



MAKE IMPOSSIBLE POSSIBLE

Periodico di Informazione di RE/MAX Italia - Semestre 1, Anno 2017 - Nr. 46, Anno 15

“ Chi dice che è impossibile non dovrebbe disturbare chi ce la sta facendo ”.

Albert Einstein



Indice

Editoriale: La Voce di RE/MAX Italia	2
Il mercato del lusso	4
Il mercato non residenziale	6
RE/MAX Corporate	9
Money Max	10
Wiki Casa	11
Formazione	12
Mondo franchising	13
RE/MAX in Expo	14
Last Minute Casa	15
Eventi e networking	16

XX Convention RE/MAX Italia	17
Crescere e prosperare in RE/MAX	20
Intervista	21
Dicono di noi	22
30 anni di Telefono Azzurro	24
Affidati ai migliori professionisti in Italia	26
Le nuove agenzie a bordo	28
Le agenzie a bordo per altri 5 anni	30
Ci hanno scelto in 500	32
Cerca l'agenzia più vicina a te	34



IL MERCATO RIPORTA IL SEGNO “PIÙ” E RE/MAX SI ATTESTA “DI GRAN LUNGA AVANTI”

È il segno “più” a dominare gli scambi del mercato immobiliare residenziale italiano nei primi mesi del 2017. Seppur con un evidente ridimensionamento rispetto ai rialzi a due cifre registrati negli ultimi trimestri, il mercato che ha chiuso un 2016 più frizzante per numero di compravendite, e sta continuando a registrare numeri positivi, ma più moderati, se paragonati allo stesso periodo dell'anno precedente. Da gennaio a marzo di quest'anno si sono mossi sul mercato quasi il 9% in più di compratori che hanno scelto di cambiare casa – il numero più consistente – o di acquistare un immobile come seconda casa o come investimento.

I dati pubblicati dall'Osservatorio dell'Agenzia delle Entrate, registrano infatti un aumento dell'8,6% delle compravendite di abitazioni nel periodo considerato. Nel primo trimestre del 2017 sono quindi passate di mano quasi 10mila case in più rispetto all'omologo trimestre del 2016 per un totale di 122mila unità (12,8 milioni di mq).

Stupiscono questa volta le Isole che mettono a segno il tasso di variazione più elevato, +11,9%, ma bisogna sottolineare che il numero degli scambi qui è esiguo: solo 11mila abitazioni compravendute contro le 42mila scambiate nel Nord Ovest e le quasi 23mila nel Nord Est.

Al Centro il rialzo è stato prossimo all'8% con più di 25mila abitazioni scambiate e infine al Sud gli scambi sono saliti del 5,1%, superando le 21mila unità compravendute. Nel periodo analizzato l'interesse si è concentrato su case di dimensioni comprese tra 50 mq e 85 mq con oltre il 30% degli acquisti, mentre il 27,5% degli scambi ha avuto per oggetto case tra 85 e 115 mq. Solo il 9% degli scambi ha puntato sui tagli sotto i 50 mq.

QUALI CENTRI HANNO MESSO A SEGNO LA CRESCITA MAGGIORE?

Tra le otto maggiori città italiane per popolazione ci sono centri che hanno messo a segno una crescita quasi doppia rispetto alla media nazionale. A Firenze sono state scambiate il 16,5% di case in più sullo stesso trimestre del 2016. A Genova il 15%.

A Milano continua la crescita del mercato a tassi elevati, con un rialzo del 13,8%, mentre Roma è in linea con la media delle otto grandi città (+10% e 22.170 unità scambiate in tutto), con un rialzo del 10,2%. Ma ci sono città come Torino, Napoli e Bologna con aumenti di poco sopra il 4% mentre Venezia, fanalino di coda, si ferma a +2,3%.

Nelle metropoli si sono venduti quasi 2 milioni di mq, circa il 16% del totale nazionale, con i due terzi degli scambi registrati nel segmento 50-115 mq. La superficie media delle abitazioni compravendute è più bassa a Milano e Torino, al di sotto di 90 mq, e massima, tra

le grandi città, a Venezia, oltre 100 mq.

Siamo concordi con le previsioni fatte da Nomisma che ipotizzano una costante crescita del numero di compravendite anche per il prossimo biennio. Questa ripresa, che presenta però ancora dei tratti di fragilità, non ritornerà ancora per qualche anno al periodo d'oro del mattone del 2006 quanto si superarono le 845.000 compravendite. E se il numero di compravendite continua a registrare una crescita percentuale, il perdurare dell'eccesso di offerta di immobili sta facendo registrare ancora una lieve flessione dei prezzi che si aggira per questi primi mesi dell'anno intorno allo 0,9%.

Nei mesi a venire prevediamo possa cominciare una lieve inversione di tendenza dei prezzi degli immobili, che potrebbero iniziare una leggera risalita senza però segnare una crescita percentuale positiva, cosa che invece potrebbe avvenire nel 2019.

A dare man forte al mercato immobiliare è stato il mercato del credito che ha registrato nel 2016 una crescita del 17%. Crescita che tendenzialmente ha riguardato tutte le ripartizioni geografiche del nostro Paese.

Il rallentamento globale dei tassi di interesse, ha portando gli italiani negli ultimi mesi ad optare sempre di più per un mutuo a tasso fisso, ritenuto più sicuro. Circa un terzo delle richieste di mutuo finalizzato all'acquisto di una casa ha un periodo di ammortamento di 20 anni e un importo medio che si aggira intorno ai 126.000 euro. Nel 35,5% dei casi le richieste di mutuo vengono erogate per somme che vanno a coprire il 70-80% del valore dell'immobile.

Ovviamente non è possibile generalizzare l'andamento del mercato immobiliare, che varia a seconda delle aree geografiche, delle singole città o delle tipologie di immobili più o meno appetibili che si vanno ad analizzare. Riteniamo però che, sulla base dei dati che abbiamo riportato in questo commento, il mattone stia contribuendo a spingere la crescita del PIL del nostro paese generando un concreto supporto all'economia del Paese per superare questi anni di crisi politica ed economica.

Fonte dati: Agenzia delle Entrate. Report OMI segmento residenziale. Il Sole 24 ore Casa 24 Plus. Andamento più lento per le vendite di abitazioni nel primo scorcio del 2017 (06 giugno 2017) ed elaborazioni interne.

COME SI COLLOCA RE/MAX IN QUESTO SCENARIO?

In modo analogo e coerente con la crescita registrata a livello nazionale del tasso di compravendite, rispetto all'anno passato, anche il numero di transazioni chiuse (nel quadrimestre) dagli agenti RE/MAX ha registrato segno positivo con un +18,28% per un totale di 4.515 immobili a fine aprile 2017, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

In linea con quanto evidenziato dal report OMI sulla crescita di alcuni capoluoghi, si segnala ad esempio il sostanziale aumento delle quote di mercato RE/MAX in città come Firenze, con un +75% (nel 2016 rispetto all'anno precedente), per crescita del numero di compravendite, con in testa Catania che totalizza un +81%.

Analogamente è aumentato con un +18,80% il fatturato aggregato pari a € 13.847.811,61 con un incremento anche del numero di nuove agenzie +26,61% (332 a fine aprile con 32 nuovi contratti rispetto ai 29 del 2016) e nuovi agenti +34,49% per un totale di 2.209 alla fine del quadrimestre.

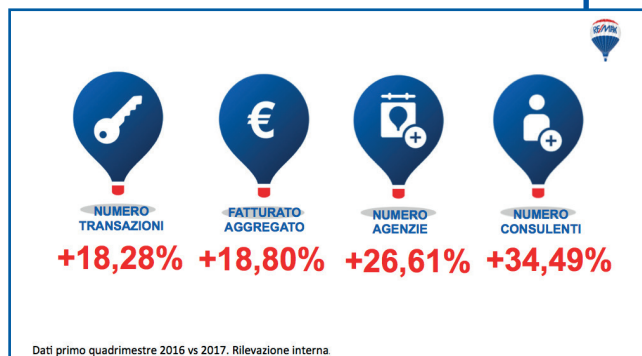
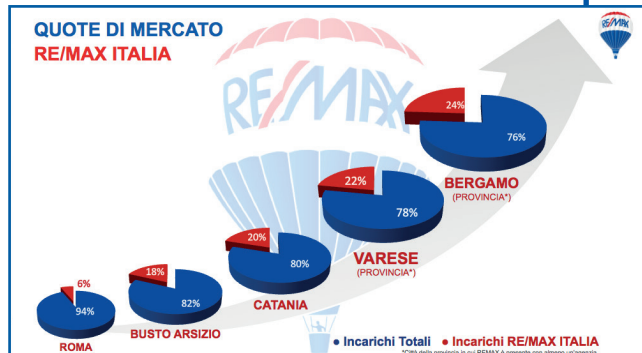
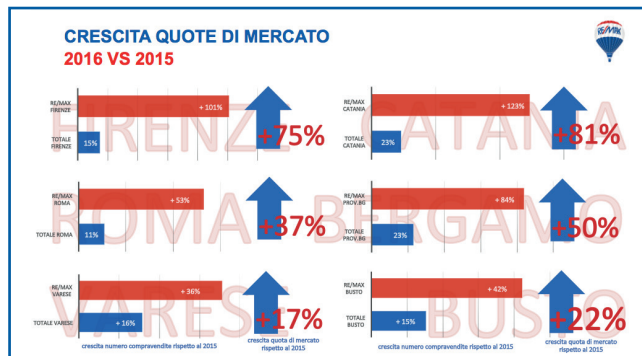
RE/MAX: "DI GRAN LUNGA AVANTI"

Indiscutibilmente oggi RE/MAX rappresenta la miglior scelta che un imprenditore possa fare guardandosi intorno nel panorama del franchising immobiliare.

Lo dimostra la crescita esponenziale del numero di agenzie RE/MAX - dal 2009 al 2017: rilevazione dati da immofranchising, gerardopaterna.com e rilevazione interna RE/MAX da siti aziendali, a fine giugno 2017 - con un ragguardevole +79% rispetto al mercato, che registra decrementi dal -1% fino a -98%.

Ciò è valso al gruppo il prestigioso riconoscimento tributato dalla sede centrale europea RE/MAX Europe "Outstanding achievement in Franchising Sales 2016" che ha decretato l'Italia come la "Miglior Nazione a livello Europeo per lo sviluppo e la crescita del franchising nel 2016".

RE/MAX E' LEADER DEL MERCATO!





II MERCATO DEL LUSO NON CONOSCE CRISI

FOCUS SU MILANO E ROMA



E' risaputo come il mercato del lusso abbia logiche particolari, che lo contraddistinguono dal residenziale. Lusso è una somma di caratteristiche che includono non solo la centralità della zona di pregio, ma anche il palazzo in cui è situato l'appartamento, il piano alto e l'esposizione, la sicurezza e la presenza di servizi di portineria e vigilanza, la presenza di terrazza e box auto. Tutti elementi che possono avere diverse declinazioni in termini di peso a seconda dello specifico contesto cittadino in cui ci troviamo.

La casa di pregio rimane comunque un investimento importante in un mercato che ha dinamiche sempre più complesse e che, se ben ponderate e valutate attraverso il supporto di consulenti specializzati, può dare un riscontro positivo nel medio termine. Nel corso del 2016 il mercato immobiliare italiano ha dimostrato di saper tenere bene anche di fronte a scossoni che hanno fatto tremare i mercati esteri, dal corso del prezzo del petrolio, alla crisi delle borse asiatiche, alle incertezze provocate dalla Brexit. Una nuova fiducia nel mattone ha caratterizzato, seppur timidamente, l'anno trascorso, favorita dalla flessione dei prezzi e da una maggiore disponibilità da parte delle banche a concedere mutui.

Anche per il secondo semestre 2017 gli operatori del settore si aspettano ragionevolmente una riduzione ancora maggiore degli sconti e un ultimo, lieve calo dei prezzi, cui farà seguito una tendenziale stabilizzazione dei valori delle abitazioni, che porterà ad un graduale innalzamento dei prezzi a partire dal 2018.

Discorso a parte meritano gli immobili di pregio, un segmento che non conosce crisi. La domanda in aumento e la diminuzione dell'offerta potrebbero causare un incremento dei prezzi già nella seconda metà del 2017.

Proseguirà inoltre il trend positivo già delineatosi nel 2016 per l'acquisto di case vacanze: il mercato delle località turistiche è in una fase di crescita, anche se non in maniera omogenea: le località di prestigio restano infatti le più richieste, con i prezzi stabili o in leggero aumento, soprattutto in montagna e sui laghi.

Le previsioni per il primo semestre del 2017 hanno indicato per il mercato delle compravendite di Milano e Roma ad esempio, una crescita della domanda di acquisto e del numero di compravendite, mentre si delinea una stabilità dell'offerta e dei prezzi di compravendita. Per il mercato di locazione continua il trend positivo sul fronte della domanda - maggiori possibilità su Roma piuttosto che a Milano, considerando una domanda più vivace nella Capitale.

Per quanto concerne la mappatura delle nuove costruzioni nei due capoluoghi, il prezzo medio per metro quadro in vendita a Milano, in cui sono state censite 31

iniziative (di cui 18 ancora in costruzione) è stato pari a 7.696 €/mq all'interno di un range più ampio compreso tra i 4.773 €/mq a i 13.452 €/mq.

A Roma sono state censite 18 iniziative delle quali 11 risultano ancora in costruzione e il prezzo medio per mq risulta pari a 8.032 €/mq ed è compreso nel range che va da 4.700 €/mq a 12.698 €/mq.

A Milano è ancora il quartiere del Quadrilatero dalla moda ad essere in cima al listino prezzi, con cifre tra gli 11.000 e i 13.000 €/mq per il nuovo o ristrutturato, e tra 9.000 e 11.000 €/mq per le abitazioni usate. Stesso ordine di grandezza anche per gli affitti: tra 300 e 400 €/mq/anno per il nuovo o ristrutturato, e tra 200 e 300 €/mq/anno per le abitazioni usate o da ristrutturare. Complessivamente la città di Milano nel corso del secondo semestre 2016 ha registrato una flessione dei prezzi pari al -1,0% più accentuata nella zona di Magenta-Pagano-Castello (-2,0%), mentre nel Centro Storico e Brera i prezzi sono rimasti invariati.

Spostando lo sguardo nella capitale, i prezzi nel Centro storico si attestano sui livelli milanesi. Si va da 9.000 €/mq a un massimo di 12.000 €/mq per il nuovo o ristrutturato e da 7.000 €/mq a 10.000 €/mq per le abitazioni usate o da ristrutturare. I prezzi medi più bassi al metro quadro per le abitazioni di pregio si incontrano nella zona Flaminio (5.300 €/mq per il nuovo o ristrutturato) e in zone quali Parioli e Salaria-Trieste (4.500 €/mq per le abitazioni usate o da ristrutturare).

Le previsioni per il secondo semestre del 2017 per il mercato delle compravendite di Milano e Roma indicano una crescita della domanda di acquisto e del numero di compravendite, mentre si prevede una stabilità dell'offerta in vendita dei prezzi di compravendita. Per il mercato di locazione si prevede continui il trend positivo sul fronte della domanda (maggiori possibilità di concretizzazione a Roma piuttosto che a Milano considerando una domanda più vivace nella Capitale). Anche il numero dei contratti dovrebbe essere in crescita mentre si ritiene che i canoni di locazione rimarranno stabili.

Fonte: Luxforsale, Report Nomisma "Il mercato degli immobili di pregio" (I-II Semestre 2016), Economia & Finanza con Bloomberg.



“THE RE/MAX COLLECTION”: PROPRIETA’ DI ALTO STANDING RICHIEDONO ELEVATI LIVELLI DI VALORIZZAZIONE

Il servizio di advisory di alto standing a firma “The RE/MAX Collection” si avvale di Consulenti esperti, certificati ufficialmente dal nostro network a seguito di una formazione specifica. Per i nostri clienti, ciò rappresenta la garanzia di potersi affidare a professionisti accreditati a livello internazionale.

“The RE/MAX Collection” è infatti il marchio internazionale di alta gamma e prestigio di RE/MAX, e rappresenta il fiore all’occhiello dell’offerta immobiliare RE/MAX. Essa è costituita da un ampio bouquet con proprietà uniche ed esclusive; case che riflettono il desiderio di lusso, carattere, qualità e bellezza.

RE/MAX Italia ha attivato un piano di sviluppo di agenzie RE/MAX Collection che prevede l’apertura di circa 15 punti in Italia nel quinquennio 2015 – 2020, dai capoluoghi come Milano, Torino, Verona, Venezia, Firenze, Roma, Napoli, agli small market più rappresentativi quali Portofino, Courmayeur, Cortina, Porto Cervo, Forte dei Marmi, Capri, Taormina.

La presenza internazionale che contraddistingue il network RE/MAX, in oltre 100 Nazioni, garantisce l’inserimento dell’immobile di lusso in un circuito che, oltre ad essere di altissimo livello, è virtualmente presente in tutto il mondo sul portale global.remax.com oltre che sul sito theremaxcollection.it.

