«LA FORMAZIONE AIUTA A CRESCERE»

Loretta Lazzarini è la fondatrice del Centro servizi immobiliari di Mandello «In ogni lavoro è fondamentale aggiornare e migliorare le competenze»

GIANFRANCO COLOMBO

La formazione è uno dei punti fermi del Centro servizi immobiliari di Loretta Lazzarini, che compie venticinque anni. Al centro di ogni sua attività c'è la consapevolezza che solo una professionalità sostenuta da accurata preparazione è alla base del lavoro dell'agente immobiliare.

Che posto ha la formazione nel suo lavoro ed in quello dei suoi collaboratori?

Studiando il mercato ho avuto il piacere di conoscere l'americano Mike Ferry, il miglior formatore per i sistemi di vendita immobiliare. Frequento ogni anno corsi di perfezionamento sia in Italia che negli Stati Uniti. E da lì è iniziato un lungo percorso che mi ha consentito di conoscere formatori straordinari come Tiziano Benvenuti, Francesco Cappello, di Mike Ferry Italy, Paolo Ruggeri e Ivan Zorzetto di Open Source Management. La formazione per noi è uno snodo essenziale e indispensabile per tutto il personale presente in azienda. L'agente immobiliare professionista non è la persona che ti apre la porta per farti vedere un immobile, ma il professionista che deve avere un'ampia gamma di competenze. L'agente immobiliare professionista deve avere nozioni giuridiche, urbanistiche, catastali, fiscali e deve entrare in empatia con il cliente offrendogli la massima serietà, trasparenza e fiducia. Il punto di forza di un vero intermediatore è la garanzia di un'assistenza e di una consulenza professionale in ogni fase dell'operazione di compravendita, il cliente viene accompagnato passo passo nella vendita e nell'acquisto.

Loretta Lazzarini, fondatrice del Centro servizi immobiliari

Il Centro servizi immobiliari nasce a Mandello nel 1998. Ha poi aperto anche a Lecco (1999) ed a Milano (2005) nel quartiere Isola. Come è nata questa sua passione?

Non sono arrivata subito a questa professione. L'agenzia di Mandello l'ho aperta che avevo due bambini piccoli: Davide di 8 e Ilaria di 2 anni. In precedenza avevo lavorato prima in Comune a Mandello e poi, per quindici anni, nell'impresa edile di Giorgio Faggi, che oggi è socio del Csi, nonché mio marito. In quegli anni mi sono innamorata del mattone e ho imparato a fare di tutto. Avevo letto sul Sole 24Ore che in America c'erano agenzie che si occupavano degli immobili a 360 gradi: vendite, acquisti, ristrutturazioni, l'interlocutore era uno solo. Ho impiegato un anno a mettere nero su bianco il progetto e sono partita. Giorgio Faggi mi ha lasciata andar via ad una sola condizione, che anche lui fosse della partita.

Come è stato l'inizio di questa nuova avventura?

