



# RE/MAX<sup>®</sup> Class

## PRE/SENTIAMOCI



**AGENZIA RE/MAX<sup>®</sup> N°1 IN ITALIA  
NEGLI ANNI 2020 • 2021 • 2022  
PER FATTURATO AGGREGATO & NUMERO DI TRANSAZIONI**



**MILANO**  
VIA CENISIO, 14

**MILANO**  
C.SO CONCORDIA, 10

**MILANO**  
VIALE B. D'ESTE, 7

**MILANO**  
P.ZA BUONARROTI, 25

**PERO**  
VIA SEMPIONE, 73

**RHO**  
C.SO EUROPA, 190

**ARESE**  
V.LE EINAUDI, 29

**LEGNANO**  
C.SO SEMPIONE, 108

**PARABIAGO**  
VIA S.AMBROGIO, 38

**OLGIATE O.**  
C.SO SEMPIONE, 120

**AGRATE B.ZA**  
VIA BATTISTI, 14/16

**CASTIGLIONE d/S.**  
VIA C. BATTISTI, 42

**SIRMIONE**  
VIA VERONA, 10

**CARPENEDOLO**  
VIA CESARE ABBA, 1

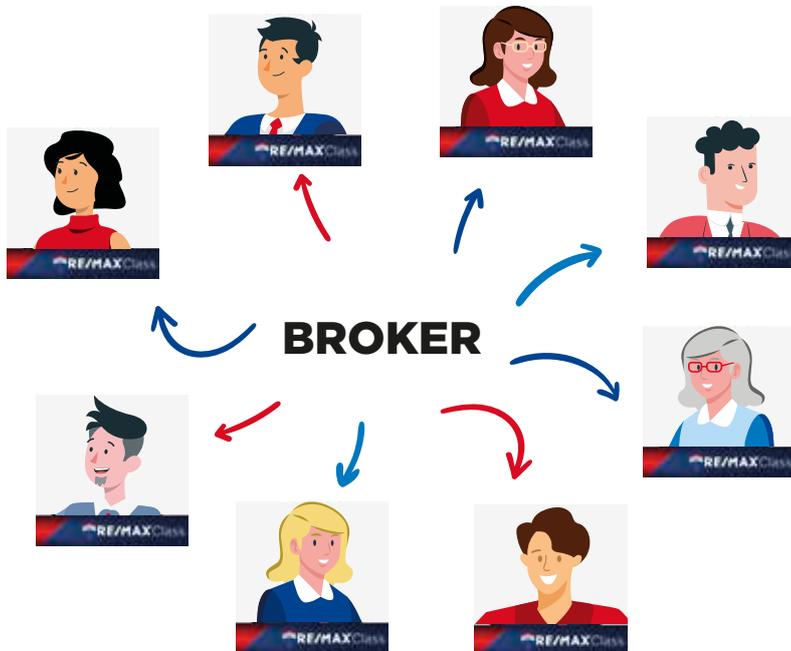
# CONSULENTI, ASSISTENTI & STAFF



**NEW ENTRIES  
ALWAYS  
INCOMING!**

## PROTOCOLLO RE/MAX CLASS

Un innovativo sistema basato sul modello di “studio associato” nel quale i migliori professionisti del settore condividono uffici e servizi, aumentando la produttività e gli utili. La formula dello studio associato è già molto diffusa in Italia e nel mondo per categorie professionali come avvocati, commercialisti, ingegneri ecc..



**CONSULENTI  
IMMOBILIARI  
CON LE MASSIME  
PROVVIGIONI!  
FINO AL  
85%**

**RE/MAX offre un modo nuovo ed intelligente di fare agenzia.**

Perché gestire una propria agenzia tradizionale o lavorare per un titolare di agenzia quando si può diventare un consulente immobiliare RE/MAX?

**Il Consulente/Agente immobiliare RE/MAX è un titolare che lavora in proprio ma non da solo.** Gode di una grande libertà e, come professionista indipendente, promuove sé stesso e la sua attività imprenditoriale senza limiti territoriali e **con rischio d'impresa quasi inesistente.** Il Consulente affiliato opera in costante collaborazione con persone altamente professionali, entusiaste e determinate nel perseguire il successo. In un ambiente profondamente motivante, i Consulenti RE/MAX sono di gran lunga più produttivi di quanto potrebbero esserlo stando soli. Il network RE/MAX supporta i Consulenti fornendo innovazione tecnologica, formazione, servizi di marketing ed un sistema di collaborazione (MLS) senza eguali in Italia e nel mondo. **Il Consulente RE/MAX costruisce per sé e non per un capo, svolge la sua attività professionale con la massima autonomia e libertà operativa ed usufruisce delle massime provvigioni di mercato.**

# I VALORI DELL'AGENZIA CLASS

## VISION E MISSION

### VISION

Diventare l'agenzia immobiliare composta da professionisti altamente qualificati in grado di offrire un servizio eccellente in tutto il territorio di nostra competenza.

### MISSION

Condurre i nostri clienti nelle transazioni immobiliari, assistendoli con competenza ed etica, garantendo loro conclusione di ogni vendita e locazione in completa tranquillità e sicurezza.

ONESTÀ

CONDIVISIONE

COMPETENZA



ENTREPRENEUR FRANCHISE 500®

# TOP 5

## FRANCHISE

RE/MAX SALE DI 5 POSIZIONI NELLA CLASSIFICA  
ENTREPRENEUR FRANCHISE® 500 2018  
ED ENTRA NELL'OLIMPO DEI 5 MIGLIORI BRAND  
IN FRANCHISING AL MONDO

