

Intervista a Francois Lombardi, Broker di RE/MAX Futura, Ardea (RM)



1. Qual è stata la Sua esperienza professionale prima di approdare in RE/MAX?

Il mio percorso nel settore immobiliare nasce nel 1993 come funzionario di agenzia nel gruppo Tecnocasa, sin da subito mi sono appassionato a questa professione. Nel 1994 firmo il mio primo contratto di franchising come affiliato Tecnocasa. Grazie alla motivazione e alla formazione ho raggiunto standard di qualità e competenze specifiche di alto livello; inoltre la determinazione e la voglia di mettermi in gioco mi hanno portato ad avere grande visibilità nel gruppo, divenendo una figura di riferimento tra gli affiliati di successo, fino al riconoscimento nel 1998 quale miglior manager della macro area (Umbria, Lazio, Marche, Molise e Abruzzo). Riconoscimenti che si sono confermati anche nel 1999, 2001, 2003. Nel percorso di questi 20 anni, ho inaugurato 7 agenzie appartenenti al gruppo Tecnocasa, Tecnorete, Epicas, Elesian con una rete vendita immobiliare e finanziaria di oltre 35 collaboratori. Nel 2001 ho avviato una nuova attività di operazioni immobiliari residenziali a tutt'oggi la mia società "Abita Futura" produce tra i 10 e i 20 alloggi all'anno. Credo fortemente nelle sinergie di collaborazione, la professionalità e l'etica, nonché nella tecnologia e nella formazione. Ritengo che questi elementi condizionano positivamente e fortemente il successo di un imprenditore nel nostro settore.

2. Cosa l'ha avvicinata al nostro network conducendola a fare il passo successivo verso RE/MAX?

Mi sono avvicinato al marchio RE/MAX per la sua grandezza e internazionalità poiché ho avuto la fortuna di viaggiare molto all'estero; a seguito della mia curiosità, la scelta di approdare in RE/MAX è scaturita dalla piacevole sorpresa di aver constatato che dietro la sua grandezza ha un modello di business vincente per filosofia e standard sempre più alti in termini di formazione, tecnologia, modello di business vincente a tutti i livelli, qualità, competenza e cortesia dello staff che rappresenta la sede RE/MAX Italia.

3. Qual è la Sua “Mission” d’agenzia nel medio-lungo periodo?

Lo studio immobiliare (300/400mq) più grande del litorale sud di Roma, il maggior numero di immobili in portafoglio (600), il maggior numero di agenti (50) con la migliore preparazione tecnica e professionale. Una struttura ampia e tecnologica con la presenza in sede di professionisti a supporto dei nostri associati e a vantaggio dei nostri clienti. Il nostro obiettivo è offrire un servizio innovativo ad alto valore aggiunto.

4. Quali traguardi ha raggiunto negli anni e quale reputa sia oggi la sfida più grande da fronteggiare nella sua attività?

Lo scenario di mercato attuale è a dir poco ostile per una parte della medaglia, dall’altra parte abbiamo immense opportunità di business a vantaggio di chi dimostra flessibilità verso il cambiamento, l’innovazione, la formazione, sinergie, tecnologia a supporto del marketing innovativo, la determinazione e la voglia di crescere, rappresentano risorse necessarie per affrontare anche il più ostile dei mercati: potrei fare mille esempi quali Apple, Samsung, Bmw, e... RE/MAX naturalmente!

5. In conclusione, come è percepita la realtà RE/MAX nella sua città?

L’apertura dell’agenzia RE/MAX nella mia zona sarà percepita come una nuova realtà immobiliare fatta da persone professionali e motivate.

6. Suo figlio Le dice: “Papà da grande voglio fare il consulente immobiliare”, cosa gli risponde?

A mio figlio direi che è un lavoro affascinante e assolutamente motivante, sarei felice qualsiasi cosa lui decidesse di fare, l’importante che metta passione e dedizione. Vorrei che imparasse due cose fondamentali: “che nella vita si può cadere a volte, ma ci possiamo rialzare e raggiungere il successo” e l’altra che impari a trasformare “le avversità in opportunità”. Per il resto: è mio figlio e lo amo!