

Un agente **RE/MAX**® è speciale perché

/SA SEMPRE LA RISPOSTA GIUSTA ALLE DOMANDE DEL MERCATO.

RE/MAX®

L'immobiliare n° 1 al mondo.



Indice

Reputazione e Fiducia come chiave per competere	4-5	Tutti col naso all'insù	18
Real Estate Trend: +8.8% per le abitazioni in Italia	6-7	Eventi internazionali, per condividere, celebrare e crescere	19
Sai che c'è di nuovo? RE/MAX Auction Point	8	In TV, in RADIO e in giro per le città d'Italia	20
RE/MAX Commercial, immobili d'impresa	9	Solcando i mari del Mediterraneo a bordo di RE/MAX One	21
Tgcom24 intervista Ilaria Profumi, COO RE/MAX Italia	10	Storie di tre donne di successo in RE/MAX	22
Formazione & Carriere	11	Affidati ai migliori professionisti in Italia	23-24
Real Estate e mondo Digital	12	Un gruppo in continua crescita	25-26
Contest di reclutamento "stellato"	13	Nuovi professionisti a bordo	27-28
Celebriamo le nostre Eccellenze RE/MAX in Italia	14-15	Cerca l'agenzia più vicina a te	29-30
RE/MAX BELIEVERS, perché noi ci crediamo!	16-17		

/UN AGENTE RE/MAX[®] È SPECIALE PERCHÉ HA TUTTE LE CHIAVI A PORTATA DI MANO, ANCHE QUELLE DEL SUCCESSO.

Qualunque sia lo spazio di cui hai bisogno,
noi possiamo trovarlo.

Mettici alla prova.

- /** Network immobiliare internazionale più diffuso al mondo
- /** 96% di clienti soddisfatti
- /** Superbrands 2018
- /** Great Place to Work 2017[®]
- /** Best Workplace for Women 2017
- /** Miglior Master Franchisee italiano

RE/MAX[®]

L'immobiliare n° 1 al mondo.

RE/MAX, IL NETWORK IMMOBILIARE N°1 AL MONDO, IN 100 PAROLE.

La **filosofia “win-win”** su cui si fonda **RE/MAX** è che il successo del singolo professionista contribuisce a guidare il successo di tutti. Il cliente si trova al centro di un rapporto che lo privilegia e lo assiste a 360 gradi, all’insegna della **professionalità** e dell’**efficienza**. Non è un caso che il 96% dei clienti che acquistano o vendono casa con **RE/MAX** si dichiarino soddisfatti, generando un **passaparola positivo** che rafforza la nostra brand reputation. In **RE/MAX** la collaborazione tra i suoi oltre **3700** consulenti, solo in Italia, è parte integrante dell’intermediazione immobiliare. Vendiamo casa ogni 26 minuti, **mettici alla prova!**





REPUTAZIONE E FIDUCIA COME CHIAVE PER COMPETERE

La **rinnovata fiducia** da parte degli imprenditori verso il franchising immobiliare, unita alla forte attività di sviluppo che contraddistingue il network RE/MAX, ha permesso a RE/MAX Italia di cui **Dario Castiglia** è Fondatore e CEO, di siglare 123 nuovi contratti di franchising lo scorso anno. La presenza del Gruppo immobiliare sul suolo nazionale si è quindi rafforzata arrivando a raggiungere 456 insegne con un aumento del numero di agenzie pari al 22% rispetto al 2017.

RE/MAX Italia ha chiuso il 2018 registrando infatti ancora una volta dati da record. Il fatturato aggregato del network supera i 66 milioni di euro, con un **incremento del 32%** rispetto al 2017. In **aumento del 25%** sono anche il numero di transazioni gestite direttamente dalla rete di professionisti affiliati al brand, per un valore di circa 2,53 miliardi di euro. I consulenti immobiliari RE/MAX hanno ulteriormente migliorato le loro performance, **vendendo un immobile ogni 26 minuti circa**, 7 minuti in meno rispetto al 2017.

Siamo nell'era della Extreme Trust, in un circolo di **fiducia** e vita, alla base di un nuovo modo di operare sul mercato, dove trasparenza, credibilità, mantenere le promesse, personalizzare le esperienze e risolvere i problemi **fanno la differenza** tra una azienda prospera ed una perdente. Solo così si **conquista e si mantiene la fiducia dei clienti**.

La **brand reputation** di RE/MAX si è sempre più consolidata negli anni, tassello dopo tassello, abbiamo dimostrato di essere un'azienda sana in cui operano professionisti che sulla base di un **Codice Etico** si pongono al servizio del cliente con professionalità e trasparenza. La competenza delle persone, del nostro capitale umano, è quanto ulteriormente ci differenzia da molti altri operatori.

RE/MAX rappresenta un unicum nel panorama immobiliare mondiale: abbiamo nel nostro DNA una vocazione internazionale, un'organizzazione ben strutturata e vincente ed investiamo strategicamente nello sviluppo personale e formativo delle nostre risorse. Mantenendo al centro un obiettivo d'importanza fondamentale: **la soddisfazione del cliente finale**. E tutto ciò ci ha consentito di continuare a crescere, registrando numeri che sicuramente ci distinguono nel panorama del Real Estate nazionale ed estero.



Dario Castiglia, Fondatore e CEO RE/MAX Italia

UNO SGUARDO ALL'ANDAMENTO DEL PRIMO SEMESTRE 2019

RE/MAX Italia chiude il primo semestre 2019 registrando un fatturato aggregato di oltre 37 milioni di euro, con un incremento del 25.3% rispetto al 1° semestre 2018. In aumento del 21% sono anche il numero di transazioni gestite direttamente dalla rete di professionisti affiliati al brand, per un valore di circa 1.28 miliardi di euro. Il numero di agenti si attesta sui +3.700.

Attraverso la crescita e l'espansione del network sul territorio nazionale, stiamo continuando a registrare dati positivi. Nel primo semestre abbiamo infatti siglato 69 nuovi contratti franchising e prevediamo l'apertura di altre 80 nuove agenzie affiliate entro la fine dall'anno. A fronte di questo percorso di espansione continua l'attività di reclutamento di consulenti immobiliari da inserire all'interno delle agenzie RE/MAX già operative e di quelle in apertura.

RE/MAX Italia prevede un ulteriore incremento in tutte le divisioni aziendali nella seconda metà dell'anno. "E' un momento propizio per chi lavora bene nel mercato immobiliare e pertanto un momento propizio per RE/MAX che prevede per la fine dell'esercizio 2019 una crescita del fatturato aggregato del 25% ed una ulteriore espansione per numero di agenzie e di consulenti affiliati.



SVILUPPI RECENTI

24MAX NUOVE REALTÀ NELLA MEDIAZIONE CREDITIZIA

La scorsa estate è stata costituita 24MAX S.p.A., nuova società di mediazione creditizia, partecipata al 49% da 24Finance Mediazione Creditizia S.p.A., al 46% da Proximm S.p.A. e al 5% da soci di minoranza, divenuta operativa a tutti gli effetti a settembre, un anno fa circa.

Il sistema 24MAX, che prende ispirazione dalla struttura dell'agenzia RE/MAX, ha una struttura orizzontale che va a premiare l'alto profilo dei professionisti, offrendo loro commissioni altamente incentivanti e soprattutto nessun costo di gestione della struttura. Questo rappresenta ovviamente un vantaggio rispetto alle classiche società di mediazione creditizia.

La società è presente nelle principali città italiane e conta di aumentare la sua presenza nel maggior numero di regioni, grazie all'inserimento, sempre più in crescita, dei suoi corner all'interno delle agenzie RE/MAX.



Il bilancio al primo semestre 2019 è decisamente positivo: al suo attivo la società ha 28 agenti iscritti in OAM e attivi in 24MAX, ha siglato 11 convenzioni bancarie, ha 35 corner 24MAX attivi e in apertura, 41 broker RE/MAX titolari d'agenzia azionisti di 24MAX, ha erogato 114 pratiche di mutuo per un valore complessivo di 17 milioni di erogato circa.



Corner 24MAX presso l'Agenzia RE/MAX

RE/MAX AUCTION POINT: IL PROGETTO

Nel febbraio 2019 RE/MAX Italia ha presentato alla rete di agenzie immobiliari affiliate il progetto RE/MAX Auction Point. In soli due mesi è stata formalizzata l'apertura di oltre 110 corner ubicati all'interno delle agenzie del network RE/MAX Italia e presidiati da consulenti con una formazione e specializzazione nel segmento di riferimento, residenziale, terziario, produttivo, commerciale e destinazioni specialistiche.

I servizi offerti dai RE/MAX Auction Point sono stati studiati per dare risposte concrete alle



esigenze dei migliori clienti dell'azienda e comprendono Broker Opinion of Value specialistiche, Mandati a vendere finalizzati al saldo e stralcio (Borrower cooperation agreement), Auction facilitation, affiancamento ad attività di Reoco e affiancamento all'investitore/acquirente in tutte le fasi di acquisto in asta (compresa eventuale partecipazione con modalità di asta telematica).

NUOVO SITO REMAX.IT: LA NOSTRA VETRINA SUL MONDO

Una vera e propria rivoluzione nei layout grafici, nei contenuti, nella navigabilità. Questo è quanto è accaduto nella revisione totale e strategica del sito remax.it, la nostra vetrina sul mondo, avvenuta con lancio ufficiale a maggio di quest'anno. Nuovo design coerente con la brand image, ancora più intuitivo e facile da utilizzare, compatibile con tutti i dispositivi, nuova tecnologia, coinvolgente grazie al supporto per video 360°, drone-cam e galleria interattiva, sezione MY RE/MAX ove seguire l'avanzamento delle trattative e tenere sempre in contatto agenti e clienti finali, vetrine organizzate per collezioni e temi. E con il lancio del sito, anche il neonato Blog aziendale, per diffondere la cultura e l'autorevolezza RE/MAX, ricchissimo di contenuti e spunti utili non solo agli operatori del settore.



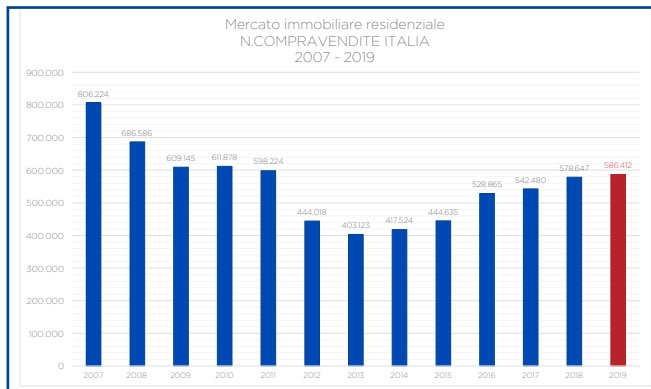


MERCATO IMMOBILIARE 2019 +8,8% PER LE ABITAZIONI IN ITALIA

Mercato immobiliare in ottima crescita nel primo trimestre 2019 con le transazioni per le abitazioni che segnano un +8,8% rispetto allo stesso periodo del 2018. Buone le transazioni anche nel terziario-commerciale cresciute del 5,9%. Stabili invece le compravendite di capannoni e industrie (+0,3%). Sono dati importanti e rincuoranti per gli operatori dell'edilizia che provengono dall'OMI-Osservatorio del mercato immobiliare dell'Agenzia delle Entrate che confermano il trend positivo del 2018 e degli anni precedenti.

Secondo Nomisma, se guardiamo ai dati ufficiali, il mercato immobiliare italiano ha due elementi costanti da alcuni anni, che nella prima parte del 2019 si sono confermati: 1. recupero del numero delle compravendite rispetto al crollo verificatosi negli scorsi anni; 2. diminuzione dei prezzi, in particolare delle abitazioni.

Questi sono i fatti, al di là di situazioni particolari. Ed è una tendenza che non muterà, se non saranno attivate misure per il rilancio di un settore fondamentale per l'Italia.



Fonte: Dati OMI e previsioni Nomisma

Il presidente del Centro Studi Fiaip, Gian Battista Baccarini ha affermato: **“I primi tre mesi del 2019 sono all’insegna della stabilità.** I due driver che servono al mercato immobiliare sono la fiducia delle famiglie, che sorprendentemente è nel positivo e la disponibilità delle banche ad erogare mutui. **Per il 2019 si prevede un leggero aumento delle compravendite e prezzi**

stabili. Continuerà ad essere un anno favorevole per chi vuole comprare casa e investire”.

Il Centro Studi Fiaip ha inoltre evidenziato una percentuale superiore al **20% dei cittadini che comprano con l'aiuto di un consulente immobiliare**, soprattutto a causa dell'incertezza dei valori che spinge a domandarsi “quanto vale la mia casa?” e quindi a richiedere l'aiuto di un esperto del settore. E ha sottolineato il fatto che ci siano **più cittadini che comprano ad elevata efficienza energetica.**

Il piccolo risparmiatore è assolutamente tornato a investire sull'immobile, anche se in un target piccolo, tra i 100 e i 200mila euro, che però nelle città d'arte riesce a rendere anche il 6%. Questo è il momento storico in cui si può acquistare a prezzi bassi”.

