

L'IMMOBILIARE NUMERO UNO AL MONDO



TEAM FERLITO
RE/MAX PRIME
PIAZZA XXV APRILE, 12
20124 MILANO
TEL. 335 6982460



VISION

Diventare il più grande ed innovativo network immobiliare italiano
di consulenti altamente qualificati, in grado di offrire
servizi di eccellenza ai propri clienti.



L'immobiliare numero uno al mondo
www.remax.it



“ Cercare di soddisfare i desideri dei clienti, rappresenta per me un grande privilegio. Cerco di farlo sempre con serenità, onestà ed etica professionale consapevole che, soprattutto nel nostro settore, l'unico bene durevole è la reputazione. ”



ALFIO FERLITO
CONSULENTE IMMOBILIARE
REA C.C.I.A.A MI N° 1671463
Polizza Professionale Helvetia N° 00221936



PRIME1
PIAZZA XXV APRILE, 12 (angolo Corso Como)
20124 Milano | 335 69 82 460 | 02 65 95 448
www.remax.it/aferlito | www.alfioferlito.it | www.remax.it

Svolge l'attività nel settore immobiliare dal 1989.

Iscritto nella CCIA di Milano con il numero di iscrizione 9070 nelle due distinte sezioni, quella di Agente Immobiliare e in quella di Agente Mandatario a titolo oneroso nel Settore Immobiliare.

Negli ultimi anni si specializza nella gestione e promozione di immobili di nuova costruzione, eseguendo le opportune indagini sulle richieste nella zona (taglio/metratura) per il miglior posizionamento dell'immobile sul mercato e curando personalmente anche le delicate vendite provenienti dall'indotto. Dal Gennaio 2012 entra a far parte del gruppo RE/MAX, cosciente della necessità di fronte ad un settore in continua evoluzione proiettato verso mercati oggi più che mai globali.

L'esperienza gli permette di puntare su precise prerogative, che sono quelle di offrire un servizio sempre altamente professionale e trasparente, cercando la piena soddisfazione del Cliente, garantendo un servizio completo e scrupoloso attraverso stime commerciali aggiornate al continuo mutamento del mercato immobiliare.

Si avvale della consulenza e dell'operato di esperti professionisti del settore, collaborando assieme al Cliente nella realizzazione del Suo progetto immobiliare.

Esperto in gestione immobiliare, è in grado di individuare le migliori strategie possibili per mettere a reddito un immobile compatibilmente con le specifiche esigenze di investimento di ogni singolo caso districandosi al meglio fra trasferimenti di proprietà, locazioni, ristrutturazioni edilizie, problematiche di fiscalità immobiliare ed altri aspetti normativi che possono influenzare la gestione degli immobili.

STORIA & FILOSOFIA

Dave e Gail Liniger, due agenti immobiliari di Denver, Colorado, decidono di sviluppare un nuovo concetto di intermediazione immobiliare. Fondano RE/MAX – un acronimo di **“Real Estate Maximums”** – ovvero il “Massimo nell’intermediazione immobiliare” e introducono un sistema che dimostra il potere di una grande idea. L’innovazione introdotta da RE/MAX si basa sulla formula dello studio associato e sulla collaborazione tra professionisti del settore.

RE/MAX è l’unico gruppo immobiliare internazionale presente in 101 Nazioni al mondo. Grazie a questa capillarità le persone che si affidano ad un professionista RE/MAX possono contare su una scelta di oltre 4 milioni di proposte immobiliari in tutto il mondo, non solo in Italia.

In Italia RE/MAX è presente dal 1996 ed è in continua crescita con circa 328 Agenzie sul territorio ed oltre 2.100 Consulenti Immobiliari al servizio del cliente.

Ogni Agenzia RE/MAX è autonoma e indipendente ed ogni suo Consulente opera come libero professionista e senza vincoli di zona.

La filosofia in cui RE/MAX crede afferma: **“Il successo del singolo contribuisce a guidare il successo di tutti gli altri”**.

