



## Intervista a MARCO RAMBERTI Broker di RE/MAX TEAM E RE/MAX PLACE, ROMA

Marco Ramberti, quasi dieci anni in RE/MAX, uno dei Top Producer a livello mondiale del network, entrato inizialmente come consulente immobiliare ha poi deciso di dare una svolta al tuo percorso professionale scegliendo la strada della gestione imprenditoriale dell'agenzia RE/MAX (con RE/MAX Team, Roma) in qualità di Broker. Hai da poco inaugurato una seconda agenzia (RE/MAX Place, Roma) che si colloca nel cuore di

Trastevere in una location prestigiosa e suggestiva di trecento metri quadri destinata a divenire uno show-room immobiliare all'avanguardia, oltre che ad ospitare fino a duecento professionisti operanti con logiche totalmente innovative nel mercato europeo.

### 1. Ci parli del tuo progetto imprenditoriale?

Ci troviamo in un momento e grandi opportunità, la crisi internazionale sta cambiando i vertici del potere economico. In questo momento le strategie cambiano con una velocità impressionante, i clienti sono sempre più esigenti, in ogni settore il darwinismo economico fa crescere i più bravi e fa cadere gli incerti. Dopo quasi 5 anni di crisi e dopo i grandi successi RE/MAX in Italia e nel mondo, molte agenzie sono pronte a chiudere per associarsi nelle mie strutture.

RE/MAX è un sistema molto produttivo e in continua evoluzione - ma bisogna capire che è un sistema fatto per i migliori o per coloro che vogliono diventarlo - segreto: essere predisposti a migliorare ogni giorno. Il sistema lavorativo associato, lo spirito di squadra, la mentalità internazionale, si dimostrano ottime caratteristiche per questo momento storico.

Niente è lasciato al caso! Nell'anima ho un grande spirito imprenditoriale, ma non sarebbe possibile senza il supporto continuo dello staff di RE/MAX Italia, un gruppo di persone votato ad osservare la mia attività e di tutti i broker per migliorare le prestazioni e alzare il livello qualitativo. Lo sguardo internazionale che RE/MAX mi dà, mi permette di confrontarmi con migliaia di strategie applicate in paesi diversi, rendendo possibile un'ossigenazione continua dell'azienda.

*Team - together everyone achieves more.*

Molto divertimento, molte soddisfazioni ma non solo - aprire aziende RE/MAX oggi, mi permette di creare una struttura redditizia che mi permetta di avere un grande serenità economica ora e per il futuro, per me, per i miei colleghi, per i miei clienti e anche per la mia famiglia.



Il metodo RE/MAX ci da la possibilità di costruire nella nostra “agenzia” immobiliare un sistema aziendale che non faccia dipendere l'attività direttamente dal "titolare", questo sarebbe un limite assoluto per i clienti e per i consulenti.

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

Ho un paio di lauree in scienze umanistiche. Ho fatto l'insegnante nel periodo in cui ero laureando poi, data la precarietà del cammino dell'insegnamento, sono entrato in un'agenzia immobiliare tradizionale e dopo soli tre mesi di "inferno" ho studiato il sistema delle agenzie immobiliari - e come potevo non scegliere RE/MAX?

## **3. Quali i passi compiuti nella fase di start-up?**

- Scelta del locale
- Scelta di ogni singolo membro della squadra
- Procedure rigide Passione Impegno
- Ottima formazione Assertività
- Reclutamento! Reclutamento! Reclutamento!

Ma prima di tutto redigere un un business plan quinquennale.

## **4. Qual è la tua Mission d'agenzia?**

Vorrei prima specificare la differenza tra vision e mission che nel gergo aziendale vengono spesso confusi e quindi non compresi. La vision e' dove andare, mentre la mission il come. Il mio segreto e': grande passione, grande organizzazione, ottima formazione, assertività di tutto lo staff, uffici straordinari, investimenti culturali e intolleranza verso la mediocrità. Per me il successo non ha compromessi, questo comunque non mi fa mai scordare l'importanza dell'elasticità.

La parte più importante e' l'analisi del feedback economico e strutturale, effettuata con cadenza mensile, confrontata con la vision. La mission (quindi il come raggiungere la vision) prenderà forma piano piano. Il mercati internazionali hanno dei forti cambiamenti, i bisogni dei clienti cambiano grazie anche alla coscienza globale e al flusso di informazioni fornite dalla rete, i consulenti immobiliari hanno bisogno di broker sempre più preparati, quindi la mission prende vita evolvendo le strategie che dovranno essere cominciate e applicate con grande prontezza.

## **5. Parla dei traguardi che hai raggiunto negli anni. Quale reputi sia oggi la sfida più grande che ti trovi a fronteggiare?**

Voglio diventare il primo produttore al mondo e co-proprietario di altre aziende RE/MAX - valuto possibile una nuova apertura ogni due anni.

Prima di questo periodo era consigliabile che un broker non producesse, mentre ora è importante che il leader dell'azienda sappia dare l'esempio. Dave Liniger - nostro presidente - alla convention



viennese fu fiero di comunicarci che egli stesso prendeva incarichi. Jobs dirigeva la sua azienda e faceva i software. Il broker oggi è un direttore d'orchestra che se non suona perde l'orecchio, la mano, la sensibilità e la capacità di sostenere tutti i membri dell'orchestra.

**6. 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 Roma e' sempre una realtà non di gran capillarità ma viene percepita come simbolo di grande professionalità. In questo momento il nuovo staff direzionale sta facendo un ottimo lavoro di sviluppo e di supporto agli stessi broker. I prossimi passi sono 3:

1. Aprire sempre più agenzie
2. Mantenere - supportare.
3. Creare attività collettive romane per rafforzare l'immagine e far collaborare con sempre più fluidità.

**7. Tuo figlio/a ti dice: “Papà da grande voglio fare il/la consulente immobiliare”, cosa gli/le rispondi?**

Sii il migliore, non ti adeguare alla massa e vola *Above the Crowd*.

*Intervista rilasciata ad ottobre 2011*