



RE/MAX COMMERCIAL

NEWSLETTER N. 1/2017

Il mercato immobiliare italiano continua a crescere a tassi positivi anche negli ultimi tre mesi del 2016 facendo segnare una variazione tendenziale riferita al totale delle compravendite pari a +16,4% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Non accadeva dal 2011 che gli immobili compravenduti nell'anno superassero il milione di unità: 1.141.012 NTN nel 2016, ben 177 mila NTN in più del 2015 (+18,4%).

Tra i settori del mercato non residenziale, le compravendite di uffici e istituti di credito, dopo il balzo del secondo e del terzo trimestre, segnano un +5,9% nel quarto trimestre chiudendo l'anno in crescita di oltre mille unità. La variazione tendenziale del settore produttivo si conferma per il terzo trimestre consecutivo su percentuali molto elevate, +25,4%. Il risultato nell'arco dei 12 mesi, +22% circa, è superiore a quello di tutti gli altri settori. Nel commerciale, infine, dopo il picco del terzo trimestre, la variazione tendenziale degli ultimi tre mesi del 2016 (+16,2%) si attesta su valori analoghi alla media di fine anno (+16,6%).

Il 2016 fa, come abbiamo detto, segnare a livello nazionale variazioni positive per tutti i comparti e per tutti i trimestri di rilevazione. Tra i settori del mercato non residenziale, le compravendite di uffici e istituti di credito segnano una crescita del 12,5% e 9.946 transazioni, anche se l'andamento annuo ha mostrato oscillazioni più evidenti rispetto agli altri comparti. Il settore commerciale ha registrato un'inversione di tendenza, con tassi costantemente positivi e stabilmente a doppia cifra sull'intero territorio nazionale. In particolare sono state scambiate 30.586 unità, con un incremento del 16,6% rispetto al 2015. Il settore produttivo (capannoni e industrie) ha prodotto, infine, la crescita più significativa, in termini percentuali, all'interno del comparto non residenziale, con un +22,1% e 11.287 transazioni.

NTN	I trim 2016	II trim 2016	III trim 2016	IV trim 2016	Anno 2016
Residenziale	115.194	143.298	123.476	146.896	528.865
Terziario	2.025	2.413	2.510	3.000	9.946
Commerciale	6.776	7.598	7.188	9.024	30.586
Produttivo	2.121	2.897	2.565	3.704	11.287
Pertinenze	87.554	110.015	94.007	119.427	411.003
Altro	30.828	38.687	35.719	44.090	149.324
Totale	244.498	304.908	265.465	326.141	1.141.012

Var %	I trim 15-16	II trim 15-16	III trim 15-16	IV trim 15-16	Anno 15-16
Residenziale	20,7%	23,0%	17,5%	15,2%	18,9%
Terziario	1,4%	14,9%	31,2%	5,9%	12,5%
Commerciale	14,5%	13,0%	23,4%	16,2%	16,6%
Produttivo	7,2%	28,8%	24,6%	25,4%	22,1%
Pertinenze	17,3%	23,3%	17,3%	18,4%	19,2%
Altro	8,5%	16,1%	18,4%	15,5%	14,8%
Totale	17,3%	21,9%	17,9%	16,4%	18,4%

