

GIANLUCA SPINA

**L'AGENTE IMMOBILIARE
ECCELLENTE**

Teorie e segreti per accrescere
la propria capacità di trasferire fiducia

Gianluca Spina

Copyright © 2017, by Gianluca Spina

Prima edizione luglio 2017

Tutti i diritti sono riservati. Nessuna parte di quest'opera può essere riprodotta in alcuna forma senza l'autorizzazione scritta dell'autore/editore, ad eccezione di brevi citazioni destinate alle recensioni.

ISBN 9788826052687

INDICE

Introduzione	5
1. Definisci l'obiettivo	7
2. Come mi preparo per la giornata	15
3. La valigetta degli attrezzi	23
4. Come si cercano le notizie	27
5. Lo sviluppo della notizia	33
6. Otteniamo l'incarico	41
7. La provvigione	51
8. Le premesse e le fotografie	57
9. La pubblicità	63
10. Il ribasso	67
11. La gestione della telefonata	71
12. La visita all'immobile	77
13. La proposta	83
14. L'agente immobiliare del futuro	89
15. Alcuni miei recenti successi	91
16. Ecco cosa diranno di te	93
17. Epilogo	103
Nota sull'autore	105

INTRODUZIONE

Quindici anni fa lasciai la polizia, ero un ispettore tra i più giovani in Italia, vidi un mio amico fare l'agente immobiliare e mi innamorai di questa professione. Non mi dilungo troppo sul perché la reputi una delle più belle, perché se hai tra le mani questo libro, vuol dire che sei già un agente immobiliare o stai pensando di diventarlo.

Il motivo per cui ho deciso di scriverlo è quello di trasferirti procedure e concetti che mi hanno cambiato la vita e l'ho capito nel momento in cui mi sono reso conto che tutto ciò che tu voglia far accadere, non può che passare dalla tua capacità di trasferire fiducia. La fiducia di chi ti dà una casa da vendere, la fiducia di chi acquista, la fiducia di chi ti paga le provvigioni, la fiducia di chi si fa assistere e consigliare sui risultati futuri di una propria scelta.

Lavorare su questi argomenti e su tutto quanto relativo e complementare ad essi è stata la chiave della mia affermazione e mi piacerebbe generasse in te, la fiducia in me per poterli condividere.

Devi sapere che su questi stessi temi, sette mesi fa ho realizzato un videocorso acquistabile sul mio sito ad un prezzo molto più costoso del libro.

La mia figura oggi si sta evolvendo verso la formazione, ma per la passione che provo verso questo lavoro, non smetterò mai di essere utile a chi avrà bisogno di me in ambito immobiliare.

La vendita è per me qualcosa di cui non poter stare senza, è adrenalina e nello stesso tempo sperimentazione di strategie da divulgare nei corsi.

Ho voluto trasferire su un libro i concetti contenuti nel videocorso e porli alla portata di tutti, perché desidero aiutare ogni agente immobiliare che si senta già affermato o novizio, ad innamorarsi definitivamente di questa professione, comprendendone le enormi potenzialità in termini di soddisfazione e ricavi.

Quindi ritieniti molto fortunato per avere tra le mani questi preziosi segreti, che molte persone prima di te hanno potuto ricevere investendo molto più denaro.

Per maggiore tua garanzia circa l'attendibilità di quanto leggerai, nei capitoli 15 e 16 troverai alcuni miei successi e diverse recensioni ricevute dai clienti.

Ora dimentica tutto ciò che credi di sapere, leggi questo libro e applica le teorie in esso contenute. Se ti impegnerai il risultato sarà certo, parola mia.

CAPITOLO 1

DEFINISCI L'OBIETTIVO

Il primo passo da compiere in assoluto quando si comincia un percorso è la definizione dello scopo, l'obiettivo, dove stiamo andando, dove vogliamo andare, quindi adesso ti invito a definire il tuo, quello che da oggi diventerà un chiodo fisso e per farti capire bene cosa intenda ti porto questo esempio un po' crudo: mentre sto scrivendo ho il telefono spento, nonostante abbia mia moglie ricoverata in ospedale. Con questo voglio dimostrarti quanto non possa esserci alcun motivo che possa distrarmi dall'intento di realizzare questa opera. Ho reso l'idea?

Quindi ora definisci il tuo, deve essere un'ossessione, qualora non avessi desideri dovresti fermarti qui, ma siccome non esiste una persona che non ambisca a qualcosa, prendi un foglio e scrivilo ora.