IL MERCATO IMMOBILIARE RESIDENZIALE

Scendendo nel dettaglio del mercato abitativo, i primi tre mesi del 2019 confermano il periodo di espansione del mercato delle abitazioni, in atto dal 2014. L'incremento delle compravendite nel periodo gennaio-marzo è stato dell'8,8%, con un numero di scambi che tocca quota 138.525. In particolare, il **Nord Est** (+11,8%) ed il Centro (+10,7%) si confermano le due aree con il più alto tasso di crescita delle compravendite. Significativo anche il tasso registrato nel **Nord Ovest** (+9,6%), dove si concentra quasi il 35% del mercato nazionale, mentre tassi inferiori si registrano nel **Sud** (+4,8%) e nelle **Isole** (+3,3%). Nei primi sei mesi del 2019, il mercato immobiliare residenziale delle nuove costruzioni nelle principali città metropolitane italiane continua la sua corsa con il segno positivo (+4,2% le compravendite rispetto al primo semestre 2018). Come certificato anche dall'Istat, i prezzi delle abitazioni nuove stanno aumentando mentre quelli delle abitazioni usate

restano bloccati o addirittura ancora in discesa. A crescere maggiormente, secondo le stime, sono i prezzi di Milano e Roma che in media hanno segnato alla fine del semestre un aumento dei prezzi del 3,4% rispetto al primo semestre 2018.

IL MERCATO IMMOBILIARE RESIDENZIALE NELLE MAGGIORI CITTÀ

Il mercato delle abitazioni nelle otto principali città italiane mostra un andamento differenziato. Il primo trimestre OMI sul mercato residenziale 2019 evidenzia un trend molto positivo: sia il mercato nazionale (+8,8%), che Roma (+11,9%) e Milano (+11,3%) hanno brillato. Anche se sono Genova e Bologna a raggiungere i tassi di espansione più elevati (rispettivamente



+15,2% e +12,9%). Le altre quattro metropoli analizzate presentano variazioni positive più contenute, nel caso di Palermo e Torino (+2%), e un segno meno per Napoli (-1,3%) e Firenze (-5,2%).

È opinione di Dario Castiglia, Fondatore e CEO RE/MAX Italia che le intensità delle città con andamenti più positivi tuttavia rappresentino una sorta di "coda" dell'attività svolta alla fine del 2018. La nostra percezione sul campo è che il 2019 vedrà crescere soprattutto i mercati delle altre principali città italiane e la Provincia.

A Giugno 2019 per gli immobili residenziali in vendita sono stati richiesti in media **€ 1.923 al metro quadro**, con una **diminuzione del 0,58% rispetto a Giugno 2018** (1.934 €/mq). Negli ultimi 2 anni, il prezzo medio in Italia ha raggiunto il suo massimo nel mese di Maggio 2014, con un valore di **€ 2.165 al metro quadro**. Il mese in cui è stato richiesto il prezzo più basso è stato Aprile 2019: per un immobile in vendita sono stati richiesti in media € 1.922 al metro quadro. **Il prezzo richiesto per gli immobili in vendita** è stato più alto nella regione **Valle d'Aosta**, con **€ 2.950 al metro quadro**. Al contrario, per un immobile in vendita nella regione **Molise** vengono richiesti solo **€ 1.055 per metro quadro**, il valore più basso di tutta Italia.

Nello stesso mese, **il prezzo richiesto per gli immobili in affitto** è stato più alto nella regione **Sardegna**, con **€ 18,85 al mese per metro quadro**. I prezzi medi più bassi sono stati invece richiesti **nella regione Calabria**, con solo **€ 4,91 al mese per metro quadro**, il valore più basso a livello nazionale.

IL MERCATO IMMOBILIARE NON RESIDENZIALE

Notizie positive dall'edilizia commerciale con vendite nel semestre per oltre € 5 miliardi e conferma dell'interesse degli investitori internazionali; **spiccano il settore alberghiero e le piattaforme di co-working a Milano**.

In sintesi: **trend positivo per il mercato non residenziale**, stabile il settore produttivo. Continua l'aumento delle compravendite del comparto terziario-commerciale, che comprende uffici, negozi, edifici e depositi commerciali e autorimesse. Nel periodo gennaio-marzo si registra, infatti, un incremento del +5,9%, per circa 23mila scambi. In linea con il primo trimestre 2018, invece, il settore produttivo, costituito prevalentemente da capannoni e industrie, che raggiunge quota 2.521 transazioni (+0,3%).

IL PREGIO SI CONSOLIDA IN TUTTO IL PAESE

Assistiamo oggi a un consolidamento del mercato del pregio, che non è rappresentato più solo da Milano o dal Nord Italia, ma si allarga a tutto il territorio nazionale: sono in crescita infatti i nuovi acquirenti, che comprano sia a fini di investimento che per piacere. Gli immobili di

seconda casa vengono acquistati nelle più belle zone di villeggiatura del nostro paese, soprattutto in corrispondenza degli shop operativi.

Gli italiani sono tornati all'acquisto, così come era successo alla fine del 2018. Non mancano inoltre gli acquirenti stranieri provenienti soprattutto da Germania, Svizzera e in generale dal vicino Nord Europa. C'è grande interesse infine per alcune zone dell'entroterra italiano simbolo di arte e cultura, aree meno conosciute come ad esempio Umbria, Marche e Abruzzo ma che possono rappresentare grandi possibilità di investimento.

EFFICIENZA ENERGETICA

Sul fronte dell'**efficienza energetica**, migliora il quadro generale. Nonostante l'importante peso che hanno gli immobili in classe G, la percentuale di immobili ricadenti nella classe energetica più scadente varia tra il 37% delle villette al 46% delle ville unifamiliari. Lo stesso dato, per il 2017, era compreso tra il 54% e il 67%. Il miglioramento della situazione è testimoniato dalla **diminuzione della percentuale di immobili compravenduti appartenenti alle ultime quattro classi energetiche** (D-G) rispetto all'anno precedente. Per il 2018, infatti, tale valore è pari a circa l'80% a fronte di un valore superiore al 90% per il 2017.

UNO SGUARDO INTERNAZIONALE AL FUTURO

Nel prossimo decennio (**2019-2029**) **Milano** sarà la metropoli che brillerà più delle altre capitali europee per capacità di attrarre nuovi capitali nel settore immobiliare, posizionandosi al **primo posto per investimenti** (13,1 miliardi di euro previsti), con un significativo distacco da Monaco (10,8 miliardi), Amsterdam (10,2 miliardi), Stoccolma (9,5), Dublino (9,1) e Madrid (8,7). Il capoluogo meneghino nel **2018** si è posizionato al **primo posto** tra le capitali europee anche per **capacità di attrarre investimenti immobiliari dall'estero**: con circa il 48 per cento dei capitali complessivi concentrati nelle operazioni real estate di player internazionali, Milano ha dimostrato di essere più attrattiva di Monaco e Barcellona (40%), e ben distanziata da Madrid (30%), Amsterdam (27%), Bruxelles e Vienna (20%).





RE/MAX Italia apre oltre 110 RE/MAX Auction Point nelle agenzie affiliate al Network ed eroga servizi professionali per tutte le parti in causa: il debitore, l'acquirente, il creditore

Nel 2017 in Italia si sono registrate circa 230.000 aste immobiliari ed il 29% degli immobili in asta sono stati aggiudicati con un valore di aggiudicazione che si stima in media del 56% inferiore rispetto al valore iniziale di perizia.

Nel 2018 il numero di immobili del segmento residenziale messi all'asta ha registrato un ulteriore incremento del 4%, secondo i dati pubblicati dai siti ufficiali dei tribunali, degli istituti di vendita giudiziaria, dalle associazioni notarili e dai siti ufficiali autorizzati dal ministero di Giustizia.

Da un lato le istituzioni finanziarie, che detengono la maggior parte dei crediti deteriorati, devono attuare una nuova strategia per abbattere questo stock attraverso un'efficace gestione dei collateral immobiliari anche in considerazione della forte concentrazione della componente 'real estate secured' nei portafogli NPL.

Dall'altro ci si trova davanti ad un mercato, quello del segmento distressed assets, che presenta una pluralità di criticità: il debitore si trova in difficoltà e ha bisogno di una guida professionale e trasparente; per l'acquirente è difficoltoso orientarsi tra le diverse offerte e confrontarsi con un apparato burocratico complesso; i creditori hanno la necessità di sveltire i processi e aumentare i ricavi diminuendo le spese delle procedure.

"Davanti a questo scenario ci siamo domandati come avremmo potuto operare e abbiamo trovato una risposta concreta che ci ha portato ad implementare un progetto, sicuramente ambizioso, ma realizzabile grazie alla capillarità del nostro Network e alla professionalità dei consulenti affiliati - dichiara **Alessandro Bianchi, CEO di RE/MAX Corporate**, divisione del gruppo RE/MAX Italia dedicata ai servizi immobiliari per grandi clienti - "Nel mese di **febbraio 2019** abbiamo presentato alla rete di agenzie immobiliari RE/MAX affiliate in Italia - circa 400 - il progetto RE/MAX Auction Point. In soli due mesi è stata formalizzata l'apertura di oltre 120 RE/MAX Auction Point, corner specializzati nella gestione attiva di Npl e Utp secured e ubicati all'interno delle agenzie del network RE/MAX Italia".

I RE/MAX Auction Point sono dedicati al mondo dei distressed asset (immobili posti a garanzia di Npl e Utp, immobili ex leasing, immobili inseriti in procedure concorsuali) e sono presidiati da consulenti specializzati nei diversi segmenti di riferimento: residenziale, terziario, produttivo, commerciale, destinazioni specialistiche.

I consulenti che aderiscono al progetto seguono un percorso di formazione dedicato che prevede tre distinti livelli per l'ottenimento della certificazione RE/MAX DAS (Distressed Asset Specialist). Oltre a questi sono previsti due webinar al mese di aggiornamento.

I servizi offerti dai RE/MAX Auction Point sono stati studiati per dare risposte concrete alle esigenze dei diversi players che operano nel settore e comprendono Broker Opinion of Value specialistiche, Mandati a vendere finalizzati al saldo e stralcio (Borrower cooperation agreement), Auction facilitation, affiancamento ad attività di Reoco e affiancamento all'investitore/acquirente in tutte le fasi di acquisto in asta (compresa eventuale partecipazione con modalità di asta telematica). Da febbraio scorso a fine luglio sono state **1.395 le posizioni affidate alle Agenzie Auction Point** tra BOV (Broker opinion of Value), MAV (mandati a vendere - Borrower cooperation agreement), auction facilitation, assistenza per attività di Reoco, re marketing ex leasing.

Inoltre è stata predisposta una **modulistica ad hoc** che comprende: "Incarico di vendita per immobile sottoposto a procedura esecutiva", "Incarico di consulenza per partecipazione in asta" e "Proposta di acquisto per immobile sottoposto a procedura esecutiva".

Per i grandi clienti che si rivolgono a RE/MAX, il progetto RE/MAX Auction Point costituisce un reale valore aggiunto legato alla possibilità di mantenere un rapporto qualificato con un solo interlocutore - l'ufficio Centrale RE/MAX Corporate con sede a Milano - e contemporaneamente ricevere un servizio professionale ed omogeneo su tutto il territorio italiano. Banche, fondi di investimento e servicer possono ora avvalersi dei RE/MAX Auction Point all'interno dei quali sono operativi oltre 300 RE/MAX Das (Distressed Asset Specialist) che operano in sinergia con la rete di professionisti RE/MAX su tutto il territorio nazionale.



IMMOBILI D'IMPRESA. TROVA LO SPAZIO PERFETTO PER IL TUO BUSINESS

RE/MAX Commercial è la Divisione Specialistica del Network RE/MAX nel mondo, e in Italia, dedicata alla gestione degli immobili d'impresa. RE/MAX Commercial è una delle reti più produttive al mondo per la compravendita di immobili non residenziali. A livello globale il network perfeziona oltre 25.000 transazioni l'anno con un volume commerciale di oltre 11 miliardi di dollari.

I consulenti RE/MAX specializzati nella gestione di immobili di impresa, denominati RE/MAX Commercial Practitioners sono oltre 3.100 al mondo, in più di 620 agenzie a marchio RE/MAX Commercial in 68 Nazioni.

In Italia il network RE/MAX Commercial è diffuso su tutto il territorio grazie alla distribuzione capillare delle oltre 400 agenzie RE/MAX. RE/MAX Commercial Italia è l'unica rete realmente presente in tutte le regioni italiane con consulenti professionali specializzati nel settore degli immobili non residenziali. Il consulente RE/MAX, per poter ottenere l'ambita certificazione di RE/MAX Commercial Practitioner, frequenta numerosi corsi di alta formazione, sostiene un esame per certificarsi e si impegna a frequentare costantemente corsi di aggiornamento.

