



1973 - 2017

L'EVOLUZIONE DEL MARCHIO RE/MAX

NEWSLETTER SETTIMANALE



**RE/MAX**  
Italia

Segui RE/MAX Italia anche su



Newsletter Flash | 25 agosto 2017

NEWSLETTER SETTIMANALE



**RE/MAX**  
Italia

# Nuova veste grafica per il marchio RE/MAX

## Scopri l'evoluzione del nostro brand



E' con grande piacere, soddisfazione e anche con un po' di emozione che vi presentiamo ufficialmente il nuovo logo RE/MAX!

Un marchio forte dice molto di un'organizzazione, della sua storia, valori, vision e mission espressi attraverso un'immagine univoca e riconoscibile in tutto il Mondo.

L'evoluzione subita dal marchio RE/MAX in oltre 40 anni di storia è presente in ogni logo e incarna principi di equità, rispettabilità, professionalità rafforzati da campagne di marketing da milioni di dollari condotte dalla casa madre e riprese dalle diverse Nazioni RE/MAX nel mondo.

I nuovi layout rappresentano la forza dell'iconica mongolfiera mostrando nel contempo tratti caratteristici di un design nuovo, moderno e accattivante, adatto al pubblico di oggi. Questo "refresh" mostra come in oltre 40 anni il marchio RE/MAX si sia evoluto seguendo un'azienda innovativa che continua ad espandersi, crescere e prosperare nel mondo.

Il dipartimento Marketing RE/MAX Italia ha inviato a tutti voi i nuovi standard grafici e i [nuovi loghi RE/MAX](#). Per qualsiasi informazione siamo a vostra disposizione.



SAVE THE DATE | 28 SETTEMBRE 2017  
Inaugurazione Nuova Sede RE/MAX Italia  
- Milano -

**Grand  
Opening!**



Da segnare in agenda!  
L'inaugurazione della nuova prestigiosa sede RE/MAX Italia  
si terrà

**GIOVEDÌ 28 SETTEMBRE  
IN VIA VITTORIO LOCCHI, 3 A MILANO**

Seguiranno dettagli sull'evento e sulle modalità di  
partecipazione!

Vi aspettiamo!

NEWSLETTER SETTIMANALE



**RE/MAX**  
Italia

# 15 NUOVI PROFESSIONISTI RE/MAX QUESTA SETTIMANA!

**RE/MAX**<sup>®</sup> Abacus, Roma - Valentina Lucia



Il Broker Stefano Filastò dà il benvenuto a Valentina Lucia. Valentina è un'agente immobiliare di lunga esperienza, da diversi anni operativa a Roma con una propria sede in zona Prati, sia per immobili di pregio che ad uso investimento, puntando sempre e comunque ad un servizio puntuale e di qualità.

Oggi, insieme al suo gruppo, sale a bordo della mongolfiera RE/MAX Abacus per elevare il livello di servizio e soddisfazione dei suoi clienti, attraverso una più ampia visibilità ed una completa operatività, con l'obiettivo di un ampliamento dei risultati delle transazioni immobiliari. Complimenti e Benvenuta!

**RE/MAX**<sup>®</sup> Anima, Udine - Roberto Araya (assistente d'ufficio)

**RE/MAX**<sup>®</sup> Archeo, Bergamo - Luciano Breviaro

**RE/MAX**<sup>®</sup> City Home, Sant'Agata Li Battiati (CT) - Enrico Grasso

**RE/MAX**<sup>®</sup> Class, Rho (MI) - Davide Rossi

**RE/MAX**<sup>®</sup> Crea Casa, Giardini Naxos (ME) - Jessica Raciti

**RE/MAX**<sup>®</sup> Expo, Bonate Sotto (BG) - Diego Giunta

**RE/MAX**<sup>®</sup> Forever, Loreto (AN) - Giulia Zoia

**RE/MAX**<sup>®</sup> House Business, Ferrara - Elisabetta Cosua

**RE/MAX**<sup>®</sup> House Business, Ferrara - Samantha Magni

**RE/MAX**<sup>®</sup> Med 2, Varazze (SV) - Alessandro Contini

**RE/MAX**<sup>®</sup> Mistral, Cagliari - Nicola Piazza

**RE/MAX**<sup>®</sup> Quality House, Viareggio (LU) - Cinzia Bertolucci

**RE/MAX**<sup>®</sup> Quality House, Viareggio (LU) - Katuscia Bonin

**RE/MAX**<sup>®</sup> Specialisti Immobiliari, Genova - Simone Palmieri

# NUOVE APERTURE QUESTA SETTIMANA



## RE/MAX Home District 2 (Infopoint)

in Fratelli Porcellaga, 34  
25121 - Brescia

[www.remax.it/homedistrict2](http://www.remax.it/homedistrict2)



## RE/MAX Deluxe

in Fratelli Piol, 41  
10048 - Rivoli (TO)

[www.remax.it/deluxe](http://www.remax.it/deluxe)

Broker: Fabio Aldo Cecchele  
Broker: Vincenzo Demasi



## RE/MAX Seasons

in Via Aquileia, 88  
30016 - Jesolo (VE)

[www.remax.it/seasons](http://www.remax.it/seasons)

Broker: Luca Dalla Benetta

# Brokers' Retreat | ATTENZIONE CAMBIO DATA! Nuovo SAVE THE DATE 13-14 Novembre 2017 | Viareggio (LU)



Quest'anno l'importante appuntamento con il Broker's Retreat, l'evento a cui vengono inviati a partecipare tutti i Broker delle agenzie RE/MAX in Italia, si terrà il 13 e 14 novembre presso il prestigioso Grand Hotel Principe di Piemonte di Viareggio (LU).

## Agenda tentative:

### Lunedì 13 novembre

- 14.00-15.00 Benvenuto del Presidente Dario Castiglia
- 15.00-16.30 Intervento di Sergio Borra, Dale Carnegie Italia
- 16.30-17.00 Coffee break
- 17.00-18.30 Intervento di Sergio Borra, Dale Carnegie Italia
- 20.30 Cena di gala presso il Grand Hotel Principe di Piemonte.

### Martedì 14 novembre

- 09.30-11.00 Lavori in aula
- 11.00-11.30 Coffee Break
- 11.30-13.00 Lavori in aula
- 13.00-14.30 Colazione di lavoro
- 14.30-16.00 Lavori in aula

Seguiranno ulteriori informazioni per l'accredito

# VUOI DIVENTARE UNA DELLE PIU' GRANDI AGENZIE RE/MAX IN ITALIA? DEVI RECLUTARE!



## Organizza il tuo Career Day in agenzia

Scrivi una mail a [university@remax.it](mailto:university@remax.it) proponendo la data di tua scelta.

Qualora un'agenzia volesse organizzare un Career Day presso la propria sede, RE/MAX Italia si rende assolutamente disponibile a fornire tutto il supporto organizzativo e strategico necessario, mettendo a disposizione dei Broker anche risorse interne in qualità di relatori.

E inoltre: **hai più di 20 prospect?** In questo caso RE/MAX Italia si farà carico dei costi organizzativi dell'evento.

