

INTERVISTA A ROBERTO MARCHETTI, RE/MAX Magenta MILANO ELETTO BROKER MANAGER INTERNATIONAL E BROKER DELL'ANNO NEL 2011



1. Roberto Marchetti, eletto Broker manager dell'anno durante la XIV Convention RE/MAX Italia (19-21 maggio 2011), ma non solo, sei stato premiato a Las Vegas nel corso della convention internazionale del network di fronte a migliaia di professionisti, quali vantaggi ti sono derivati dall'ottenimento di questo prestigioso riconoscimento e come hai fatto a raggiungere questi risultati?

Sicuramente dopo anni di lavoro nel settore immobiliare, ricevere tali riconoscimenti, così importanti e prestigiosi, è stato un motivo di orgoglio, vissuto anche con la maturità necessaria per poterne trarre i benefici migliori, sia a livello emotivo che a livello professionale. L'effetto immediato è stato certamente quello di un rinnovato entusiasmo personale del quale si ha sempre bisogno e che ho cercato di trasmettere a tutti i miei collaboratori; in seconda battuta, ed in maniera più strettamente legata alla pratica quotidiana, ho potuto riscontrare un notevole accrescimento della mia riconoscibilità all'interno ed all'esterno dell'azienda. Nello specifico dalla Convention di Las Vegas a seguito della premiazione ho potuto riscontrare quanta importanza diano i nostri colleghi stranieri a tali riconoscimenti, dal modo sorprendente in cui gli stessi si complimentavano con me anche a giorni di distanza. A seguito poi di tali eventi ho potuto realizzare delle interviste, sia su alcune testate locali e nazionali, che in un'emittente televisiva, cosa che ha ulteriormente accresciuto la mia personale visibilità e sicuramente potrò utilizzare, spero ancora tali mezzi di comunicazione in futuro.

Per quanto riguarda infine il percorso che credo mi abbia portato a tali risultati, rischio di essere ripetitivo con tanti miei colleghi che mi hanno preceduto, ma i concetti base sono sicuramente quelli dell'estremo e continuo impegno ed in tale concetto sono comprese tante e tante ore di lavoro; la disponibilità nei confronti dei collaboratori a risolvere i loro problemi e la voglia di creare il giusto clima lavorativo senza il quale nessun risultato è mai possibile.

2. Qual è stata la tua esperienza professionale prima di approdare in RE/MAX?

Dopo la Laurea in giurisprudenza ed alcuni masters in vari campi sono approdato dapprima nel settore automobilistico (Ford) poi in quello pubblicitario (Sole 24 ore) infine nel 1996 nel settore immobiliare in una Società allora agli inizi ed ora presente su tutto il territorio nazionale con più di 250 agenzie. Una delle mie fortune è stata quella di aver fatto tutto l'iter partendo dal gradino più basso, con regole ferree sin dall'inizio e con l'obbligo di risultati molto importanti ogni mese. Questo mi è servito a poter in seguito capire come gestire le risorse umane al meglio e soprattutto ad avere nei loro confronti la credibilità di chi aveva fatto lo stesso lavoro prima di loro ottenendo dei risultati. Dal 1998 sono venuto da Roma a Milano per dirigere la sede centrale di questo gruppo immobiliare e per reclutare nuove leve da avviare a questa professione. Nel giro di qualche anno abbiamo aperto più di 40 agenzie ed in 15 di queste ero uno dei soci.

3. Quali i passi compiuti nella fase di start-up?

Nella fase iniziale ho dovuto fare un lavoro di resettaggio mentale per cercare di metabolizzare velocemente la metodologia di lavoro RE/MAX, per me ancor più rivoluzionaria rispetto ad altri, quindi dopo aver capito alcuni punti fondamentali, tra i quali sicuramente la gestione dei clienti, ho ricominciato a fare il lavoro da agente immobiliare, trovando anche il modo di rinverdire una passione che avevo sempre avuto ma che si era affievolita negli ultimi tempi. Fatto questo è stato molto più semplice il passaggio successivo che è stato quello di cercare di trasmettere tale entusiasmo coinvolgendo altre persone nel mio progetto di apertura di una nuova agenzia, che nel frattempo si era incontrato con quello di un Broker storico di RE/MAX, Luigi Ripamonti, grazie al quale sicuramente la fase di start up ha subito una sicura accelerazione.

4. Qual è la tua Mission d'agenzia?

Il nostra e mia mission è sicuramente quella di incrementare il numero di persone fino ad arrivare a 35/40 consulenti e di conseguenza ottenere risultati economici sempre in crescita, tutto questo senza trascurare quello che per noi è un must e cioè alzare il livello qualitativo attraverso il supporto e la continua formazione delle persone che lavorano all'interno dell'agenzia.

5. Parla dei traguardi che hai raggiunto negli anni. Quale reputi sia oggi la sfida più grande che ti trovi a fronteggiare?

Se devo far riferimento ai traguardi personali ne citerei per riassumere due: il primo riguarda quello di aver sicuramente individuato una strada lavorativa definitiva, e quindi anche un metodo ed una azienda che la rendano attuabile. Ciò sta a dire che oltre ad essere finalmente soddisfatto da quello che faccio ritengo di avere un gruppo di persone che lo siano altrettanto e questo soprattutto perché li vedo crescere giornalmente; ad oggi siamo in 25 persone e nell'ultimo anno siamo cresciuti di più del 90% in termini economici nell'ultimo anno.

Il secondo è che grazie a ciò ho finalmente aumentato anche le mie personali potenzialità lavorative. La sfida più grande che mi trovo a fronteggiare è senza dubbio quella della ricerca di persone che possano garantire la continuità di questo processo di crescita; a questo punto il problema non è tanto reclutare, ma reclutare persone di qualità, e soprattutto saperle poi motivare e mantenere ad alti livelli

6. In conclusione, come è percepita la realtà RE/MAX nella tua città? E quali sono a tuo avviso i prossimi passi da compiere.

A Milano ormai RE/MAX è una realtà consolidata, sia come presenza territoriale sia come numero di agenti, ma anche come iniziative di visibilità commerciale, e mi riferisco al numero crescente degli Open House, alle varie iniziative pubblicitarie (Autobus, cartelloni, sponsorizzazioni di eventi, giornali eccetera); sicuramente tutto questo si percepisce anche nei rapporti con i clienti che risultano facilitati rispetto anche all'immediato passato. I prossimi passi sono quelli che portino verso un maggiore e più continuo coordinamento tra RE/MAX Italia e le varie agenzie e tra le

agenzie stesse. Le sinergie di gruppo, oltre ad essere economicamente vantaggiose, portano a trasmettere un'immagine di gruppo sempre più forte, cosa sicuramente vincente agli occhi dei clienti ed utilissima ai fini del reclutamento di professionisti qualificati.

7. Tuo figlio/a ti dice: “Papà da grande voglio fare il/la consulente immobiliare”, cosa gli/le rispondi?

Non ho mai valutato questa opportunità, ma non sarebbe un problema, se questo dovesse essere fatto con passione e seriamente da subito. Di sicuro gli o le direi di metterci il 120% del proprio impegno, perché una parte di questo servirà ad emergere. Credo che sicuramente occorra oltre alle competenze di cui ho già parlato, una sana ambizione e degli obiettivi chiari e precisi sin da subito. Inoltre gli o le direi di farsi le ossa nelle grandi città (Milano e Roma in primis) perché è lì che si imparano tutti i segreti di questa professione e di imparare almeno due lingue per poi poter allargare gli orizzonti.