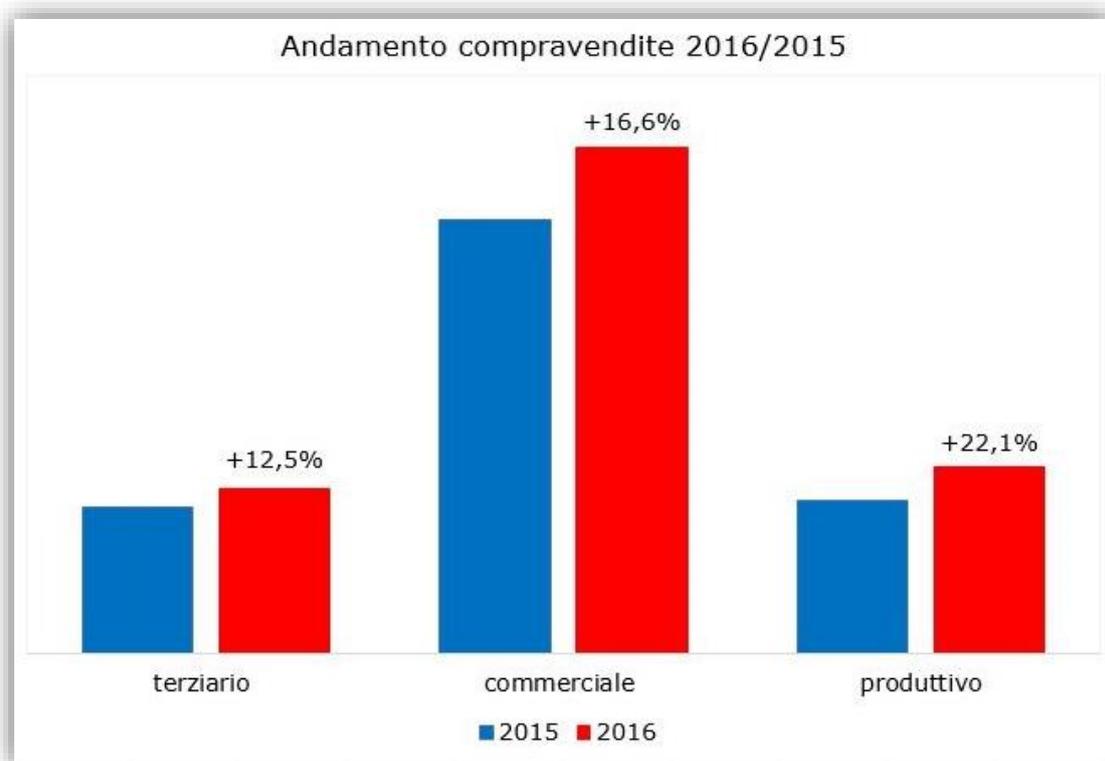
Fonte Agenzie delle Entrate

Il comparto degli immobili non residenziali comprende i settori terziario (unità immobiliari censite in catasto come uffici e istituti di credito), commerciale e produttivo (capannoni e industrie). E' opportuno riflettere sul fatto che tra gli immobili potenzialmente interessante per gli specialist del settore commercial devono essere compresi anche tutti quelli che rientrano nella classificazione denominata "altro" (per questi immobili si richiede un approccio evoluto finalizzato a trasformazioni e cambi di destinazione d'uso).

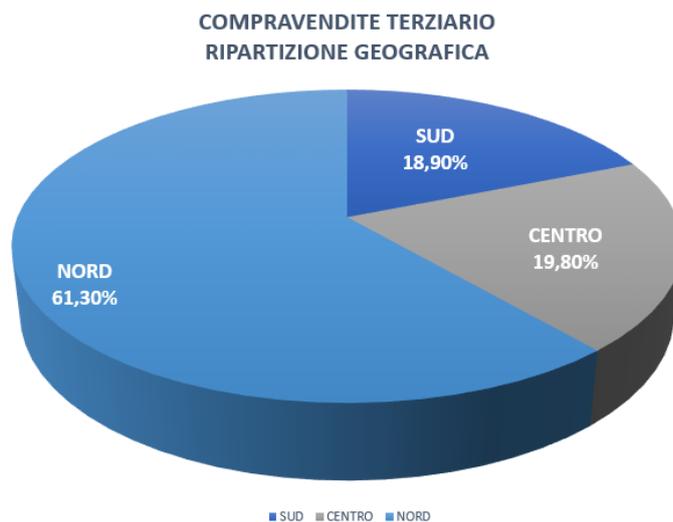
<p>SETTORE NON RESIDENZIALE</p>	<p>TERZIARIO</p> <p>A10 Uffici</p> <p>D5 Istituti di credito</p> <p>COMMERCIALE</p> <p>C1 e C3 Negozi e Laboratori</p> <p>D8 Edifici Commerciali</p> <p>D2 Alberghi</p> <p>PRODUTTIVO</p> <p>D1 e D7 Capannoni industriali</p>
<p>ALTRO</p>	<p>GRUPPO B</p> <p>Unità immobiliari nelle categorie da B1 a B8 destinate all'uso di alloggi collettivi, case di cura ed ospedali, prigionieri, uffici pubblici, scuole, biblioteche, musei, ecc.</p> <p>GRUPPO C</p> <p>Unità immobiliari nelle categorie C4 e C5: fabbricati per arti e mestieri, stabilimenti balneari e di acque curative.</p> <p>GRUPPO D</p> <p>Unità immobiliari nelle categorie D3, D4, D6, D9 e D10 destinate all'uso di teatri, cinematografi, case di cura ed ospedali (con fine di lucro), fabbricati e locali per esercizi sportivi, scuole private, ecc.</p> <p>GRUPPO E</p> <p>Unità immobiliari nelle categorie da E1 a E9 destinate all'uso pubblico ed interesse collettivo quali stazioni per servizi di trasporto, fabbricati per l'esercizio pubblico dei culti, ecc.</p> <p>UNITA' NON CLASSIFICABILI</p> <p>Unità immobiliari per le quali non è desumibile la categoria catastale dalla nota Unica di trascrizione e registrazione.</p>

Il settore terziario registra nel 2016 un incremento nel volume compravendite pari al 12,5%, significativo, per quanto inferiore a quello degli altri due segmenti (commerciale e produttivo).

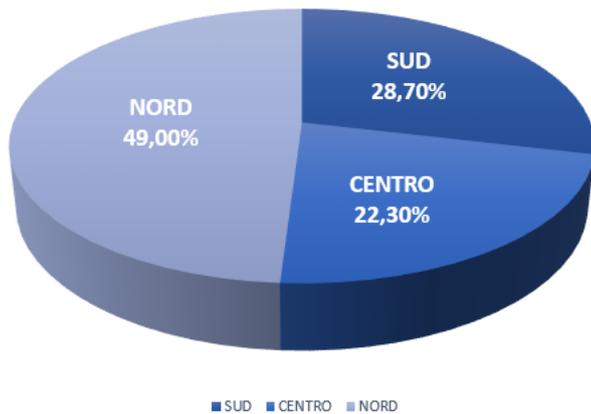
Il settore commerciale registra un incremento delle compravendite del 16,6%, il settore produttivo ha registrato nel 2016, in termini %, la crescita più significativa all'interno del comparto non residenziale (+22,1%).



Per quanto concerne la ripartizione geografica delle compravendite effettuate nel 2016 dall'analisi dei dati relativi al settore terziario risulta che il 61,3% delle compravendite è stato realizzato al nord, il 19,8% al centro e il 18,9 al sud.