Declinazioni grafiche specifiche, strumenti di marketing e web-marketing, diffusione media, prodotti editoriali, partner commerciali dedicati, ed eventi e vernissage esclusivi contraddistinguono nettamente le agenzie e la promozione degli immobili “The RE/MAX Collection” nel panorama nazionale ed internazionale RE/MAX.

Per informazioni sul circuito “The RE/MAX Collection” scrivi a: luxuryad@remax.it

Partner commerciali RE/MAX Italia nel comparto luxury cui gli affiliati al gruppo RE/MAX possono fare riferimento sono nello specifico:



Laura Vimercati
Home Staging

www.lauravimercati.com



Nausica Eleonora
Design. Luxury &
Comunicazione. Milano

www.nausicaeleonoradesign.it

UN FIENILE IN ROVINA TRASFORMATO IN UNA CASA DI DESIGN. ANCHE QUESTO È HOME STAGING

Nei paesini spagnoli ci sono migliaia di edifici costruiti a metà: case che non sono state terminate o fienili in rovina. Come quello trovato dall’architetto Jesús Castillo Oli a Porquera de los Infantes (Palencia). La ristrutturazione non è stata semplice. Una struttura lasciata a metà con più di 50 anni di storia, costruita con materiali umili e che si è voluto trasformare in una casa da sogno, mantenendo il suo fascino rurale. L’architetto ha spiegato che l’idea del progetto era quella di dare la percezione di abitare all’interno di una rovina. A tal fine, ha deciso che i lavori di ristrutturazione dovessero essere quasi impercettibili, con un intervento apparentemente minimale e con l’aggiunta di elementi di grande significato per evidenziare la precarietà di quanto già costruito.

Il risultato è stato uno spettacolare immobile d’autore di 115 m², soprannominato “La rovina abitata”. Un edificio che combina una facciata apparentemente povera con un interno contemporaneo, che è valso all’autore il secondo premio di architettura del Colegio Oficial de Arquitectos di León nel 2006.

Fonte (Idealista: Rubrica Case da sogno, 01/06/2017)



A CALENDARIO

Si terrà il 29 e 30 ottobre 2017 nella splendida cornice del Four Seasons di Seattle - Washington, la quinta edizione del “The RE/MAX Collection Forum”, l’incontro internazionale sul mercato del lusso organizzato da RE/MAX.





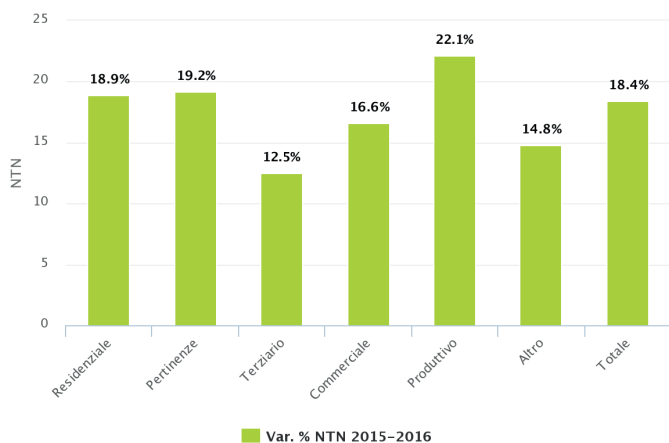
SEGNO “PIÙ” ANCHE PER IL MERCATO DEGLI IMMOBILI NON RESIDENZIALI

Market trend

Per la prima volta in 10 anni: crescita in tre comparti contemporaneamente

Ai risultati positivi registrati nel mercato immobiliare residenziale seguono quelli altrettanto positivi del non residenziale. Le percentuali non sono proprio le stesse, ma anche in questo caso si parla di crescita. E non marginale. Nel 2016 i volumi di compravendita hanno registrato un +16,1%.

Secondo quanto emerso dal Rapporto immobiliare non residenziale 2017 realizzato congiuntamente dall'Agenzia delle Entrate e dall'Associazione nazionale delle società di leasing (Assilea), è la prima volta da dieci anni a questa parte che la crescita riguarda contemporaneamente tutti e tre i comparti: terziario (+12,5%), commerciale (+16,6%) e produttivo (22,1%). Bene anche l'andamento dei contratti di leasing, che nel 2016 ha proseguito la sua rincorsa, superando quota 480mila nuovi contratti stipulati. Rispetto al 2015, infatti, il leasing immobiliare è cresciuto del +16%.



Fonte: Agenzia delle Entrate





IL SETTORE PRODUTTIVO

Dopo il brusco calo del 2015, il mercato dei capannoni spicca il volo: **+22,1%** rispetto all'anno precedente, con 11.287 transazioni concluse nel corso del 2016. Dall'analisi del mercato sul territorio, la Lombardia si conferma la regione di punta, sia per la maggior presenza relativa di capannoni (19,5%), sia perché rappresenta da sola più di un quarto del mercato nazionale (il 27% del mercato).

La Lombardia, inoltre, è la regione con la crescita più sostenuta (+19,6%). A seguire le altre tre regioni con un volume di scambi superiore alle 1.000 unità sono Piemonte, Emilia-Romagna e Veneto, che presentano tassi di crescita degni di nota, tutti compresi tra il 13% e il 20,3%. Tra le regioni del Centro, la maggior quota di capannoni è in Toscana, 6,7%, mentre nel Lazio la quota è pari al 5,1%; tra le regioni del Sud, la Puglia e la Campania risultano quelle con il maggior peso sullo stock nazionale (rispettivamente il 5,6% ed il 4,8%).

IL MERCATO DEI NEGOZI

Il 2016 rappresenta un anno estremamente positivo anche per le compravendite di negozi, che passano da 22.869 a 26.319 transazioni e segnano un **+15,1%**. Tra le regioni che mostrano una buona performance, la Lombardia mostra anche nel 2016 un buon rialzo del mercato, registrando un **+13,9%**, mentre registrano rialzi prossimi o superiori al 20% regioni come Emilia-Romagna, Veneto, Piemonte, Lazio, Puglia e Sicilia, tutte con quote di mercato comprese tra il 6,5% e il 10,5%.

IL SETTORE DEGLI UFFICI

Con 9.731 transazioni registrate nel 2016, il comparto degli uffici torna a salire: dopo dieci anni di cali consecutivi, la ripresa di questa fetta di mercato tocca vetta **+12,3%**. Le variazioni positive sono confermate in quasi tutte le aree del Nord Ovest, in cui si concentra la quota (37% del totale nazionale) maggiore di transazioni di unità a destinazione uffici, che cresce del 17,5%. Molto positivi sono anche gli andamenti del Nord Est, **+14,8%**, e del Sud, **+13,0%**, mentre più timida è la crescita al Centro, **+5,0%**.

Nel 2016 gli uffici a Milano rappresentano la quota maggiore di scambi (918 unità compravendute, **+8%** rispetto al 2015). La città con maggior dinamica nel mercato degli uffici, in termini di quota percentuale di stock compravenduto, è ancora Firenze, **2,26%**.

IL LEASING

In un quadro 2016 che ha visto lo stipulato superare ampiamente i 20 miliardi di euro, nel comparto del leasing immobiliare l'Italia rimane ampiamente il secondo mercato europeo, con 4 miliardi di finanziato, dopo la Francia (4,5 miliardi di stipulato) e avanti a Germania (1,7 mld) e Spagna (1,2 mld).

IL COMPARTO ALBERGHIERO

Un 2016 chiuso in positivo per le presenze (**+0,9%** sul 2015, secondo Federalberghi), con nuove aperture da parte di gruppi internazionali e altre previste. Il comparto alberghiero si sta rivelando piuttosto vivace, confermando un crescente interesse dall'estero per l'Italia (**+4,4%** le spese turistiche degli stranieri l'anno scorso). L'andamento positivo è dovuto da diversi fattori che potrebbero continuare a giocare a favore, come il probabile rafforzamento del dollaro, la crescita costante delle presenze cinesi e l'apporto di grandi eventi. A questo, poi, si aggiungono la storia, il paesaggio e il modello di vita italiani che esercitano un forte appeal sugli investitori, soprattutto del settore luxury. Negli ultimi cinque anni, le presenze nelle strutture 5 stelle e lusso sono cresciute del **22,10%**, del **10,35%** quelle nei 4 stelle, a fronte di una diminuzione delle categorie inferiori. Una qualità che caratterizza i nuovi hotel, ricavati all'interno di palazzi storici e dal recupero di edifici industriali, espressioni della storia e della cultura del nostro Paese. I luoghi più ricercati restano le città d'arte come Roma o Venezia oppure Milano, luogo simbolo della moda made in Italy.



IL PRINCIPIO DELL'HBU E L'APPROCCIO PROFESSIONALE RE/MAX AGLI IMMOBILI NON RESIDENZIALI

Formazione

Così come avviene per gli immobili di lusso, anche il comparto non residenziale in RE/MAX, che riguarda gli immobili d'impresa, viene trattato da consulenti esperti e certificati che prendono il nome di "RE/MAX Commercial Practitioner". E' previsto un percorso formativo specifico erogato direttamente da trainer accreditati RE/MAX University, oltre che incontri e meeting internazionali, vere e proprie convention dedicate a chi opera in questo ambito specifico.

Il Practitioner RE/MAX è consapevole che il primo passo da compiere è quello di porsi una fondamentale domanda. L'immobile sul quale sto effettuando il sopralluogo è attualmente nel suo migliore HBU? Il principio dell'HBU acronimo di **Highest and Best Use** è un concetto importante nella valutazione immobiliare e nella promozione di immobili strumentali e complessi.

Esso afferma che il valore di una proprietà è direttamente connesso all'uso di tale proprietà. Il massimo e miglior utilizzo producono il più alto valore della proprietà. Dunque una proprietà potrebbe avere un valore più alto se utilizzata per scopi differenti.

Il Practitioner RE/MAX indaga sugli altri potenziali e diversi usi cercando di individuare quello che massimizza il valore e le possibilità di commercializzazione del bene. E' inoltre consapevole che usi diversi richiedono interventi di trasformazione e dunque verifica che la trasformazione sia fisicamente e tecnicamente realizzabile (vincolo tecnico), legalmente consentita (vincolo giuridico), finanziariamente sostenibile (vincolo di bilancio) e infine economicamente conveniente rispetto alla destinazione attuale (vincolo economico).

Quando il Practitioner RE/MAX individua migliori HBU procede con valutazioni effettuate secondo il criterio della trasformazione, in caso contrario applica il semplice diagramma dicotomico (si/no) che lo aiuta a scegliere il miglior procedimento di valutazione.



Per essere sempre aggiornato sugli avvenimenti, sui corsi e sulle novità del settore Commercial entra a far parte del Gruppo RE/MAX Commercial Italia su Facebook.



Diventa membro del Gruppo RE/MAX Commercial su LinkedIn.

Sono già più di 1.300 i Practitioner RE/MAX Commercial di tutto il mondo che sono entrati a far parte di questo Gruppo, un luogo virtuale dove condividere le proprie best practice, gli immobili non residenziali e gli aggiornamenti.

A CALENDARIO



2017 COMMERCIAL GLOBAL SYMPOSIUM

17-19 settembre 2017
Denver, Colorado (USA)
www.remaxcommercial.com

Incontro dedicato agli operatori RE/MAX del settore, di tutto il mondo.



Corso RE/MAX COMMERCIAL

10-12 ottobre 2017
Sede RE/MAX Italia (Milano)

6-8 novembre 2017
Roma

Corso RE/MAX Commercial: percorso riservato agli agenti specializzati in questo segmento di mercato per diventare un Practitioner.

Social



SERVIZI DI INTERMEDIAZIONE IMMOBILIARE PER GRANDI CLIENTI



RE/MAX Corporate nasce dall'esigenza di soddisfare le necessità immobiliari di grandi clienti, istituzioni e mondo imprenditoriale, con richieste di acquisto, vendita e locazione in Italia e nel mondo, con particolare attenzione alle dismissioni di patrimoni immobiliari ad uso residenziale commerciale, industriale e terziario.

Con 206 immobili assegnati, per un controvalore di circa 200 milioni di Euro, RE/MAX Corporate può contare sulla capillarità territoriale del network a livello nazionale ed internazionale.

A tale plus si associa la capacità di promuovere immobili e servizi di intermediazione sul mercato in modo mirato, grazie anche a strumenti aggiornati e all'avanguardia come l'esclusivo sistema MLS (Multiple Listings Service).



RE/MAX Corporate

Tra i Nuovi clienti con i quali sono stati stipulati accordi nel 1° semestre 2017 segnaliamo:

Mps Leasing & Factoring: immobili commerciali e industriali derivanti da contratti leasing risolti



Claris Leasing: immobili commerciali e industriali derivanti da contratti leasing risolti



Ubi Leasing: immobili commerciali e industriali derivanti da contratti leasing risolti



Banca Popolare di Vicenza: collaborazione per nuove costruzioni residenziali



Investi RE SGR: immobili commerciali liberi e a reddito locati a enti statali



Mondadori Retail: ricerca locali commerciali per apertura punti vendita in franchising e diretti



Prelios SGR: con cui RE/MAX Corporate si è aggiudicata 2 gare, una per immobili residenziali e una per immobili industriali.



OSF Opera San Francesco per i Poveri: immobili residenziali derivanti da donazioni



432

Immobili in vendita in oltre 50 province italiane

385

Controvalore di milioni di euro valore stimato immobili in vendita

118

Transazioni concluse

+106%

Crescita fatturato



Prestiti personali con Money Max Un pensiero in meno...

Money Max



... e più tempo per stare con la tua famiglia,
fare progetti da realizzare con facilità e semplicità.
Ti proponiamo la miglior soluzione possibile e con la massima comodità e
PUOI CHIEDERE FINO A 30.000 € PER OGNI TUA ESIGENZA.

DIAMO CREDITO AI TUOI PROGETTI

- 1 RICEVI IL PRESTITO IN 48 ORE**
dopo approvazione, con un bonifico
accreditato sul tuo conto corrente
- 2 PUOI SALTARE LA RATA**
una volta l'anno e per tre volte nel
corso del prestito, rimandandone il
pagamento
- 3 PUOI MODIFICARE LA RATA**
una volta l'anno e fino a 3 volte
nel corso del prestito
- 4 PUOI ESTINGUERE
ANTICIPATAMENTE**
il prestito

Money Max[®]
INTELLIGENT FINANCING

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Per ulteriori informazioni richiedere sul sito o in filiale il "Modulo informazioni europee di Base sul credito ai consumatori" (SECC) e copia del testo contrattuale. La richiesta del prestito flessibile può essere effettuata dai clienti che rimborsano tramite addebito automatico sul conto corrente (SDD) ed è soggetta ad approvazione di Agos Ducato S.p.A. La flessibilità può essere esercitata nel rispetto dei limiti contrattualmente previsti e in caso di regolarità nei pagamenti. La rete delle agenzie Money Max è autorizzata alla promozione e al collocamento in esclusiva dei prestiti Agos Ducato S.p.A. Iscrizione all'elenco degli Agenti in attività finanziaria n° A7665
Il prestito è erogato da Agos Ducato Spa

AGOS

Money Max, nata nel 2011, è la società partecipata al 51% da RE/MAX Italia e al 49% da Credipass, nata con l'obiettivo di promuovere i prestiti Agos, azienda leader nel credito al consumo. La forte sinergia tra gli agenti Money Max e i consulenti immobiliari RE/MAX è garanzia di successo nell'offrire un'ulteriore opportunità ai clienti RE/MAX, che trovano così in agenzia anche una figura professionale esperta nei finanziamenti personali.

www.money-max.it



OLTRE 3 MILIONI I VISITATORI

WIKI CASA

Scopri perché RE/MAX ha scelto di investire in questo progetto

WikiRe (www.wikire.it) è la startup nata come MLS (Multiple Listing Service) che punta a rafforzare la collaborazione tra gli agenti immobiliari e a cui si è aggiunto, fino a diventare elemento strategico centrale del progetto, il portale di inserzioni immobiliari Wikicasa.it (www.wikicasa.it), riservato esclusivamente ad annunci selezionati e verificati da agenti immobiliari professionisti.

Oggi Wikire conta oltre 600 agenzie immobiliari che utilizzano quotidianamente l'MLS ed è citato come secondo operatore italiano, col 17,70% del mercato, dal Report "Reti e Aggregazioni Immobiliari 2016" pubblicato da Gerardo Paterna (consulente e blogger immobiliare), sotto l'egida dell'Osservatorio Immobiliare Digitale - OID. Wikicasa, con più di 5.600 agenzie e oltre 300mila immobili pubblicati, risulta essere il più grande portale immobiliare italiano riservato a professionisti per numero di contenuti (agenzie ed immobili) e per traffico generato (circa 3 milioni di visitatori unici nell'arco del 2016, dati Google Analytics).