Il risultato è l’applicazione concreta della filosofia win-win (vinci-vinci) alla base del sistema, dove Tutti sono Vincenti.

In RE/MAX crediamo fermamente che sia fondamentale investire nella formazione dei propri agenti, e dotarli di infrastrutture tecnologiche, di marketing, comunicazione, promozione del brand, al fine di essere altamente competitivi per servire al meglio il Cliente.

La collaborazione è parte integrante del concetto che RE/MAX ha dell’intermediazione immobiliare. **“Essere colleghi e non concorrenti”**, questo è un altro motivo che ci contraddistingue.

RE/MAX è uno dei marchi più riconosciuti e presenti al mondo, la cui rispettabilità e professionalità è assodata e sostenuta da un Codice di Etica comportamentale che tutti gli operatori RE/MAX, indipendentemente dalla nazionalità, sono tenuti ad osservare; ciò a tutela del cliente, che si trova al centro di un rapporto che lo privilegia e lo assiste a 360 gradi.

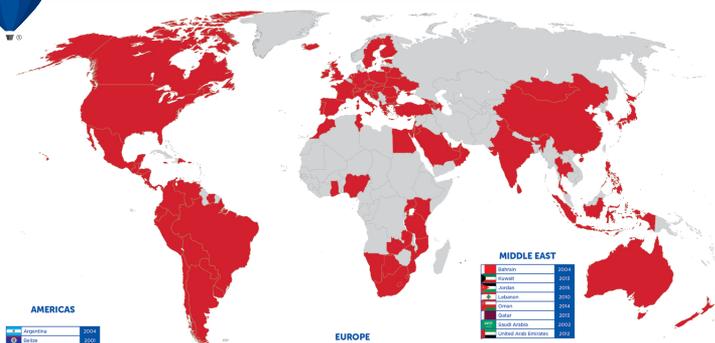


RE/MAX NEL MONDO



RE/MAX AROUND THE WORLD

Q3 | September 2015



AMERICAS

Argentina	2014
Brazil	1989
Canada	1990
Chile	2005
Colombia	2000
Costa Rica	1991
Cuba	1992
Guatemala	1992
Honduras	1992
Paraguay	2004
Puerto Rico	1992
Peru	1992
Spain	1992
Venezuela	1992

CARIBBEAN

Aruba	2002
Bahamas	2002
Belize	2002
Cuba	1991
Dominican Republic	1991
Guatemala	1991
Honduras	1991
Jamaica	1991
Paraguay	2004
Puerto Rico	1991
Trinidad & Tobago	1991
US Virgin Islands	1991

EUROPE

Austria	1992
Belgium	1992
Denmark	1992
France	1992
Germany	1992
Greece	1992
Ireland	1992
Italy	1992
Netherlands	1992
Poland	1992
Portugal	1992
Spain	1992
Sweden	1992
Switzerland	1992
United Kingdom	1992
United States	1992

MIDDLE EAST

Bahrain	2004
Israel	2004
Qatar	2004
Saudi Arabia	2004
UAE	2004

MIDDLE EAST

Bahrain	2004
Israel	2004
Qatar	2004
Saudi Arabia	2004
UAE	2004

AFRICA

Botswana	2004
Kenya	2004
South Africa	1992
Tanzania	2004
Zambia	2004

ASIA/PACIFIC

Australia	1992
China	1992
Hong Kong	1992
India	1992
Indonesia	1992
Japan	1992
Malaysia	1992
New Zealand	1992
Philippines	1992
Singapore	1992
South Korea	1992
Thailand	1992
Taiwan	1992
USA	1992
USA Alaska	1992
USA Hawaii	1992
USA Puerto Rico	1992
USA Virgin Islands	1992
Vietnam	1992

oltre **+111.188 affiliati**
RE/MAX nel mondo

+7.275 uffici operativi
solo nel mondo

101 Paesi
in cui RE/MAX è presente



IN EUROPA oltre **+18.190 affiliati**
RE/MAX in Europa

+1.753 uffici operativi
solo in Europa

32 Paesi
oltre l'Italia



Il 2016 è stato per RE/MAX Italia
il miglior anno di sempre!

