RE/MAX Italia

HOUSE ORGAN

LA VOCE DI REMAX ITALIA


30
ANNI

SOMMARIO

06 **REMAX Italia**
Trent'anni di visione, crescita e innovazione nel Real Estate.

08 **REMAX One trionfa all'ARC 2025 - categoria Racing**
Un'epica traversata dal Mediterraneo ai Caraibi.

10 **Franchising On the Road**
Il podcast che racconta REMAX... in viaggio!

11 **REMAX Italia punta su Amazon Business**
Efficienza operativa e crescita del business.

13 **Crescita sostenibile: gli ESG guidano il mercato immobiliare**
Premiati gli immobili green, secondo il report semestrale REMAX, RYZE (ex-YARD REAAS) e 24MAX.

14 **Dal chatbot all'AI agentica**
La nuova frontiera della crescita nel network REMAX Italia.

16 **La nuova Intranet REMAX Italia**
Innovazione e connessione a portata di clic.

20 **24MAX: intermediato +44,6% nel 2025**
Rete di 134 credit specialist.

21 **Top Insurance Broker**
La protezione su misura per il network REMAX.

23 **REMAX Italia in volo**
Emozione e scoperta tra cielo e vallate.

25 **REMAX RECHARGE 2025**
Milano e Roma tra energia, idee e connessioni.

26 **At the heart of the brand**
L'evento per i Broker REMAX, che mette al centro Persone. Talento. Innovazione.

30 **Un impegno che fa la differenza**
REMAX per Dynamo Camp: inclusione e felicità.

31 **Global REMAX Week 2025**
110 Nazioni unite da un obiettivo comune.

32 **Le Azzurre che fanno storia**
REMAX Italia celebra la Nazionale Femminile: sport, inclusione e determinazione.

33 **REMAX Italia nel tempio del calcio italiano**
Passione, squadra e un'esperienza indimenticabile all'Azzurri Partner Cup 2025 di Coverciano.

34 **Rubrica "Volti e Storie di Successo in REMAX"**
Trent'anni di crescita, formazione e visione.

37 **La rete cresce**
La scelta imprenditoriale REMAX

38 **La fiducia in REMAX si consolida nel tempo**
Un impegno rinnovato per altri 5 anni.

39 **Nuovi talenti a bordo**
I Professionisti che scelgono di crescere insieme a noi.

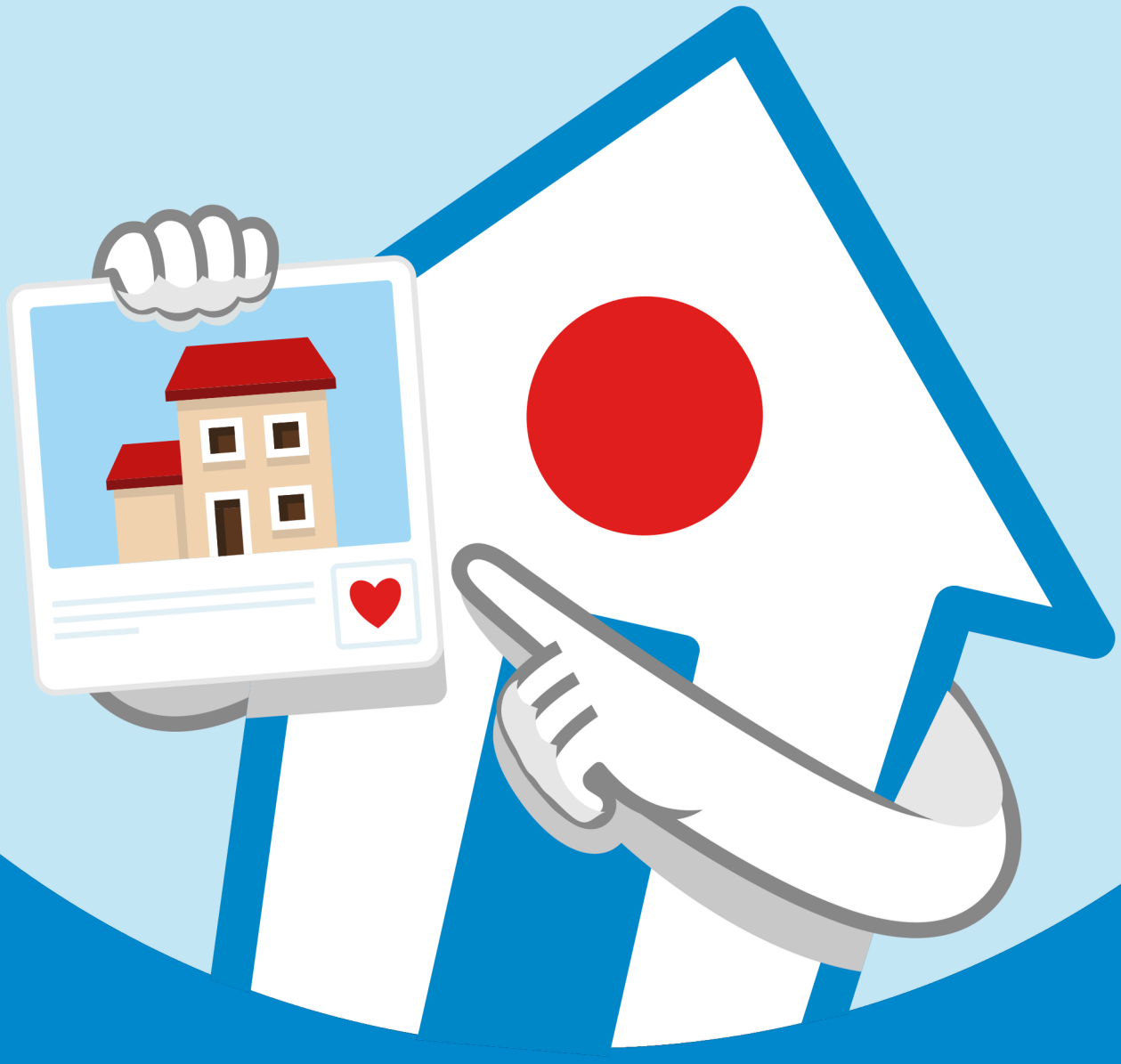
41 **Vieni a farci visita in agenzia**
Cerca l'agenzia più vicina a te.



Periodico di informazione di REMAX Italia
Semestrale n. 63 – Anno di pubblicazione 2026.
Direttore responsabile: Dario Castiglia
Redazione: Leonora Teruzzi
Progetto editoriale: REMAX Italia – Proximm S.p.A.
Pubblicazione aziendale a diffusione gratuita, non costituisce testata giornalistica.

immobiliare.it

il N.1 per vendere e comprare



Dai più spazio ai tuoi annunci

Più visibilità, più contatti, più vendite

REMAX ITALIA

30 ANNI DI VISIONE, CRESCITA E INNOVAZIONE NEL REAL ESTATE



Il percorso di un brand che continua a ispirare

Nel 2026 REMAX Italia celebra trent'anni di attività nel nostro Paese. Un traguardo che rappresenta molto più di una ricorrenza: è la sintesi di un percorso fatto di visione imprenditoriale, innovazione continua e impegno costante nella valorizzazione della professione immobiliare.
Dal suo arrivo in Italia, il network ha introdotto un modello di business distintivo, fondato sulla collaborazione tra professionisti, sull'indipendenza imprenditoriale degli affiliati e su una solida cultura della formazione. Un approccio che ha contribuito a trasformare il mercato immobiliare nazionale, mettendo al centro le persone – consulenti e clienti – e costruendo una rete dinamica, orientata alla qualità del servizio e alla condivisione delle competenze.



Numeri che raccontano una leadership solida

L'anniversario dei trent'anni coincide con risultati di crescita significativi. REMAX Italia chiude il 2025 con oltre **3,4** miliardi di euro di volume transato e un fatturato aggregato (GCI – Gross Commission Income) superiore ai **120** milioni di euro, in aumento del **15%** rispetto all'anno precedente.

In uno scenario di ritrovato equilibrio del mercato residenziale e di rinnovata dinamicità della domanda, il network ha performato al di sopra della media di settore, rafforzando la propria presenza su tutto il territorio nazionale.

Oggi la rete conta oltre **400** agenzie e più di **4.000** consulenti immobiliari. Nel solo 2025 sono stati siglati **74** nuovi contratti di franchising e inseriti **1.675** nuovi professionisti, confermando l'attrattività di un modello che integra collaborazione, formazione continua e innovazione tecnologica.

«Il 2025 è stato un anno di consolidamento e crescita qualitativa», ha dichiarato Dario Castiglia, CEO & Founder di REMAX Italia. «Abbiamo investito sul capitale umano, sull'evoluzione delle competenze e sull'integrazione di strumenti digitali e soluzioni basate sull'intelligenza artificiale per aumentare produttività e qualità del servizio».



Un brand in evoluzione

Questo importante anniversario si inserisce in una fase di profonda trasformazione.
Nel 2025 il network ha avviato un percorso di rebranding strategico, pensato per rafforzare l'identità del marchio e accompagnare la rete verso il futuro con un linguaggio visivo e valoriale ancora più attuale, coerente con le nuove sfide del mercato.

L'innovazione tecnologica, inclusa l'integrazione di strumenti digitali avanzati e soluzioni AI, rappresenta uno dei pilastri della strategia di sviluppo, insieme alla formazione continua e alla crescita professionale dei consulenti.

Per il 2026 è previsto l'inserimento di oltre **1.900** nuovi consulenti, mentre il piano industriale al 2028 punta all'apertura di **250** nuovi punti vendita, con l'obiettivo di rafforzare ulteriormente la capillarità del brand e incrementare il volume di intermediazione sul mercato nazionale.



Un anniversario da condividere

I trent'anni di REMAX Italia saranno celebrati il 14 e 15 aprile 2026 in occasione della Convention Nazionale, nella prestigiosa cornice del Palazzo del Cinema al Lido di Venezia.
Un luogo simbolico, capace di raccontare storie, visioni e ambizioni, scelto per valorizzare un percorso che continua a evolversi e a ispirare l'intero settore immobiliare. La Convention sarà un momento di incontro, confronto e condivisione, dedicato a tutta la rete: un'occasione per celebrare i risultati raggiunti e, soprattutto, per tracciare insieme le linee del futuro.