Tra gli azionisti di Wikire/Wikicasa ricordiamo, oltre a Gabetti, anche RE/MAX Italia, il cui Presidente, Dario Castiglia tiene a sottolineare che: "RE/MAX si fonda sulla cultura della collaborazione; per noi

è stato naturale riconoscere nel progetto Wikire un'affinità elettiva, un'opportunità sulla quale investire per rendere ancor più performanti tutti i nostri consulenti. WikiCasa inoltre è un canale differenziale che i professionisti devono sfruttare al massimo per garantire alla loro clientela un servizio differenziale, a valore aggiunto, rispetto ai canali direttamente fruibili dai non agenti".





UNA ESCLUSIVA RE/MAX: UNICA TAPPA ITALIANA

Tom Ferry tour 2017



Le opportunità di crescita e formazione internazionale che RE/MAX è in grado di offrire non hanno eguali nel panorama del Real Estate italiano, che ha portato questa primavera a Milano, unica tappa italiana, il Tom Ferry Tour: una esclusiva RE/MAX. Un'occasione colta da almeno 400 affiliati RE/MAX in Italia il 3 aprile scorso.

Con più di 26 anni di esperienza nel settore immobiliare, Tom Ferry ha influenzato più di 500.000 professionisti dell'immobiliare.

Il coach di fama internazionale ha fatto poi tappa a Malta, in Portogallo e Spagna.

RE/MAX University

QUANTE COSE PUOI IMPARARE IN 60 MINUTI? LO SCOPRI DURANTE LE "LEARNING HOUR RE/MAX"



RE/MAX University, l'esclusiva scuola di Formazione RE/MAX Italia, che cura la crescita personale e professionale dei propri consulenti immobiliari, staff e broker titolari delle agenzie, propone le "LEARNING HOUR" ovvero momenti di condivisione delle conoscenze e delle esperienze dedicate alle diverse tematiche immobiliari.

Alcuni esempi?:

- Come effettuare una valutazione immobiliare nel rispetto degli IVS (International Valuation Standard)

- Vendere grazie ad un'efficace Partnership con il venditore
- I segreti di un Top Producer
- Obiettivi e programmazione del Business Plan

Si tratta di appuntamenti settimanali gratuiti, della durata di 60 minuti. Ognuno di noi ha esperienze da condividere, può suggerire modalità, tecniche, strumenti che vanno al di là di quanto insegnato durante i setting d'aula tradizionali.

Ogni LEARNING HOUR è curata da un Relatore selezionato da RE/MAX University.

SDA Bocconi per RE/MAX

NASCE IL PRIMO CORSO MANAGERIALE SUL MARKETING IMMOBILIARE STUDIATO DA SDA BOCCONI IN ESCLUSIVA PER RE/MAX



SDA Bocconi School of Management

RE/MAX Italia, da sempre attenta all'accrescimento delle carriere professionali della propria rete di affiliati, si è legata alla prestigiosa SDA Bocconi School of Management di Milano strutturando due percorsi formativi in esclusiva per il gruppo. Un percorso manageriale di gestione di impresa, riservato ai titolari delle Agenzie RE/MAX (che si è svolto a novembre), ed uno che ha rappresentato una novità nel panorama formativo della Scuola, improntato sul Marketing Immobiliare, riservato ai consulenti. Quest'ultimo si è svolto a fine giugno, offrendo un'ampia analisi del settore immobiliare: dai player, ai modelli di business e generazione di valore, sino all'analisi del marketing nelle operazioni immobiliari e ad un piano di comunicazione integrata nel Real Estate.



RE/MAX ITALIA PRESENZIA A DUE IMPORTANTI FIERE DI SETTORE DEL MONDO FRANCHISING

Franchising&Retail Expo | Bologna 11-13 maggio



Franchising & Retail Expo



Bologna, 11-13 Maggio / May 2017

Anche quest'anno RE/MAX Italia ha presenziato alla Fiera Franchising & Retail Expo a Bologna. Per il secondo anno consecutivo il Gruppo si è anche aggiudicato il Premio **Asso del Franchising**, categoria "Immobiliare" votato dai consumatori.



Franchising Nord | Piacenza Expo 27-28 maggio



Mondo franchising: fiere e riconoscimenti



IL NOSTRO SIMBOLO DISTINTIVO PER ECCELLENZA

La mongolfiera RE/MAX

EXPERIENCE MILANO

1° Festival del Volo

dalle Mongolfiere allo Spazio

Voli frenati in mongolfiera
Simulatori di Volo
Aquiloni Giganti

E ancora...
Droni, Elicotteri e Alianti
Laboratori per Bambini
Raduno Auto Storiche
Bubble Football

Speciale Annullo Filatelico
Street Food, Musica on Air
Mostre Storiche «Il Volo»
e «Le donne Astronaute»

2/3/4 Giugno 2017 **Parco Experience - Ex Area EXPO Milano**
www.festivaldelvolo.it FERMATA TRENORD E MM RHO-FIERA MILANO

Prevedite www.liveticket.it/festivaldelvolo

Organizzato da: arexpo, club aeronautico italiano, AERONORD

In collaborazione con: Regione Lombardia

Sponsor: RE/MAX, SAPIO, AVIONETAL, Warsfeiner

Media partner: radionumberOne

Sponsor tecnici e partner: AVO CLUB MILANO, delfino, Barceló Milan, ITALVENE, liveticket, TRENORD

Collaboratori e specialisti: [Logos]

La Mongolfiera RE/MAX torna a volare in Expo, il parco Experience, che ha ospitato la seconda edizione del Festival del Volo, svoltasi dal 2 al 4 giugno. Protagonista la grande Mongolfiera RE/MAX Italia che, per il secondo anno consecutivo, ha dominato il cielo milanese con la potenza del suo brand e gli inconfondibili colori bianco, rosso e blu!





RE/MAX SI DISTINGUE SUL MERCATO

Offerte last minute, a prezzi irripetibili, con la campagna RE/MAX "Last minute casa 2017"

La campagna di marketing istituzionale RE/MAX Italia **LAST MINUTE CASA**, Edizione primavera 2017, ha rappresentato un'occasione unica ed irripetibile per i clienti delle agenzie RE/MAX per fare l'affare della loro vita in sole 3 settimane, dal 29 Aprile al 20 maggio.

Con questa iniziativa infatti sono state offerte ai compratori opportunità eccezionali di acquisto, al giusto prezzo di mercato, garantendo nel contempo ai venditori di concludere con successo la vendita del loro immobile in tempi strettissimi.

All'interno della campagna è stato pianificato anche l'**Open House Weekend, il 6 e 7 maggio 2017**, con la possibilità quindi di poter visitare liberamente nel fine settimana una vasta gamma degli immobili in offerta LAST MINUTE.

PROMOZIONE E VISIBILITA'

Alla campagna è stato dato ampio risalto e visibilità tramite una pianificazione media multicanale molto efficace, che ha previsto la messa in onda di 324 SPOT RADIOFONICI A LIVELLO NAZIONALE, su RTL 102.5 per due settimane a partire dal 26 aprile in onda circa 2 minuti prima dei TG, in fascia oraria di grande ascolto, rafforzati da un ulteriore spot televisivo sui canali televisivi dell'emittente, su Sky 750 e sul digitale terrestre, canale 36.

In affiancamento alla pianificazione radiofonica non è mancata una CAMPAGNA DIGITAL nazionale con web banner sul portale casa.it pianificata nei fine settimana oltre a Google. E per concludere una efficace CAMPAGNA Social su Facebook con geolocalizzazione e DEM targettizzate.

LAST MINUTE CASA **RE/MAX** **DAL 29 APRILE AL 20 MAGGIO 2017**

TROVA L'OCCASIONE DELLA TUA VITA CON LE OFFERTE LAST MINUTE

OPEN HOUSE WEEKEND
6 e 7 MAGGIO 2017

La casa è un investimento importante. Approfitta della nostra campagna promozionale. Scopri occasioni veramente interessanti presso tutte le agenzie immobiliari RE/MAX aderenti all'iniziativa.

Visita il sito www.remax.it

L'immobiliare numero uno al mondo **RE/MAX Italia**

Una rete internazionale di agenzie immobiliari autonome e indipendenti.

Campagne di marketing innovative



facebook



DUE APPUNTAMENTI ANNUALI PER CELEBRARE I NOSTRI MIGLIORI PROFESSIONISTI

"Faccio una cosa molto bene, ma il talento non basta. E' il primo insegnamento che mi ha trasmesso il coach. Puoi aver talento, ma se non lavori duramente non diventi un campione."
Usain Bolt. Il più grande velocista di tutti i tempi.

In RE/MAX, dove ogni singolo professionista opera come un imprenditore di sé stesso, in modo autonomo e indipendente, senza però essere mai lasciato solo, vige la regola della meritocrazia.

Persone di talento, che grazie al loro duro lavoro, vedono riconosciuti gli sforzi compiuti, ottengono riconoscimenti pubblici non solo dai clienti, ma anche dai colleghi e della sede RE/MAX Italia, che li premia.

Tra questi riconoscimenti vi sono due attesissimi eventi di networking, ogni anno, dedicati sia ai consulenti che ai titolari delle agenzie più performanti.

Questi appuntamenti annuali che li vede coinvolti sono il RE/MAX Top 50, che premia i migliori 50 consulenti per produzione (anno di riferimento 2016) e il RE/MAX G25, che premia le 25 migliori Agenzie in Italia, per risultati di sviluppo e crescita.

A CALENDARIO ANTICIPAZIONI 2017

Grand Opening 28 settembre

Inaugurazione nuova sede di RE/MAX Italia · Via Vittorio Locchi 3, Milano



IX Convention RE/MAX Europe

18 ottobre - 20 ottobre
Pavilhao Carlos Lopes · Lisbona, Portogallo



RE/MAX Top 50, Milano, 30-31 Marzo 2017

I 50 migliori consulenti RE/MAX si sono ritrovati a Milano per una intensa attività di team building sull'improvvisazione teatrale condotta dal Teatro di Impresa con Nicola Grande, dove non hanno mancato di divertirsi lavorando e facendo squadra. La bellissima ed esclusiva location dell'Hotel Melià li ha visti poi uniti in una cena gourmet all'STK, un ambiente fashion in stile New Yorkese nel cuore di Milano.



RE/MAX G25, Monte-Carlo, 27-28 Aprile 2017

La meravigliosa cornice monegasca ha invece fatto da sfondo all'incontro che ha visto unite le 25 migliori agenzie in Italia, che tra gli altri hanno avuto l'opportunità di ascoltare Sergio Borra, Dale Carnegie Italia che, anche in questa occasione, ha saputo utilizzare le parole e le leve giuste per dare una ulteriore spinta ai nostri migliori Broker. Indimenticabile la cena e la serata al Buddha Bar di Monte-Carlo.

A RICCIONE ERAVAMO IN 900



XX Convention RE/MAX Italia



Si è svolta il 5 e 6 giugno la XX Convention Nazionale RE/MAX Italia a Riccione, presso il Palazzo dei Congressi. La più numerosa di sempre!

Sono state due giornate incredibili...

Ci siamo emozionati nel vedere i sorrisi dei nostri Affiliati premiati sul palco, abbiamo gioito per i successi conseguiti dalla rete, abbiamo lavorato insieme e insieme ci siamo divertiti - che Fun Night spettacolare al Byblos Club fino a tarda notte!

Oltre 900 persone, tra Affiliati, partner commerciali ed Ospiti hanno affollato il Palazzo e hanno seguito le sessioni formative di alto livello erogate per supportare la crescita delle carriere professionali di ognuno di noi.

I massimi esperti del Real Estate quali l'Ing. Alberto M. Lunghini hanno fornito una panoramica esaustiva degli scenari del mercato odierno, Coach motivazionali come Carlo Romanelli ci hanno emozionato con le storie entusiasmanti del mondo dello sport, Formatori/Attori come Nicola Grande e il Teatro di impresa ci hanno parlato della customer experience facendoci sorridere e riflettere sull'alto standing del servizio al cliente oggi, che per RE/MAX è al primo posto. Giovani entusiasti come Claudio Pelizzeni, che ha compiuto il giro del mondo senza aerei in 1.000 giorni ci hanno fatto sognare dimostrandoci che quando c'è motivazione e passione si può raggiungere qualsiasi meta. Ringraziamo Nicola Grande e Sarah Jane Ranieri, speaker di Radio DEEJAY, per la divertente co-conduzione dell'evento.

Una ulteriore menzione meritano i professionisti che hanno contribuito ad arricchire il menù dell'offerta formativa durante la Convention, con corsi dedicati ai consulenti e broker: Miriam Bertoli, "Digital marketing nel Real Estate".

Laura Vimercati, "L'home staging a regola d'arte applicato agli immobili del programma The RE/MAX Collection". Anna Lazzizzera, "Il valore RE/MAX di persone e professionisti: la Nuova Grande Impresa". Gianvito D'Aprile, "Gestire appartenenze: la sfida del business immobiliare". Umberto Bitonti e Daniela Baldelli Melia Hotels International.

Ed infine, *last but not least*, uno speciale ringraziamento va ai nostri Partner e Sponsor che hanno contribuito a rendere grande questa XX Convention con il loro prezioso supporto.



Non ci resta che dare appuntamento a tutta la rete di Affiliati RE/MAX al prossimo anno con la:





“La sinfonia è RE/MAX e l'orchestra siete voi”, questo il leit motiv che abbiamo voluto per questa edizione, per le grandi similitudini che riscontriamo tra l'organizzazione di un'orchestra e il nostro network. Tante individualità che suonano all'unisono, tutte tese verso un grande unico risultato.



L'ORCHESTRA: UN TEAM CAPACE DI INCANTARE

L'esperienza di suonare in un'orchestra sinfonica, in cui sono presenti strumenti musicali differenti, è intrinsecamente affascinante. Ecco dunque che l'orchestra può diventare una metafora e un modello di riferimento per ogni nostro comportamento, professionale e aziendale.

Per fare musica insieme abbiamo bisogno di studiare e di provare costantemente, insieme e da soli. Suonare insieme è anche un'esperienza estremamente responsabilizzante, perché non è ammesso l'errore. Una sola caduta di attenzione, di uno solo dei musicisti può infatti rovinare un'intera sinfonia. Ogni team ha bisogno di una visione, di un traguardo a cui tendere e di un chiaro orientamento su come raggiungerlo. Tutti devono remare nella stessa direzione per poter progredire, ma devono farlo pur sempre nel rispetto di una gerarchia, in modo responsabile e con autodisciplina. La GERARCHIA c'è e non viene messa in discussione da nessuno perché è una gerarchia tra funzioni che si integrano, che sono complementari, che hanno tutte una STESSA VISIONE E UNO STESSO OBIETTIVO e che come tali si riconoscono.

“Ogni studente suona il suo strumento, non c'è niente da fare. La cosa difficile è conoscere bene i nostri musicisti e trovare l'armonia. Una buona classe non è un reggimento che marcia al passo, è un'orchestra che prova la stessa sinfonia.”

“E se hai ereditato il piccolo triangolo che sa fare solo tin tin, o lo scacciapensieri che fa soltanto bloing bloing, la cosa importante è che lo facciano al momento giusto, il meglio possibile, che diventino un ottimo triangolo, un impeccabile scacciapensieri, e che siano fieri della qualità che il loro contributo conferisce all'insieme.”

“Siccome il piacere dell'armonia li fa progredire tutti, alla fine anche il piccolo triangolo conoscerà la musica, forse non in maniera brillante come il primo violino, ma conoscerà la stessa musica”

(Daniel Pennac)



XX Convention RE/MAX Italia





PIÙ VISIBILITÀ. PIÙ SUPPORTO. PIÙ BENEFICI.



Crescere e prosperare in RE/MAX



IL POTERE DEL MARCHIO

Il marchio numero 1 nell'immobiliare (*)
Quando la gente vede RE/MAX pensa subito al suo consulente di fiducia.

I migliori agenti
Sei in buone mani se ti affidi al network dei consulenti immobiliari più produttivi sul mercato. (**)

Network di segnalazioni mondiali
Segnalazioni da tutto il mondo con oltre 113.000 consulenti in più di 100 Paesi al mondo.



RICONOSCIBILITÀ DEL NOME

Brand awareness internazionale
La gente riconosce ovunque RE/MAX e la qualità dei servizi che eroga.

Campagne di advertising
Campagne di advertising internazionali contribuiscono a rafforzare il business anche a livello locale.

Strategie nazionali
Ogni Nazione declina campagne locali fortemente targettizzate sul proprio contesto e tessuto sociale.

Promozione personale
Le strategie di marketing locali contribuiscono a costruire e rafforzare relazioni e connessioni personali forti.