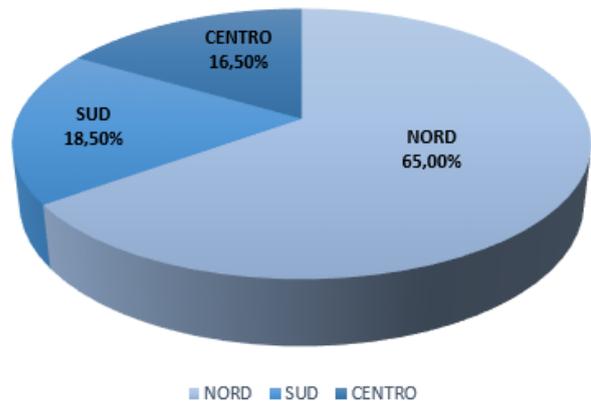
**COMPRAVENDITE COMMERCIALE
RIPARTIZIONE GEOGRAFICA**



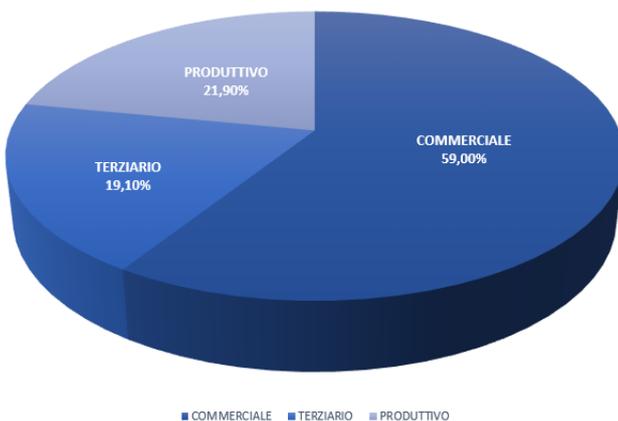
Nel settore commerciale il 49% delle compravendite è stato realizzato al nord, il 22,3% al centro ed il restante 28,7% al sud.

Infine dai dati pubblicati dall’Agenzia delle Entrate e relativi al numero delle compravendite di immobili appartenenti al settore produttivo emerge che il 65% si riferisce ad immobili ubicati nel nord Italia, il 15,5% al centro ed il 18,5% al sud.

**COMPRAVENDITE PRODUTTIVO
RIPARTIZIONE GEOGRAFICA**



**Compravendite 2016
Immobili non residenziali
RIPARTIZIONE PER SETTORE**



Analizzando il settore degli immobili non residenziali nel suo complesso emerge che il 59% delle compravendite effettuate nell’anno 2016 si riferisce ad immobili di tipologia commerciale, il 19,1% ad immobili del segmento terziario ed il 21,9% ad immobili con destinazione produttiva.

➤ IL PRINCIPIO DELL'HBU E L'APPROCCIO PROFESSIONALE AGLI IMMOBILI NON RESIDENZIALI

In che modo un RE/MAX Commercial Practitioner si approccia ad un immobile non residenziale?

Il Practitioner RE/MAX è consapevole che il primo passo da compiere è quello di porsi una fondamentale domanda.

L'immobile sul quale sto effettuando il sopralluogo è attualmente nel suo migliore HBU?

Il principio dell'HBU acronimo di Highest and Best Use è un concetto importante nella valutazione immobiliare e nella promozione di immobili strumentali e complessi.

Esso afferma che il valore di una proprietà è direttamente connesso all'uso di tale proprietà.

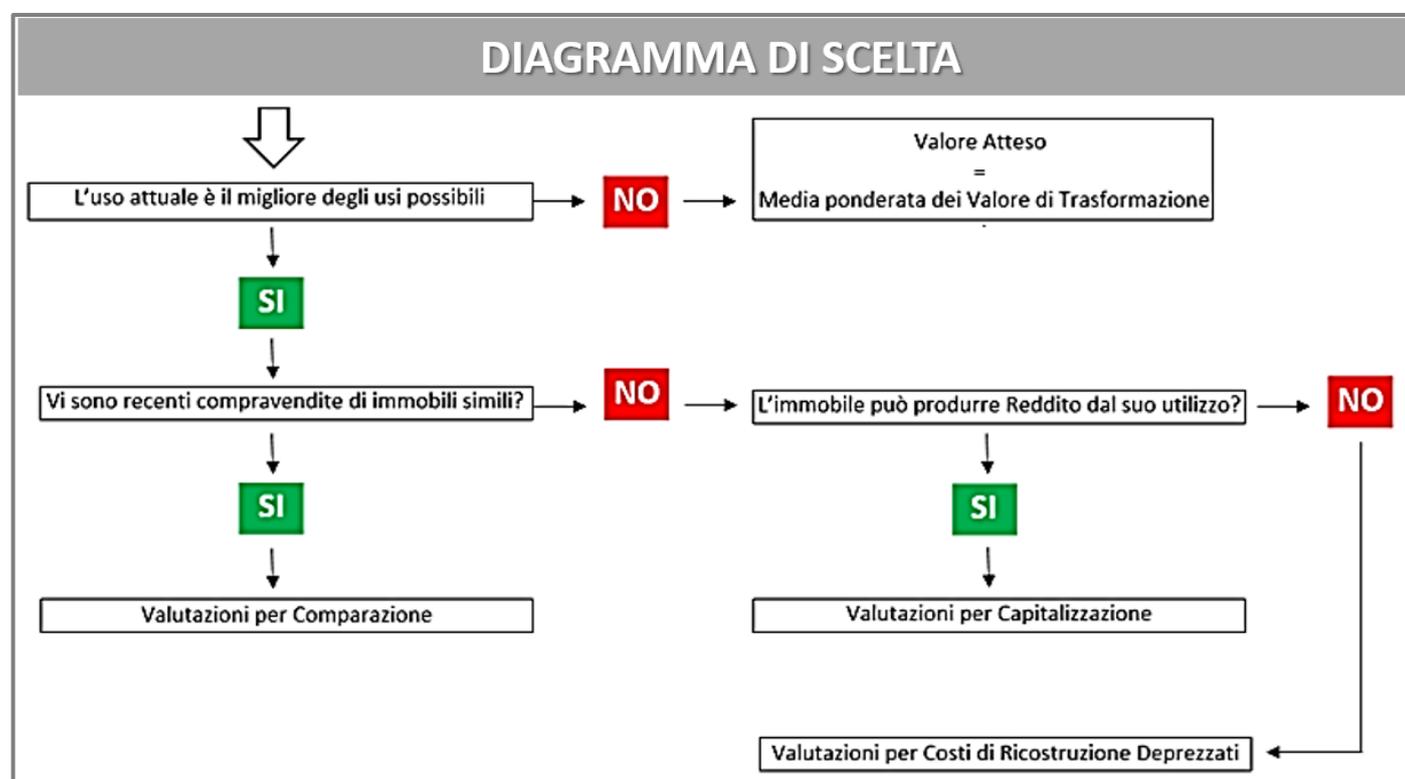
Il massimo e miglior utilizzo producono il più alto valore della proprietà.