30 anni: un nuovo punto di partenza

In questi trent'anni, il successo di REMAX Italia si è fondato su pilastri chiari: una rete di professionisti altamente qualificati, un modello collaborativo che moltiplica le opportunità, strumenti tecnologici e di marketing evoluti, e una visione internazionale forte dell'appartenenza a uno dei brand immobiliari più riconosciuti al mondo. Perché il futuro del Real Estate si costruisce ogni giorno: con visione, passione e la capacità di evolvere insieme al mercato.

REMAX ONE TRIONFA ALL'ARC 2025 - CATEGORIA RACING

Un'epica traversata dal Mediterraneo ai Caraibi

Nel mondo del Real Estate, come in ogni settore in continua evoluzione, il valore si misura nella capacità di guardare oltre i confini, affrontare nuove sfide e trasformare la visione in risultati concreti. In questo contesto, l'imbarcazione a vela **Baltic 65 REMAX One** è diventata un potente simbolo dei valori che da sempre guidano REMAX: innovazione, determinazione, spirito di squadra e ambizione.
Progetto di eccellenza sotto il profilo del design e della tecnologia, REMAX One ha rappresentato un esempio di come preparazione, precisione e affidabilità possano tradursi in performance di alto livello. Proprio come nel lavoro quotidiano degli agenti REMAX, ogni dettaglio è stato pensato per affrontare mercati complessi e scenari in continuo cambiamento, mantenendo sempre la rotta verso l'obiettivo.

Le vele della REMAX One hanno solcato alcuni dei contesti più significativi della vela internazionale — dalla **151 Miglia** alla **Maxi Yacht Rolex Cup**, dalla **Loro Piana Giraglia alla Millevele IREN 2025** storica regata nelle acque di Genova, dove ha conquistato un prestigioso terzo posto su oltre 244 imbarcazioni in gara. — fino ad affrontare una delle sfide più impegnative e simboliche: la ARC 2025 – Atlantic Rally for Cruisers. Un attraversamento oceanico che è diventato metafora di un percorso imprenditoriale fatto di preparazione, resilienza e capacità di affrontare il cambiamento, gli stessi elementi che da trent'anni caratterizzano l'impegno di REMAX Italia nel mercato immobiliare.

La REMAX One ha scritto un capitolo indimenticabile nella storia della vela d'altura, **conquistando la ARC 2025, nella categoria Racing**, la celebre traversata atlantica del World Cruising Club giunta alla sua quarantesima edizione.

La **premiazione ufficiale della ARC 2025** si è tenuta sabato 20 dicembre, presso la Rodney Bay Marina, a conclusione di una delle edizioni più avvincenti della traversata atlantica.



A salire sul gradino più alto della classifica Racing è stata dunque l'imbarcazione italiana REMAX One, un Baltic 65 armato da Dario Castiglia, CEO & Founder di REMAX Italia, protagonista di una regata impeccabile lungo le 2.700 miglia tra Las Palmas e Santa Lucia. Partita il 23 novembre dalle Canarie, Las Palmas, con condizioni meteo inizialmente moderate, la REMAX One ha rapidamente imposto il proprio ritmo, interpretando al meglio gli alisei e mantenendo medie elevate per tutta la rotta.

L'arrivo a Rodney Bay in **11 giorni, 2 ore e 54 minuti** ha sancito una performance di alto livello, stabilendo un primato per le imbarcazioni di quelle dimensioni, frutto di conduzione precisa, scelte tattiche efficienti e grande solidità dell'imbarcazione. Ogni onda, ogni cambiamento improvviso di vento e ogni imprevisto tecnico sono diventati opportunità per dimostrare talento, passione e spirito di squadra.

Tra accelerazioni sospinte dagli alisei e notti buie illuminate solo dalle stelle, l'equipaggio ha vissuto momenti di pura adrenalina e poesia marina, fino all'avvicinamento finale carico di emozione.



Il risultato è frutto di una collaborazione autentica, di dedizione assoluta e di un sogno condiviso: una vittoria che celebra la forza del gruppo e l'eccellenza del design e della tecnologia. A rendere possibile questa impresa sono stati **Niky Mosca, Andrea Zuklic, Diogo Cayolla, António Fontes, Gaetano Figlia di Granara, Domenico Aiello, Lorenzo Garosi, Viktoriia Hovzheieva e Francesco Belmonte**, professionisti uniti dalla stessa passione per il mare e la performance. L'impresa è stata narrata giorno dopo giorno attraverso il blog "Dario di Bordo", ospitato su franchising.remax.it, offrendo agli appassionati uno sguardo privilegiato sulla vita a bordo, sulle manovre, sulle condizioni meteomarine e sui momenti più intensi della regata. Con la vittoria della ARC 2025, la REMAX One consolida il suo ruolo tra le più prestigiose competizioni internazionali, trasformando ogni miglio percorso in una storia di lusso, determinazione e orgoglio. Un'impresa che non è solo sportiva, ma un autentico manifesto di stile, visione e classe internazionale.

ARC 2025 – ATLANTIC RALLY FOR CRUISERS

La ARC si è rivelata una potente metafora della filosofia REMAX: una traversata che richiedeva leadership distribuita, fiducia reciproca, collaborazione e un metodo impeccabile. Nell'oceano come nel real estate, si vince solo insieme. Le decisioni erano prese collettivamente, le strategie si adattavano al vento e alle onde, e la forza del gruppo si dimostrava decisiva. Il sogno di Castiglia si è trasformato in un traguardo condiviso.

IL SIGNIFICATO DEL VIAGGIO

Oggi, con la vittoria della ARC 2025, la storia della REMAX One resta un esempio emblematico di ciò che significa interpretare il lusso, espresso dal marchio The REMAX Collection sulle vele, come ricerca costante di qualità, visione e movimento. Non una semplice barca, ma un'icona che ha saputo unire sport, design e spirito imprenditoriale. Dal Mediterraneo ai Caraibi, la REMAX One ha dimostrato che il vero lusso non è fermarsi, ma continuare a esplorare. E ogni miglio percorso ha ricordato che i sogni — come gli oceani — esistono per essere attraversati.

FRANCHISING ON THE ROAD

Il podcast che racconta il franchising REMAX… in viaggio!



Franchising On the Road è la nuova serie podcast di REMAX dedicata alle storie, alle persone e ai percorsi che rendono unico il nostro franchising.
Un format originale, autentico e fuori dagli schemi: ogni puntata è un breve viaggio in auto, un momento di condivisione reale e spontaneo, dove il tempo del tragitto diventa l'occasione perfetta per raccontarsi.

Alla guida c'è **Luca Compiani, Expansion Manager REMAX Italia**, da oltre 20 anni in azienda, che accompagna di volta in volta i Broker delle nostre agenzie in un percorso fatto di domande, ricordi e visioni future. Durante il viaggio si parla di vita personale e professionale, del percorso in REMAX, delle scelte fatte, delle difficoltà superate e delle mete professionali che ogni imprenditore titolare di agenzia si pone come prossimo obiettivo.

Ne nasce un racconto vero, fatto di esperienze concrete, aneddoti, momenti di ispirazione e spunti utili per chi sta valutando di entrare nel settore immobiliare e desidera crescere come imprenditore e per chi vuole capire cosa significa davvero far parte del network REMAX.

Franchising On the Road è il primo capitolo di una serie che andrà in onda ogni 15 giorni, per continuare a raccontare il franchising REMAX dal punto di vista di chi lo vive ogni giorno, sulla strada.

Mettiti comodo, allaccia la cintura… il viaggio è appena iniziato!



Segui l'intera serie sui canali REMAX Italia:

/ SPOTIFY
https://rem.ax/spotify_remax

/ YOUTUBE
https://rem.ax/podcast_remax

REMAX ITALIA PUNTA SU AMAZON BUSINESS

Efficienza operativa e crescita del business



REMAX Italia compie un nuovo passo strategico a supporto della sua rete di agenzie e consulenti, scegliendo **Amazon Business come partner per semplificare e rendere più efficiente la gestione degli acquisti aziendali.** Una collaborazione che punta a liberare risorse preziose e tempo operativo, da destinare alla crescita del business e al miglioramento dei servizi dedicati agli affiliati e ai clienti.

Presente in Italia da 30 anni, REMAX è oggi uno dei network immobiliari più estesi a livello globale, con quasi 400 agenzie e più di 4.000 consulenti immobiliari attivi su tutto il territorio. Il modello di business REMAX si fonda sull'affiliazione, offrendo ai propri partner servizi a valore aggiunto, supporto operativo e formazione continua attraverso REMAX University. Un ecosistema che consente agli affiliati di accedere a strumenti e risorse avanzate, per operare con efficienza e competitività.

In questa prospettiva si inserisce la scelta di affidarsi ad Amazon Business per il procurement delle forniture generiche d'ufficio, come carta, cancelleria e materiali di consumo. In passato, la gestione decentralizzata degli acquisti generava numerosi ordini e fatture, aumentando la complessità amministrativa e sottraendo tempo alle attività strategiche. Con l'introduzione di Amazon Business, i processi vengono centralizzati e semplificati, permettendo di ottimizzare costi e tempi.

> *"Siamo la **prima realtà REMAX in Europa a collaborare con Amazon Business** e stiamo già riscontrando sul campo i benefici dell'implementazione di questi nuovi processi nelle pratiche di acquisto quotidiane delle nostre agenzie, in particolare attraverso la fatturazione unica e gli strumenti di gestione del flusso di cassa. Tempo prezioso che i nostri affiliati possono dedicare alla cura della customer experience in tutte le sue declinazioni."*
>
> *– Valeria Baggia, Chief Operating Officer di REMAX Italia*

Tra i vantaggi offerti dalla partnership, oltre alle condizioni agevolate per l'acquisto di prodotti, le agenzie affiliate potranno usufruire di una linea di credito opzionale, utilissima per gestire il flusso di cassa, e accedere in modo rapido ai prodotti acquistati più frequentemente, riducendo i tempi dedicati alla ricerca e alla gestione degli ordini.

