

24MAX: segna una crescita del +50%

La società di mediazione creditizia del gruppo RE/MAX mette a segno un +50% rispetto a tutto il 2019

Nel primo semestre dell'anno, [24MAX](#), società di mediazione creditizia del [Gruppo RE/MAX](#), mette a segno una crescita di oltre il 50% del volume di mutui raccolti ed erogati rispetto al totale dell'intero 2019, per un valore complessivo di 90 milioni di euro. Nonostante il lockdown, sono oltre 530 le pratiche raccolte in questi primi sei mesi dell'anno, a cui si sommano le 300 già erogate.

Risultati estremamente positivi a cui si affianca una crescita altrettanto significativa della rete di 24MAX lungo tutta la penisola. Già presente in 12 regioni, da nord a sud, la società ha visto in questi mesi l'ingresso di professionisti in sette nuove province: Novara, Lecco, Ferrara, Salerno, Cosenza, Messina e Siracusa. Sale così a 65 il numero di mediatori creditizi attivi in altrettante agenzie RE/MAX, un risultato che brucia le tappe e in soli 6 mesi sfiora già il target di 70 collaboratori fissato per il 2020 sulla base di un piano industriale quinquennale che punta a creare un team di 250 collaboratori entro il 2023.

Una crescita esponenziale frutto dell'innovazione che caratterizza il modello di business di 24MAX, che vede i credit specialist operare direttamente all'interno delle agenzie immobiliari del network RE/MAX. Una presenza costante che permette di offrire alla clientela il contatto immediato con un professionista della consulenza finanziaria, già durante le prime fasi della ricerca di un immobile. Ciò dà vita a una sinergia virtuosa in grado di assicurare da subito ai clienti una panoramica dettagliata sul mondo del credito, completando così di fatto la customer experience, dalla scelta dell'abitazione all'ottenimento delle risorse finanziarie necessarie per finalizzare l'acquisto.

Il sistema 24MAX, inoltre, prende ispirazione dal modello delle agenzie RE/MAX ed è caratterizzato da una struttura orizzontale che premia l'alto profilo dei professionisti, a cui vengono offerte commissioni incentivanti, formazione altamente qualificata e nessun costo di gestione della struttura. Il legame tra la rete di intermediazione immobiliare RE/MAX e quella creditizia di 24MAX è ulteriormente rafforzato dalla possibilità offerta ai broker e agli stessi credit specialist di diventare azionisti di 24MAX tramite l'acquisto diretto di quote societarie. *“Una scelta premiante, la cui bontà ancora una volta è confermata dai numeri: abbiamo da poco concluso l'iter delle prenotazioni per il terzo aumento di capitale sociale che ha visto l'ingresso di 22 nuovi azionisti che si sommano ai 41 attuali, 14 dei quali sono consulenti 24MAX”*, commenta **Riccardo Bernardi, Chief Development Officer di 24MAX**.

Vai all'articolo originale

[LINK](#)