



IL GRUPPO RE/MAX

RE/MAX LLC. (Re/Max sta per Real Estate Maximums) nasce a Denver in Colorado (USA) nel 1973. Fondato da Dave e Gail

Liniger, RE/MAX è la prima organizzazione immobiliare ad aver introdotto e sviluppato con successo - attraverso il franchising - la formula di massima remunerazione a favore dei tradizionali funzionari che in RE/MAX assumono il ruolo, all'interno di ciascuna agenzia, di consulenti immobiliari.

Una concezione d'avanguardia che ha rivoluzionato l'intero settore. Tanto che oggi il Gruppo RE/MAX è il più diffuso network di franchising immobiliare internazionale con oltre 7 mila agenzie affiliate e quasi 100 mila consulenti immobiliari in 80 Paesi nel mondo. RE/MAX è inoltre il network con il maggior tasso di crescita in Europa dove è presente con oltre 1.700 agenzie affiliate ed oltre 10 mila consulenti immobiliari.



RE/MAX in Italia

www.remax.it

Nell'ambito del Gruppo, RE/MAX Italia si è conquistata un posto di leadership tra i Paesi dove è presente il network a livello internazionale, per la crescita annuale

del network di agenzie affiliate sul territorio nazionale.

RE/MAX Italia – nata 15 anni fa e guidata da Dario Castiglia, Presidente e Amministratore Delegato, con studi e un'esperienza maturata all'estero, in Canada, ed una presenza ventennale nel settore immobiliare - conta oggi una rete di circa 200 agenzie affiliate su tutto il territorio nazionale e oltre 1.400 consulenti immobiliari.

Nonostante il rallentamento del mercato immobiliare, RE/MAX Italia chiude il 2010 con un fatturato aggregato stimato del network di 66 milioni di euro, segnando così un +32% rispetto al 2009.

RE/MAX Italia, sotto la guida di Dario Castiglia Presidente e Amministratore Delegato, raggiunge risultati d'eccellenza chiudendo il 2010 con un fatturato aggregato stimato del network italiano pari a 66 milioni e 142 mila euro con un significativo aumento del 32% rispetto al 2009, un risultato in controtendenza rispetto ad una situazione economica decisamente sofferente.

Si allinea anche il valore delle intermediazioni, che si sono chiuse quest'anno a 17.420 con un valore stimato intermediato pari a 1.175.850.000 di euro.



RE/MAX[®]
L'immobiliare numero uno al mondo



IL MODELLO RE/MAX

RE/MAX ha rivoluzionato il mercato immobiliare a favore di un più moderno modello circolare nel quale ad un unico Franchisee centrale (broker titolare d'agenzia) fanno capo Agenti Immobiliari (consulenti immobiliari) che partecipano a costi e ricavi in modo uguale e trattengono la maggior parte delle provvigioni in rapporto ai propri risultati.

Il risultato è l'applicazione concreta della filosofia win-win (vinci-vinci) alla base del sistema, dove Tutti sono Vincenti. Il broker titolare d'agenzia è un imprenditore che ha l'obiettivo di gestire la propria agenzia, dedicandosi allo sviluppo della stessa ed al reclutamento di consulenti immobiliari professionali, seri ed affidabili. Ogni Agenzia RE/MAX è autonoma ed indipendente ed ogni suo consulente opera come lavoratore autonomo, libero di sviluppare, pianificare e condurre la propria

attività personale nel settore senza vincoli di zona.



ENTRA ANCHE TU NEL MONDO RE/MAX

RE/MAX Italia - filiale italiana del più diffuso network di franchising immobiliare internazionale, che oggi conta una rete di circa 200 agenzie affiliate su tutto il territorio nazionale ed oltre 1.400 consulenti immobiliari – punta sul 2011 per continuare a incrementare i professionisti presenti nel suo network.

