

KELLER WILLIAMS ITALIA

Franchising di Formazione Immobiliare



CHI SIAMO

Keller Williams, il franchising immobiliare americano sbarcato in Italia nel 2019, unico gruppo immobiliare al mondo scelto da Google e Facebook come partner, propone un modello rivoluzionario, umanistico e tecnologico.

La KW è la società di franchising immobiliare più grande al mondo (circa 200.000 agenti), più tecnologica (1 MLD \$ di investimenti nel tech) e leader in Usa sui volumi di fatturato e vendite.

In Italia Keller Williams ha finora aperto cinque Market Center nelle città più strategiche quali Roma, Milano, Firenze e Genova, arruolando più di 100 agenti.

5

CONTINENTI

50+

STATI

1100+

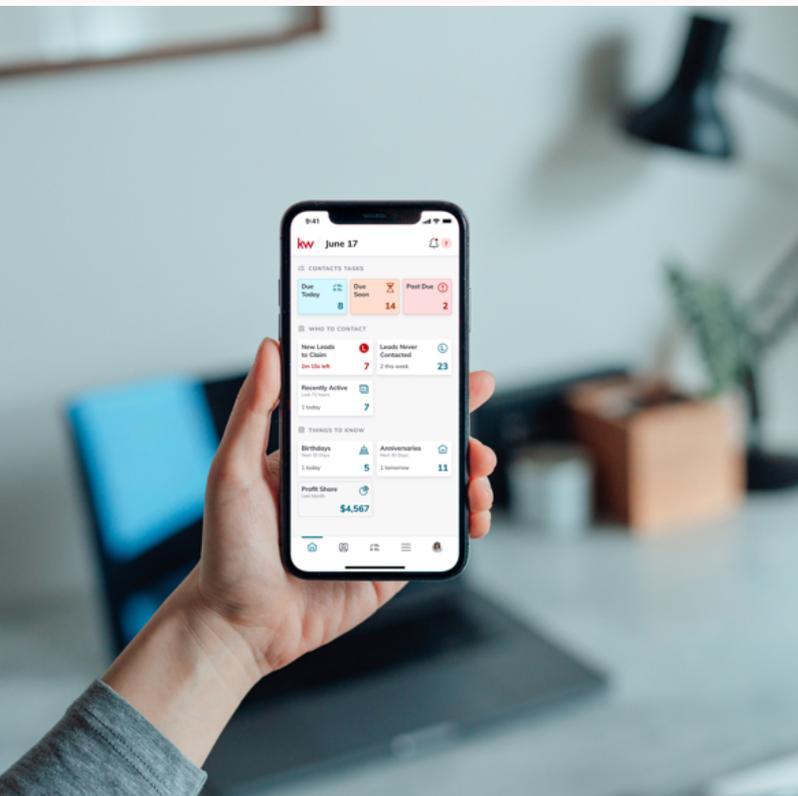
MARKET CENTER

LA CULTURA

Costruita dagli agenti per gli agenti, Keller Williams ha una base valoriale solida e ampia che mette l'agente al centro. Partendo dal presupposto che il mercato immobiliare sia un mercato locale, cioè legato alla sfera di influenza della singola persona, l'obiettivo di Keller Williams diventa quello di potenziare gli agenti al fine di creare i leader del mercato e ampliare il proprio business.

LA FORMAZIONE

Per far crescere gli agenti è stata creata la Kw University che fornisce gratuitamente ai propri associati una serie di corsi studiati in base alle competenze, a partire dal neofita fino ad arrivare ai corsi rivolti a chi ha già un alto fatturato. Kw è Learning Based, cioè basata sull'apprendimento e, oltre ai corsi tecnici specifici per la professione di agente immobiliare, comprende corsi motivazionali, di mindsetting e sull'utilizzo delle nuove tecnologie.



LA TECNOLOGIA E LE PARTNERSHIP

Nel 2018 la KW ha investito 1 miliardo di dollari nella piattaforma multimediale Command, una potente suite multifunzionale a disposizione di tutti gli agenti KW del mondo, al fine di fornire soluzioni aziendali intelligenti ed esperienze più fluide per i clienti. Command - attualmente - contiene quasi 65 milioni di contatti, questi numeri hanno attirato l'interesse di due giganti del web come Google e Facebook, con i quali la KW ha sottoscritto un accordo di partnership strategico con lo scopo di affinare sempre di più le tecniche di comunicazione e indicizzazione per promuovere il Real Estate e le attività degli agenti.

IL MODELLO

Una delle forze di Keller Williams è il modello che prevede, oltre alla formazione e alla tecnologia, alte provvigioni per gli agenti. La novità nel modello economico è il Cap, un tetto massimo di commissioni che l'agente lascia al Market Center. Quando l'agente raggiunge la cifra stabilita dal Cap, per ogni transazione successiva tratterrà per sé il 100% delle provvigioni. Questo sistema, oltre ad essere molto remunerativo, è interessante per gli agenti esperti che fatturano molto; non a caso Keller Williams è definita "la casa dei #1". Questo modello è, inoltre, stimolante perché il Cap è calcolato sulla base di una produzione media, quindi è facilmente raggiungibile da tutti.