RE/MAX COMMERCIAL ITALIA È IL NATURALE RIFERIMENTO PER TUTTI COLORO CHE DESIDERANO VENDERE, ACQUISTARE O LOCARE UN IMMOBILE PER L'IMPRESA.

La divisione fa capo a RE/MAX Corporate www.remax-corporate.it

RE/MAX[®]
COMMERCIAL



“GRAZIE ALLA MATERNITÀ, LA MIA CARRIERA HA SPICCATO IL VOLO”

Ilaria Profumi, Direttore Generale di RE/MAX Italia: una brillante carriera, ma i suoi bambini sono il suo unico e più grande amore

27 giugno | Tgcom24 intervista a cura di CARLOTTA TENNERIELLO



Lei di dov'è?

Io sono umbra, di Assisi, ma mi piace definirmi cittadina del mondo. Ho sempre amato viaggiare e vivere all'estero e così, terminati gli studi classici della scuola superiore, mi sono trasferita a San Francisco. Peraltro devo aggiungere che non sono mai stata un giorno senza lavorare dalla maturità ad oggi ed ecco perché, anche mentre studiavo, cercavo di mettere da parte qualche risparmio per il mio trasferimento negli States facendo la cameriera. Andai a vivere a Santa Clara, dove alloggiavo presso una famiglia che abitava nei pressi della Silicon Valley. Rimasi per un anno, frequentando corsi di lingue e vivendo tra la Silicon Valley e San Francisco.

Che accadde poi?

Al mio rientro in Italia decisi di studiare giurisprudenza, ma non feci subito l'esame per l'avvocatura e, mentre studiavo all'università, lavorai come giornalista pubblicista per un quotidiano locale ed addetta stampa in un ente pubblico, e nello stesso tempo vendevo polizze assicurative. Il lavoro nell'ente pubblico mi consentì di venire in contatto con un magnate americano che mi chiese di seguire la costruzione di un teatro da mille posti in Assisi; l'edificio era un ex opificio chimico Montedison, e successivamente mi fu offerto di occuparmi della gestione dello stesso. Si trattò di un'esperienza straordinaria, ma purtroppo molto breve. Dopo un anno la società americana rese il teatro al Comune di Assisi ed io non avevo voglia di lavorare per un'amministrazione locale e dovetti rimettermi in gioco.

Non credo che si sia spaventata.

Assolutamente, no. Io nel frattempo, dopo essermi laureata, mi iscrissi a un Master in Diritto del Lavoro e una società romana nel business delle sale bingo, che aveva pianificato l'apertura di sessanta sale in Italia, mi chiamò per occuparmi della parte amministrativa e burocratica. Mi trasferii a Roma e lì incontrai il padre dei miei figli. Proprio per amore, a seguito del suo trasferimento a Milano, mi trasferii anch'io ed esattamente a Milano, dove vivo, sono nati i miei due figli, Luca, dieci anni, ed Edoardo, sei.

La maternità ha cambiato la sua vita?

Nonostante fossi un manager aziendale fin dall'età di 28 anni posso affermare con certezza che è grazie alla maternità che la mia carriera ha spiccato il volo. Ho desiderato e fortemente voluto i miei figli, che sono assolutamente la cosa più importante della mia vita. Non ho mai smesso però di sentirmi una professionista, oltre che una madre, per cui, nonostante non avessi internet a casa, appena arrivata a Milano andavo negli internet point per inviare il mio curriculum. Non smisi nemmeno di studiare e così, anche

un po' inaspettatamente, superai brillantemente al primo colpo l'esame per diventare avvocato. Fui chiamata per un colloquio in RE/MAX per una posizione da segretaria, ma non mi preclusi alcuna possibilità. Fui affascinata dal colloquio col Presidente che mi palesò uno scenario in cui la collaborazione era al top in una società dalla vocazione altamente meritocratica. Accettai.

Direi che di strada ne ha fatta parecchia!

Molta sì! Sono trascorsi tredici anni da allora e la mia carriera è stata in continua ascesa. Adoro lavorare in team, far crescere le persone con cui condivido obiettivi e attività, ma devo ammettere che io mi sento profondamente mamma. Pensi che mi sarebbe piaciuto avere un terzo figlio, anche se a causa della fine della storia con mio marito non è più stato possibile.

Maternità e lavoro: non sempre facile.

Non lo è affatto. Per esempio, io per lavoro devo viaggiare molto e ogni volta che parto soffro molto nel doverli lasciare. Per cercare la forza, mi sono rivolta a un coach che mi ha suggerito un libro che mi è stato di grande conforto in cui il rapporto madre-figlio viene descritto come uno yo-yo, ovvero l'amore tiene legati anche nell'assenza. D'altra parte, ci sono cose per me imprescindibili, per esempio accompagnare a scuola i miei figli ogni mattina, portarli a judo o agli allenamenti di calcio, andare ai colloqui con gli insegnanti o anche organizzare un pigiama party a casa con gli amichetti. Io sono una persona giocosa e adoro giocare con i miei bambini.

La sua esperienza in RE/MAX?

Per me salire a bordo di RE/MAX è stato facile perché l'azienda ha una filosofia meravigliosa incentrata sulla considerazione di ogni singolo individuo; tuttavia non nego che in alcuni momenti non è stato semplice decidere di rimanere, ma ho sempre studiato molto e mi sono rimessa in gioco. Il settore immobiliare è molto maschile, quindi all'inizio è stato tutt'altro che semplice. Io però non ho mai fatto pesare la maternità, che io non ritengo certo una malattia, ma un dono. Certamente, un uomo con le mie stesse competenze avrebbe fatto carriera assai più velocemente, io ho dovuto sfondare il cosiddetto "soffitto di cristallo", secondo il quale nelle aziende solo il 16% del top management è donna. Io ho invece introdotto lo smart working, che ha consentito al personale femminile di poter gestire molto meglio il lavoro e la famiglia, al punto che oggi in RE/MAX il 38% dei collaboratori è donna.

Ammesso che ne abbia, cosa fa nel tempo libero?

Quando riesco, un paio di volte alla settimana mi dedico al Pilates o allo yoga; inoltre mi piace cucinare perché mi rilassa, adoro la convivialità, invitare gli amici a cena. Preferisco una cucina green e salutare, ma i miei bambini non possono fare a meno delle lasagne alla bolognese e dell'arrosto con patate, un classico!

CAREER NIGHT: DAI UNO SGUARDO AL TUO FUTURO

Un nuovo format serale studiato per consentire ad un numero maggiore di candidati di essere presente, offrendo loro un aperitivo in un clima rilassato post lavoro "PER CONOSCERTI NON CI BASTA UNA SEMPLICE TELEFONATA"



RE/MAX Italia ha presentato la scorsa primavera ai suoi Broker, i titolari delle Agenzie RE/MAX ed ai Recruiting Manager, figure professionali specificatamente deputate alla selezione di nuove risorse da inserire in agenzia, con un nuovo format di reclutamento, il "Career Night". Ma "letteralmente" che cos'è una "Serata della Carriera"?

Si tratta di un evento vero e proprio di recruiting e informazione, svolto in contemporanea in tutta Italia - presso le Agenzie aderenti - il 23 maggio dalle 17.30 alle 19.30. Un'occasione straordinaria per incontrare centinaia di potenziali nuovi agenti immobiliari, provenienti anche da fuori settore. Professionisti con la voglia di dare una spinta ulteriore o un cambio drastico alla loro carriera.

Ogni Agenzia ha espresso la propria vision, mission e programmi di sviluppo futuro, sono state trattate tematiche di interesse e pertinenza specifica di ogni Agenzia aderente, sia per fuori settore, che per consulenti immobiliari; è seguita la definizione delle date dei colloqui con i prospect e la serata si è conclusa con un aperitivo di networking, in un clima piacevole e rilassato.

L'iniziativa nazionale è stata supportata in termini di promozione dalla sede RE/MAX Italia, che ha pianificato

per l'occasione campagne on line ad hoc con un forte messaggio sui principali canali quali Monster, LinkedIn, Facebook, aprendo una specifica sezione informativa con landing page sul sito remax.it, nonché inviando DEM ai potenziali candidati e fornendo un kit di comunicazione con comunicato stampa per i contatti media locali, messaggi social, video e contenuti per promuovere al meglio l'evento.

La sede ha inoltre fornito alle agenzie che hanno aderito all'iniziativa, ben 439 profili di candidati. 200 circa i lead che sono in contatto con le agenzie e stanno approfondendo l'offerta lavorativa con nuovi colloqui. In particolare 20 nominativi segnalati dalla sede hanno effettivamente sottoscritto un accordo entrando in diverse agenzie, e molti altri sono in procinto di farlo.

CAREER NIGHT IN NUMERI:

102 IL NUMERO DELLE AGENZIE CHE HA PRESO PARTE ALL'INIZIATIVA

500+ IL NUMERO DI OSPITI INTERVENUTI

63 IL NUMERO DI CITTÀ COINVOLTE

CORSO ABILITANTE PER AGENTI IMMOBILIARI PRESSO IL RE/MAX ITALIA BUILDING A MILANO

RE/MAX è in crescita e ha bisogno di persone che crescano insieme all'azienda.

Quella dell'agente immobiliare è una professione impegnativa, ma che può diventare molto remunerativa e offrire grandi soddisfazioni personali.

Ed è per questo motivo che la sede RE/MAX Italia ha siglato un importante accordo con il centro di formazione Service and Management, grazie al quale consolidiamo e ampliamo la nostra offerta formativa, con un corso della durata di 100 ore che garantisce una formazione multidisciplinare altamente professionalizzante.

L'obiettivo è quello di assicurare a tutti i nostri affiliati la possibilità di accedere al corso di preparazione all'esame ed all'avvio dell'attività come Agente di Affari in Mediazione

Immobiliare, in maniera più semplice e capillare, i corsi saranno infatti organizzati su tutto il territorio nazionale, quelli di Milano si terranno all'interno del RE/MAX Italia Building.

Non è un segreto che la crisi economica abbia cambiato il mercato immobiliare rendendolo più competitivo: non basta più essere un intermediario immobiliare ma è necessario essere un vero e proprio consulente professionista.

Il ruolo svolto dall'agente immobiliare è quello di una figura di fiducia per il cliente che riesca a consigliarlo al meglio rispondendo in modo congruo e completo a tutti i suoi dubbi.

La professione dell'agente immobiliare è una professione regolata per legge e per svolgerla bisogna essere abilitati.

Questo accordo è un'opportunità PER ABILITARSI IN BREVE TEMPO E REALIZZARE IL PROPRIO PROGETTO DI REALIZZAZIONE PROFESSIONALE.

Info: university@remax.it



Per conoscerti non ci basta una semplice telefonata



Formazione & carriera



AGENTI IMMOBILIARI: DA NORD A SUD UNA PROFESSIONE IN CLOUD, SEMPRE PIÙ SOCIAL E CHE UTILIZZA CHAT ED EMAIL PER FARE NETWORKING

RE/MAX Italia continua ad analizzare trend e competenze del settore con una nuova survey sulla **digitalizzazione dell'agente immobiliare**. E porta in Italia l'evento di formazione internazionale **Speaker Tour 2019** per imparare, da 3 Webstar d'oltreoceano, ad attrarre contatti attraverso i video.

Un agente immobiliare così non si era mai visto. **Digitale e collaborativo**, conserva i dati in cloud (67%), spende nell'advertising di Facebook (50,5%), guarda ancora con sospetto a quello di Google (71,3%) e conserva la fiducia verso i portali di annunci immobiliari (85,1%).

Alla fine anche una professione ostinata nella sua immutabilità, sta lentamente capitolando davanti a tecnologie e device che hanno reso la nostra vita più veloce e immateriale. L'agente immobiliare cambia le proprie abitudini per adattarsi ad un mondo che ha adottato nuove regole di comunicazione e che lo vuole più efficace, immediato e flessibile.

L'indagine **"La digitalizzazione dell'agente immobiliare"**, svolta da RE/MAX Italia, ha coinvolto un panel di 558 consulenti immobiliari in tutta la penisola. Le risposte ai 19 quesiti ci raccontano la storia di un **professionista diventato**



social addicted e che predilige Facebook (33,1%) e LinkedIn (23,6%) a Twitter (9,4%) e Youtube (11,2%).

Sul tema della comunicazione c'è spazio di crescita: il 15,9% dichiara di gestire un blog personale ed il 60,9% non utilizza ancora i video per fare personal brand. Ed è proprio per migliorare la loro personal branding sono sempre di più i professionisti del settore che seguono corsi di formazione e workshop di aggiornamento dedicati ai social media e volti ad incrementare il numero di contatti e far crescere il volume d'affari.

Per questo, lunedì **1° Aprile** RE/MAX ha portato in Italia, allo Spazio MIL, uno spazio multifunzionale dedicato alla creatività e al design che sorge presso il parco di archeologia industriale ex Breda a Sesto San Giovanni (MI), lo **SPEAKER TOUR 2019 - SUPERCHARGE YOUR SUCCESS**.



JESSE PETERS, agente immobiliare, è ritenuto il Guru dei video. E' meglio conosciuto come Social Savvy® REALTOR®.