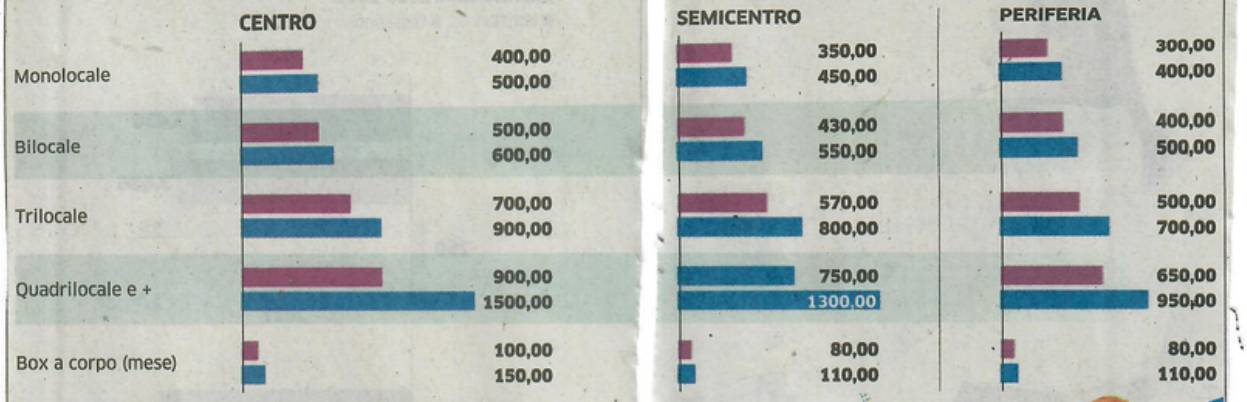
Il primo giorno lo ricordo benissimo. Ero in ufficio con un'impiegata e mi chiedevo cosa avrei fatto. Noi eravamo in un locale occupato prima da un notaio. Capitò così una signora che cercava il notaio e che io invitai comunque a sedersi per dirmi le sue esigenze. In sintesi, la signora abitava a Lecco in un palazzo delle Ferrovie dello Stato che le avevano proposto di acquistare il suo appartamento. Mi impegnai ad approfondire la questione, sentii le Ferrovie, ottenni di gestire tutti gli inquilini e in breve feci tutti gli atti di vendita del Palazzo contemporaneamente, nella sala civica del Comune di Mandello, che avevo affittato. Fu una bella impresa.

Poi arriva la Deutsche Bank. Ce ne vuoi parlare?

Nel 1999 cercavo un immobile a Lecco ed avevo sentito che la Deutsche Bank ne stava vendendo alcuni. Vado a Milano, in via Santa Sofia, e parlo con il responsabile. Gli immobili a Lecco non mi andavano bene ed allora, già che c'ero, gli chiedo se potevo candidarmi ad essere il loro agente immobiliare. Ovviamente cercò di farmi capire che ne avevano già, ma io tenevo duro ed allora mi consegnò la lista di tutti gli immobili che erano in vendita e mi diede il tempo di un caffè per sceglierne uno. In quella lista c'era il mondo ed io scelsi, con grande stupore del mio interlocutore, un immobile in via del Colosseo a Roma valutato 900 milioni di lire. Feci i salti mortali, perché avevo 60 giorni per chiudere l'affare, e grazie alla collaborazione di un'Immobiliare di Città del Vaticano riuscii a venderlo. Ovviamente le Ferrovie e Deutsche Bank divennero miei clienti.

Mercato immobiliare, i numeri del 2023

Lecco - canone libero (*)



(*) Per appartamenti arredati, si consiglia di aumentare il valore del 10%

Comuni principali - canone libero (prezzi al mq)

	CENTRO		SEMICENTRO		PERIFERIA	
Calolziocorte	75,00	92,00	58,00	92,00	52,00	64,00
Colico	75,00	103,50	58,00	92,00	46,00	64,00
Mandello del Lario	87,00	103,50	69,00	92,00	46,00	81,00
Merate	87,00	103,50	75,00	92,00	58,00	81,00
Valmadrera	75,00	92,00	58,00	80,50	46,00	75,00

FONTE: rilevazione prezzi mercato immobiliare 2023, Fimaa Confcommercio

+13%
Compravendite nel comune di Lecco
(da 653 del 2021 alle 737 del 2022)

+4,2%
Compravendite in Provincia di Lecco
(da 4197 del 2021 a 4375 del 2022)

Withub

«Nella professione sono numerose le nozioni da saper gestire»

«Ogni anno seguo diversi corsi di perfezionamento su varie materie»

Adesso cos'è il Centro Servizi Immobiliari?

