

ANGELO MIRABELLI, CONSULENTE IMMOBILIARE DI FIDUCIA



Re/Max - Real Estate Maximum è una delle più grandi agenzie immobiliari al mondo, con numeri davvero impressionanti. Re/Max in Toscana è arrivata da qualche anno ed eravamo curiosi (e a dire il vero anche un po' preoccupati) di capire come una realtà così megagalattica si potesse muovere in una dimensione un po' particolare e delicata come la Toscana. Poi abbiamo incontrato per caso Angelo Mirabelli, responsabile di 3 agenzie in toscana, e tutti i nostri dubbi "se li è portati via il vento".

Un incontro fortuito: a tu per tu con Angelo Mirabelli di Real Estate Maximum

Stavo pranzando con mia moglie in un ristorante fiorentino in [via Gioberti](#), quando, al tavolo accanto al nostro, sento parlare di [una villa del '700 in vendita a Cerreto Guidi](#). "T'interessa?" - le chiedo. Lei ride, e il



suo riso fa sorridere il signore della villa. Una battuta tira l'altra, alla fine ci ritroviamo a parlare dei nostri lavori, il mio, di scrittore, il suo, di agente immobiliare. Mi predispongo a un po' di noia, si sa, invece no, invece mi stavo sbagliando.



Angelo Mirabelli, consulente immobiliare di fiducia

Si chiama Angelo Mirabelli e lavora per la Real Estate Maximum, ma la sua agenzia in realtà si chiama Re-max Ideale; è di origine calabrese, anche se abita in Toscana dal '98. Un grande amore per la nostra terra, il suo, me lo dice e me lo ridice. Ci tiene a farlo sapere. Persona affabile, molto cordiale. Lì per lì penso: chiaro, mi vuol vendere qualcosa. Ma non è così. Non sembra proprio.

Un giorno, mentre acquistava una casa, ha chiesto all'agente che sarebbe diventato il suo ex titolare se poteva lavorare per lui, e così ha intrapreso la carriera d'immobiliarista. Da principio in proprio, poi si è interessato al franchising, e durante la grave crisi che ha colpito il settore è venuto in contatto con un agente della Real Estate Maximum. L'ha ascoltato attentamente, e prima ancora che finisse di parlare gli ha detto: *“Se anche solo la metà delle tue parole sono vere, firmo subito il contratto con voi”*.



3 agenzie Re/Max in Toscana, 3 Remax Ideale

Angelo Mirabelli mi spiega che è responsabile di 3 agenzie Re/Max in Toscana: a Empoli, a San Giovanni Valdarno, a Firenze in via Gioberti.

Re/Max - Real Estate Maximum. *"Ne ho sentito parlare"* - gli faccio. Mi sorride e mi spiega: Re/Max sta per "Real Estate Maximum". È un'agenzia immobiliare multinazionale americana che opera in franchising, fondata negli Stati Uniti, a Denver, Colorado, nel 1973, da Dave e Gail Liniger. È al primo posto nel mondo per numero di agenti e fatturato: 177 ML USD nel 2015; più di 100.000 agenti sparsi tra 11.000 agenzie. Numeri impressionanti, e anche un po' sconvolgenti. È entrata in Europa nel '94, attraverso l'Austria, e adesso è rappresentata in 110 paesi diversi. In Italia è stata introdotta nel '96 da Dario Castiglia. 350 agenzie,



3.000 agenti in totale. Wow.



