



Case history di un broker RE/MAX di successo

DINO DI NOBILE, BROKER DI RE/MAX ABITAT TORINO

RE/MAX Abitat sede di Torino
Via Asinari di Bernezzo, 80/b
Tel. +39.393.9648434 - +39.011.7792085 - fax +39.011.7504777
abitat@remax.it - www.remax.it/abitat

“Ho 44 anni, ed amo fare cose in cui credo fermamente” – così Dino esordisce nel parlare di sé, mostrando subito la prerogativa fondamentale di un uomo e un Broker RE/MAX di successo.

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

“Da sempre mi sono ritenuto un uomo “votato al lavoro imprenditoriale”. Nel 1985 apro la mia prima agenzia, e dopo 2 anni la seconda ed una terza. Quattro anni dopo decido che non è ancora abbastanza ed apro così un’agenzia indipendente, la “ABITAT l’immobiliare Italiana” riscuotendo successo da subito, soprattutto per la libertà geografica. Durante la crisi immobiliare del 1996, lascio il settore per addentrarmi nel campo assicurativo-previdenziale, sviluppando attitudini manageriali, di recruiting e di public speaking che oggi fanno parte del mio bagaglio di conoscenze. Nel 1999 riprendo la mia agenzia, avevo sentore che il mercato immobiliare stesse riavviandosi e non a torto. In soli tre mesi guadagno come nei precedenti tre anni.

A fine anno, un mio ex collega mi parla di RE/MAX. Ormai refrattario al franchising, inizialmente non gli do retta ma poi mi convinco. Con RE/MAX avrei avuto la possibilità di lavorare con persone al mio livello, e non con funzionari dipendenti, potendo contare su un brand internazionale e altamente collaborativo. Mia moglie poi, mi ha fatto un’iniezione di fiducia tale che non avrei potuto tirarmi indietro e per questo le sono oggi ancora grato.

RE/MAX era il mio futuro, e sapevo che RE/MAX avrebbe avuto bisogno di me. È stato amore a prima vista”

Quali sono i passi compiuti nella fase di “start-up”?

“La mia fortuna è stata senza dubbio essermi costruito una reputazione professionale concreta. E da qui sono partito con un’azione intensa di reclutamento. Il primo anno recluto 16 persone, ne perdo 2.

Il secondo passo è stato l’investimento nella convention internazionale di RE/MAX tenutasi a Las Vegas dove ho visto ciò che non si può immaginare: uffici immensi, manager incredibili ed ho subito cercato di emulare i migliori al mondo. Il terzo passo è stato disegnare una pianificazione di crescita negli anni (medio e lungo termine). Il quarto passo è stato quello di aprire altre due agenzie, con l’obiettivo di portarle nelle prime posizioni delle classifiche nazionali (e così è stato), continuando la ricerca e la formazione di nuovi manager, per la crescita del marchi e del gruppo”.

Quale è la definizione della tua “mission” d’agenzia?

“La mission delle mia agenzia, condivisa dal mio team è: diventare il gruppo immobiliare numero uno della città di Torino, un gruppo sempre crescente di persone, rivolto alla cura del cliente per la realizzazione del sogno più grande: la casa. Buone persone, oneste e trasparenti, rispettose del lavoro altrui, impegnate ad alzare gli standard produttivi personali e professionali. Sono circondato da molte persone che vogliono crescere, e quindi offro a tutti la mia collaborazione ed esperienza. Io amo i miei collaboratori e faccio sempre molta attenzione ai rapporti interpersonali. Sono inoltre estremamente grato ai colleghi broker di Torino, con cui si lavora sempre in armonia”.

Negli anni hai raggiunto notevoli traguardi. Ci puoi elencare brevemente i più recenti?

“Tra i traguardi più recenti posso segnalare: i Retreat semestrali, la partecipazione a fiere locali per promuovere maggiormente la nostra immagine, la pubblicazione di un giornalino immobiliare, la creazione di un Team di formatori all’interno dell’agenzia, il team di relatori della serata di reclutamento Career Night.”

Quale reputi che sia “La sfida più grande” che ti trovi a fronteggiare?

“Aiutare un gran numero di buoni agenti a conseguire l’iscrizione al ruolo e raggiungere il successo. I collaboratori ne hanno preso coscienza”.

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

La reputazione di RE/MAX a Torino è altissima. Siamo stimati e rispettati, ed i consulenti non se ne vanno. Siamo tutti orgogliosi di appartenere al network RE/MAX. Con questi presupposti, il futuro è sereno e le sfide non ci spaventano. Un obiettivo concreto sul territorio torinese è raggiungere entro il 2010 una quota di mercato RE/MAX di oltre 10 punti percentuali. Inoltre ritengo che vi siano ancora dei passi da compiere, che sintetizzati si possono riassumere in:

- Reclutamento: conoscere tutti gli agenti immobiliari operativi;
- Potenziare la visibilità: sponsorizzare conferenze immobiliari, fiere di settore, eventi locali;
- Mantenere obiettivi chiari con una “vision” generosa (lavorare duro e godersi la vita);
- Rispettare i clienti e i consulenti;
- Portare il maggior numero di consulenti a tutti gli eventi RE/MAX;
- Non domandarsi solo RE/MAX cosa farà per noi, ma anche “cosa possiamo fare noi per RE/MAX ed i colleghi”.