Dunque una proprietà potrebbe avere un valore più alto se utilizzata per scopi differenti.

Il Practitioner RE/MAX indaga sugli altri potenziali e diversi usi cercando di individuare quello che massimizza il valore e le possibilità di commercializzazione del bene.

Il Practitioner RE/MAX è consapevole che usi diversi richiedono interventi di trasformazione e dunque verifica che la trasformazione sia fisicamente e tecnicamente realizzabile (vincolo tecnico), legalmente consentita (vincolo giuridico), finanziariamente sostenibile (vincolo di bilancio) e infine economicamente conveniente rispetto alla destinazione attuale (vincolo economico).

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





TREND IN CRESCITA PER IL MERCATO DEGLI ALBERGHI

INTERVISTA A CLARA GARIBELLO, DIRETTORE
AREA RICERCHE E VALUTAZIONI SCENARI IMMOBILIARI

L'attenzione degli Investitori Internazionali sul mercato Immobiliare alberghiero italiano si è indirizzata fino ad ora verso le grandi città. Ma il settore sta cambiando pelle rapidamente, aprendosi a nuovi trend e prospettive. Ne parla Clara Garibello, direttore di ricerca dell'Area Ricerche e Valutazioni di Scenari Immobiliari.

Come si è chiuso il 2016 per l'asset class hotel in Italia e cosa possiamo aspettarci da questo 2017 appena partito?

Per il mercato Immobiliare alberghiero italiano il 2016 è stato un anno di crescita, la più significativa degli ultimi sei anni. L'andamento è stato caratterizzato da una forte attrattività del comparto all'interno dello scenario degli investimenti europei. Il fatturato ha chiuso l'anno con un incremento di oltre quattordici punti percentuali. Le previsioni per il 2017 sono ancora positive. Le buone performance sono state supportate, da un lato, dal mutato quadro delle preferenze nelle destinazioni geografiche, che ha favorito il turismo internazionale nella penisola; dall'altro, un ruolo chiave è stato svolto dall'effetto Expo, che ha agito da volano per



Clara Garibello
Scenari Immobiliari

“
*Il sistema alberghiero
è messo a dura prova
dall'ingresso di una
nuova concorrenza
completamente
inaspettata,
come quella degli
appartamenti in affitto
per brevissimi periodi*

numerose destinazioni turistiche all'infuori del capoluogo lombardo. Ad una domanda ricettiva più elevata hanno corrisposto maggiori introiti, fattori grazie ai quali le catene alberghiere hanno rafforzato il proprio posizionamento, confermando o ampliando i piani di espansione. Si è venuto a creare, in tal modo, un circuito virtuoso di maggiore fiducia nel comparto. Sono state portate a termine numerose transazioni, delle quali molte riguardanti trophy asset ed alcune comprendenti immobili con destinazioni diverse in un'ottica di riconversione al ricettivo.

L'intero comparto della ricettività è attraversato da profonde trasformazioni: facciamo il punto su quello che sta accadendo sul fronte domanda e offerta di prodotto?

Sul versante della domanda, si trova un viaggiatore sempre più connesso, alla ricerca di esperienze di qualità nei luoghi visitati, estremamente attento ai costi, grande comunicatore attraverso i social media e tendenzialmente green. Sul lato dell'offerta, il sistema alberghiero è messo a dura prova dall'ingresso di una nuova concorrenza completamente inaspettata, come quella degli appartamenti in affitto per brevissimi periodi, che suggerisce al comparto ricettivo tradizionale di innovarsi con sollecitudine. Resta, però, l'importanza della struttura ricettiva e dell'albergo, quali elementi esperienziali e qualificanti imprescindibili del viaggio e del luogo visitato.

In Europa invece il 2016 come si è comportato per il comparto degli alberghi?

