

L'Agenzia Immobiliare di successo

*Processi, protocolli e modelli
per titolari e consulenti immobiliari*

Immagini realizzate dall'autore.

Sandro Marcucci

L'AGENZIA IMMOBILIARE DI SUCCESSO

*Processi, protocolli e modelli
per titolari e consulenti immobiliari*

Manuale

BOOK
SPRINT
E D I Z I O N I

www.booksprintedizioni.it

Copyright © 2023
Sandro Marcucci
Tutti i diritti riservati

Prefazione

Sono sempre felice quando mi chiedono di scrivere la prefazione di un libro.

Si tratta di un attestato di stima. Proprio per questo, prima di accettare, cerco non solo di leggere con attenzione il libro in questione, ma di comprendere le motivazioni che ne hanno generato l'uscita.

Pensavo che il libro di Sandro avesse un taglio diverso, che fosse un libro più commerciale.

Ho scoperto invece un libro completo ed estremamente dettagliato, molto interessante per gli addetti ai lavori.

Particolarmente indicato per chi desidera costruire un metodo di lavoro, così come per coloro che desiderano confrontare la propria attività con dei parametri certi.

Il "titolo" del libro "l'agenzia immobiliare di successo" esprime bene la volontà di Sandro Marcucci di fornire indicazioni e spunti importanti.

Il lettore potrà apprezzare la precisione, la ricchezza di particolari, l'attenzione ai dettagli nella descrizione dei vari protocolli di ogni singola azione legata all'attività.

Ogni singola attività viene descritta e schematizzata, gli esempi sono pratici e concreti. L'agente immobiliare che legge il libro si potrà ritrovare in tante pagine del testo, condividendo molte situazioni vissute.

La finalità è quella di costruire un modello operativo ricco di procedure, per rendere la gestione di un'agenzia un'attività estremamente pianificata.

Un altro aspetto positivo del libro è l'ordine. Ordine nella cronologia dei capitoli: si parte dai "contatti" per arrivare al "post vendita", alla "gestione del tempo", passando per

tutte quelle attività quotidiane che scandiscono lo sviluppo di una trattativa così come quello di un'agenzia che vuole avere successo.

La stessa “autobiografia” è ordinata e perfettamente contestualizzata, quasi a svelare i valori di cui l'autore si rende portatore.

Un libro scorrevole ed interessante per gli addetti ai lavori, una scrittura utile per i professionisti del settore e, ne sono convinto, un bell'esercizio per lo scrittore. Un esercizio che rivela la passione e la competenza settoriale di Sandro.

Buona lettura

Gian Luigi Sarzano
Imprenditore, scrittore, coach

Introduzione

Chi Sono

Classe 1978, l'anno del sequestro Moro, dell'assassinio di Peppino Impastato, l'anno dei due papi, l'anno in cui Sandro Pertini diventa presidente della repubblica, forse uno dei più amati dal popolo.

Proprio in onore di Pertini, i miei genitori mi hanno dato lo stesso nome.

Figlio di genitori che si sono separati, quando ero adolescente, mio padre impiegato comunale, e mia mamma professoressa delle scuole elementari.

Ho avuto una carriera scolastica in discesa, l'alta qualità che esprimevo da piccolo, è andata via via scemando crescendo. Ho trascorso adolescenza e giovinezza all'insegna del fare sempre festa, amici, e luoghi più o meno raccomandabili. Non ho terminato l'università, ho abbandonato al terzo anno, dopo aver avuto alcune vicissitudini personali e di salute. Il mio senso del dovere e la mia personale coscienza, mi hanno sempre accompagnato e indicato la giusta via.

Ho avuto la mia prima esperienza lavorativa a 14 anni, e da lì ho fatto i lavori più disparati che un adolescente/ragazzo possa fare.

Come la stragrande maggioranza di adolescenti e ragazzi, non avevo idea di cosa avrei fatto da grande, o meglio le idee e le aspirazioni cambiavano frequentemente, ma senza la convinzione adeguata a perseguire seriamente un obiettivo.

Le più lunghe esperienze lavorative le ho avute come impiegato in aziende di arredamento, mi occupavo di gestione clienti, ordini e produzione. Ho anche avuto esperienze lavorative all'estero, a Londra come Diver di Domino's Pizza e cassiere di supermercato, ed a Bruxelles dove ho lavorato al Consolato d'Italia.