NATHAN DART, agente immobiliare, speaker e Coach internazionale. Creare un rapporto reale con i clienti è il suo top of mind.



TAYLOR CONROY è un Imprenditore Social, ma di lui dicono sia un "Eroe del cambiamento"



Un evento di formazione rivolto a tutti i professionisti del settore immobiliare e dedicato all'utilizzo di video sui social network, applicati al settore Real Estate. **SPEAKERS TOUR 2019 - SUPERCHARGE YOUR SUCCESS** è stata l'occasione per agenti immobiliari e operatori del settore di ascoltare e soprattutto imparare da alcuni dei maggiori esperti di marketing online e social media applicati al settore immobiliare.

Taylor Conroy, Nathan Dart e Jesse Peters, tre coach internazionali provenienti da background eterogenei e grazie proprio a questo hanno potuto mettere a disposizione della platea le più diverse expertise, gli ingredienti perfetti per centrare l'obiettivo, offrendo ai partecipanti l'occasione per **affinare le migliori tecniche per attrarre la futura generazione di clienti** ed imparare come costruire una mentalità orientata al cliente, trasformando i contatti online in risultati concreti.

Tra le altre cose, dall'incontro è emerso che **i video sono la chiave** per creare un coinvolgimento autentico sui social, attraverso i video un professionista parla di sé, si fa conoscere e costruisce con i suoi follower giorno dopo giorno, video dopo video, un legame.

L'indagine condotta da RE/MAX ha anche osservato come gli agenti immobiliari si avvicinano oggi alla **collaborazione e al networking**, e lo fanno attraverso l'utilizzo di **MLS** (multiple listing service) e grazie a forme di comunicazione alternative come il telefono (26,7%) e l'email (24,3%), fino alla messaggistica di Whatsapp (19,2%). Il porta a porta (21,7%), come fonte di acquisizione immobiliare, lascia spazio a risorse online (67,5%) e tools specifici (ad esempio App active finder).

Ovviamente l'occhio vuole la sua parte. Secondo il report ci sono buone notizie sul fronte della **presentazione degli immobili** con numeri in crescita legati all'utilizzo di tecnologia per la realizzazione di planimetrie 2D/3D (47,5%) e virtual tour 360° (35,8%).



LA TUA RICETTA PER IL SUCCESSO

HOUSE #50 ORGAN RE/MAX ITALIA



Contest di reclutamento "stellato"

RE/MAX Italia ha lanciato un contest di reclutamento rivolto alla propria rete davvero "succulento". La competizione, volta a premiare l'agenzia che ha inserito un numero maggiore di nuovi professionisti dal 1° Aprile al 1° giugno 2019, ha preso ispirazione dal mondo culinario. Chi ha preparato la ricetta "stellata" più completa delle lasagne RE/MAX? Chi è riuscito a procurarsi tutti, o per lo meno, il maggior numero di ingredienti **necessari per completare la ricetta?**

La preparazione di un piatto può rispecchiare molto la realtà aziendale, perché in entrambi i casi sono necessari metodo, risorse, organizzazione e competenze, sempre con il giusto equilibrio, il giusto mix, il corretto utilizzo degli strumenti e delle tecnologie per ottenere il risultato atteso. All'interno di un'agenzia i consulenti immobiliari hanno naturalmente caratteristiche professionali, background, esperienze, capacità relazionali e formazioni differenti, ma nella giusta proporzione e nella giusta combinazione. Ogni nuovo consulente reclutato rappresenta un ingrediente e ogni consulente terminato ha causato la perdita di un ingrediente. Ben 14 agenzie si sono classificate ma sul podio c'era posto solo per le prime tre: Al **1° posto** RE/MAX CasAffare di Gravina di Catania (CT) per aver raggiunto il 68% dell'obiettivo mettendo perfettamente a punto "Preparazione, cottura pasta, besciamella e soffritto" della squisita lasagna RE/MAX, seguita al **2° posto** da RE/MAX Mistral di Cagliari, con il 44% e per finire il **3° posto** è stato occupato da

RE/MAX Specialisti Immobiliari di Genova con il 40% che si sono aggiudicate rispettivamente la partecipazione gratuita per una persona alla prossima Convention Nazionale RE/MAX Italia (27/29 Aprile 2020, Bologna) e la partecipazione gratuita per una persona alla prossima Riunione Nazionale dei Broker, Brokers' Retreat, Baveno (VB) (7/8 Novembre 2019) per il 2° e 3° posto.

A tutte le altre agenzie classificate vanno comunque i nostri complimenti, per essersi aggiudicate un Corso di formazione Your RE/MAX Career per 4 consulenti immobiliari. Le citiamo in ordine di arrivo ed obiettivo raggiunto: RE/MAX Prima Classe, RE/MAX Sfera (32%); RE/MAX Orange (28%); RE/MAX Ambition, RE/MAX Future Home, RE/MAX Reliance 2, (24%); RE/MAX ABCcase, RE/MAX Abitat, RE/MAX Discovery, RE/MAX Plus, RE/MAX Prime (20%).

RISPARMIA CON L'ENERGIA DELLE NOSTRE OFFERTE.

 **ENERGIA
ELETTRICA.**

 **GAS
NATURALE.**

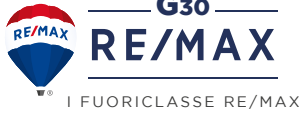
 **EFFICIENZA
ENERGETICA.**

LA MAGGIOR TUTELA FINISCE
ENTRO GIUGNO 2020:
COSA ASPETTI A CAMBIARE?


Weedoo
Energy for doers.

Fornitore ufficiale

 **RE/MAX**



I BROKER FUORICLASSE RE/MAX SI SONO INCONTRATI A BORGIO EGNAZIA. “L’INIZIO ACCADE, LA DURATA È DA COSTRUIRE”

Gli eventi per celebrare le nostre eccellenze in Italia



Una location d'eccezione, il **Resort Borgo Egnazia ******* (Premio Virtuoso, The Leading Hotels of the World nel 2016) ha ospitato l'esclusivo evento riservato ai broker delle **AGENZIE G30 RE/MAX**, le migliori 30 agenzie del nostro Network.

Un luogo in cui la natura è potente, la quiete è profonda, l'armonia è perfetta. Immerso negli ulivi millenari della Valle d'Itria, a pochi passi dal cristallino mare Adriatico di Savelletri le nostre Eccellenze si sono focalizzate su tematiche ed interventi strutturati esclusivamente per la crescita e sviluppo delle loro agenzie Top.

Ad aprire i lavori è stato **Dario Castiglia**, *Fondatore e Presidente RE/MAX Italia*, che ha parlato ai broker dell'importanza di cogliere le sfide come imprenditori, di pensare in grande e vedersi in grande con una prospettiva futura. È fondamentale per la propria crescita tenere a mente l'importanza di essere parte di una organizzazione intesa come una struttura funzionale, pianificata. Quindi organizzazione ed efficienza come elementi imprescindibili della crescita presente e futura.

A seguire l'intervento di **Riccardo Bernardi**, *CDO di 24MAX*, società di mediazione creditizia il cui obiettivo è quello di collocarsi come una realtà primaria nel mondo finanziario.

L'evento è proseguito con un interessante panel condotto e moderato da **Ilaria Profumi** - *COO di RE/MAX Italia* che ha invitato a salire sul palco **Francesco Nuccio, Lodovico De Rossi, Luca Rondina, Saverio Franceschini e Raffaele Bisceglia**, alcuni dei broker G30 presenti, scelti per condividere con tutti le loro diverse esperienze. La condivisione è un elemento imprescindibile della crescita, ecco la ragione di organizzare un panel strutturato con agenzie G30 giunte a vari livelli di anzianità e sviluppo, 15 anni e 5 anni, questo per confrontarsi sulle differenze che li contraddistinguono di fronte a sfide in definitiva comuni.

Si torna a parlare di Non Performing Loans

(Npl), ossia di crediti deteriorati con **Alessandro Bianchi** - CEO di RE/MAX Corporate che evidenzia le opportunità di questo mercato per l'industria immobiliare.

Con **Leonardo Paoletti**, fondatore di Adacta Consulting, i nostri G30 hanno affrontato il tema della FIDUCIA. Fiducia nei confronti di chi? Abbiamo analizzato le dinamiche che incontra il manager nella gestione dei propri collaboratori.

La fiducia è strettamente connessa al BUONSENNO e ALL'EMOTIVITÀ, due condizioni che si trovano ai lati opposti. Ma alla base di tutto c'è il METODO che è ciò che consente al manager di gestire un'organizzazione che funziona in modo corretto. FIDUCIA NELL'ORGANIZZAZIONE. E come ci si struttura per potenziare la propria organizzazione? Abbiamo analizzato le onde della fiducia: fiducia nella persona, nell'organizzazione, nel Brand e infine fiducia sociale. Si è parlato di CUSTOMER EXPERIENCE PREVEDIBILE, la chiave del successo delle organizzazioni vincenti. Il cliente sa già cosa aspettarsi ancor prima di ricevere o usufruire di un dato servizio specifico.

Non sono mancati anche momenti di relax e divertimento e soprattutto buon cibo durante i quali i broker hanno avuto la possibilità di vivere la bellezza e l'unicità di questo favoloso Resort in compagnia di colleghi con cui hanno in comune un unico grande sogno. Loro ce la stanno facendo con impegno, lavoro e passione, per questo per noi sono dei FUORICLASSE!

I CONSULENTI FUORICLASSE RE/MAX SI SONO INCONTRATI AL VERDURA RESORT E HANNO PARLATO DI CUSTOMER EXPERIENCE PER COMPETERE.



Anche per i migliori consulenti e team leader **RE/MAX TOP 50**, gli Eccellenti del nostro network, RE/MAX Italia ha scelto uno scenario unico, il Verdura Resort di Sciacca (AG), per celebrare i loro successi. Professionisti che hanno seguito ambizioni e raggiunto obiettivi personali e di carriera, con determinazione e motivazione costante.

E' stato nuovamente **Dario Castiglia**, ad aprire i lavori parlando di efficienza e di obiettivi, per continuare ad alzare l'asticella. La parola è poi passata ad **Ilaria Profumi** che ha coinvolto la sala in un interessante panel, un momento di confronto e condivisione grazie alla presenza sul palco di alcuni dei top producer in sala.

Beatrice Popovich, Sabrina Monfrini, Alfonso Cassarino e Luca Turconi, questi i nomi dei colleghi che hanno condiviso le loro esperienze, le problematiche e le metodologie per diventare dei Top Producer RE/MAX.

Ringraziamo **Gerardo Paterna** che, con un interessante intervento ci ha parlato di come competenza, affidabilità, benevolenza e integrità facciano sì che un professionista dell'immobiliare possa e debba arrivare al cuore delle persone e conquistarne la fiducia. Insieme a lui abbiamo anche presentato il blog RE/MAX ITALIA, sempre alla ricerca di nuove 'penne'!

Insieme a **Claudio Vernata di Adacta Consulting** abbiamo approfondito il tema della fiducia. Cosa possiamo fare per migliorare la customer experience che offriamo ai nostri clienti? In aula infine i nostri Top50 RE/MAX hanno lavorato in gruppi gestendo situazioni e giochi di ruolo eterogenei, per essere sempre di più l'unico punto di riferimento per chi vuole comprare o vendere casa.

SAVE THE DATE 19-20



RE/MAX Commercial Symposium

15-17 Settembre 2019, Marriott DTC Denver, CO (USA)



RE/MAX Luxury Forum

6-7 Ottobre 2019, Four Seasons Austin, TX (USA)



XI Convention RE/MAX Europe

16-18 Ottobre 2019, Isola di Maiorca (Baleari, Spagna)



BROKERS' RETREAT

7-8 Novembre 2019, Grand Hotel Dino, Baveno (VB)



Convention Internazionale RE/MAX R4

24-27 Febbraio 2020, MGM Hotel & Casinò, Las Vegas (NV)



G30

25-26 Marzo 2020, Location in fase di definizione



XXIII Convention RE/MAX Italia

27-29 Aprile 2020, Polo Congressuale di Bologna



TOP 50

20-21 Maggio 2020, Location in fase di definizione

XXII CONVENTION RE/MAX ITALIA RE/MAX BELIEVERS: SUPERARE I COMPETITOR PER CONTINUARE A SUPERARE NOI STESSI

Si è svolta dal 17 al 19 giugno nel Palazzo dei Congressi di Riccione, la **XXII Convention RE/MAX Italia**. Oltre 850 "Believers" RE/MAX, tra Affiliati e Ospiti, si sono incontrati per una tre giorni di festa, celebrazioni, ma anche formazione e crescita.

L'evento è stato guidato come sempre dal CEO e fondatore del network in Italia, **Dario Castiglia** e dalla COO **Ilaria Profumi**. La conduzione è stata affidata quest'anno alla bellissima **Federica Fontana**, che ha aperto i lavori intervistando il Presidente sui successi passati e gli obiettivi futuri del gruppo.