RE/MAX Italia sta inoltre **pianificando** a sostegno di questi eventi, **investimenti consistenti** e mirati in ambito **Social e Digital**, su portali di settore e generalisti.

Disponibile in iConnect intranet un utile **Kit di marketing** per pianificare al meglio la promozione dell'evento, invitare i vostri prospect, ecc. (DEM, loghi, video, [comunicato stampa](#) ecc.)



# Il prossimo Career Days si terrà a...

## Broker RE/MAX ditelo voi!!!



**RE/MAX**<sup>®</sup>  
Empower

14 SETTEMBRE - DALLE 10.00 ALLE 12.00  
c/o Agenzia RE/MAX Empower  
Via Cesare Cesariano, 10 - MILANO  
Per info: [empower@remax.it](mailto:empower@remax.it)



**RE/MAX**<sup>®</sup>  
Seasons

15 SETTEMBRE - DALLE 10.00 ALLE 13.00  
**(NEW)**  
c/o Pala Arrex  
Piazza Brescia 11 - Jesolo Lido (VE)  
Per info: [job@remaxseasons.it](mailto:job@remaxseasons.it)



**RE/MAX**<sup>®</sup>  
Golden House

21 SETTEMBRE  
Location in fase di definizione  
Viadana (MN)  
Per info: [goldenhouse@remax.it](mailto:goldenhouse@remax.it)



**RE/MAX**<sup>®</sup>  
Recapital

22 SETTEMBRE  
C/O Agenzia RE/MAX Recapital  
Via Manzoni, 10 - Cremona  
Per info: [recapital@remax.it](mailto:recapital@remax.it)



**RE/MAX**<sup>®</sup>  
Rinascimento

26 SETTEMBRE  
Location in fase di definizione  
Firenze  
Per info: [rinascimento@remax.it](mailto:rinascimento@remax.it)



**RE/MAX**<sup>®</sup>  
Real Estate Revolution

29 SETTEMBRE  
Location in fase di definizione  
Novara  
Per info: [realestaterevolution@remax.it](mailto:realestaterevolution@remax.it)



**RE/MAX**<sup>®</sup>  
Empower

12 OTTOBRE - DALLE 10.00 ALLE 12.00  
c/o Agenzia RE/MAX Empower  
Via Cesare Cesariano, 10 - MILANO  
Per info: [empower@remax.it](mailto:empower@remax.it)





**RE/MAX**<sup>®</sup>  
Elite  
Futura Immobiliare  
Vittoria

13 OTTOBRE – DALLE 11.00 ALLE 13.30 (NEW)  
c/o Hotel Habitat  
Viale Como, 2 – Giussano (MB)  
Per info: [elite@remax.it](mailto:elite@remax.it)  
Per info: [futuraimmobiliare@remax.it](mailto:futuraimmobiliare@remax.it)  
Per info: [Vittoria@remax.it](mailto:Vittoria@remax.it)



**RE/MAX**<sup>®</sup>  
Plus

26 OTTOBRE – DALLE 10.00 ALLE 12.00  
c/o Best Western Plaza  
piazza Sacro Cuore, 55 – Pescara  
Per info: [plus@remax.it](mailto:plus@remax.it)



**RE/MAX**<sup>®</sup>  
Empower

9 NOVEMBRE – DALLE 10.00 ALLE 12.00  
c/o Agenzia RE/MAX Empower  
Via Cesare Cesariano, 10 - MILANO  
Per info: [empower@remax.it](mailto:empower@remax.it)



**RE/MAX**<sup>®</sup>  
Empower

14 DICEMBRE – DALLE 10.00 ALLE 12.00  
c/o Agenzia RE/MAX Empower  
Via Cesare Cesariano, 10 - MILANO  
Per info: [empower@remax.it](mailto:empower@remax.it)

Visita nel Marketing Center RE/MAX Italia la sezione dedicata alle attività di Reclutamento. Troverai tanti esempi di grafiche e slogan che puoi utilizzare per reclutare nuovi affiliati!



**Scegli la strada  
del successo.**

**Lavora con RE/MAX**

[www.remax.it](http://www.remax.it)



**Vuoi portare in alto  
la tua carriera?**

**RE/MAX ti mostra  
come farlo**

[www.remax.it](http://www.remax.it)

NEWSLETTER SETTIMANALE



**RE/MAX**<sup>®</sup>  
Italia

## RE/MAX University News!

### Corsi di Formazione per Broker o Recruiter delle agenzie per rendere la tua attività di Reclutamento efficace!

Oggi vi parliamo di una importante novità relativa ai corsi inerenti l'attività di Reclutamento. RE/MAX University ha infatti progettato due corsi focalizzati sulle migliori tecniche e attività volte a ricerca di nuovi consulenti: il corso base "BE A RECRUITER" e il corso di livello avanzato "MASTER DI RECLUTAMENTO".

"BE A RECRUITER", è rivolto ai nuovi Broker (o Recruiter d'agenzia) e a coloro che non abbiano superato i 10 Consulenti nella propria agenzia.

Il MASTER DI RECLUTAMENTO è stato ristrutturato e sarà dedicato quindi ai soli Broker (o Recruiter d'agenzia) che già dispongono di un team composto da almeno 10 consulenti. Oltre a diverse novità nei contenuti, il nuovo master include anche un'attività di coaching della durata di tre mesi per tutti i partecipanti.

Nella seguente tabella tutte le principali caratteristiche di ciascun corso per poter individuare quello più adatto a voi. Ricordiamo come sempre che le date dei corsi sono inserite nel calendario della RE/MAX University e le iscrizioni sono già aperte.

CARATTERISTICHE	BE A RECRUITER	MASTER DI RECLUTAMENTO
LIVELLO	BASE	AVANZATO
DURATA	2 GIORNATE	3 GIORNATE + 2 GIORNATE (a distanza di 3 mesi) + COACHING SETTIMANALE
A CHI SI RIVOLGE	AI BROKER o RECRUITER CON MENO DI 10 CONSULENTI	AI BROKER o RECRUITER CON PIÙ DI 10 CONSULENTI
COSTO	GRATUITO per BROKER	GRATUITO per BROKER

BE A RECRUITER (corso base)  
2-3 ottobre, Milano | [ISCRIVITI](#)

MASTER DI RECLUTAMENTO (percorso avanzato)  
25-26-27 settembre, Milano | [ISCRIVITI](#)

# Torna la rubrica “Pillole di saggezza” a cura del Presidente Dario Castiglia

## Cosa vendono gli agenti immobiliari?



Cosa vendono gli agenti immobiliari? Quando faccio questa domanda in pubblico ottengo una gran varietà di risposte. sento spesso: noi stessi, servizi, professionalità, case e il sogno di una proprietà.

Tutti questi sono caratteristiche secondarie del nostro servizio. Per essere altamente professionali e rispettati noi agenti immobiliari vendiamo due cose:

- Il nostro tempo
- Le nostre conoscenze

Queste sono le due risorse principali. Ogni altra risposta può essere un derivato di queste due risorse. Questi sono beni materiali che vengono scambiati per denaro.