"Siamo entusiasti di supportare REMAX nell'affrontare le sfide del procurement, affinché l'azienda possa concentrarsi sulle sue priorità, crescere nel business e servire al meglio i propri clienti. Semplificando il processo di acquisto le aziende hanno maggiore libertà per concentrarsi su decisioni strategiche. Ed è esattamente ciò che REMAX Italia sta attuando con questa collaborazione", afferma Geraldine Valenti, Director Amazon Business Francia, Italia e Spagna.

Grazie a questo accordo, REMAX Italia conferma la propria visione orientata all'innovazione e al continuo miglioramento dei servizi destinati agli affiliati. Ottimizzare le attività operative quotidiane significa, infatti, mettere le agenzie nella condizione di valorizzare il proprio tempo, investendolo in ciò che fa la differenza: il servizio al cliente, la formazione continua e la costruzione di nuove opportunità di business.

Fonte: comunicato stampa Amazon Business



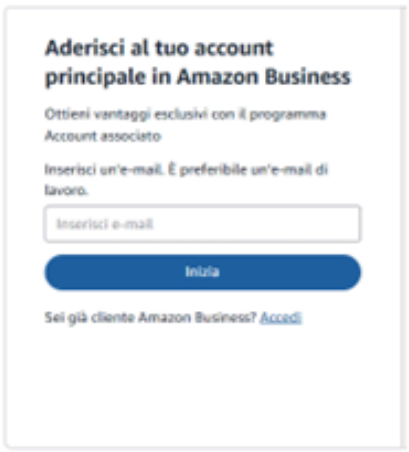
Amazon Business Programma Account Associati

Risparmia sugli acquisti aziendali e accedi ai vantaggi riservati alle agenzie Remax.
Collega o crea il tuo account usando il link e codice dedicati per accedere ai benefici.

Collega o crea il tuo account associato

Step 1

Clicca sul link Amazon Business
https://amzn.eu/1FEtPwN



Step 2

Crea il tuo account Amazon Business o associa il tuo account Amazon Business effettuando l'accesso



Step 3

Inserisci il codice di verifica
WD7ZCA



Benefici del programma

- **10% di sconto** su prodotti selezionati a marchio Amazon
- **50% di sconto** sui piani Business Prime idonei - disponibile per il primo anno di iscrizione
- **Linea di credito di €1.500 con termine di pagamento a 30 giorni fine mese**

amazon business

MERCATO

Crescita sostenibile: gli ESG guidano il mercato immobiliare

Mercato immobiliare italiano: crescita solida e sostenibilità al centro

Il mercato immobiliare italiano mostra segnali di ripresa, sostenuto da un clima di fiducia diffusa e da condizioni di accesso al credito favorevoli. Secondo la 12ª edizione di Real Estate DATA HUB, realizzata dal Centro Studi di REMAX Italia insieme agli Uffici Studi di RYZE (ex-YARD REAAS) e 24MAX, il primo semestre 2025 conferma il rafforzamento della domanda nel residenziale, con compravendite in aumento e prezzi medi in crescita del 2,4%. Milano guida il rialzo (+9%), mentre Roma mostra un mercato più selettivo (+3%).

Green Loan: la sostenibilità guida le scelte

La componente green emerge come nuovo motore del settore. Seppur la maggior parte delle compravendite riguardi ancora immobili in classe energetica EFG, cresce la quota di abitazioni nelle classi CD e AB, più efficienti. Le abitazioni in classe AB si vendono mediamente in 147 giorni, contro i 160 delle classi EFG, confermando che l'efficienza energetica è sempre più apprezzata dagli acquirenti.
Parallelamente, aumentano i Green Loan: mutui dedicati agli immobili ad alta efficienza energetica, con tassi competitivi (2,19% TAN) e spese spesso azzerate. La rata media risulta inferiore del 15% rispetto ai mutui tradizionali, incentivando l'acquisto di case più sostenibili.

Residenziale e commerciale: trend positivi e selettivi

Il comparto residenziale cresce oltre il 9% in termini di transazioni rispetto al primo semestre 2024. La domanda punta sempre più alla qualità, all'efficienza energetica e alla buona posizione degli immobili. Nel commerciale, gli investimenti segnano un aumento del 50%, con forte presenza di capitali esteri. Retail e hospitality guidano la crescita (rispettivamente 28% e 25%), mentre logistica e direzionale rimangono stabili, con un focus crescente sulla rigenerazione urbana e la sostenibilità. Anche nel settore commerciale, la componente ESG è sempre più determinante per investitori e tenant.

Real Estate DATA HUB: uno strumento per comprendere il mercato

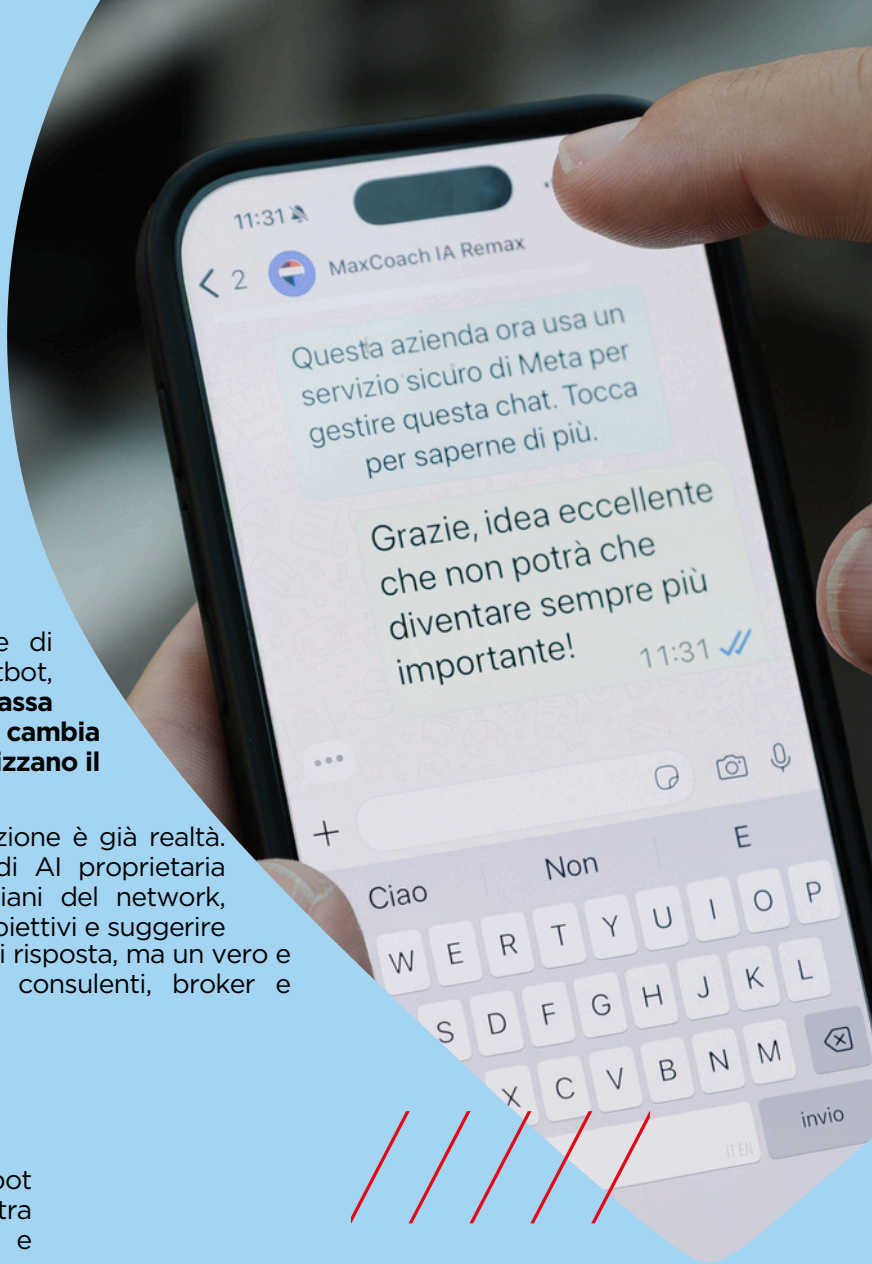
Il Real Estate DATA HUB integra dati sulle transazioni con analisi qualitative dei trend emergenti, fornendo una visione aggiornata del mercato italiano. La dodicesima edizione approfondisce Milano, Roma, Genova e Palermo e i principali segmenti: living, retail, ricettivo, logistica e direzionale, supportando agenti, investitori e stakeholder nelle decisioni strategiche.

Premiati gli immobili green, *secondo il report semestrale REMAX, RYZE (ex-YARD REAAS) e 24MAX.*



DAL CHATBOT ALL'AI AGENTICA

La nuova frontiera della crescita nel network REMAX Italia



L'intelligenza artificiale sta vivendo una fase di profonda trasformazione: dal semplice chatbot, capace di rispondere a richieste standard, **si passa oggi all'AI agentica, un'evoluzione che cambia concretamente il modo in cui le imprese organizzano il lavoro e generano valore.**

Nel mercato immobiliare italiano questa transizione è già realtà. REMAX Italia ha introdotto un'infrastruttura di AI proprietaria progettata per integrarsi nei processi quotidiani del network, dialogare con i professionisti, interpretarne gli obiettivi e suggerire priorità operative. Non un semplice strumento di risposta, ma un vero e proprio coach digitale capace di affiancare consulenti, broker e recruiter nelle attività strategiche e operative.

DALLA RISPOSTA AUTOMATICA AL COACH CONVERSAZIONALE

Il salto di paradigma è chiaro: mentre il chatbot fornisce informazioni predefinite, l'Agent AI entra nel flusso di lavoro, comprende il contesto e restituisce supporto personalizzato.
Questa visione prende forma in MaxCoach Agent, l'AI agentica proprietaria sviluppata per il network, oggi utilizzata da oltre 4.000 affiliati. Si tratta di un'infrastruttura operativa condivisa che interagisce nel quotidiano con il singolo consulente, agendo come coach conversazionale.
Attraverso WhatsApp (canale già abitualmente utilizzato con clienti e collaboratori) l'Agent AI suggerisce azioni coerenti con gli obiettivi di acquisizione, **attingendo alla knowledge base proprietaria costruita su oltre 50 anni di esperienza e sul patrimonio formativo della REMAX University.**
L'intelligenza artificiale entra così nel flusso operativo e restituisce supporto contestualizzato: analisi di mercato strutturate più rapidamente, appuntamenti preparati con maggiore profondità, comunicazioni più efficaci, dati trasformati in indicazioni operative concrete.