Agenzie RE/MAX in tutta Italia
Nuove Aperture nel 2016

IN ITALIA

+2.100 affiliati
RE/MAX in Italia

+328 agenzie
RE/MAX in Italia

56 province
RE/MAX è presente



RE/MAX lancia la campagna last minute casa. Un'occasione imperdibile per trovare la casa dei tuoi sogni ad un prezzo imbattibile!



TROVA L'OCCASIONE DELLA TUA VITA CON LE OFFERTE LAST MINUTE

OPEN HOUSE WEEKEND

La casa è un investimento importante. Approfitta della nostra campagna promozionale. Scopri occasioni veramente interessanti presso tutte le agenzie immobiliari RE/MAX aderenti all'iniziativa. **Visita il sito www.remax.it**



L'immobiliare numero uno al mondo

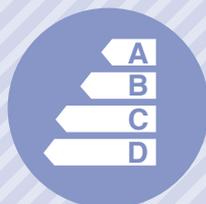
Una rete internazionale di agenzie immobiliari autonome e indipendenti.

14

OTTIMI MOTIVI PER AFFIDARSI A RE/MAX



verifica della
CONFORMITÀ EDILIZIA
avvio regolarizzazione



preparazione attestato
di **PRESTAZIONE
ENERGETICA**



raccolta della
**DOCUMENTAZIONE
DI PROVENIENZA**



ASSISTENZA
oltre il **ROGITO**



OPEN HOUSE
visita libera
senza appuntamento



REPORT PERIODICO
delle attività e dei risultati



collaborazione con tutte le
AGENZIE IMMOBILIARI



interazione con i **SOCIAL NETWORK**



creazione
**MATERIALE
PROMOZIONALE**



comunicazione
dell'**APPENA MESSO
IN VENDITA**



servizi **FOTOGRAFICI,
VIDEO PROFESSIONALI,
HOME STAGING**



creazione campagne
**GOOGLE
ADWORDS**



PAGINA WEB
con indirizzo dedicato
sul **SITO REMAX**

“ Scoprite perché conviene affidarsi a RE/MAX ”

DEVI VENDERE CASA?

RE/MAX è l'unico gruppo immobiliare internazionale presente in oltre 101 Nazioni al mondo. Grazie a questa capillarità le persone che si affidano ad un professionista RE/MAX possono contare su:

- oltre 20.000 immobili in Italia
- oltre 200.000 immobili in Europa
- oltre 4.000.000 immobili nel mondo

Affidandosi ad un Consulente RE/MAX avrà un **unico referente** che coordinerà e gestirà la **promozione del suo immobile**. Attraverso questa promozione il consulente RE/MAX contatta i suoi potenziali clienti e allo stesso tempo crea una collaborazione con altri uffici RE/MAX, agenti immobiliari, professionisti in genere. Grazie a tale sistema il Consulente RE/MAX è in grado di far aumentare in modo esponenziale il numero di potenziali clienti, riducendo i tempi di vendita. Inoltre ogni professionista RE/MAX opera nel rispetto di un rigido Codice di Etica Professionale che garantisce la massima serietà e trasparenza degli Affiliati RE/MAX in relazione alle transazioni, alle trattative con i Clienti e ai rapporti con altri Mediatori, Agenti o Consulenti Immobiliari.

Grazie a questo strumento i consulenti RE/MAX non operano più esclusivamente per l'immobile ma anche e soprattutto per la soddisfazione del Cliente. Il piano di promozione prevede anche un'azione specifica di promozione su Google.

RE/MAX utilizza strumenti e strategie di promozione degli immobili uniche, innovative ed estremamente efficaci.

PERCHÉ CONVIENE AFFIDARSI A RE/MAX PER VENDERE IL PROPRIO IMMOBILE?