L'obiettivo di RE/MAX Italia quest'anno è quello di aumentare ulteriormente il numero delle proprie agenzie aprendo 50 nuove

filiali per le quali ricerca altrettanti titolari con un'alta propensione imprenditoriale, anche fuori settore, intenzionati ad aprire agenzie impostate sul modello dello studio associato, l'innovativo sistema che ha reso negli anni RE/MAX il partner solido e affidabile nel settore immobiliare.

RE/MAX Italia ricerca inoltre 450 professionisti da inserire come consulenti immobiliari nell'organico delle sue agenzie già presenti sul territorio.

IL PROFILO DEL BROKER RE/MAX

Il Broker, o Franchisee, è il perno su cui ruota l'agenzia immobiliare RE/MAX.



E' un imprenditore a tutti gli effetti, che sceglie di aprire un'agenzia RE/MAX in totale autonomia, contando su due grossi elementi: la propria motivazione e spirito di iniziativa, da un lato, e il supporto a 360 gradi di RE/MAX dall'altro.

Il Broker RE/MAX apre e guida un'agenzia RE/MAX all'insegna dello spirito di gruppo che caratterizza il modello di business RE/MAX.

Pur essendo autonomo e indipendente, il Broker è supportato dal network RE/MAX in ogni momento: nel processo di reclutamento, nella gestione dell'agenzia, nelle infrastrutture IT, nell'amministrazione, e negli investimenti di Marketing.

Il Broker a sua volta motiva i Consulenti e fornisce loro servizi amministrativi, opportunità di formazione, strumenti innovativi e pianificazione del business.

IL PROFILO DEL CONSULENTE RE/MAX

Il Consulente/Agente Immobiliare RE/MAX lavora in proprio ma non da solo. Gode di una grande libertà nella sua professione: come professionista indipendente promuove se stesso e la sua attività imprenditoriale, senza limiti territoriali e rischio d'impresa ridotto ai minimi termini. Il Consulente affiliato opera in costante collaborazione con persone altamente professionali, entusiaste ed ansiose di ottenere grande successo nell'ambito immobiliare. In un ambiente profondamente motivante, i consulenti RE/MAX sono di gran lunga più produttivi di quanto potrebbero esserlo da soli.

Il Consulente RE/MAX collabora con il Broker e gli altri Consulenti in una logica di condivisione dei costi e di provvigioni, come avviene in un normale studio associato. Oltre al Broker, anche il network RE/MAX supporta i Consulenti fornendo innovazione tecnologica, addestramento, formazione, servizi di Marketing e un sistema di collaborazione (MLS) senza eguali in Italia.

Avere esperienza nel mercato immobiliare consente di sviluppare meglio il tuo lavoro, ma non è fondamentale.



I VANTAGGI DEL NETWORK

Il vantaggio di aderire al network è quello di non sentirsi solo - plus sempre più importante in questo sofferto periodo economico - ma

supportato dal network RE/MAX Italia, che funge da 'centro servizi' a disposizione degli affiliati, mettendo a disposizione sia dei broker sia dei consulenti immobiliari l'offerta articolata e specializzata di RE/MAX University con corsi di formazione, aggiornamento e specializzazione oltre naturalmente ad avanzati strumenti tecnologici.

L'appartenenza al più diffuso network internazionale di franchising immobiliare diventa anche un'importante opportunità di condivisione e scambio di esperienze, non solo a livello nazionale ma anche a livello internazionale, grazie alla partecipazione ad eventi, conferenze dedicate al mercato immobiliare ed incontri tematici ai quali sono invitati esperti RE/MAX provenienti da altri Paesi.

La formazione, l'aggiornamento continuo e la specializzazione nel settore sono gli elementi che caratterizzano il network e che hanno accompagnato costantemente la sua crescita.



LA FORMAZIONE: RE/MAX UNIVERSITY

www.remax.it/education

RE/MAX University, nata come divisione formazione di RE/MAX Italia già nel 1996 con la *mission* di essere il punto di riferimento per il network, è una struttura specializzata che eroga un ampio spettro di corsi di formazione ed aggiornamento professionale nel mondo dell'intermediazione immobiliare a disposizione dei propri affiliati.