> *"Mentre si discute se l'AI sostituirà l'uomo,* ***il nostro percorso dimostra che la tecnologia può potenziare l'azione umana.***
> *L'Agent AI agevola e automatizza alcune mansioni operative, permettendo ai nostri consulenti di dedicare più tempo al presidio del mercato e alla relazione con i clienti."*
>
> *– Dario Castiglia, CEO & Founder di REMAX Italia*

Anche Valeria Baggia, COO del Gruppo, sottolinea il valore dell'approccio: *"Il coach conversazionale non sostituisce l'esperienza del professionista, ma ne amplifica l'efficacia: interagisce in modo dinamico, comprende il contesto della richiesta e fornisce risposte coerenti con strumenti, knowledge base e linee guida del network."*

MAXCOACH: L'AI CHE ACCELERA LA CRESCITA DELLE AGENZIE

Parallelamente al supporto per i consulenti, REMAX Italia ha inaugurato una nuova fase di sviluppo del proprio network con MaxCoach, l'assistente digitale basato su AI progettato per affiancare franchisee e recruiter nella crescita delle agenzie.
Il debutto ufficiale è avvenuto durante il Brokers' Retreat 2025, in Franciacorta, dove MaxCoach ha dialogato in diretta con i broker presenti in sala e avviato immediatamente interazioni personalizzate tramite WhatsApp, segnando l'avvio concreto della sua operatività.
Sviluppato in collaborazione con Exelab, MaxCoach si integra perfettamente con l'ecosistema digitale REMAX, collegandosi a:

- **MaxTalent**, il sistema proprietario di recruiting
- **BOARD**, il tool di business intelligence

Grazie a questa integrazione, ogni agenzia può accedere facilmente a insight aggiornati, best practice di recruiting e contenuti formativi della REMAX University, accumulati in oltre trent'anni di esperienza.
"MaxCoach è l'evoluzione concreta del nostro ecosistema digitale. L'AI, unita alla formazione REMAX, trasforma strategie in risultati tangibili", afferma Dario Castiglia. L'obiettivo è ambizioso: raddoppiare gli agenti affiliati e superare i 200 milioni di euro di fatturato aggregato entro il 2028.

INTELLIGENZA ARTIFICIALE AL SERVIZIO DELLE PERSONE

MaxCoach analizza dati, performance e insight per fornire suggerimenti personalizzati e azioni concrete volte a migliorare i risultati delle agenzie. Le interazioni avvengono tramite WhatsApp, con alert e reminder che trasformano l'AI in un "coach digitale" quotidiano.
Grazie all'integrazione con MaxTalent e BOARD, **il sistema monitora il recruiting, aggiorna automaticamente i dati e supporta la pianificazione strategica dei franchisee**, offrendo una visione integrata delle performance e scenari predittivi.
"Le persone sono al centro della nostra strategia. MaxCoach uniforma metodologie e competenze su tutta la rete, garantendo supporto a tutte le agenzie", commenta Valeria Baggia.
Dal punto di vista operativo, l'assistente AI risponde a domande in linguaggio naturale come:

- *"Quali candidati dovrei ricontattare oggi?"*
- *"Come sto performando rispetto al mese scorso?"*
- *"Cosa suggerisci per raggiungere gli obiettivi di recruiting?"*

Ogni franchisee riceve coaching personalizzato attraverso contenuti brevi, checklist e video tutorial, integrando formazione e dati per una gestione più efficace delle attività quotidiane.
"La tecnologia non sostituisce le persone, ma amplifica le loro capacità. L'uso di WhatsApp rende MaxCoach parte integrante del flusso di lavoro quotidiano, garantendo un'adozione immediata e risultati concreti", spiega Andrea Carbone, General Manager di Exelab.

UN NUOVO STANDARD OPERATIVO PER IL REAL ESTATE ITALIANO

L'Agent AI è stato progettato per integrarsi in modo sinergico nell'ecosistema digitale REMAX, che unisce tecnologia, dati e formazione in un'unica infrastruttura a supporto del network.

In questo quadro, MaxCoach Agent rafforza l'architettura già avviata con le soluzioni per broker e recruiter e contribuisce al piano di sviluppo del Gruppo.

La roadmap prevede due fasi principali: **acquisizione e retention**. Dopo il potenziamento delle attività di recruiting, entro il 2025 sarà rilasciata la versione dedicata agli agenti, seguita nel 2026 da MaxAgent, l'assistente AI pensato per ottimizzare le attività commerciali quotidiane dei professionisti immobiliari.

Con questo progetto, **REMAX Italia porta l'intelligenza artificiale in modo strutturale nel lavoro quotidiano di migliaia di professionist**i, contribuendo a definire un nuovo standard operativo per il real estate italiano: un modello in cui tecnologia, formazione e relazione umana si rafforzano reciprocamente per accelerare la crescita dell'intero network.



LA NUOVA INTRANET REMAX

Innovazione e connessione a portata di clic

A tre anni dal suo debutto a livello Europeo, la Intranet REMAX Italia si presenta oggi con un volto completamente nuovo. Non si tratta solo di un restyling estetico: è un passo avanti verso una esperienza digitale più intuitiva, veloce e piacevole, pensata per tutti coloro che fanno parte della nostra rete.

Un design che parla il linguaggio REMAX

La nuova interfaccia cattura subito l'attenzione: colori armoniosi, spazi ordinati e icone intuitive trasformano la navigazione in un'esperienza fluida. Ogni elemento è studiato per consentire di trovare immediatamente ciò che serve, senza perdere tempo. Il risultato? Un ambiente professionale, dinamico e orientato al futuro, perfettamente in linea con lo stile REMAX.

Tutto ciò che serve, in un click

La struttura rinnovata della Intranet rende semplicissimo accedere alle principali aree tematiche:

- **Linee guida e materiali:** documenti e risorse per Quality, University, Marketing, Tecnologia, Controlling, Recruiting, Legale e Commercial Corporate.
- **Eventi:** un calendario sempre aggiornato con corsi, convention e appuntamenti formativi.
- **Academy:** video tutorial, corsi online e in presenza, anche in lingua inglese, per crescere costantemente.
- **Strumenti digitali:** accesso diretto a fornitori e partner REMAX Italia, con promozioni e soluzioni esclusive.
- **Accesso semplificato:** Primo accesso o password dimenticata? Nessun problema, basta utilizzare la propria mail con dominio remax, creare una password personale e il gioco è fatto.

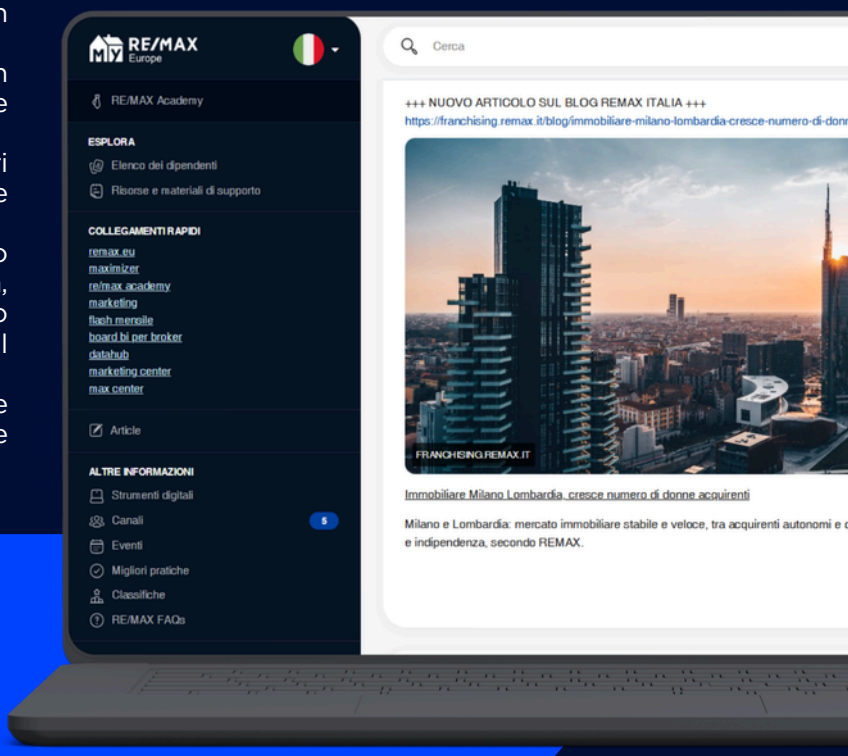
In più, la navigazione multilingua permette un'esperienza personalizzata e più vicina alle esigenze di ciascun utente.

Networking senza confini

Non solo informazione, ma connessione. Chatta con colleghi in tutta Europa, condividi esperienze e opportunità, e accedi ai contenuti internazionali dell'Academy REMAX. Una vera finestra sui trend globali del nostro brand, per restare sempre aggiornati e trarre il massimo dalla rete REMAX.

Un hub per crescere insieme

La nuova Intranet REMAX Italia non è dunque solo una piattaforma digitale: è il cuore pulsante della collaborazione e della condivisione di conoscenze. Marketing, formazione, tecnologia e contatti: tutto è più semplice, più veloce e, soprattutto, più REMAX.
Lasciati sorprendere dalle novità pensate per valorizzare il tuo tempo e le tue competenze.





Un Software Immobiliare, infinite possibilità

Scopri onOffice e rendi il tuo lavoro più produttivo

Post-it persi, fogli sparsi, appunti dimenticati: quante vendite restano sulla tua scrivania?

Ogni nota dimenticata è un cliente che non chiami, ogni email non evasa un incarico che sfuma. Per questo nasce **onOffice**, il **Software Immobiliare tutto-in-uno** che trasforma il caos quotidiano in un flusso di lavoro chiaro, automatizzato e su misura per te.