### **Il nostro tempo**

Per anni, abbiamo venduto principalmente la nostra disponibilità al consumatore. Abbiamo usato molto del nostro tempo per mostrare che ci preoccupavamo del prospect. Gli abbiamo assicurato di essere disponibili 24 ore al giorno, 7 giorni a settimana. “Devi solo chiamare, e io ci sarò “. “Sono qui per te.”

### **Molti agenti sono ancora bloccati in questa trappola.**

I nuovi agenti vendono la disponibilità perché hanno abilità e conoscenze limitate. Il problema è che quando acquisiamo le conoscenze e le capacità, siamo troppo spaventati per approcciarci professionalmente al business. Credo che attualmente esista un gruppo di agenti 24/7 più grosso che mai.

La disponibilità non equivale al valore. Inoltre non è una strada per distinguersi dagli altri agenti. Assomigliamo a

chiunque altro lo stia facendo. Un Agente Top Producer non segue lo stesso percorso di tutti gli altri agenti. **Il tempo di un Top Producer ha un valore altissimo.** La disponibilità è il modo più comune tra gli agenti per convincere le persone ad ingaggiarli. Il mio valore nelle vendite immobiliari stava nel dipingermi come irraggiungibile, inaccessibile e troppo occupato. Sottolineavo che se la strategia 24/7 fosse stata migliore, anche i risultati degli agenti che la usavano sarebbero stati migliori... ma non lo erano. Insieme alla disponibilità, questi agenti fornivano anche un alto livello di preoccupazione e cura. “Cavoli! Mi preoccupo così tanto per i miei clienti; prendo del tempo libero da passare con la famiglia; così mi ricarico per le prossime settimane di lavoro, così posso lavorare al meglio per i miei clienti.”

Gli Agenti Top Producer non hanno il tempo di lavorare con ogni persona che incontrano. Il loro focus è di lavorare solo con **le persone di più alto livello a cui possono fornire servizio.** Lavorando solo con persone di alto livello, si risparmia tempo. Il tempo risparmiato può essere speso con altre persone. Ci sono tre categorie di persone in cui investire il proprio tempo: Prospect, clienti e clienti fidelizzati.

**Il Prospect** – è una persona in cui stai investendo il tuo tempo nella speranza che diventi un cliente. I Prospect devono essere valutati in base al loro livello di probabilità di generare una commissione. Ci sono quattro domande per valutarli:

- **Quanto tempo devo investire?** La quantità di tempo può essere uguale, ma un prospect può interessarsi e comprare o vendere subito. Un altro lo farà tra sei mesi. Quello che lo farà tra sei mesi è quello con il valore minore. Non ho detto “senza valore”, ho detto con valore minore. Possono cambiare troppe cose in sei mesi.

- **Quanto sforzo dovrò fare?** Che tipo di energia e sforzi dovrai impiegare per trasformare questo prospect in un cliente? Come fanno tanti altri Top Producer, io ho preferito lavorare con i venditori per la quantità di sforzi che richiedono. Avevo sotto controllo il tempo richiesto e gli sforzi erano significativamente minori nel rappresentare il venditore, piuttosto che l'acquirente.

- **Quali sono le probabilità che diventi un cliente?** Gli Agenti Top Producer valutano le probabilità continuamente. I prospect con basse probabilità generano basse commissioni. Le tue probabilità sono migliori del 50/50? Se non lo sono, dovresti chiederti perché continuare a lavorare per loro.

- **Qual è il valore residuo a lungo termine?** Lo scopo di un esperto immobiliare è di generare un valore residuo a lungo termine a partire dai vecchi clienti e dalla sfera d'influenza per fornire un servizio che incoraggi la ripetizione di acquisti e segnalazioni. Alcune persone hanno un basso valore residuo a causa dei loro comportamenti, dell'ampiezza della sfera d'influenza, del tipo di lavoro e degli interessi esterni. La domanda è, la persona in cui stai investendo tempo è una fonte di segnalazioni di livello AAA o di livello D?

Troppi agenti forniscono troppi servizi ai prospect sperando che diventino clienti miracolosamente. Nella mia visione i prospect si meritano una quantità di tempo limitata. La lunghezza, durata e quantità dei servizi a loro forniti deve essere limitata. Avrete notato che non ho citato la qualità del servizio. Credo che la qualità del servizio dovrebbe essere del livello più alto. L'adeguamento deriva dalla quantità di tempo in cui ricevono i servizi ad alta qualità. Se si abbassa la qualità del tuo servizio, sembrerai solo un altro agente come gli altri. La qualità del servizio deve essere la stessa di quella che assicuraresti a un cliente. La domanda chiave è, "Vuoi continuare ad avere in cambio informazioni sul mercato, reattività e consigli a lungo termine?" Se la risposta è "sì", **devono diventare clienti fidelizzati.**

Il nostro lavoro, nelle vendite, è di attirare prospect e convincerli a diventare clienti. La tendenza naturale per

loro è di rimanere prospect se la motivazione è bassa. Se la motivazione è di medio livello, vorranno diventare clienti. Se la motivazione è di alto livello, e hai dei benefit tangibili per convincerli ad assumerti, vorranno diventare clienti fidelizzati.

**Il cliente** – Sarò sfrontato nella mia posizione verso i clienti. I clienti hanno un valore limitato. In un business di servizi, i clienti possono pagare le fatture correnti, ma è tutto qui. Un cliente ha un valore residuo limitato. Puoi guadagnare una commissione se tutti i fattori sono allineati in termini di tempo, motivazione e condizioni di mercato. Se sei un agente che ha raggiunto un certo livello negli ultimi anni, è generalmente perché hai lavorato con troppi clienti, non abbastanza prospect, che non avevano intenzione di diventare clienti fidelizzati. È facile lavorare solo con i clienti, non devi cercare così tanti prospect. Ti sembra di fare progressi ma in realtà stai a galla a fatica.

Credo anche che sia più difficile trasformare un cliente in un cliente abituale piuttosto che un prospect in un cliente. Il prospect, se coltivato correttamente, sa che perderà la qualità del servizio se non si impegna nell'esclusività. Dato che vogliono e sperano di avere a disposizione la qualità dei tuoi servizi in esclusiva, puoi farli diventare clienti fidelizzati in poco tempo. Il cliente che ha ricevuto servizi di valore per un lungo periodo di tempo, ma non gli è stato chiesto di prendere una decisione riguardo all'esclusiva, sarà confuso quando (nella sua testa), **cambierai le regole con lui.** Far diventare cliente un prospect è più facile che fidelizzare un cliente. Molte persone che rimangono al livello di semplice cliente, non prenderanno mai la decisione di impegnarsi esclusivamente con te. Nella maggior parte dei casi, non sono capaci di impegnarsi con nessuno.

**Il cliente fidelizzato** – Queste persone hanno scambiato un impegno con te, preferibilmente sotto forma di contratto scritto. Si aspettano consigli, guida, servizi, e i doveri fiduciari di un agente. Sono capaci di negoziare

l'impegno di fedeltà ed esclusività grazie ai vantaggi che crei per loro sul mercato. Li rappresenti, gli fornisci consigli, conoscenza, interpretazione della conoscenza, analisi e maggiore capitale o denaro. Sanno di avere i migliori compratori e venditori perché stanno lavorando con te.