Ovviamente parliamo tra agenti immobiliari, quindi il tuo traguardo sarà numerico, economico, sarà quanto vorrai guadagnare nel prossimo anno a partire da oggi. Va da sé che uno scopo per essere raggiungibile debba essere concreto, definito, non servono enunciati astratti come "vorrei guadagnare tanto", quello lo vogliono tutti ed in questa modalità non lo raggiunge nessuno.

L'altro aspetto è che l'obiettivo debba essere realizzabile in concreto. Se negli ultimi dodici mesi hai prodotto un fatturato di centomila euro, non puoi porti un obiettivo di un milione! Non

sarebbe raggiungibile, lo capisci anche tu e soprattutto non lo sarebbe in un solo anno. Quindi definisci il tuo scopo e fallo concentrandoti, prendendoti tutto il tempo utile.

Desidero raccontarti un'esperienza, che ho vissuto non molto tempo fa, per farti comprendere quanto sia importante fare quest'azione e guardare poi solo in quella direzione: una sera ero in macchina per accompagnare mia moglie a fare una visita medica essenziale per la sua vita.

La tipica occasione in cui, in precedenza, mi sarei comportato come un coglione, perché ero in ritardo, pioveva, c'era un traffico porco ed ero in ansia, per quanto il solo fatto di perdere quella visita avrebbe costituito un pericolo per l'esistenza di mia moglie.

Allora in passato cosa avrei fatto? Avrei inveito contro di lei perché scesa cinque minuti più tardi, mi sarei arrabbiato con le bambine che nel frattempo stavano facendo un po' di chiasso sul sedile posteriore, me la sarei presa con la macchina davanti a me per non aver messo la freccia o per avermi tagliato la strada. O peggio ancora me la sarei presa con il traffico, con il tempo, con la sfiga che mi stava inseguendo, per quanto non stessimo certo andando al cinema o a cena fuori.

Ebbene, il pensiero fisso verso la realizzazione di questo lavoro, la concentrazione verso la ricerca delle idee e delle parole da trasferirti, mi permise di ignorare completamente il traffico, fregandomene di tutto ciò che di negativo avrei potuto rilevare in contrasto con le mie necessità. E sai cosa accadde? Che il traffico quasi si diradò e arrivai anche puntuale, trascorrendo poi dopo la visita, una bellissima serata con la mia famiglia.

Con questo che cosa voglio ancora di più imprimere nella tua mente? Il concetto che se tu rivolgerai da adesso in poi lo sguardo da una sola parte, tutte le cose che di solito hai notato in passato per raccontarti le scuse utili a giustificare i tuoi

fallimenti, non le guarderai più e orienterai il tuo pensiero unicamente verso lo scopo che adesso definirai. Prenditi qualche minuto e scrivi il tuo obiettivo per i prossimi 12 mesi.

Bene, hai scritto in modo visibile su un foglio, quanto vorrai guadagnare il prossimo anno? Mi raccomando che sia raggiungibile, lo abbiamo detto prima, altrimenti non sarà funzionale ciò che ti sto per indicare, ovvero il percorso da compiere per raggiungere la meta.

Per comodità scriverò anch'io il mio obiettivo di fatturato per i prossimi 12 mesi: 200.000 euro. Ovviamente sono un agente che opera in proprio, se tu lavori con una quota percentuale sul fatturato totale, dovrai fare le opportune proporzioni.

Nell'ultimo anno la mia media di incasso per vendita è stata di 25.000 euro, prudenzialmente però ora definiamola di 20.000 euro per l'anno seguente, quindi avrò bisogno di effettuare 10 vendite per raggiungere il mio budget annuale (20.000 x 10 vendite = 200.000).

Come si arriva al raggiungimento del target? Il nostro lavoro si sviluppa attraverso le seguenti fasi:

- ricerca della notizia
- visita di acquisizione con eventuale seconda o terza visita
- incarico
- appuntamenti di vendita.

Ora dobbiamo analizzare i rapporti medi tra le fasi elencate, per stabilire la mole di lavoro che dovrò sviluppare. Io faccio 2 vendite ogni 3 incarichi, quindi quanti incarichi dovrò acquisire per effettuare 10 vendite?

Ricordi le equazioni?

$$3 : 2 = X : 10$$

dove 3 sono gli incarichi che devo prendere per effettuare 2 vendite, 10 sono le vendite che devo effettuare per avere un

fatturato pari a 200.000 euro e X saranno gli incarichi da acquisire per raggiungere tale target.

Quindi:

$$3 \times 10/2 = 15$$

Avrò bisogno di 15 incarichi di vendita per vendere dieci appartamenti.

