



1. Lei proviene già dal “mondo” RE/MAX nel quale ha operato in qualità di consulente immobiliare per molti anni. Come è nata la scelta di intraprendere un nuovo percorso di carriera in qualità di Broker?

Una premessa è dovuta: credo di aver sempre svolto la mia attività di consulente immobiliare con estrema professionalità, serietà, massimo impegno e costante applicazione dei principi fondamentali di REMAX – come la collaborazione ed il metodo - che hanno prodotto riconoscimenti, risultati e riscontri positivi con la clientela.

La scelta del percorso da broker trae principale spunto dalla consapevolezza di saper gestire ogni aspetto dell'attività immobiliare, trovando anche involontario riscontro ed gradimento dei colleghi, quando mi è stato richiesto supporto.

Naturalmente è quindi sorto il desiderio di intraprendere un percorso in cui ogni componente è modellato sulla base della mia personale esperienza, prestando cura ed attenzione a quei particolari che rendano ai consulenti un elevato grado di soddisfazione.

E' risultato inoltre determinante aver trovato appoggio nel mio compagno Vincenzo Perracchio, anche lui consulente immobiliare, un solido riferimento per gli aspetti tecnologici applicati al settore immobiliare – per i suoi trascorsi 18 anni di carriera nel settore dell'Information Technologies – per rimodulare l'attività di consulenza in chiave moderna e dotare i nostri colleghi dei migliori strumenti e metodi per massimizzare i profitti derivanti dall'uso della tecnologia, con una relativa minimizzazione dei costi.

2. Quali sono i passi che si accinge a compiere nella fase iniziale di start-up della ri-organizzazione dell'agenzia?

Inizialmente è fondamentale il posizionamento dell'agenzia – Torino Precollina – che tende ad incontrare un target di clientela di fascia medio-alta.

L'agenzia è stata quindi disegnata e strutturata con finalità polifunzionali, organizzata con soluzioni d'arredo eleganti e confortevoli, dotazioni d'ufficio performanti ed all'avanguardia





per incontrare le esigenze lavorative dei colleghi consulenti: un contesto che finora ha trovato il consenso di tutti, senza compromessi ma con un occhio di riguardo ai costi.

Prossimamente saranno attivati diversi canali di comunicazione, su Internet, sulle riviste di settore e sulle attività componenti il nostro marketing, per farci conoscere al pubblico del settore immobiliare.

3. Qual è la Sua *Mission* d'agenzia, gli obiettivi di crescita che si è posta nel medio-lungo periodo?

La mission d'agenzia guarda semplicemente all'applicazione sistematica del metodo REMAX: crediamo ASSOLUTAMENTE nel valore del servizio di qualità erogato ai propri consulenti, nella collaborazione e sinergia, nella trasparenza dei rapporti personali e professionali, nella formazione costante, nell'uso intelligente delle tecnologie: un insieme di componenti fondamentale per chi lavora nel settore immobiliare e desidera trovare il risultato certo, come chiave di volta per il miglior attraversamento dell'attuale periodo.

Su questi presupposti si fonda la volontà di REMAX Vivere di veder realizzata l'essenza migliore della filosofia WIN/WIN.

4. Ci parli dei traguardi che ha raggiunto negli anni. Quale reputa sia oggi la sfida più grande che si trova a fronteggiare?

Il risultato del lavoro, fin dai primi periodi, ha trovato il riscontro delle classifiche e dei fatturati, testimoniati dai riconoscimenti assegnati nel tempo sia dall'agenzia REMAX Abitat che da REMAX Italia durante le convention.

Seguendo un processo di adattamento al mercato ed ai tempi, vogliamo cogliere la sfida che porta al rinnovamento della professione immobiliare, abbandonando un clichè ormai datato, logoro e sfruttando le moderne tecnologie per uscire dagli schemi ed incontrare il mercato in modo più ampio, rapido e migliore possibile.

Senza però assolutamente andare a compromessi con la professionalità, la serietà e la qualità del servizio che il cliente percepisce come retrogusto della nostra attività durante la compravendita.





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

A Torino, RE/MAX gode di ottima reputazione, grazie anche al contributo dei colleghi che hanno saputo tenere alto il vessillo della professionalità: dicono “Non c’è paragone con le altre agenzie...”, “Una spanna sopra gli altri..”, “Nessuno si propone con questo livello di professionalità..” ciò è quel che ho ascoltato durante i molteplici appuntamenti con acquirenti e venditori.

Il prossimo passo è quindi di sostenere il buon nome acquisito, quello di incrementare la visibilità del marchio e delle sue offerte commerciali in modo capillare, aumentare la base dei colleghi in modo da diffondere i migliori effetti del network immobiliare, per tutti a tutti i livelli.

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

Rispondo che per iniziare quest’attività ci vuole motivazione, passione, preparazione e, casualmente in ufficio ci sono, biglietti da visita personalizzati e 5000 volantini da distribuire subito in zona....

Intervista rilasciata nel novembre 2012 da Venere Genovese.



Punta all'Eccellenza

RE/MAX
Italia