Fingevo stupore ma rimanevo poco convinto. Somigliava molto a una di quelle compagnie mega-galattiche dove la forma sfavillante è una cosa, la sostanza un'altra. Una di quelle aziende che per raggiungere le stelle poggiano su molte stalle in cui i poveri buoi non vengono poi trattati troppo bene. Una di quelle aziende di cui si dice: *"Sì, sì, tutto bello, ma sotto sotto chissà «di che lacrime gronda e di che sangue»..*

I vantaggi Re/Max per gli agenti immobiliari

Invece no, invece ancora una volta mi sbagliavo. Re/Max Real Estate Maximum - mi spiega Angelo Mirabelli - è stata la soluzione ai suoi più gravosi problemi: scarse provvigioni, scarse gratificazioni. Tutto questo in Re/Max è totalmente ribaltato. Nell'azienda non ci sono titolari e agenti, né sistema gerarchico, sono tutti colleghi, e tutti hanno la possibilità di guadagnare anche molto bene e di ottenere importanti riconoscimenti secondo un criterio strettamente meritocratico. Una delle più belle sensazioni è proprio quella di essere autonomi, perché un nuovo agente non fa altro che aprire una sua agenzia nell'agenzia. Sistema orizzontale, non verticale. Sistema che funziona molto meglio, e sempre con reciproca soddisfazione.



Sì sì, un sacco di belle chiacchiere - penso -, ma poi, chissà cosa c'è dietro.

Angelo però mi spiega che chi ha una propria agenzia, ad esempio, e non di rado fatica ad arrivare alla fine del mese, basta che trasferisca i propri clienti a Re/Max - Real Estate Maximum, e oltre a trarre vantaggio da tutto l'enorme parco clienti e banca dati della compagnia, vedrà ridursi le proprie spese fino a un decimo, pagando in contropartita solo una piccola quota. Per fornire un'idea numerica, a titolo puramente esemplificativo, se prima il nuovo agente Re/Max pagava 50.000 euro all'anno per il mantenimento del proprio ufficio e dei propri dipendenti e/o collaboratori, adesso, per godere degli stessi servizi, ne pagherà solo 5.000.

E con l'enorme vantaggio di rimanere autonomo, nei limiti di una fattiva collaborazione coi colleghi. Inoltre beneficerà di una formazione specifica che lo farà crescere sia professionalmente che umanamente, e avrà molto più tempo da dedicare alla famiglia, ai figli, allo sport, agli hobby, potendo poggiare su una maggiore tranquillità di base.



Cosa significa davvero lavorare in esclusiva

Mentre Angelo Mirabelli parla, mangio e cerco la magagna, l'inghippo, la fregatura, che deve pur esserci da qualche parte.

Re/Max dà il massimo risalto possibile a ogni immobile attraverso il web, il cartaceo, i social - mi spiega Mirabelli. Vabbè, questo me l'aspettavo, è logico. E poi lavora in esclusiva - aggiunge. No, questo non me l'aspettavo. Come in esclusiva? In Italia mica siamo tanto abituati a questo genere di clausola, ci sembra un po' una limitazione alla nostra libertà, ci sembra quasi che le possibilità di incontro tra venditore e acquirente diminuiscano.

Re/Max - Real Estate Maximum preferisce gestire pochi clienti (venditori) - mi chiarisce Angelo -, un agente di media ne ha 20-25, così da poter dedicare loro attenzione, tempo, per accrescere la qualità del servizio, e soprattutto per vendere.



Perché è questo il senso finale di tutto. “Incarico di collaborazione”, lo chiamano, e non esclude affatto le altre agenzie dato che sono disposti a perdere la commissione sull’acquirente nel caso il concorrente abbia un cliente qualificato da proporre. Così le altre agenzie diventano collaboratori e l’esclusiva non è più esclusiva, anzi, significa un aumento di possibilità.

L’esatto opposto dell’azienda che coltiva il suo orticello, no? - asserisce - una crescita esponenziale delle occasioni. Il cliente riceve un unico rapporto mensile sullo stato delle trattative, e per 6-8-12 mesi, a seconda del tipo di immobile, non deve preoccuparsi di altro che di ricevere a casa, in azienda, i possibili acquirenti. Esattamente come passare un incarico a un commercialista, a un avvocato. Tanto che loro si considerano “consulenti immobiliari di fiducia”.