GENERAZIONE DI CONTATTI

remax.com
E' il sito del gruppo immobiliare in franchising più visitato al mondo, che genera contatti attraverso decine di milioni di visite all'anno. (***)

remax.it
Confrontando il 1° semestre 2017 con l'anno precedente il sito registra un trend nettamente positivo per i principali indicatori: +58,50% per crescita netta delle sessioni, +49,69% per numero utenti e + 44,56% per visualizzazioni di pagina.

LeadStreet e MaxMatch
Converte le visite di remax.com in contatti mandati direttamente all'agente senza costi di segnalazione. In Italia è attivo il servizio MaxMatch con cui le agenzie gestiscono migliaia di acquirenti incrociando domanda e offerta.

Siti web "su misura"
Siti web personalizzati per l'agente, l'agenzia ed istituzionali creano più opportunità di business.



OPPORTUNITÀ DI ARRICCHIMENTO

RE/MAX University
La scuola di formazione RE/MAX. Sessioni formative on-demand disponibili 24/7, con un mix di contenuti guidati e da fruire autonomamente.

Convention internazionali
Tra tutte, la Convention internazionale per definizione, è la RE/MAX R4 organizzata dalla casa madre RE/MAX LLC, in cui si ha occasione di incontrare migliaia di colleghi da tutto il mondo. A questa si aggiunge la Convention Europea e quella Nazionale organizzata in ogni singolo Paese in cui il gruppo è presente.

Magazine ABOVE, e House Organ Nazionali
Strumenti di informazione e aggiornamento messi costantemente a servizio della rete, sia a livello internazionale come il magazine "Above", che a livello nazionale, come l'"House Organ semestrale RE/MAX: La voce di RE/MAX Italia" e le DEM immobiliari bimestrali.

Rete intranet dedicata e Marketing Center
Una vastissima rete intranet con accesso riservato ai soli professionisti RE/MAX, sia a livello internazionale (Mainstreet) che a livello nazionale (iConnect). Accesso immediato agli strumenti che aiutano il consulente ad incrementare il suo business. Gestione contatti e immobili, marketing, promozione personale, formazione, news, e molto altro ancora.



STRUMENTI DI MARKETING

Marketing Center
Un portale Europeo dedicato alla fornitura di strumenti e prodotti legati al marketing e alla promozione con prezzi altamente concorrenziali. Sezione dedicata al reclutamento, all'inaugurazione e lancio della nuova agenzia, con utili suggerimenti.

Social Media
Canali social dedicati, per una comunicazione e interazione continua con colleghi e clienti.



OPPORTUNITÀ DI CRESCITA

RE/MAX Commercial
Segmento dedicato agli immobili di impresa per potenziare le opportunità di business.

The RE/MAX Collection
Segmento dedicato agli immobili di lusso, con strategie, grafica e comunicazione ad hoc per questo mercato elitario.

Responsabilità Sociale
RE/MAX Italia sostiene Telefono Azzurro Onlus dal 2005 con iniziative e fondi e RE/MAX LLC è attiva negli Stati Uniti con il Children's Miracle Network Hospitals a cui ha devoluto in 25 anni milioni di dollari.



ATTIVITÀ DI SUPPORTO COSTANTE

Fornitori Ufficiali RE/MAX e shop online
Oltre 100 fornitori selezionati a livello internazionale e svariate decine di partner solo in Italia, che forniscono beni e servizi per la rete.

Codice di Etica
RE/MAX è uno dei marchi più riconosciuti e presenti al mondo, la cui rispettabilità e professionalità è assodata e sostenuta da un Codice di Etica comportamentale (adottato già dal 1995) che tutti gli operatori RE/MAX, indipendentemente dalla nazionalità, sono tenuti ad osservare; ciò a tutela del cliente, che si trova al centro di un rapporto che lo privilegia e lo assiste a 360 gradi.

Partnership strategiche
Partnership strategiche a servizio della rete per sostenere e rafforzare lo sviluppo del business.

Pubbliche relazioni
Informazioni di valore e strumenti volti a rafforzare la visibilità e credibilità dei consulenti RE/MAX.

Tutela del marchio RE/MAX
Sostegno e protezione legale, verso consulenti e clienti, da usi impropri del marchio o pratiche scorrette.

(*) Fonte: Studio condotto da MMR Strategy Group sulla riconoscibilità spontanea del marchio RE/MAX, 2017 RE/MAX LLC, Denver.

(**) Dato basato sulla misurazione del numero di transazioni residenziali chiuse.

(***) Fonte: Hitwise, 2016. "Real Estate Franchisor websites".



ALFONSO CASSARINO

Provenire da fuori settore e classificarsi secondo consulente in Italia per produzione nel 2016? In RE/MAX è possibile, quando unisci talento e strumenti efficaci, con un metodo operativo vincente.

Ce lo spiega Alfonso Cassarino, Consulente di RE/MAX Professionisti Immobiliari Associati, Busto Arsizio (VA)



Perché hai deciso di specializzarti in questo settore? Cosa ti ha spinto e come hai iniziato, provenendo da altro settore?

Ho deciso di spingermi in questo settore per due motivi fondamentali: il primo perché venivo dal mondo dell'Edilizia come geometra di cantiere e pensavo che le due cose potessero essere correlate (pensavo).

Il secondo perché è stata l'unica opportunità lavorativa in quel periodo storico della mia vita, ovvero 5 anni fa, e quindi ho deciso di coglierla in maniera decisa. In un secondo momento ho voluto specializzarmi e approfondire questa professione perché mi sono reso conto che potevo essere imprenditore di me stesso, pur non essendo da solo. E la cosa più bella era che mi divertivo moltissimo nel farlo.

Ho conseguito quasi immediatamente il patentino da agente immobiliare e da lì ho iniziato la mia avventura nel mondo dell'intermediazione.

Un consiglio ad un agente in erba o a chiunque voglia intraprendere una carriera in questo settore.

Il consiglio che darei ad un nuovo agente immobiliare che intraprende questa avventura è di ascoltare i top producer ed assorbire come una spugna tutte le loro considerazioni in merito a come fare le trattative, come prendere gli incarichi, come porsi con i clienti. A me è servito molto anche sentirli confrontare tra di loro, perché solo così si riesce a capire come fanno a produrre. Fondamentale inoltre la frequenza dei corsi che RE/MAX ITALIA propone, per tenersi sempre aggiornati e al passo con le novità; apparteniamo ad un formidabile marchio, che vanta un metodo che ci invidiano tutti: utilizziamolo!

Qual è la domanda che ti viene rivolta più spesso dai tuoi clienti?

A parte domande sulle provvigioni, decisamente ricorrenti, semplicemente perché purtroppo ancora oggi i clienti talvolta ci percepiscono come un "costo", mentre rappresentiamo un indiscusso valore aggiunto; spesso i clienti acquirenti si interessano all'andamento del mercato, chiedendo il motivo di prezzi così bassi, e anche all'andamento dei tassi dei mutui; mentre i clienti venditori si informano sui tempi di vendita.

Domanda da apprendista stregone: cosa vedi nel futuro del panorama immobiliare italiano?

In Italia abbiamo la fortuna che la casa sia ritenuta il primo bene in assoluto, a cui nessuno vuole rinunciare; personalmente sto adottando la strategia di acquisizione sulle nuove costruzioni invendute e sulle future costruzioni.

Penso che le caratteristiche tecniche degli immobili siano in continua evoluzione e di conseguenza avere nel proprio portafoglio immobili di nuova costruzione ci permette di raggiungere un parco acquirenti molto ampio sul mercato.

In generale nel mercato italiano si sta registrando una sensibile ripresa verso l'alto, iniziano ad aumentare le compravendite, si verificheranno anche leggeri aumenti dei prezzi... l'incognita importante da definire è quanto potrà durare questa crescita, questa curva verso l'alto: se fossi un apprendista stregone, come mi chiedete, prevederei nei prossimi due-tre anni una continua ascesa verso l'alto sia dei prezzi che delle compravendite.

Tuo figlio Leonardo ti dice: papà da grande voglio fare il tuo lavoro. Cosa gli rispondi?

Se mio figlio un giorno - in un futuro lontano...dato che ha solo 10 mesi - mi dovesse dire che aspirerebbe a svolgere il mio stesso lavoro non potrei che esserne contento e orgoglioso. Per diversi motivi: in primo luogo perché si tratta di un lavoro imprenditoriale che ti permette di crescere a seconda delle tue capacità e del tuo impegno; in secondo luogo perché siamo tutelati dalla figura notarile in tema di compensi, a differenza di altri professionisti che a volte si imbattono in problematiche per recuperare i propri compensi. Quindi che ben venga che faccia questo lavoro.



DICONO DI NOI

Rassegna stampa

Il Quotidiano Immobiliare

FOCUS Q1

15 MARZO 2017

IL SETTIMANALE del Quotidiano Immobiliare

TAX CREDIT PER IL MOTEL INTERVISTA A DORINA DIACCHI DEL MEDACT

STIME IMMOBILIARI PER UNA VALUTAZIONE QUASI AUTOMATICA

YEAR 2016

Periodo di approfondimento per il mercato del territorio

184

15 MARZO 2017

IL SETTIMANALE del Quotidiano Immobiliare

TAX CREDIT PER IL MOTEL INTERVISTA A DORINA DIACCHI DEL MEDACT

STIME IMMOBILIARI PER UNA VALUTAZIONE QUASI AUTOMATICA

LA CASA TORNA ALLA RIBALTA

LA QUALITÀ COME DRIVER DEL MERCATO

metro

Se i single cercano casa la preferiscono in affitto

Ecco quali sono le richieste immobiliari di chi vive da solo secondo gli esperti del settore

Il Sole 24 ORE

Il fatturato Re/Max cresce del 44%. Nel 2016 nate 126 nuove agenzie

RE/MAX ITALIA

«R»

Dario Castiglia, già chairman del 2016 con un fatturato aggregato del 44,4% rispetto al 2015. È quando cominciò la sua...

Il gruppo punta a superare nel 2017 i 3 mila affiliati e 400 agenzie

Mille agenti per Re/Max

La selezione per intermediari esperti e giovani

Il gruppo punta a superare nel 2017 i 3 mila affiliati e 400 agenzie

Mille agenti per Re/Max

La selezione per intermediari esperti e giovani

CORRIERE DELLA SERA

Gianni, il manager del sorriso

«La felicità rende più produttivo»

Un'azienda che crede al benessere - Milano/Daniela Valsani, svingmagazine.it

CORRIERE ECONOMIA

Classifiche Coesione e orgoglio

In Italia si lavora con più fiducia

L'indice sale all'81%, come la Francia. Mai gap con i restati su qualità e motivazione. Nella top delle medie imprese, 5 sono italiani e la prima volta

Il sondaggio è stato condotto da Ipsos per conto di Deloitte. È il primo sondaggio di questo tipo condotto in Italia da un'azienda di consulenza.

Kadnronos

Gruppo Re/Max Italia ricerca 1.000 talenti dell'immobiliare

IN CERCA DI LAVORO

Il gruppo Re/Max Italia ricerca 1.000 talenti dell'immobiliare. In cerca di lavoro, il gruppo Re/Max Italia ricerca 1.000 talenti dell'immobiliare. In cerca di lavoro, il gruppo Re/Max Italia ricerca 1.000 talenti dell'immobiliare.

Italia Oggi

Il gruppo punta a superare nel 2017 i 3 mila affiliati e 400 agenzie

Mille agenti per Re/Max

La selezione per intermediari esperti e giovani

Il gruppo punta a superare nel 2017 i 3 mila affiliati e 400 agenzie

Mille agenti per Re/Max

La selezione per intermediari esperti e giovani

Avenire

Re/Max. Alla ricerca di 1.000 talenti dell'immobiliare

Il piano di sviluppo

Il piano di sviluppo del gruppo Re/Max Italia ricerca 1.000 talenti dell'immobiliare. Il piano di sviluppo del gruppo Re/Max Italia ricerca 1.000 talenti dell'immobiliare.

Resto del Carlino

L'OCCASIONE D'ORO NELL'IMMOBILIARE

Il piano di sviluppo

Il piano di sviluppo del gruppo Re/Max Italia ricerca 1.000 talenti dell'immobiliare. Il piano di sviluppo del gruppo Re/Max Italia ricerca 1.000 talenti dell'immobiliare.

CASE

IMMOBILIARE MILANO

Il piano di sviluppo

Il piano di sviluppo del gruppo Re/Max Italia ricerca 1.000 talenti dell'immobiliare. Il piano di sviluppo del gruppo Re/Max Italia ricerca 1.000 talenti dell'immobiliare.

Bresciaoggi

Re/Max non lascia la Maddoppia

Il piano di sviluppo

Il piano di sviluppo del gruppo Re/Max Italia ricerca 1.000 talenti dell'immobiliare. Il piano di sviluppo del gruppo Re/Max Italia ricerca 1.000 talenti dell'immobiliare.

MARKET 29

Re/Max, avanti c'è spazio per crescere

L'obiettivo è arrivare in sei anni a 500 agenzie, raddoppiando la forza lavoro. Strategia di Franchising

Dario Castiglia, presidente di Re/Max Italia

Il piano di sviluppo

Il piano di sviluppo del gruppo Re/Max Italia ricerca 1.000 talenti dell'immobiliare. Il piano di sviluppo del gruppo Re/Max Italia ricerca 1.000 talenti dell'immobiliare.

MARKET 29

La carica dei consulenti

Re/Max cerca mille talenti

Il piano di sviluppo

Il piano di sviluppo del gruppo Re/Max Italia ricerca 1.000 talenti dell'immobiliare. Il piano di sviluppo del gruppo Re/Max Italia ricerca 1.000 talenti dell'immobiliare.

LOMBARDIA 89

A Volandia, in mongolfiera

Il piano di sviluppo

Il piano di sviluppo del gruppo Re/Max Italia ricerca 1.000 talenti dell'immobiliare. Il piano di sviluppo del gruppo Re/Max Italia ricerca 1.000 talenti dell'immobiliare.

Franchising TIME

un premio per RE/MAX

Il piano di sviluppo

Il piano di sviluppo del gruppo Re/Max Italia ricerca 1.000 talenti dell'immobiliare. Il piano di sviluppo del gruppo Re/Max Italia ricerca 1.000 talenti dell'immobiliare.



Per raggiungere il successo in tutto quello che fai devi:

- Essere focalizzato sul tuo obiettivo
- Allenarti, fisicamente e mentalmente
- Rompere gli schemi
- Avere una grande capacità di resistenza
- Avere il coraggio di osare
- Sostenere chi lavora con te.
- Non mollare mai!

RE/MAX è sempre alla ricerca di persone motivate al raggiungimento o potenziamento del successo, pronte a fare il passo successivo.

"Ci sono due cose che non tornano mai indietro: una freccia scagliata e un'occasione perduta."
 cit. Jim Rohn

Questa è la tua occasione se, indipendentemente dal tuo background, hai una visione imprenditoriale di carriera, che in RE/MAX si sviluppa su due livelli: sia in termini di gestione di risorse, come titolare d'Agenzia (da noi nominato "Broker"), che come professionista nell'intermediazione immobiliare (da noi nominato "Consulente"), all'interno di un modello associativo simile allo studio associato.

Per saperne di più visita il sito www.remax.it/recruitment o contattaci al numero verde 800.39.50.20

Cit. fotografica: Carlo Romanelli, che ringraziamo per averci ispirato durante la XX Convention RE/MAX Italia

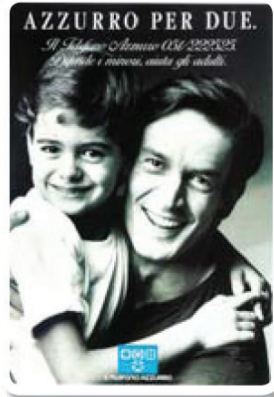
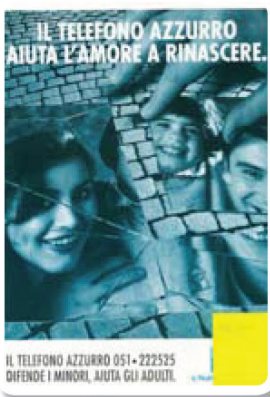


1987

GIUGNO DEL 1987: A BOLOGNA NASCE TELEFONO AZZURRO, CON LO SCOPO DI DARE ALLE RICHIESTE DI AIUTO DEI BAMBINI UN PUNTO DI ASCOLTO E DI ACCESSO. PROMOTORE DELL'INIZIATIVA ERNESTO CAFFO PROFESSORE ORDINARIO DI NEUROPSICHIATRIA INFANTILE ALL'UNIVERSITÀ DI MODENA E REGGIO EMILIA.

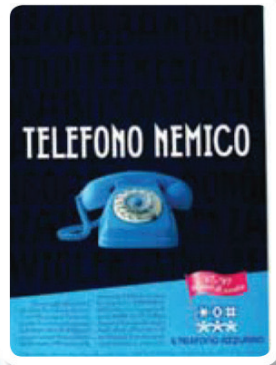


Il telefono è lo strumento più immediato per dare voce ai bambini in pericolo.