A livello europeo, l'andamento del mercato immobiliare alberghiero del 2016 si è trovato a confronto con un 2015 che è stato particolarmente favorevole. I volumi transati, anche se inferiori rispetto all'anno precedente, sono stati sostenuti dai molteplici fattori che alimentano l'interesse per il settore ricettivo. L'aumento persistente dei flussi turistici, l'incremento delle performance alberghiere, la contrazione dei rendimenti, le numerose presenze di trophy asset transati e la redditività di lungo periodo costituiscono i maggiori attrattori per il comparto. Tuttavia, i diversi avvenimenti di carattere economico e geopolitico che hanno contraddistinto l'anno appena trascorso (Brexit, decelerazione dell'economie asiatiche o attentati terroristici, solo per citare i più noti) hanno contribuito alla creazione

di un clima di incertezza che ha portato ad un graduale rallentamento dei valori a camera, riducendo il risultato operativo alberghiero. Nonostante questo indebolimento, si attende un mercato vivace, che vedrà in competizione le città piuttosto che gli Stati, con l'appetibilità per gli investimenti che ne rimarrà condizionata.

Tornando all'Italia: chi investe in hotel nel nostro Paese e che tipo di prodotto cerca?

Il mercato immobiliare alberghiero italiano in confronto alla media europea appare più attrattivo, grazie ad un insieme di fattori che lo caratterizzano, quali l'interesse delle catene per il settore del lusso e per quello economy, la ricchezza di immobili da valorizzare, l'elevata presenza di trophy asset e le ampie possibilità di sviluppo. Tuttavia, per ora l'attenzione degli investitori internazionali si indirizza spesso verso le grandi città, Milano e Roma in primis, seguite da Venezia e Firenze. Nel corso del 2016 sono stati attivi sul mercato ricettivo della penisola gli investitori tanto italiani, come quelli istituzionali o gruppi privati, quanto stranieri, principalmente fondi immobiliari europei o società private provenienti dal Qatar, dalla Turchia o dalla Russia. Gli immobili maggiormente ricercati sono i trophy asset o le strutture di qualità, preferibilmente gestite da catene primarie, in situazioni consolidate e collocate in mercati con ulteriore capacità di crescita. È presumibile che interventi di vario tipo, quali riqualificazioni di asset, promozioni del territorio e creazione di network tra le diverse offerte turistiche, possano allargare l'attrattività anche alle città secondarie, con benefici significativi per l'intero sistema ricettivo.

“

Nel corso del 2016 sono stati attivi sul mercato ricettivo della penisola gli investitori tanto italiani, come quelli istituzionali o gruppi privati, quanto stranieri



**Intervista tratta da “Focus QI” – febbraio 2017
Il Quotidiano Immobiliare
“La nuova dimensione degli hotel italiani”**



“Investimento immobiliare alberghiero”



L'investimento per **immobili a destinazione turistico/ricettiva** si può suddividere in due macro-tipologie:

- **Investimento in immobili a reddito:** si tratta dell'acquisto di immobili locati o da locare al fine di percepire i redditi e gestire unicamente la parte immobiliare;
- **Investimento diretto:** s'intende l'acquisto dell'immobile a fini strumentali e dunque gestire direttamente l'attività alberghiera.

L'**investitore istituzionale** è interessato principalmente all'acquisto di immobili a reddito. Il primo passo indispensabile per impostare correttamente l'analisi di investimento è identificare chiaramente gli obiettivi dell'investitore, che generalmente prende in considerazione sia la redditività attesa che le caratteristiche del prodotto, due aspetti fortemente legati.

Sono riportati di seguito i **driver più frequentemente considerati** per selezionare un **investimento immobiliare a destinazione alberghiera**:

- ▶ Hotel nuovi o ristrutturati classificati 4 o 5 stelle;
- ▶ Numero di camere non inferiore a 100;

- ▶ Conduttore/gestore appartenente al circuito internazionale dell'hotellerie;
- ▶ Preferenza per hotel localizzati nei centri delle maggiori città o ubicati in poli direzionali;
- ▶ Contratti di locazione alberghiera standard con durata di 9 anni + 9 con assenza di clausole break option all'interno del primo novennio oppure legati al fatturato con canone minimo garantito (questi ultimi generalmente di interesse solo con redditività elevate e a condizioni particolari);
- ▶ Rispetto degli standard dimensionali internazionali delle camere e degli spazi di servizio;
- ▶ Funzionalità del layout del progetto;
- ▶ Impianti tecnologici di standard elevato;
- ▶ Livello qualitativo edilizio, delle finiture e di appeal correttamente rapportato alla categoria alberghiera;
- ▶ Parcheggi dedicati e vicinanza ai principali mezzi di trasporto urbano ed extraurbano;
- ▶ Preferenze verso strutture che offrono servizi di meeting room.

Le caratteristiche appena esposte descrivono un albergo di classe A. Prendendo in considerazione un albergo di classe A, il rischio dell'investimento è classificabile come basso o medio/basso, e dunque la redditività attesa risulta agli stessi livelli.

INTRODOTTO NEL 2015 E CURATO DA ALESSANDRO BIANCHI, FORMATORE RE/MAX ITALIA, IL CORSO RE/MAX COMMERCIAL É DEDICATO ALLE “STRATEGIE E TECNICHE DI MARKETING PER AVERE SUCCESSO NEL SETTORE IMMOBILIARE DEGLI IMMOBILI D’IMPRESA.

LA RUBRICA “COMMERCIAL SPECIALIST” DEDICATA AGLI IMMOBILI D’IMPRESA È CURATA DA ALESSANDRO BIANCHI, BROKER RE/MAX TOWER (PISA) E FORMATORE RE/MAX ITALIA.