Dal 2001 supportiamo oltre **40.000 Agenti Immobiliari in Europa** nel risparmiare tempo e ottenere risultati migliori.

Con **Automazioni** sempre attive, **Intelligenza Artificiale** integrata e un **Supporto Clienti** dedicato, potrai concentrarti su ciò che è davvero importante: acquisire incarichi e costruire relazioni.

Trasforma ogni opportunità in risultato, con onOffice.

Scopri di più:
it.onOffice.com

IMMOBILI DI IMPRESA

LO SPAZIO PERFETTO PER IL TUO BUSINESS

REMAX Commercial, il riferimento **affidabile e indipendente** per gli immobili commerciali in Italia. Servizi su **misura, efficienti e flessibili**: supporto completo in acquisto, vendita e locazione di immobili direzionali e terziari su tutto il territorio nazionale. La soluzione giusta per rilocalizzazione, espansione, consolidamento, sublocazione, acquisizione e cessione.

remaxcommercial.it



- OFFICE
- RETAIL
- INDUSTRIAL
- MULTIFAMILY
- HOSPITALITY
- LAND


RE/MAX
COMMERCIAL

24MAX: INTERMEDIATO +44,6% NEL 2025

Rete di 134 credit specialist

24MAX ha chiuso il 2025 **un aumento del 44,6% delle pratiche rogitate**, per un totale di 1.729 operazioni di mutuo e 231,3 milioni di euro. Anche il comparto prestiti e cessioni del quinto ha fatto registrare una crescita a doppia cifra, arrivando a 10 milioni di intermediato dai 6 del 2024. Numeri in sensibile ascesa quelli della società di mediazione creditizia, che prevede di archiviare l'anno appena concluso con un fatturato di 6,13 milioni di euro.

Secondo i dati della società di mediazione creditizia, **il 39% delle pratiche arriva ai collaboratori direttamente dalle agenzie immobiliari che ospitano il corner 24MAX**. Con l'effetto di aiutarli a ridurre la ricerca dei clienti per concentrarsi sulla consulenza qualificata. A fine 2025 la società ha raggiunto i 134 iscritti ed erogato 380 ore di formazione e 48 giornate di eventi.



"Non è un caso se lo scorso anno la rete ha accolto 51 nuove risorse e ne ha altre 26 in fase di iscrizione. Grazie a un modello strutturato e replicabile, riusciamo a garantire flussi costanti di clienti e una crescita concreta, verificabile con numeri chiari e misurabili", aggiunge Riccardo Bernardi.

*"Grazie al modello esclusivo 24MAX, basato sul corner all'interno delle agenzie immobiliari REMAX, i nostri credit specialist ottengono risultati concreti e misurabili: **fino a 30 mutui intermediati l'anno per un volume medio che supera i 4,19 milioni di euro**, molto al di sopra della media di mercato. Nel 2025 sono state 3.838 le pratiche caricate sulla nostra piattaforma, per un totale di 513,1 milioni di euro, con un **aumento del 39,1% sul 2024**"*

– Riccardo Bernardi, Chief Development Officer di 24MAX

Ti offriamo ascolto, consulenza e soluzioni pensate su misura per te.

24max.it

PROTEZIONE CONTRO RISCHI PROFESSIONALI

TopInsuranceBroker

La protezione su misura per il network REMAX

Top Insurance Broker S.r.l. si afferma come il polo assicurativo di riferimento del Gruppo REMAX Italia. L'obiettivo della società è chiaro: rafforzare e ampliare l'offerta del network con soluzioni assicurative specializzate, pensate soprattutto per il settore immobiliare e per la mediazione creditizia.

Grazie a una stretta collaborazione con **24MAX**, la rete di mediazione creditizia del Gruppo, Top Insurance Broker garantisce risposte coordinate ed efficaci per mutui, finanziamenti e, soprattutto, per la protezione globale dei clienti finali.

I collaboratori di Top Insurance Broker sono fortemente orientati al cliente e lavorano con dedizione per individuare le soluzioni più adeguate alle esigenze di tutela di singoli e famiglie.

L'approccio adottato consente di offrire un servizio **completo, trasparente e puntuale**, supportato da strumenti innovativi e tecnologie avanzate.

In questo modo, la società genera valore anche per i propri collaboratori, mettendo a disposizione risorse moderne e aggiornate per garantire una protezione sempre in linea con le esigenze dei clienti.

Soluzioni assicurative personalizzate per privati e imprese

Top Insurance Broker offre soluzioni su misura per **privati e imprese**, operando con particolare focus nel settore immobiliare e nella mediazione creditizia. La missione è chiara: garantire un servizio integrato e professionale, accompagnando ogni cliente con competenza e attenzione.

Liberi professionisti e imprese: la tutela dedicata ai Broker REMAX

In qualità di partner assicurativo del network, Top Insurance Broker mette a disposizione dei Broker e degli Agenti REMAX una gamma completa di soluzioni pensate per **Liberi Professionisti e Imprese**, con l'obiettivo di offrire una tutela concreta e immediata nelle attività quotidiane.
Tra le principali soluzioni disponibili, spicca la **Polizza RC Professionale per Agenti Immobiliari**, una copertura esclusiva e competitiva riservata al network, frutto di una **partnership strategica** con **Generali Italia**. La polizza è studiata per garantire la massima protezione in tutte le fasi dell'attività di intermediazione, tutelando la professione e rafforzando la sicurezza dei clienti in ogni transazione. Grazie alla **convenzione esclusiva REMAX**, i professionisti del gruppo possono accedere a coperture professionali di alto livello, con massimali importanti e costi estremamente competitivi. Una protezione completa, conveniente e pensata su misura per ogni agenzia.



Per gli affiliati REMAX sono previste condizioni assicurative dedicate, studiate per offrire una protezione professionale efficace con costi particolarmente competitivi.

Singolo Agente con Partita IVA

- Massimale € 260.000 – Premio annuo € 80
- Massimale € 1.550.000 – Premio annuo € 180

Agenzia REMAX

- Massimale € 1.550.000 – Premio annuo € 250

Per ulteriori informazioni o per richiedere un preventivo personalizzato scrivi a:
info@topinsurancebroker.it
Oppure visita il sito web
www.topinsurancebroker.it



SAI GIÀ QUANTO FATTURATO STAI PERDENDO

PER LE RICHIESTE LAVORATE IN RITARDO?

Scansiona il **QR Code** e prenota una demo

MyBrokerage AI lavora per te anche quando tu non puoi.

- ✓ **Centralino Evoluto** connesso a MAXImizer
- ✓ **Zero** chiamate e richieste perse
- ✓ Crea le tue **automazioni personali**
- ✓ Integrato con **WhatsApp** (+ oltre 5.000 app)



Inoltre con **AI Voice Assistant** puoi delegare a Klaila (la tua segretaria AI) tutte le chiamate, smistamento e inserimento dati in piattaforma.

Usato tutti i giorni da **più di 1.000 agenti REMAX** per ottenere il massimo da ogni cliente, notizia e richiesta!

LA MONGOLFIERA REMAX: UN ANNO DI MERAVIGLIE NEI CIELI

Emozione e scoperta tra cielo e vallate

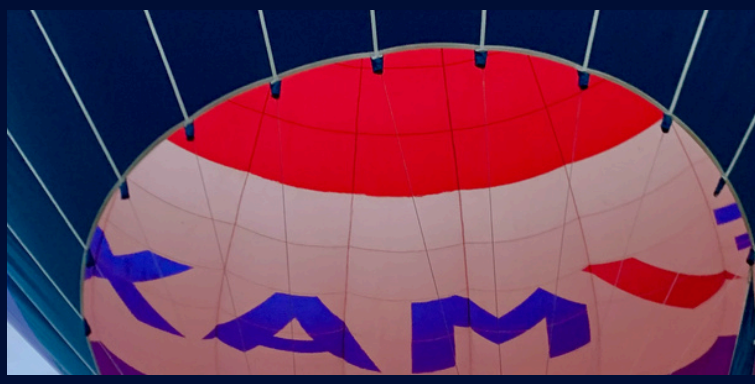
Il 2025 è stato un anno straordinario per la mongolfiera REMAX, simbolo globale di eccellenza, libertà e innovazione nel settore immobiliare. In Italia, 12 agenzie hanno dato vita ad eventi spettacolari distribuiti tra marzo e dicembre, portando la magia del volo in diverse regioni, dalla Lombardia alla Sicilia.

Il periodo estivo si è confermato il momento di massima attività, con oltre la metà degli eventi concentrati tra giugno e agosto, trasformando piazze, parchi e borghi italiani in veri e propri palcoscenici di emozione e meraviglia. Ogni evento ha offerto a grandi e piccoli l'opportunità di vivere da vicino la magia del volo, unendo natura, storia e innovazione in esperienze indimenticabili.

La mongolfiera REMAX non è solo un aerostato: è un'icona riconosciuta in tutto il mondo, scelta negli anni '80 negli Stati Uniti come simbolo della visione REMAX di raggiungere nuove altezze e aprire orizzonti senza limiti. In Italia, i quattro aerostati REMAX rappresentano ambasciatori del brand, strumenti preziosi per avvicinare il pubblico al mondo REMAX e creare connessioni autentiche con le comunità locali.

La partecipazione entusiasta del pubblico ha confermato il successo delle iniziative, dimostrando come la mongolfiera REMAX sia più di un simbolo: è un ponte tra brand, territorio e persone, capace di unire natura, storia e innovazione in esperienze indimenticabili.













SOS utenze&servizi®

- CAMBI GESTORE
- VOLTURE & SUBENTRI
- NUOVI ALLACCI
- POSA CONTATORE
- RIATTIVAZIONI
- FIBRA
- EFFICIENTAMENTO ENERGETICO



LA PARTNERSHIP STRATEGICA PER DARE VALORE AGGIUNTO AI TUOI CLIENTI

WWW.SOSUTENZESERVIZI.IT

GET IT ON Google Play

Download on the App Store

NUMERO VERDE
800 323 443

REMAX RECHARGE 2025

Milano e Roma tra energia, idee e connessioni



Il 6 e il 9 ottobre, gli affiliati REMAX hanno vissuto due giornate indimenticabili all'insegna della formazione, dell'ispirazione e delle connessioni autentiche: è tornato **REMAX RECHARGE**, l'evento pensato per ricaricare energie, idee e relazioni professionali.