Dopo 10 anni di attività, Telefono Azzurro è una best practice internazionale.

1997



RE/MAX offre il suo sostegno a Telefono Azzurro dal 2005.

2005



Auguri bambini

Il grande progetto di Telefono Azzurro è stato lanciato il 17 novembre 1999. In questi anni, grazie al sostegno di tante aziende e associazioni, abbiamo potuto realizzare una serie di iniziative che hanno permesso di dare un volto umano a un problema che è quello di tutti i bambini che vivono in situazioni di difficoltà. In questi anni, abbiamo potuto realizzare una serie di iniziative che hanno permesso di dare un volto umano a un problema che è quello di tutti i bambini che vivono in situazioni di difficoltà.

LA CAMPAGNA
Il grande progetto di Telefono Azzurro è stato lanciato il 17 novembre 1999. In questi anni, grazie al sostegno di tante aziende e associazioni, abbiamo potuto realizzare una serie di iniziative che hanno permesso di dare un volto umano a un problema che è quello di tutti i bambini che vivono in situazioni di difficoltà.

LA CAMPAGNA
Il grande progetto di Telefono Azzurro è stato lanciato il 17 novembre 1999. In questi anni, grazie al sostegno di tante aziende e associazioni, abbiamo potuto realizzare una serie di iniziative che hanno permesso di dare un volto umano a un problema che è quello di tutti i bambini che vivono in situazioni di difficoltà.

Tutti amici dei bambini

A sostegno di Telefono Azzurro

La testimonianza di tanti VIP dello spettacolo, della musica, del cinema e dello sport: tutti hanno voluto sostenere i diritti dei più piccoli.

LA CAMPAGNA
Il grande progetto di Telefono Azzurro è stato lanciato il 17 novembre 1999. In questi anni, grazie al sostegno di tante aziende e associazioni, abbiamo potuto realizzare una serie di iniziative che hanno permesso di dare un volto umano a un problema che è quello di tutti i bambini che vivono in situazioni di difficoltà.

2007

Sono tanti gli amici e i testimonial che hanno sposato l'impegno dell'associazione.

Senza di te Telefono Azzurro non c'è.

Numero Verde 800 445522

Giorgio Armani da sempre accanto a Telefono Azzurro

17 novembre: accendi la speranza di un'infanzia più serena

Il grande progetto di Telefono Azzurro è stato lanciato il 17 novembre 1999. In questi anni, grazie al sostegno di tante aziende e associazioni, abbiamo potuto realizzare una serie di iniziative che hanno permesso di dare un volto umano a un problema che è quello di tutti i bambini che vivono in situazioni di difficoltà.

TELEFONO AZZURRO

30°

2017

4 aprile azzurro

Protagonisti degli spot

LA CAMPAGNA
Il grande progetto di Telefono Azzurro è stato lanciato il 17 novembre 1999. In questi anni, grazie al sostegno di tante aziende e associazioni, abbiamo potuto realizzare una serie di iniziative che hanno permesso di dare un volto umano a un problema che è quello di tutti i bambini che vivono in situazioni di difficoltà.



TRENT'ANNI DOPO, TELEFONO AZZURRO CONTINUA A DARE ASCOLTO E RISPOSTE ALL'INFANZIA IN DIFFICOLTÀ. ATTRAVERSO UNA PIATTAFORMA MULTICANALE E UN NETWORK DI RAPPORTI IN CONTINUA CRESCITA.

AZZURRO.IT



DEVI VENDERE, COMPRARE O AFFITTARE CASA? AFFIDATI AI MIGLIORI PROFESSIONISTI IN ITALIA.

I primi 25 professionisti RE/MAX in Italia per produzione nel 2016



1
Gianluca Mari
RE/MAX
Abacus



2
Federico Vigo
RE/MAX
Blu



3
Stefano Gazzaniga
RE/MAX
Consulenti Associati



4
Alfonso Cassarino
RE/MAX Professionisti
Immobiliari Associati



5
Walter Testa
RE/MAX
IceBerg



6
Salvatore La Rosa
RE/MAX
Master Class



7
Luca Turconi
RE/MAX Professionisti
Immobiliari Associati



8
Simone Razzino
RE/MAX
Specialisti Immobiliari



9
Mario Migliardi
RE/MAX
Abacus



10
Beatrice Popovich
RE/MAX Professionisti
Immobiliari Associati



11
Simone Rossi
RE/MAX Immobili e
Investimenti



12
Gabriel Persia
RE/MAX
Specialisti Immobiliari



13
William Gaeta
RE/MAX
Alto Verbano



14
Giovanni Cantù
RE/MAX
Renova



15
Domenico Rota
RE/MAX
Consulenti Associati



16
Ruggiero Bonanno
RE/MAX
Centro Immobiliare



17
Carola Valenza
RE/MAX
Specialisti Immobiliari



18
Maurizio Galli
RE/MAX
Italcasa



19
Alessandro Ciriachi
RE/MAX
Maison



20
Alessandro Lanzarini
RE/MAX
Prestige



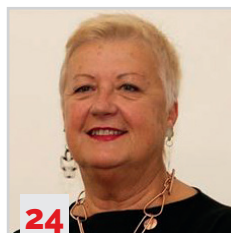
21
Daniele Tombolini
RE/MAX
Blu 2



22
Massimo Paschino
RE/MAX
Loserimm



23
Enzo Zanchi
RE/MAX
Acquachiarra



24
Nuccia Barile
RE/MAX
Azimut



25
Silvana Maltese
RE/MAX
Spazio Immobiliare

(*) Dati relativi al periodo di rilevazione 01/01/2016-31/12/2016. Elaborazioni interne.

DEVI VENDERE, COMPRARE O AFFITTARE CASA? AFFIDATI AI MIGLIORI PROFESSIONISTI IN ITALIA.



Le prime 25 agenzie RE/MAX in Italia per produzione nel 2016



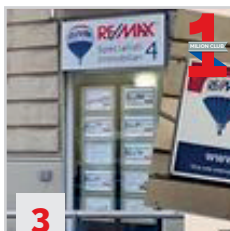
1

RE/MAX
Abacus
Roma



2

RE/MAX
Abitat
Torino



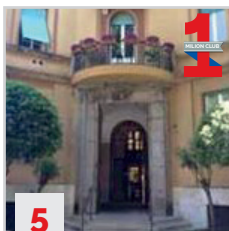
3

RE/MAX
Specialisti Immobiliari
Genova



4

RE/MAX Professionisti
Immobiliari Associati
Busto Arsizio (VA)



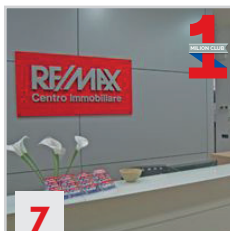
5

RE/MAX
Link
Roma



6

RE/MAX
Consulenti Associati
Presezzo (BG)



7

RE/MAX
Centro Immobiliare
Varese



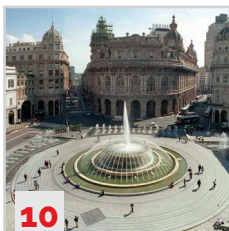
8

RE/MAX
Master Class
Bonate Sotto (BG)



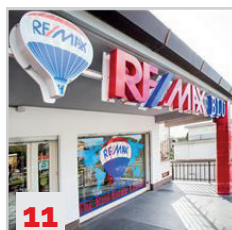
9

RE/MAX
Class
Cornaredo (MI)



10

RE/MAX
Family
Genova



11

RE/MAX
Blu
Roma



12

RE/MAX
Stella Polare
Bari



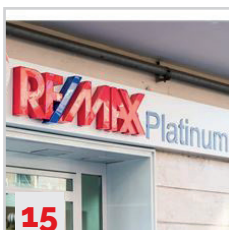
13

RE/MAX
Valori
Milano



14

RE/MAX
Alto Verbano
Germignaga (VA)



15

RE/MAX
Platinum
Catania



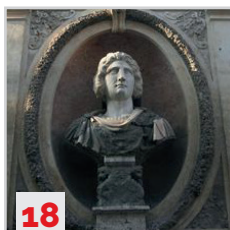
16

RE/MAX
Brothers
Torino



17

RE/MAX
Reliance
Milano



18

RE/MAX
DolceVita
Roma



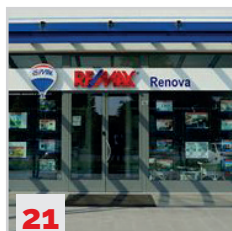
19

RE/MAX
Way
Bergamo



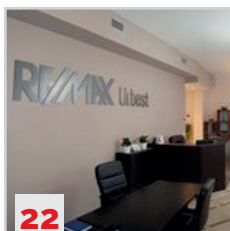
20

RE/MAX
Azimut
Torino



21

RE/MAX
Renova
Cernusco sul Naviglio (MI)



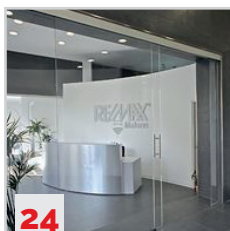
22

RE/MAX
Urbest
Roma



23

RE/MAX
Class 2
Legnano (MI)



24

RE/MAX
Maison
Roma



25

RE/MAX
Progetti
Brugherio (MB)



UN GRUPPO IN CONTINUA CRESCITA

Le nuove agenzie a bordo



Rossana Cavallaro e Simone Vasta
RE/MAX Artek 2
Acireale (CT)



Anna Rosciglione
RE/MAX
Avezzano (AQ)



Barbara Giannini e Enrico Pilato
RE/MAX Archeo
Bergamo



Federico Audrito
RE/MAX Casa Service
Bruino (TO)



Luca Dalla Benetta
RE/MAX Season 2
Caorle (VE)



Sabrina Demontis
RE/MAX
Capoterra (CA)



Giuseppe Paoletta
RE/MAX Excellence
Cassino (FR)



Cristina Roselli
RE/MAX
Ciampino (RM)



Pasquale D'Amico
RE/MAX Elite
Mariano Comense (CO)



Valeria Oddone, Lara Balfre
RE/MAX Fly 2
Como



Claudio, Christian e Andrea Frigeni
RE/MAX Orange
Dalmine (BG)



Alessandro Banfi e Giada Bisignano
RE/MAX Volo
Firenze



Stefano Rossini, Niccolò Cotugno,
Antonio Guastalegname
RE/MAX Vela
Firenze



Gabriel Persia e Leandra Gandolfi
RE/MAX Empire
Genova



Maria Gaetana Riciputo
RE/MAX Casaffare
Gravina Di Catania (CT)



Luca Dalla Benetta
RE/MAX Seasons
Jesolo (VE)



Giuseppe Milona
RE/MAX Navigare
Manfredonia (FG)



Teofilo Borgomastro
RE/MAX Borgo Casa
Manfredonia (FG)



Marco Tropeano
RE/MAX Capital
Mariano Comense (CO)



Andrea Maffi, Maria Galati
RE/MAX Prime 2
Miano



Le nuove agenzie a bordo



Andrea Lo Cicero e
Maurizio Croce
RE/MAX
Milano



Tiberio Buonaguro
RE/MAX First Class
Milano



Alessandro e Sabrina Russo,
Pio Spicciariello
RE/MAX
Milano



Federico Marzioni e Laura Togni
RE/MAX Aequitas 2
Moie (AN)



Francesco Iannotta
RE/MAX Casa Servizi Immobiliari
Montesarchio (BN)



Roberto Coriglio, Giovanni Falconetti,
Roberto Loreti e Emanuela Lalli
RE/MAX Point
Nettuno (RM)



Corrado Crispino
RE/MAX Solutions
Noto (SR)



Michele Zampieri e
Cinzia Violatto
RE/MAX Formula
Padova



Fernando Marchetti, Barend Jeroen
Van Gilst, Fiorenzo Renzaglia, Altea
Tonelli
RE/MAX Terra Dorata
Pergola (PU)



Massimo Rosica e
Carmen Cartisano
RE/MAX Dreamer
Pescara



Vincenzo De Masi
RE/MAX Deluxe
Rivoli (TO)



Fabrizio Finelli
RE/MAX
Roma



Damiano Marras
RE/MAX
Roma



Donato Notargiacomo
RE/MAX Soluzioni Immobiliari
Monteverde - Roma



Calogero Caltabellotta e
Paolo Cresci
RE/MAX Inventum
Roma Tiburtina



Roberto Fontana
RE/MAX
Sant'angelo Lodigiano (LO)



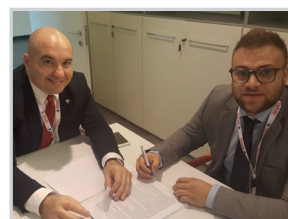
Sefora Codenotti
RE/MAX Blue Sky
Sarezzo (BS)



Mario Del Priore
RE/MAX Escalade
Sarno (SA)



Mario Vernazza, Nicola Zucca,
RE/MAX Med 2
Varazze (SV)



Stefano Lorenzi
RE/MAX Res Immobilia
Vicenza



UN GRUPPO IN CONTINUA CRESCITA

Le agenzie a bordo per altri 5 anni



Marisa Tonetto
RE/MAX Fiducia
Bollate (MI)