1°



2°



3°



4°

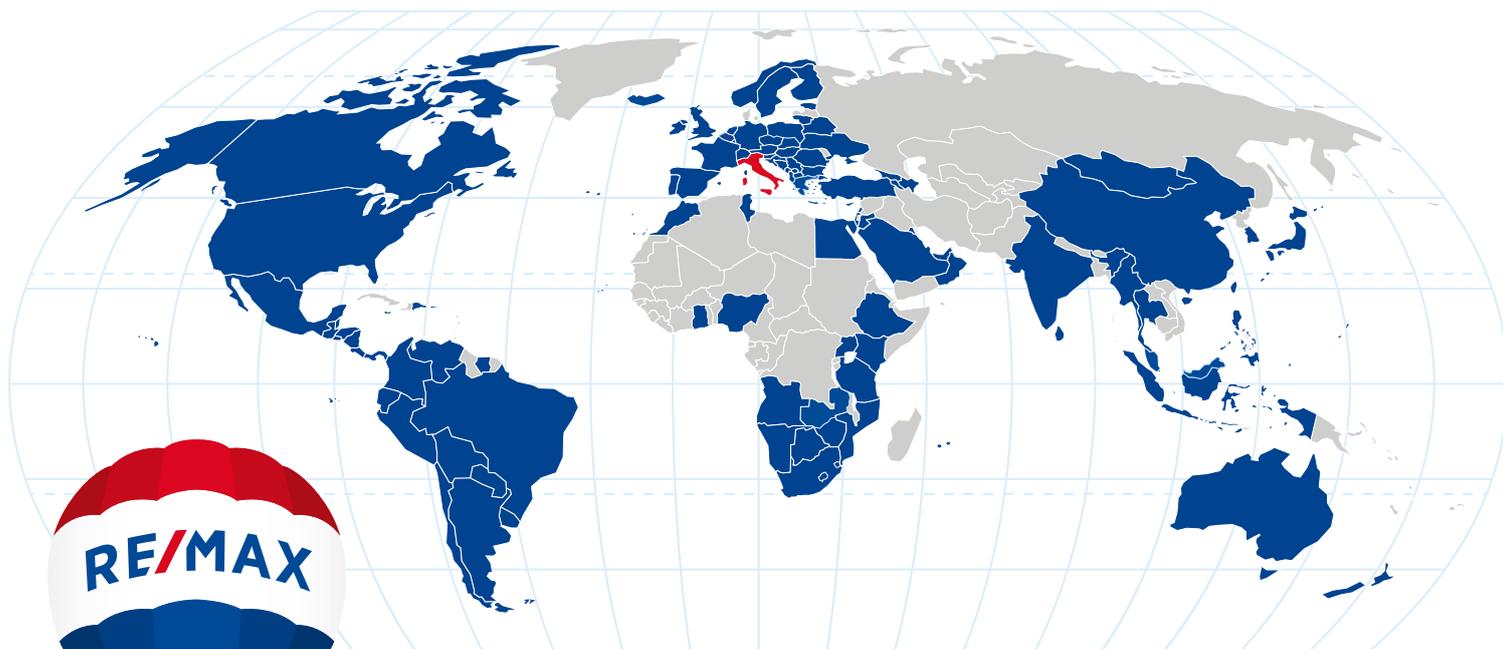


5°



### RE/MAX® Worldwide

design by RE/MAX Class



**AMERICA**

- Argentina
- Belize
- Bolivia
- Brazil
- Canada
- Chile
- Colombia
- Costa Rica
- Ecuador
- El Salvador
- Guatemala
- Honduras
- Mexico
- Nicaragua
- Panama

**SUD AMERICA**

- Paraguay
- Peru
- Suriname
- United States
- Uruguay
- Venezuela
- Dominican Republic
- Grenada
- Haiti
- Jamaica
- Puerto Rico
- St. Barthelmy
- St. Kitts & Nevis
- St. Maarten/St. Martin
- St. Vincent/Grenadines
- Trinidad & Tobago
- Turks & Caicos
- U.S., Virgin Islands

**EUROPA**

- Albania
- Austria
- Belgium
- Bosnia Herzegovina
- Bulgaria
- Croatia
- Cyprus
- Czech Republic
- England & Wales
- Estonia
- Finland
- France
- Germany
- Greece
- Georgia

**Hungary**

- Iceland
- Israel
- Italy
- Kosovo
- Lithuania
- Luxembourg
- Malta
- Moldova
- Montenegro
- Netherlands
- North Macedonia
- Norway
- Poland
- Portugal
- Romania

**REPUBLIC OF IRELAND**

- Scotland
- Serbia
- Slovakia
- Slovenia
- Spain
- Sweden
- Switzerland
- Turkey
- Ukraine
- United Kingdom

**MEDIO ORIENTE**

- Egypt
- Jordan
- Lebanon
- Oman
- Saudi Arabia
- United Arab Emirates
- West Bank/Palestine

**AFRICA**

- Angola
- Botswana
- Ethiopia
- Ghana
- Kenya
- Lesotho

**ASIA & OCEANIA**

- Australia
- China
- Guam
- India
- Indonesia
- Japan
- Macau
- Mongolia
- Myanmar
- New Zealand
- Palau
- Philippines
- South Korea
- Sri Lanka
- Taiwan
- Thailand

- Mauritius
- Morocco
- Mozambique
- Namibia
- Nigeria
- South Africa
- Swaziland
- Tanzania
- Tunisia
- Uganda
- Zambia
- Zimbabwe

