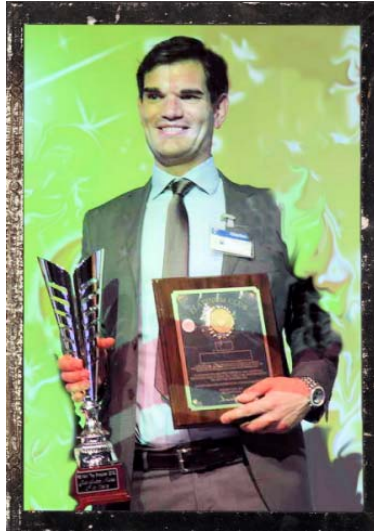


INTERVISTA A GIANLUCA MARI, RE/MAX Abacus, ROMA Eletto 1° Consulente Top Producer d'Italia relativamente all'anno 2012



Gianluca Mari – Cerimonia delle premiazioni
XVI Convention Nazionale
Milano, 14 giugno 2013

1. Che cosa ha significato essere stato premiato il 14 giugno 2013 durante la XVI Convention RE/MAX Italia a Milano come primo consulente Top Producer in Italia? Quali i risvolti sulla tua professione, visibilità nel network e tra i clienti?

Essere stato premiato come 1° Consulente Top Producer in Italia è stata una soddisfazione impagabile!

E' un obiettivo che mi ero posto lo scorso anno durante le premiazioni della XV Convention RE/MAX Italia a Milano e che con una buona dose di impegno, ambizione e professionalità sono riuscito a raggiungere!

Grazie all'alta visibilità che offre RE/MAX sia internamente che esternamente al franchising questo risultato mi permetterà di aumentare ancor più la mia visibilità con colleghi in Italia, all'estero e con i clienti.

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

Mi sono laureato in economia e commercio nel 2008 e fin dall'inizio della mia carriera posso dire di avere avuto le idee piuttosto chiare. Il mio percorso nel settore immobiliare è partito con la tesi di laurea che aveva come argomento "Le opportunità di investimento immobiliari nei mercati dell'est: Il Caso Ungheria".

Appena laureato ho deciso di andare all'estero per un breve periodo per imparare l'inglese e subito dopo sono sceso in campo, iniziando a lavorare presso una agenzia immobiliare Pirelli RE. L'esperienza in Pirelli RE è stata corta poiché mi sentivo stretto all'interno di quella struttura. Ho iniziato così a guardarmi intorno e ho conosciuto RE/MAX...

3. Cosa ti ha convinto maggiormente ad unirti al gruppo RE/MAX?

Sicuramente la filosofia win-win, alla base del sistema RE/MAX, dove tutti sono Vincenti. In RE/MAX non è adottata una struttura piramidale (titolare, responsabile e funzionari) bensì un modello circolare nel quale ad un unico titolare (broker) fanno riferimento Consulenti Immobiliari che partecipano a costi e ricavi in modo uguale e trattengono la maggior parte delle provvigioni in rapporto ai propri risultati.

4. Quali sono a tuo avviso i vantaggi che RE/MAX offre al professionista immobiliare rispetto ad altri gruppi immobiliari?

RE/MAX offre numerosi vantaggi ai professionisti immobiliari rispetto agli altri gruppi immobiliari competitor. Certamente uno dei vantaggi più rilevanti che offre RE/MAX è la sua struttura organizzata con il modello dello studio associato.

RE/MAX permette a Consulenti, Assistenti e Broker Immobiliari di lavorare con la massima autonomia, libertà, senza limiti territoriali, con massime provvigioni, costi fortemente contenuti e con il supporto, l'assistenza e la formazione della propria Agenzia Immobiliare RE/MAX e dello Staff RE/MAX Italia. In RE/MAX si è in proprio ma non da soli!!

5. Pensando all'andamento del mercato odierno, quale ritieni sia l'atteggiamento o la strategia da adottare per essere produttivi?

Un Consulente Immobiliare che vuole essere vincente a prescindere dalla fase che il Mercato Immobiliare sta attraversando deve avere il giusto atteggiamento mentale.

Bisogna imparare a sviluppare una mentalità VINCENTE!

L'errore più grande che si possa commettere, e che purtroppo è anche il più diffuso, è porsi dei limiti. L'essere umano ha infinite risorse e penso che mediamente ne usi un 20%, l'abilità di un professionista vincente e comunque di un Campione sta nel rendersi conto che nulla è impossibile ed irraggiungibile!

Personalmente mi auto-motivo pensando che ogni record è fatto per essere battuto e superato, questo è il giusto approccio mentale!!

6. In conclusione quali sono le strategie di promozione personale da te adottate per renderti visibile nella zona?

Ritengo che la migliore strategia di promozione personale sia quella di intrattenere rapporti con le giuste persone ossia fare costantemente relazioni mirate con la tipologia di clientela con la quale decidiamo di lavorare.

Questa tipologia di PROMOZIONE ci permetterà di acquisire immobili di prestigio e ci consentirà di conoscere sempre nuovi contatti di alto livello grazie alla nostra sfera di influenza.

7. Ulteriori commenti personali:

Vorrei condividere questo successo con tutto lo staff e con tutti i colleghi della RE/MAX Abacus che mi hanno supportato nell'ottenere questo risultato.

Un ringraziamento speciale va a Stefano Filastò Broker RE/MAX Abacus il quale mi ha costruito professionalmente in questi anni. Posso dire di sentirmi orgogliosamente un suo successo!!

Ringrazio ancora il nostro Presidente Dario Castiglia per IL costante supporto che dà al franchising RE/MAX Italia e per l'inaspettato e prestigioso premio conferitomi in occasione delle Premiazioni della XVI Convention Italia. Grazie Dario!



Gianluca Mari con Dario Castiglia, Presidente RE/MAX Italia, durante la XVI Convention Nazionale RE/MAX Italia, Milano 14 giugno 2013.