

CASE HISTORY

Intervista a Gianni Cantù
RE/MAX Progetti, Milano - Consulente Immobiliare



? *“Top Producer” è un fatto o un atteggiamento mentale?*

È un cammino che dobbiamo percorrere ogni giorno, per cui l'atteggiamento mentale “positivo” è fondamentale per il raggiungimento degli obiettivi, ma è anche un fatto, inteso come una costruzione che abbiamo creato e continuiamo a creare nella nostra zona, con i nostri clienti e con tutte le persone che conosciamo. Più i clienti sono soddisfatti e maggiori saranno le persone che parleranno bene di noi e della società che rappresentiamo contribuendo a consolidare il nostro nome sul territorio!

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

Prima di iniziare a lavorare in REMAX ho affrontato un'esperienza lavorativa con la Rizzoli Arte, per poi approdare in una società immobiliare operante sul territorio di Milano dove svolgevo le mansioni di acquirente. Nel 1988 ho poi aperto una società di intermediazione immobiliare fino al 1998, quando sono entrato in RE/MAX.

? *Cosa ti ha convinto maggiormente ad unirti al gruppo RE/MAX?*

Parliamo degli albori di REMAX in Italia, la cosa che mi ha affascinato è stata la “vision”; un progetto rivoluzionario per il mercato immobiliare che non pubblicizzava gli immobili né con foto, né con planimetrie, figuriamoci poi il rivoluzionario real tour degli immobili che consente di visitarli virtualmente, strumento adottato dalla stragrande maggioranza delle nostre agenzie in Italia e nel mondo! Altro fattore rilevante è stato per me il genuino e “contagioso” entusiasmo di Dario Castiglia, fondatore e Presidente di RE/MAX Italia e dei suoi collaboratori che mi hanno illustrato chiaramente cosa si sarebbe potuto fare - e cosa in realtà si è realizzato - con impegno e dedizione. Ero certo che questa società avrebbe, come effettivamente ha fatto, rivoluzionato il mondo immobiliare. Ho sempre pensato che per fronteggiare un cambiamento positivo si debba essere tra i primi a condividere il progetto, con tutti i rischi e difficoltà connessi, per poter avere i maggiori benefici.

? *Quali sono a tuo avviso i vantaggi che RE/MAX offre al professionista immobiliare rispetto ad altri gruppi immobiliari?*

I vantaggi sono molteplici: la possibilità di “Essere in proprio ma non da soli”, proprio come recita uno dei nostri claim più storici; poter gestire un cliente dall'inizio alla fine e crearti una tua banca dati; tecnologia sempre all'avanguardia; il proporsi in prima persona sempre; il costante aggiornamento in ogni campo del nostro lavoro; il codice di etica; la COLLABORAZIONE VERA costituita dal nostro sistema MLS - Multiple Listings Service; il gruppo internazionale che ti permette di effettuare segnalazioni in tutta Europa e in buona parte del mondo; non avere limiti nell'operare. Questi sono solo alcuni dei molteplici vantaggi offerti dal gruppo RE/MAX ai propri professionisti immobiliari ed ai clienti.

? *Pensando all'andamento del mercato odierno, quale ritieni sia l'atteggiamento o la strategia da adottare per essere produttivi?*

Il mercato odierno non deve influenzare la nostra metodologia operativa che deve essere sempre improntata al rispetto e alla tutela del cliente. La serietà e la correttezza sono imprescindibili in qualsiasi condizioni di mercato; ovviamente in una fase di rallentamento bisogna essere più presenti, lavorare di più e cercare di essere sempre aggiornati sul reale andamento dei prezzi al fine di acquisire al reale valore di mercato, per poter poi concretizzare le vendite. Bisogna motivare e documentare al venditore le reali offerte presenti sul territorio e consigliarlo a non affrontare operazioni immobiliari avventate, che potrebbero portare a delle amare esperienze. Consigliare anche a non vendere o non acquistare se non ci sono le condizioni, così il cliente riceverà la nostra professionalità e soprattutto apprezzerà la “nostra diversità”.

? *In conclusione, come è percepita la realtà RE/MAX nella tua città e quali sono le strategie di promozione personale da te adottate per renderti visibile nella zona?*

Ho la fortuna di vivere in una grande città come Milano dove la realtà REMAX è molto ben supportata da tanti colleghi, realtà che vive di tante persone che viaggiano, per lavoro o per diletto, e vedono la nostra mongolfiera nei paesi da loro visitati. Nel mio piccolo, occupandomi di una zona dove sono nato e cresciuto, effettuo delle comunicazioni con cadenza mensile tramite newsletter o “ Appena Messo in Vendita” o ancora “Appena Venduto” per mantenere alta l'attenzione sul mio nome e sulla mia attività svolta, oltre ovviamente a trasmettere professionalità. Inoltre da quasi tre anni sponsorizzo con il marchio RE/MAX le 7 squadre di calcio dell'oratorio di Pratocentenaro nella mia zona di specializzazione.