Ho frequentato vari corsi di formazione mentre lavoravo: la mia ultima aspirazione da ragazzo è stata quella di diventare un esperto di internetworking e VPN!

Intorno all'età di 25 anni, una decisione però l'avevo presa: non sarei stato per tutta la vita un lavoratore dipendente.

Avere orari fissi e la possibilità di fare le ferie esclusivamente in determinate finestre temporali prestabilite mi facevano sentire come se la mia vita fosse in "ostaggio".

Avevo già deciso che sarei diventato un libero professionista.

Credo che tutte le esperienze che facciamo seguendo il nostro istinto, anche se non sembrano minimamente collegate tra loro, facendone tesoro, ad un certo punto si incastrano per costruire il puzzle della nostra vita.

Non rimpiango niente di quello che ho fatto fino ad oggi, rifarei tutto.

Ma veniamo a noi: ho preso il famigerato "patentino" da agente immobiliare nel 2006, in pratica, per caso.

Con i miei compagni di "merende", ex universitari, nacque l'idea, al tempo innovativa, di creare uno studio associato di professionisti. Un luogo dove poter riunire le nostre future professionalità. C'era l'informatico, il commercialista, l'avvocato, il consulente finanziario ed il consulente energetico, mancava l'agente immobiliare.

Io in quel periodo ero l'unico che non faceva nulla, avevo da poco deciso di smettere con l'università, venne pertanto naturale, con il mio spirito di mettermi in gioco, di candidarmi per tale ruolo.

Decisi quindi di iscrivermi al corso, ed ottenni l'iscrizione all'ex ruoli degli "Agenti di affari in Mediazione" in pochi mesi.

All'inizio non ero convinto che l'agente immobiliare potesse diventare il mio lavoro, ho impiegato un po' di tempo prima di decidermi ad entrare come collaboratore presso un'agenzia immobiliare.

Il progetto dello studio associato non è più partito, ognuno ha preso strade diverse, ed io a fine 2007 ho deciso di aprire la mia piccola agenzia immobiliare con il mio marchio.

Fin dai primi anni, ho affiancato all'attività di agenzia immobiliare, quella di amministratore di condominio.

Ritenevo che l'attività di intermediazione fosse volubile, soggetta alle variazioni del mercato, pertanto non idonea a garantirmi una stabilità reddituale nel corso degli anni.

Per questo motivo, ho integrato fin da subito l'attività di amministrazione di condominio, la quale, con tutte le sue problematiche, mi dava una base "fissa" di fatturato.

Nel corso degli anni, sono arrivato a gestire oltre quaranta condomini, ed assumere due dipendenti, una segretaria con patentino di agente immobiliare, ed una segretaria dedicata all'amministrazione condominiale.

Ad un certo punto, analizzando le quantità di tempo che le due attività impiegavano il mio ufficio, in relazione alla redditività prodotta, ho capito che dovevo abbandonare l'attività di amministrazione condominiale.

Dalla presa della decisione, ho impiegato quasi due anni a concretizzarla, ed a "liberarmi" totalmente, per potermi dedicare a tempo pieno all'agenzia immobiliare.

Dico liberarmi perché l'attività di amministratore mi portava via moltissime energie fisiche e mentali, oltre a causarmi uno stress che era diventato per me insostenibile negli ultimi anni.

Non è stato facile privarmi di una parte molto considerevole del mio fatturato annuale, ciò è stato possibile grazie ad un cambio di approccio rispetto all'attività di agenzia immobiliare: ho capito che l'attività di agenzia immobiliare se ben strutturata, può generare flussi di cassa prevedibili e programmabili, indipendentemente dalle fasi cicliche di mercato.

Nel 2019 ho deciso di puntare tutto su di un processo di sviluppo della mia agenzia, firmando l'affiliazione ad un franchising a decorrere dal 2020, e modificando totalmente i miei obiettivi ed anche il mio lavoro.

2020... anno di COVID, un lockdown durato oltre due mesi, dal 9 Marzo al 18 Maggio.

Un periodo estremamente difficile, che tutti noi ricorderemo a vita.

La paura per la nostra salute, per la nostra famiglia, la paura per la nostra professione.

Da titolare di agenzia in quel periodo avevo due alternative: stare a leccarmi le ferite ed a disperarmi della situazione; oppure rimbocarmi le maniche e mettere a frutto il tempo che avevo a disposizione.