RE/MAX<sup>®</sup>Class

## RICONOSCIMENTI

DAL 2015 AD OGGI  
CONTINUAMENTE PREMIATI

2023	<p>ESCLUSIVO ESCLUSIVO 1° CLASSIFICATA 1° CLASSIFICATA 2° CLASSIFICATA 2° CLASSIFICATA 3° CLASSIFICATA 3° CLASSIFICATA</p>	<p>8 MILLION CLUB "AWARD OF EXCELLENCE" "TOP TRANSACTION OFFICE" "TOP COMMISSION OFFICE" "TOP MEGA OFFICE" "TOP RECRUITER OFFICE" "MOST PRODUCTIVE OFFICE" "TOP COOPERATIVE OFFICE"</p>	<p>Fatturato +8 MLN R. Bisceglia Multiple Office Multiple Office Multiple Office Multiple Office Class Class 5</p>
2022	<p>ESCLUSIVO ESCLUSIVO 1° CLASSIFICATA 1° CLASSIFICATA 2° CLASSIFICATA 3° CLASSIFICATA 2° CLASSIFICATA 8° CLASSIFICATA 9° CLASSIFICATA</p>	<p>8 MILLION CLUB "AWARD OF EXCELLENCE" "TOP TRANSACTION OFFICE" "TOP COMMISSION OFFICE" "TOP MEGA MULTIPLE OFFICE" "TOP COOPERATIVE OFFICE ESTERNA" "MOST PRODUCTIVE OFFICE" "MOST PRODUCTIVE OFFICE" "MOST PRODUCTIVE OFFICE"</p>	<p>Fatturato +8 MLN R. Bisceglia Multiple Office Multiple Office Multiple Office Class 5 Class 5 Class 4 Class</p>
2021	<p>"MIGLIOR FRANCHISEE D'ITALIA" dalla Federazione Italiana Franchising ESCLUSIVO ESCLUSIVO 1° CLASSIFICATA 1° CLASSIFICATA 2° CLASSIFICATA</p>	<p>BROKER DELL'ANNO 6 MILLION CLUB "TOP TRANSACTION OFFICE" "TOP COMMISSION OFFICE" "TOP MEGA MULTIPLE OFFICE"</p>	<p>R. Bisceglia Fatturato +6 MLN Multiple Office Multiple Office Multiple Office</p>
2020	<p>ESCLUSIVO 1° CLASSIFICATA 1° CLASSIFICATA</p>	<p>4 MILLION CLUB "TOP TRANSACTION OFFICE" "TOP COMMISSION OFFICE"</p>	<p>Fatturato +4 MLN Multiple Office Multiple Office</p>
2019	<p>ESCLUSIVO 1° CLASSIFICATA 1° CLASSIFICATA 2° CLASSIFICATA 3° CLASSIFICATA 2° CLASSIFICATA 3° CLASSIFICATA</p>	<p>3 MILLION CLUB "MOST PRODUCTIVE OFFICE" "TOP RECRUITER OFFICE" "TOP TRANSACTION OFFICE" "TOP TRANSACTION OFFICE" "TOP COMMISSION OFFICE" "TOP MEGA OFFICE"</p>	<p>Fatturato +3 MLN  Multiple Office Multiple Office Metro Market Multiple Office Multiple Office</p>
2018	<p>ESCLUSIVO ESCLUSIVO ESCLUSIVO 1° CLASSIFICATA 2° CLASSIFICATA</p>	<p>TWO MILLION CLUB ONE MILLION CLUB ONE MILLION CLUB "TOP TRANSACTION OFFICE" "TOP COMMISSION OFFICE"</p>	<p>Multiple office Class / Class 3 Class 2 Multiple office Multiple office</p>
2017	<p>ESCLUSIVO 1° CLASSIFICATA 2° CLASSIFICATA 3° CLASSIFICATA 6° CLASSIFICATA</p>	<p>TWO MILLION CLUB "TOP TRANSACTION OFFICE" "TOP COMMISSION OFFICE" "TOP RECRUITER OFFICE" "MOST PRODUCTIVE OFFICE"</p>	<p>Multiple office Multiple office Multiple office Multiple office Class</p>
2016	<p>ESCLUSIVO 1° CLASSIFICATA 1° CLASSIFICATA 2° CLASSIFICATA 3° CLASSIFICATA 3° CLASSIFICATA</p>	<p>ONE MILLION CLUB "TOP COMMISSION OFFICE" "TOP TRANSACTION OFFICE" "TOP RECRUITER OFFICE" "TOP COMMISSION OFFICE" "TOP MEGA OFFICE"</p>	<p>Multiple office Multiple office Multiple office Multiple office Small market Small market</p>

# 1 RE/MAX Class

RICONOSCIMENTI | 07



## DATI IN CRESCITA

### FATTURATO

 oltre **2** Million

2018

 oltre **3** Million

2019

 oltre **4.4** Million

2020

 oltre **6.8** Million

2021

**2023**
**8.6**  
 Million

### TRANSAZIONI

**+ 29%**

2017

**+ 28%**

2018

**+ 3%**

2019

**+ 48%**

2020

**+ 48%**

2021

**2023**
**1706**  
 totali

### STAFF E CONSULENTI

**+ 20%**

2017

**+ 60%**

2018

**+ 40%**

2019

**+ 9,9%**

2020

**+ 9,9%**

2021

**2024**
**191**  
 totali

# 17 ANNI DI CRESCITA E RICONOSCIMENTI CONTINUI





# 24/7 AX

## I NOSTRI PARTNER

### RICORDATEVI CHE...

Le nostre sedi comprendono anche un team di professionisti interno, interamente a disposizione degli agenti immobiliari e quindi del cliente stesso. I team sono composti da:

- Consulenza assicurativa
- Avvocato
- Gestione utenze luce e gas
- Geometra
- Consulente mutui
- Fotografo
- Sportello CAF

