

AI alla prova dei risultati nel Real Estate: in REMAX chi la usa fattura il 47% in più

Data: Invalid Date | Autore: Redazione



A un anno dal lancio, REMAX Italia pubblica i primi dati su MaxCoach, il coach basato sull'intelligenza artificiale che affianca la rete su WhatsApp, sviluppato da **Exelab** con la **piattaforma Polyant**. È uno dei primi casi in Italia in cui l'impatto di un agente AI viene misurato sui risultati di business di un'intera rete commerciale. L'analisi confronta chi usa MaxCoach con chi non lo usa: tra gli agenti immobiliari, **chi utilizza il coach registra da inizio anno un fatturato medio superiore del 47%**.

Presentato nell'ottobre 2025, MaxCoach è nato per il recruiting e oggi è esteso a broker, recruiter e agenti. È collegato ai sistemi della rete: la **piattaforma di recruiting MaxTalent**, il **CRM HubSpote** lo **strumento di business intelligence BOARD**. Attinge, inoltre, ai contenuti formativi della REMAX University. **Non si limita a rispondere, ma prende l'iniziativa**: avvisa il broker quando c'è un candidato da ricontattare, fornisce a ciascuno i propri dati aggiornati e porta la formazione direttamente nelle conversazioni. Ai nuovi agenti prepara una traccia prima di ogni telefonata di acquisizione e risponde a domande su contratti e normative. A tutti ricorda l'obiettivo mensile di incarichi.

«In REMAX l'intelligenza artificiale non è un esperimento: la misuriamo sui risultati delle persone che compongono la rete. I dati di MaxCoach parlano chiaro: chi lo usa fattura il 47% in più e cresce al doppio della velocità. È la prova che la tecnologia, quando è collegata ai dati, alla formazione e al

lavoro quotidiano, diventa un vantaggio competitivo misurabile per i nostri affiliati. Ed è la stessa logica con cui oggi portiamo l'AI sul nuovo remax.it, direttamente al servizio dei clienti.», commenta **Dario Castiglia, CEO & Founder di REMAX Italia.**

Chi lo usa fattura di più e cresce il doppio

Chi usa MaxCoach cresce anche più in fretta. Fra chi lavorava in REMAX già nel 2025, il fatturato complessivo di chi usa il coach è cresciuto del **16,3%** rispetto agli stessi mesi dell'anno precedente, il doppio dell'8,0% registrato dagli altri. Quasi uno su due (45%) ha aumentato il proprio fatturato rispetto al 2025, contro uno su tre fra gli altri. Fra gli utenti più assidui, il fatturato complessivo è cresciuto del 36,5%.

Dove il broker lo usa, l'agenzia cresce e recluta di più

Nelle agenzie in cui il broker titolare usa MaxCoach, il fatturato di gennaio-agosto 2026 è cresciuto dell'8,5% rispetto allo stesso periodo del 2025. Dall'inizio dell'anno il loro organico è aumentato del 6,8%, mentre nelle altre agenzie è rimasto sostanzialmente stabile. In media, queste agenzie hanno inserito oltre il 50% di nuovi agenti in più rispetto alle altre. Il risultato è ancora più marcato dove il broker usa lo strumento con continuità: nelle agenzie guidate dai broker più assidui il fatturato cresce del 12,7%, l'organico del 12,6% e MaxCoach è adottato dal 55% degli agenti.

Quando l'innovazione parte dal broker

«L'adozione della tecnologia all'interno di una rete passa anche dalla capacità di chi la guida di riconoscerne il valore e integrarla nel lavoro quotidiano. Il dato più significativo riguarda le agenzie. Dove il broker usa MaxCoach, l'agenzia inserisce oltre il 50% di nuovi agenti in più e l'organico cresce del 6,8%. Dove lo usa con continuità, il 55% degli agenti lo adotta e l'organico cresce del 12,6%. Il broker è il punto da cui passa ogni cambiamento della rete: quando adotta uno strumento in prima persona, la squadra lo segue e la crescita diventa sistematica», commenta **Valeria Baggia**, COO di REMAX Italia.

*«Il dato che ci colpisce di più di questa misurazione riguarda l'adozione: nelle agenzie in cui il broker usa MaxCoach, la quota di agenti che lo utilizza arriva al 55%», dichiara **Andrea Carbone**, Direttore Generale di Exelab. «Un agente AI entra nel lavoro di ogni giorno quando chi guida la squadra lo usa per primo e quando parla il linguaggio delle persone, in questo caso WhatsApp e i dati di ciascuno. È l'approccio su cui abbiamo costruito Polyant: agenti AI collegati ai sistemi dell'azienda, che lavorano accanto alle persone e si misurano sui risultati.»*

Dalla rete ai clienti: l'AI entra nel nuovo remax.it

L'investimento di REMAX Italia in tecnologia cresce: dal 29 settembre è online il portale remax.it, realizzato anch'esso con Exelab, che rappresenta un'ulteriore applicazione della strategia tecnologica di REMAX, questa volta rivolta direttamente al mercato. Accanto alla ricerca tradizionale, l'utente può indicare le caratteristiche e le esigenze legate all'immobile che sta cercando e ottenere una selezione degli annunci maggiormente pertinenti.

L'AI interviene anche nella scelta del professionista. Max Match, la funzionalità già presente sul portale e oggi potenziata nell'algoritmo, mette in relazione le esigenze di chi vuole vendere o affittare un immobile con gli agenti REMAX maggiormente in linea con la specifica richiesta, andando ben oltre la semplice prossimità geografica. Il sistema incrocia infatti diversi livelli di informazione, prendendo in considerazione il portafoglio degli agenti, lo storico degli immobili venduti, i clienti già profilati e l'esperienza maturata nelle diverse aree e tipologie immobiliari, valorizzando competenze e specializzazioni dei singoli professionisti.

Dalla vetrina locale al pubblico globale: una rete digitale integrata

La nuova architettura di remax.it riproduce la forza del modello di rete anche sul digitale. **All'interno del portale nazionale ogni agenzia REMAX dispone di un proprio sito con le stesse funzionalità tecnologiche della piattaforma principale.** Una struttura che mette in relazione presenza locale e forza del network nazionale, offrendo a ciascun affiliato strumenti e visibilità propri di una piattaforma di dimensioni più ampie. Il portale organizza, inoltre, l'offerta immobiliare in **sezioni dedicate al residenziale, luxury e commercial**, facilitando l'accesso alle diverse aree di specializzazione del network.

La dimensione internazionale amplia ulteriormente la visibilità. **Gli immobili pubblicati dagli affiliati italiani sono visibili anche suremax.eu, il portale di REMAX Europe, eremax.com, il portale mondiale del network.** Per ogni agenzia e ogni agente significa poter acquisire localmente un immobile e presentarlo a un pubblico globale.

Fonte: analisi di REMAX Italia ed Exelab sui professionisti della rete abilitati a MaxCoach, con il confronto sul fatturato tra chi usa il coach e chi non lo usa nel periodo gennaio-agosto 2026. Dati estratti al 30 agosto 2026

Articolo scaricato da www.infooggi.it

<https://www.infooggi.it/articolo/ai-alla-prova-dei-risultati-nel-real-estate-in-remax-chi-la-usa-fattura-il-47-in-pi/156582>