Ci sono più di 14 buoni motivi per affidare l'incarico di vendita del tuo immobile ad un professionista RE/MAX. Sono molteplici gli strumenti di marketing e di promozione che il TUO consulente RE/MAX di fiducia adotterà per far conoscere il tuo immobile, accorciando notevolmente i tempi di vendita. Ogni immobile in vendita viene infatti trattato all'interno di uno specifico "piano di marketing" costituito da una serie di azioni di marketing mirate per pubblicizzare al meglio il tuo immobile, favorendone la vendita.

Vediamole nel dettaglio. →



oltre

20.000

immobili in Italia



oltre

200.000

immobili in Europa



oltre

4.000.000

immobili nel mondo

LA GIUSTA VALUTAZIONE

Il prezzo di un immobile è determinato dal mercato. All'aumento del prezzo richiesto la disponibilità acquirenti diminuisce. I consulenti immobiliari RE/MAX attraverso un'attenta analisi di mercato sono in grado di redigere una giusta valutazione.

L'obiettivo del loro lavoro è dare la massima risonanza alla vendita del tuo immobile in modo da contattare tutti i potenziali acquirenti presenti sul mercato anche tramite la collaborazione dei più diversi professionisti ed operatori del settore, quali: tutti i colleghi RE/MAX in Italia, altri partner che operano nel settore immobiliare come geometri, architetti, arredatori, progettisti e colleghi agenti immobiliari, e ancora, mediatori creditizi, promotori finanziari, avvocati, notai e commercialisti.

Collaborare significa interagire con la globalità del mercato e con tutti i suoi operatori. Solo così il vostro immobile sarà venduto nel minor tempo possibile. Questo tipo di collaborazione consente ai professionisti RE/MAX di delineare in modo più puntuale il profilo del potenziale cliente al fine di velocizzare e massimizzare i tempi di vendita dell'immobile in incarico. Questa modalità è attuabile dando UN INCARICO in ESCLUSIVA del vostro immobile al consulente immobiliare RE/MAX, che in questo modo farà aumentare in modo esponenziale il numero dei possibili acquirenti.

Per far ciò i consulenti RE/MAX ricorrono a strumenti molteplici:

- **Azioni personali: quali open house, pubblicazioni, mailing e incontri mirati, eventi dedicati.**
- **Promozione e marketing**
- **Utilizzo di strumenti tecnologici**
- **Assistenza professionale**



ALFIO FERLITO
CONSULENTE IMMOBILIARE
REA C.C.I.A.A MI N° 1671463
Polizza Professionale Helvetia N° 00221936



OPEN HOUSE

I tempi di compravendita dell'immobile si riducono notevolmente grazie all'Open House, il metodo innovativo RE/MAX, che consiste nell'"aprire la casa" ai potenziali acquirenti, in un unico appuntamento, in un giorno da definire, evitando di fissare singoli appuntamenti per ogni visitatore, il tutto sotto la supervisione di un agente immobiliare incaricato, supportato dai colleghi RE/MAX e non RE/MAX.

**GLI AGENTI GIUSTI
PER IL MERCATO
IMMOBILIARE DI OGGI**



www.remax.it

Una rete internazionale di agenzie immobiliari autonome e indipendenti



SERVIZI FOTOGRAFICI E PRODUZIONE DI DOCUMENTAZIONE MIRATA

Grazie alla partnership con partner esterni in grado di realizzare servizi fotografici, tour virtuali e video il tuo immobile sarà presentato nel miglior modo possibile.



REPORTAGE FOTOGRAFICO DELL'IMMOBILE

Grazie a particolari tecniche fotografiche, vengono scattate e pubblicate foto che mettono in particolare evidenza i plus e gli elementi salienti dell'immobile in vendita o in affitto.



HOME STAGING

Attività che nasce negli Stati Uniti negli anni 80 e che sbarca in Italia nel 2008. Si basa sull'unione di tecniche di valorizzazione immobiliare, creative design (interior decoration) e marketing immobiliare applicate agli spazi interni, con lo scopo di trasformare e rilanciare immobili obsoleti e/o invenduti e sfitti, agevolandone la commercializzazione ed aumentandone il valore.