Da corsi di orientamento per neo consulenti immobiliari, a corsi di formazione dedicati ai broker per la ricerca, l'addestramento, la gestione dei consulenti immobiliari, master in management, la scuola di formazione e training per i consulenti immobiliari per migliorare le tecniche di acquisizione e vendita degli immobili, oltre a workshop e seminari in materia legale, fiscale, urbanistica e catastale.

Oltre ai corsi, promuove incontri periodici tra affiliati per il confronto sulle esperienze a livello nazionale ed internazionale e le convention nazionali e internazionali con interventi di esperti del settore.

RE/MAX E LA TECNOLOGIA

IL SITO WWW.REMAX.IT

La nuova funzione di ricerca di un immobile per 'classe energetica'



The screenshot shows the RE/MAX Italia website interface. At the top, there is a navigation menu with links for HOME, CHI SIAMO, INFO FRANCHISING, IMMOBILI, AGENZIE E CONSULENTI, and SCRIVETEVI. Below the navigation, there is a search bar with a dropdown menu for 'Seleziona una Provincia' and a 'Ricerca Avanzata' button. The main content area features a large banner with a woman holding a tablet, advertising 'Scopri i vantaggi del franchising RE/MAX'. To the right of the banner, there are several service buttons: 'RICERCA SU MAPPA', 'THE REMAX COLLECTION', 'THE REMAX COMMERCIAL', 'RE/MAX NEL MONDO', 'CERCHI CASA?', 'RE/MAX Corporate', and 'My REMAX'. At the bottom, there are social media icons and a footer with contact information.

RE/MAX ha recentemente presentato una nuova funzionalità online per la ricerca di immobili attraverso il suo sito www.remax.it.

Adeguandosi, fin da oggi, alla nuova legge 3/2011 pubblicata nel BURL dello scorso 25 febbraio 2011 e relativa all'obbligatorietà (a decorrere dal prossimo 1 gennaio 2012) di dichiarare la classe e l'indice di prestazione energetica di un immobile negli annunci commerciali finalizzati alla relativa vendita o locazione, RE/MAX ha aggiunto alla sua 'vetrina virtuale' (www.remax.it) dedicata al settore consumer una nuova funzione che permette all'utente di filtrare gli immobili anche in base alla certificazione energetica, attraverso una finestra di ricerca dedicata in cui sarà possibile selezionare la classe dalla A alla G.

Il sito di RE/MAX amplia così le sue performance per agevolare la visita online dei quasi 15.000 immobili in portafoglio sul territorio italiano.

In questo 'viaggio virtuale' nel mondo immobiliare firmato www.remax.it l'utente è accompagnato step by step durante la ricerca che può essere effettuata secondo diversi criteri. Per esempio è possibile filtrare gli immobili indicando solo la località prescelta oppure inserendo anche le caratteristiche da ricercare (residenziale o commerciale), la tipologia di immobile, gli immobili in Open House e la fascia di prezzo a cui da oggi si aggiunge anche la scelta della classe energetica di appartenenza.

Oltre alla possibilità di condividere gli immobili in circa 300 Social Network – dai più diffusi a quelli più di nicchia –, tra le funzionalità presenti in www.remax.it c'è anche My RE/MAX, un sistema che consente di salvare le proprie ricerche e di ricevere e-mail di alert di nuovi annunci inseriti in bacheca rispondenti alle specifiche indicate in fase di registrazione gratuita al servizio.

Remax.it ha avuto negli ultimi 6 mesi un incremento di oltre il 30% dei visitatori rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente per cui diventa sempre più importante, per RE/MAX, offrire ai suoi utenti le informazioni più complete possibili sugli immobili ricercati.



RE/MAX E I SOCIAL NETWORK

RE/MAX punta sui social network, strumenti ormai utilizzati quotidianamente sia dai clienti che dagli agenti immobiliari.