Un Presidente che in un bellissimo video di apertura, abbiamo visto lottare e mettere la concorrenza al tappeto, con sacrificio, fatica e perseveranza di colui che vuole raggiungere un obiettivo, e ci **CREDE** sul serio!

RE/MAX BELIEVERS, il payoff di questa Convention: *"Devi credere in ciò che fai, devi fidare di essere sulla strada giusta e devi convincerti che, se non ti arrenderai, prima o poi arriverà il tuo momento di gloria"*.

Ci siamo lasciati ispirare da **Ilaria Profumi**, con un intervento illuminante sulla Customer Experience e la Fiducia quale nuova moneta di scambio dei tempi moderni, che come tale ha assunto un valore concreto nei mercati. E' la trust economy, un nuovo modo di pensare e collaborare. Il cambiamento a cui stiamo assistendo consiste nel passaggio delle aziende servizio-centriche ad aziende cliente-centriche. Se infatti un tempo le aziende dovevano raccontare di se' in modo da riuscire a raggiungere il maggior numero di persone, oggi quello che conta è ciò che viene detto dai clienti, i loro commenti, le loro recensioni. La Customer Experience ha preso il posto della pubblicità. E quello che RE/MAX fa ogni giorno è proprio offrire ai propri clienti una Customer Experience senza eguali.

Ci siamo lasciati emozionare da un vero fuoriclasse, un calciatore che ha vinto tanto, ora imprenditore di successo: **Demetrio Albertini** che ha condiviso con noi la sua vision e i traguardi raggiunti lavorando in team.

E ancora lo strepitoso **Marco Berry**, noto ai più come la lena che esclamava "Yaauuu" ci ha letteralmente tenuti incollati alle sedie durante la sua esibizione di prestidigitazione ricca di colpi di scena.

Ampia l'offerta formativa grazie a relatori di fama internazionale come il collega di RE/MAX Israele **Gil Li-ran**, la pluripremiata Broker RE/MAX portoghese **Joanna Koltan** e l'eccellente **Emanuele Maria Sacchi** che hanno tenuto seminari di grande ispirazione per la rete che si è portata a casa utili pillole di successo.

E naturalmente non sono mancati momenti di puro divertimento e aggregazione durante l'aperitivo di benvenuto alla Spiaggia Le Palme 88-89 di Riccione e come da tradizione decennale RE/MAX, una serata pazzesca, la Fun Night RE/MAX, alla mitica e storica Baia Imperiale di Gabicce, con l'intrattenimento live della band della sublime Nicole Magolie accompagnata dal maestro Gabriele Gentile.

Last but not least, ringraziamo i nostri partner e sponsor che ci hanno affiancati in questo importante evento e diamo appuntamento a tutti alla XXIII Convention Nazionale che avrà luogo dal 27 al 29 aprile 2020 nel Polo Congressuale di Bologna.

Special Thanks ai nostri Sponsor

bticino

casa.it

db
DB INGEGNERIA DELL'IMMAGINE

DS
Distribuzione Servizi s.r.l.

gate-away.com
...per vendere casa a stranieri

idealista

GENERALI
Agenzia Generale di Milano Amendola
Agenzia Generale di Milano Washington

Gestim

helvetia

IGREG STUDIO

INFINITY SHOPPER
Gadget e Stampati Personalizzati

Promostudio
PROMOSTUDIO s.p.a.

PWS
deco@rt

RE GOLD
SERVIZI AVANZATI PER IL REAL ESTATE

realisti.co

RUBNER
haus

total render
ARCHITECTURE
Pianimetrie Arredate e Render per la tua Agenzia Immobiliare

WIKI CASA

RE/MAX STORE.IT
ITALIA by KARTE

RE/MAX BELIEVERS, perché noi ci crediamo!





La flotta RE/MAX

“TUTTI COL NASO ALL’INSÙ” AD AMMIRARE LE MONGOLFIERE DELLA FLOTTA RE/MAX

Dal 4 al 6 gennaio 2019, 3 giorni di voli e oltre 30 mongolfiere e piloti italiani e stranieri hanno solcato i cieli di Mondovì durante il 31° Raduno aerostatico



Da 31 anni, Mondovì vola. Vola con la magia e i colori delle mongolfiere, regine del cielo della capitale italiana del volo aerostatico. E' andato in scena dal 4 al 6 gennaio 2019 il **31° Raduno Aerostatico Internazionale dell'Epifania: il più grande e longevo raduno di mongolfiere di Italia**, organizzato dall'Aeroclub Mongolfiere di Mondovì - unico Aeroclub in Italia dedicato ai palloni aerostatici a cui ha partecipato anche **una delle Mongolfiere della flotta RE/MAX Italia, pilotata per l'occasione da Maurizio Saveri**. Una manifestazione di richiamo nazionale, che per tre giorni ha riempito il cielo della città di grandi bolle colorate. Uno spettacolo per i bambini, per famiglie, per tutti.

La Mongolfiera RE/MAX partecipa al Festival “Roma incontra il mondo”. Dal 25 aprile al 1° maggio alla Nuova Fiera di Roma



La mongolfiera RE/MAX ha presenziato il Festival “Roma incontra il mondo” abbracciando appieno il tema principe dell’iniziativa, l’internazionalità, come internazionale è il nostro brand. Immersi in un’atmosfera magica, i visitatori hanno potuto attraversare in un solo attimo l’intero continente e come per magia...ritrovarsi a camminare tra le suggestive atmosfere celtiche, ballare le coinvolgenti danze irlandesi, assaporare le delizie della Spagna, ascoltare un concerto country, farsi trasportare da un sensuale ballo latino, o gustare i piatti tipici della cucina argentina...tutto questo e ancora di più è Roma incontra il Mondo, l’occasione per vivere uno straordinario e imperdibile viaggio, anche **innalzandosi ad oltre 20 metri da terra** grazie alla maestosità del **pallone aerostatico RE/MAX**, che con l’occasione ha offerto voli gratuiti vincolati a tutti coloro i quali hanno voluto provare l’ebbrezza unica di salire a bordo!

SPAZIO DI VITA,
ESPRESSIONE
DEL TUO MONDO.

RUBNER
haus



Scoprite insieme a noi un modo sostenibile e sicuro di vivere e costruire. Abitare il legno, abitare il futuro.

www.rubner.com/haus



LISBONA | TRAINING MEETING TOP AGENTS 9-10 maggio

RE/MAX Italia, nel pieno spirito di condivisione delle sinergie internazionali offerte dal nostro network ha invitato i primi 15 consulenti tra i Top 50 Individual e Team Leader del 2018 a partecipare ad un incontro esclusivo a Lisbona, il 9 e 10 di maggio. Con l'occasione i colleghi portoghesi di RE/MAX Latina II del Gruppo Latina e di RE/MAX Spazio si sono resi disponibili a tenere un incontro mirato per illustrare le loro best practice. Una due giorni proficua, all'insegna del costante impegno a migliorarsi per offrire ai nostri clienti un servizio ed una Customer Experience ineguagliabili.



Eventi internazionali, per condividere, celebrare e crescere

CONVENTION RE/MAX INTERNAZIONALE R4 MGM Grand Hotel & Casino | Las Vegas, Nevada (USA), 25-28 febbraio

In occasione della Convention Internazionale RE/MAX R4 che ha visto riunirsi a Las Vegas oltre 6.000 Affiliati da più di 60 Nazioni al mondo, RE/MAX Italia è stata insignita di numerosi riconoscimenti a livello mondiale Large Region.



Dario Castiglia
CEO RE/MAX Italia

Ilaria Profumi,
COO RE/MAX Italia

Luca Compiani,
Expansion Manager





AL VIA IN PRIMAVERA LA NUOVA CAMPAGNA NAZIONALE RE/MAX SULLE RETI MEDIASET CON LE SMART TV

In TV, in RADIO e in giro per le città d'Italia. RE/MAX c'è, si vede e si sente

Nel mese di aprile RE/MAX Italia ha lanciato il nuovo progetto di comunicazione su **10 Reti Mediaset con le Smart TV**: una campagna di comunicazione al passo con i tempi, fresca e attenta ai cambiamenti nel mondo della comunicazione.

La campagna è stata pianificata su tutti i canali Mediaset: **Canale 5, Italia 1, Rete 4, Iris, Italia 2, Focus, LA5, Top Crime e Mediaset Extra** per un totale di **oltre 2.800.000 device connessi e 2.400.000 impressions**. Nel dettaglio la nuova creatività si mostra sullo schermo sotto forma di **banner pubblicitari a L di grande impatto visivo** e con la possibilità di effettuare un click sull'annuncio pubblicitario che porta ad una



RE/MAX ON AIR

RE/MAX prosegue nella strategia di investimento sul brand con un ricco piano media: dopo il piano di affissioni a **Milano e Torino** a fine anno e la pianificazione nazionale sulla smart tv nella primavera di quest'anno, ha pensato ad una **campagna radiofonica in Sardegna e in Veneto**. **L'obiettivo è quello di portare la figura dell'agente RE/MAX, il suo linguaggio, la nostra mongolfiera e il format grafico, in ogni città d'Italia**, partendo proprio dai capoluoghi milanese e piemontese.

“Qualunque sia lo spazio di cui hai bisogno, noi possiamo trovarlo. Mettici alla prova”

E' questo messaggio alla base della nostra campagna e che viene ripreso anche nello spot radio:

1° voce: E poi, proponiamo anche questo spazio di 30 secondi commerciali, non calpestabili, ma voluminosissimo. E con doppia esposizione: Cassa destra: a est Cassa sinistra: e a ovest. Lo spazio commerciale si trova in ottimo contesto, in posizione rumorosa e vivace, sia di giorno che di notte, ma collegatissimo.

2° voce: Qualunque sia lo spazio di cui hai bisogno, noi possiamo trovarlo. Mettici alla prova, visita remax.it RE/MAX. L'immobiliare n°1 al mondo.

La nostra pubblicità, della durata di 30", è andata **in onda dal 18 marzo, per 3 settimane**, in **Sardegna** sulle frequenze di: Radio Latte e Miele (Sardegna), Radiolina, Radio Sportiva. Ed in **Veneto, dal 18 marzo, per 2 settimane**, sulle frequenze di Radio BIRIKINA, Radio BELLA & MONELLA, Radio COMPANY e Radio 80.

landing page di un vero e proprio mini sito, che riporta tutte le info e i contatti del network RE/MAX.



Una campagna dal duplice intento targettizzata per due tipi di audience.

La prima audience di riferimento è rappresentata dal **CLIENTE FINALE, da singoli, coppie o famiglie interessati a comprare o vendere casa**. Un potenziale cliente può contare su professionalità, sicurezza e conoscenza approfondita del mercato immobiliare. Basta metterci alla prova!

La seconda dai possibili **IMPRENDITORI DI SUCCESSO**, che vogliono aprire un'agenzia RE/MAX. Ad essi l'azienda si rivolge con una grafica pulita, coerente con l'immaginario del fly higher e mostrando benefici e vantaggi che si ottengono diventando broker.

Siamo l'immobiliare n°1 al mondo. Anche a ROMA. Mettici alla prova!

Importante campagna dinamica e di affissione a Roma e nelle principali province del Lazio.

Nuova campagna di affissioni multi soggetto e dinamica sui bus di linea, pianificata a maggio in oltre **450 posizioni strategiche**, presso i luoghi cardine delle principali **città e province di tutto il Lazio**.

Cielo azzurro che più azzurro non si può, **l'iconica mongolfiera** e un **messaggio sintetico**, per una lettura immediata e chiara, che utilizza un linguaggio che richiama quello degli agenti immobiliari, sono gli **elementi di questa nuova campagna affissioni**.

La capitale è stata inoltre protagonista della **76esima edizione degli Internazionali BNL d'Italia**, e in quell'occasione RE/MAX Italia ha pianificato 4 passaggi televisivi al giorno per 7 giorni con spot da 30", dal 13 al 19 maggio, su Skysport. Uno spot nuovo, divertente, accattivante, orientato al cliente per catturarne l'attenzione.

Uno spazio media e uno spazio in vendita hanno molto in comune: soprattutto la posizione e i metri quadri. Da questa intuizione è nata la **campagna RE/MAX**: la pianificazione per **Roma** e il Lazio, segue infatti quella di **Milano** di ottobre-novembre 2018, di **Torino** fatta a Gennaio 2019, gli spot radio passati sulle frequenze di **Sardegna e Triveneto** lo scorso marzo e nei prossimi mesi mira a portare la figura del consulente RE/MAX, il suo linguaggio, la mongolfiera e il format grafico, in ogni città d'Italia.



L'EQUIPAGGIO RE/MAX ONE TAGLIA IL TRAGUARDO DELLA PRESTIGIOSA E STORICA 151 MIGLIA



Spettacolo mozzafiato nel pomeriggio di giovedì 30 maggio al largo di Livorno per la partenza della **151 Miglia-Trofeo Cetilar 2019**: ben **220 le barche** d'altura - record assoluto - che alle quattro del pomeriggio hanno dato vita alla **decima edizione** della regata in condizioni meteomarine ideali, con sole, mare formato e vento variabile tra i 6 e i 10 nodi d'intensità.