Come si ottengono gli incarichi? Con le visite di acquisizione. Il mio rapporto tra acquisizioni ed incarichi è di 3:1, ovvero ogni tre appuntamenti di acquisizione prendo un incarico di vendita. Quante acquisizioni dovrò fare per ottenere 15 incarichi?

$$3 : 1 = X : 15$$

dove 3 sono le visite di acquisizione necessarie per ottenere 1 incarico, 15 sono gli incarichi di cui necessito e X saranno le visite che dovrò effettuare per ottenerli.

Quindi:

$$3 \times 15/1 = 45$$

Avrò bisogno di 45 appuntamenti di acquisizione per ottenere 15 incarichi di vendita.

Ora, come si ottiene un appuntamento di acquisizione? Con la ricerca della notizia. Se ho un rapporto di 2 acquisizioni ogni 6 notizie, di quante notizie necessito per fare 45 visite di acquisizione l'anno?

$$6 : 2 = X : 45$$

dove 6 sta per le notizie a me necessarie per ottenere 2 acquisizioni, 45 sono le visite che devo fare per ottenere 15 incarichi e X rappresenterà il totale delle notizie che devo ricercare sul territorio per raggiungere tale obiettivo.

Quindi:

$$6 \times 45/2 = 135$$

Avrò quindi bisogno di 135 notizie l'anno, per raggiungere il mio fatturato di 200.000 euro.

Ora devo precisare che per me la notizia è tale quando raggiungo verbalmente il proprietario di un immobile in vendita ottenendo il suo recapito, il resto non lo è.

Secondo i miei calcoli dovrò trovare 135 notizie in 10 mesi di lavoro (escludiamo per sicurezza agosto e dicembre), cioè 13.5 notizie al mese, quindi per comodità di calcolo, tra le 3 e le 4 notizie a settimana.

Questi numeri sono di un agente che lavora con qualità, che attua una discreta attività sul territorio, ma mica si ammazza, perché 3-4 buone notizie a settimana sono il risultato di uno che non fa tanti chilometri ogni giorno.

Ora con lo schema seguente voglio mostrarti come due agenti, consumando lo stesso numero di scarpe, non guadagnino allo stesso modo. Uno seppur faticando lavora senza qualità, l'altro impiegando il medesimo impegno, guadagna bene grazie al possesso di tecniche più efficaci.

Ti presento Gianluca e Luigi, due agenti immobiliari entrambi con un po' di esperienza. Macinano gli stessi chilometri consumano la stessa quantità di scarpe, fissano il medesimo numero di acquisizioni, ma il primo non ha qualità ed il secondo ne ha abbastanza, perché ha studiato e si è formato. Trovano

entrambi 12 notizie utili al mese, ma guarda la differenza nel risultato finale:

Medie di Gianluca

notizia/acquisizione 3:1
acquisizione/incarico 4:1
incarico/vendita 3:1
vendite 3-4

Fatturato prodotto = 60.000/80.000 euro

Medie di Luigi

notizia/acquisizione 3:1
acquisizione/incarico 4:2
incarico/vendita 3:2
vendite 13-16

Fatturato prodotto = 260.000/320.000 euro

Hai notato la differenza?

Con la stessa fatica iniziale Luigi è ricco e Gianluca non lo è affatto, per quanto ignori il seguente principio che costituisce il focus di questo libro:

FORMAZIONE = QUALITÀ

QUALITÀ = BENESSERE

FORMAZIONE = BENESSERE

Capisci come la formazione sia tutto? Certo, senza la voglia di lavorare non si fa niente, ma se hai voglia di lavorare e non ti formi non vai da nessuna parte, soprattutto se sei un agente non indipendente. Perché guarda cosa accade:

con una provvigione media del 15% sul fatturato prodotto

- Gianluca porta a casa ogni anno un guadagno compreso tra 9.000 e 12.000 euro;

- Luigi porta a casa ogni anno, un guadagno compreso tra 39.000 a 48.000 euro.

Mi sembra evidente quanti soldi butti via Gianluca trascurando la formazione e prima o poi lascerà questa professione perché non ottiene i risultati sufficienti per vivere.

Con questo schema ti ho appena indicato il percorso da intraprendere per raggiungere un fatturato appagante, la differenza tra te e un altro agente immobiliare sarà costituita dalla tua ambizione e dall'applicazione di questi principi.

Se non li condividi o credi di non aver alcun bisogno di apprendere puoi fermarti qui, avrai solamente buttato qualche euro per aver acquistato un libro in più. Ma se invece hai compreso l'importanza di formarti allora sei pronto a partire per raggiungere il tuo obiettivo, grazie alle tecniche che ti trasferirò. Attenzione però, è importante che tu le attui e che ci creda ciecamente, devi darmi fiducia, non te ne pentirai.