



GIACOMO PASTORE, Broker Manager di RE/MAX SVILUPPO IMMOBILIARE, Genova

RE/MAX permette al consulente di essere autonomo ed indipendente nel proprio lavoro e nell'utilizzo dei servizi, e soprattutto permette allo stesso di porsi in primo piano mettendo oltre al suo nome anche la faccia, in modo tale da non essere uno qualunque, come succede negli altri franchising.

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

Sono nel settore immobiliare da quasi 19 anni. In realtà mi sono prevalentemente occupato di rilievi e cessioni di attività commerciali (Bar, Tabaccherie, Edicole, Ristoranti, Alberghi, etc.), sono anche stato titolare e socio di alcune agenzie. Tre anni fa ho deciso di salire sulla mongolfiera RE/MAX perché, volendo dedicarmi anche al mercato immobiliare residenziale oltre a quello commerciale, ho compreso che mi offriva la possibilità di fornire ai miei clienti servizi unici ed efficaci. Inoltre RE/MAX permette al consulente di essere autonomo ed indipendente nel proprio lavoro e nell'utilizzo dei servizi, e soprattutto permette allo stesso di porsi in primo piano mettendo oltre al suo nome anche la faccia, in modo tale da non essere uno qualunque, come succede negli altri franchising. In RE/MAX si è autonomi ed indipendenti, ma non abbandonati a sé stessi.

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

Quando abbiamo dato vita a RE/MAX Sviluppo Immobiliare, la mia preoccupazione primaria è stata quella di creare una base solida su cui iniziare a lavorare, quindi fare sì che il gruppo iniziale col quale siamo partiti recepisce al meglio la mentalità RE/MAX, e l'organizzazione dell'ufficio fosse ben roduta, affinché possano essere inseriti nuovi consulenti, disponendo di servizi organizzativi ben instaurati, tali da far sentire a proprio agio i nuovi entrati.

Mi sono inoltre organizzato per creare un programma di start up per i nuovi inseriti. Nelle prime due settimane, infatti, i neo entrati alternano ore di teoria, nelle quali si forniscono informazioni dettagliate sulla metodologia RE/MAX, ad affiancamenti con colleghi già inseriti durante appuntamenti sia di qualificazione del cliente, sia di acquisizione, sia di vendita; passate le due settimane si provvede a "farli camminare da soli", ovviamente senza trascurare la parte teorica di formazione, la quale consiste in un'ora al giorno tutte le mattine, e inoltre offro sempre la mia disponibilità per discutere e confrontarci sulle problematiche che possono porsi durante le giornate lavorative.

3) Quale è la tua mission di Agenzia?

Il mio obiettivo è quello di creare un gruppo ben saldo di consulenti, e soprattutto di professionisti, che siano in grado di assistere a 360° i propri clienti. Proprio per questo



motivo sono molto esigente quando svolgo attività di selezione: personalmente prediligo la qualità alla quantità poiché ritengo che le persone, oltre ad essere reclutate, devono essere anche seguite e devono crescere progressivamente assimilando e facendo proprio il mondo RE/MAX, di conseguenza cerco persone che vogliano diventare imprenditori di sé stessi e quindi siano disposti a investire sulla propria persona.

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?

Come detto in precedenza la mia esperienza antecedente la mia entrata in RE/MAX apparteneva al mondo intermediario commerciale e in questo settore, a Genova, in gruppo con persone con cui ho collaborato, siamo riusciti ad acquisire un terzo del mercato riguardante le cessioni di tabaccherie ed delle edicole, oltre a disporre di una discreta fetta del mercato delle cessioni di altre tipologie di aziende; queste sono porzioni di mercato che tutt'ora possediamo in qualità di RE/MAX COMMERCIAL. Per quanto riguarda la sfida più ardua che mi ritrovo a fronteggiare torno a ciò che ho esplicitato in precedenza, ovvero vorrei creare un gruppo di persone con la mentalità RE/MAX che siano capaci di proporre servizi esclusivi ai propri clienti, quindi di conseguenza un gruppo di TOP PRODUCER; dunque è mio intento sfatare le statistiche dichiaranti che l'80% della produzione viene emessa dal 20% dei consulenti.

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 a Genova esiste da poco più di 5 anni e devo ammettere che in quest'ultimo largo periodo è cresciuta molto, contiamo ad oggi circa 70 consulenti con 4 agenzie. Oltre ad essere cresciuti numericamente siamo cresciuti anche come affiatamento e cooperazione tra agenzie e tra consulenti. In quest'ultimo anno siamo riusciti a produrre due campagne pubblicitarie cartellonistiche, una in occasione dei saldi immobiliari e l'altra istituzionale; inoltre da ottobre di quest'anno abbiamo creato il giornalino RE/MAX con gli annunci degli immobili acquisiti in tutta la provincia di Genova oltre al basso Piemonte. L'intento per il futuro è di far crescere maggiormente questa sinergia, che è nata creando nuove iniziative, e di consolidare le basi per far nascere nuove agenzie RE/MAX nel territorio.

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

Se lo desidera non vedo motivi per negarglielo. Penso, anzi, che non esista soddisfazione più grande per un padre vedere il proprio figlio desideroso di intraprendere la sua stessa carriera lavorativa, ovviamente in RE/MAX.