VIDEO

La realizzazione di video ad hoc permette di presentare in modo completo e coinvolgente l'immobile e permette un coinvolgimento maggiore del potenziale acquirente.



TOUR VIRTUALI

Attraverso l'utilizzo di particolari attrezzature fotografiche è possibile visitare gli immobili attraverso una foto "sferica" a 360 gradi, trovandosi "immersi" letteralmente nell'immobile.

PLANIMETRIA ARREDATA

Un'inserzione pubblicitaria accompagnata da una planimetria arredata viene cliccata/letta da un maggior numero di potenziali clienti e fornisce loro un'idea precisa degli ambienti.

PLANIMETRIA



ESEMPIO DI ARREDO



idealista

subito.it
Vendi & Compra di tutto in Italia

Secondamano.it

eureKasa.it
I migliori immobili da privati e agenzie

immobiliare.it
il numero 1 degli annunci immobiliari

casa.it®
il portale immobiliare n°1 in Italia

PUBBLICAZIONI

Publicità istituzionale e promozione del tuo immobile su testate giornalistiche di settore dedicate alla compravendita immobiliare e realizzazione di una brochure promozionale dedicata all'immobile.

Inoltre il vostro immobile per ottenere un'ulteriore visibilità verrà pubblicato su tutti i principali portali immobiliari.



“APPENA MESSO IN VENDITA”

VOLANTINAGGIO MIRATO

Strumento tramite il quale si comunica alla popolazione residente nelle vicinanze dell'immobile, la sua messa in vendita, attraverso diversi strumenti (elettronici e cartacei, mailing, volantinaggio mirato).



CREAZIONE CAMPAGNE GOOGLE ADWORDS

Google AdWords è il programma pubblicitario online di Google. Grazie ad AdWords, si possono creare annunci online per raggiungere gli utenti nel momento esatto in cui manifestano interesse per i nostri prodotti immobiliari.



CARTELLONISTICA E CARTELLO VENDESI

Realizzazione di cartelli vendesi e cartelli pubblicitari da installare in posizioni strategiche per dare il maggior risalto possibile nella zona in cui viene venduto l'immobile.



TECNOLOGIA E INTERNET

Il vostro immobile verrà pubblicato sul portale nazionale www.remax.it oltre che sui principali siti internet del gruppo RE/MAX in tutto il mondo. Sarà inoltre presente sul sito www.global.remax.com: una gigantesca vetrina che include gli immobili RE/MAX disponibili in tutto il mondo. Su tutti questi siti web l'immobile sarà sempre disponibile in più di 40 lingue diverse rendendolo facilmente accessi-

bile ai potenziali compratori provenienti da tutto il mondo. Attraverso l'esclusivo sistema MLS, che incrocia le richieste degli acquirenti e gli immobili in vendita, viene facilitata la collaborazione tra agenti immobiliari a livello locale, nazionale e internazionale velocizzando il processo di vendita. L'immobile sarà ricercabile attraverso la Ricerca Cartografica e le mappe interattive, visitabile comodamente da computer o smartphone, sarà pubblicato sulla App di RE/MAX Italia disponibile per smartphone Apple ed Android. Il vostro immobile verrà pubblicato inoltre anche sui principali portali immobiliari per ottenere una ulteriore visibilità.

STRUMENTI CAMPAGNE OPZIONALI



**NO PROVVISIO
ALL'ACQUIRENTE**

Zero provvigioni

Immobili in vendita per i quali non verranno richieste provvigioni all'acquirente. Grazie alla campagna "Zero Provvigioni all'acquirente" le richieste da parte dei potenziali acquirenti aumentano e le visite al nostro sito hanno registrato incrementi costanti unici nel settore.