Canone di Mercato (CM)

Come definito dalla VPGA4 2.6 del Red Book è definito come l'ammontare stimato a cui una proprietà dovrebbe essere locata, alla data di valutazione, da un locatore a un conduttore privi di legami particolari, entrambi interessati alla transazione, sulla base di termini contrattuali adeguati e a condizioni concorrenziali, dopo un'adeguata commercializzazione in cui le parti abbiano agito entrambe in modo informato, consapevole e senza coercizioni. Ove sia fornito un Canone di Mercato, devono essere indicati anche gli "adeguati termini contrattuali" a cui tale canone fa riferimento.

Discounted Cash Flow (DCF) – Metodo Reddituale Finanziario

Il metodo reddituale finanziario è basato sull'attualizzazione dei futuri redditi netti derivanti dalla proprietà. Al termine del periodo considerato, si ipotizza che la proprietà sia rivenduta ad un valore ottenuto capitalizzando il reddito dell'ultimo anno ad un tasso di mercato analogo a quello osservato per investimenti paragonabili. I flussi di cassa così ottenuti saranno poi attualizzati alla data di valutazione in base ad un tasso di sconto.

Capex (Capital Expenditure)

Investimenti straordinari per la miglioria dell'immobile quali ristrutturazione camere, nuovi impianti, ecc.

IN OGNI NEWSLETTER IMPAREREMO A CONOSCERE ALCUNI TERMINI SPECIFICI CHE VENGONO UTILIZZATI DURANTE L'INTERMEDIAZIONE DI UN IMMOBILE COMMERCIALE.

➤ FORMAZIONE SPECIALISTICA ALLA XX CONVENTION RE/MAX ITALIA

XX Convention RE/MAX Italia

Riccione, 5-6 giugno 2017

SPECIALE
FORMAZIONE

Panel List dedicato RE/MAX Commercial RICCIONE | 5 giugno 2017

Per la prima volta, in occasione della Convention nazionale RE/MAX Italia, è stato organizzato un **Panel List riservato a tutti i Consulenti e ai Practitioner RE/MAX Commercial**.

Il Precorso gratuito in programma **dalle ore 10.00 alle ore 12.00 di lunedì 5 giugno** presso il **Palazzo dei Congressi di Riccione**, che vi ricordiamo essere incluso nella quota di registrazione, sarà curato da **PALMIRO NOSCHESI**, Area Manager Italia e membro del “Management petit Committee” del brand Melià che riunisce il Corporate Team internazionale della Melià Hotels International.



La sessione dal titolo **“Attuazione di un modello di business plan efficace nell’ambito del settore degli hotel e del turistico-ricettivo”** si focalizzerà su uno dei segmenti Commercial di maggiore interesse e prospettiva, il settore degli hotels e del turistico-ricettivo.

Il corso è specificatamente rivolto ai consulenti che operano in questo segmento di mercato, o a chi vi si sta affacciando, con l'intenzione di reperire informazioni specifiche sull'argomento.

I precorsi sono gratuiti, ma è necessario accreditarsi.

RE/MAX

COMMERCIAL

INFORMAZIONI UTILI:

- ✓ Per potersi accreditare ai Panel List organizzati da RE/MAX Italia in occasione della XX Convention RE/MAX è necessario registrarsi alla Convention
- ✓ Le aule che ospitano i Panel List sono a numero chiuso, pertanto si seguirà la regola first-come, first-served.
- ✓ E' possibile accreditarsi ai Precorsi anche se vi siete già iscritti alla Convention. Tutte le informazioni e i link per finalizzare la vostra iscrizione sono riportate sul sito www.remax.it/convention sezione Precorsi RE/MAX Broker e Consulenti.



[CLICCA PER REGISTRARTI](#)



La formazione per un Practitioner RE/MAX è importante!

Partecipa ai Corsi Internazionali e a quelli organizzati da RE/MAX Italia per accrescere e migliorare la tua professionalità.



2017 COMMERCIAL GLOBAL SYMPOSIUM

17-19 settembre 2017 – Denver, CO

Per maggiori informazioni, contatta
Steven Friedman, Brand Manager, RE/MAX Commercial
@ sfriedman@remax.com or 303-796-3590
www.remaxcommercial.com



Corso RE/MAX COMMERCIAL

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

6-8 novembre 2017 - Roma

Frequenta il Corso RE/MAX Commercial, curato da Alessandro Bianchi, formatore RE/MAX Italia, un percorso riservato agli agenti specializzati in questo segmento di mercato.

Diventerai così un Practitioner.

Contatta il Dipartimento Formazione RE/MAX Italia per maggiori informazioni e consulta il calendario Formazione per essere sempre aggiornato sui corsi in programma. La weekly news RE/MAX University ti avviserà quando verranno aperte le registrazioni per i corsi RE/MAX Commercial.



Seminario: Nuovi format per i centri commerciali

Organizza il *Quotidiano Immobiliare* presso Nctm



Milano • Si terrà **giovedì 11 maggio 2017**, a Milano presso lo studio legale Nctm (via Agnello, 12), il Seminario organizzato da ilQI dal titolo '**Nuovi format per i centri commerciali. I trend legati a dimensione, gestione, brand e tecnologia**'.

