



**Intervista a  
GIANFRANCO PROIETTI  
Broker di RE/MAX Capital, ROMA**

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

La mia prima ed unica esperienza immobiliare è iniziata a 23 anni entrando a far parte come “acquisitore” in noto Franchising immobiliare Nazionale con struttura tradizionale ed ho proseguito con lo stessa azienda per 6 anni fino a ricoprire all’interno della stessa ruoli di responsabile e nel 2001 sono approdato in RE/MAX.

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

Ho iniziato come ho già detto nella precedente azienda come acquirettore e in seguito formatore e responsabile di altri acquirettori e agenti.

**3. Qual è la tua Mission d’agenzia?**

La Mission della RE/MAX Capital ovvero della mia agenzia è quella di aggregare altri Consulenti Immobiliari desiderosi di ottenere successo e portarli attraverso un percorso formativo a livelli di eccellenza nel servizio al cliente



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

Posso sicuramente affermare che i migliori traguardi ottenuti sono quelli nell'aver formato una squadra di professionisti orientata e focalizzata all'ottenimento di elevati standard lavorativi, nella mia agenzia attualmente lavorano agenti immobiliari Top Producer Platinum, 100% Club, Executive Club, Agenti Top 50 Italia e per diversi anni siamo stati e lo siamo tutt'ora tra le Top 25 Agenzia di Italia.

La sfida che mi pongo ogni volta è quella di cambiare l'atteggiamento dei Consulenti Immobiliari verso i clienti, prepararli e formarli attraverso un cambiamento di mentalità che li porta a diventare Imprenditori di se stessi e non semplici funzionari di agenzia.

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

RE/MAX è sicuramente percepita come una realtà nuova e diversa dalla clientela in generale ma posso aggiungere soprattutto che godiamo di una buona reputazione anche nei confronti dei colleghi concorrenti. I prossimi passi sono quelli di crescere in modo sano con adeguate campagne di marketing e far capire sempre di più ai miei colleghi Broker e Consulenti Immobiliari che vorranno far parte della nostra famiglia che RE/MAX è per molti ma non è per tutti, da noi solo i più meritevoli e che metteranno passione e professionalità in quello che fanno avranno successo!

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

Non ho figli ma nel caso un domani mio figlio mi dicesse che vuole intraprendere questa professione gli direi di prepararsi ai cambiamenti!