

**La storia.** L'esperienza di Antonella Della Bitta che ha scalato le classifiche dei producer immobiliari

# «Più sensibili i broker in rosa»

di **Enrico Bronzo**

**S**i chiama Antonella Della Bitta, ha 46 anni, è sposata da 21 anni e ha due figli di 17 e 13 anni. Ha sempre amato il concetto di casa, ereditando dalla sua famiglia di origine valtellinese l'attaccamento a un bene così importante e duraturo, simbolo di unità familiare. Subito dopo il diploma inizia a lavorare nel campo immobiliare fino al 1990. Arrivano i figli e, per dedicarsi alla famiglia, accetta fino al 2004 un part-time in uno studio di architetti.

«Poi, tre anni fa - racconta - un incontro casuale e fortuito mi mette in contatto con il mondo **Remax** dove trovo la possibilità di poter fare quello che avevo sempre amato: vendere case con professionalità». Tre le caratteri-

stiche che elenca come fattori decisivi, a partire dal metodo *win/win*, dove oltre al broker (il titolare dell'agenzia in franchising) possono avere soddisfazioni anche l'assistente (l'apprendista) o il consulente (l'agente con tanto di patentino). «Le strutture tradizionali - paragona Della Bitta - con un titolare e 1-2 venditori stipendiati con piccoli incentivi sulle vendite sono "vecchie" e non aiutano a crescere».

Gli altri due motivi sono la possibilità di far parte di una squadra motivata e lo svolgimento di corsi di formazione validi e innovativi, per esempio sulla psicologia dei clienti. «Non dimenticando mai - sottolinea - che stiamo vendendo il bene più importante della vita e che l'acquisto di un'abitazione è essenzialmente un fatto emozionale».

Sulle emozioni le donne sono più preparate degli uomini. «Ne ho avuto conferma - spiega - durante un recente corso tenuto da un broker **Remax** di Bari (ha 36 consulenti tra cui molte donne), per il quale il mondo femminile ha maggiori possibilità in questo campo perché ha una capacità maggiore di soffrire e «una superiore, non me ne vogliono i colleghi uomini, determinazione e sensibilità psicologica che ci porta a entrare maggiormente in sintonia con l'acquirente. Abbiamo antenne più ricettive nel capire cosa vuole il cliente».

Antonella Della Bitta vuole restare assistente/consulente (le piace vendere) e non diventare broker, figura dedita al reclutamento. Nel primo semestre 2008 è stata prima *top producer* nell'area nord e nona a livello nazionale,

con 90 mila euro di entrate. Sarebbe arrivata quarta se nella graduatoria non ci fossero stati cinque broker (per lei sarebbe giusto che ci fossero due classifiche distinte) e conta di ripetersi anche nel 2009: per ora è già a quota 11 fatture.

Questi, infine, i numeri di **Remax** in Italia: 202 agenzie con circa 1.400 affiliati, di cui tre a Milano con dimensioni da 200 a 600 metri quadrati in grado di ospitare a regime 120 consulenti. Il modello **Remax** si basa sul concetto di studio associato, sulle sinergie e l'ottimizzazione dei costi di gestione che ne derivano. «La provvigione per l'affiliato - spiega Della Bitta - può essere del 50 o dell'85% del totale, da confrontare con i circa 7-800 euro fissi, più una provvigione fino al 20% proposta dalle agenzie tradizionali, a fronte di circa 5-600, oppure 800 euro al mese di spese».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## I PUNTI DI FORZA

«Rispetto agli uomini durante una compravendita la donna sa gestire meglio sotto l'aspetto emozionale le esigenze della clientela»



**Varesina doc.** Antonella Della Bitta, 46 anni

**FRANCHISING**  
 In rete si vende meglio  
 21,5 miliardi 852  
 33 183.000 33.500  
 5.113