L'evoluzione degli stili di vita promuove la continua trasformazione degli spazi destinati al commercio e

l'introduzione di nuovi concept in grado di integrare la multicanalità nella shopping experience. Una trasformazione che riguarda tanto la dimensione fisica - superficie, localizzazione, tecnologie e strategie gestionali - quanto il quadro normativo di riferimento degli immobili per il retail. Il seminario analizza le dinamiche di sviluppo delle iniziative commerciali, dalla progettazione alla realizzazione, dall'innovazione tecnologica alla gestione dinamica degli spazi, evidenziando le opportunità per tutti gli attori coinvolti.

Intervengono: **Guglielmo Pelliccioli**, Il Quotidiano Immobiliare; **Paola Ricciardi**, REAG Duff&Phelps; **Marcello Zanfi**, CBRE; **Luigi Croce**, Nctm; **Marco Pellizzari**, Sonae Sierra; **Adolfo Suarez**, L22; **Elena Moretti**, Johnson Controls

[Per maggiori informazioni clicca qui](#)

MAPIC Italy 2017

Organizza Reed MIDEM



Milano • La seconda edizione di MAPIC Italy si terrà il 16 e il 17 Maggio 2017 a Milano presso il Superstudio Più. La prima edizione ha accolto 1.400 partecipanti in provenienza da 35 Paesi

di cui oltre 400 retailer.

[Vai al sito dell'evento](#)

Seminario: L'evoluzione del prodotto alberghiero



Organizza il Quotidiano Immobiliare presso Nctm

Milano • Si terrà **giovedì 6 luglio 2017**, a Milano presso lo studio legale Nctm (via Agnello, 12), il Seminario organizzato da ilqi dal titolo **'L'evoluzione del prodotto alberghiero. Dalla conduzione familiare all'applicazione degli standard europei'**.

Ripresa degli investimenti, espansione dei marchi e aggregazione di nuove strutture da parte dei grandi gruppi internazionali dimostrano chiaramente la straordinaria capacità di attrazione e la vivacità dell'industria alberghiera in Italia. Nonostante si collochi tra le prime destinazioni turistiche al mondo, la competitività del nostro Paese dipende in larga misura dall'industrializzazione del settore: una sfida che impone la revisione dell'offerta, basata in larga misura su strutture a conduzione familiare, a favore di imprese in grado di garantire gli standard europei dell'hospitality.

A breve sarà disponibile il programma dell'evento

Per maggiori informazioni [clicca qui](#)



I CANALI SOCIAL NETWORK



Per essere sempre aggiornato sugli avvenimenti, sui corsi e sulle novità del settore Commercial, per confrontarti con i colleghi e per condividere le tue esperienze professionali... entra a far parte del Gruppo RE/MAX Commercial Italia.

Uno spazio che riunisce i consulenti RE/MAX specializzati nel settore degli immobili per l'impresa.

[Clicca qui e richiedi di iscriverti](#) al Gruppo.



Diventa membro del **Gruppo RE/MAX Commercial su LinkedIn.**

Sono già più di 1.300 i Practitioner RE/MAX Commercial di tutto il mondo che sono entrati a far parte di questo Gruppo.

Gestito dal Dipartimento Commercial RE/MAX, LLC è un luogo virtuale dove poter condividere le proprie best practice, le esperienze e gli immobili non residenziali. Inoltre troverai aggiornamenti e informazioni sul settore immobiliare Commercial.

RE/MAX Commercial Practitioner

Teresa	GIAQUINTO	RE/MAX	Abacus	Roma
Maria Rita	BIANCHI	RE/MAX	Abacus	Roma
Manca	MASSIMO	RE/MAX	Abacus	Roma
Mario	MIGLIARDI	RE/MAX	Abacus	Roma
Raffaella	MISITANO	RE/MAX	Abacus	Roma
Marzio	CAPPELLESSO	RE/MAX	ABCcase	Sarmeola (PD)
Maurizio	ALESSI	RE/MAX	ABCcase	Sarmeola (PD)
Luca	AMODIO	RE/MAX	Active	Aversa (CE)
Michela	BONETTI	RE/MAX	Alfa	Parma
Maurizio	LE PIANE	RE/MAX	Alfa	Parma
Lino	MARRONE	RE/MAX	App	Pescara
Angelo	GIUFFRIDA	RE/MAX	Arteka	Santa Venerina (CT)
Simone	VASTA	RE/MAX	Arteka	Santa Venerina (CT)
Giuliano	PENNACCHI	RE/MAX	Arts	Ardea (RM)
Giulio	TURCHINI	RE/MAX	Arts	Ardea (RM)
Rossana	DEL BUONO	RE/MAX	Belladomus	Pomezia (RM)
Simone	CRUCIANI	RE/MAX	Blu	Roma
Chiara	ZAMBONI	RE/MAX	Blu	Roma
Bruno	LEONARDI	RE/MAX	Care	Milano
Gianmario	GAZZANIGA	RE/MAX	Consulenti Associati	Presezzo (BG)
Stefano	GAZZANIGA	RE/MAX	Consulenti Associati	Presezzo (BG)
Alberto	QUADRI	RE/MAX	Consulenti Associati	Presezzo (BG)
Davide	TRAVERSO	RE/MAX	Costa Immobiliare	Genova
Donatella	LARIZZA	RE/MAX	Dolcevita	Roma
Bascelli	GABRIELLA	RE/MAX	Dolcevita	Roma
Simone	MOSSUTTO	RE/MAX	Dolcevita	Roma
Marco	TILESI	RE/MAX	Dolcevita	Roma
Vittorio	SAVOIA	RE/MAX	Domine	Roma
Anna Maria	DE ROBERTIS	RE/MAX	Easy House	Saronno (VA)
Alessandro	LODI	RE/MAX	Easy House	Saronno (VA)
Gaetano	MIRABELLA	RE/MAX	Easy House	Saronno (VA)
Costabile	MONDELLI	RE/MAX	Esclusiva	Agropoli (SA)
Francois	LOMBARDI	RE/MAX	Futura	Pomezia (RM)
Sabrina	FERRINI	RE/MAX	Futura	Pomezia (RM)
Arianna	VALMAGGI	RE/MAX	Futura	Pomezia (RM)
Erich	MASCELLINO	RE/MAX	Hunters	Palermo
Manuel	BARCELLA	RE/MAX	IceBerg	Bergamo
Walter	TESTA	RE/MAX	IceBerg	Bergamo
Loredana	SCIALO'	RE/MAX	Immobiliari Uniti	Napoli
Ester	CARBONE	RE/MAX	Infinity	Nocera Inferiore (SA)