Negli ultimi dieci anni il business dell'immobiliare è cambiato parecchio. Internet ha diminuito il monopolio delle informazioni MLS. Il cliente ha accesso alle informazioni sull'immobiliare nei mercati locali a livelli simili a quelli degli agenti. I media si sono scatenati negli ultimi dodici anni e hanno portato a una diminuzione del nostro valore a causa di cambiamenti tecnologici, informazioni riguardo alle case in vendita, miglioramenti nella gestione delle transazioni e la propagazione di un modello di "sconto" delle proprietà immobiliari. Come posizioniamo il nostro tempo, le nostre conoscenze e come le colleghiamo al valore determinerà il raggiungimento dello status di Agente Top Producer e il miglioramento della qualità della nostra vita.

### **Le nostre conoscenze**

Credo che sia questa l'area che distingue davvero gli Agenti Top Producer da tutti gli altri. I Top Producer vendono le loro conoscenze e nello specifico vendono il valore della loro conoscenza più efficacemente degli altri agenti. Questa è l'area che richiede maggiori miglioramenti. Le persone intelligenti che guardano oltre pagheranno per la conoscenza. Una delle vie più veloci per aumentare il rendimento, i guadagni e la qualità della vita è quella di usare le conoscenze delle altre persone per arrivarci.

**Se possiamo chiaramente dimostrare ad un prospect che la nostra conoscenza gli fornisce dei vantaggi sul**

**mercato**, saranno più propensi a decidere velocemente di usare noi come fornitori di servizi. Molti agenti non sono capaci di trasmettere le loro conoscenze creando un vantaggio per i loro clienti. Troppi agenti contano molto sulla connessione relazionale invece che sulla connessione "esperta". Un Agente Top Producer lavora per stabilirle entrambe.

Le conoscenze di un Agente Top Producer creano benefit quantificabili per i loro clienti. Dimostrando empiricamente i tuoi vantaggi ai prospect, ai clienti ed ai clienti fidelizzati, aumenti le tue probabilità di successo.

### **Le conoscenze di un Agente Top Producer per i loro clienti si traducono in:**

- Più soldi per la vendita delle loro case
- Più efficienza, meno problemi
- Posizionamento più strategico delle loro proprietà per attirare più acquirenti
- Una più forte rappresentazione delle proprietà per aumentare il valore e il prezzo di vendita per i loro venditori
- Consulenza efficace a prezzi validi

Questi sono esempi di benefit tangibili che i clienti ricevono dagli Agenti Top Producer. Questa è semplicemente una breve lista da utilizzare come esempio. Abbiamo identificato oltre trenta chiari benefit che i clienti ricevono dagli Agenti Top Producer e che possono essere provati empiricamente.

Tutti i servizi sopra citati sono legati al denaro nelle tasche dei tuoi clienti. Tutti possono essere raggiunti grazie al valore delle tue conoscenze e competenze. Questo è quello che distingue gli Agenti Top Producer dagli altri.

*Tutte le "Pillole di Saggezza" sono disponibili e scaricabili dalla nostra Intranet, sezione Formazione - Rubrica Real Estate Secrets*

# Fiaip: la crescita economica viene 'sempre' trainata dall'immobiliare.



Comunica  
a cura dell'Ufficio Stampa

## Fiaip: La crescita economica anche in Usa viene trainata dall'immobiliare

**Righi (Fiaip): Il Governo Gentiloni cambi strategia e non si accontenti delle piccole variazioni positive del PIL**

Il mattone a stelle e strisce segna l'ennesimo record, mentre in Italia la corsa è ancora ferma a causa dell'eccessiva pressione fiscale sull'immobiliare. Il recente National Housing Report di RE/MAX e l'indice nazionale Usa S&P Case-Shiller dei prezzi delle case nelle 20 maggiori città degli Usa fotografano un aumento tendenziale del 5,7% in maggio, un aumento già registrato il trimestre precedente, che fa di **Seattle, Portland e Denver** le città che hanno trainato maggiormente il mercato negli ultimi mesi. Si tratta di una netta crescita del Real Estate che fa segnare sia incrementi nel numero delle compravendite, che aumenti sostanziali dei prezzi di vendita degli immobili.

"Il settore immobiliare è trainante nella ripresa economica in USA e nel resto del mondo. Solo in Italia non sfruttiamo l'immobiliare come volano per la crescita e lo sviluppo, commenta su Facebook **Paolo Righi**, Presidente Nazionale Fiaip. Non sfruttiamo cioè un settore anticiclico come quello del mattone per accelerare la crescita economica. Il Governo cambi strategia e non si accontenti delle piccole variazioni positive del PIL. Il debito pubblico continua a crescere, questo è il dato importante da tenere sotto controllo".

La crescita economica viene "sempre" - sottolinea la Fiaip - trainata dall'immobiliare.  
**#bastatassesulmattone**

Roma, 23 agosto 2017

Fonte: Ufficio Stampa

La Federazione divulga una nota stampa partendo dall'analisi del Mercato Immobiliare Americano condotta e divulgata da RE/MAX nel **National Housing Report** di agosto.

Il Sole **24 ORE**

Leggi anche [l'articolo](#) pubblicato da **IL SOLE 24 ORE**, a firma di Evelina Marchesini, giornalista specializzata nel settore immobiliare.

NEWSLETTER SETTIMANALE



**RE/MAX**  
Italia

# IX CONVENTION RE/MAX EUROPE

Lisbona | 18 - 20 ottobre 2017

[www.reucon17.eu](http://www.reucon17.eu)

## Changing the Game

9th European Convention  
October 18-20, 2017  
Lisbon, Portugal

[www.reucon17.eu](http://www.reucon17.eu)

### RE/MAX Portogallo ti invita ad un evento speciale di Benvenuto



RE/MAX Portogallo ospiterà un evento di benvenuto speciale e gratuito per tutti i partecipanti alla Convention Europea il 17 ottobre 2017 a partire dalle ore 19:00 presso LX Factory.

L'evento organizzato da RE/MAX Portogallo sarà animato da un intrattenimento di alta qualità all'interno di una location davvero unica dove potrete iniziare a 'respirare' davvero lo spirito di Lisbona. L'evento è gratuito, ma è richiesta la registrazione all'indirizzo [welcomeparty@remax.pt](mailto:welcomeparty@remax.pt).

 [REGISTRATI AL RE/MAX PORTUGAL WELCOME RECEPTION](#)

	COSTO BIGLIETTO
Early Bird Pass <i>FINO ALLE 12.00 AM DEL 4 LUGLIO 2017</i>	€ 469.00 (IVA inclusa)
Regular Convention Pass <i>DAL 5 LUGLIO AL 6 OTTOBRE 2017</i>	€ 569.00 (IVA inclusa)
On-site Pass <i>IN LOCO DAL 18 AL 20 OCTOBER 2017</i>	€ 699.00 (IVA inclusa)

NEWSLETTER SETTIMANALE



**RE/MAX**  
Italia



# FAST FACTS NEWS: i numeri di RE/MAX in Italia e nel Mondo

LUGLIO 2017



## Fast Facts News

RE/MAX ITALIA

remax.it



**2.300+**

Agenti



**300+**

Agenzie



**30.213**

Immobili Attivi



**3.562**

Nuovi Immobili

📍 Maggiori immobili attraggono un numero superiore di utenti e generano più richieste attraverso il sito web RE/MAX.