Più della metà dei consulenti RE/MAX a livello europeo si avvalgono, per incrementare e ottimizzare la promozione degli immobili e delle loro agenzie, di siti di social networking. Anche se pensano che non siano ancora fondamentale per la proposizione e la vendita di case, usano Facebook, blog, YouTube e

Twitter per rimanere in contatto con i clienti, aggiornarli ed intraprendere collaborazioni con altri professionisti RE/MAX al fine di scambiare competenze.



In Italia la situazione è molto simile in quanto un consulente RE/MAX su due dichiara di utilizzare un social network per promozione trovandolo utile ma non sostitutivo degli altri mezzi di comunicazione”.



LA TECNOLOGIA PER LA RICERCA DEGLI IMMOBILI:
IL SISTEMA MLS
(MULTIPLE LISTING SERVICE)

Al sistema MLS fa capo un database condiviso che raccoglie i dati e le immagini di tutti gli immobili disponibili presso le filiali del Gruppo RE/MAX, in Italia e all'estero – oltre 14 mila immobili sul territorio italiano e 5 milioni nel mondo – in totale condivisione tra gli oltre 110 mila consulenti immobiliari RE/MAX presenti negli 84 Paesi nel mondo.

La condivisione del portafoglio incarichi tra i consulenti immobiliari RE/MAX facilita la vendita degli immobili grazie ad una riduzione dei tempi, ad una migliore promozione ed alla individuazione del corretto prezzo di realizzo, garantendo al cliente trasparenza, onestà - con il rispetto di un “Codice di Etica Immobiliare” - ed il supporto in ogni fase del processo di compravendita pre e post vendita.

AWARENESS RE/MAX 2010-2011

A livello Internazionale:



RE/MAX International entra nella prestigiosa classifica “Franchise Times Top 200”, report finanziario annuale che stila i 200 network internazionali di franchising di maggior successo misurati sulle vendite effettuate worldwide. E si conquista il riconoscimento di: “Top Real Estate Franchise”, piazzandosi – 1° fra gli operatori nel suo settore – con il 12° posto all'interno della classifica che raccoglie e misura i migliori franchising operanti a livello internazionale in relazione alle performance conseguite nelle vendite.



Nella medesima classifica ma stilata a livello Europeo denominata, “Top 500 Franchise Europa” RE/MAX si classifica al 17° posto mentre Tecnocasa occupa la posizione 32 e Gabetti la posizione 96.



RE/MAX International figura inoltre 19° nella classifica mondiale “Top 100 Global Franchises” prima nel Real Estate, che comprende anche altri settori merceologici, comparando al fianco di colossi quali McDonalds, 7-Eleven e Marriot Hotels

E in Italia:



RE/MAX entra a far parte dell'elite dei marchi mondiali con Superbrands

RE/MAX Italia unico brand del settore immobiliare annoverato nei “Top16” della “Superbrands Consumer programme”, la Business Bible dell’informazione di marca a livello mondiale.

RE/MAX ha dimostrato negli anni di essere il brand che ha rivoluzionato il modo di fare intermediazione in Italia e nel mondo, conquistando la leadership internazionale del mercato immobiliare”, questa la motivazione per la quale RE/MAX è stata annoverata tra i 16 super

brand della “Superbrands Consumer programme, Volume IV, edizione 2011.

In occasione della presentazione ufficiale della IV edizione del Volume, svoltasi nel prestigioso Golf Club “Royal Park I Roveri”, Dario Castiglia – Presidente RE/MAX Italia - ha ritirato l’attestato che Superbrands ha conferito a RE/MAX quale miglior brand del mercato immobiliare.

Il Superbrands Award va ad unirsi così ai riconoscimenti e premi nazionali ed internazionali che RE/MAX, nel corso della sua attività, ha attenuto per le qualità che caratterizzano il brand e ne conferiscono la qualifica di leader del mercato immobiliare.



