



RE/MAX

Intervista a Monique van der Leeden, Lagoimmobilien, Cannobio (VB) *Perché tornare in RE/MAX è stata la scelta giusta.*

Chi è Monique?

Mi chiamo Monique van der Leeden, sono Olandese, e vivo in Italia da tanti anni. Ho la fortuna di abitare in una bellissima zona, sul Lago Maggiore. Sono entrata in RE/MAX nel 2004, sono rimasta nel gruppo per 8 anni e poi la vita mi ha condotta altrove fino ad oggi, in cui ho deciso di rientrare. Parlo correttamente italiano, tedesco, inglese, olandese ed un po' di francese e questo mi permette di aiutare tutti i clienti stranieri che vogliono acquistare la loro casa sul lago. Inoltre conosco bene la mentalità e le esigenze dei clienti esteri e riesco a trasmettere loro l'entusiasmo per la nostra zona, aiutandoli a superare tutte quelle piccole e grandi difficoltà connesse alla compravendita in Italia.



- **Monica è una donna di successo. In RE/MAX ha avuto grandi soddisfazioni economiche e professionali nel corso della sua carriera, ma ad un certo punto decide comunque di prendere una nuova strada ed esce dal network. Quali sono le ragioni che ti hanno spinta verso una direzione diversa?**

Negli 8 anni di permanenza in RE/MAX ho avuto l'onore di andare a Las Vegas a ricevere dalle mani di Dave Lininger, Presidente e Co-fondatore di RE/MAX LLC, la casamadre, il premio Top Producer 100% Club, un traguardo molto importante in termini di produttività e risultati. Ho avuto pertanto grandi soddisfazioni da questa attività, ma come dicevo vivo vicino alla Svizzera e qualche anno fa, dopo 8 anni in RE/MAX, mi propongono un lavoro con un interessante stipendio fisso a Lugano. Ho due figlie adolescenti, ed una grande responsabilità economica nei loro confronti, pertanto mi lascio convincere e, anche se a malincuore, specie per la grande amicizia che mi legava ai colleghi divenuti poi grandissimi amici, accetto la proposta di una remunerazione fissa, a dispetto di quella che talvolta può essere percepita come una insicurezza economica che deriva da una attività indipendente come la mia.

- **Quali sono le motivazioni che ti hanno condotta invece ad intraprendere la carriera immobiliare con RE/MAX la prima volta che sei entrata nel network?**

Nel 2004 ho conosciuto Sara Zammaretti (mia broker attuale) e Massimo Minoletti (il mio precedente broker) che mi hanno parlato subito molto bene di RE/MAX. Massimo mi ha chiesto di far parte del suo team e mi ha seguita passo passo per insegnarmi la professione immobiliare, ma

ancor più le dinamiche del sistema operativo RE/MAX che lo distinguono da tutti gli altri. La scelta di entrare in questa bellissima famiglia è stata immediata.

- Quali reputi siano i vantaggi principali per una donna di svolgere la professione di agente in RE/MAX? In che modo riesci a conciliare il binomio lavoro-famiglia?

Il vantaggio principale è che si riesce a pianificare gli orari di lavoro e modularli alle esigenze della famiglia. Lavoro tanto di sera facendo ricerche, rispondendo alle mail. Inoltre è un lavoro estremamente interessante che mi dà tanto da raccontare alle mie figlie alle quali riesco a trasmettere che è importante nella vita fare un lavoro che ti piaccia e ti dia grandi soddisfazioni, non solo sul piano economico.

- Terminata la tua esperienza al di fuori di RE/MAX decidi, tra varie opzioni, di rientrare nel network. Perché?

In Svizzera lavoravo per Piaggio/Vespa Europa, ma poi ha chiuso i suoi uffici a Lugano. Così ho aperto una mia azienda: Mitalia s.r.l che si occupa di *property management*. Pur rimanendo sempre vicino al mondo immobiliare con la nuova attività, mi mancava la professione vera e propria e così ho deciso di tornare nella famiglia RE/MAX. In questo modo posso proporre un *pacchetto completo* di vendita e assistenza post-vendita, concentrandomi sul mercato immobiliare rivolto agli stranieri che principalmente cercano una casa vacanza e necessitano di servizi completi.

- Infine quali sono i tuoi progetti futuri?

Il mio programma per il futuro è di dedicarmi nuovamente all'attività di agente immobiliare, diventando il punto di riferimento della mia zona, dando supporto a tutti gli stranieri che intendono acquistare casa sul Lago Maggiore. Grazie a RE/MAX posso contare su numerosi strumenti messi a disposizione dal network come le convention, le campagne di marketing, i corsi e la tecnologia all'avanguardia... tutti plus che fanno la differenza.