### SITO WEB RE/MAX ITALIA

Visualizzazioni Profilo Agente	205.620
Visualizzazioni Profilo Agenzia	192.877
Immobili Visualizzati	2.299.813
Richieste	20.422

📍 Alti volumi di traffico sul web fanno vendere i tuoi immobili più velocemente.

### RE/MAX EUROPE SMART FACT

Lo sai che...

**115** k

A Giugno il network RE/MAX ha superato i 115,000 agenti immobiliari nel Mondo

[Scarica](#) e condividi con i tuoi clienti e prospect i numeri in continua crescita del nostro Gruppo Immobiliare. Offri loro un motivo in più per entrare a far parte di RE/MAX, l'Immobiliare #1 al Mondo

NEWSLETTER SETTIMANALE



**RE/MAX**  
Italia



# HOUSE ORGAN

LA VOCE DI RE/MAX ITALIA

# #46

PERIODICO DI INFORMAZIONE DI RE/MAX Italia, Semestre 1, anno 2017, # 46



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



Siamo lieti di presentare il nuovo HOUSE ORGAN la VOCE di RE/MAX Italia, periodico semestrale di informazione, totalmente rivisitato nei contenuti e nel layout grafico, per mostrarsi a clienti e prospect in modo ancor più autorevole e accattivante. Una comunicazione professionale e diretta, che colloca il nostro marchio, ancora una volta, come voce autorevole del mercato e player immobiliare “Di gran lunga avanti” a tutti gli altri!



NEWSLETTER SETTIMANALE



**RE/MAX**  
Italia

# PRESIDIA GRATUITAMENTE LO STAND O DIVENTA SPONSOR DEL CIRCUITO “Best 18 Golf Trophy” per il 2017



📍 ADRIATIC GOLF CLUB CERVIA	RA	27 AGOSTO
📍 GOLF CLUB MILANO	MB	10 SETTEMBRE
📍 GOLF CLUB FRASSANELLE	PD	17 SETTEMBRE
📍 ASOLO GOLF CLUB	TV	24 SETTEMBRE
📍 GOLF CLUB CASTELLO TOLCINASCO	MI	1 OTTOBRE
📍 GOLF CLUB COLLINE DEL GAVI	AL	8 OTTOBRE
📍 ARGENTA GOLF CLUB	FE	14 OTTOBRE
📍 CASTELGANDOLFO GOLF CLUB	RM	21 OTTOBRE
📍 CÀ DELLA NAVE GOLF CLUB (FIN.NAZ) VE		1 NOVEMBRE
📍 FINALE ESTERA A DUBAI 2018		

Hai mai pensato che in un Golf Club puoi creare nuovi contatti e presentarti a possibili nuovi clienti? Tutto avviene lungo le 18 buche del Campo!

Di nuovo, RE/MAX Italia, nell'ottica di offrire anche quest'anno ad ogni **Agenzia** l'opportunità di prendere parte alla sponsorizzazione per promuoversi, ha concordato con gli organizzatori la possibilità di avere un **corner dedicato** aggiuntivo, **destinato ad una o anche più Agenzie** che decidono di partecipare in sinergia **presidiando gratuitamente lo stand RE/MAX** o sponsorizzando due momenti molto strategici durante le tappe ovvero:

- L'Open bar ad inizio gara, durante l'arrivo di tutti i giocatori e/o
- Il Buffet delle premiazioni a fine gara.

**Contatta il dipartimento Marketing** e indica la tappa che vorresti sponsorizzare, invia una mail a [marketing@remax.it](mailto:marketing@remax.it) oppure chiama lo 039-60.91.784 per maggiori informazioni. Per info sugli eventi scrivi a Franco Sfregola [franco.sfregola@fsgp.it](mailto:franco.sfregola@fsgp.it) oppure contattalo al numero 335 53 05 181.

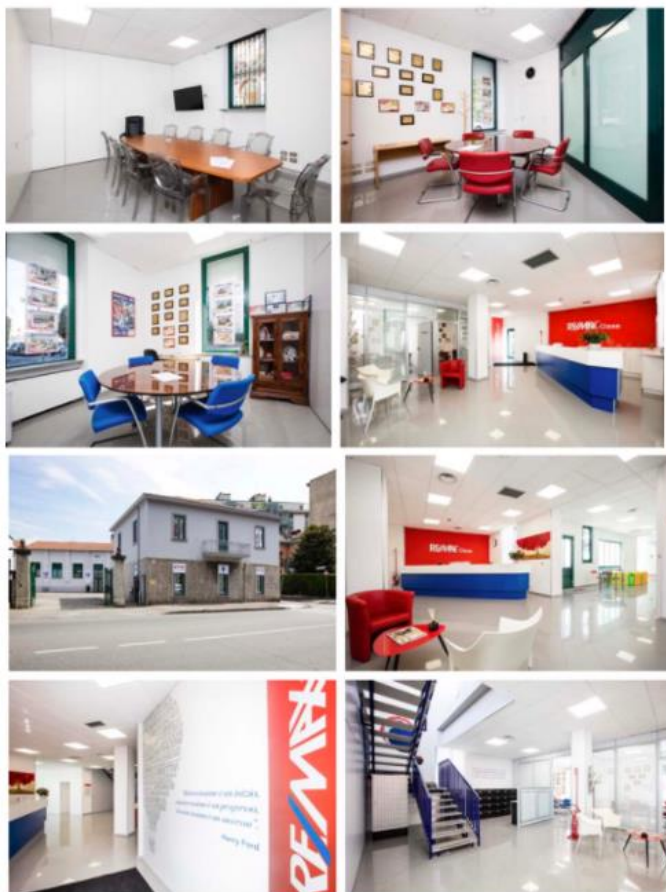
# Area Affiliati

## Storie di Successo



flash@remax.it

## RE/MAX Class: evento di inaugurazione della nuova agenzia di Rho



Inaugurazione  
**Nuova Sede**



**RE/MAX**® Class

**GRAND OPENING**

**MARTEDI' 12 SETTEMBRE 2017**  
DALLE ORE 17.30 ALLE ORE 20.30  
RHO (MI) - CORSO EUROPA 190

PER INFO: 02.36548335

Si terrà il **12 settembre** a partire dalle ore 17.30 il grande evento di inaugurazione della nuova agenzia **RE/MAX Class** di Rho, alle porte di Milano. Alla guida della squadra RE/MAX Class, **Raffaele Bisceglia** che darà a tutti voi il benvenuto nella nuova prestigiosa sede della sua Agenzia.

Per confermare la vostra presenza siete gentilmente invitati a contattare l'agenzia al numero **02.36548335**.

