



Case history di un broker RE/MAX di successo

LUCA RONDINA

- **Luca è nel settore immobiliare dal 1988, si è classificato 1° in Italia nel 2001 per numero di transazioni - 1° nel 2002 e 2003 per numero di transazioni e produzione - 2° nel 2004, 1° nel 2005 e 2° nel 2006 e 1° nel 2007;**
- **Broker di RE/MAX Professionisti Immobiliari Associati:
Via Candiani 4 - ang. V.le Duca D' Aosta, Busto Arsizio, Varese; Tel.+39.0331.632.801 - Fax+39.0331.323.631 - prof.immobiliari@remax.it - www.remax.it/prof_immobiliari/**
- **Iscritto alla Fed. Italiana agenti Immobiliari Professionali di cui è Consigliere Provinciale e Regionale, oltre che docente in camera Di Commercio di Varese.**
- **Specialista in commercializzazione di cantieri e immobili di prestigio.**

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

“Da giovane, prima di approdare nell'immobiliare, ho avuto diverse esperienze come cameriere e barman in varie parti del mondo, lavoro duro che però mi ha aperto la mente e mi ha fatto capire che dalla vita volevo qualcosa di più stimolante, per sentirmi realmente realizzato. Decido così di entrare nell'agenzia immobiliare di famiglia, e scopro di essere davvero tagliato per il settore delle vendite. Dal 1989 ho iniziato a sviluppare la piccola agenzia, che anno dopo anno ha continuato a crescere. Nel 1999 dopo un'iniziale valutazione di apertura di due altri uffici in zona o ampliamento di quello già avviato, decido per questa seconda soluzione e trasloco in un'agenzia di 150 mq, con sole quattro persone... poiché avevo già da allora una bella visione e delle grandi prospettive di crescita futura. Dopo sei mesi e moltissime spese mi fa visita un consulente sviluppo del network RE/MAX e mi consegna un biglietto da visita di questo immobiliare di origine statunitense. Incuriosito approfondisco e convinto che il sistema tradizionale non rappresentasse più la strada migliore, resto molto colpito dal sistema innovativo e capisco da subito che era proprio ciò che stavo cercando. Prendo così la decisione di fare questo grande passo, ma non da solo, grazie alla forza e l'appoggio di mia moglie Claudia (che ringrazio) e così dal gennaio 2001 eccomi con la mia squadra sulla Mongolfiera RE/MAX.

Quali i passi compiuti nella fase iniziale?

Dopo una prima fase di orientamento di 9 mesi per capire come fare, cominciamo a reclutare e piano piano le cose hanno cominciato a girare. E' stata molto dura i primi due anni e la formula giusta l'ho trovata nella pianificazione delle giornate da dedicare alle vendite e giornate dedicate al reclutare dividendo bene i ruoli. Ho osservato con attenzione anche le strategie adottate dai colleghi Broker di altre agenzie e ciò mi è stato molto utile. I primi tempi sono stati molto difficili, poiché l'agenzia era conosciuta come azienda di famiglia, e cambiare logo e nome è stato scioccante per la nostra clientela già consolidata, molti ci hanno dato “dei pazzi”, ma ora che siamo una delle agenzie più forti della provincia si sono dovuti ricredere. Per interpretare e comprender al meglio il difficile e delicato ruolo del Broker RE/MAX (Titolare di agenzia e coordinatore di risorse) ho tratto spunto da numerosi libri, tra cui il mio illuminante è senz'altro il best seller di Dale Carnegie, “Come trattare gli altri e farseli amici”. Nella formazione ho trovato un'arma ed un'alleata vincente, in termini non solo di preparazione ma anche di motivazione. Il sogno di realizzazione e crescita che porto da sempre dentro di me, mi fa alzare ed affrontare ogni giorno qualsiasi sfida.

Qual è la tua Mission d'agenzia?

La nostra Mission, su cui abbiamo basato il nostro focus sino ad ora è: realizzare il centro immobiliare professionale più grande della provincia di Varese, attraverso un'autoscuola di specializzazione per gli esperti del settore immobiliare. In un ambiente ricco d'energia, positivo, professionale costruendo una organizzazione potente il cui ambiente sia l'ambiente migliore per la persona più importante per me: il consulente immobiliare.

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?

I miei traguardi personali come top producer da 6 anni sono numerosi, ma ciò che più mi emoziona è vedere i miei consulenti salire sul palco nel corso delle premiazioni durante le convention Nazionali e vederli ricevere i riconoscimenti per il loro lavoro; questo mi dà una soddisfazione incredibile ed è una parte di me che non conoscevo, e che ho scoperto grazie alla filosofia RE/MAX. Si tratta in effetti di un aspetto che è divenuto molto importante nella mia vita e costituisce oggi la mia nuova mission: la sfida di aiutare gli altri ad avere successo. In qualità di Broker scopro che molte persone hanno un grande potenziale, ma non si impegnano a fondo a cambiare la loro vita, ed è un peccato.

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

La reputazione di RE/MAX a Busto Arsizio è molto alta, ci siamo fatti conoscere come la più grande agenzia immobiliare di zona, con le migliori strategie di marketing, con gli strumenti più efficaci, e con grande serietà e professionalità. Trattiamo solo i consulenti che rispecchiano tale realtà. Tra i prossimi passi da compiere vi è la certificazione di qualità dell'agenzia, che ci permetterà di distinguerci ulteriormente dalla concorrenza, la realizzazione di un catalogo delle proposte immobiliari con contenuti redazionali utili alla clientela, il reclutamento di consulenti con un'ottima preparazione e reputazione, ed infine aumentare la visibilità dei nostri consulenti, organizzando conferenze ed eventi in città.