RE/MAX tra le migliori aziende in cui lavorare in Italia

RE/MAX Italia ha ottenuto il 15° posto nella classifica 2010 stilata da “Great Place to Work®”, società di analisi indipendente che nel 2009 ha esaminato le migliori organizzazioni italiane. Dalla ricerca realizzata attraverso l’elaborazione dei dati raccolti tramite il questionario “Trust index” e il “Culture audit” è emerso che l’azienda pone particolare attenzione nei confronti dei propri collaboratori e ne sottolinea il valore attraverso premi che esprimono la riconoscenza per il buon lavoro svolto, a qualunque livello. RE/MAX Italia, per il secondo anno consecutivo, è risultata essere una tra le prime trenta migliori aziende in cui lavorare, prima nell'immobiliare. Inoltre ha anche migliorato la sua posizione in classifica, passando dalla 27esima posizione alla 15esima!

LE INIZIATIVE DI RE/MAX: l’Open House Day



RE/MAX è stato il primo network a lanciare il modello di 'Open House' a livello internazionale. Dodici ore no-stop e assenza di appuntamento sono i punti di forza di questa formula d'oltre oceano, importata per la prima volta in Italia da RE/MAX che ottimizza tempo e soddisfa curiosità ed esigenze di chi cerca casa. Il tour prevede la soluzione di “visita collettiva” sotto la supervisione di un consulente immobiliare RE/MAX.

I numeri dell’edizione primaverile dell’Open House Day Re/MAX 2011 possono essere riassunti in:

- ✓ oltre 300 gli immobili coinvolti sul territorio italiano
- ✓ oltre 38.000 i Mq totali visitabili da curiosi e possibili acquirenti
- ✓ per il 23% degli agenti che hanno aderito all’iniziativa, l’evento ha avuto un eccellente ritorno
- ✓ per il 60 % degli agenti che hanno aderito all’iniziativa, l’evento ha avuto un buon ritorno
- ✓ il 96% delle case aperte sono state visitate almeno 1 volta,
- ✓ il 9% delle case aperte sono state visitate da più di 10 persone
- il 40% degli immobili è stato visitato anche da agenti non affiliati a RE/MAX (dato interessante per l’aspetto del recruiting)
- ✓ il 63% degli immobili è stato visitati da altri agenti/broker RE/MAX
- ✓ Il 7% degli agenti ha venduto la proprietà
- ✓ il 15% degli agenti ha ricevuto una proposta durante il giorno

- ✓ nel 25% dei casi, le visite sono state effettuate da privati intenzionati a mettere in vendita una loro proprietà
- ✓ il 78% degli agenti ha detto che l'Open House Day è stato utile per il loro business
- ✓ il 43% degli agenti dovuto effettuare un a riduzione del prezzo dell'immobile dopo l'Open House Day
- ✓ nelle 2 settimane che hanno preceduto l'Open House Day 2011 il sito www.remax.it ha registrato un incremento del numero di visite rispetto allo stesso periodo del 2010 pari a + 55%.



LE ATTIVITA' DI COMUNICAZIONE E MARKETING: LE PROMOZIONI TELEVISIVE E GLI SPOT RADIOFONICI

Tra le attività di promozione e comunicazione realizzate da RE/MAX, da segnalare è quella realizzata a supporto dell'iniziativa Open House Day 2011.

Nei giorni cha hanno preceduto l'evento RE/MAX Italia è stata protagonista della trasmissione "Chi vuol essere Milionario" su Canale 5 con una serie di telepromozioni proprio focalizzate a lanciare l'Open House Day.

A rafforzamento della campagna pubblicitaria televisiva durante la trasmissione "Chi vuol essere Milionario" sulla rete ammiraglia Mediaset, RE/MAX Italia ha pianificato anche una serie di passaggi radiofonici sull'emittente RTL 102.5 con uno spot da 10 secondi e 12 passaggi giornalieri. RE/MAX Italia inoltre ha realizzato anche un'attività di Direct e-Marketing, banner pianificati sul portale di settore immobiliare.it e campagne di posizionamento sui principali motori di ricerca online.