LA STRUTTURA

La struttura è pensata per avere bassi costi e puntare ad alti guadagni. Non è un caso che la KW sia la società con più agenti al mondo, circa 200.000, ma con solo 1000 Market Center. Ogni Market Center è un vero e proprio centro di mercato, che raggruppa professionisti quali architetti, tecnici, commercialisti ma soprattutto accoglie circa 100/150 agenti. I Market Center sono quindi strutture enormi destinate a dominare il mercato.

kw



RED DAY

Introdotta nel 2009, il RED Day è il giorno durante il quale tutta la comunità KW, in Italia così come in America e in tutti gli altri paesi dove la Keller Williams è presente, si dedica a **Rinnovare Energizzare** e **Donare** e ricade nel secondo giovedì di ogni Maggio. Ogni anno i dipendenti trascorrono la giornata lontano dalle loro usuali attività lavorative, servendo organizzazioni e cause meritevoli all'interno della loro comunità. Tutti gli agenti sono incoraggiati a partecipare a questa divertente giornata di lavoro di squadra e a restituire qualcosa alle comunità che li supportano.

I RICONOSCIMENTI

- Miglior posto dove lavorare - Glass Door
- Top Global Franchise - Entrepreneur
- Gary Keller persona più influente nel settore immobiliare residenziale - Real Estate Almanac
- Miglior posto per le donne dove lavorare - Forbes
- Miglior società per i dipendenti - Forbes
- KW #1 in tecnologia - Housing Wire e Inman News
- Miglior compagnia per la diversità - Forbes
- Miglior compagnia per equilibrio tra vita e lavoro - Indeed
- Compagnia più felice dove lavorare - Forbes e Career Bliss
- Miglior servizio al cliente - Newsweek
- Società più innovativa nell'immobiliare - Fast Company
- Miglior formazione tra tutti i tipi di società - Training Magazine

LA STORIA

LA STORIA DI KELLER WILLIAMS

FONDAZIONE

1983-1985

1983

Gary Keller crea "Keller Williams Realty" in Austin, Texas. Dice al suo vecchio boss: "Tu credi che, come proprietario, gli agenti lavorino per te; ma io credo, come proprietario, che io lavoro per gli agenti."

1985

KW diventa la più grande società immobiliare di Austin.

REINVENZIONE

1986-1997

1986-87

Gary reinventa KW e chiede ai suoi top agent: "Cosa dobbiamo fare per creare una società immobiliare che nessuno vorrà lasciare?" Creano il cap sulle commissioni agente, il profit share, la politica di trasparenza interna, l'ALC e il WI4C2TS.

1989

KW diventa un sistema di franchising ed apre nuovi uffici in Texas.

1995

Lancio di "kw.com"

1996

KW apre la "Keller Williams University" e inizia il "MAPS Coaching"

ESPANSIONE

1998-2005

1998

Keller Williams apre in Canada. Inaugurazione del primo "Mega Camp".

1998

Lancio di eAgentC per aiutare l'agente nell'era di Internet.

2001

Keller Williams nominata come la Società Immobiliare più Innovativa sul Mercato da Inman News.

2005

5,3 milioni di dollari vengono raccolti con l'operazione KW Cares per le vittime dell'uragano Katrina.

UNICITÀ

2006-2011

2006

"KW Connect" diventa il primo portale di formazione online nel suo settore. Il libro di Gary Keller The Millionaire Real Estate Agent diventa best seller nazionale ed arriverà a vendere oltre un milione e mezzo di copie.

2007

Creazione di "KW Luxury Homes"

2009

Inizia "KW Maps" con il suo programma di formazione rivoluzionario, chiamato "Bold". KW sorpassa RE/MAX per diventare la terza rete immobiliare negli Stati Uniti.

GLOBALE

2012-2014

2012

I primi Keller Williams Master Franchising aprono al di fuori del continente americano: Vietnam, Indonesia e Sud Africa

2013

Inizia il programma "Growth Sharing" con gli agenti. Lancio delle prime app mobili per agenti. Keller Williams diventa la prima azienda immobiliare del Nord America. Gary pubblica il New York Times bestseller "Una Cosa Sola"

2014

Keller Williams ha più di 100.000 agenti. La fondazione "KW Kids" viene creata a beneficio dei bambini.

EUROPA

2015-2020

2015

Keller Williams diventa la più grande rete immobiliare al mondo per numero di agenti. KW parte in Europa: Spagna, Portogallo, Turchia e Inghilterra.

2016

Keller Williams apre in Francia, Israele e Polonia.

2019

Keller Williams apre in Italia. Annuncio di KW Command, la rivoluzionaria piattaforma digitale integrata.

2022

Keller Williams è presente in oltre 50 paesi nel mondo. In pochi anni, ha già oltre 5500 associati in Europa.

KELLER WILLIAMS NEL MONDO

KW WORLDWIDE REGIONS

- As of December 2021

- Albania
- Argentina
- Aruba
- Belgium
- Belize
- Bermuda
- Cambodia
- Chile
- Colombia
- Costa Rica
- Cyprus
- Czech Republic
- Dominican Republic
- Dubai, UAE
- France
- Greece
- Honduras
- Indonesia
- Ireland
- Israel
- Italy
- Jamaica
- Japan
- Luxembourg
- Malaysia
- Mexico
- Monaco
- Mongolia
- Morocco
- Nicaragua
- Northern Cyprus
- Panama
- Paraguay
- Peru
- Philippines
- Poland
- Portugal
- Puerto Rico
- Romania
- São Paulo, Brazil
- Serbia
- Sint Maarten
- Slovenia
- Southern Africa
- Spain
- Suriname
- Thailand
- Turkey
- Turks and Caicos
- United Kingdom
- Uruguay
- Vietnam

CONTENUTI SCARICABILI

**[CLICCA QUI PER ACCEDERE AI
NOSTRI CONTENUTI SCARICABILI](#)**

CONTATTI



[Keller Williams Italia](#)



[Keller Williams Italia](#)



[keller.williams.italia](#)



Keller Williams Italia,
Piazza della Libertà 20
00192 Roma RM



Nàima Tomaselli
press@kwitalia.com
+39 3382534909