Andrea Di Perna
RE/MAX Synergy
Bologna



Saverio Franceschini
RE/MAX Platinum
Catania



Veronica Benatti
RE/MAX Diamante
Lucca



Paolo Mondello
RE/MAX Viva
Lucca





500 NUOVI PROFESSIONISTI

Dati relativi al primo semestre 2017

Daniele	Rizzo	RE/MAX ABACUS	Francesco	Iannotta	RE/MAX CASA SERVIZI IMMOBILIARI	Carlo	Marossi	RE/MAX EXPO
Fabio	Melis	RE/MAX ABACUS	Riccardo Antonino	La Spina	RE/MAX CASA TREND	Mattia	Ferreri	RE/MAX EXPO 5
Paolo	Echer	RE/MAX ABACUS	Maria Gaetana	Riciputo	RE/MAX CASAFFARE	Fabio	Salis	RE/MAX FAMILY
Francesca	Viggiani	RE/MAX ABACUS	Laura	Berretta	RE/MAX CENTRAL	Laura	Bagliani	RE/MAX FAMILY
Simone	Marcotulli	RE/MAX ABACUS	Alessia	Busti	RE/MAX CENTRO IMMOBILIARE	Camilla	Montera	RE/MAX FAMILY
Karin	Valentini	RE/MAX ABACUS	Giusy	Mercorillo	RE/MAX CITY HOME	Mario Francisco Orlando	Sereni	RE/MAX FAMOSA
Giada	Fabiani	RE/MAX ABACUS	Giuseppe	Tellico	RE/MAX CITY HOME	Fabio	Massini	RE/MAX FAMOSA
Daniele	Corrado	RE/MAX ABACUS	Mario Paolo	Ardizzone	RE/MAX CITY HOME	Gabriele	Verducci	RE/MAX FAMOSA
Patrizia	Sergnese	RE/MAX ABACUS	Giusy	Fortè	RE/MAX CITY HOME	Luigi	Santoro	RE/MAX FEELING
Gianni	Bontorin	RE/MAX ABC CASE	Daide	Leone	RE/MAX CITY HOME	Giovanni	Pallavicino	RE/MAX FIDUCIA
Maurizio	Alessi	RE/MAX ABC CASE	Luigi	Aiello	RE/MAX CITY HOME	Silvana	Guidetti	RE/MAX FIDUCIA 2
Giorgia	Camagni	RE/MAX ABC CASE	Alessio	Maugeri	RE/MAX CITY HOME	Giuseppe	Meli	RE/MAX FINALMENTE CASA
Gilberto	Biasio	RE/MAX ABC CASE	Salvatore	Marletta	RE/MAX CITY HOME	Samuele	Orsini	RE/MAX FINALMENTE CASA
Valentina	Anello	RE/MAX ABILITY	Samuele	Stefano	RE/MAX CLASS	Tiberio	Bonaguro	RE/MAX FIRST CLASS
Francesco Amodio	Nozzolillo	RE/MAX ABILITY	Giovanni	De Gori	RE/MAX CLASS	Lara	Balfre	RE/MAX FLY
Anna	Montenegro	RE/MAX ABITAT	Lorenzo	Vaccarella	RE/MAX CLASS	Lara	Balfre	RE/MAX FLY 2
Giuseppe	Di Stefano	RE/MAX ABITAT	Christian	Grieco	RE/MAX CLASS	Antonella	Tonti	RE/MAX FOREVER
Stefania-Irina	Ninoiu	RE/MAX ABITAT	Vincenzo	Mangioliello	RE/MAX CLASS	Roberta	Sforza	RE/MAX FOREVER
Patrizia	Pinto	RE/MAX ACQUACHIARA	Michele	Rorro	RE/MAX CLASS 2	Alejandro	Orsetti	RE/MAX FOREVER
Armando	Contarini	RE/MAX ACTIVE	Giovanna	Chiaia	RE/MAX CLASS 2	Alessia	Ciotti	RE/MAX FOREVER
Giovanni	Spaziani	RE/MAX AD MAIORA	Alessio	Ferrazzoli	RE/MAX CONFIDENCE	Patrick	Chiaraluca	RE/MAX FOREVER
Maria	Musso	RE/MAX AD MAIORA	Silvia	Maratea	RE/MAX CONFIDENCE	Angela	Napoletano	RE/MAX FUTURA
Gessica	Grieco	RE/MAX ADVISOR	Lorenzo	Candeloro	RE/MAX CONSULTING	Maria Concetta	Turco	RE/MAX FUTURA
Simone	Egizzo	RE/MAX ADVISOR	Luigi	Di Benedetto	RE/MAX CONSULTING	Marco	Molinari	RE/MAX FUTURA
Francesco	Sollo	RE/MAX ADVISOR	Maria Chiara	Figini	RE/MAX COSTA IMMOBILIARE	Diego	Cellamare	RE/MAX FUTURA IMMOBILIARE
Vincenzo	Spadaro	RE/MAX ADVISOR	Massimo	Pistone	RE/MAX CREA CASA	Piera	Luppino	RE/MAX FUTURA IMMOBILIARE
Elena	Portoghese	RE/MAX ADVISOR	Fabio Salvatore	Neglia	RE/MAX CREA CASA	Alessandro	Balsamo	RE/MAX FUTURO CASA
Paolo	Piscione	RE/MAX ADVISOR	Mara	Nicastro	RE/MAX CREA CASA	Romina	Chahsavan Behboudi	RE/MAX GEMMA
Antonio	Egizzo	RE/MAX ADVISOR	Giovanni	Bruno	RE/MAX CREA CASA	Elizabeth	Pignataro	RE/MAX GENIUS
Giuseppe	Egizzo	RE/MAX ADVISOR	Francesco	Sardella	RE/MAX CREA CASA	Maria Magdalena	Pinzaru	RE/MAX GENIUS
Francesco	Fusco	RE/MAX ADVISOR	Ruben	Amoruso	RE/MAX DELTA	Nadia Eva	Levis	RE/MAX GOLD
Gabriele	Priori	RE/MAX AEQUITAS	Stefania	Bronico	RE/MAX DELTA	Rocco Giovanni	Mussuto Stoppel	RE/MAX GOLD
Andrea	Ranieri	RE/MAX ALFA	Andrea	Francioni	RE/MAX DELTA	Enzo	Singarella	RE/MAX GOLD 2
Cinzia	Vitale	RE/MAX AMBITION	Vincenzo	Demasi	RE/MAX DELUXE	Paolo	Muffato	RE/MAX GOLD 2
Alessandro	Pica	RE/MAX AMOR	Giuseppe	Pilato	RE/MAX DIVINA	Ermanno	Bizzo	RE/MAX GOLD 2
Gian Paolo	Iervolino	RE/MAX AMOR	Claudia	Martelli	RE/MAX DOLCEVITA	Rosario	Silipo	RE/MAX GOLDEN HOUSE
Walter	Pica	RE/MAX AMOR	Alessandro	Casini	RE/MAX DOLCEVITA	Vito	Tisti	RE/MAX HABITARE
Michela	Paterno'	RE/MAX AMOR	Livia	Cicerchia	RE/MAX DOLCEVITA	Marco	Felicini	RE/MAX HARMONY
Rocco	Finocchio	RE/MAX APP	Christian	Albertini	RE/MAX DOLCEVITA	Rita	Guardo	RE/MAX HARMONY
Andrea	Foschi	RE/MAX AREA AFFARI	Valentina	Fato	RE/MAX DOLCEVITA	Andrea	Donatangelo	RE/MAX HIGH CLASS
Davide	Rizzini	RE/MAX AREA AFFARI	Kean	Cherkat	RE/MAX DOLCEVITA	Christopher	Gallia	RE/MAX HOME DISTRICT
Riccardo	Balestra	RE/MAX AREA AFFARI	Giuseppe	Di Leto	RE/MAX DOLCEVITA	Alessandra	Saldini	RE/MAX HOME DISTRICT
Tiziana	Rinaldi	RE/MAX ARTEKA	Giovanna	Sartirano	RE/MAX DOMINE	Marco	Falsina	RE/MAX HOME DISTRICT
Massimiliano	Vasta	RE/MAX ARTEKA	Desiree	Copello	RE/MAX DOMINE	Christian	Satta	RE/MAX HOME FOR LIFE
Orazio Salvatore	Pennisì	RE/MAX ARTEKA	Andrea	Costa	RE/MAX DOMINE	Paola	Camisa	RE/MAX HOME FOR LIFE
Marzia	De Leo	RE/MAX ARTEKA	Walter	La Marra	RE/MAX DOMINE	Lucia Cecilia	Dall'ara	RE/MAX HOUSE BUSINESS
Anastasia	Vitrano	RE/MAX ARTEKA	Giuliana	Bianconi	RE/MAX DOMINE	Andrea	Aiello	RE/MAX HUNTERS
Francesca	Capparelli	RE/MAX ARTEKA	Fabio	Tutone	RE/MAX DOMINE	Carmen	Pirrone	RE/MAX HUNTERS
Giuseppe	Musumeci	RE/MAX ARTEKA	Carmine	Ippolito	RE/MAX DOMINE	Flavia Anna Maria	Pacella	RE/MAX HUNTERS
Gaspere	Paglinò	RE/MAX ARTS 2	Santo Valerio	Furnari	RE/MAX DOMUS NOVA	Giuseppe	Antoci	RE/MAX ICEBERG
Elisabetta	Pannone	RE/MAX ARTS 2	Mirko	Musumeci	RE/MAX DOMUS NOVA	Reyna	Gomez Gonzales	RE/MAX ICEBERG
Sonia	Mauro	RE/MAX ARTS 2	Carmen	Cartisano	RE/MAX DREAMER	Rosario	Ravanini	RE/MAX ICEBERG
Elena	Grillo	RE/MAX ASSOCIATI REAL ESTATE	Sergio	Apostolo	RE/MAX EASY HOUSE	Francesco	Manenti	RE/MAX ICEBERG
Vincenzo	Musumeci	RE/MAX ASSOCIATI REAL ESTATE	Magda	Albini	RE/MAX EASY HOUSE	Vania	Caparrini	RE/MAX IDEALE
Elia	Musumeci	RE/MAX ASSOCIATI REAL ESTATE	Vito Lorenzo	Di Pinto	RE/MAX EASY HOUSE	Stella	Benassai	RE/MAX IDEALE
Oscar Samuele	Ferrante	RE/MAX ASSOCIATI REAL ESTATE	Denise	Ciavarella	RE/MAX ELITE	Ilaria	Giunti	RE/MAX IDEALE
Ruben	Musumeci	RE/MAX ASSOCIATI REAL ESTATE	Simona	Rossetti	RE/MAX ELITE	Sara	Marazzi	RE/MAX IDEALE 3
Martina	Morani	RE/MAX ASSOCIATI REAL ESTATE	Marco	Cangi	RE/MAX ELITE	Carol Lynn	Prout	RE/MAX IDEALE 3
Carmelo	Fruciano	RE/MAX ASSOCIATI REAL ESTATE	Eleonora	Giuffreda	RE/MAX EMPOWER	Luca	Redaelli	RE/MAX IMMOBILI & STILI
Lodovico	Bollati	RE/MAX ASSOCIATI REAL ESTATE	Carlo	Faldi	RE/MAX EMPOWER	Gennaro	Volpe	RE/MAX IMMOBILIARI UNITI
Sergio	Brusomolino	RE/MAX ASSOCIATI REAL ESTATE	Carmelo	Graceffa	RE/MAX EMPOWER	Fabio	Riente	RE/MAX IMMOBILIARI UNITI
Sebastiana	Incognito	RE/MAX BELLA DOMUS	Juan Carlos	Moscato	RE/MAX EMPOWER	Valentina	Cavaliere	RE/MAX IN PROGRESS
Barbara	Ravalli	RE/MAX BLU	Donatella Francesca	Ragazzini	RE/MAX EMPOWER	Maria Rosaria	De Rosa	RE/MAX INCENTRO
Giuseppe	Sanzo	RE/MAX BLU	Zuzana	Liskova	RE/MAX ENTERPRISE	Maurizio	Colasante	RE/MAX INCENTRO
Andrea Vincenzo	Perrucci	RE/MAX BLU	Mario	Del Priore	RE/MAX ESCALADE	Enrico	Cappellania	RE/MAX INCENTRO
Michèle	Vinci	RE/MAX BLU	Gennaro	Marsicano	RE/MAX ESCLUSIVA	Susanna	Causero	RE/MAX INFINICITY
Isam	Ezzina	RE/MAX BLU	Vittorino	Fortini	RE/MAX ESTATE PARTNERS	Enza	Lamberti	RE/MAX INFINITY
Leonardo	Leo	RE/MAX BLU	Ludovico	Nicotra	RE/MAX ESTATES	Maria	Ambrosio	RE/MAX INNOVATION
Giada	Caramelli	RE/MAX BLU	Carmelo	Arena	RE/MAX ESTATES	Biagio	Iavarone	RE/MAX INNOVATION
Sefora	Codenotti	RE/MAX BLUE SKY	Enrico	Mirabella	RE/MAX ESTATES	Giuseppe	Sabatano	RE/MAX INNOVATION
Riccardo	Saverino	RE/MAX BROTHERS	Grazia	Privitera	RE/MAX ESTATES	Geremia	Schiano Di Cola	RE/MAX INNOVATION
Andrea	Galantuoci	RE/MAX BROTHERS	Salvatore	Di Giorgio	RE/MAX ESTATES	Stefania	Chitano	RE/MAX INSIEME
Marco	Tropeano	RE/MAX CAPITAL	Patrizia Rita Anna	Villa	RE/MAX ESTATES	Ariello	Cavaliere	RE/MAX INSIEME
Ke	Yang	RE/MAX CARE	Vanni	Dodi	RE/MAX ETICA	Cristina	Pozza	RE/MAX INSIEME
Antonio	Messinesi	RE/MAX CARE	Caterina	Barreca	RE/MAX ETICA	Giancarlo	Tammone	RE/MAX INSIEME
Maria Grazia	Doronzò	RE/MAX CARE	Vanessa	Sinnona	RE/MAX EVOLUTION	Maria Teresa	Parisi	RE/MAX INSIEME
Elena	Moloda	RE/MAX CARE	Alberto	Fornengo	RE/MAX EVOLUTION	Claudia	Costa	RE/MAX INSIEME
Marta	Riello	RE/MAX CARE	Patrizia	Parisi	RE/MAX EVOLUTION	Federica	Falloni	RE/MAX INSIEME
Francesca	Torelli	RE/MAX CARE	Giuseppa Salvatrice Palma	Cannella	RE/MAX EVOLUTION	Corinne	Bologna	RE/MAX INTERMEDIA REAL ESTATE
Guido	Vanoli	RE/MAX CARE	Massimiliano	Pesare	RE/MAX EVOLUTION	Mariagrazia	Monti	RE/MAX INTESA
Edda	Cau	RE/MAX CARE	Antonio	Provenzano	RE/MAX EVOLUTION	Tiziana	Venturetti	RE/MAX INTESA
Mirella	Musumeci	RE/MAX CASA CLUB	Giuseppe	Paolella	RE/MAX EXCELLENCE	Paolo	Cresci	RE/MAX INVENTUM
Giancarlo	Naro	RE/MAX CASA CLUB	Deborah	Grippi	RE/MAX EXCLUSIVE	Calogero	Caltabellotta	RE/MAX INVENTUM
Claudio	Costa	RE/MAX CASA PIU'	Leonardo	Rughetto	RE/MAX EXPO	Vania	Carlton	RE/MAX IRIS

HANNO SCELTO RE/MAX



In ordine alfabetico per nome d'agenzia

Alberto	Biliato	RE/MAX IRIS
Giacchino Ivan	Valente	RE/MAX ISLAND
Donatello	Fois	RE/MAX ISLAND
Roberto	Gala	RE/MAX ISLAND
Alda Antonella	Lai	RE/MAX ISLAND
Massimo	Lecca	RE/MAX ISLAND
Laura	Deiana	RE/MAX ISLAND
Andrea	Spinosa	RE/MAX JOIN
Tiziana	Sabbatucci	RE/MAX KEY HOUSE
Massimo	Amicucci	RE/MAX KEY HOUSE
Duilio	Baldieri	RE/MAX KEY HOUSE
Luciana	Brandiferri	RE/MAX KEY HOUSE
Giuseppe	D'agostino	RE/MAX KEY HOUSE
Paola Elena	Gunnella	RE/MAX LIFE
Leonardo	Mangini	RE/MAX LIFE
Stefano	Maggi	RE/MAX LIFE
Alessandro	De Giacomo	RE/MAX LINK
Virginie Genevieve	Rosanna Bouguereau	RE/MAX LINK
Rosanna	Galli	RE/MAX LOSERIMM
Antonio	Messana	RE/MAX LOSERIMM
Caterina	Lazzari	RE/MAX MAGENTA
Laura Giovanna Maria	Macola	RE/MAX MAGENTA
Rosalia Elisa	Daidone	RE/MAX MAISON
Maria	Zangrillo	RE/MAX MAISON
Barbara	Passeri	RE/MAX MAISON
Valerio	Lanfranco	RE/MAX MAISON
Giuseppe	Pucciarelli	RE/MAX MAISON
Graziella	Alfano	RE/MAX MED
Nicolo	Mandiello	RE/MAX MEGA HOME
Marco	Aversano	RE/MAX MISSION
Adriano	D'errico	RE/MAX MISSION
Carlo	Chini	RE/MAX MISSION
Mauro	Mercuri	RE/MAX MISSION
Marco	Palmieri	RE/MAX MISSION 2
Alessandra	Di Lelio	RE/MAX MISSION 2
Paolo	Contini	RE/MAX MISTRAL
Silvia	Rocca	RE/MAX MISTRAL
Marino	Musio	RE/MAX MISTRAL
Viviana	Viviano	RE/MAX MISTRAL
Michele	Quarto	RE/MAX MY HOME
Gabriella	Battelli	RE/MAX NATIONAL SERVICE
Alberto	De Luca	RE/MAX NATIONAL SERVICE
Giuseppe	Miloria	RE/MAX NAVIGARE
Elisa	Dottarelli	RE/MAX NET
Vladimir	Rubanov	RE/MAX NET
Martina	Viglianti	RE/MAX NET
Enrico	Marini	RE/MAX NET
Fabrizio	De Gioia	RE/MAX NEW LIFE
Patrizia	Romagnoli	RE/MAX NEW STYLE
Sara	Leoni	RE/MAX NEW STYLE
Rosaria	Pulpito	RE/MAX NEW STYLE
Maurizio	Mosca	RE/MAX NEW STYLE
Valentina	Naponelli	RE/MAX NEW STYLE
Daniela	Fernandez Del Valle	RE/MAX NEXT
Christian	Frigeni	RE/MAX ORANGE
Claudio	Frigeni	RE/MAX ORANGE
Andrea	Frigeni	RE/MAX ORANGE
Mabel Elisa	Antonelli	RE/MAX PALLADIO
Anna Maria Franca	Colangelo	RE/MAX PIU
Fabio	Pappalardo	RE/MAX PLATINUM
Giuseppe	Privitera	RE/MAX PLATINUM
Lorenzo	Pagliari	RE/MAX PLATINUM
Deborah	Fisicchia	RE/MAX PLATINUM
Roberta	T	RE/MAX PLATINUM
Martina	Peliga	RE/MAX PLATINUM
Stefano	Ali	RE/MAX PLATINUM
Luca Giacomo	Rizzo	RE/MAX PLATINUM
Lucia	Caruso	RE/MAX PLATINUM
Dario	Serges	RE/MAX PLATINUM
Davide	Amenta	RE/MAX PLATINUM
Giovanni	Nicastro	RE/MAX PLATINUM
Consolato	Cavallaro	RE/MAX PLATINUM
Carmelinda	Buccheri	RE/MAX PLATINUM
Concita	Maltese	RE/MAX PLATINUM
Vincenzo	Costanzo	RE/MAX PLATINUM
Alberto	Alecci	RE/MAX PLATINUM
Gianluca	Lazzaro	RE/MAX PLATINUM
Cinzia Rosalia Clelia	Garofalo	RE/MAX PLATINUM
Giovanni Gabriele	Donato	RE/MAX PLATINUM
Livio	Passarella	RE/MAX PLATINUM
Daniele Paolo	Giuffrida	RE/MAX PLATINUM
Vincenzo	Consoli	RE/MAX PLATINUM
Annalisa	Puleo	RE/MAX PLATINUM
Irene	Castro Santos	RE/MAX PLATINUM 3

