



ALESSANDRO ONALI, Cagliari
Eletto Broker dell'anno 2009

Intervista ad ALESSANDRO ONALI, Eletto durante la XIII Convention Nazionale RE/MAX Italia svoltasi dal 6 all'8 maggio a Loano (SV) "BROKER DELL'ANNO 2009" per i risultati conseguiti in termini di crescita e produttività delle sue Agenzie sul territorio nel 2009 e precisamente: RE/MAX Soimm di Cagliari, RE/MAX Soimm 5, Olbia e RE/MAX Soimm 6, Sassari.

1) Quale è stata la tua esperienza professionale prima di approdare in RE/MAX?

Ho gestito per dieci anni un'agenzia immobiliare tradizionale, col il classico sistema gerarchico, dove io ero il capo e i dipendenti facevano i "galoppini" con un compenso fisso e un piano provvigionale al 10%.

2) RE/MAX offre un approccio completamente diverso dal classico sistema tradizionale. Negli anni hai raggiunto numerosi traguardi. Ce ne parli soffermandoti anche su quella che reputi sia oggi la sfida più grande che ti trovi a fronteggiare?

Il primo anno in RE/MAX ho cercato di reclutare moltissimi consulenti senza soffermarmi sulla qualità professionale e cercando semplicemente la qualità morale. La qualità professionale si acquisisce con la formazione, quella morale no. Successivamente ho obbligato tutti a fare formazione continua e in questa maniera ho potuto individuare chi aveva la "stoffa" e chi invece doveva abbandonare il nostro club esclusivo. Ho creato "lo zoccolo duro" formato da quei consulenti che oramai producono con costanza e che mi permettono di tenere sotto controllo i costi di gestione, sicuramente molto più alti rispetto ad una agenzia tradizionale. Ad oggi siamo circa 40 consulenti e adesso, una volta che i costi sono sotto controllo, facciamo un reclutamento costante ma senza alterare gli equilibri che si sono creati nella squadra (i prospect vengono invitati a frequentare l'ufficio per un mese in modo che possano adattarsi al nuovo sistema e valutare se fa per loro, o ma anche per permettere agli altri consulenti già in RE/MAX di valutare i nuovi colleghi).

La sfida più grande oggi è sicuramente l'acquisto di un ufficio prestigioso con ampi spazi (almeno 400 mq) che ci permetta di riunirci sotto un unico tetto insieme al consulente legale, al notaio, al commercialista, al consulente per i mutui e finanziamenti, figure fondamentali per la nostra professione e per la crescita della struttura.

3) Quali i passi compiuti nella fase di start up?

Mi sono impegnato a frequentare il maggior numero di corsi di formazione RE/MAX e ho studiato moltissimo il sistema per poter esserne io convintissimo in prima persona. Senza una forte convinzione mia personale non avrei mai potuto convincere altri a sposare il metodo RE/MAX.

4) Quale è la tua *mission* di Agenzia?

Dare opportunità di impresa a chi non vuole più fare il dipendente, ma non ha capitali da investire se non la sua voglia di lavorare e una piccola cifra (che non può essere definita capitale) per lo start up.

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 in Sardegna è sinonimo di professionalità e soprattutto di collaborazione. Adesso anche le altre agenzie stanno cominciando a collaborare e questa è una vittoria importante considerando la diffidenza di noi sardi alle novità e a tutto ciò che proviene "dal continente" o peggio ancora dall'America.

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

Non ho figli (lo sono per me tutti i consulenti) ma mio fratello Riccardo, oramai avviato alla carriera notarile con scuola notarile frequentata e con praticantato effettuato quindi prossimo all'esame nazionale, dopo aver conosciuto RE/MAX e dopo aver visto il mio entusiasmo ha mollato tutto e adesso è entrato a far parte della nostra squadra diventando presto un Top Producer. Sono felicissimo di questa scelta come lo sarei se eventuali miei figli compissero lo stesso percorso.