NEWSLETTER SETTIMANALE



**RE/MAX**®  
Italia

# RE/MAX Aequitas il 16 settembre inaugura la nuova sede di Jesi



**IL GRUPPO RE/MAX AEQUITAS CAMBIA CASA**  
**UNA SEDE PIÙ GRANDE, LA STESSA PASSIONE DI SEMPRE**

**VIENI A BRINDARE NELLA NUOVA SEDE IN VIA DON A. RETTAROLI 19, JESI**

**OPENING COCKTAIL SABATO 16 SETTEMBRE, ORE 18**

I broker **Laura Togni** e **Federico Marzoni**, con grande orgoglio, vi invitano a partecipare al grande evento di inaugurazione della nuova sede dell'agenzia **RE/MAX Aequitas** a Jesi.

Una **location più grande** che ospiterà i professionisti dell'immobiliare e la loro **immutata passione** per questo lavoro.

L'appuntamento con l'Opening Cocktail **RE/MAX Aequitas** è per **sabato 16 settembre dalle ore 18.00** in via Don a Rettaroli 19 a Jesi, sopra a Harley-Davidson Route Settantasei Jesi.

NEWSLETTER SETTIMANALE



**RE/MAX<sup>®</sup>**  
Italia



# Buon Compleanno ai nati nel mese di Agosto

Annarita	Arcone	RE/MAX Advisor	aarcone@remax.it	1
Carlo	Baretti	RE/MAX Way	cbaretti@remax.it	1
Petro	Boggio Sola	RE/MAX Life	pboggiola@remax.it	1
Christian	Carbone	RE/MAX Sfera	ccarbone@remax.it	1
Antonello	Careddu	RE/MAX Silver	acareddu@remax.it	1
Cristian	Errichiello	RE/MAX Ideale	cerrichiello@remax.it	1
Giovanna	Restuccia	RE/MAX Abitat	abitat@remax.it	1
Christian	Terzoli	RE/MAX Futura Immobiliare	cterzoli@remax.it	1
Laura	Zanella	RE/MAX Maison	lzanella@remax.it	1
Filippo	Defraia	RE/MAX Mistral	fdefraia@remax.it	2
Margherita	Iuliano	RE/MAX Red	miuliano@remax.it	2
Stefano	Maggi	RE/MAX Life	smaggi@remax.it	2
Roberto	Meloni	RE/MAX Iceberg	rmeloni@remax.it	2
Katia	Merlino	RE/MAX Abitat	kmerlino@remax.it	2
Giuseppe	Privitera	RE/MAX Platinum	gsprivitera@remax.it	2
Fabrizio	Puglia	RE/MAX Etica	fpuglia@remax.it	2
Francesco	Tuccillo	RE/MAX Futuro Casa	ftuccillo@remax.it	2
Gennaro	Basile	RE/MAX Futuro Casa	gbasile@remax.it	3
Antonio	Bettero	RE/MAX Palladio	abettero@remax.it	3
Cosetta	Caprili	RE/MAX Quality House	ccaprili@remax.it	3
Carolina	Commodaro	RE/MAX Med	ccommodaro@remax.it	3
Cinzia Rosalia Clelia	Garofalo	RE/MAX Platinum	cgarofalo@remax.it	3
Ezio	Girardi	RE/MAX Specialisti Immobiliari	egirardi@remax.it	3
Mirco	Lucini	RE/MAX Alto Verbano	mlucini@remax.it	3
Alessandro	Miniussi	RE/MAX Maison	aminiussi@remax.it	3
Fabrizio	De Gioia	RE/MAX New Life	fdegioia@remax.it	4
Saverio	Franceschini	RE/MAX Platinum	safranceschini@remax.it	4
Salvatore Denis	La Torre	RE/MAX Ambition 2	slatorre@remax.it	4
Andrea	Logoluso	RE/MAX Loserimm	alogoluso@remax.it	4
Roberto	Marchetti	RE/MAX Reliance	rmarchetti@remax.it	4
Marco	Marrone	RE/MAX App	mmarrone@remax.it	4
Olga	Roberto	RE/MAX Centro Immobiliare	oroberto@remax.it	4
Alessandro	Albertario	RE/MAX Studio 3D	aalbertario@remax.it	5
Anna Grazia	Bianchi	RE/MAX Arts	agbianchi@remax.it	5
Valeria	Oddone	RE/MAX Fly	Vaoddone@remax.it	5
Danilo	Richaud	RE/MAX Sfera	drichaud@remax.it	5
Francesco	Rivalta	RE/MAX Intermedia Real Estate	frivalta@remax.it	5
Stefania	Tarquini	RE/MAX Blu	starquini@remax.it	5



Gennaro	Volpe	RE/MAX Immobiliari Uniti	gvolpe@remax.it	5
Alessandro	Zanacchi	RE/MAX Recapital	azanacchi@remax.it	5
Misty Lee	Barbur	RE/MAX Rinascimento	mlbarbur@remax.it	6
Franca	Cutrupi	RE/MAX Class 2	fcutrupi@remax.it	6
Elio	Damiani	RE/MAX Link	edamiani@remax.it	6
Carlo	Di Martino	RE/MAX Winners	cdimartino@remax.it	6
Davide	La Rocca	RE/MAX Tower	dlarocca@remax.it	6
Valentina	Naponelli	RE/MAX New Style	vnaponelli@remax.it	6
SILVIA	PIAZZA	RE/MAX Arteka	spiazza@remax.it	6
Daniele	Segatori	RE/MAX Sirius	dsegatori@remax.it	6
Sergio	Soresi	RE/MAX Prime	ssoresi@remax.it	6
Valentina	Campolucci	RE/MAX Property	property@remax.it	7
Lucia	Catania	RE/MAX Harmony	lcatania@remax.it	7
Giulia	Centorrino	RE/MAX Class 2	gcentorrino@remax.it	7
Antonio	Egizzo	RE/MAX Advisor	aegizzo@remax.it	7
Giuseppina	Squillace	RE/MAX Rinascimento	gsquillace@remax.it	7
Roberto	Ugolini	RE/MAX Key House	rugolini@remax.it	7
Marilena	Pellitteri	RE/MAX Hunters	mpellitteri@remax.it	8
Nicole	Perelli	RE/MAX House Business	housebusiness@remax.it	8
Silvia	Poli	RE/MAX Synergy	synergy@remax.it	8
Mario Francisco Orlando	Sereni	RE/MAX Famosa	msereni@remax.it	8
Nicola	Traversa	RE/MAX Habitare	ntraversa@remax.it	8
Gabriella	Bazzini	RE/MAX Family	gbazzini@remax.it	9
Marcello	Brucato	RE/MAX Arteka	mbrucato@remax.it	9
Andrea	Rossi	RE/MAX Experience	anrossi@remax.it	9
Alessandro	Amista	RE/MAX Intermedia Real Estate	aamista@remax.it	10
Mauro	Barutta	RE/MAX Skuadra	mbarutta@remax.it	10
Raimondo	Bindinelli	RE/MAX Island	rbindinelli@remax.it	10
Silvia	Brizzi	RE/MAX Abacus	venditeabacus@remax.it	10
Mary Teresa	Browne	RE/MAX Associati Real Estate	mbrowne@remax.it	10
Sissy	Ciulli	RE/MAX Stella Polare	sciulli@remax.it	10
Salvatore	La Rosa	RE/MAX Expo	slarosa@remax.it	10
Rosaria	Madeo	RE/MAX Vip	vip@remax.it	10
Tiziana	Pietrocola	RE/MAX Costa Immobiliare	tpietrocola@remax.it	10
Maria Cristina	Romitelli	RE/MAX Power Class	mcromitelli@remax.it	10
Serena	Sanvito	RE/MAX Immobili & Stili	ssanvito@remax.it	10
Barbara	Veronesi	RE/MAX People	bveronesi@remax.it	10
Pasquale	Di Nobile	RE/MAX Abitat	ddinobile@remax.it	11
Andrea	Donatangelo	RE/MAX High Class	adonatangelo@remax.it	11
Adriano	Piludu	RE/MAX Central	apiludu@remax.it	11
Barbara	Alessio	RE/MAX Link	balessio@remax.it	12
Ruggero	Bonanno	RE/MAX Centro Immobiliare	rbonanno@remax.it	12
Alessandro	Fontana	RE/MAX Ability	afontana@remax.it	12
Regina	Viceconte	RE/MAX Piu	rviceconte@remax.it	12