Non un semplice incontro, ma un'esperienza capace di trasformare il modo di lavorare, comunicare e crescere. L'ospite d'eccezione è stato **Sebastiano Zanolli**, manager, autore e speaker di fama internazionale, che ha condiviso con la rete REMAX la sua esperienza maturata in contesti sfidanti come Direttore Commerciale di Adidas e General Manager di Diesel, offrendo riflessioni concrete sul valore del lavoro, sulla leadership e sulla motivazione.



Esperienza oltre l'ascolto

RECHARGE non si è limitato a conferenze frontali: momenti di scambio e workshop pratici hanno permesso ai partecipanti di riflettere su quanto la qualità delle proprie connessioni possa influenzare benessere, motivazione e performance. L'incontro conferma così il suo ruolo fondamentale per chi vuole rinnovare energie, idee e motivazione, trasformando la formazione in risultati concreti e duraturi.

"IL CAMBIAMENTO INIZIA DA UNA CONNESSIONE"

– ha sottolineato Zanolli, ricordando quanto ogni interazione possa trasformarsi in opportunità di crescita.









“AT THE HEART OF THE BRAND”

L’evento per i Broker REMAX, che mette al centro Persone. Talento. Innovazione

Il Brokers’ Retreat 2025 si è confermato uno degli appuntamenti più attesi del calendario REMAX Italia: due giornate dedicate alla formazione, al networking e all’innovazione, pensate per i Broker titolari e Manager delle agenzie del network.

Ospitato il 21 e 22 ottobre nella splendida Tenuta Acquaviva di Travagliato (BS), l’evento è stato un’occasione unica di confronto e ispirazione, con tavole rotonde, testimonianze internazionali e il debutto inatteso di MaxCoach, l’assistente AI sviluppato per supportare il recruiting e la crescita delle agenzie.

Con il tema “**At the Heart of the Brand – Persone. Talento. Innovazione**.”, il Retreat ha ribadito i valori fondanti di REMAX, mettendo al centro persone e talento e confermando l’impegno del brand verso innovazione e sviluppo professionale.

L’incontro è stato inaugurato da Dario Castiglia, Fondatore e CEO di REMAX Italia, che ha sottolineato l’importanza della collaborazione e della crescita condivisa all’interno del network.
La prima tavola rotonda, “G30 Canada Experience”, ha visto protagonisti alcuni dei Broker G30, i titolari e manager delle agenzie più performanti in Italia.

A giugno, hanno vissuto un’esperienza unica a Toronto, immersi nella realtà delle agenzie canadesi, confrontandosi con colleghi d’oltreoceano e scoprendo nuove visioni del business immobiliare. Racconti, aneddoti e spunti concreti sono stati condivisi con tutta la platea, in un momento di confronto stimolante e coinvolgente.

Il pomeriggio ha proseguito con aggiornamenti sulle novità REMAX, mentre la serata è stata dedicata al networking presso la Cantina Bersi Serlini, nel cuore della Franciacorta.









La seconda giornata si è aperta con la tavola rotonda "Onboarding e Retention", focalizzata sulle strategie migliori per attrarre, formare e fidelizzare nuovi talenti nel real estate.
Tra i protagonisti a sorpresa, MaxCoach, l'assistente virtuale basato su intelligenza artificiale, che ha interagito dal vivo con i franchisee.

MaxCoach: l'AI al servizio delle persone

Presentato ufficialmente al Retreat, MaxCoach ha sorpreso i partecipanti con il suo intervento dal vivo. Frutto della collaborazione tra REMAX Italia e Exelab, MaxCoach è un assistente conversazionale intelligente che supporta franchisee e recruiter manager nel recruiting e nell'onboarding.

Integrato con l'ecosistema digitale REMAX — tra cui MaxTalent e BOARD, la piattaforma di business intelligence — MaxCoach utilizza AI generativa e conoscenza proprietaria per fornire suggerimenti personalizzati, analisi predittive e azioni concrete per la crescita delle agenzie.

Come ha spiegato Dario Castiglia: "Quando l'intelligenza artificiale si fonda su conoscenza e valori condivisi, diventa un alleato strategico per lo sviluppo delle agenzie. Con MaxCoach, puntiamo a raddoppiare gli agenti affiliati e superare i 200 milioni di fatturato aggregato entro il 2028."

Un network che cresce insieme

A rendere l'esperienza ancora più stimolante, la partecipazione di Christopher Alexander, Strategic Advisor REMAX Europe, che ha offerto una prospettiva internazionale sul recruiting e sulla crescita delle agenzie.

La chiusura dell'evento è stata affidata a "60 Minuti con Dario Castiglia", un momento di confronto diretto e informale con i broker, che ha concluso due giornate all'insegna di condivisione, visione e energia.



Verso il futuro

Con il lancio di MaxCoach e l'impegno continuo verso innovazione, formazione e valorizzazione del talento, REMAX Italia conferma la propria leadership nel settore immobiliare.

Il Brokers' Retreat 2025 ha dimostrato ancora una volta come la forza del brand risieda nelle persone e nella capacità di evolvere insieme, unendo tecnologia e valori umani. Quando persone, talento e innovazione si incontrano, il futuro del brand prende forma.



L'ECCELLENZA DETTA LO STILE

Le dimore più esclusive che abbiamo il privilegio di rappresentare, così come i nostri professionisti, non si limitano a soddisfare i criteri più rigorosi del settore: li superano con naturale eleganza.

Ci contraddistingue un servizio impeccabile, una conoscenza approfondita e una straordinaria capacità di valorizzazione del patrimonio immobiliare più raro. Gli scenari abitatiti unici di The REMAX Collection riflettono questa stessa eccellenza.

Ogni residenza firmata The REMAX Collection è un'icona di lifestyle esclusivo: location prestigiose, architetture che incantano, capolavori dalla posizione privilegiata, con un retaggio storico di pregio e un valore riservato a chi esige solo la perfezione.

Presente nelle destinazioni più ambite al mondo, The REMAX Collection è sinonimo di lusso senza confini: un network internazionale che garantisce visibilità, connettendo acquirenti e venditori d'élite, attraverso un brand di fiducia, riconosciuto ovunque.

remaxcollection.it



UN IMPEGNO CHE FA LA DIFFERENZA

REMAX e Dynamo Camp insieme per regalare alle famiglie un'esperienza di gioco, inclusione e felicità

Un grazie di cuore alla grande famiglia REMAX che, con passione e generosità, ha reso possibile la Sessione Famiglie di fine ottobre a Dynamo Camp.

La rete di agenzie e agenti immobiliari REMAX si è unita per un progetto straordinario: il Week-end REMAX!

L'OBIETTIVO?
Offrire a 30 famiglie l'opportunità di vivere la Terapia Ricreativa Dynamo® presso il Dynamo Camp di Limestre (PT), dal 30 ottobre al 2 novembre 2025. Un'esperienza unica per ritrovare fiducia, speranza e momenti di condivisione con altre famiglie che affrontano sfide simili.

Sono stati giorni intensi e ricchi di emozioni, in cui gioco, condivisione e il "potere del divertimento" hanno creato uno spazio autentico di serenità. Immersi nella natura dell'Oasi Dynamo a Limestre, ogni famiglia ha potuto sentirsi accolta, ascoltata e parte di una comunità.

Grazie alla generosità degli ambassador REMAX x Dynamo, non sono stati donati solo momenti di felicità, ma anche fiducia, forza e nuove energie a famiglie che affrontano quotidianamente sfide importanti.

REMAX conferma ancora una volta il suo impegno al fianco di Dynamo Camp, sostenendo il diritto di ogni bambino a vivere esperienze di gioia, inclusione e crescita.

Dynamo Camp
Right to happiness



85.153
Totale dei bambini e delle famiglie coinvolti in Dynamo Camp



14.000
Volontari coinvolti nei progetti di Terapia Ricreativa



19
Anni di attività dedicati all felicità dei più piccoli

GRAZIE!

Donazioni individuali: Federico Audrito, REMAX Casa Service; Giovanni Cantù e Laura Marcuzzi, REMAX Plan; Enrico Carugo, REMA Class; Emanuela Esposito, REMAX Lakelife; Adriano Feduzi, REMAX Area; Pietr Gurgone, REMAX Platinum; Cristiana Micocci, REMAX Wings; Fabio Mosele REMAX Puntocase; Mauro Nicoli, Credit Specialist 24MAX; Marco Paolini, REMAX Up; Monica Porretta, REMAX Class; Maria Grazia Rosati, REMAX Key House Group; Erica Sartor, REMAX Renova; Davide Storniolo, REMAX Monumentale.

Donazioni d'agenzia: The REMAX Collection Crystal, broker Vittorio Savoia; REMAX Brothers, broker Christian Politi e Yari Politi; REMAX Class, broker Raffaele Bisceglia; REMAX Ideale, broker Angelo Mirabelli; REMAX Puntocase, broker Francesca Crema; REMAX Up, broker Cristina Ferrando; REMAX Valori, broker Romano Francesco Grancagnolo e Raffaello Moretti.



GLOBAL REMAX WEEK 2025

110 Nazioni unite da un obiettivo comune

Dal 5 all'11 ottobre 2025, la rete REMAX ha vissuto un momento speciale: la quinta edizione della Global REMAX Week, la settimana internazionale dedicata all'impegno sociale e alla solidarietà. Quest'anno, migliaia di consulenti immobiliari in oltre 110 Paesi hanno portato avanti insieme iniziative concrete per sostenere le comunità locali, dimostrando come la forza di un network globale possa trasformarsi in un impatto reale.

L'evento era nato nel 2020, nel pieno della pandemia di COVID-19, quando la sede centrale di REMAX a Denver aveva colto il desiderio dei suoi affiliati di supportarsi a vicenda in un periodo complesso. Da quella spinta di solidarietà reciproca era nato il Global REMAX Day, poi evolutosi nella Global REMAX Week, un'occasione per mettere l'energia della rete al servizio delle comunità locali, trasformando il volontariato in una pratica concreta e condivisa a livello mondiale.
L'obiettivo era chiaro e ambizioso: restituire valore alle comunità attraverso centinaia di iniziative locali.