Giorgia	Russo	RE/MAX PLUS
Anna Rita	Rocci	RE/MAX PLUS
Donatello	Ulisse	RE/MAX PLUS
Roberto	Coriglio	RE/MAX POINT
Giovanni	Falconetti	RE/MAX POINT
Maria Cristina	Romitelli	RE/MAX POWER CLASS
Paolo	Portinaro	RE/MAX PREMIERE
Maddalena	Bellingreri	RE/MAX PRESTIGE
Alessandro	Lipparini	RE/MAX PRESTIGE
Daniele	Ravalli	RE/MAX PRIMA CLASSE
Ottavia	Iachininoto	RE/MAX PRIMA CLASSE
Chiara	Verdirame	RE/MAX PRIMA CLASSE
Franco	Livoti	RE/MAX PRIMA CLASSE
Alessandro	Occhipinti	RE/MAX PRIMA CLASSE
Clarissa	Frisoli	RE/MAX PRIMA CLASSE
Stefano	Rizza	RE/MAX PRIMA CLASSE
Salvatore	Fontana	RE/MAX PRIMA CLASSE
Andrea	Cozzo	RE/MAX PRIMA CLASSE
Salvatore	Masetti	RE/MAX PRIMA CLASSE
Vincenzo	Iozzia	RE/MAX PRIMA CLASSE
Emanuela Maria	Carubba	RE/MAX PRIMA CLASSE
Maria	Campanella	RE/MAX PRIMA CLASSE
Ivo	Occhipinti	RE/MAX PRIMA CLASSE
Benedetta	Poidomani	RE/MAX PRIMA CLASSE
Andrea	Bernardini	RE/MAX PRIME
Lorenzo	Silvestri	RE/MAX PRIME
Alfonso	Maiello	RE/MAX PRIME
Ludovico	Dell'elce	RE/MAX PRIME
Maria Pia	Zandegiacomo De Zorzi	RE/MAX PRIME
Maurizio	Croce	RE/MAX PRIME
Giuliano	Sala	RE/MAX PRIME
Raffaella	Gesa	RE/MAX PRIME
Alessandro	Cisana	RE/MAX PRIVILEGE
Enrica	Rossi	RE/MAX PRIVILEGE
Stefano	Biffi	RE/MAX PRIVILEGE
David	Pagnotta Monteleone	RE/MAX PROFESSIONAL
Giovanni	Fais	RE/MAX PROFESS. IMMOB ASSOCIATI
Luca Giovanni	Russo	RE/MAX PROFESS. IMMOB ASSOCIATI
Elena	Lodi	RE/MAX PROFESS. IMMOB ASSOCIATI
Francesco	Zanelli	RE/MAX PROGETTO IMMOBILIARE
Fabio	Petrosino	RE/MAX PROPERTY
Domenico	Catino	RE/MAX PROPERTY
Maurizio	De Santis	RE/MAX PROPERTY
Dario	De Colle	RE/MAX PROPERTY
Riccardo	Cristiano	RE/MAX PROPERTY
Elisabetta	Piga	RE/MAX QUALITY HOUSE
Jacopo	Baroni	RE/MAX QUALITY HOUSE
Antonino	Palamara	RE/MAX QUATTROPARETI
Francesco	Finocchiaro	RE/MAX QUATTROPARETI
Andrea	Ruggeri	RE/MAX QUATTROPARETI
Flavia	Cimmino	RE/MAX RE LIONS
Giovanni	Garavaglia	RE/MAX REAL ESTATE REVOLUTION
Michela	Soldati	RE/MAX REAL ESTATE REVOLUTION
Mara	Maccario	RE/MAX REALTY RESULTS
Antonino	Barone	RE/MAX REALTY RESULTS
Cristina	Vellizzzone	RE/MAX REALTY RESULTS
Paolo Alberto	Martigli	RE/MAX RECAPITAL
Annamaria	Maione	RE/MAX RED
Margherita	Iuliano	RE/MAX RED
Andrea	Abate	RE/MAX RED
Sandra	Lazzeretti	RE/MAX RINASCIMENTO
Federico	Santini	RE/MAX RINASCIMENTO
Pecorellaa	Pecorella	RE/MAX RINASCIMENTO
Giacomo	Baggi	RE/MAX RINASCIMENTO
Claudio	Siciliano	RE/MAX RINASCIMENTO
Luca	Dalla Benetta	RE/MAX SEASONS
Pietro	Callari	RE/MAX SFERA
Fabrizio	Selis	RE/MAX SFERA
Giovanna	Bozzi	RE/MAX SFERA
Stefania	Riva	RE/MAX SFERA
Luca	Rainero	RE/MAX SFERA
Anna Lisa	Langella	RE/MAX SFERA
Christian	Carbone	RE/MAX SFERA
Ivan	Galatolo	RE/MAX SILVER
Gianna	Borghini	RE/MAX SILVER
Anna	Della Ragione	RE/MAX SILVER
Paolo	Peviani	RE/MAX SILVER
Andrea	Pieroni	RE/MAX SILVER
Mario	Torzoni	RE/MAX SILVER
Giovanna	Cozzolino	RE/MAX SIRIUS
Alfonso	Mancuso	RE/MAX SIRIUS
Daniele	Segatori	RE/MAX SIRIUS
Maurizio	Zanella	RE/MAX SIRIUS
Federica	Veneruso	RE/MAX SIRIUS

Kevin	Bellini	RE/MAX SOGNO CASA
Elena Laura	Bertozzo	RE/MAX SOGNO CASA
Corrado	Crispino	RE/MAX SOLUTION
Donato Antonio	Notargiacomo	RE/MAX SOLUZIONI IMMOBILIARI
Enrico	Bernardi	RE/MAX SPECIALISTI IMMOBILIARI
Andrea	Giovanelli	RE/MAX SPECIALISTI IMMOBILIARI
Gianluca	Valle	RE/MAX SPECIALISTI IMMOBILIARI
Massimo	Oliva	RE/MAX SPECIALISTI IMMOBILIARI
Antonio	Burranca	RE/MAX SPECIALISTI IMMOBILIARI
Michele	Tosa	RE/MAX SPECIALISTI IMMOBILIARI
Giulio	Biondi	RE/MAX SPECIALISTI IMMOBILIARI
Mario	Bussolino	RE/MAX SPECIALISTI IMMOBILIARI
Nicola	Fraccalvieri	RE/MAX SPRINT
Beatrice	Quaglio	RE/MAX SOUADRA 2
Paolo	Pilli	RE/MAX SOUADRA 2
Francesco	Dargenio	RE/MAX STELLA POLARE
Pasquale	Bruno	RE/MAX STELLA POLARE
Luigi	Pellegrino	RE/MAX STELLA POLARE
Roberta	Muriani	RE/MAX STELLA POLARE
Antonia	D'avero	RE/MAX STELLA POLARE
Donatella	Drago	RE/MAX STELLA POLARE
Giovanni	Faranda	RE/MAX STELLA POLARE
Roberto	Vergari	RE/MAX STELLA POLARE
Roberto	Fortiano	RE/MAX STUDIO 3D
Filippo	Boi	RE/MAX STYLE
Victoria	Tikhomirova	RE/MAX STYLE
Ilaria	Volpe	RE/MAX SUBITO CASA
Francesco	Gabriele	RE/MAX SYNERGY
Claudio	Scarfò	RE/MAX TEAM
Carmen Ileana	Alabrese	RE/MAX TEAM
Fiorenzo	Renzaglia	RE/MAX TERRA DORATA
Altea	Tonelli	RE/MAX TERRA DORATA
Barend Jeroen	Van Gest	RE/MAX TERRA DORATA
Fernando	Marchetti	RE/MAX TERRA DORATA
Giovanna	Pellizzari	RE/MAX TIME
Stefano	Cirolla	RE/MAX TOP BUSINESS
Silvia	Burato	RE/MAX TOP CLASS
Francesco	Padovani	RE/MAX TOP CLASS
Daniela	Foderà	RE/MAX TOP CLASS
Roberto	Tagliavini	RE/MAX TOP CLASS
Paolo	Lorici	RE/MAX TOP CLASS
Valentina	Cioni	RE/MAX TOWER
Artuella	Matarangasi	RE/MAX TOWER
Cesare	Pileggi	RE/MAX TOWER
Andrea	Dui	RE/MAX TOWER
Marianna	Brescia	RE/MAX TOWER
Annalisa	Sangiorgio	RE/MAX TOWER
Paolo	Pinnavaria	RE/MAX TRINITY
Giovanni	Succu	RE/MAX UNIT
Luigi	Maifeo	RE/MAX UNIT
Leonardo	De Giacomi	RE/MAX URBEST
Luca	Tagliaferrì	RE/MAX URBEST
Roberto	Nardo	RE/MAX URBEST
Serenella	Iampieri	RE/MAX URBEST
Manuela	Ferrelli	RE/MAX URBEST
Fabio	Sabatini	RE/MAX URBEST
Francesco	Bianchi	RE/MAX VALORI
Daniele	Maitto	RE/MAX VALORI
Daniela	Silva	RE/MAX VALORI
Guido	Meneghetti	RE/MAX VALORI
Stefano	Rossini	RE/MAX VELA
Antonio	Guastalegname	RE/MAX VELA
Niccolò	Cotugno	RE/MAX VELA
Riccardo	Villano	RE/MAX VITTORIA
Angelo Giovanni	Galli	RE/MAX VIVA
Sara	Colli	RE/MAX VIVERE
Giada	Bisignano	RE/MAX VOLO
Ilenia	Torri	RE/MAX WAY
Nicola	Arrigoni	RE/MAX WAY
Claudio	Molinari	RE/MAX WAY
Alessandro	Mauri	RE/MAX WAY
Michela	Locatelli	RE/MAX WAY
Luigia	Turati	RE/MAX WAY
Daniela	Marrì	RE/MAX WINNERS
Giuseppe	Pantulliano	RE/MAX WINNERS
Valentina	Suggi Liverani	RE/MAX WINNERS
Marco	Serafini	RE/MAX WINNERS
Cristina	Cosso	RE/MAX YOUR DREAMS
Massimiliano	Tahiri	RE/MAX YOUR DREAMS
Christian	Artiano	RE/MAX YOUR DREAMS



CERCA L'AGENZIA PIU' VICINA

Dati relativi al primo semestre 2017

Abruzzo

RE/MAX	Avezzano (AQ)	
RE/MAX In Progress	Castel di Sangro (AQ)	www.remax.it/inprogress
RE/MAX Plus	Chieti	www.remax.it/plus
RE/MAX People	Lanciano (CH)	www.remax.it/people
RE/MAX App	Pescara	www.remax.it/app
RE/MAX Consulting	Pescara	www.remax.it/consulting
RE/MAX Dreamer	Pescara	www.remax.it/dreamer

Basilicata

RE/MAX Sprint	Matera	www.remax.it/sprint
---------------	--------	---------------------

Calabria

RE/MAX Team	Corigliano Calabro (CS)	www.remax.it/team
RE/MAX Vip	Rossano (CS)	www.remax.it/vip

Campania

RE/MAX Futuro Casa	Afragola (NA)	www.remax.it/futurocasa
RE/MAX Esclusiva	Agropoli (SA)	www.remax.it/esclusiva
RE/MAX Red	Angri (SA)	www.remax.it/red
RE/MAX Active	Aversa (CE)	www.remax.it/active
RE/MAX Easy Casa	Bellizzi (SA)	www.remax.it/easycasa
RE/MAX Divina	Caserta	www.remax.it/divina
RE/MAX Programma Casa	Casoria (NA)	www.remax.it/proCasa
RE/MAX Esclusiva 2	Castellabate (SA)	www.remax.it/esclusiva2
RE/MAX Mega Home	Cava dei Tirreni (SA)	www.remax.it/megahome
RE/MAX Casa Servizi Immobiliari	Montesarchio (BN)	www.remax.it/casaserviziimmobiliari
RE/MAX 4 You	Napoli	www.remax.it/4You
RE/MAX Advisor	Napoli	www.remax.it/advisor
RE/MAX Immobiliari Uniti	Napoli	www.remax.it/immobiliariUniti
RE/MAX Italimmobiliare	Napoli	www.remax.it/italimmobiliare
RE/MAX Infinity Group	Nocera Inferiore (SA)	www.remax.it/infinitygroup
RE/MAX Innovation	Pozzuoli	www.remax.it/innovation
RE/MAX Incentro	Salerno	www.remax.it/incentro
RE/MAX Re Lions	Salerno	www.remax.it/reLions
RE/MAX Subito Casa	Salerno	www.remax.it/subitocasa
RE/MAX Intermedia	San Giorgio a Cremano (NA)	www.remax.it/Intermedia
RE/MAX Escalade	Sarno (SA)	www.remax.it/escalade

Emilia Romagna

RE/MAX Prestige 2	Bologna	www.remax.it/prestige2
RE/MAX Prestige 3	Bologna	www.remax.it/prestige3
RE/MAX Synergy	Bologna	www.remax.it/synergy
RE/MAX Prestige	Casalecchio di Reno (BO)	www.remax.it/prestige
RE/MAX House Business	Ferrara	www.remax.it/housebusiness
RE/MAX Progetto Immobiliare	Modena	www.remax.it/progettoimmobiliare
RE/MAX Alfa	Parma	www.remax.it/alfa
RE/MAX Eventi Home	Riccione	www.remax.it/eventihome

Friuli Venezia Giulia

RE/MAX Progetto Casa	Cervignano del Friuli (UD)	www.remax.it/progettocasa
RE/MAX Infincity	Pordenone	www.remax.it/infincity
RE/MAX Enterprise	Trieste	www.remax.it/enterprise
RE/MAX Anima	Udine	www.remax.it/anima

Lazio

RE/MAX Mission	Anguillara Sabazia (RM)	www.remax.it/mission
RE/MAX Arts 3	Anzio (RM)	www.remax.it/arts3
RE/MAX Arts	Ardea (RM)	www.remax.it/arts
RE/MAX Futura 2	Ardea (RM)	www.remax.it/futura2
RE/MAX Net 2	Bolsena (VT)	www.remax.it/net2
RE/MAX Mission 4	Bracciano (RM)	www.remax.it/mission4
RE/MAX Excellence	Cassino (FR)	www.remax.it/excellence
RE/MAX	Ciampino (RM)	
RE/MAX Power Class	Civitavecchia (RM)	www.remax.it/powerclass
RE/MAX Delta	Frascati (RM)	www.remax.it/delta
RE/MAX Net	Gradoli (VT)	www.remax.it/net
RE/MAX Qualità	Montecompatri (RM)	www.remax.it/qualita
RE/MAX Amor	Nettuno (RM)	www.remax.it/amor
RE/MAX Point	Nettuno (RM)	www.remax.it/point
RE/MAX Belladomus	Pomezia (RM)	www.remax.it/belladomus
RE/MAX Futura	Pomezia (RM)	www.remax.it/futura
RE/MAX	Roma	
RE/MAX	Roma	
RE/MAX Abacus	Roma	www.remax.it/abacus
RE/MAX Ability	Roma	www.remax.it/ability
RE/MAX Ability 2	Roma	www.remax.it/ability2
RE/MAX Absolute	Roma	www.remax.it/absolute
RE/MAX Blu	Roma	www.remax.it/blu
RE/MAX Blu 2	Roma	www.remax.it/blu2
RE/MAX Casa Più	Roma	www.remax.it/casapiu
RE/MAX Colosseum	Roma	www.remax.it/colosseum
RE/MAX Confidence	Roma	www.remax.it/confidence
RE/MAX Diamond	Roma	www.remax.it/diamond

RE/MAX Dolcevita	Roma	www.remax.it/dolcevita
RE/MAX Domine	Roma	www.remax.it/domine
RE/MAX Drive	Roma	www.remax.it/drive
RE/MAX Dynamic	Roma	www.remax.it/dynamic
RE/MAX Elegance	Roma	www.remax.it/elegance
RE/MAX Exclusive	Roma	www.remax.it/exclusive
RE/MAX Futura 3	Roma	www.remax.it/futura3
RE/MAX Inventum	Roma	www.remax.it/inventum
RE/MAX Italcasa	Roma	www.remax.it/italcase
RE/MAX Key House	Roma	www.remax.it/keyhouse
RE/MAX Legend	Roma	www.remax.it/legend
RE/MAX Link	Roma	www.remax.it/link
RE/MAX Link 2	Roma	www.remax.it/link2
RE/MAX Maison	Roma	www.remax.it/maison
RE/MAX Mission 2	Roma	www.remax.it/mission2
RE/MAX Più	Roma	www.remax.it/piu
RE/MAX Property	Roma	www.remax.it/property
RE/MAX Soluzioni Immobiliari	Roma	www.remax.it/soluzioniimmobiliari
RE/MAX Unlimited	Roma	www.remax.it/unlimited
RE/MAX Urbest	Roma	www.remax.it/urbest
RE/MAX Urbest 2	Roma	www.remax.it/urbest2
RE/MAX Winners	Roma	www.remax.it/winners
RE/MAX Ad Maiora	Tivoli (RM)	www.remax.it/admaiora
RE/MAX Sirius	Tivoli (RM)	www.remax.it/sirius
RE/MAX Mission 3	Trevignano Romano (RM)	www.remax.it/mission3