Una regata che si conferma una vera classica. Una regata aperta a tutti, concepita per esaltare le qualità strategiche degli equipaggi partecipanti, ma anche e soprattutto per vivere emozioni che solo la passione, lo sport e il mare sanno generare. Una regata ideata da armatori per armatori, che porta con sé tutta la forza del mare e del vento.

151 Miglia-Trofeo Cetilar: un percorso unico, una ricerca continua per il particolare, un'attenzione per l'armatore che è il vero protagonista.

28 ore di emozionante contest tra le limpide acque della Toscana e la Corsica, per RE/MAX One, l'imbarcazione di RE/MAX Italia, che in questo secondo anno di partecipazione ha tagliato il traguardo posizionandosi al ventesimo posto.

La RE/MAX ONE trionfa alla Etrusca's Cup: regata di 90 miglia tra la Costa degli Etruschi e l'Arcipelago Toscano

E a pochi giorni dell'impegnativa 151 Miglia RE/MAX One si è subito preparata per una nuova regata, l'**Etrusca's Cup 2019. 90 miglia lungo la costa degli Etruschi** fra le Isole dell'arcipelago toscano.

La terza edizione dell'**Etrusca's Cup** ha preso il via venerdì 7 giugno nel tratto di mare tra il porto di Rosignano, l'Isola di Capraia e il golfo di Baratti, per arrivare, dopo una navigazione notturna, nuovamente a Cala de' Medici. "E' una regata di media lunghezza -spiega Stefano Porciani, presidente dello YCCM- che si svolge su un percorso di 90 miglia, comunque impegnativa sia per la costante attenzione nella condotta della navigazione, perché si svolge per la maggior parte nell'arco notturno, che per la ricerca della migliore strategia e regolazione delle vele per cogliere tutti i cambi di vento".

Una prova eccellente che ci ha portato nei posti alti della classifica confermando le doti di leadership di **Dario Castiglia** e del suo equipaggio.

Questi i risultati:

Classifica ORC:

- 1- Grillo Parlante (Fausto Sestini) YCCM
- 2- RE/MAX One (Dario Castiglia) YCCM**
- 3- Gioconda 2 (Roberto Puccetti) YCCM

Classifica IRC:

- 1- Grillo Parlante (Fausto Sestini) YCCM
- 2- RE/MAX One (Dario Castiglia) YCCM**
- 3- Josian (Eugenio Alphantery) YCCM



Solcando i mari del Mediterraneo a bordo di RE/MAX One



È TEMPO DI INTERVISTE. “3 DONNE SUL PODIO”

Nel corso della XXII Convention RE/MAX Italia, ospitata all'interno degli spazi del Palazzo dei Congressi di Riccione dal 17 al 19 giugno, sul podio dei vincitori sono salite tre donne. Tre professioniste, tre Top producer che hanno ottenuto i maggiori successi economici nel corso del 2018: Beatrice Popovich, Michela Pascale e Shijia Ding. Beatrice oltre ad essere salita sul gradino più alto del podio è anche entrata a far parte del Chairman's Club, prestigioso club di produzione in cui rientrano solo quei professionisti che hanno realizzato fino a 600mila Euro in commissioni provvigionali in un anno e fa anche parte dell'esclusivo club di carriera Hall of Fame.

Storia di 3 professioniste di successo in RE/MAX



Consulente immobiliare dell'Agenzia RE/MAX Professionisti Immobiliari Associati di Busto Arsizio (VA). Prima Top Producer in Italia nel 2018

1. Laureata in Giurisprudenza, nel mercato immobiliare da 16 anni, madre di tre figli, più volte classificata tra i Top 50 RE/MAX. La tua famiglia come vive il tuo successo e tu come riesci a gestire il tempo in una giornata tipo?

La mia famiglia, movente unico ed indiscusso delle mie determinazioni, non sempre è aggiornata sui miei risultati: non mi piace apparire e credo che la dimostrazione delle capacità della loro mamma le vedano dalla mia presenza nelle cose di tutti i giorni con loro. La mia giornata è fatta di incastri: tante ore di lavoro con intervalli di recupero bambino a scuola, spesa e passeggiata con il cane, per arrivare ovunque finisco sempre tardi la sera e lavoro l'intera giornata del sabato.

2. Sappiamo che ti sei avvicinata al mondo immobiliare nel 2003, un po' per caso, volendoti rendere autonoma, tenendo conto delle esigenze dei tuoi allora due figli, che sono poi diventati tre, e che fino a quel momento avevi seguito personalmente. Come è avvenuto il tuo reingresso nel mondo del lavoro, in un'attività forse distante da te per percorso accademico e di carriera?

La mia laurea in giurisprudenza, indirizzo di impresa, mi è stata ed è tuttora molto utile: in primo luogo perché nel nostro lavoro si deve

conoscere la materia contrattualistica in generale, in secondo luogo perché avere una preparazione specifica ti dà sicurezza nell'affrontare le situazioni più variegate che ti si presentano quotidianamente in questo settore. Dobbiamo essere in grado di trasmettere sicurezza ai nostri clienti, che devono potersi affidare a noi con serenità.

3. Quest'anno sei salita sul podio dei consulenti Top al primo posto, e fai parte dell'esclusivo club di produzione CHAIRMAN'S CLUB, superando tutti i tuoi colleghi (anche uomini) in Italia. Che effetto ti fa tutto questo e dove vuoi arrivare ora? Quale sarà la tua prossima meta?

Arrivare prima nel 2018 è stata una grande soddisfazione, ma non un punto di arrivo. Non è facile arrivare primi, ma ancora più difficile è restare in modo duraturo nelle prime posizioni...bisogna consolidare i risultati. Le donne hanno sicuramente un vantaggio rispetto agli uomini ed io ne sono consapevole facendo tesoro delle caratteristiche femminili che ci contraddistinguono.



Consulente immobiliare dell'Agenzia RE/MAX Blu di Roma. Seconda Top Producer in Italia nel 2018

1. Il tuo percorso di studi e di formazione ha riguardato prevalentemente l'ambito della Comunicazione, della Sociologia e della Psicologia. Quanto contano questi aspetti nella

professione immobiliare che hai abbracciato con passione da oltre 10 anni? Ci sono stati periodi diversi in cui gli ambiti del mio percorso di studi sono emersi. All'inizio della professione sicuramente gli strumenti di comunicazione sono quelli che ho usato nell'immediato, per avere un approccio positivo con i clienti e affrontare le prime trattative. Ciò che mi ha permesso di arricchire il mio bagaglio professionale e di competenze in ogni caso è stato il lavoro stesso, l'esperienza quotidiana e la scoperta continua delle tante sfumature della materia immobiliare e non solo, mi hanno consentito di acquisire delle conoscenze che mi rendono sempre più capace di dare un servizio completo e soddisfacente ai miei clienti.

Solo in un secondo momento sono emersi gli anni di studio in sociologia e psicologia che, dal mio punto di vista, rappresentano un bacino di cultura generale a cui attingo per potermi relazionare con le tante persone di origini e ambienti sociali diversi che mi trovo a conoscere, proprio grazie al mio lavoro.

2. Elenca tre caratteristiche imprescindibili che a tuo avviso non

devono mancare a chi decide di intraprendere il percorso professionale del consulente RE/MAX. A tuo avviso queste cambiano da uomo a donna?

1. La Costanza. 2. La Trasparenza. 3. L'etica. Non credo che queste cambino da uomo a donna, ma probabilmente le donne sono più naturalmente portate ad un rapporto empatico rispetto agli uomini.

3. Quali pensi siano i tre traguardi più significativi che hai raggiunto negli anni e quale reputi sia oggi la sfida più grande da fronteggiare nella tua attività? Il tuo prossimo obiettivo?

Sono cresciuta molto a livello lavorativo da quando sono in RE/MAX. All'interno della mia agenzia mi occupo di formare i colleghi appena entrati e questo per me rappresenta un grande traguardo. Ma posso affermare con certezza che il mio migliore risultato è essere diventata mamma di Emma, che adesso ha due anni, e nonostante l'impegno comportato dalla bambina i miei risultati lavorativi sono aumentati! Il mio obiettivo è mantenere questo risultato nel tempo naturalmente.



Consulente immobiliare dell'Agenzia RE/MAX Associati Real Estate di Milano. Terza Top Producer in Italia nel 2018

1. Hai mai incontrato delle difficoltà nella professione di mediazione immobiliare svolta a Milano, dovute al fatto di essere una donna, molto giovane e appartenente

ad una cultura comunque distante da quella occidentale, nonostante tu ti sia laureata all'Università per Stranieri di Perugia? Si certamente all'inizio ho incontrato difficoltà nella comunicazione con i clienti italiani soprattutto nella trattativa, dove ci sono molti termini tecnici. Dopo qualche mese ho cominciato a capire meglio il mondo immobiliare e ho potuto aiutare i clienti italiani a comunicare con quelli cinesi. All'inizio è sempre difficile, ma con l'esperienza e il duro lavoro i clienti hanno potuto toccare con mano la mia competenza e mi hanno dato fiducia nonostante la giovane età.

2. Sei la Referente per il Mercato Cinese a Milano per la tua Agenzia. Parlaci del rapporto Italia-Cina da questo punto di vista. In questi anni ho sviluppato il mercato cinese tramite eventi, contatti, incontri formativi per qualificare i clienti cinesi e

spiegare il mondo immobiliare italiano. Ad esempio l'anno scorso abbiamo partecipato all'LPS Luxury Property Show a Pechino dove abbiamo stabilito un rapporto di collaborazione con le agenzie immobiliari più importanti in Cina. Grazie al recente accordo della via della seta tra Italia e Cina, ci saranno sempre più opportunità commerciali tra i due paesi.

3. Ti sei classificata terza in Italia per produzione su oltre 3.700 professionisti, molti dei quali veterani. Che cosa hai provato in quel momento? Qual è il tuo prossimo obiettivo?

Ero molto felice, non mi aspettavo di arrivare terza in Italia perché ho ancora poca esperienza lavorativa e tante cose da imparare/migliorare. Quest'anno ho strutturato un team, dobbiamo studiare e crescere insieme, il mio obiettivo è portare il mio team nella top 10 in 2-3 anni.

DEVI VENDERE, COMPRARE O AFFITTARE CASA? AFFIDATI AI MIGLIORI PROFESSIONISTI IN ITALIA. METTICI ALLA PROVA!



Primi 10 professionisti individuali RE/MAX

 1 Fabia Campanella RE/MAX Reliance	 2 Paolo Caputo RE/MAX Class	 3 Girolamo Alessi RE/MAX Associati Real Estate	 4 Francesca Zapelloni RE/MAX Star	 5 Marco Zizola RE/MAX Mistral
 6 Antonella Della Bitta RE/MAX Karma	 7 Carlo Di Basilico RE/MAX Abacus	 8 Eleonora Cesarini RE/MAX Maison	 9 Dario Garibaldi RE/MAX Specialisti Immobiliari	 10 Massimo Paschino RE/MAX Loserimm

Primi 10 TEAM RE/MAX di professionisti aggregati

 1 Team Leader Simone Rossi RE/MAX Prestige	 2 Team Leader Alfonso Cassarino RE/MAX Professionisti Immobiliari Associati	 3 Team Leader Luca Turconi RE/MAX Professionisti Immobiliari Associati	 4 Team Leader Andrea Ferrari RE/MAX Class 3	 5 Team Leader Marco Caponigro RE/MAX Prime 5
 6 Team Leader Carola Valenza RE/MAX Specialisti Immobiliari	 7 Team Leader Paolo Aralla RE/MAX Specialisti Immobiliari	 8 Team Leader Beatrice Popovich RE/MAX Professionisti Immobiliari Associati	 9 Team Leader Massimiliano Fanari RE/MAX Island	 10 Team Leader Roberto Sigolo RE/MAX Class 2

La TOP TEN dei professionisti individuali e dei TEAM RE/MAX in Italia per produzione dal 01/01/2019 al 31/05/2019



DEVI VENDERE, COMPRARE O AFFITTARE CASA? AFFIDATI ALLE MIGLIORI AGENZIE IN ITALIA. METTICI ALLA PROVA!

Le prime 30 Agenzie RE/MAX in Italia per produzione dal 01/01/2019 al 31/05/2019

 Bonate Sotto (BG)	 Busto Arsizio (VA)	 Rho (MI)	 Genova	 Roma
 Torino	 Catania	 Milano	 Varese	 Cagliari
 Firenze	 Milano	 Legnano (MI)	 Brescia	 Bari
 Roma	 Milano	 Pisa	 Cernusco sul Naviglio (MI)	 Milano
 Torino	 Collegno (TO)	 Crespellano (BO)	 Roma	 Germignaga (VA)
 Roma	 Modica (RG)	 Genova	 Torino	 Roma



UN NETWORK IN CONTINUA CRESCITA!