Dalle raccolte di beni di prima necessità alle giornate dedicate alla tutela dell'ambiente, dalle donazioni di sangue al sostegno a scuole e ospedali, i consulenti REMAX hanno partecipato con creatività e impegno, facendo sentire il loro contributo sul territorio e generando un impatto globale.
"Restituire valore alle comunità significa guardare oltre l'attività quotidiana e abbracciare una visione di lungo periodo, che integra i principi ESG e contribuisce a generare un impatto sociale positivo e duraturo", ha spiegato Dario Castiglia, CEO & Founder di REMAX Italia.
Anche in Italia la partecipazione è cresciuta di anno in anno: numerose agenzie affiliate hanno confermato la loro adesione con iniziative che hanno messo al centro solidarietà, inclusione e benessere delle persone.
La Global REMAX Week ha così dimostrato che il settore immobiliare non è solo fatto di compravendite: grazie alla forza della rete, REMAX è diventata protagonista di un impegno concreto e condiviso, in Italia come nel resto del mondo.

Global RE/MAX Week



LE AZZURRE CHE FANNO STORIA

REMAX Italia celebra la Nazionale Femminile: sport, inclusione e determinazione

Nel 2024 REMAX Italia ha firmato un accordo pluriennale con la FIGC divenendo così Official Partner di tutte le Squadre Azzurre maschili e femminili. Una partnership inedita, che trova il suo fondamento nell'impegno condiviso verso valori quali eccellenza, passione e gioco di squadra, essenziali sia nel calcio, sia nel mondo del real estate.

Il momento d'oro delle Azzurre

Il calcio femminile italiano sta vivendo una fase di crescita senza precedenti. Non solo per i risultati sportivi e l'evoluzione del movimento, ma anche per l'attenzione culturale e sociale che oggi lo circonda. In questo contesto nasce "Le Azzurre Siamo Noi", la nuova campagna di comunicazione della FIGC, accompagnata da una docuserie online che offre uno sguardo autentico e profondo sul mondo della Nazionale Femminile. Un progetto che va oltre il racconto sportivo e diventa un vero e proprio manifesto di valori: identità, appartenenza, orgoglio e inclusione.
La Nazionale Italiana Femminile ha raggiunto infatti le semifinali dell'Euro 2025 in Svizzera, un traguardo storico dopo oltre 25 anni. Vittorie decisive contro Belgio e Norvegia hanno confermato la crescita e la competitività delle Azzurre anche contro le migliori squadre al mondo. Protagoniste come Cristiana Girelli, Arianna Caruso e Sofia Cantore hanno guidato la squadra, consolidando il valore del calcio femminile italiano. Questi risultati riflettono il messaggio della campagna "Le Azzurre siamo noi", che celebra orgoglio, inclusione e determinazione. Proprio come le Azzurre, REMAX Italia crede nella forza del gruppo, nel talento e nei sogni trasformati in obiettivi concreti, condividendo l'orgoglio di ispirare nuove generazioni dentro e fuori dal campo.

Orgoglio, inclusione, empowerment

Al centro della campagna c'è una visione chiara: lo sport come strumento di inclusione, parità ed empowerment femminile. Il calcio diventa linguaggio universale, capace di ispirare nuove generazioni e di promuovere una cultura fondata sul rispetto, sulla collaborazione e sulle pari opportunità.
Le iniziative della FIGC, supportate dalla visibilità garantita dai partner e dai canali ufficiali, stanno contribuendo in modo concreto a rafforzare il posizionamento del calcio femminile italiano, sia a livello nazionale che internazionale. Un impegno condiviso che genera impatto positivo dentro e fuori dal campo, creando opportunità reali e durature.

Un impegno che sentiamo anche nostro

È un messaggio in cui REMAX Italia si riconosce profondamente. Da sempre il nostro network lavora per promuovere i valori della collaborazione, della crescita personale e professionale e dell'inclusione, valorizzando il talento in ogni sua forma.
La determinazione delle Azzurre, la loro capacità di fare squadra e affrontare le sfide con coraggio e passione, rispecchiano il nostro modo di essere e di lavorare ogni giorno. Perché anche in REMAX crediamo nel merito, nella forza del gruppo e nei sogni che, con impegno e visione, possono trasformarsi in obiettivi concreti.
Sostenere e condividere il messaggio di "Le Azzurre Siamo Noi" significa contribuire a un cambiamento culturale positivo, in cui lo sport diventa esempio e motore di crescita per l'intera società. Un cambiamento di cui siamo orgogliosi di far parte.

ITALIA FIGC | RE/MAX

OFFICIAL PARTNER



REMAX ITALIA NEL TEMPIO DEL CALCIO ITALIANO

Passione, squadra e un'esperienza indimenticabile all'Azzurri Partner Cup 2025 di Coverciano

Sabato 20 settembre il cuore dello sport italiano ha battuto a ritmo frenetico al **Centro Tecnico Federale di Coverciano**, teatro della **settima edizione dell'Azzurri Partner Cup**. Un torneo che riunisce le aziende che sostengono le Nazionali italiane di calcio, trasformando i campi dove Azzurri e Azzurre si preparano per le sfide internazionali in un'arena di passione, fair play e spirito di squadra.

Dal mattino alle sfide nei gironi iniziali, fino al pomeriggio delle eliminazioni dirette e alla finalissima sul campo intitolato a Enzo Bearzot, la squadra REMAX Italia ha dato il massimo, mettendo in campo energia, determinazione e spirito di squadra.

Una curiosità sulla squadra REMAX Italia: ha preso parte a questa edizione grazie al titolo conquistato al BIG MATCH di Rimini, un torneo di calcetto disputato in occasione della convention Nazionale del 2025 dello scorso aprile.





Anche se la vittoria finale è andata a Eni, per REMAX l'esperienza è stata unica: confrontarsi con altre 27 aziende partner della Nazionale, vivere l'atmosfera magica di Coverciano e condividere una giornata di sport e divertimento resta il vero premio.

A premiare i vincitori e i migliori giocatori, la **storica capitana delle Azzurre Sara Gama**, che ha ricordato quanto siano preziosi i legami tra aziende e sport. Per i nostri partecipanti, però, il trofeo più grande è l'emozione di aver giocato insieme, portando avanti i valori di REMAX anche sul campo: passione, impegno e collaborazione.

Forza REMAX!
REMAX
OFFICIAL PARTNER

VOLTI E STORIE DI SUCCESSO IN REMAX

REMAX Italia, 30 anni di crescita, formazione e visione.

Tre professionisti della rete raccontano come la formazione ha accompagnato il loro percorso e contribuito alla crescita di REMAX in Italia.

RICCARDO BERNARDI
Chief Development Officer di 24Max

Con oltre 25 anni di carriera nel settore immobiliare e creditizio, e 15 come Responsabile Formazione REMAX Italia, Riccardo Bernardi è oggi Chief Development Officer di 24Max, società di mediazione creditizia controllata da REMAX Italia.



Dopo 15 anni alla guida della formazione in REMAX Italia, quali competenze chiave hai portato con te nel tuo ruolo attuale di CDO di 24Max per sviluppare percorsi formativi efficaci per i credit specialist 24Max, i professionisti del credito?

Mi volete proprio far fare un tuffo nel passato. Era il lontano 2002 quando per una serie di vicissitudini mi trovai a costruire la scuola di formazione REMAX University. La formazione REMAX è sempre stata il fiore all'occhiello del nostro brand e ancora oggi aiuta Broker e consulenti REMAX a costruire aziende di successo e professioni che durano nel tempo con costanza di risultati. Quello che ho cercato di fare da subito in 24MAX è stato applicare il più possibile gli aspetti chiave che per anni ho insegnato personalmente a broker e agenti REMAX.
Nello specifico il primo punto è quello di lavorare con un business plan almeno quinquennale da spezzettare su ogni singolo anno e su ogni singolo mese. Il secondo punto, il più importante, è stato quello di creare un percorso organizzato di reclutamento di mediatori creditizi che parta dall'identificare il target delle persone che stiamo cercando, alla creazione di un percorso organizzato di colloqui con i candidati. Mentre il terzo ed ultimo punto ha riguardato la creazione di un percorso formativo - 24MAX University - il cui nome non è casuale.
Il risultato è stato che in soli dieci anni siamo tra le prime dieci società di mediazione creditizia (su quasi 400 in Italia) sia per fatturato, che per numero di agenti.

In un mercato sempre più regolamentato e competitivo, che ruolo ha la formazione continua nel garantire qualità, trasparenza e tutela del cliente?

Anche in 24MAX, come del resto in REMAX, la formazione resta il fiore all'occhiello della nostra organizzazione.
Nel settore della mediazione creditizia, che ha un organismo di vigilanza di Banca D'Italia (OAM), è tutto più complesso in quanto vi sono aspetti legati all'intermediare denaro che vanno costantemente aggiornati, le norme cambiano quasi ogni anno così come le politiche delle banche quasi ogni 3 mesi.
Ciò necessita di una costante attività formativa nei confronti del network 24MAX. Ogni anno eroghiamo circa 80 giornate di formazione per un totale di 600 ore. Oltre al credito vi sono anche gli aspetti assicurativi, infatti tutti i nostri agenti 24MAX sono iscritti anche in IVASS (che vigila sulle compagnie assicurative e sui broker assicurativi) per ciò oltre a formazione creditizia eroghiamo, grazie alla nostra società Top Insurance Broker, anche tutta una serie di corsi specifici legati a questo mondo.
Nello specifico il primo punto è quello di lavorare con un business plan almeno quinquennale da spezzettare su ogni singolo anno e su ogni singolo mese. Il secondo punto, il più importante, è stato quello di creare un percorso organizzato di reclutamento di mediatori creditizi che parta dall'identificare il target delle persone che stiamo cercando, alla creazione di un percorso organizzato di colloqui con i candidati. Mentre il terzo ed ultimo punto ha riguardato la creazione di un percorso formativo - 24MAX University - il cui nome non è casuale.
Il risultato è stato che in soli dieci anni siamo tra le prime dieci società di mediazione creditizia (su quasi 400 in Italia) sia per fatturato, che per numero di agenti.