# PERCHÈ I CLIENTI SCELGONO NOI

**whus**

CONTROLLARE  
PRIMA DI  
DECIDERE



ASSISTENZA  
FINO AL ROGITO  
NOTARILE



GESTIONE  
PRATICHE DI  
FINANZIAMENTO



REPORT  
PERIODICO  
DEI RISULTATI



COLLABORAZIONE  
TRA TUTTI GLI  
AGENTI RE/MAX



VISITA LIBERA  
& SENZA  
APPUNTAMENTO



COLLABORAZIONE  
TRA LE AGENZIE  
DEL TERRITORIO



INIZIATIVE  
PUBBLICITARIE  
PERIODICHE



CREAZIONE  
CAMPAGNE  
GOOGLE ADW



ATTESTATO  
PRESTAZIONE  
ENERGETICA



RACCOLTA  
DOCUMENTI  
IMMOBILE



ANALISI  
COMPARATIVA



VERIFICA  
CONFORMITÀ  
IMMOBILE



SERVIZI  
FOTOGRAFICI E  
VIRTUAL TOUR



PAGINA WEB  
DEL SUO  
IMMOBILE



INTERAZIONE  
CON I SOCIAL  
NETWORK



INSERIMENTO  
IMMOBILE IN  
BANCA DATI

immobiliare.it

casa.it  
 idealista

MASSIMA  
VISIBILITÀ  
IMMOBILE

# ECCO COME SI FA IN RE/MAX<sup>®</sup> Class



# COSA FAREMO INSIEME PER LA VENDITA DEL SUO IMMOBILE

## ANALISI COMPARATIVA DI MERCATO

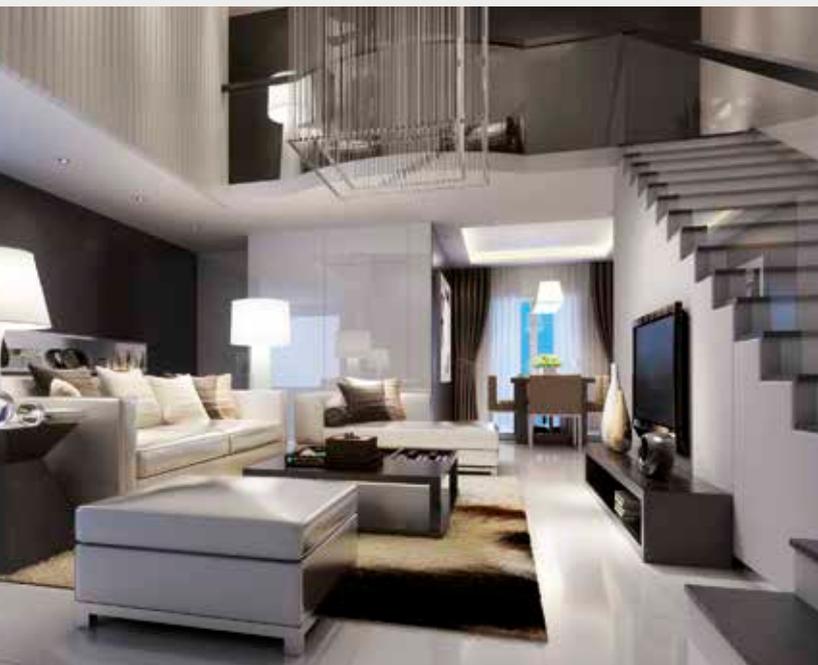
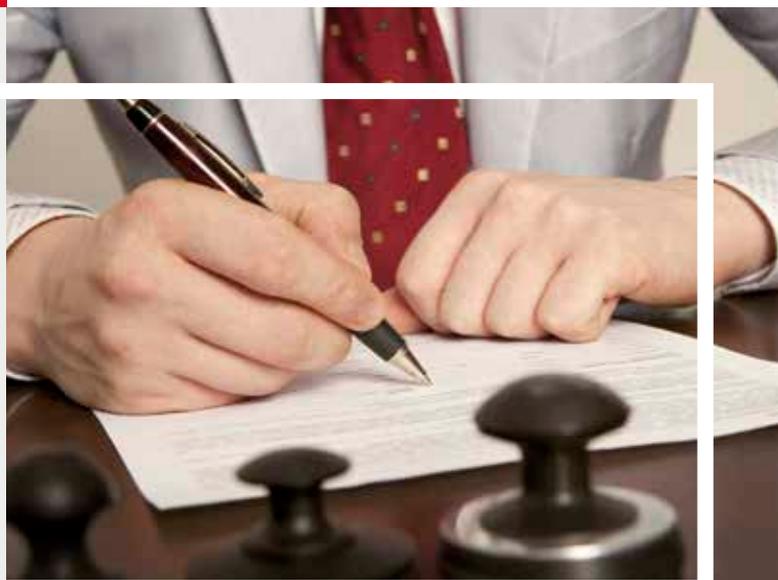
Stabilire il valore di un immobile da mettere in vendita è un momento fondamentale: le condizioni e la posizione, l'andamento del mercato e della domanda sono gli elementi principali per **definire il più probabile prezzo di mercato**.

Una valutazione errata porterebbe i potenziali acquirenti verso altri immobili, allungando notevolmente i tempi di vendita.

## ASSISTENZA TECNICO-LEGALE

Il consulente **RE/MAX Class** si farà carico di recuperare tutta la documentazione relativa al suo immobile, trasferendola al dipartimento tecnico-legale.

Quest'ultimo ne verificherà la conformità urbanistica e catastale, si occuperà di eventuali rettifiche e predisporrà la contrattualistica necessaria, garantendo **una completa assistenza fino al rogito**.



## HOME STAGING

Il termine è composto dalle parole inglesi "home" (casa) e "stage" (palcoscenico) e si riferisce alla capacità di **preparare casa per mostrarla al meglio**.

Uno strumento con cui aiutiamo i proprietari di casa a **valorizzare l'immobile, migliorandone l'immagine**, col fine di favorire la vendita nel tempo più breve e al **miglior prezzo**.





## FOTOGRAFIE, VIDEO PROFESSIONALI E VIRTUAL TOUR

La foto è **il primo elemento che incuriosisce il cliente** e lo invoglia a visionare l'immobile.

Qui nasce l'importanza di affidarsi a un fotografo professionista che ritragga al meglio il vostro immobile, valorizzandone le peculiarità e i punti di forza attraverso immagini e videoproduzioni.

## PROGETTI DI RISTRUTTURAZIONE

Appoggiandoci alla nostra rete di professionisti abbiamo la possibilità di fornire soluzioni accurate per **qualsiasi tipo di opera di ristrutturazione**: dal rinnovo degli impianti fino alla completa ridefinizione degli spazi.

Questo servizio aiuterà l'acquirente ad adattare l'immobile alle proprie esigenze e ad avere un prospetto chiaro del potenziale investimento.