**SALDI
IMMOBILIARI**

Saldi Immobiliari

Si pone l'obiettivo di facilitare e ridurre i tempi di compravendita. Perché un immobile sia qualificato a essere inserito, deve essere stato ribassato. In questo modo i prezzi esposti sul sito e pubblicizzati saranno: l'ultimo prezzo inserito in iList prima del ribasso (questo prezzo apparirà sul sito barrato), e il nuovo prezzo ribassato, che sarà il prezzo di vendita. La percentuale di Saldo viene calcolata percentualmente tra il prezzo ribassato e quello precedentemente inserito.



Last Minute Casa

La direzione commerciale RE/MAX individua un numero limitato di immobili da inserire in questa campagna. La sua peculiarità sta nel fatto che il prezzo iniziale di vendita viene ribassato e resterà tale solo per un periodo di tempo ben definito, al termine del quale tornerà al prezzo antecedente. Tale iniziativa permette di aumentare in maniera esponenziale la possibilità di vendere l'immobile.



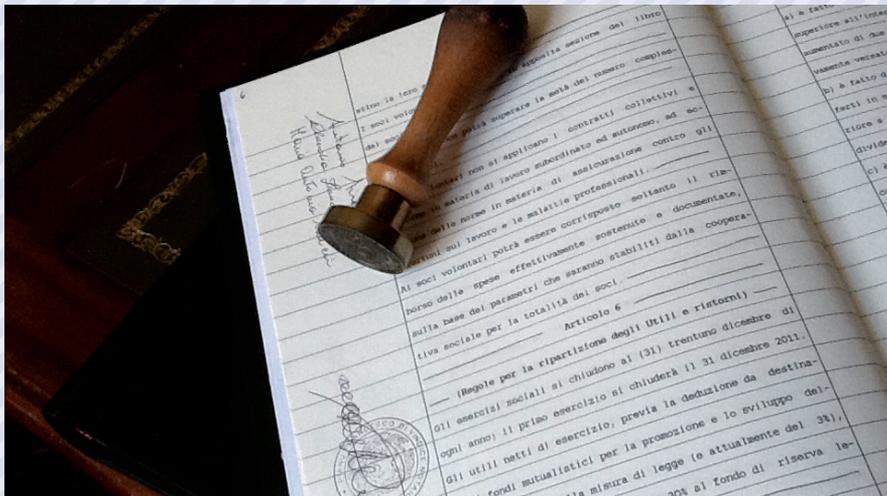
MAILING & INCONTRI

Condivisione degli immobili con colleghi RE/MAX italiani ed esteri attraverso mailing specifici, incontri periodici e strumenti tecnologici messi a disposizione dalla rete.



QUALIFICA DEL CLIENTE

Attraverso un'attenta selezione del potenziale cliente, visiteranno l'immobile solo coloro che sono realmente interessati all'acquisto e che hanno capacità economiche in linea con la valutazione dell'immobile, in modo da evitare inutili perdite di tempo.



ASSISTENZA PROFESSIONALE E CONTRATTUALE

Durante il processo di vendita dell'immobile, il consulente RE/MAX vi incontrerà periodicamente al fine di presentare un report dettagliato delle attività in corso e di quelle future. Inoltre sarete assistiti attraverso tutti i passaggi della compravendita fino al rogito e oltre... Accertamenti su visure catastali e ipotecarie, stesura della proposta, stesura e firma del contratto preliminare, assistenza per la conclusione della vendita, assistenza nel processo di concessione di finanziamento e gestione pratiche per l'ottenimento di mutui/leasing grazie alla collaborazione con la rete di consulenti del credito, consulenza per pagamenti di tasse e imposte, registrazioni contratti di locazione, pratiche catastali ecc.. anche dopo la conclusione della trattativa di vendita.

CODICE DI ETICA PROFESSIONALE

Il professionista RE/MAX opera nel rispetto di un rigido Codice di Etica Professionale che garantisce la massima serietà e trasparenza in relazione alle transazioni, alle trattative con i Clienti e ai rapporti con altri Mediatori, Agenti o Consulenti Immobiliari.





In Italia
ogni

26

minuti
vendiamo
una casa