

INTERVISTA A

MARCO TILESÌ, Broker di RE/MAX Dolcevita, Roma



Incontriamo Marco Tilesi su una terrazza che domina Roma da Via Veneto, a due passi dall'agenzia che ha aperto da circa un anno.

MT: "Da dove cominciamo?". Sembra non vedere l'ora di raccontarsi

I: "Intanto mi potresti raccontare qual è la tua esperienza professionale prima di ..."

MT: "No, dai!" mi interrompe "Sei sicura che queste cose interessino qualcuno?"

I: "Dimmelo tu!"

MT: "Secondo me no. Sarebbe come dire che i nostri clienti comprano metri quadri. Una casa è più dei suoi metri quadri come del resto io e te siamo molto più delle nostre pregresse esperienze lavorative."

I: "Non c'è dubbio, ma da qualche parte dovremmo pur partire!"

MT: "Vedi tutti quei tetti? Sotto ognuno di quelli ci sono persone in carne e ossa con una vita da raccontare. Niente e nessuno racconta queste vite altrettanto bene come le quattro pareti in cui vivono. Questo noi facciamo tutti i giorni. Ascoltiamo persone, i loro sogni, le loro paure. Ci prendiamo cura delle loro case. Rendiamo possibili i loro desideri."

I: “E’ una visione un po’ romantica di questo lavoro. Forse un po’ idealistica, non trovi?”

MT: “Sono ottimista. Ho scelto il mondo RE/MAX perché ho conosciuto persone che condividevano i miei stessi valori. Persone che intendono la professione dell’agente immobiliare con umanità e con curiosità, caratteristiche che reputo indispensabili per approcciare il settore immobiliare.”

I: “Hai appena parlato di valori. Quali sono i tuoi?”

MT: “Mi sono fatto questa domanda a lungo finché non ho trovato una risposta davvero soddisfacente: integrità, energia, passione.”

I: “Riesci a trovare questi valori nel tuo lavoro?”

MT: “I miei colleghi di RE/MAX Dolcevita sono stati scelti perché li possiedono tutti. In generale ho scelto il marchio RE/MAX perché mi sembra di aver trovato sotto questo tetto una percentuale molto alta di professionisti con i miei stessi valori. Nella fase precedente alla firma con RE/MAX ho avuto modo di incontrare molti titolari di agenzia e molti manager della casa madre. Mi sono sentito davvero a casa. Certo, poi la pratica quotidiana è fatta anche di piccoli e ogni tanto grandi problemi. Ma conto molto sul fatto che una condivisione di valori facilita il buon esito delle controversie. Mi capita spesso di incontrare agenti che sono lontani dall’aver anche uno solo dei valori necessari. Mi piace pensare però che la crisi li sta facendo scomparire.

I: “Ecco, hai detto la parola magica: la crisi! Come la vivete qui a Roma?”

MT: “Voglio vederne il lato buono. Sempre più persone cominciano a ritenere possibile l’acquisto di una casa, cosa che fino a 3 anni fa era impensabile. Chiaramente sono persone che vanno con i piedi di piombo, ma ce ne sono sempre di più. Chiaro che bisogna avere case vendibili con i prezzi di oggi. Non bisogna assecondare i venditori quando “vogliono provare a vendere” alle cifre a cui si vendeva qualche tempo fa. Il mondo è cambiato e ci sono fortunatamente molti venditori che lo hanno capito. Bisogna lavorare con loro.”

I: “Quando hai davanti un possibile nuovo consulente per la tua agenzia, cosa gli domandi?”

MT: “Ogni volta è diverso. In generale però vedo positivamente chi ha avuto un percorso anche in altri settori. Avere una visione di insieme è molto importante. Ogni compravendita è diversa da un'altra e serve flessibilità, bisogna conoscere molto bene se stessi per controllare le proprie energie e saperle indirizzare a vantaggio del buon esito delle transazioni. Su questo tema batto moltissimo: voglio collaboratori che abbiano la curiosità di formarsi sotto l'aspetto personale. I corsi RE/MAX in questo frangente sono eccezionali. Nel mio piccolo posso dire ad esempio che il corso Career con Bruno Lorefice e il Master in Recruiting con Dino Di Nobile mi hanno fornito strumenti lavorativi, oltre che personali, inimmaginabili. In generale tutta la formazione RE/MAX è di altissimo livello ed io per primo faccio molta formazione nella mia agenzia. D'altra parte, per citare un mio illustrissimo collega, *“Chi sa solo di immobiliare, non sa nulla di immobiliare”! Quindi, più che il professionista, cerco la persona.*”

I: “Quindi non c'è una regola per diventare bravi agenti immobiliari!”

MT: “Guarda, io ho fatto l'imprenditore in altri settori, ero iscritto all'albo dei giornalisti, ho diretto società sportive ed ho organizzato diversi record mondiali di immersione subacquea. Ho anche scritto un libro prima di intraprendere la carriera nell'immobiliare. Eppure tutto quello che ho fatto prima mi è servito tantissimo. Tra i miei clienti ho ambasciatori, ministri, artisti: per aiutare persone così bisogna saper comprendere il loro mondo e negoziare con un linguaggio che riconoscono. Per questo io credo che bravi agenti non si nasce: si diventa.”