Guardando al futuro, quale priorità dovrebbe avere la formazione per integrare l'intelligenza artificiale e creare valore reale per i professionisti del credito?

Anche in questo caso siamo in prima linea e già pronti. Quest'anno abbiamo investito ingenti cifre sulla realizzazione di un nuovo portale integrato con l'IA che provvederà ad alcune importanti automazioni: dal controllo documentale all'antiriciclaggio fino addirittura alla lettura automatica dei documenti dei clienti e a alla relativa compilazione automatica di molti aspetti legati alla presentazione della pratiche di mutuo.
Ovviamente tali aspetti sono molto importanti per facilitare l'attività anche se, come nell'immobiliare, i nostri clienti scelgono il mediatore creditizio di cui più si fidano a livello personale motivo per cui, l'uso dell'IA è importante, ma ancora più importante è la capacità di interagire con il clienti a livello personale.
Ricordiamo che un cliente che compra casa con un mutuo fa spesso l'operazione finanziaria più importante della propria vita che crea stress emotivo e ansia, motivo per cui essere affiancato da professionisti, immobiliari e finanziari, che possano capire e rasserenare molti aspetti resta il punto chiave di queste professioni.

STEFANO FILASTÒ
Broker REMAX Abacus, Roma

Attivo nel Real Estate dal 1989, è Broker Owner di REMAX Abacus dal 2005. In precedenza è stato Responsabile Formazione e Sviluppo Franchising di REMAX Italia, contribuendo alla crescita della rete a livello nazionale. È stato CEO di B.E.I. – Business Education International Italia, realtà specializzata nella formazione manageriale per le PMI, maturando una solida esperienza nello sviluppo delle persone e delle organizzazioni. Esperto in recruiting e crescita di team, ha oltre 700 compravendite concluse. Consigliere Direttivo FIMAA Roma, conduce la rubrica "Punto e a Casa" su CasaRadio.

Quali competenze ritieni più determinanti per trasformare un agente alle prime armi in un professionista di successo?

La base di tutto è l'ambizione, ma da sola non basta. Servono visione di lungo periodo, disciplina quotidiana e un programma di start up strutturato. Un giovane agente deve imparare a costruire reputazione prima ancora che fatturato: credibilità nella rete, affidabilità verso i clienti, coerenza nei comportamenti. Le competenze chiave sono tre: capacità relazionale, metodo commerciale e gestione del tempo. A queste aggiungo la formazione continua e il confronto con chi ha già raggiunto risultati importanti. Il successo non nasce dall'improvvisazione, ma dall'abitudine a fare ogni giorno le azioni giuste.

Da formatore e broker, come è cambiato nel tempo il modo di formare i professionisti nella rete?

All'inizio la formazione era prevalentemente aula e contenuti più di taglio tecnico: norme, procedure, modalità e tecniche di vendita.
Oggi la formazione coinvolge l'interiorità, è molto più esperienziale e strategica. Conta molto il coaching individuale, l'affiancamento sul campo, ma anche il confronto costante con i colleghi più performanti. Non si trasferiscono solo nozioni, ma soprattutto mentalità, approccio al mercato e capacità di lettura dei numeri. La rete è un ecosistema di condivisione: best practice, casi reali, errori analizzati insieme, celebrazione del successo. La vera evoluzione è il passaggio dalla teoria alla responsabilizzazione dell'agente/consulente come imprenditore di sé stesso.



Guardando al futuro, quale priorità dovrebbe avere la formazione per integrare l'intelligenza artificiale e creare valore reale per i professionisti del Real Estate?

La priorità resta l'interazione umana, senza ombra di dubbio. L'intelligenza artificiale deve essere uno strumento di potenziamento, mai di sostituzione. Può migliorare analisi di mercato, gestione dei dati, marketing e organizzazione del lavoro, liberando tempo per ciò che crea vero valore: la relazione umana. La formazione deve insegnare a usare l'AI in modo strategico, etico e consapevole, evitando dipendenze passive. Chi saprà integrare tecnologia e competenza relazionale avrà un vantaggio competitivo. Nel nostro settore, le decisioni si prendono con i numeri, ma si chiudono con la fiducia.

VANNI BORDIGNON
Broker REMAX Stella Polare

Vanni Bordignon, Broker di REMAX Stella Polare a Bari, è laureato in Psicologia del Lavoro e delle Organizzazioni ed è specializzato in Psicologia del Marketing Immobiliare. Da sempre attento ai temi della formazione e della mediazione, affianca all'attività professionale un costante impegno nella ricerca e nello sviluppo delle competenze nel settore immobiliare.
Operativo nel mercato dal 1988, ha maturato una significativa esperienza anche nella Direzione Didattica della REMAX University presso REMAX Italia. È responsabile della Commissione Formazione della FIMAA BARI e ne ricopre il ruolo di Consigliere Provinciale.

VANNI BORDIGNON
Broker REMAX Stella Polare

In che modo la tua esperienza in Psicologia delle organizzazioni ti aiuta a comprendere le motivazioni e i comportamenti degli agenti, supportando così strategie efficaci di selezione e mantenimento dei migliori professionisti?

Ritengo che le conoscenze che ho acquisito durante il mio percorso universitario in Psicologia del Lavoro e delle Organizzazioni abbiano avuto un impatto fondamentale nella gestione delle HR all'interno della mia azienda. Disporre di una base teorica aiuta a capire quali sono le corrette azioni da compiere per costruire una squadra competitiva sul mercato. Partiamo dal fatto che il modello REMAX rappresenta una anomalia, non solo nel mercato immobiliare, ma direi nel mondo del lavoro in generale. Nella sostanza facciamo qualcosa di straordinario, cioè i broker REMAX chiedono ai prospect qualcosa di destabilizzante ovvero "se vuoi lavorare nella mia azienda, mi devi pagare". Praticamente da 30 anni abbiamo rivoluzionato il paradigma che vedeva gli Agenti Immobiliari dei collaboratori dipendenti delle agenzie immobiliari. Abbiamo per primi introdotto il concetto di studio associato tra professionisti immobiliari. Ma non si siamo limitati a questo, perché i nostri "studi associati" sono diventati delle comunità di agenti immobiliari e governare 30, 80 o in alcuni casi centinaia di agenti immobiliari non è una cosa semplice. Al di là delle difficoltà che ci sono nella difficile attività di recruiting, l'aspetto più complesso riguarda il mantenimento di tutte queste risorse, e la scommessa da vincere tutti i giorni è come creare le migliori condizioni di convivenza professionale tra soggetti con background differenti. Tutta questa complessità richiede competenze specifiche. Per esempio, conoscere quali sono dal punto di vista teorico le principali motivazioni che spingono le persone ad impegnarsi nel lavoro (commitment), sapere quando è arrivato il momento di trasformare lo stile di gestione della tua azienda, da familiare a impresa, oppure capire quando nelle dinamiche interne (analisi situazionale) è il caso di utilizzare uno stile di leadership Autocratica piuttosto che Democratica o addirittura Laissez Faire. Se posso dare un suggerimento ai miei colleghi neo Broker, dedicate qualche ora della settimana allo studio e guadagnerete anni interi di tempo.

In che modo l'esperienza come Formatore influisce sulle tue decisioni da Broker, e quali insegnamenti della formazione REMAX riesci ad applicare concretamente nella gestione degli agenti?

Ho sempre sinceramente ringraziato tutti i discenti dei miei corsi di formazione perché alla fine del corso mi sono sempre sentito più arricchito di idee e conoscenze offertami durante le interazioni d'aula. Sono sempre dell'idea che all'interno di un'aula di formazione tutti i partecipanti sono portatori di interessi e quindi condanno la sacralità del formatore come "conoscitore unico della verità".



Un buon formatore è tale nel momento in cui riesce a far emergere tutto questo attraverso la partecipazione. Pertanto, l'esperienza di formatore mi ha permesso spesso di tornare in ufficio e introdurre nuove tecniche, nuovi piani di marketing, nuove strategie emerse durante i corsi. Invece, l'influenza che ha avuto su di me la formazione REMAX è sia totale che integrale ed oggi, la persona che sono, non è altro che l'estratto di tutto quello che ho imparato negli ultimi trent'anni. Mi posso considerare una spugna all'interno di un oceano, ho assorbito tutto il buono che c'era a disposizione agli inizi della mia carriera in REMAX quando i contenuti dei corsi per i Broker erano qualcosa di rivoluzionario. Avere la disponibilità negli anni novanta di docenti, testimonial, manager provenienti dal Nord America che ti facevano vedere il mondo immobiliare in maniera completamente diversa era qualcosa di affascinante e al tempo stesso ti dava una carica pazzesca. Conoscere le tecniche di recruiting, di follow up dei prospect, capire come gestire al meglio un colloquio di lavoro, come organizzare l'ufficio con uno stile americano ha cambiato la mia vita.

Guardando al futuro, quale priorità dovrebbe avere la formazione per integrare l'intelligenza artificiale e creare valore reale per i professionisti del Real Estate?

Penso che l'intelligenza artificiale possa finalmente offrire un ordine epistemologico alla formazione. A mio parere negli ultimi vent'anni l'offerta sul mercato della formazione immobiliare è stata inquinata da pseudoscienze sulle quali preferisco non esprimermi e da contenuti che sono dei pot-pourri di modelli operativi classici, destabilizzando di fatto l'apprendimento. Credo che finalmente questi sedicenti formatori, un formatore deve dimostrare nel proprio curriculum di aver studiato formazione altrimenti fa danni, avranno poche possibilità di vendere corsi inutili grazie alla selezione dei temi e dei contenuti che l'intelligenza artificiale potrà valutare e offrire. Il valore e la "speranza" quindi è che l'Intelligenza Artificiale possa riuscire a selezionare contenuti di qualità e catalogare l'offerta formativa creando un ordine che manca e possa individuare metodologie didattiche per offerte formative in presenza e in dad.


30
ANNI



REMAX Italia

Via Vittorio Locchi 3 – 20156 Milano
Tel 02 30301900 - info@remax.it

remax.it