



## Intervista a

*Mirco Lucini, RE/MAX Alto Verbano, Germignaga (VA), eletto  
Broker Manager dell'anno nel corso della Convention RE/MAX  
Italia svoltasi il 27 giugno 2012.*



1. Quali vantaggi ti sono derivati dall'ottenimento del prestigioso riconoscimento di "Broker manager dell'anno" durante la Convention Nazionale del 27 giugno 2012, e come hai fatto a raggiungere questi risultati? Il vantaggio è stato prima di tutto un riconoscimento personale della mia attività e professionalità. Secondariamente ho dimostrato a tutti i miei consulenti che se ce la metti tutta, nonostante si operi in un piccolo contesto, puoi raggiungere qualsiasi traguardo. In fine credo che sia aumentata la loro stima nei miei confronti. Come ho fatto ha raggiungere questi obiettivi? Anni fa **ho cancellato dal mio vocabolario le parole impossibile, insuccesso, fallimento** ecc. Ho iniziato a non ascoltare più i giornali e ho imparato ad agire indipendentemente dal mercato che ci circonda e da ciò che accade: **il mercato fa -20% e noi facciamo +30%, le agenzie chiudono e noi apriamo**. A questo ci aggiungi che mi sono scrollato di dosso tutti i pregiudizi di cui siamo vittime, ci aggiungi una fortissima determinazione al raggiungimento dei miei obiettivi e un grande impegno lavorativo questa è stata la mia ricetta.

2. Qual è stata la tua esperienza professionale prima di approdare in RE/MAX? Prima di RE/MAX ero nel settore immobiliare da qualche anno... sono sempre stato avvantaggiato rispetto alla media degli agenti immobiliari che non hanno nessun tipo di formazione in quanto venivo da settori commerciali e ho avuto la fortuna di avere una solida formazione commerciale... ho provato l'agenzia indipendente e un altro franchising con un'esperienza davvero negativa... tant'è vero che ero molto scettico inizialmente ad entrare in RE/MAX... una volta entrato però **ho potuto rendermi conto da subito della differenza.**
3. Quali sono i suggerimenti che ti senti di dare ad altri tuoi colleghi Broker Manager per pianificare uno sviluppo e una crescita d'agenzia nel medio/lungo periodo? Formare e inserire consulenti per noi è un'attività molto dispendiosa... Per una pianificazione a medio termine consiglio di cercare persone simili a noi perché è scientificamente provato che **ognuno di noi attira i propri simili...** quindi quando selezioniamo i consulenti cerchiamo persone che ci piacciono, oltre che siano in grado di svolgere al meglio il loro lavoro. Cerchiamo persone con le quali avere dei rapporti oltre che di lavoro, di stima reciproca e di amicizia in modo da creare un ambiente di lavoro in cui ci siano oltre che business anche dei sentimenti... insomma in modo da creare **un'agenzia con un'anima che diventi per tutti una seconda famiglia.**
4. Parla dei traguardi che hai raggiunto negli anni. Quale reputi sia oggi la sfida più grande che ti trovi a fronteggiare I nostri traguardi più importanti sono sicuramente il consolidamento dell'agenzia con la creazione di un gruppo di lavoro, cosa che è stata possibile grazie al nostro impegno ed alla nuova prospettiva che il sistema RE/MAX ci ha dato. Grazie a questo **siamo riusciti a triplicare il fatturato dal 2009** ad oggi e ad acquistare la nostra nuova sede un ufficio di c.a. 300 mq. La sfida più importante oggi è sicuramente quella di superare il momento di flessione raggiungendo i nostri obiettivi di **crescita cogliendo le opportunità che porta la crisi di mercato.**
5. In conclusione, come è percepita la realtà RE/MAX nella tua città? E quali sono a tuo avviso i prossimi passi da compiere. Ad oggi, dopo pochi anni di attività siamo conosciuti ormai da tutti e con un'ottima reputazione, cosa che si ottiene non solo con il marchio, ma con un'attività onesta e professionale. La maggior parte di quelli che conoscono già il gruppo ci stimano e vogliono lavorare con noi.
6. Un giorno tuo figlio/a ti dice: "Papà da grande voglio fare il/la consulente immobiliare", cosa gli/le rispondi?  
Per cominciare, gli direi di pensarci bene perché è un settore molto competitivo e avere a che fare con la gente è molto faticoso, ci vuole grande esperienza oltre che capacità di mediazione... Gli prospetterei lati positivi e negativi dell'attività, e se lui fosse determinato a seguire le mie orme consiglieri certamente di farlo insieme a RE/MAX.