



INTERVISTA A GIUSEPPE BALDUCCI BROKER DI RE/MAX MEDITERRANEA TRANI (BA)



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

Ero impiegato in un'azienda che operava nei lavori pubblici, dopo sono entrato nel settore immobiliare con formazione professionale maturata in Gabetti, esperienza durata poco più di un anno. Successivamente ho iniziato l'attività in proprio aprendo una agenzia a carattere individuale condivisa, come marchio, con altri colleghi di quattro città limitrofe alla mia.

Questo sistema era già un segno premonitore legato alla filosofia di lavoro che faceva già parte del mio modo di vedere, l'approdo a RE/MAX è stata quindi una naturale evoluzione, dal momento che le caratteristiche, il metodo e la tecnologia RE/MAX erano e sono quelle a me più gradite.

2. Quali sono i passi che hai compiuto inizialmente nella fase di start-up?

La fase di start up è stata particolarmente interessante e coinvolgente, poiché ho avuto la fortuna di aprire un info-point collegato alla prestigiosa agenzia RE/MAX Stella Polare di Bari; un'esperienza proficua sotto il profilo umano e professionale.

3. Qual è la tua Mission d'agenzia?



Mi sono imposto di continuare un percorso professionale all'insegna di una filosofia deontologica di alto livello da attuare sia con i colleghi sia con i clienti, allo scopo di collezionare crescenti e duraturi successi.

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

Il fatto stesso di essere riuscito ad ottenere il “mantenimento” della squadra che ho formato negli anni, nonostante i difficili momenti di crisi che attanagliano il mercato è per me un considerevole traguardo raggiunto, che mi incita ad ambire ad ulteriori e migliori risultati.

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

Il marchio RE/MAX nella mia città non era conosciuto, fino a quando non l'ho promosso io con l'apertura della mia agenzia, che ha dato pregevole impulso a tutte le attività immobiliari, usufruendo degli strumenti che l'organizzazione mi ha messo a disposizione. Oggi RE/MAX nella mia zona è diventata una realtà che compete con i migliori marchi e con le storiche realtà immobiliari della città. Ci siamo ritagliati, non senza sforzi, un vasto spazio di credibilità ed affidabilità, ovviamente associati alle persone che operano nell'agenzia grazie ad un'attenta selezione nell'acquisizione dei consulenti. Posso dire di essere ampiamente soddisfatto del connubio che si è creato con il marchio RE/MAX e noi operatori al servizio della città.

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

E qui vengo alla domanda più simpatica alla quale rispondo con piacere: devo dire che il sottoscritto ricopre un doppio ruolo, uno quale Broker dell'agenzia, l'altro quale padre di uno dei consulenti che vi opera attivamente. Inoltre grazie o, a causa, della mia età ho la fortuna di avere avuto due generazioni di figli. Spiego, il primo anche lui formatosi PRESSO RE/MAX Stella Polare di Bari, si è trasferito nella mia agenzia come consulente dopo aver superato l'esame per agente immobiliare. Oggi lavora e si sta affermando sempre più sul mercato.

La seconda generazione, anch'essa è conosciuta in RE/MAX, perché grazie alla iniziativa *Work Week di RE/MAX*, Michele il più piccolo dei miei figli, avendo sempre partecipato con entusiasmo al progetto, è sempre più convinto di seguire le orme paterne e del fratello maggiore. L'iniziativa *Work Week di RE/MAX* giunta nel 2011 alla sua seconda edizione in Italia, nel mese di giugno, consiste nel coinvolgere i 1.500 consulenti immobiliari affiliati al network RE/MAX nel portare i loro figli in Agenzia durante una giornata lavorativa tipo, per una settimana, e mostrarsi in azione nel loro ambiente di lavoro, facendo vivere anche ai ragazzi la professione che esercitano.