A tutte queste attività di promozione promosse dalla sede centrale di RE/MAX Italia si aggiungono anche le attività di promozione e comunicazione gestite dalle singole Agenzie immobiliari facenti parte del network RE/MAX.



LE SPONSORIZZAZIONI SPORTIVE

La sponsorizzazione sportiva ha una lunga tradizione nel network RE/MAX. Oltre alla Coppa del Mondo di Sci, sponsorizzata già nel quadriennio 2006/2009, il network RE/MAX è stato sponsor del team Toyota Motorsport di Formula 1, ha sostenuto il torneo golfistico organizzato dall'Associazione Assigolf.com ed è "sceso" in campo in occasione delle partite di calcio per le qualificazioni agli



Europei del 2012”.



LA MONGOLFIERA: il simbolo distintivo di RE/MAX

Il legame di RE/MAX con la mongolfiera è di lunga data. Tutto nacque anni fa quando alcuni Affiliati RE/MAX del New Mexico presero parte al più famoso Festival statunitense di mongolfiere, l’“Albuquerque Balloon Fiesta”, seguito da milioni di spettatori, fu proprio in quell’occasione che la prima mongolfiera con il brand RE/MAX spiccò il volo. Fu un grandissimo successo e così la sede centrale di Denver decise di adottarla come marchio distintivo del proprio network.

Oggi RE/MAX vanta la più grande flotta di mongolfiere al mondo – più di 100 – tra le quali anche un aerostato che con i suoi 30 metri di altezza, un volume d’aria di 7mila mc ed una capienza di 14 persone è la mongolfiera più grande d’Italia, velivolo RE/MAX di proprietà proprio della filiale italiana del network, che ne possiede anche una più piccola utilizzata in manifestazione solitamente per voli vincolati.

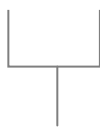
Diversi sono gli appuntamenti, le gare e i campionati a cui prende parte la Mongolfiera RE/MAX, pilotata da Roberto Botti, e che recentemente (domenica 8 maggio 2011) è stata protagonista degli eventi organizzati in occasione del 1^a compleanno di Volandia, il Parco e Museo del volo di Malpensa dove gli ospiti hanno potuto sorvolare, in volo vincolato, i cieli sopra Malpensa.



RE/MAX E IL SOCIALE

Attiva nell’ambito della Responsabilità sociale, RE/MAX dal 2005 sostiene Telefono Azzurro, Onlus che opera a difesa dei più piccoli tutelandoli da abusi e maltrattamenti, devolvendo fondi e offrendo volontariato durante eventi corporate organizzati dalla società no profit.

RE/MAX interviene attraverso gli Affiliati in tutta Italia, con raccolte fondi ed iniziative nazionali al fianco dei





volontari della Onlus, per contribuire con la propria opera a difesa dei più deboli.

Anche quest'anno RE/MAX ha sostenuto l'associazione Telefono Azzurro in occasione dell'iniziativa "Fiori d'Azzurro 2011: scrivi la parola fine alla violenza sui bambini". Il 16 e 17 aprile nelle piazze Italiane alcune agenzie RE/MAX hanno presidiato i banchetti di Telefono Azzurro impegnandosi nella vendita delle ortensie di Telefono Azzurro.

LE ALTRE SOCIETÀ CHE FANNO CAPO A RE/MAX ITALIA



RE/MAX CORPORATE

RE/MAX Corporate nasce nel febbraio 2010 dall'esigenza di soddisfare le necessità immobiliari di grandi clienti, istituzioni e mondo imprenditoriale, con esigenze particolari di acquisto, vendita e locazione a livello nazionale e internazionale, con particolare attenzione alle dismissioni di patrimoni immobiliari ad uso residenziale commerciale, industriale e terziario.

RE/MAX Corporate si pone come un unico referente che coordina le attività operative e consulenziali di agenzie e consulenti RE/MAX specializzati in questo segmento di mercato.

RE/MAX Corporate parte avvantaggiata perché può contare sulla capillarità territoriale del network a livello nazionale ed internazionale dove è presente in 84 Paesi nel mondo in cui operano oltre 100.000 agenti immobiliari.

