



## INTERVISTA A MIRCO GRANOCCHIA BROKER DI RE/MAX CENTRO PERUGIA



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

Nel 1983 mi sono diplomato geometra e per un po' ho intrapreso questa professione che mi ha messo in relazione col mondo immobiliare. Dal 1988 ho iniziato, quindi, a collaborare come consulente per le principali agenzie immobiliari di Perugia, fino alla decisione, nel 1992, di aprire un'agenzia insieme con un socio. Nel 2000 la svolta: ci uniamo ad un'altra agenzia e entriamo tutti insieme nel circuito RE/MAX. Da allora il mio modo di avvicinarmi al lavoro e svolgere questa professione è radicalmente cambiato. E nel 2005 ho maturato un'altra importante decisione, quella di aprire un'Agenzia RE/MAX tutta mia.

### **2) Sei considerato uno dei veterani di RE/MAX in quanto fai parte del gruppo da ben 11 anni. Quali sono i passi che hai compiuto inizialmente nella fase di start-up?**

Il primo passo è stato senz'altro quello di divulgare il concetto RE/MAX nella mia città: anche se oggi tutti sanno chi siamo e cosa facciamo, all'inizio qualcuno pensava vendessimo mongolfiere...! Il momento più duro è stato il reclutamento iniziale, quando dovevo far capire ai potenziali consulenti quello che era il metodo RE/MAX, totalmente rivoluzionario sia negli aspetti della relazione del consulente con l'agenzia, sia nel modo di rapportarsi al cliente... non è stato facile, ma molti hanno poi creduto che il metodo RE/MAX fosse vincente. Le Career Night sono state un valido aiuto per dare l'idea che qualcosa stava cambiando nel mercato immobiliare della nostra città!

Poi, il secondo importante passo è stato quello di far conoscere RE/MAX alla potenziale clientela, di convincere la gente che affidarsi a un professionista RE/MAX significa avere un consulente a 360° che cura in tutto e per tutto gli interessi del cliente. Ma questa, per quanto molto sia stato fatto, è una sfida tuttora aperta.



### **3) Qual è la tua Mission d'agenzia?**

Da quando ho inaugurato la mia agenzia, RE/MAX Centro, mi sono sempre prefisso, innanzitutto, di offrire al cliente un servizio professionale e qualificato: per questo insisto sempre tanto con i miei Assistenti e Consulenti per non tralasciare mai la formazione e l'aggiornamento che ritengo basilari in questo mestiere. Il cliente, le sue esigenze, le sue aspettative, devono essere al centro. Poi, un altro obiettivo che mi sono posto come prioritario è la collaborazione all'interno dell'ufficio e fuori: lavorare in un clima di condivisione e stima reciproca fa bene al gruppo ma anche al cliente finale, che può usufruire della professionalità non di un agente solo ma di un team al suo servizio.

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

Il primo grande traguardo raggiunto è stato senz'altro l'apertura di una mia Agenzia a Perugia, naturalmente con RE/MAX, la prima, in società, nel 2000 e poi quella da solo nel 2005. Negli anni la mia fedeltà al franchising mi ha portato ad avere piccole grandi soddisfazioni, come il riconoscimento come Top Mega Office Small Market nel 2007 o gli Executive Club del 2007 e del 2010. Nel 2010 ho anche aperto un'altra agenzia a Foligno. Ma al di là dei premi, le grandi soddisfazioni vengono ogni giorno nel vedere i frutti del mio lavoro e della mia perseveranza. Un esempio? Siamo stati i primi nella mia città a credere nella collaborazione tra agenzie e non abbiamo mai smesso di ricercarla, anche quando ci venivano chiuse le porte in faccia. Adesso molte agenzie copiano il nostro metodo e cominciano ad arrivarci le prime timide richieste via mail... Ecco, questa forse è la grande sfida del momento: riuscire col metodo RE/MAX a superare questo momento di crisi trasformandolo in un'opportunità, quella di cambiare una mentalità diffusa nel nostro ambiente che vuole l'agente immobiliare come un "sensale" che lavora da solo, per lasciare invece il posto a quello che fa di noi dei professionisti seri, preparati e aggiornati, pronti a collaborare nell'interesse del cliente. Sono convinto che quello che ci fa volare "above the crowd" nel mercato immobiliare è proprio questo: affrontare ogni crisi come se fosse una grande sfida. E vincerla grazie alla forza di un gruppo fantastico.

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

Come accennavo, nella mia città è senz'altro più difficile lavorare che su piazze più importanti come, ad esempio, Roma o Milano. In una realtà provinciale in cui il professionista immobiliare è visto con diffidenza e vige in primo luogo il fai-da-te anche nella compravendita immobiliare, far affermare il metodo RE/MAX non è stato facile. Oggi però vedo che la gente comincia a fidarsi del nostro marchio, a riconoscerci una professionalità che altri non mettono in atto. I nostri consulenti immobiliari sono soprattutto delle persone, dei volti: questo ci contraddistingue anche a livello pubblicitario dato che sulle riviste compaiono le foto di tutto lo staff. Vedo che questo crea fiducia, le persone sono colpite dai volti: un nome si dimentica, un volto si ricorda molto più facilmente. Anche a distanza di tempo ci sono persone che tornano da noi per parlare con... e puntano il dito sulla foto del giornale!



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

Per ora il mio figlio più piccolo pensa che vendiamo... pali! A parte gli scherzi... gli direi che non lo aspetta una vita facile, che dovrà lavorare duro, aggiornarsi, informarsi, impegnarsi, accettare sempre nuove sfide, ma che ogni giorno sarà diverso dall'altro, che non avrà tempo di annoiarsi dietro una scrivania, che conoscerà tantissime persone diverse e imparerà da loro ogni volta qualcosa di nuovo, che la stretta di mano di un cliente soddisfatto lo ripagherà della fatica, che grazie a RE/MAX potrà svolgere questa professione nel migliore dei modi per essere un professionista migliore e anche un/una uomo/donna migliore.