Nel corso degli anni l'azienda si è ingrandita anche grazie all'arrivo dei miei figli, Davide nel 2014, oggi manager finanziario e responsabile della sede di Milano, e Ilaria arrivata nel 2019, marketing manager e responsabile della filiale di Mandello. Al mio fianco, poi, c'è sempre Giorgio Faggi. Il team del Csi vanta oltre 15 collaboratori con background eterogenei, diverse fasce di età ed un forte spirito di squadra. Dal primo slogan "Professionalità a 360°", si è passati ad un mantra ancora più legato ai nostri clienti, ovvero: "Non vendiamo cemento e mattoni, ma una nuova qualità di vita", perché crediamo che la casa o l'immobile rappresenti il sacrificio e gli sforzi di una famiglia, di un imprenditore, di un investitore e che ognuno di noi abbia il diritto di avere un'ottima qualità di vita.

Come ci ha detto, lei ha iniziato a fare l'imprenditrice con due bambini piccoli. Come si fa ad essere donna, mamma e imprenditrice senza trascurare nulla di questi universi in apparenza paralleli?

Credo fortemente che ogni donna possa fare la differenza a livello lavorativo. Mentre l'azienda cresceva, e con lei gli impegni connessi, negli scorsi anni non ho mai fatto mancare il mio sostegno ad altre donne nel mondo del lavoro grazie alla carica di presidente del Comitato imprenditoria femminile della Camera di commercio di Lecco. Mi sono anche impegnata nel sociale, ricoprendo per due mandati il ruolo di assessore al Comune di Mandello, prima all'istruzione e poi al bilancio. Per anni sono stata rappresentante dei genitori negli istituti scolastici dei miei figli, per essere sempre al loro fianco durante il percorso educativo. Dico tutto questo non per vantarmi, ma perché sono convinta che ogni donna debba poter lavorare ed essere economicamente indipendente per autorealizzarsi e dare una vita migliore ai figli.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

«Il metodo di lavoro va insegnato e migliorato»

Il professionista. Francesco Cappello è formatore della Mike Ferry Italy
«Un lavoratore è come un atleta: deve allenarsi per affrontare le sfide»

LECCO

Francesco Cappello è coach e formatore della Mike Ferry Italy, associata dell'americana The Mike Ferry organization e unica società in Italia autorizzata a commercializzare ed insegnare il metodo Mike Ferry.

La Mike Ferry organization, e da oggi la Mike Ferry Italy, forniscono coaching immobiliare, programmi di formazione alla vendita, e contenuti multimediali per la formazione degli agenti immobiliari. Francesco Cappello, cofondatore della società con Bruno Savarino, ha portato sul mercato italiano la formazione di Mike Ferry, che ha fatto fare un balzo in avanti alla professionalizzazione degli agenti immobiliari.

Francesco Cappello è coach e formatore della Mike Ferry Italy

Avvento

Perché di questo si tratta: la consapevole strutturazione di un lavoro un tempo lasciato troppo spesso all'improvvisazione. Sull'agente immobiliare in Italia ci sono luoghi comuni duri da sradicare, ma l'avvento di una formazione capace di rivoluzionare questo lavoro ha cambiato le carte in tavola. «Prima del grande risveglio della formazione in Italia, l'agente immobiliare era una sorta di factotum – ci dice Francesco Cappello – nel senso che faceva di tutto: si occupava degli aspetti amministrativi, doveva tener aperta la sua agenzia, rispondere al telefono ed inoltre vendere e trattare immobili. Un po' troppo per una sola persona. Con la formazione di scuola americana la professione dell'agente immobiliare è stata rivoluzionata ed ha fatto nascere la consapevolezza della necessità di una formazione per fare al meglio il proprio lavoro».