Dino Di Nobile
RE/MAX Abitat Si
Moncalieri (TO)



Marcio Alexandre Cappelleso
RE/MAX ABCcase 2
Padova



Alessandra Dalpozzo
RE/MAX Aida
Bologna



Jacopo Minio Paluello
RE/MAX Aliante
Roma



Fabio Pancaldi
RE/MAX Aurum
Giarre (CT)



Fabio Contato
RE/MAX Best House
Padenghe Del Garda (BS)



Graziano Nardin
RE/MAX Central
Roma



Maria Grazia Rosati, Daniele Tombolini
The RE/MAX Collection Crystal
Roma



Alessandro Erba, Federico Erba
RE/MAX Decima
Milano



Francesca Gavazzi
RE/MAX Domus Consulting
Bagni Di Lucca (LU)



Luca Barbieri
RE/MAX Dynamica
Milano



Alessandro Travagliati,
Massimo Travagliati
RE/MAX Edilfin 2 - Solò (BS)



Ilaria Chinca
RE/MAX Gold
Roma



Paolo Bruno Nardi
RE/MAX History
Roma



Vito e Domenico Vittore
RE/MAX Houses&Lands 4
Monopoli (BA)



Andrea Infante
RE/MAX Incase
Pachino (SR)



Matteo Bellosi, Luca Bellosi
RE/MAX Innova
Lissone (MB)



Nicola Lelli, David Lazzaretti
RE/MAX Joy
Firenze



Paolo Berardi, Luca Bianconi
RE/MAX Just
Roma



Laura Benedetti, Massimo Bana
RE/MAX Le Mura
Lallio (BG)



Concetta Mastrogiacomo
RE/MAX Love
Pomigliano D'arco (NA)



Salvatore Meneghelo
RE/MAX Lux
Terracina (LT)



Nicola Zarattini
RE/MAX Mediare
San Bonifacio (VR)



Andrea Maria Rossi
RE/MAX Medicea
Firenze



Simone Pierini
RE/MAX Mistral 2
Oristano



Simone Pierini
RE/MAX Mistral 3
Trinita' D'Agultu (SS)



Simone Pierini
RE/MAX Mistral 4
Pula (CA)



Simone Pierini
RE/MAX Mistral 5
Carbonia (SU)



Alessandro Picerni
RE/MAX Ok
Monfalcone (GO)



Fabrizio Pistillo
RE/MAX Passion 2
Roma



Angelo Ferraris
RE/MAX Premiere 2
Castiglioncello (LI)



Rosario Delle Stelle, Fabrizio Puglia
RE/MAX Prime 5
Paderno Dugnano (MI)



Davide Alabisi
RE/MAX Prime 7 - Monza
Entra a far parte del Gruppo RE/MAX Prime



Elena Sala, Alessandra Maggi
RE/MAX Selection
Inzago (MI)



Romina Vercellino
RE/MAX Sirio Real Estate
Savona



Giuseppe La Bella, Salvatore Fauci
RE/MAX Skyline
Sciacca (AG)



Massimo Milanello
RE/MAX Top Brokers
Noventa Vicentina (VI)



Marco Santambrogio, Alessandro Citone
RE/MAX Urbest 4
Roma



Riccardo Benetti
RE/MAX Yes
Varedo (MB)



Giuseppe Cangemi
RE/MAX
Milazzo (ME)



LE AGENZIE A BORDO PER ALTRI 5 ANNI

Da RE/MAX non ce ne andiamo



Patrizia Scussa, Riccardo Bagnolo
RE/MAX 4 You
Napoli



Laura Togni, Federico Marzoni
RE/MAX Aequitas
Jesi (AN)



Giuliano Pennacchi
RE/MAX Arts
Ardea (RM)



Rossana Del Buono
RE/MAX Belladomus
Pomezia (RM)



Bruno Leonardi, Roberta Maria Conca
RE/MAX Care
Milano



Roberta Buonincontri, Maurizio Lagomarsino, Monica Lagomarsino
RE/MAX Family - Genova



Maurizio Galli
RE/MAX Italcasa
Roma



Marco Gasparini
RE/MAX Lago
Brenzone sul Garda (VR)



Angelo Ferraris
RE/MAX Premiere
Cecina (LI)