Liguria

RE/MAX Sand	Alassio (SV)	www.remax.it/sand
RE/MAX Quality Service	Albissola Superiore (SV)	www.remax.it/qualityservice
RE/MAX Med	Arenzano (GE)	www.remax.it/med
RE/MAX Home Passion	Cairo Montenotte (SV)	www.remax.it/homepassion
RE/MAX Costa Immobiliare	Genova	www.remax.it/costaimmobiliare
RE/MAX Empire	Genova	www.remax.it/empire
RE/MAX Esperti Immobiliari	Genova	www.remax.it/espertimmobiliari
RE/MAX Family	Genova	www.remax.it/family
RE/MAX Family 2	Genova	www.remax.it/family2
RE/MAX Home for Life	Genova	www.remax.it/homeforlife
RE/MAX Service Group	Genova	www.remax.it/serviceGroup
RE/MAX Specialisti Immobiliari	Genova	www.remax.it/specialisti
RE/MAX Specialisti Immobiliari 2	Genova	www.remax.it/specialisti2
RE/MAX Specialisti Immobiliari 4	Genova	www.remax.it/specialisti4
RE/MAX Gold Casinò	Sanremo (IM)	www.remax.it/goldcasino
RE/MAX Finalmente Casa	Savona	www.remax.it/finalmentecasa
RE/MAX Opportunità Immobiliare	Savona	www.remax.it/opportunitaimmobiliare
RE/MAX Your Dreams	Savona	www.remax.it/yourdreams
RE/MAX Top Business	Sestri Levante (GE)	www.remax.it/topbusiness
RE/MAX Finalmente Casa 2	Vado Ligure (SV)	www.remax.it/finalmentecasa2
RE/MAX Med 2	Varazze (SV)	www.remax.it/med2

Lombardia

RE/MAX Corporate	Agrate Brianza (MB)	www.remax.it/corporate
RE/MAX Centro Immobiliare 3	Arcisate (VA)	www.remax.it/cim3
RE/MAX Fenice 2	Arcore (MB)	www.remax.it/fenice2
RE/MAX Class 3	Arese (MI)	www.remax.it/class3
RE/MAX Arceo	Bergamo	www.remax.it/arceo
RE/MAX IceBerg	Bergamo	www.remax.it/iceberg
RE/MAX Way	Bergamo	www.remax.it/way
RE/MAX Futura Immobiliare	Besana Brianza (MB)	www.remax.it/futuraimmobiliare
RE/MAX Fiducia	Bollate (MI)	www.remax.it/fiducia
RE/MAX Expo 2	Bonate Sopra (BG)	www.remax.it/expo2
RE/MAX Privilege	Brembate di Sopra (BG)	www.remax.it/privilege
RE/MAX Home District	Brescia	www.remax.it/homedistrict
RE/MAX Home District 2	Brescia	www.remax.it/homedistrict2
RE/MAX Associati Real Estate	Brugherio (MB)	www.remax.it/associatireal
RE/MAX Your Home	Buccinasco (MI)	www.remax.it/yourHome
RE/MAX Profess. Immob. Associati	Busto Arsizio (VA)	www.remax.it/prof_Immobiliari
RE/MAX Profess. Immob. Associati 2	Busto Arsizio (VA)	www.remax.it/prof_Immobiliari2
RE/MAX Prime 3	Cantù (CO)	www.remax.it/prime3
RE/MAX Renova	Cenusco sul Naviglio (MI)	www.remax.it/renova
RE/MAX Victory	Cenusco sul Naviglio (MI)	www.remax.it/victory
RE/MAX Life	Certosa di Pavia (PV)	www.remax.it/life
RE/MAX Sogno Casa	Clusone (BG)	www.remax.it/sognocasa
RE/MAX Insieme	Cologno Monzese (MI)	www.remax.it/insieme
RE/MAX Fly	Corno	www.remax.it/fly
RE/MAX Class	Cornaredo (MI)	www.remax.it/class
RE/MAX Way 2	Costa Volpino (BG)	www.remax.it/way2
RE/MAX Estate Partners	Crema	www.remax.it/estatepartners
RE/MAX Recapital	Cremona	www.remax.it/recapital
RE/MAX Expo 3	Curno (BG)	www.remax.it/expo3
RE/MAX Gold	Cusano Milanino (MI)	www.remax.it/gold
RE/MAX Feeling	Dalmine (BG)	www.remax.it/feeling
RE/MAX Orange	Dalmine (BG)	www.remax.it/orange
RE/MAX High Class	Erba (CO)	www.remax.it/highclass
The RE/MAX Collection ClubHaus	Gallarate (VA)	www.remax.it/clubhaus
RE/MAX Experience	Gallarate (VA)	www.remax.it/experience



Periodico di Informazione di RE/MAX Italia - Semestrale - Nr. 46, Anno 15, 2017

Direttore: *Dario Castiglia* - Redazione: *Leonora Teruzzi*, Dip. Marketing & Comunicazione RE/MAX ItaliaProgetto e Stampa: - *Nuly&Nuly Pubblicità srl* - Milano

RE/MAX Punto Casa	Garbagnate Milanese (MI)	www.remax.it/puntocasa
RE/MAX Alto Verbanò 3	Lavena Ponte Tresa (VA)	www.remax.it/altoverbanò3
RE/MAX Class 2	Legnano (MI)	www.remax.it/class2
RE/MAX Alto Verbanò	Luino (VA)	www.remax.it/altoverbanò
RE/MAX Expo	Madone (BG)	www.remax.it/expo
RE/MAX Intermedia Real Estate	Mantova	www.remax.it/intermediare
RE/MAX Capital	Mariano Comense (CO)	www.remax.it/capital
RE/MAX Elite	Mariano Comense (CO)	www.remax.it/elite
The RE/MAX Collection Arco	Milano	www.remax.it/arco
RE/MAX	Milano	
RE/MAX	Milano	
RE/MAX Associati Real Estate	Milano	www.remax.it/associatiare
RE/MAX Blues	Milano	www.remax.it/blues
RE/MAX Care	Milano	www.remax.it/care
RE/MAX Empower	Milano	www.remax.it/empower
RE/MAX Executive	Milano	www.remax.it/executive
RE/MAX Fiducia 2	Milano	www.remax.it/fiducia2
RE/MAX First Class	Milano	www.remax.it/firstclass
RE/MAX Gold 2	Milano	www.remax.it/gold2
RE/MAX Ideal Homes	Milano	www.remax.it/idealhomes
RE/MAX Living	Milano	www.remax.it/living
RE/MAX Magenta	Milano	www.remax.it/magenta
RE/MAX Next	Milano	www.remax.it/next
RE/MAX Prime	Milano	www.remax.it/prime
RE/MAX Prime 2	Milano	www.remax.it/prime2
RE/MAX Reliance	Milano	www.remax.it/reliance
RE/MAX Spazio Immobiliare	Milano	www.remax.it/spazioimmobiliare
RE/MAX Studio 3D	Milano	www.remax.it/studio3D
RE/MAX Valori	Milano	www.remax.it/valori
RE/MAX Vittoria	Missaglia (LC)	www.remax.it/vittoria
RE/MAX Fenice	Monza (MB)	www.remax.it/fenice
RE/MAX Alto Verbanò 2	Mornago (VA)	www.remax.it/altoverbanò2
RE/MAX Intesa	Olgiate Comasco (CO)	www.remax.it/intesa
RE/MAX Expo 4	Osio Sotto (BG)	www.remax.it/expo4
RE/MAX Services	Ponte di Legno (BG)	www.remax.it/services
RE/MAX Expo 5	Presezzo (BG)	www.remax.it/expo5
RE/MAX Loserimm	Rho (MI)	www.remax.it/loserimm
RE/MAX Dream House	San Giuliano Milanese (MI)	www.remax.it/dreamhouse
RE/MAX	Sant'Angelo Lodigiano (LO)	
RE/MAX Blue Sky	Sarezzo (BS)	www.remax.it/bluesky
RE/MAX IceBerg 2	Sarnico (BG)	www.remax.it/iceberg2
RE/MAX Immobili & Stili	Seregno (MB)	www.remax.it/immobiliestili
RE/MAX Trinity	Settimo Milanese (MI)	www.remax.it/trinity
RE/MAX Centro Immobiliare	Varese	www.remax.it/cim
RE/MAX Easy House	Varese	www.remax.it/easyhouse
RE/MAX Golden House	Viadana (MN)	www.remax.it/goldenhouse
RE/MAX Centro Immobiliare 2	Viggiù (VA)	www.remax.it/cim2
RE/MAX Melting Point	Villanterio (PV)	www.remax.it/meltingpoint

Marche

RE/MAX New Style	Castelfidardo (AN)	www.remax.it/newstyle
RE/MAX Orizzonti	Fano (PU)	www.remax.it/orizzonti
RE/MAX Aequitas	Jesi (AN)	www.remax.it/aequitas
RE/MAX Aequitas 2	Moie (AN)	www.remax.it/aequitas2
RE/MAX Forever	Numana (MC)	www.remax.it/forever
RE/MAX Terra Dorata	Pergola (PU)	www.remax.it/terradorata

Piemonte

RE/MAX Unit	Biella	www.remax.it/unit
RE/MAX Casa Service	Bruino (TO)	
RE/MAX Lago Immobiliare	Cannobio (VB)	www.remax.it/lagoimmobiliare
RE/MAX Home Service	Moncalieri (TO)	www.remax.it/homeservices
RE/MAX Real Estate Revolution	Novara	www.remax.it/realstaterevolution
RE/MAX Join	Omegna (VB)	www.remax.it/join
RE/MAX Lakeview	Pettenasco (NO)	www.remax.it/lakeview
RE/MAX Deluxe	Rivoli (TO)	www.remax.it/deluxe
RE/MAX Abitat	Torino	www.remax.it/abitat
RE/MAX Ambition	Torino	www.remax.it/ambition
RE/MAX Azimut	Torino	www.remax.it/azimut
RE/MAX Brothers	Torino	www.remax.it/brothers
RE/MAX Evolution	Torino	www.remax.it/evolution
RE/MAX Freedom	Torino	www.remax.it/freedom
RE/MAX Genius	Torino	www.remax.it/genius
RE/MAX Partners	Torino	www.remax.it/partners
RE/MAX Sfera	Torino	www.remax.it/sfera
RE/MAX Sinergia	Torino	www.remax.it/sinergia
RE/MAX Trust	Torino	www.remax.it/trust
RE/MAX Vivere	Torino	www.remax.it/vivere
RE/MAX Ambition 2	Venaria Reale (TO)	www.remax.it/ambition2
The RE/MAX Collection	Verbania	www.remax.it/luxurylakeview
Luxury Lakeview		

Puglia

RE/MAX Acquachiera	Bari	www.remax.it/acquachiera
RE/MAX Habitare	Bari	www.remax.it/habitare

RE/MAX New Life	Bari	www.remax.it/newlife
RE/MAX Stella Polare	Bari	www.remax.it/stellapolare
RE/MAX Welcome	Bari	www.remax.it/welcome
RE/MAX Millenia	Brindisi	www.remax.it/millenia
RE/MAX Sun Living	Latiano (BR)	www.remax.it/sunliving
RE/MAX Borgo Casa	Manfredonia (FG)	www.remax.it/borgocasa
RE/MAX Navigare	Manfredonia (FG)	www.remax.it/navigare
RE/MAX Houses & Lands	Monopoli (BA)	www.remax.it/houseslands
RE/MAX Millenia 2	Ostuni (BR)	www.remax.it/millenia2
RE/MAX Essential	Polignano a Mare (BA)	www.remax.it/essential

Sardegna

RE/MAX Central 2	Cagliari	www.remax.it/central2
RE/MAX Mistral	Cagliari	www.remax.it/mistral
RE/MAX Style	Cagliari	www.remax.it/style
RE/MAX	Capoterra (CA)	
RE/MAX Island	Olbia	www.remax.it/island
RE/MAX Island 2	Olbia	www.remax.it/island2
RE/MAX Central 3	Oristano	www.remax.it/central3
RE/MAX Central	Quartu Sant'Elena (CA)	www.remax.it/central

Sicilia

RE/MAX Artek 2	Acireale (CT)	www.remax.it/artek2
RE/MAX Casa Club	Caltanissetta	www.remax.it/casclub
RE/MAX Casa Trend	Catania	www.remax.it/casatrend
RE/MAX Domus Nova	Catania	www.remax.it/domusnova
RE/MAX Estates	Catania	www.remax.it/estates
RE/MAX Harmony	Catania	www.remax.it/harmony
RE/MAX National Service	Catania	www.remax.it/nationalservice
RE/MAX CasAffare	Catania	www.remax.it/casaffare
RE/MAX Platinum 2	Catania	www.remax.it/platinum2
RE/MAX Crea Casa	Giardini Naxos (ME)	www.remax.it/creacasa
RE/MAX CasAffare	Gravina di Catania (CT)	www.remax.it/casaffare
RE/MAX Quattropareti	Messina	www.remax.it/quattropareti
RE/MAX Solutions	Noto (SR)	www.remax.it/solutions
RE/MAX Hunters	Palermo	www.remax.it/hunters
RE/MAX City Home	Sant'Agata Li Battiati (CT)	www.remax.it/cityhome
RE/MAX Artek	Santa Venarina (CT)	www.remax.it/arteka
RE/MAX Prima Classe	Scicli (RG)	www.remax.it/primaclassa
RE/MAX Platinum 3	Siracusa	www.remax.it/platinum3

Toscana

RE/MAX Premiere	Cecina (LI)	www.remax.it/premiere
RE/MAX Premiere 2	Cecina (LI)	www.remax.it/premiere2
RE/MAX Ideale	Empoli (FI)	www.remax.it/ideale
RE/MAX Ideale 3	Firenze	www.remax.it/ideale3
RE/MAX Professional	Firenze	www.remax.it/professional
RE/MAX Rinascimento	Firenze	www.remax.it/rinascimento
RE/MAX Vela	Firenze	www.remax.it/vela
RE/MAX Volo	Firenze	www.remax.it/volo
RE/MAX Gemma	Livorno	www.remax.it/gemma
RE/MAX Diamante	Lucca	www.remax.it/diamante
RE/MAX Viva	Lucca	www.remax.it/viva
RE/MAX Silver	Monte Argentario (GR)	www.remax.it/silver
RE/MAX Silver 2	Orbetello (GR)	www.remax.it/silver2
RE/MAX Tower	Pisa	www.remax.it/tower
RE/MAX Tower 2	Pontedera (PI)	www.remax.it/tower2
RE/MAX Ideale 2	San Giovanni Valdarno (AR)	www.remax.it/ideale2
RE/MAX Quality House 2	Torre del Lago Puccini (LU)	www.remax.it/qualityhouse2
RE/MAX Quality House	Viareggio (LU)	www.remax.it/qualityhouse

Umbria

RE/MAX Famosa 2	Assisi (PG)	www.remax.it/famosa2
RE/MAX Famosa	Perugia	www.remax.it/famosa

Veneto

RE/MAX My Home	Arzignano (VI)	www.remax.it/myhome
RE/MAX Lago	Brenzono (VR)	www.remax.it/lago
RE/MAX Season 2	Caorle (VE)	
RE/MAX Iris	Castelfranco Veneto (TV)	www.remax.it/iris
RE/MAX Target	Dueville (VI)	www.remax.it/target
RE/MAX Seasons	Jesolo (VE)	www.remax.it/seasons
RE/MAX Time	Montebelluna Maggiore (VI)	www.remax.it/time
RE/MAX Formula	Padova	www.remax.it/formula
RE/MAX Idea	Piovene Rocchette (VI)	www.remax.it/idea
RE/MAX Skuadra	Rubano (PD)	www.remax.it/skuadra
RE/MAX Top Class	San Pietro in Cariano (VE)	www.remax.it/topclass
RE/MAX ABCcase	Sarmeola di Rubano (PD)	www.remax.it/abccase
RE/MAX Skuadra 2	Selvazzano Dentro (PD)	www.remax.it/skuadra2
RE/MAX Area Affari	Verona	www.remax.it/areaaffari
RE/MAX Palladio	Vicenza	www.remax.it/palladio
RE/MAX Res Immobiliare	Vicenza	www.remax.it/resimmobiliare

Casa.it e RE/MAX

La partnership vincente per
un business di successo



+24%
Visualizzazioni
Annunci




+47%
Richieste Specifiche
ricevute



+63%
Click telefonici
registrati

Fonte: Casa.it, Gennaio/Maggio 2017 vs Gennaio/Maggio 2016

Fai la scelta giusta.
**Fai crescere
il tuo business con
Casa.it e RE/MAX**

 02 87216

 servizioclienti@casa.it



casa.it