



# RE/MAX

[www.remax.it](http://www.remax.it)

L'immobiliare numero uno al mondo

## I suggerimenti dell'esperto immobiliare

Tratto dal Campione del Real Estate Dirk Zeller (CEO della RealEstateChampion.com).

### “DIVENTARE UNO SPECIALISTA”

Possiedi le abilità che ti faranno ottenere un enorme successo? **Le stai sfruttando al massimo?** Le persone che vengono maggiormente ricompensate nella vita sono quelle più capaci e specializzate. Queste persone svolgono poche funzioni, ma le svolgono in maniera eccezionale e per questo vengono pagate profumatamente.

Vi faccio un esempio. Quando mio padre ha subito un'operazione a cuore aperto, è stato fortunato ad essere stato operato da un eccellente chirurgo. Questo è esattamente quello che faceva quel dottore, operazioni al cuore, e solo quelle. Certamente, ci saranno state molte altre attività legate all'operazione, e il cardiocirurgo disponeva di un team qualificato per poterle eseguire. C'era l'anestesista per far addormentare mio padre. C'era un altro chirurgo che recuperava una vena dalla gamba di mio padre e lo preparava per il by-pass. Poi ancora un altro chirurgo per aprire la cavità toracica e preparare il cuore. Dopo il completamento di tutte queste attività, entra in gioco il cardiocirurgo per fare la sua parte. Conclusa la sua parte di operazione, lascia che il suo team la completi. Come sarebbe se noi avessimo quelle capacità e quei metodi per gestire la nostra attività in quel modo? **Come sarebbe la nostra produzione se lavorassimo così?** Come sarebbero le nostre vite con un'organizzazione del genere? Il pensiero è davvero eccitante.

Se aveste capacità di vendita e di consulenza a quei livelli, abbinati ad un team forte che vi permettesse di gestire la vostra attività in quel modo, sareste pagati molto più di quanto venga pagato quel cardiocirurgo. Operate su un mercato molto più ampio rispetto a quello di un cardiocirurgo; ci sono molte più persone che hanno veramente bisogno dei tuoi servizi rispetto a quelli di un cardiocirurgo. La domanda è se state davvero traendo vantaggio da questo settore e vi state preparando a diventare dei leader. Forza, specializzazione, ed un team che abbia la capacità di supportare il vostro lavoro sono tutti elementi che vi permetteranno di avere più tempo libero, in modo che voi possiate servire una più ampia parte del mercato, ma anche godervi la vita privata. Provate a immaginare a come sarebbero la vostra vita e il vostro business se operaste in questo modo.

**In quale ramo dell'immobiliare siete specializzati?** In cosa consistono le vostre migliori abilità? Tutti noi abbiamo delle eccezionali capacità in settori specifici. Quando riusciamo a individuarle, e siamo in grado di concentrare i nostri sforzi per sfruttarle al massimo, i nostri clienti ne beneficeranno, e noi anche. La specializzazione è molto diffusa nel mondo intorno a noi. La incontriamo sempre più, non solo in medicina, ma anche in legge, contabilità, assicurazioni e perfino nello sport.

Lasciate che vi faccia un altro esempio. Quando venne formata la National Football League, inizialmente i giocatori giocavano sia in attacco che in difesa. Poi, dopo qualche anno, avevamo giocatori che giocavano solo come difensori, e altri che giocavano solo come attaccanti. Dall'inizio degli anni novanta, invece, abbiamo degli specialisti: l'attaccante, il centrocampista, il difensore.

Ogni squadra è formata da circa 20 giocatori, ognuno dei quali svolge un preciso ruolo. Sono specialisti nella carriera del football professionistico.

Per creare un business immobiliare specializzato, che valorizzi il vostro team, dovete prima valutare cosa sapete fare meglio, cosa vi piace fare, e cosa è necessario fare, indipendentemente dalle vostre abilità e dai vostri interessi. Identificate poi quelle attività che non vi piacciono per niente e quelle in cui siete meno abili. Poi preparate un piano che vi permetta, nel tempo, di eliminare queste attività e delegarle ai più capaci ed entusiasti membri del vostro staff.

Per esempio, magari a voi piace incontrare i clienti, ma non vi piace seguire la chiusura. Consolidate e definite il vostro processo di chiusura, in modo che un membro del vostro staff possa prenderlo in consegna, permettendovi così di svolgere le attività che più vi piacciono. O magari siete molto bravi nel qualificare il cliente, ma non lo siete altrettanto nel presentare gli immobili. Fissate quindi appuntamenti nel vostro ufficio per qualificare il cliente, ma delegate ad altri il compito di mostrargli l'immobile. Gli esempi sono infiniti.

La vita è davvero troppo breve; ognuno di noi dispone di un tempo limitato per godersi le gioie della vita. **Perché non sfruttare al meglio il tempo a nostra disposizione ideando un business strutturato in base alle vostre abilità e ai vostri desideri?** Quindi ingaggiate, formate e costituite un team di specialisti che possa integrare le vostre capacità e vi aiuti a raggiungere il successo. Credo fermamente che in questo modo, chiunque venga coinvolto nel processo – i vostri clienti, il vostro staff, la vostra famiglia, e voi stessi – sarà vincente. Con un sistema del genere, che sfrutta al massimo le vostre abilità e quelle del vostro staff, sarete in grado di raggiungere il successo molto prima di riuscire a dire: "Passami il bisturi, per favore."