

INTERVISTA A STEFANO FILASTO'
Broker RE/MAX Abacus, Roma
ELETTO BROKER DELL'ANNO 2012 SIA A LIVELLO ITALIA CHE "INTERNATIONAL".



In RE/MAX ho trovato la mia via. Una grande fonte di ispirazione è sempre per me Dario Castiglia, da quando lo conosco ha sempre dimostrato di credere incessantemente nel progetto di RE/MAX Italia ed in lui ho ravvisato e tuttora ravviso le doti di onestà, integrità, lungimiranza e capacità di "stare al timone" anche quando soffia la burrasca.

1. Stefano Filastò, eletto Broker dell'anno durante la XVI Convention RE/MAX Italia del 14 giugno a Milano, ma non solo, sei stato premiato a Las Vegas nel corso della convention internazionale del network di fronte a migliaia di professionisti, come "Broker dell'anno a livello International": quali vantaggi ti sono derivati dall'ottenimento di questo prestigioso riconoscimento e come hai fatto a raggiungere questi risultati?

I vantaggi di questo riconoscimento sono indubbiamente una grande visibilità nel network RE/MAX sia a livello nazionale che internazionale ed anche tra clienti, colleghi ed amici. Ho ricevuto complimenti da ogni parte del mondo attraverso i social media. I risultati sono stati raggiunti grazie ad un impegno costante e soprattutto ad una "vision" che mi porta a voler crescere mantenendo immutata l'attenzione per una elevata qualità di lavoro, unica vera garanzia di risultati nel tempo. Ho sempre preferito una crescita graduale ed armonica alla velocità e credo che questo abbia contribuito a creare una base solida per lo sviluppo dell'agenzia.

2. Ma il successo per la tua agenzia è doppio, infatti il tuo consulente Gianluca Mari si è classificato primo in Italia per produzione nel 2012: come giudichi questo risultato?

Gianluca è semplicemente una persona straordinaria. Penso che possa definirsi il “Consulente Immobiliare per Eccellenza” è sempre concentrato sulla soddisfazione dei clienti e sugli obiettivi che si pone e che persegue con una costanza davvero invidiabile. Il risultato è dovuto alle sue doti di tenacità, forza di volontà e grande anzi grandissima motivazione a dare sempre il meglio e a voler sempre imparare qualcosa di nuovo. E' indubbiamente un grande esempio da seguire, mi dà sempre molti stimoli e segue i miei consigli con grande solerzia. Ho imparato e imparo quotidianamente da lui e dal suo modo di lavorare.

3. Qual è la tua Mission d'agenzia?

“A Better Customer Experience!” – Vogliamo contribuire a cambiare la figura dell'Agente Immobiliare agli occhi del pubblico, per far percepire quale differenza positiva si possa riscontrare affidandosi a chi fa della sua professione una vera “missione” di vita. E vogliamo influenzare gli altri colleghi a migliorare sempre più, con la formazione, la collaborazione e il corporativismo della nostra categoria di professionisti.

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

Preferisco definire i vari passaggi come “tappe” anziché traguardi. Ho cominciato a lavorare con RE/MAX nel 1997 nella vendita di Franchising e nel primo anno di collaborazione ho concluso 18 contratti, un record credo ancora imbattuto. Parallelamente ho cominciato a occuparmi della formazione RE/MAX e ho tenuto corsi ad oltre 1.000 partecipanti, viaggiando tra l'Italia L'Europa e il Canada per formarmi come Trainer. Poi ho deciso che volevo mettermi in gioco, vicino alla realtà della strada, l'aula mi stava stretta. Mi piaceva talmente tanto ciò che insegnavo (e che oggi ancora insegno) che ho voluto ricominciare a metterlo in pratica, prima come consulente e poi, nel 2005 come broker, ispirato soprattutto dai successi che ottenevano i partecipanti ai corsi che mettevano in pratica gli insegnamenti. Oggi per noi la sfida più grande è quella di far crescere la squadra RE/MAX Abacus, sia in termini di numeri che di professionalità per fronteggiare sempre meglio il mercato che ci mette alla prova. Mi ritengo fortunato a poter lavorare con persone che infondono quotidianamente la loro passione ed il loro entusiasmo nel lavoro ogni giorno. Ci apprestiamo a compiere un grande salto di qualità con il trasferimento in un nuovo ufficio, una location molto prestigiosa nel centro di Roma che vogliamo offrire ai nostri clienti per rappresentarli al meglio e per attirare consulenti di qualità. Altra grande sfida è la crescita manageriale del gruppo, è indispensabile condividere le funzioni direzionali per aumentare la qualità del lavoro e la qualità di vita.

5. Come è percepita la realtà RE/MAX nella tua città? E quali sono a tuo avviso i prossimi passi da compiere.

RE/MAX a Roma è percepita come l'organizzazione degli Agenti Immobiliari di livello superiore alla media, sebbene il nostro network può e deve ancora crescere molto qui. I prossimi passi a mio avviso sono quelli di creare una struttura territoriale di supporto allo sviluppo, alla formazione ed al mantenimento delle agenzie e dei consulenti, per attrarre professionisti di sempre migliore qualità. La crescita più sana è quella che consente di confrontarsi con i migliori. E i migliori attirano i migliori e quelli con il miglior potenziale.

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

Che è un'idea molto intelligente. Il settore ha bisogno di persone che vogliono fare di questa professione la loro carriera, quindi prima si comincia meglio è. Devo però fare prima un figlio, al momento ho solo un meraviglioso cane, si chiama Biondo, ma vuole fare il cacciatore.....