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

Inoltre i professionisti per accedere ed operare nel network immobiliare devono sottoscrivere il 'codice di etica professionale RE/MAX' - che stabilisce i più alti standard per il servizio ai clienti, garantendo un trattamento equo e promuovendo e proteggendo i loro interessi - e devono mantenersi aggiornati sugli sviluppi del mercato attraverso corsi di formazione ed aggiornamento professionale.

RE/MAX Corporate per GRANDI STAZIONI SPA

Nel 2011 - sotto la guida di Riccardo Bernardi, Amministratore Delegato di RE/MAX Corporate - RE/MAX Corporate ha ricevuto da Grandi Stazioni Spa l'incarico per la commercializzazione in esclusiva di oltre 6.000 mq di spazi destinati alla locazione, ad uso terziario, situati nei complessi immobiliari delle stazioni ferroviarie di Torino Porta Nuova, Firenze Santa Maria Novella e Genova Piazza Principe e Brignole.

Il progetto coinvolge 4 agenzie RE/MAX e circa 100 agenti che sono impegnati nella locazione degli spazi ad uso terziario, modulabili da 50 a 500 mq a seconda delle esigenze e delle disponibilità, nelle quattro stazioni. Sono circa 3.500 i mq disponibili nella stazione di Torino Porta Nuova dove da poco sono stati ultimati i lavori di riqualificazione e ristrutturazione; si quantificano invece in



oltre 2.500 mq gli spazi nelle stazioni di Firenze S.M. Novella, Genova Brignole e Genova Piazza Principe, stazioni in cui l'azienda Grandi Stazioni sta ancora effettuando i lavori.



MONEY MAX

Money Max nasce nel maggio 2010 come rete dei consulenti del credito che offre servizi finanziari e assicurativi ai clienti delle agenzie RE/MAX Italia.

La nuova società è il frutto della joint venture tra RE/MAX Italia, capitanata da Dario Castiglia, e Credipass, società specializzata nella consulenza creditizia guidata da Diego Locatelli.

Nata con l'obiettivo di soddisfare le domande di mutui richieste da coloro che si rivolgono per l'intermediazione immobiliare al network RE/MAX in Italia, Money Max offre oggi - sia a privati sia ad aziende - un'ampia gamma di soluzioni finanziarie per l'acquisto, la ristrutturazione e la costruzione di immobili.

Attraverso la rete di specialisti del credito Money Max, i clienti che si affideranno ad una delle 200 agenzie RE/MAX o a uno dei 1400 consulenti immobiliari RE/MAX sul territorio nazionale potranno usufruire in loco della consulenza altamente qualificata e personalizzata di un esperto del settore che, secondo una logica multi prodotto e multibrand, potrà prospettare le migliori soluzioni disponibili sulla base delle esigenze espresse dal singolo cliente.

I VANTAGGI PER IL CONSUMATORE:

Money Max mette in contatto i clienti con una rosa selezionata di Gruppi bancari italiani e stranieri con i quali ha stipulato accordi che consentono di individuare un'offerta di mutui e finanziamenti a condizioni scontate e/o esclusive senza addebito di alcuna provvigione per il consumatore. Il sistema Money Max crea - attraverso un software dedicato - una lista di soluzioni possibili sulla base delle convenzioni stipulate con i diversi istituti bancari, mette a confronto costi e condizioni delle soluzioni e 'misura' le migliori.

Money Max rappresenta quindi un sistema in grado di offrire informazioni precise e si configura nel contempo anche quale strumento gestionale capace di dare al cliente risposte pronte, professionali e garantendogli innumerevoli benefici. I punti di forza di Money Max possono essere sintetizzati in:

- ✓ Flessibilità delle soluzioni
- ✓ Competitività dei mutui
- ✓ Nessuna richiesta provvisionale
- ✓ Risparmio delle spese accessorie
- ✓ Velocità di erogazione
- ✓ Semplificazione delle procedure.