Cristina	DIAMBRA	RE/MAX	Infinity	Nocera Inferiore (SA)
Filippo	TEDESCO	RE/MAX	Infinity	Nocera Inferiore (SA)
Christoph Till	CALVANI	RE/MAX	Italcasa	Roma
Ruben	ROTA	RE/MAX	Master Class	Bonate Sotto (BG)
Emanuele	SALA	RE/MAX	Master Class	Bonate Sotto (BG)
David	MOSCATELLI	RE/MAX	Mission	Anguillara Sabazia (RM)
HELENA	BURILOVA	RE/MAX	Mission	Anguillara Sabazia (RM)
Rosella	BARONE	RE/MAX	Net	Bolsena (VT)
Stefano	ORLANDI	RE/MAX	Net	Bolsena (VT)
Luigia Luisella	VEZZINI	RE/MAX	Net	Bolsena (VT)
Di nella	RENZO	RE/MAX	People	Lanciano (CH)
Alessandro	RUSSO	RE/MAX	Plus	Chieti
Angelo	FERRARIS	RE/MAX	Premiere	Cecina (LI)
Paolo	PORTINARO	RE/MAX	Premiere	Cecina (LI)
Aldo	GRANDE	RE/MAX	Prestige	Crespellano (BO)
Fabiano	CANZI	RE/MAX	Prime	Milano
Nello	GRECO	RE/MAX	Prime	Milano
Gabriele	LANDINI	RE/MAX	Prime	Milano
Andrea	MAFFI	RE/MAX	Prime	Milano
Elena	BORGHINI	RE/MAX	Associati Real Estate	Milano
Paolo	CAPUTO	RE/MAX	Associati Real Estate	Milano
Andrea	D'AMBROSIO	RE/MAX	Associati Real Estate	Milano
Massimo	DE FORTE	RE/MAX	Associati Real Estate	Milano
Shijia	DING	RE/MAX	Associati Real Estate	Milano
Marco	MOSCA	RE/MAX	Associati Real Estate	Milano
Elia	MUSUMECI	RE/MAX	Associati Real Estate	Milano
Egidio	POLITO	RE/MAX	Associati Real Estate	Milano
Victoria	VILCU	RE/MAX	Associati Real Estate	Milano
Antonio	DI DOMENICO	RE/MAX	Re Lions	Salerno
Carla	ORLANDO	RE/MAX	Red	Angri (SA)
Davide	SANFILIPPO	RE/MAX	Reliance	Milano
Giovanni	CANTÙ	RE/MAX	Renova	Cernusco sul Naviglio (MI)
Giuliano	COLOTTO	RE/MAX	Revolution	Tarquinia (VT)
Domenico	NUZZI	RE/MAX	Revolution	Tarquinia (VT)
Valeria	FANTOZZI	RE/MAX	Specialisti Immobiliari	Genova
Massimo	OLIVA	RE/MAX	Specialisti immobiliari	Genova
Padula	GIUSEPPE	RE/MAX	Sprint	Matera
Edoardo	BIANCHI	RE/MAX	Tower	Pisa
Mauro	PERRONE	RE/MAX	Tower	Pisa
Marinella	ZAZA	RE/MAX	Trust	Torino
Alessandro	CITONE	RE/MAX	Urbest	Roma
Luca	MASSOTTI	RE/MAX	Urbest	Roma
Luca	CERBARO	RE/MAX	Valori	Milano
Luigi Adolfo	COSTA	RE/MAX	Valori	Milano
Romano	GRANCAGNOLO	RE/MAX	Valori	Milano
Francesco				

Ignazio	LO CASCIO	RE/MAX	Valori	Milano
Annalisa	MAITILASSO	RE/MAX	Valori	Milano
Lucia	MULAS	RE/MAX	Valori	Milano
Lucia	MULAS	RE/MAX	Valori	Milano
Alberto	PAGLIUGHI	RE/MAX	Valori	Milano
Oscar	PISTOLESI	RE/MAX	Valori	Milano
Nicola	ARRIGONI	RE/MAX	Way	Bergamo
Carlo	BARETTI	RE/MAX	Way	Bergamo
Loris	FALCONI	RE/MAX	Way	Bergamo



OPEN YOUR EYES
TO **A BETTER WAY** IN
COMMERCIAL REAL ESTATE

Retail • Multi-family • Office • Industrial
Land • Commercial Development • Hospitality



RE/MAX

COMMERCIAL