



**EMANUELE CADEI,
Broker di RE/MAX Centro Immobiliare (VA)**

Eletto broker dell'anno (2008) durante l'ultima Convention Nazionale RE/MAX Italia svoltasi nel maggio 2009

“Un conto è vivere alla giornata come ero abituato con la mia precedente agenzia, un altro è pianificare sistematicamente il lavoro e la crescita a medio e lungo termine”

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

Dopo essermi diplomato mi sono iscritto alla facoltà di architettura e contemporaneamente, insieme a mia mamma, ho aperto un Bar caffè; il quotidiano contatto diretto con molte persone mi ha offerto, tra l'altro, l'occasione di conoscere il mondo delle compravendite immobiliari e ne sono rimasto immediatamente affascinato. Nel 1995 ho iniziato la mia esperienza in un'affermata agenzia della mia zona, impegnandomi e cercando di apprendere il più possibile da ogni situazione. Nel 1999 mi venne offerta l'opportunità di entrare in società con l'allora mio titolare e colsi l'occasione al volo: crescere era diventata la mia priorità. Offrire servizi di qualità ai clienti era il nostro obiettivo principale: ma oltre a questo sentivo sempre più la necessità di far crescere l'agenzia attraverso un maggior coinvolgimento delle persone che collaboravano con noi, offrendo loro un'opportunità di avanzamento, sia economico che professionale. Sentivo l'esigenza di qualcosa di diverso dalla solita agenzia, volevo offrire un'opportunità unica alle persone che lavoravano con me: ho trovato molto di quello che cercavo proprio in RE/MAX

2. Quali i passi compiuti nella fase di start-up?

Il mondo RE/MAX, con la sua organizzazione e la grande esperienza maturata dal network in tutto il mondo offre certamente un supporto incredibile a coloro che intraprendono questo affascinante progetto. Non nego che l'inizio non è stato semplice, soprattutto perché ciascuno di noi ha un proprio modo di lavorare e di gestire la sua agenzia e "cambiare" non è mai facile: ma un conto è vivere alla giornata come ero abituato con la mia agenzia, un altro è pianificare sistematicamente il lavoro e la crescita a medio e lungo termine. E io volevo questo. E' stato sufficiente seguire le indicazioni apprese nel corso specifico per i nuovi Broker (Your RE/MAX Franchise) e applicare le nozioni contenute nel manuale di gestione d'agenzia che RE/MAX mette a disposizione dei propri affiliati. E' un vero concentrato di tante esperienze di altri colleghi che hanno affrontato prima di noi lo stesso percorso. Un aiuto prezioso e costante è poi giunto da tutti i colleghi Broker che ho rapidamente conosciuto nelle varie occasioni di incontro promosse da RE/MAX Italia.

3. Qual è la tua Mission d'agenzia?

CREARE una squadra di professionisti fortemente motivati che richiedano elevati standard di integrità e di eticità e che ricerchino un elevato livello di soddisfazione nello svolgimento del proprio lavoro.

SVILUPPARE un vero "Spirito di Squadra" all'interno dell'azienda in modo da rendere il nostro lavoro più produttivo e divertente. Uno spirito che spinga i Consulenti Immobiliari a condividere le proprie idee.



OFFRIRE un servizio ed un ambiente di gestione dell'Agenzia moderno, efficiente, organizzato e in linea con le esigenze dei Consulenti Immobiliari. Un servizio che vada oltre, grazie alle transazioni dovute a segnalazioni, alle collaborazioni via MLS, all'utilizzo di tecniche di marketing superiori alla media del settore, per offrire al cliente risultati "Al di sopra degli altri". ASSISTERE il/la Consulente Immobiliare dandogli/le l'opportunità di raggiungere un'autonomia personale e finanziaria. Instaurare nella persona un senso di sicurezza nel proprio lavoro, grazie al quale il Consulente Immobiliare potrà costruirsi una solida carriera.

MANTENERE attivo un programma di corsi di aggiornamento, promuovendo corsi di FORMAZIONE relativi a tecniche del settore immobiliare, fornendo tutti i materiali didattici RE/MAX, organizzando seminari, presentazioni da parte di importanti relatori, ecc. Permettere ai Consulenti Immobiliari di ricevere tutte le ultime informazioni e corsi di addestramento possibili.

RAGGIUNGERE e mantenere lo status di azienda con la maggior produttività individuale del settore immobiliare locale.

PERMETTERE a RE/MAX Centro Immobiliare, la mia agenzia, con sede a Varese, di raggiungere e mantenere una posizione di risalto all'interno dell'organizzazione RE/MAX.

4. 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?

Sono convinto che tutti i giorni costituiscono un'incredibile occasione per raggiungere i nostri obiettivi: abbiamo veramente l'opportunità di essere gli artefici del nostro successo e dobbiamo solo essere consapevoli di questo e CREDERCI con tutto il cuore! Il mio traguardo più importante lo raggiungo ogni qual volta riesco a far raggiungere i loro traguardi e realizzare i sogni alle persone che lavorano insieme a me. Ed è proprio questa, ancora oggi, la sfida più importante per me: riuscire a trasmettere a ciascun consulente la grande occasione offerta da RE/MAX e cioè creare ed ottenere successo con la loro azienda, grazie al costante supporto che viene loro offerto.

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

Oggi nella città di Varese RE/MAX costituisce una realtà ben posizionata, con un rilevante portafoglio di immobili gestiti in esclusiva che garantiscono visibilità e riconoscibilità alla nostra struttura. Gli investimenti che abbiamo realizzato in questi anni sono stati mirati proprio alla riconoscibilità del marchio, attraverso campagne istituzionali su stampa in coincidenza con eventi promossi a livello Nazionale da RE/MAX Italia (Saldi immobiliari, Open House, Career Night, ecc) e aprendo un infopoint all'interno del centro commerciale presente nel centro della città. Ovviamente questo non basterebbe da solo: il rispetto di norme comportamentali professionali e rispettose del codice di Etica RE/MAX hanno diffuso nella nostra clientela la sensazione di ricevere un "servizio di prima classe" e di sentirsi davvero in "ottime mani" con i migliori professionisti del settore.

Per il futuro sono veramente ottimista e credo che davanti a noi ci sia la grande opportunità di offrire "il sogno" RE/MAX a molti colleghi che in questo periodo hanno dovuto stringere i denti, sacrificando le loro ambizioni perché non supportati da una solida struttura. A loro voglio offrire l'opportunità di unire mettere a frutto le loro potenzialità e la loro preparazione professionale, all'interno di una struttura che opera basandosi sul modello vincente dello studio associato: il modello RE/MAX

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

..che ho già una scrivania pronta per lui!