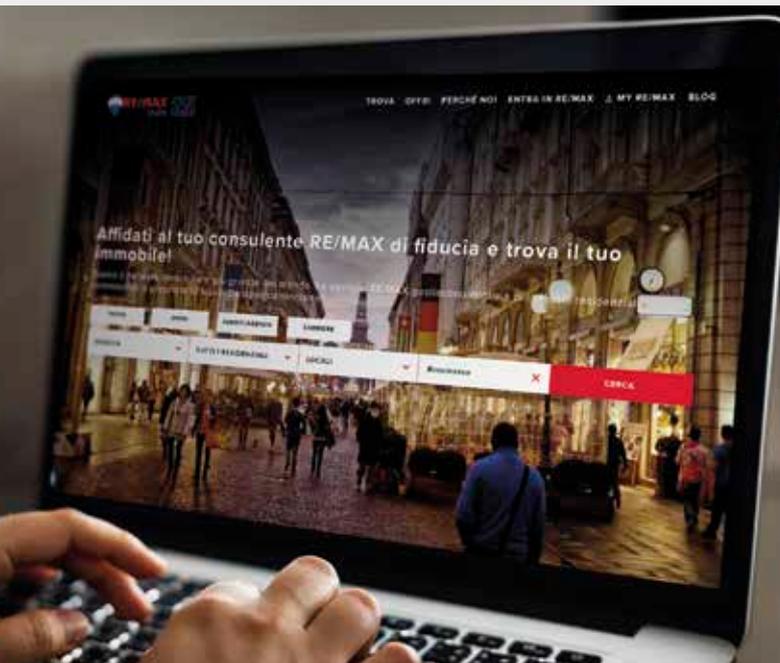


## SITO DEDICATO E PORTALI ONLINE

Ogni immobile presente nel portale RE/MAX ha **un proprio sito dedicato**, dove compaiono foto, video e tutte le informazioni correlate, comodamente scaricabili in una brochure in formato PDF.

Oggi quasi 75% dei contatti li otteniamo proprio grazie al Sito RE/MAX.

Ovviamente per far sì che l'immobile sia presente ovunque sarà pubblicato sui maggiori portali immobiliari con **una visibilità esclusiva**.





## CAMPAGNA APPENA MESSO IN VENDITA

Si realizzerà e distribuirà in maniera mirata **un volantino studiato ad hoc per il suo immobile.**

Questo le garantirà la possibilità di interfacciarsi con tutti quei potenziali acquirenti della zona che fin a quel momento non avevano mai pensato di cambiar casa.

## SOCIAL MEDIA MARKETING

L'utilizzo dei social permetterà di raggiungere un bacino più vasto di potenziali acquirenti; la pubblicazione del video del suo immobile su YouTube e l'**attivazione di campagne mirate su social network** quali Facebook e Instagram, garantiranno un maggior numero di contatti selezionati in base al target da noi individuato.



## LA COLLABORAZIONE CON TUTTE LE AGENZIE

Il consulente **RE/MAX** collaborerà con **tutti gli operatori immobiliari, anche di altri network**, in un'ottica di professionalità e reciproca trasparenza.

Essere colleghi e non concorrenti è la nostra filosofia e i vantaggi sono molteplici:

Un unico interlocutore che coordina gli appuntamenti e si occupa delle necessarie verifiche;

Si elimina il rischio di vedere il proprio immobile pubblicato da decine di agenzie, con dati diversi e spesso inesatti e con fotografie inadeguate;



Possibilità di entrare a contatto con tutti i potenziali acquirenti, anche con quelli che si sono rivolti ad altre agenzie;

Netta riduzione dei tempi di vendita; Maggiore probabilità di ottenere il valore richiesto per l'immobile.

## OPEN HOUSE DAY

Un **evento in un unico giorno e in una specifica fascia oraria**, in cui tutti i potenziali acquirenti possono visitare l'immobile sotto la supervisione del nostro team di consulenti RE/MAX senza appuntamento. Anche qui tanti sono i vantaggi:

Maggior affluenza di potenziali acquirenti che non si sentono vincolati da un appuntamento in un orario ben preciso;

Più acquirenti nello stesso momento, anche di diverse agenzie, assicurano una sana competizione e permettono di vendere al miglior prezzo possibile;

La possibilità di concentrare in un unico evento tutti gli acquirenti interessati al momento della messa in vendita dell'immobile;

Un intero staff di consulenti pronto a presentare il suo immobile; Tempi di vendita molto ridotti.

## NETWORK E DATABASE RE/MAX

Il suo immobile verrà proposto ad una lista di acquirenti prequalificati, selezionati da tutto il network RE/MAX che oggi conta **3500 consulenti in Italia ed è presente in più di 100 Paesi nel mondo**. Ogni immobile viene condiviso nel database RE/MAX in cui tutti i consulenti accedono per trovare la soluzione ideale per i propri clienti.



## CONSULENZA MUTUI

Al fine di verificare la reale possibilità di acquisto di ogni cliente interessato al suo immobile e di garantire la massima celerità nella delibera dei mutui, RE/MAX si avvale della consulenza di **una delle più importanti reti di mediazione creditizia in Italia**.

## GESTIONE CLIENTI ACQUIRENTI

La gestione del cliente acquirente, dall'analisi delle esigenze fino alla verifica del reale potere d'acquisto, è un momento cruciale nella fase di compravendita.

**La corretta selezione degli acquirenti e la nostra capacità di gestire le eventuali obiezioni** in sede di appuntamento, assicurano il raggiungimento del risultato prefissato.

# VENDI CON RE/MAX



Non importa che tipo di immobile tu abbia l'esigenza di vendere: che sia residenziale o commerciale, al mare, in montagna o in città. Noi abbiamo il consulente giusto per te. Siamo oltre 126.000 in tutto il mondo, e siamo pronti a chiudere la tua vendita al miglior prezzo possibile e nel più breve periodo di tempo. 96 clienti su 100 si dichiarano soddisfatti dei servizi offerti da RE/MAX. Mettici alla prova!

## DEVI VENDERE PERCHÉ SCEGLIERCI?

### Perché ti supporteremo dall'inizio alla fine della trattativa e anche oltre

Non è assolutamente facile vendere una casa. Ci sono molti aspetti da considerare che spesso vengono trascurati per mancanza di esperienza. Scegliere RE/MAX, significa avvalersi dell'esperienza di consulenti altamente professionali che ti supporteranno durante l'intero processo di vendita, garantendoti il massimo risultato.

