

## **RE/MAX crede in un mondo immobiliare sempre più social e stringe un accordo con RESAAS, la piattaforma di social business per i servizi del settore Real Estate**

*RE/MAX Global Referral Exchange (RESAAS),  
è il sistema esclusivo di scambio di segnalazioni globale,  
che estende il raggio d'azione degli affiliati RE/MAX Italia  
dando vita ad una connessione con agenti immobiliari di tutto il mondo*

**RE/MAX LLC**, il franchisor della rete internazionale RE/MAX, annuncia di aver chiuso un **accordo con RESAAS Service Inc**, la **piattaforma di social business per i servizi del settore immobiliare**. Grazie a questa collaborazione, da oggi, anche gli affiliati a RE/MAX Italia potranno avvalersi di questa piattaforma social per **incrementare il proprio sviluppo anche a livello internazionale**.

Basandosi sul rapporto tra RESAAS e RE/MAX, precedentemente annunciato all'inizio del 2014, per il quale **RESAAS fornisce una rete privata di segnalazioni all'intera squadra di agenti RE/MAX**, ora fornirà anche un archivio per file e soluzioni per condivisione esclusivamente per i professionisti affiliati a RE/MAX nel mondo.

La piattaforma **RE/MAX Global Referral Exchange (RESAAS)**, permette di caricare file in vari formati (pdf, documenti word, video, presentazioni in powerpoint, webinar, etc.) e li rende disponibili per il download solo ad agenti RE/MAX. Ogni documento può essere suddiviso per categoria ed etichettato con delle tag che saranno generate dagli utenti e definite dall'editore dei contenuti. La **componente multilingue** è unica nella sua completezza e **permette agli agenti RE/MAX di fornire contenuti in differenti lingue**. Ad oggi, RESAAS ha tradotto la sua piattaforma in **17 diverse lingue**, con **l'impegno di servire la rete internazionale RE/MAX costituita da oltre 100.000 agenti nel mondo, di cui oltre 1.300 affiliati in Italia**.

*"RESAAS è una risorsa incredibile per RE/MAX perché collega, tramite la tecnologia, la nostra rete internazionale ad ampia portata." - **Dichiara Larry Oberly, vice presidente dello sviluppo internazionale di RE/MAX LLC.***

*"L'utilizzo di strumenti tecnologici innovativi ha sempre caratterizzato la forza della nostra rete a livello nazionale e internazionale - **commenta Dario Castiglia, Presidente e Amministratore Delegato RE/MAX Italia** - siamo stati tra i primi ad utilizzare in Italia piattaforme di Multiple Listing Service (MLS) che permettono la collaborazione tra colleghi aumentando la potenzialità per i nostri affiliati di incrementare il loro volume d'affari. Oggi, **con la piattaforma RESAAS, offriamo agli agenti RE/MAX uno strumento social multilingue ed esclusivo che semplificherà il loro lavoro, agevolando la collaborazione tra gli affiliati RE/MAX presenti negli oltre 97 paesi dove è diffuso il brand e permettendo anche di creare proficue collaborazioni con tutti gli agenti immobiliari presenti nel social network RESAAS**".*

Grazie all'utilizzo della piattaforma **RE/MAX Global Referral Exchange (RESAAS)**, gli agenti RE/MAX ricevono un **maggior numero di segnalazioni da colleghi delle rete, migliorano la propria visibilità** e possono **costruire una personale rete di contatti internazionali**, anche con agenti di altri gruppi, **incrementando così il numero di clienti**.

**Tra il 2015 e il 2016 è previsto un ulteriore sviluppo dell'accordo RE/MAX e RESAAS** che vedrà **l'implementazione di una piattaforma di social learning**, attraverso la quale sarà possibile accedere a contenuti formativi multimediali on demand, quale rafforzamento dell'impegno delle due aziende a fornire agli agenti RE/MAX un servizio sempre più innovativo.