



INTERVISTA A

Domenico Vittore Broker Titolare **RE/MAX** Houses & Lands Monopoli (Bari)

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

Le mie esperienze personali prima di approdare in RE/MAX sono diverse ed eterogenee. Oltre ad aver fatto il falegname e il pizzaiolo, ho lavorato per 14 anni come operaio in un'azienda di Bari. Nel tempo libero per quattro anni ho svolto l'attività di procacciatore assicurativo ramo vita per una nota compagnia di assicurazione italiana. Nel 1991 mi sono dimesso dall'azienda presso cui sono stato impiegato come operaio, incominciando la mia esperienza di consulente immobiliare in una nota agenzia immobiliare di Bari. Dal 2003 al 2009 oltre ad essere socio dell'agenzia, mi sono occupato di formazione e sviluppo dirigendo ben tre uffici nella provincia nord di Bari, nelle città di Andria Trani e Barletta. A Marzo del 2009 è avvenuta la svolta decisiva e sono entrato ufficialmente in RE/MAX.



2) Quali i passi compiuti nella fase di start-up?

I primi passi che ho compiuto nella fase di start-up sono diversi. I più importanti sono stati innanzitutto un processo di conoscenza approfondita di RE/MAX, con la sua organizzazione, il metodo lavorativo, la filosofia vincente del gruppo e in particolar modo il concetto fondamentale di "collaborazione", sia con la rete di Affiliati RE/MAX, ma anche con agenzie esterne al gruppo, cosa che non avevo mai sperimentato prima. Come ultima cosa, ma non certo in ordine di importanza, mi sono impegnato per ricoprire il ruolo di Broker a diventare un bravo imprenditore.

3) Qual è la tua Mission d'agenzia?

In molte famiglie l'acquisto di una casa è un sogno, la mia mission è realizzare i sogni di queste famiglie in base alle loro esigenze e possibilità finanziarie.



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

I traguardi che ho raggiunto in questi anni sono tanti, da operaio a dirigente d'azienda, avendo solo la licenza media inferiore; nel 2004 dopo tre anni di corso serale mi sono diplomato in perito commerciale e come ultimo traguardo e sicuramente quello più importante annovero l'aver aperto un'agenzia RE/MAX con mio fratello Vito Vittore socio e Broker. La sfida più grande da fronteggiare è la crisi del mercato immobiliare, lo sviluppo dell'agenzia non trascurando la produzione, il tutto senza perdere la propria identità e i valori in cui credo.

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

La nostra agenzia è ubicata a Monopoli, una cittadina di 40.000 abitanti, a 50 km a sud di Bari. Nella mia città RE/MAX è percepita molto bene, essendo anche una realtà piccola la cui economia è basata in modo considerevole sul turismo. Abbiamo clienti che arrivano da varie parti d'Italia e anche dall'estero, quindi molti conoscono molto bene il marchio RE/MAX. I prossimi passi da compiere sono: sviluppare il nostro territorio con nuove affiliazioni favorendo l'apertura di altre agenzie in modo da ottenere una buona copertura regionale.

6) Tuo figlio/a ti dice: "Papà da grande voglio fare il/la consulente immobiliare", cosa gli/le rispondi?

Io ho due figlie, una di 12 e l'altra di 3 anni e quando mi dicono che da grandi vogliono fare le consulenti immobiliari io rispondo che va benissimo, perché è una bella professione, sono fiero e orgoglioso di tutto quello che mi ha dato e spero che in un futuro possa offrire tanto anche a loro.