Be’, se è così, non è affatto male - penso. Io, cliente, lavoro molto meno, no?



Win-win: vinco io, vinci tu

Poi tenga sempre conto del win-win - mi fa -, *"il successo del singolo contribuisce a guidare il successo di tutti gli altri"*. Anche questa l'ho già sentita quando lavoravo con gli Stati Uniti. Minimo un migliaio di volte. *"Win-win anche tra acquirente e venditore? - gli domando sfidandolo - Mi sembra un po' difficile no? In genere o vince uno o vince l'altro"*. Ma lui non si scompone: questo è proprio uno dei loro contributi alla trattativa, uno dei loro plus. Una mediazione onesta, leale, sulla base dei dati in loro possesso. La loro bravura è mettere d'accordo le parti per una reciproca soddisfazione. La loro bravura è far ragionare, sulla base d'informazioni oggettive, sempre aggiornate, il venditore che la vede in un modo e il compratore che la vede in una maniera diametralmente opposta. Bravi, se ci riescono davvero.

Un immobile si può vendere in 140 paesi diversi!

"Consideri anche l'internazionalità dell'azienda - aggiunge - Un immobile messo in vendita, ad esempio, da un'agenzia immobiliare in Toscana, grazie al web diventa subito visibile in ogni agenzia Re/Max - Real Estate Maximum del mondo, America, Canada, Giappone, Cina, Australia, con un aumento esponenziale delle possibilità di vendita. E il cliente, in quel caso, trae vantaggio anche dalla procedura standardizzata dei consulenti immobiliari Re/Max e dalla loro comune filosofia. In altre parole: come scambiarsi informazioni su software perfettamente compatibili".



Bevo un bicchier d'acqua e penso a tutte le informazioni che mi ha dato. Rimugino, elucubro, sommo, detraggo. Mia moglie mi guarda. Sarà vero? Non sarà vero?

Obiettivi per il 2018

Attualmente contano 20 consulenti immobiliari - specifica Angelo Mirabelli - ma l'obiettivo è di arrivare, entro fine anno, a 30 agenti, 30 colleghi tra le 3 sedi. Mentre dall'anno prossimo l'obiettivo, ancora più ambizioso, è proseguire con l'apertura di nuove filiali Remax Ideale. Per far questo c'è bisogno anche dei neofiti - come li chiamano in gergo - *ossia di persone che non hanno esperienza come agente immobiliare ma che desiderano iniziare.*

Molti si spaventano e dicono: io non ho capacità di vendita. Be', lui sostiene che tutti ce l'hanno innata insieme ai valori dell'onestà, della trasparenza, della correttezza, e della capacità di stare bene con gli altri. Re/Max insegna a diventare imprenditori, a parlare in pubblico, a saper comunicare. Le competenze tecniche poi si acquisiscono senza difficoltà. In 6 mesi /1 anno, si può diventare validi professionisti.

"Senta, - gli faccio - se anche solo la metà delle sue parole sono vere, vengo subito a lavorare da voi". Ride. "L'ho già sentita", mi risponde. Già. Non si deve preoccupare, non mi avrà tra i piedi, non ho lo stoffa dell'agente immobiliare, checché lui ne dica.



Finiamo il pranzo, ci scambiamo le business cards. Forse potrei presentargli una persona interessata. Chissà.

Consulenti immobiliari di fiducia - mi dice prima di andarsene. - E basta coi pregiudizi su di noi, siamo gente serissima. Siamo professionisti. Ci strizziamo l'occhio l'un l'altro. Se anche solo la metà delle cose che ha detto sono vere...

[Remax Ideale](#) - Via Curtone e Montanara, 74 Empoli - Tel. +39 0571 902274 - ideale@remax.it

Scopri come diventare ["Ambasciatore di TuscanyPeople"](#) ed essere premiato. [Vedi link](#)





In collaborazione con Remax Ideale
©Copyright TuscanyPeople

Riproduzione Riservata