Giusy	Mercorillo	RE/MAX City Home	gmercorillo@remax.it	13
Nicola	Onano	RE/MAX Mistral	nonano@remax.it	13
Luigi	Pellegrino	RE/MAX Stella Polare	lpellegrino@remax.it	13
Lorenzo	Zaupa	RE/MAX Dolcevita	lzaupa@remax.it	13
Laura	Bagliani	RE/MAX Family	lbagliani@remax.it	14
Roberta	Ciccia	RE/MAX Platinum	rciccia@remax.it	14
Christian	Citro	RE/MAX Brothers	ccitro@remax.it	14
Antonella	Della Bitta	RE/MAX Centro Immobiliare	adellabitta@remax.it	14
Antonio	Di Domenico	RE/MAX Re Lions	adidomenico@remax.it	14
Angelo Giovanni	Galli	RE/MAX Viva	angelogalli@remax.it	14
Mario	La Russa	RE/MAX Freedom	mlarussa@remax.it	14
Maurizio	Basso	RE/MAX Re Lions	mbasso@remax.it	15
Stefano	Bellocci	RE/MAX Your Home	sbellocci@remax.it	15
Arianna	Cipriani	RE/MAX Top Class	topclass@remax.it	15
Maria Chiara	Figini	RE/MAX Costa Immobiliare	mfigini@remax.it	15
Fabio	Galadini	RE/MAX Dolcevita	fgaladini@remax.it	15
Marco	Galassi	RE/MAX Link	mgalassi@remax.it	15
Assunta	Garnier	RE/MAX Advisor	agarnier@remax.it	15
Orietta	Giubellino	RE/MAX Quality Service	ogiubellino@remax.it	15
Gian Paolo	Iervolino	RE/MAX Amor	gpiervolino@remax.it	15
Alessandro	Occhipinti	RE/MAX Prima Classe	aocchipinti@remax.it	15
Giuseppe	Scrofani	RE/MAX Prima Classe	gscrofani@remax.it	15
Francesca	Biancalani	RE/MAX Ideale	fbiancalani@remax.it	16
Milena	Di Giuseppe	RE/MAX Class	mdigiuseppe@remax.it	16
Giovanni	Fassari	RE/MAX City Home	gfassari@remax.it	16
Clarissa	Frisoli	RE/MAX Prima Classe	cfrisoli@remax.it	16
Emanuela	Gobbi	RE/MAX Intermedia Real Estate	egobbi@remax.it	16
Alfredo	Lanata	RE/MAX Service Group	alanata@remax.it	16
Marino	Musio	RE/MAX Mistral	mmusio@remax.it	16
Elena	Panataro	RE/MAX Partners	epanataro@remax.it	16
Chiara	Verdirrame	RE/MAX Prima Classe	cverdirrame@remax.it	16
Marianna	Brescia	RE/MAX Tower	mbrescia@remax.it	17
Ester	Carbone	RE/MAX Infinity	ecarbone@remax.it	17
Antonio	Crimaudo	RE/MAX Hunters	acrimaudo@remax.it	17
Deborah	Fisicchia	RE/MAX Platinum	dfisicchia@remax.it	17
Fabio	Leone	RE/MAX Property	fleone@remax.it	17
Adriano	Montresor	RE/MAX Top Class	amontresor@remax.it	17
Flavia Anna Maria	Pacella	RE/MAX Hunters	fpacella@remax.it	17
Andrea	Ranieri	RE/MAX Alfa	aranieri@remax.it	17
Nicoletta	Vittorino	RE/MAX Prestige	nvittorino@remax.it	17
Kean	Cherkat	RE/MAX Dolcevita	kcherkat@remax.it	18
Antonio	Gozzo	RE/MAX Azimut	agozzo@remax.it	18
Gianluigi	Livraghi	RE/MAX Prime	glivraghi@remax.it	18
Augusto	Perin	RE/MAX Sirius	aperin@remax.it	18



Antonio	Rubino	RE/MAX Professionisti Immobiliari Associati	arubino@remax.it	18
Marcello	Serpellini	RE/MAX Iceberg	mserpellini@remax.it	18
Gabriella	Bascelli	RE/MAX Dolcevita	gbascelli@remax.it	19
Ivan	Chessa	RE/MAX Style	ichessa@remax.it	19
Carla	Orlando	RE/MAX Red	corlando@remax.it	19
PATRIZIA	PASSARO	RE/MAX Re Lions	ppassaro@remax.it	19
Clarissa	Pozzi	RE/MAX Feeling	feeling@remax.it	19
Diego	Quaranta	RE/MAX Italimmobiliare I	dquaranta@remax.it	19
Mario	Tusino	RE/MAX Alfa	matusino@remax.it	19
Chiara	Branchi	RE/MAX Dolcevita	cbranchi@remax.it	20
Stefania	Bronico	RE/MAX Delta	sbronico@remax.it	20
Fulvia	Degetto	RE/MAX Vivere	fdegetto@remax.it	20
Jessica	Lobaccaro	RE/MAX Empower	empower@remax.it	20
Roberta	Murianni	RE/MAX Stella Polare	rmurianni@remax.it	20
Francesco	Padovani	RE/MAX Top Class	fpadovani@remax.it	20
Matteo	Spallacci	RE/MAX Orizzonti	mospallacci@remax.it	20
Lorenza	Stabile	RE/MAX Casa Più	lstabile@remax.it	20
Marco	Tolino	RE/MAX Ability	mtolino@remax.it	20
Veronica	Benatti	RE/MAX Diamante	vbenatti@remax.it	21
Alessandra	Cagetti	RE/MAX Key House	keyhouse@remax.it	21
Paolo	Cola	RE/MAX Prestige	pcola@remax.it	21
Mario	Colabufo	RE/MAX Alto Verbano	mcolabufo@remax.it	21
Daniel	Ghione	RE/MAX Ambition	dghione@remax.it	21
Maria Teresa	La Braca	RE/MAX Infinity	mlabraca@remax.it	21
Piera	Luppino	RE/MAX Futura Immobiliare	pluppino@remax.it	21
Marianna	Mannarelli	RE/MAX Power Class	mmannarelli@remax.it	21
Umberto Gianluca	Rossano	RE/MAX Stella Polare	urossano@remax.it	21
Francesco	Dargenio	RE/MAX Stella Polare	fdargenio@remax.it	22
Maria Grazia	Fallica	RE/MAX Platinum	mfallica@remax.it	22
Simone	Federici	RE/MAX Abacus	sfederici@remax.it	22
Angelo	Marini	RE/MAX Empower	amarini@remax.it	22
Alessio	Maugeri	RE/MAX City Home	almaugeri@remax.it	22
Marco	Piccolo	RE/MAX Fenice	mpiccolo@remax.it	22
Claudio	Rizza	RE/MAX Platinum	crizza@remax.it	22
Francesca	Torelli	RE/MAX Care	ftorelli@remax.it	22
Giancarlo	Arnese	RE/MAX Quality Service	garnese@remax.it	23
Lorenzo	Candeloro	RE/MAX Consulting	lcandeloro@remax.it	23
Nicolò	Conte	RE/MAX Immobili & Stili	nconte@remax.it	23
Maurizio	De Santis	RE/MAX Property	mdesantis@remax.it	23
Alessandro	Gozzi	RE/MAX Urbest	agozzi@remax.it	23
Andrea	Guerrini	RE/MAX Rinascimento	aguerrini@remax.it	23
Alessandro	Pupa	RE/MAX Family	apupa@remax.it	23
Monica	Soligo	RE/MAX Iris	msoligo@remax.it	23
Elio	Stagno	RE/MAX Area Affari	estagno@remax.it	23