Davide Corciulo
RE/MAX Gemma
Livorno



871 NUOVI PROFESSIONISTI SONO ENTRATI IN RE/MAX NEL PRIMO SEMESTRE 2019

Dati relativi al primo semestre 2019

Michael	Cristalli	RE/MAX 4 You	Pasqualino	Rocca	RE/MAX Build	Wilmer Xavier	Agreda Floril	RE/MAX Empire
Nello	Noto	RE/MAX 4 You	Stefania	Vajra Gallo	RE/MAX Build	Simona	Conte	RE/MAX Empire
Luca	Castiglione	RE/MAX Abacus	Sabrina	Mercurio	RE/MAX Care	Stefano	Fazio	RE/MAX Empire
Sosia	De Angelis	RE/MAX Abacus	Rovelli	Fatima	RE/MAX Care	Roberto	Piredda	RE/MAX Empire
Ramona	Lombardi	RE/MAX Abacus	Rosanna	Colanero	RE/MAX Casa Club	Alessandro	Randazzo	RE/MAX Empire
Lidia	Luisi	RE/MAX Abacus	Giuseppe	Fulgioni	RE/MAX Casa Club	Lorenzo	Teggi	RE/MAX Empire
Mario	Lentini	RE/MAX Abacus	Fabio	Lentini	RE/MAX Casa Club	Giandomenico	Dipanduale	RE/MAX Enterprise
Nadia	Peciccia	RE/MAX Abacus	Monica	Alghisi	RE/MAX Casa Mood	Lorenzo	Reglia	RE/MAX Enterprise
Bibiana	Amaris	RE/MAX ABCCase	Roberto	Benvenuti	RE/MAX Casa Mood	Silvio	Sandron	RE/MAX Enterprise
Enrica	Artico	RE/MAX ABCCase	Matteo	Gatta	RE/MAX Casa Mood	Adriano	Ferluga	RE/MAX Enterprise 2
Andrea	Bressan	RE/MAX ABCCase	Matteo	Gritti	RE/MAX Casa Mood	Matteo Gabriele	Passigato	RE/MAX Enterprise 2
Elena	Cristoiu	RE/MAX ABCCase	Cristina	Poggi	RE/MAX Casa Mood	Mattia	Pepe	RE/MAX Enterprise 2
Adam	Giraldo	RE/MAX ABCCase	Nadia	Rocca	RE/MAX Casa Mood	Sonia	Varin	RE/MAX Enterprise 2
Chiara Anna	Guaglione	RE/MAX ABCCase	Berta	Parizia	RE/MAX Casa Mood 2	Carrelli	RE/MAX Essenza	
Daniela	Mainardi	RE/MAX ABCCase	Stefania	Putignano	RE/MAX Casa Service	Casarco	RE/MAX Essenza	
Matteo	Martiniello	RE/MAX ABCCase	Paola	Boscarino	RE/MAX Casa Service	D'abrusco	RE/MAX Essenza	
Cristina	Schiavon	RE/MAX ABCCase	Andrea	Caccamo	RE/MAX Casaffare	Graziano	RE/MAX Essenza	
Jacopo	Visentin	RE/MAX Ability	Gianluca	Castelli	RE/MAX Casaffare	Micallef	RE/MAX Essenza	
Martina	Anello	RE/MAX Ability	Arcangelo	Coco	RE/MAX Casaffare	Milano	RE/MAX Essenza	
Ida Claudia	Caligiuri	RE/MAX Ability	Grazia	Distefano	RE/MAX Casaffare	Bontardelli	RE/MAX Estate Partners	
Alessio	Fabrizi	RE/MAX Ability	Barbara	Lombardo	RE/MAX Casaffare	Mazzarisi	RE/MAX Estate Partners	
Federica	Fioravanti	RE/MAX Ability	Francesca	Lombardo	RE/MAX Casaffare	Uggetti	RE/MAX Estate Partners	
Krista	Gjinko	RE/MAX Ability	Franzi	Napoli	RE/MAX Casaffare	Serra	RE/MAX Etica	
Alessio	Di Crescenzo	RE/MAX Abitat	Nicola	Nicolosi	RE/MAX Casaffare	Benedini	RE/MAX Eventi Home	
Alessandro	Fabio	RE/MAX Abitat	Giusy	Nicotra	RE/MAX Casaffare	Domenico	RE/MAX Eventi Home	
Cesare	Luppo	RE/MAX Abitat	Santa	Panvini	RE/MAX Casaffare	Francesco	RE/MAX Evolution Project	
Bruno	Pasquarelli	RE/MAX Abitat	Fina	Ragusa	RE/MAX Casaffare	Francesca	RE/MAX Evolution Project	
Fabrizio	Vendramini	RE/MAX Abitat	Laura	Santoro	RE/MAX Casaffare	Loris	RE/MAX Evolution Project	
Daniela	Conti	RE/MAX Abitat Centro	Alfio	Scuderi	RE/MAX Casaffare	Laura	RE/MAX Expo	
Ilaria	Luceri	RE/MAX Abitat Centro	Giovanni Battista	Spallietti	RE/MAX Casaffare	Francesco	RE/MAX Expo	
Angelo	Alessandro	RE/MAX Absolute	Mario	Rosario	RE/MAX Casaffare	Mario	RE/MAX Expo 4	
Antonino	Sciortino	RE/MAX Absolute	Emanuela	Viola	RE/MAX Casaffare	James Richard	RE/MAX Expo 4	
Simone	Dedeu	RE/MAX Absolute 2	Zingale	Zingale	RE/MAX Casaffare	Marco	RE/MAX Expo 4	
Silvia	Laurenzi	RE/MAX Absolute 2	Ermanno	Zuccaro	RE/MAX Casaffare	Vanessa Micela	RE/MAX Expo Master	
Antonio	Papadia	RE/MAX Acquachiara	Alessandro	Milano	RE/MAX Casaffare	Giampiero	RE/MAX Expo Master	
Giuseppe	Vitti	RE/MAX Action	Lorenzo	Cisarò	RE/MAX Castelli	Raffaella Katia	RE/MAX Expo Master	
Marco	Gori	RE/MAX Active	Matteo	De Santis	RE/MAX Castelli	Stefania	RE/MAX Expo Master 2	
Luigi	Copertino	RE/MAX Ad Maiora	Rosa	Fabrizio	RE/MAX Castelli	Monica	RE/MAX Family	
Paolo	Cavallari	RE/MAX Ad Maiora	Ludovica	Querini	RE/MAX Castelli	Giuseppe	RE/MAX Family	
Manuel	Cenci	RE/MAX Ad Maiora	Massimiliano	Sanità	RE/MAX Castelli	Emanuele	RE/MAX Family	
Sara	Graziosi	RE/MAX Ad Maiora	Antonio	Bonaccorsi	RE/MAX City Home	Fabrizio	RE/MAX Family	
Valeria	Minati	RE/MAX Ad Maiora	Raimondo	Consoli Spatofora	RE/MAX City Home	Francesca	RE/MAX Family	
Alessandra	Silvestrelli	RE/MAX Ad Maiora	Raffaele	D'amico	RE/MAX City Home	Carlo	RE/MAX Famosa	
Andrea	Tufo	RE/MAX Advisor	Anna	Di Mauro	RE/MAX City Home	Nicola	RE/MAX Famosa	
Massimiliano	Biglietto	RE/MAX Advisor	Gaetano	Emanuele	RE/MAX City Home	Ferdinando	RE/MAX Famosa	
Francesco	Gragnaniello	RE/MAX Advisor	Garmelo Massimiliano	Gatto	RE/MAX City Home	Andrea	RE/MAX Famosa 3	
Cuono Gianluca	Marzano	RE/MAX Advisor	Elvira	Patrizia	RE/MAX City Home	Manuela	RE/MAX Feeling	
Cesare	Palisi	RE/MAX Advisor	Giuglielmo	Giulia	RE/MAX City Home	Simone	RE/MAX Feeling	
Mauro	Tesone	RE/MAX Advisor	Orazio Salvatore	Fabio	RE/MAX City Home	Matteo	RE/MAX Fenice	
Fabio	Ventrella	RE/MAX Aequitas	Alessandro	Leone	RE/MAX City Home	Liliana	RE/MAX Fenice	
Martina	Bambini	RE/MAX Agora	Alfonso	Murabito	RE/MAX City Home	Luigi	RE/MAX Fenice 2	
Gianluca	Bartolomei	RE/MAX Agora	Alfo Alessandro	Nicotra	RE/MAX City Home	Luigi	RE/MAX Fire	
Stefano	Caterini	RE/MAX Agora	Francesco	Camilla	RE/MAX City Home	Ana	RE/MAX Formula	
Federico	Di Mattia	RE/MAX Agora	Vittorio	Santonocito	RE/MAX City Home	Alberto	RE/MAX Formula	
Cinzia	Giovannini	RE/MAX Agora	Carmelo	Vinci	RE/MAX City Home	Marco	RE/MAX Freedom	
Indelicato	Rosalia	RE/MAX Ala Immobiliare	Mattia	Adamo	RE/MAX Class	Valerio	RE/MAX Futura	
Fabio	Bonazzi	RE/MAX Ala Immobiliare	Stefano	Simon	RE/MAX Class	Alessia	RE/MAX Futura	
Marco	Falcone	RE/MAX Ala Immobiliare	Daniele	Ghirardello	RE/MAX Class 2	Augusto	RE/MAX Futura	
Chuanjie	Lan	RE/MAX Ala Immobiliare	Melissa	Lafranceschina	RE/MAX Class 2	Alessandra	RE/MAX Futura	
Maria	Salamone	RE/MAX Alma	Regis	Serravalle	RE/MAX Corporate	Paolo	RE/MAX Futura Immobiliare	
Giorgia	Mariani	RE/MAX Alma	Nicola Luigi	Franco	RE/MAX Corporate	Giacinto	RE/MAX Future Home	
Alessandra	Pileri	RE/MAX Alma	Irene	Daniela	RE/MAX Costa Immobiliare	Carla	RE/MAX Future Home	
Massimo	Vergani	RE/MAX Alma	Daniela	Intelisanò	RE/MAX Crea Casa	Riccardina	RE/MAX Future Home	
Claudio	Albertacci	RE/MAX Ambition	Simone	Lo Turco	RE/MAX Crea Casa	Tiziana	RE/MAX Future Home	
Ilaria	Bruno	RE/MAX Ambition	Andrea	Musumeci	RE/MAX Crea Casa	Francesco	RE/MAX Future Home	
Giacomo	Gioia	RE/MAX Ambition	Aurelia	Paldino	RE/MAX Crea Casa	Angela	RE/MAX Future Home	
Michael	Masante	RE/MAX Ambition	Alberto	Raneri	RE/MAX Crea Casa	Sabino	RE/MAX Future Home	
Marta	Ruotolo	RE/MAX Ambition	Barcarola	Benito	RE/MAX Crono	Silvio Roberto	RE/MAX Futuro Casa	
Maurizio	Velluti	RE/MAX Ambition	Niki	Novello	RE/MAX Crono	Vito	RE/MAX Generation	
Luca	Zampirolo	RE/MAX App	Mattia	Stefano	RE/MAX Crono	Petya	RE/MAX Generation	
Walter	Penna	RE/MAX App	Stefano	Paglini	RE/MAX Crono	Alessandro	RE/MAX Generation	
Antonio	Giancola	RE/MAX App	Valentina	Passudetti	RE/MAX Crono	Vernazza	RE/MAX Generation	
Massimo	Melizzi	RE/MAX App	Gino	Segato	RE/MAX Crono	Elisabetta	RE/MAX Genus	
Santiago	Ramirez	RE/MAX App	Giovanna	Shao	RE/MAX Crono	Domenico	RE/MAX Genius	
Carlotta	Ursini	RE/MAX App	Veronica	De Falco	RE/MAX Crossimmobiliare	Alexandra Anna	RE/MAX Giusta	
Edoardo Primiano	Vitiello	RE/MAX Arcadia	Andrea	Magaddino	RE/MAX Crossimmobiliare	Angelo	RE/MAX Giusta	
Filippo	Ramponi	RE/MAX Arceka	Renato	Magaddino	RE/MAX Crossimmobiliare	Cecilia	RE/MAX Giusta	
Silvano	Pagani	RE/MAX Arceka	Gianluca	Marrello	RE/MAX Crossimmobiliare	Maria	RE/MAX Giusta	
Pierluigi	Caldarera	RE/MAX Arceka	Fabiano	Moscatti	RE/MAX Crossimmobiliare	Ismaele	RE/MAX Giusta	
Silvestro Pietro Paolo	Fichera	RE/MAX Arceka	Marta	Flamini	RE/MAX Delta	Luc	RE/MAX Home	
Fabrizio	Filetti	RE/MAX Arceka	Simonetta	Silvestri	RE/MAX Delta	Brais	RE/MAX Home	
Sebastiano	Licata Pretina	RE/MAX Arceka	Nicoletta	Bonza	RE/MAX Destinazione Casa	Elisa	RE/MAX Home	
Giuditta	Maccarone	RE/MAX Arceka	Massimo Pasquale	Epifania	RE/MAX Destinazione Casa	Giuseppe	RE/MAX Habitare	
Stefania	Mannino	RE/MAX Arceka	Daniela	Di Santo	RE/MAX Diamond	Francesco Salvatore	RE/MAX Harmony	
Anna Rita	Raciti	RE/MAX Arceka	Ilenia	Pittito	RE/MAX Diamond House	Daniela M. Simona	RE/MAX Harmony	
Pietro	Ruffa	RE/MAX Arceka	Massimo	Gastaldello	RE/MAX Dipiu Immobiliare	Piero	RE/MAX Harmony	
Maria Luisa	Spampinato	RE/MAX Arceka	Stefano	Marazzi	RE/MAX Dipiu Immobiliare	Giusy	RE/MAX Harmony	
Gianluca	Summa	RE/MAX Arceka	Luca	Munari	RE/MAX Dipiu Immobiliare	Noce	RE/MAX Harmony	
Mirko Salvatore	Virgilio	RE/MAX Arts	Antonio Francesco	Serafini	RE/MAX Discovery	Licia	RE/MAX Harmony	
Martina	Carenza	RE/MAX Arts	Fatma	Boukharhi	RE/MAX Discovery	Chiara	RE/MAX Home District	
Emanuele	Remiddi	RE/MAX Associate Real Estate	Alberto	Cerri	RE/MAX Discovery	Georgia	RE/MAX Home District	
Enrico G. Francesco	Burgi	RE/MAX Associate Real Estate	Enrica	Coscia	RE/MAX Discovery	Nicola	RE/MAX Home District	
Franco	Cipolla	RE/MAX Associate Real Estate	Mauro	Danesi	RE/MAX Discovery	Gianbattista	RE/MAX Home District	
Lilje	Guarneri	RE/MAX Associate Real Estate	Marta	Dazzini	RE/MAX Discovery	Cheng Jie	RE/MAX Home District	
Francesco	Jeman	RE/MAX Associate Real Estate	Ilaria	Gabelloni	RE/MAX Discovery	Raffaele	RE/MAX Home District	
Omar	Leone	RE/MAX Associate Real Estate	Adriano Peter	Noble	RE/MAX Discovery	Sergio	RE/MAX Home District	
Philippe Alberto	Nicita	RE/MAX Associate Real Estate	Marco	Panichi	RE/MAX Discovery	Alessandro	RE/MAX Home District 3	
Karim	Njom	RE/MAX Associate Real Estate	Anna	Papini	RE/MAX Discovery	Simone	RE/MAX Home For Life	
Lucia Sabrina	Perfetto	RE/MAX Associate Real Estate	Roberto	Pecorari	RE/MAX Discovery	Giorgia	RE/MAX Home For Life	
Fortunato	Valente	RE/MAX Associate Real Estate	Ravilia	Rolando	RE/MAX Discovery	Antonio	RE/MAX Home For Life	
Fabio	Pancaldi	RE/MAX Aurum	Emanuele	Ruvidini	RE/MAX Discovery	Stefano	RE/MAX Home For Life	
Ilaria	Testi	RE/MAX Belladomus	Daniolo	Michele	RE/MAX Discovery	Linda	RE/MAX Home Passion	
Pamela	Montatore	RE/MAX Belladomus	Alessio	Alessio	RE/MAX Discovery	Claudio	RE/MAX House Business	
Cristian	Perfetti	RE/MAX Belladomus	Anna	Visone	RE/MAX Discovery	Alessandro	RE/MAX House Business	
Mara	Maneschi	RE/MAX Best	Alberto	Giuseppe	RE/MAX Divina	Giuseppe	RE/MAX Houses & Lands	
Eleonora	Mangani	RE/MAX Best	Vene	Volatile	RE/MAX Divina	Francesca	RE/MAX Housing	
Fabio	Contato	RE/MAX Best House	Carmen	Baccarini	RE/MAX Divina	Giorgia	RE/MAX Housing	
Daniele	Arezzini	RE/MAX Best Selection	Marli	Bertelli	RE/MAX DNA	Fabrizio	RE/MAX Hunters	
Manuele	Lupini	RE/MAX Blu	Paola	Pascucci	RE/MAX Dolcevita	Salvatore	RE/MAX Hunters	
Agnese	Cardinali	RE/MAX Blu	Antonella	Rizzo	RE/MAX Dolcevita	Ivan	RE/MAX Hunters	
Corrado	Cavatta	RE/MAX Blu	Simone	Zangrilli	RE/MAX Dolcevita	Tanino	RE/MAX Hunters	
Paolo	Cicala	RE/MAX Blu	Alessia	Ferrara	RE/MAX Domus	Laura	RE/MAX Hunters	
Veronica	Gasparotto	RE/MAX Blu	Fabrizio	Fontana	RE/MAX Domus	Flavia	RE/MAX Iceberg	
Serena	Giorgi	RE/MAX Blu	Cristian	Preti	RE/MAX Domus	Chiara	RE/MAX Iceberg	
Giovanni	Mascaro	RE/MAX Blu	Tiziana	Cocimano	RE/MAX Domus Nova	Manuela	RE/MAX Iceberg	
Marta	Mundano	RE/MAX Blu	Andrea	Mugoni	RE/MAX Dream	Caterina	RE/MAX Iceberg	
Giorgia	Nigri	RE/MAX Blu	Gianluca	D'intino	RE/MAX Dreamer	Dimitri	RE/MAX Iceberg	
Patrizio	Ragazzini	RE/MAX Blu	Stefania	Della Penna	RE/MAX Dreamer	Abdyl	RE/MAX Ideale	
Francesco R. Pio	Tarone	RE/MAX Blu	Stefano	Di Vincenzo	RE/MAX Dreamer	Martina	RE/MAX Ideale	
Roberto	Tarone	RE/MAX Blu	Agata	Di Virgilio Ronci	RE/MAX Dreamer	Roberto	RE/MAX Ideale	
Danilo	Di Carne	RE/MAX Bolina	Antonio	Giannubilo	RE/MAX Dreamer	Yuri	RE/MAX Ideale	
Leonardo	Ranieri	RE/MAX Bolina	Emma	Porrini	RE/MAX Dreamer	Mariateresa	RE/MAX Ideale	
Roberto	Comini	RE/MAX Brebhanica	Die Rubeis	Giulia	RE/MAX Edilfin	Adolfo	RE/MAX Ideale	
Stefano	Grena	RE/MAX Brebhanica	Monica	Malgarise	RE/MAX Edilfin	Alessandra	RE/MAX Ideale 3	
Corrado	Rondelli	RE/MAX Brebhanica	Francesca	Simonini	RE/MAX Edilfin	Massimo	RE/MAX Ideale 3	
Marcello	Menza	RE/MAX Brothers	Lucia	Letizia	RE/MAX Elite	Aldo Ezio	RE/MAX Immobili & Stii	
Ottavio	Orlando	RE/MAX Brothers	Donatella	Somaschini	RE/MAX Elite	Cristian	RE/MAX Immobili & Stii	
Paola	Di Tortora	RE/MAX Build	Donatella	Trevisanello	RE/MAX Elite	Carlo	RE/MAX Immobili & Stii	
Matteo	Vozza	RE/MAX Build	Andrea Maria	Rossi	RE/MAX Elite Group	Antonio	RE/MAX Immobili & Stii	
Maria Albina	Berardi	RE/MAX Build				Mario	RE/MAX Immobili & Stii	
Angelica	Campanella	RE/MAX Build				Alina	RE/MAX Immobili & Stii	
Marta	Grandi	RE/MAX Build				Susanna	RE/MAX Immobili & Stii	
Lorenzo	La Rocca	RE/MAX Build						
Olesia	Nazarova	RE/MAX Build						
Giuseppe	Renzi	RE/MAX Build						

APRI LA TUA AGENZIA COL SUPPORTO DEL MIGLIOR GRUPPO IMMOBILIARE IN FRANCHISING.

- / RIDUZIONE DEL RISCHIO D'IMPRESA
- / PROFESSIONISTI ASSOCIATI QUALIFICATI E CON ESPERIENZA
- / AGENZIA CON ILLIMITATA OPPORTUNITÀ DI CRESCITA
- / INDIPENDENZA, MA COL SUPPORTO DEL GRUPPO N°1 AL MONDO
- / FORMAZIONE MANAGERIALE
- / FORTE PENETRAZIONE NEL MERCATO

Se sei alla ricerca di una nuova opportunità di business, entra in **RE/MAX**

Invia una mail a franchising@remax.it oppure chiama il nostro numero verde **800395020**

Mettici alla prova.
RE/MAX L' immobiliare n° 1 al mondo.



PRIMAVISITA

Il nuovo prodotto di Casa.it per ottimizzare le visite agli immobili



Visita interattiva guidata
che permette di mostrare al tuo potenziale acquirente l'immobile
guidandolo in tutti gli spazi e le caratteristiche.

Con  **PRIMAVISITA**
annulli le distanze e i vincoli dei tuoi clienti.

Per saperne di più
contattaci

+39 02-87216
commerciale@casa.it

