

INTERVISTA A SILVIA BUSIRI VICI, RE/MAX Team, ROMA
Eletta 1^a Consulente Top Producer d'Italia relativamente all'anno 2011



Silvia Busiri Vici, 1^o Top Producer 2011 in Italia

Che cosa ha significato essere stata premiata il 27 giugno 2012 durante la XV Convention RE/MAX Italia a Milano come prima consulente Top Producer in Italia? Quali i risvolti sulla sua professione, visibilità nel network e tra i clienti?

La premiazione del 27 giugno a Milano è stata una grande emozione ed anche una ulteriore spinta ed energia nel fare bene mio lavoro. E' sicuramente un riconoscimento prestigioso ed un biglietto da visita per acquisire più incarichi e clienti.

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

Mi sono laureata in architettura e sono passata dal progettare case a cercare case che già esistono. Non ho problemi a dire che mi sono appassionata di più ora rispetto a prima. E' vero che in entrambi i casi, bisogna capire chi hai di fronte e cosa ti sta chiedendo, ma capirlo e riuscire

a trovare la casa giusta è una soddisfazione umana e professionale che mi dà una grande energia. Anche quando questa ricerca non è avvenuta per mio tramite, mi sono arricchita di una nuova amicizia o un contatto interessante.

Cosa ti ha convinto maggiormente ad unirti al gruppo RE/MAX?

Mi sono trovata in RE/MAX, come spesso accade, casualmente, ma la formula che mi offriva mi ha subito conquistato.

Quali sono a tuo avviso i vantaggi che RE/MAX offre al professionista immobiliare rispetto ad altri gruppi immobiliari?

I vantaggi di RE/MAX sono, rispetto ad altri gruppi, la preparazione, la conoscenza ed il grande spirito di collaborazione.

Pensando all'andamento del mercato odierno, quale ritieni sia l'atteggiamento o la strategia da adottare per essere produttivi?

Ho imparato che la prima cosa è la visibilità e quindi crearsi contatti e farsi conoscere ovunque. In questo momento è molto più facile acquisire che vendere, io vivo a Roma dove i prezzi del mercato immobiliare sono spesso rimasti invariati rispetto al momento di crisi. Al contrario gli acquirenti sono stati bombardati dall'informazione che i prezzi stanno scendendo del 30%..., quando questo non accade, chi deve comprare è disorientato ed aspetta.

In conclusione quali sono le strategie di promozione personale da te adottate per renderti visibile nella zona?

La visibilità è la mia prima promozione e mi capita spesso di dire che sono consulente immobiliare nei contesti più diversi. Il risvolto involontario e divertente è che questo, a volte, crea imbarazzo nel marito o nei figli, perché parlo del mio lavoro quando sono con loro, a persone incontrate casualmente!