A partire dal prezzo corretto cui proporre il tuo immobile, alla gestione di tutta la documentazione e delle pratiche burocratiche, ti semplificherò la vita. Metteteci alla prova!

### Perché promuoveremo il tuo immobile attraverso un piano di marketing efficace e testato con successo

Metteremo in pratica il giusto mix tra una vasta gamma di iniziative e pubblicità, selezionando gli strumenti più efficaci per vendere la tua casa. Il tutto capitalizzando la forza di un marchio che attira acquirenti qualificati non solo dall'Italia, ma da ogni parte del mondo.

Grazie al nostro innovativo modello di vendita fondato sulla collaborazione tra Agenti, la tua casa non solo avrà massima visibilità all'interno del Network RE/MAX, ma anche tra tutti i professionisti del settore immobiliare, riducendo così in modo significativo i tempi di vendita.

# ANDAMENTO VISUALIZZAZIONI SITO RE/MAX<sup>®</sup> Class

## DOMANDA IMMOBILI

### Accesso al sito come espressione della domanda

Puntiamo molto sulla sponsorizzazione al fine di indicizzare quanto più possibile il nostro sito in modo che risulti tra i primi risultati di ricerca, questo per permettere ai nostri immobili di essere sempre in prima linea nella grande “vetrina” del web.

Ciò riduce notevolmente i tempi di ricerca da parte del potenziale acquirente e di conseguenza anche i tempi di vendita!



## IL GIUSTO PREZZO

### FISSARE IL PREZZO GIUSTO, DA SUBITO!

Quando si decide di vendere un immobile il primo errore che uno commette è: il valore affettivo. Quando fissate il prezzo dell'immobile fissatelo guardando il prezzo stesso con gli occhi dell'acquirente. I Proprietari che prezzano il loro immobile, anche solo del 5% in più rispetto al valore di mercato, non riescono in generale a vendere. Mettendo in vendita il tuo immobile, infatti, probabilmente nel tuo immaginario **c'è una grande affluenza di potenziali acquirenti** che vanno a vedere l'immobile e soffermarsi sulla decisione di acquisto. **L'effetto ottenuto in realtà è l'esatto opposto di quello desiderato: con il prezzo sbagliato si aiuta a vendere altre case proprio nel momento** (cioè nelle prime settimane) **nel quale il tuo immobile ha la massima esposizione su tutti i canali.** Un prezzo elevato per la tua proprietà rende gli immobili concorrenti decisamente più attraenti del tuo.



# COMPRA CASA CON RE/MAX

Se stai cercando una casa nuova, più grande, più piccola, usata, da ristrutturare, per te, per la famiglia, per le vacanze o per investimento ...

## Scegli RE/MAX!

Scegli di affidarti ad un esperto consulente immobiliare RE/MAX che ti garantisce qualità, velocità, trasparenza e professionalità della trattativa.



IN RE/MAX SI  
CONCLUDONO

**6**

TRANSAZIONI  
AL GIORNO



## PERCHÉ ACQUISTARE LA TUA CASA CON RE/MAX Class?

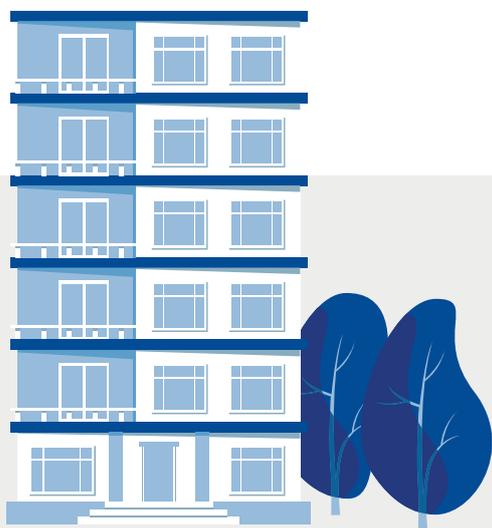
Acquistare una casa è un passo importante. Forse uno dei dieci più delicati nella vita delle persone. Più di 1.8 milioni di clienti ripongono la loro fiducia in noi ogni anno. Diventa uno di loro e lascia che i nostri consulenti immobiliari ti guidino attraverso il delicato processo di acquisto della tua nuova casa. 96 clienti su 100 si dichiarano soddisfatti dei servizi offerti da RE/MAX.

**METTICI ALLA PROVA!**

# I VANTAGGI DI AFFIDARSI A RE/MAX PER L'ACQUISTO DELLA TUA CASA

## SEI ALLA RICERCA DI CASA. PERCHÉ SCEGLIERCI?

Perché tutti i nostri consulenti collaborano per soddisfare la tua richiesta in men che non si dica.



### Perché i nostri consulenti ti fanno risparmiare un sacco di tempo e si sa, il tempo è denaro.

Velocità ed accuratezza sono due sostantivi che coesistono nel vocabolario dei nostri consulenti, che non si limitano a mostrare qualche casa ma forniscono una vera e propria consulenza immobiliare, proponendo una vasta gamma di proposte altamente selezionate e rispondenti alla tua richiesta. Proprio perché parliamo di “consulenza immobiliare”, l’operato dei nostri professionisti non si ferma alla vista dell’immobile ma include assistenza contrattuale, pareri legali, fiscali e notarili fino ai servizi post-vendita.

### Perché da oltre 50 anni mettiamo la nostra esperienza al tuo servizio

Da oltre 50 anni, noi di RE/MAX continuiamo a perfezionare i nostri servizio immobiliari ed a trasmettere competenze qualificate ai nostri consulenti. Conosciamo bene i nostri quartieri, le normative vigenti, le specificità di ogni zona ed immobile. Siamo veri esperti locali e di riferimento nel mercato.



# LAVORA CON NOI

## PERCHÈ RE/MAX È L'IMMOBILIARE NUMERO UNO AL MONDO



Fondata nel 1973 a Denver, negli U.S.A., è stata la prima organizzazione immobiliare ad introdurre e sviluppare con successo la formula dello studio associato e promuovere la collaborazione tra i professionisti del Real Estate: una concezione che ha rivoluzionato l'intero settore.

