

INTERVISTA A NICOLETTA VITALI BROKER di REMAX Punto Immobiliare, Cento (FE)



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

La mia esperienza prima di approdare in RE/MAX proviene da attività di consulente aziendale presso la società del mio ex-marito, prima, poi essendo alla ricerca di un mio percorso professionale, dopo aver fatto diverse esperienze a livello aziendale, sono approdata nell'agenzia storica di Cento in sostituzione del titolare che a quell'epoca, il 1996, aveva avuto un incidente aereo. L'attività di agente immobiliare mi aveva sempre affascinato e avere avuto la possibilità di provare e, a dire del titolare, ottenendo degli ottimi risultati, mi aveva fatto comprendere che sarebbe stato il lavoro della mia vita. Con tanto coraggio e caparbia, doti o difetti (?) che mi contraddistinguono, mi sono staccata dopo soli 4 mesi aprendo una mia agenzia e firmando un contratto quinquennale di franchising con l'allora Punto Edilnord. Grazie al mio background e alla mia mentalità imprenditoriale, fin da allora ritenevo che solo appartenendo ad un gruppo si ha la forza, la potenzialità e la formazione che il singolo non può avere.

Nel frattempo avevo aperto un'altra agenzia con il progetto di creare la mia rete in zona. Ultimi 5 anni la coincidenza ha voluto che le agenzie Punto Edilnord venissero assorbite da Pirelli RE e non essendo io convinta del progetto di tale gruppo, a malincuore, uscii dalla rete. Ho continuato a gestire le mie due agenzie private ma non soddisfatta del tutto ero comunque alla ricerca di nuovi stimoli e di progetti a cui lavorare a tal punto che rispondendo ad un'inserzione fatta da Gabetti feci un colloquio, anzi due perché mi volle rivedere a Milano in sede, con il responsabile nazionale Gabetti che mi proponeva un ruolo da responsabile area Nord-Est, ma senza successo. Dopo 2 mesi da quel colloquio sono stata contattata dallo sviluppatore RE/MAX e, senza comprendere fino in fondo il progetto avevo capito che era ciò che cercavo...il futuro e lavorare al progetto per i prossimi trent'anni! Dopo 2 mesi dalla firma del contratto e il mio ingresso in RE/MAX, provate ad immaginare il mio stupore nel trovarmi con la persona con cui feci il colloquio in Gabetti: il dott. Giuseppe Favale nostro responsabile nazionale...nulla accade per caso...

Quali i passi compiuti nella fase di start-up?

I primi passi mossi nella fase di Start Up sono stati fatti nella direzione della formazione: ero presente a tutti i corsi, sia quelli per i broker che quelli per i consulenti, e solo ora comprendo quanto abbia fatto bene a dedicare tutto quel tempo; modificare la struttura del mio ufficio per accogliere i nuovi affiliati; orientarmi verso i colleghi alla ricerca di persone da inserire; orientarmi ancora di più al cliente; promuovere il marchio che allora nella mia zona era totalmente sconosciuto

Qual è la tua Mission d'agenzia?

La mission d'agenzia che nasce dal contributo di ognuno di noi è: "L'intermediazione immobiliare è la professione che abbiamo scelto. Siamo la compagnia numero 1 della città ! Un gruppo di professionisti con un'organizzazione di prim'ordine e la migliore preparazione professionale e personale. Che amano il gioco di squadra e s'impegnano a vincere tutte le sfide del mercato a favore del cliente! I nostri cuori e la nostra ambizione ci spingono verso alti e prestigiosi traguardi per noi e per le nostre famiglie"

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

I traguardi raggiunti negli anni sicuramente sono l'aver iniziato a costruire un'azienda che attrae professionisti del settore e non, e gettato le basi per un futuro per i miei figli. Non parlo solo in termini di fatturato... Essere migliorata come persona grazie alla filosofia RE/MAX e l'aver contribuito e contribuire a migliorare le persone e a creare delle carriere professionali e una squadra di persone affiatate e motivate che lavorano divertendosi. Essere riuscita a superare i momenti di seria difficoltà , che capitano nella vita, perché credevo e credo fermamente nel mio progetto. Mi sono misurata con il coraggio di essere "diversi" da tutti gli altri, compreso la decisione di spostare la location dell'ufficio da un centralissimo piano terra con vetrina ad un ufficio cinque volte più grande in un primo piano completamente fuori dal centro storico. E perchè no: mi sono divertita e mi diverto, questo è già di per se un grande traguardo!

Cosa significa per te oggi essere una donna imprenditrice di successo? Come coniughi gli impegni professionali con la vita privata?

La sfida più grande oggi è portare la mia agenzia ai massimi livelli , continuare a crescere e mettere a disposizione la mia esperienza a favore di persone che vogliono intraprendere questa attività sempre con lo stesso entusiasmo iniziale. Nel contempo portare ai massimi risultati i consulenti che con me condividono la mission e la vision. Con l'obiettivo , ora che sappiamo qual è la strada da percorrere e gli errori sono già stati fatti, di far nascere e vedere crescere una nuova struttura .

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

L'essere una donna imprenditrice e di successo per me che provengo da tutt'altra astrazione : moglie e madre e la cui massima aspirazione era essere assistente personale, significa avere conquistato le redini della mia vita e la libertà di decidere, di vivere e di sbagliare pagandone sempre il prezzo sia nel bene che nel male! Non è stato sempre facile anche perchè, soprattutto nel nostro settore, e sembra assurdo ancora nel 2011! , in quanto donna ho dovuto impegnarmi di più per dimostrare che quanto meno sono sullo stesso piano dei colleghi uomini...ma a me piacciono le sfide...

Oggi dopo lunghe e difficili esperienze , anche grazie ai famigliari collaborativi che mi circondano e comprendono, posso dire di aver ottenuto un buon equilibrio tra lavoro e vita privata riesco anche a coltivare hobby che comunque sono canali utili per il mio lavoro! Da un anno a questa parte la nostra agenzia si è confermata la numero 1 sul nostro territorio grazie anche al lavoro di promozione costante e determinato di tutti questi anni, i prossimi passi sono diventare il punto di riferimento che copre la zona intra le 3 città che ci circondano: Ferrara, Bologna, Modena.

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

E' evidente che tutto questo lo sto facendo anche per dare un futuro ai miei figli. Mio figlio Matteo, che non riteneva di essere portato per questo lavoro , grazie al progetto e alla vision condivisa ha compreso che è un'attività la nostra che seppur non facile ci da moltissimi vantaggi e moltissime gratificazioni e infatti oggi posso dire che lavora con impegno e con grande successo. Non posso che consigliargli questo lavoro!

Concludo dicendo che *qualunque sia il tuo obiettivo la costanza e la determinazione del NON MOLLARE MAI ti riporterà sempre . Cadi, dispèrati, ma rialzati sempre in piedi.*