Per me è stato un periodo di formazione pazzesco, ho riempito la mia agenda fin da subito con webinar, corsi di formazione on-line, video conferenze con colleghi italiani e stranieri, libri.

E qui ho subito benedetto la scelta del franchising e i colleghi che ho conosciuto, in quanto non mi sono mai sentito solo, ho avuto a disposizione strumenti e collegamenti che ho iniziato subito a mettere a frutto.

Ho capito che era un'opportunità incredibile per dedicarmi alla crescita professionale al 100%, ed essere pronto a ripartire alla grande, con una progettualità di breve e medio-lungo termine non appena venisse decretata la riapertura.

Oggi non mi occupo più di acquisizione e di vendita: il mio lavoro consiste nel coordinare e sviluppare l'agenzia, reclutare e formare nuovi collaboratori, studiare ed applicare strategie di crescita aziendale.

Dal 2019 la mia agenzia sta costantemente raddoppiando il fatturato dell'anno precedente.

Crisi economica, mercato stagnante, rialzo dei tassi, ci sono sempre stati e sempre ci saranno nel mercato.

Come il lockdown ci ha insegnato, individuare cause esterne come responsabili di contrazioni del nostro lavoro sono solo alibi.

Sta sempre a noi essere focalizzati, agire su ciò che possiamo modificare, trovare soluzioni ed applicarle, per evolvere e migliorare sempre.

Motivazione libro

- Lavorare senza esclusiva, con incarichi verbali, a prezzi dettati dal cliente, rincorrere i clienti dappertutto e tutti i giorni, sabati, domeniche e festivi, trovarsi in contenziosi legali con clienti che ci hanno “scavalcato” e colleghi che hanno operato in modo scorretto.
- Essere trattato dal cliente come “uno dei tanti”, il ragazzino dell’agenzia immobiliare, lo zerbino sul quale pulirsi i piedi prima di visitare le case.

Ad un certo punto ho detto basta. Ho cambiato la struttura ed il metodo, e voglio condividere con te tutto ciò che mi ha permesso di creare un’agenzia immobiliare che lavora solo in esclusiva ed a provvigioni piene.

Questo libro nasce dalla volontà di creare un manuale interno, dove scrivere ed unificare tutte le procedure, i protocolli ed i segreti operativi della mia agenzia.

Iniziata la stesura ho pensato: perché non renderlo potenzialmente disponibile a chiunque?

Credo che la condivisione dei metodi, delle procedure, delle best practice sia molto importante tra colleghi.

La mentalità del proprio orticello oggi è deleteria.

Condivisione e collaborazione fanno parte dei nostri valori aziendali, e ritengo dovrebbero essere cardine nella nostra categoria, con lo scopo di crescere tutti professionalmente, ed offrire un servizio di livello sempre più alto ai nostri clienti.

Da qui l'idea del libro.

Non ho la pretesa di essere perfettamente esaustivo ed estremamente analitico nell'analizzare ogni concetto (sarebbe necessario scrivere un'enciclopedia), ma di far capire al lettore quali sono i processi che mi hanno consentito di cambiare il mio metodo lavorativo e raggiungere i risultati che mi ero prefissato.

Ho scritto questo libro con la massima umiltà (ci sono titolari di agenzia ed agenti immobiliari molto più bravi e preparati di me) e con la determinazione di voler dare il mio contributo alla nostra categoria ed al nostro lavoro quotidiano.

Ritengo che ognuno possa compiere il suo percorso e fare i suoi passi con i suoi tempi, i suoi scopi ed i suoi obiettivi: ognuno di noi può essere artefice del proprio futuro, e contribuire a migliorare il futuro degli altri.

Se sei un Agente Immobiliare, Titolare di Agenzia o Collaboratore, questo libro è per te!

La passione per il mio lavoro, la voglia di trattare tematiche della professione di agente immobiliare, di confrontarmi con i colleghi, di condividere la mia esperienza, di ricercare e di migliorare costantemente, ciò mi ha convinto a pubblicare questo libro.

Se tu, una volta letto, lo avrai ritenuto utile al tuo scopo, io avrò raggiunto il mio.

In questo libro mi metto "a nudo", anni ed anni di esperienza sul campo, di porte sbattute in faccia, di errori, di successi, di formazione, di miglioramento continuo, paure, traguardi: qui condivido tutto, anche i segreti e le chicche, imparate in 16 anni di esperienza sul campo.