In Italia RE/MAX è presente dal 1996 ed è in continua crescita con più di 450 agenzie sul territorio e oltre 4.100 agenti immobiliari. Ogni agenzia RE/MAX è autonoma e indipendente ed ogni suo agente è libero di sviluppare, pianificare e condurre la propria attività nel settore. Fiore all'occhiello è la continua formazione dei suoi professionisti che porta ad avere il 96% dei Clienti soddisfatti.

### PERCORSO FORMATIVO PER CONSULENTI IMMOBILIARI

SN

**STARTUP NEWCOMER** È la prima importante attività di formazione per l'introduzione del Consulente RE/MAX. Viene erogata dal Broker in Agenzia. Ha l'obiettivo di agevolare l'ingresso dei nuovi affiliati e favorire l'acquisizione delle modalità operative, del codice deontologico e degli strumenti RE/MAX.



**SUCCEED** Un vero e proprio tirocinio della durata di otto settimane, per mettere in pratica tutte le nozioni acquisite nel corso "YOUR RE/MAX CAREER".

Stabiliti gli obiettivi si scende in campo per costruire "l'architrave della carriera di un consulente Top Producer RE/MAX".

YRC

**YOUR RE/MAX CAREER** Un'esperienza formativa che pone solide basi per una carriera di successo. Unica nel suo genere, permette di apprendere e capire come sfruttare al meglio le metodologie del nostro sistema: strumenti, strategie e piani di marketing, che hanno reso i consulenti RE/MAX i più produttivi al mondo.

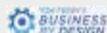
MAX/MIZER

**MAXIMIZER** Corso base e avanzato sugli strumenti informatici RE/MAX. Un percorso dedicato ai Consulenti e un percorso dedicato ai Broker e alle Assistenti d'Ufficio.



**CORSO TECNICO-LEGALE** Corso online sulle conoscenze di base in materia urbanistica e giuridica. È il primo corso per l'Onboarding dei Newcomer.

Allo scopo di verificarne l'apprendimento viene somministrato un test di verifica.



**BUSINESS BY DESIGN** È un percorso formativo composto da 10 sezioni, ideato in esclusiva per RE/MAX da Tom Ferry, uno dei Master Coach più performanti a livello internazionale nel Real Estate. Il corso viene erogato direttamente dal Broker all'interno dell'agenzia ed è volto a far apprendere nuovi modelli di approccio al mercato immobiliare.



**RE/MAX COMPASS** L'Onboarding dei nuovi Agenti è un'attività fondamentale per la crescita e il successo per qualsiasi Agenzia.

RE/MAX Compass aiuta i Broker a creare un processo lineare e scorrevole e rappresenta un sistema di Onboarding semplice da usare e da adattare alle singole realtà.

In questo modo, nulla viene lasciato al caso, garantendo un miglioramento della gestione del tempo e dei risultati ottenuti per assicurarsi che i nuovi agenti inizino con il piede giusto.

RE/MAX Compass aiuta i Broker a scoprire subito quali agenti hanno più probabilità di successo e riduce la quantità di tempo necessaria affinché i nuovi agenti ricevano la loro prima provvigione.



**RE/MAX ACCELERATE** La nostra crescita e sviluppo come individui e come rete dipende dall'erogazione di un servizio eccellente per i nostri clienti. Il modo migliore per assicurarci che le aspettative dei nostri clienti siano state soddisfatte è attraverso l'analisi delle pratiche commerciali attuali e la ricerca dei modi per migliorarla. RE/MAX Accelerate ti fornisce le informazioni, le tecniche e gli strumenti di cui necessiti per aiutarti a fornire un servizio di Customer Experience eccellente; perché sappiamo che mantenendo il focus sui clienti il risultato è la crescita del business.

## IL VALORE DELLA FORMAZIONE

La nostra crescita è costante, così come la tua. Diamo priorità allo sviluppo personale dei membri dei nostri team attraverso la **RE/MAX University**: un'innovativa scuola di formazione che si dedica al costante miglioramento delle performance dei suoi attori principali: i Broker Franchisee, i Consulenti Immobiliari e le Assistenti d'Ufficio.

**RE/MAX University** si pone come obiettivo l'eccellenza nella formazione ed è per questo che si avvale di formatori di comprovata professionalità ed efficacia.

Offriamo un programma formativo che segue la risorsa nel corso della sua "vita professionale" e che, in un'ottica di lungo periodo, è specificamente pensato per la costruzione di un team altamente qualificato, sinergico e motivato, che sappia rispondere alle esigenze dei nostri clienti.

Progettiamo ed eroghiamo percorsi multidisciplinari che puntano alla costruzione di professionalità complete, mantenendo alta la motivazione e lo spirito di squadra.

Questo obiettivo viene perseguito attraverso un'offerta formativa variegata che prevede l'erogazione di:

**Corsi d'aula:** docenti esperti, esercitazioni pratiche e contenuti di alto livello forniscono una formazione d'aula eccellente, orientata allo sviluppo di competenze indispensabili per performance di alto profilo professionale.

**Aule Virtuali:** l'Aula Virtuale dei Webinar riflette i contenuti e le modalità del normale corso in aula ed è caratterizzata da formazione interattiva erogata live via internet.

