

## RE/MAX Italia sponsor del Torneo “Best 18 - Golf Tour” 2016

Il network immobiliare presenta un contest golfistico che tocca i più prestigiosi campi italiani per culminare il 30 ottobre con la finale del Torneo al Cà della Nave

RE/MAX Italia ha scelto quest’anno di sponsorizzare le 18 tappe del circuito “**Best 18 – Golf Tour Napapijri-RE/MAX**”, prestigioso circuito golfistico che quest’anno farà tappa in alcuni tra i più attraenti Golf italiani.

Con **formula 18 buche Stableford, 3 categorie**, le Gare sono in programma da aprile a ottobre. Le prime tappe del challenge “**Best 18 – Golf Tour Napapijri-RE/MAX**” hanno già toccato i campi di Carimate (Co) e Pavoniere (Pr), la prossima si terrà il **15 maggio al Golf Club Milano di Monza**.

**Il calendario della gare firmate RE/MAX proseguirà:**



- ▶ 22 maggio, La Rocca (PR)
- ▶ 29 maggio, Le Fonti (BO)
- ▶ 2 giugno, Torino La Mandria (TO)
- ▶ 26 giugno, Zoate (MI)
- ▶ 2 luglio, Monticello (CO)
- ▶ 9 luglio, Chervò (BS)
- ▶ 10 luglio, Paradiso Del Garda (VR)
- ▶ 23 luglio, Le Robinie (VA)
- ▶ 24 luglio, Rapallo (GE)
- ▶ 3 agosto Is Molas (CA)
- ▶ 21 agosto, Miglianico (CH)
- ▶ 3 settembre, Villa d’Este (CO)
- ▶ 18 settembre, Villa Carolina (AL)
- ▶ 25 settembre, La Pinetina (CO)
- ▶ 22 ottobre, Castelgandolfo (RM)

**La finale nazionale** del “Best 18 – Golf Tour Napapijri-RE/MAX” si terrà il 30 ottobre a Cà della Nave di Martellago (Ve), gara che vedrà sfidarsi sul green tutti i vincitori di categoria delle tappe di qualifica. I vincitori della finale

italiana verranno invitati nei primi mesi del 2017 ad un evento presso un prestigioso Golf Resort all’estero per giocare alla **finale internazionale**.

RE/MAX Italia ha deciso di essere sponsor del Circuito “**Best 18 Golf Tour Napapijri-RE/MAX 2016**” con una attività ben strutturata, supportato dall’attività sviluppata e implementata dalla società Franco Sfregola Golf Promotion, che opera nel settore del golf, del turismo e degli eventi da diversi anni.



*“Il profilo del giocatore di golf è quello di un uomo o donna che sceglie tra le migliori opportunità, ha tempo libero a disposizione e si può permettere un alto livello di qualità della vita. E’ un consumatore esigente, informato e attento al dettaglio, il golfista risulta essere quindi un prospect particolarmente interessante per il nostro settore”. – commenta **Dario Castiglia, Presidente e co-Fondatore RE/MAX Italia.***

RE/MAX Italia, network immobiliare in franchising, annovera oltre 255 agenzie e 1.700 agenti affiliati del territorio italiano, che gestiscono un portfolio immobiliare di oltre 22.000 immobili residenziali, commerciali e di pregio.

Oggi, chi si rivolge ad un agente immobiliare RE/MAX in Italia desidera una garanzia di professionalità. Proprio per questo RE/MAX ha scelto di aprire **“The RE/MAX Collection”**, il marchio internazionale di alta gamma e prestigio di RE/MAX, rappresenta il fiore all'occhiello dell'offerta immobiliare RE/MAX che annovera agenzie e consulenti specializzati e dedicati alle transazioni di immobili di pregio.

*“La gestione di patrimoni immobiliari di lusso richiede Consulenti esperti di altissimo livello che solo i broker e i consulenti affiliati a RE/MAX e specializzati nel lusso sanno offrire. – **continua Dario Castiglia** – il nostro gruppo ha attivato un piano di sviluppo di Agenzie **“The RE/MAX Collection”** sul territorio italiano che prevede l’apertura di 30 nuovi uffici nel quinquennio 2015-2020, focalizzando il nostro progetto in aree e città dove il mercato immobiliare di pregio continua a mantenersi su livelli altissimi.”*

Se vogliamo fare un focus sui clienti che cercano immobili **‘Collection’** cioè di pregio, oggi sono più che mai persone che desiderano un immobile di Lusso. Chi vuole una dimora di pregio in Italia cerca assolutamente ritrovarvi il gusto italiano, lo stile e la qualità Made in Italy. Chi si rivolge ai consulenti RE/MAX vuole l’unicità dell’immobile, soprattutto quando stiamo trattando per l’acquisto di immobili che superano il milione di euro. Sono tantissime le richieste che arrivano dai nostri clienti e variano ovviamente a seconda del loro ‘status’. C’è chi cerca un immobile di pregio nelle zone più centrali delle grandi città, per una questione di immagine, e chi invece lo acquista per rappresentanza, e ancora c’è chi punta sulla sicurezza e sulla riservatezza della propria casa.

Per questo **RE/MAX ha scelto di accompagnare il giocatore sul green**, con la stessa qualità con cui lo accompagna nella scelta di un immobile, all’interno di un contest di prestigio, dove gli **inconfondibili colori del marchio RE/MAX spiccheranno nel percorso 18 buche dei Golf Club coinvolti.**

**Ufficio stampa RE/MAX Italia**

**Katia Cortellezzi**

Tel. 039-6091784

@ [ufficiostampa@remax.it](mailto:ufficiostampa@remax.it)

[www.remax.it](http://www.remax.it)