Miriam	Tuzio	RE/MAX Divina	mtuzio@remax.it	23
Massimo Vittorio	Biandrà	RE/MAX Alto Verbano	mbiandra@remax.it	24
Stefano	Biffi	RE/MAX Privilege	stbiffi@remax.it	24
Alberto	Biliato	RE/MAX Iris	abiliato@remax.it	24
Matteo	Celeste	RE/MAX Estates	mceleste@remax.it	24
Alessandro	de Giacomo	RE/MAX Link	adegiacomo@remax.it	24
Nicola	De Nigris	RE/MAX Class	ndenigris@remax.it	24
Paola	Mondello	RE/MAX Viva	pmondello@remax.it	24
Claudio	Cavallaro	RE/MAX Your Home	clcavallaro@remax.it	25
Jari	Ermacora	RE/MAX Freedom	jermacora@remax.it	25
Luca	Cerbaro	RE/MAX Valori	lcerbaro@remax.it	26
Maurizio	D'Auria	RE/MAX Island	mdauria@remax.it	26
Graziano	Dulio	RE/MAX Join	gdulio@remax.it	26
Alessandro	Miozza	RE/MAX Blu	amiozza@remax.it	26
Doriana	Pezzotti	RE/MAX Iceberg	dpezzotti@remax.it	26
Paolo	Piscione	RE/MAX Advisor	ppiscione@remax.it	26
Liliana	Purifico	RE/MAX Brothers	brothers@remax.it	26
Denis	Speranza	RE/MAX Ambition	dsperanza@remax.it	26
Agostino	Tagliente	RE/MAX Class 2	atagliente@remax.it	26
Fabio	Bravi	RE/MAX Expo 3	fbravi@remax.it	27
Gaia	Ciurca	RE/MAX Gold	gold@remax.it	27
Giuseppe	Egizzo	RE/MAX Advisor	gegizzo@remax.it	27
Carla	Felicetti	RE/MAX Ideale 3	cfelicetti@remax.it	27
Carmelo	Graceffa	RE/MAX Empower	cgraceffa@remax.it	27
Stefano	Labella	RE/MAX Sfera	slabella@remax.it	27
Alessandro	Mauri	RE/MAX Way	amauri@remax.it	27
Paolo	Mengucci	RE/MAX New Style	pmengucci@remax.it	27
Andrea	Patrucco	RE/MAX Partners	apatrucco@remax.it	27
Cesare	Pileggi	RE/MAX Tower	cpileggi@remax.it	27
Anna	Antonietti	RE/MAX Aequitas	aantonietti@remax.it	28
Maurizio	Di Maggio	RE/MAX Reliance	mdimaggio@remax.it	28
Valerio	Mannarino	RE/MAX Mission 2	vmannarino@remax.it	28
Dario	Marcato	RE/MAX Quality Service	dmarcato@remax.it	28
Barbara	Palumbo	RE/MAX Abacus	bpalumbo@remax.it	28
Anna	Rabolini	RE/MAX Home District	arabolini@remax.it	28
Chiara	Santambrogio	RE/MAX Urbest	urbest@remax.it	28
Chiara	Schenone	RE/MAX Specialisti Immobiliari	specialisti@remax.it	28
Rosario	Silipo	RE/MAX Golden House	rsilipo@remax.it	28
Massimiliano	Vasta	RE/MAX Arteka	mvasta@remax.it	28
Giovanna	Finocchiaro	RE/MAX Arteka	gfinocchiaro@remax.it	29
Alessandra	Lai	RE/MAX Tower	alai@remax.it	29
Mauro	Perrone	RE/MAX Tower	mperrone@remax.it	29
Gabriele	Priori	RE/MAX Aequitas	gpriori@remax.it	29
Irene	Sammartano	RE/MAX Abacus	abacus@remax.it	29

Chiara	Zamboni	RE/MAX Blu	czamboni@remax.it	29
Alessandra	Zappacosta	RE/MAX Plus	azappacosta@remax.it	29
Alberto	Zorzi	RE/MAX Home District	azorzi@remax.it	29
Giovanni	Falconetti	RE/MAX Point	gfalconetti@remax.it	30
Salvatore	Fontana	RE/MAX Prima Classe	sfontana@remax.it	30
Mariateresa	Locatelli	RE/MAX Expo	mlocatelli@remax.it	30
Emanuele	Pagliarulo	RE/MAX Property	epagliarulo@remax.it	30
Antonio	Paragliola	RE/MAX Immobiliari Uniti	aparagliola@remax.it	30
Gabriel	Persia	RE/MAX Empire	gpersia@remax.it	30
Paolo	Terrosi	RE/MAX Rinascimento	pterrosi@remax.it	30
Marco	Chiozzotto	RE/MAX Sfera	mchiozzotto@remax.it	31
Carlotta	Granatella	RE/MAX Abitat	cgranatella@remax.it	31
Daniele	Monzi	RE/MAX Urbest	dmonzi@remax.it	31
Giovanna	Pellizzari	RE/MAX Time	gpellizzari@remax.it	31
Maria Magdalena	Pinzaru	RE/MAX Genius	mpinzaru@remax.it	31
Anna	Rosciglione	RE/MAX Ultimate	arosciglione@remax	31



Via Vittorio Locchi, 3 – MILANO

TEL. 02-30.30.19.00 - Fax. 02-87.18.13.65

Numero verde 800 39 50 20

[info@remax.it](mailto:info@remax.it) – [www.remax.it](http://www.remax.it)