**Aggiornamenti On-site:** interventi di esperti e convegni d'aggiornamento nella maggior parte delle piazze italiane.

### L'ECCELLENZA NELLA FORMAZIONE

Collaborazione con SDA BOCCONI



Per maggiori informazioni:

[www.remax.it/class](http://www.remax.it/class) / [www.immobiliareclass.com](http://www.immobiliareclass.com)

# WHY

# RE/MAX® Class?

## La parola dei nostri agenti

*Per diversi motivi, per il team, per la libertà di azione e il brand oltre alla collaborazione.*

*Sei a tutti gli effetti in agenzia indipendente, ma in un organizzazione che ti permette di abbattere i costi e non pensare a nulla se nn a lavorare.*

*Libertà di tempo, no limiti di zona e collaborazione.*

*Libertà nell'operatività - Supporto costante - Crescita  
Dimenticavo una cosa molto importante che in altre agenzie non c'è ed è la formazione gratuita.*

*Libertà di organizzazione, no limiti di zona, possibilità di crescita, team, brand.*

*Condivisione concreta di opportunità di business.*

*Crescita con colleghi aventi molta esperienza nel settore, libertà e gratificazione.*

*Libertà di azione e organizzazione e condivisione.*

*Vantaggi in termini di professionalità. Io sono "nuovo" del campo. È molto palese la differenza in termini di formazione interna e apertura dei colleghi al confronto su tematiche tecniche e non solo. Per figure più esperte ipotizzo, ma non penso sia io a doverlo dire anche se mi baso su cosa ho visto altrove, che operare in un contesto motivante e stimolante sia fondamentale per evitare ehm "rilassamenti". Mi scuso per essere stato logorroico.*

*"Libertà", economie di scala vantaggiose, organizzazione, strumenti, marketing, valori umani e professionali elevati, crescita professionale, collaborazione, correttezza (in Class), aiuto.*

*Lavoro, lavoro, lavoro.*

*Molti i vantaggi, in primis marchio affermato internazionale e con una leadership forte, secondo collaborazione vera sia per la vendita che per l'acquisto di immobili (mls) ma non solo scambio reciproco di idee.*

*Libertà operativa ...possiamo davvero essere consulenti e non agenti per i nostri clienti.*

*Formazione gratuita e non ma sempre di altissimo livello erogata da chi è sul campo cosa importantissima.*

- Massime provvigioni
- Personal branding
- Sei un soggetto riconosciuto
- Libertà nella creazione di un team (agenzia nell'agenzia)
- Economia di scala
- Visione più ampia grazie all' internazionalità.

*Nella norma...almeno in class il tuo broker non è tuo concorrente.*

*Questo per me.*

*Io distinguerei vantaggi di "business": maggiori possibilità di fare business sia per le vendite sia per gli acquisti grazie al network RE/MAX che (in questi pochi giorni che sono qui) gode di un marchio decisamente forte. Per non parlare, spero di non sbagliare, di operatività in ambiti affini al residenziale quali aste e commerciale.*

*Brand formazione competenza e serietà.*

*Le 3 B. Brand broker business (e tutto il resto)*

*L'enorme quantitativo di informazioni assimilate da tutto l'organico, che per un profano come me (e lo sono ancora) è oro.*

*Motivazione, confronto, crescita, innovazione. "La forza di un impresa a sostegno della propria".*

*Avere alle spalle un'agenzia in cui le diverse abilità delle risorse vengono valorizzate e condivise tra tutti, così che ognuno possa crescere professionalmente attraverso il confronto. Aspetto fondamentale per un agente immobiliare in quanto non solo le leggi vigenti, ma anche la società e di conseguenza il mercato degli immobili cambiano a una velocità che nel passato non si era mai vista. Insomma in breve, vedo che la RE/MAX sta al passo dei cambiamenti promuovendo corsi di formazione specifici per ogni ambito della professione, nuovi modi per vendere gli immobili e nuove e intraprendenti attività per acquisirli.*

*Un marchio che nonostante stia per compiere 50 anni è il più giovane, veloce e professionale che si possa trovare nel mercato.*

*Un nome importante, un'agenzia conosciuta con validi colleghi da cui imparare tanto, servizi di ottima qualità, bassi costi, libertà di potersi concentrare su acquisizione e vendita..*

*Opportunità!!!*

*Condivisione - confronto - libertà ed aggiungerei supporto!*



## GUIDE NON CAPI



## FORMAZIONE



## COLLABORAZIONE



## PREMI E BENEFIT

### TECNOLOGIA

- Sito ufficiale RE/MAX
- Sito Class
- E-mail personale
- Account maximizer (gestionale)
- Servizio fotografico e matterport

### FORMAZIONE

- Startup Newcomer
- RE/MAX Compass
- Corso Tecnico-Legale
- Your RE/MAX Career
- RE/MAX Accelerate
- Succeed
- Maximizer
- Business by design



### STATISTICHE ED OBIETTIVI



### PROVVIGIONI DAL 50% AL 85%



### NESSUN LIMITE DI ZONA



### MARKETING E PUBBLICITÀ

- Pagina web personale
- Libero utilizzo dei social: Facebook, Instagram, LinkedIn
- Totale autonomia (rispetto agli standard grafici)



### AUTONOMIA DI ORARIO

### GUADAGNI

- Piano provvigionale minimo garantito 50%
- Piano maximum all'85% sempre disponibile (obbligo di iscrizione REA agente immobiliare)
- Pagamento delle provvigioni immediato (3 giorni)

### LIBERTÀ ED EXTRA

- Totale autonomia lavorativa
- Nessun obbligo orario
- Crescita illimitata
- Creazione di team
- Apertura Info point
- Scelta autonoma delle ferie

Per maggiori informazioni:

[www.remax.it/class](http://www.remax.it/class) / [www.immobiliareclass.com](http://www.immobiliareclass.com)



**MILANO**  
VIA CENISIO, 14



**MILANO**  
C.SO CONCORDIA, 10



**MILANO**  
VIALE B. D'ESTE, 7



**MILANO**  
P.ZA BUONARROTI, 25



**PERO**  
VIA SEMPIONE, 73



**RHO**  
C.SO EUROPA, 190



**ARESE**  
V.LE EINAUDI, 29



**RE/MAX** Class



**LEGNANO**  
C.SO SEMPIONE, 108



**PARABIAGO**  
VIA S.AMBROGIO, 38



**OLGIATE O.**  
C.SO SEMPIONE, 120



**AGRATE B.ZA**  
VIA BATTISTI, 14/16



**SIRMIONE**  
VIA VERONA, 10



**CASTIGLIONE d/s.**  
VIA C. BATTISTI, 42



**CARPENEDOLO**  
VIA CESARE ABBA, 1

VENITE A TROVARCI NELLE NOSTRE FILIALI, **PRESENTI IN BEN 5 PROVINCE!**

Immobiliare Class immobiliare.class 02 4792 7088 [remax.it/class](http://remax.it/class)