Una formazione quella della Mike Ferry Italy che ha fondamentalmente due obiettivi: «Innanzitutto rendere l'agente immobiliare più "produttivo", nel senso di far sì che la sua attività sia proficua e dia reddito. C'è, infatti, una grande differenza tra essere indaffarati ed essere redditizi. In secondo luogo, mirare alla specializzazione. Non vogliamo un factotum, bensì un professionista impegnato ad acquisire immobili e ad avere contatti con i clienti. Di conseguenza l'agente immobiliare deve abbandonare la teoria dell'attesa, non è più il tempo di aspettare una telefonata o augurarsi che qualche cliente capiti in studio, al contrario bisogna costruirsi la mentalità della ricerca immobiliare. La scuola americana ha rovesciato la professione dell'agente immobiliare. È quest'ultimo che va a procacciarsi clienti tessendo relazioni per accelerare il processo dell'acquisizione. In questo modo, è lui stesso che diventa protagonista del mercato immobiliare e abbandona l'improvvisazione». Questo tipo di formazione si distingue per due aspetti fondamentali: «La prima necessità è quella di organizzare il tempo e, dunque, avere un'agenda ben programmata: si deve avere sotto controllo la propria attività per seminare fatturato. Inoltre, vanno definiti gli obiettivi. I nostri agenti sono paragonabili agli sportivi che si allenano e si preparano per le gare. Gli agenti immobiliari devono allenarsi sulla comunicazione, perché bisogna sempre sapere cosa dire e cosa fare. Ci vuole preparazione (acquisire un metodo di lavoro), allenamento (comunicare in modo appropriato) ed esecuzione (avere contatti col mercato). Chi studia e migliora verrà recepito in maniera diversa e se ci si rivolge al mercato in questo modo, il mercato risponderà».

Momento

La formazione è, dunque, alla base del lavoro di un agente immobiliare, che sa così essere preparato e professionale nei confronti del mercato in cui opera. Vien da chiedersi, allora, se non sia arrivato il momento di creare una laurea ad hoc per gli agenti immobiliari: «Lavorando nel mondo della formazione, vedo che i professionisti crescono. Penso, per esempio, agli infermieri, che una volta arrivavano in ospedale senza alcuna preparazione ed ora hanno il loro ciclo di studi dedicato. Dunque, non vedo alcun ostacolo alla formazione accademica per gli agenti immobiliari, farebbe bene a tutta la categoria. Sappiamo - conclude Cappello - per esperienza, che i clienti si accorgono subito quando hanno davanti un vero professionista». **G. Col.**

©RIPRODUZIONE RISERVATA

Rassegna stampa
28 settembre 2023

CONFCOMMERCIO
LECCO
Presenti, futuro

Il mercato della casa è globale Csi in una rete internazionale

Sviluppo
Il Centro servizi immobiliari festeggia 25 anni di attività e annuncia un'alleanza a livello mondiale

Il Centro servizi immobiliari celebrerà i suoi venticinque anni domani sera al Castello di Casiglio a Erba.

Un momento non solo di festa, sarà, infatti, comunicata la nascita "Csi International Real estate network". Si tratta di un'alleanza globale di professionisti del settore che commercializzano immobili a livello internazionale con gli altri agenti appartenenti alla rete di Csi. I membri del network dovranno avere i seguenti valori: professionalità, trasparenza, etica, rispetto reciproco e competenza.

A luglio del 2022 Csi ha presentato negli Stati Uniti, a Las Vegas, questa rete internazionale, che nasce dalla grande richiesta di acquirenti stranieri in Italia. Quest'anno Csi è tornato negli States non solo con il nuovo network, ma anche con un catalogo di immobili dal valore totale di 55 milioni di euro. Il tutto prende il via dalla considerazione che il settore immobiliare ha visto un incremento di clienti stranieri nel nostro paese, sia a seguito della globalizzazione dei mercati del turismo, che fa dell'Italia una delle mete più rinomate al mondo, sia grazie a Internet, che ha incrementato le informazioni a disposizione dei potenziali acquirenti. A questo fanno da supporto alcuni dati interessanti. Secondo una ricerca del portale immobiliare internazionale Gateaway.com, nel periodo compreso tra giugno e agosto 2022, le località che hanno attratto maggiormente gli stranieri sono state il Lago di Como (7,34% del totale) meta dell'attore americano George Clooney, le destinazioni pugliesi del Salento (3,84%), della Valle d'Itria (3.61%) e la regione storica della Lunigiana (3,44%), a cavallo fra Liguria e Toscana.

Mentre a livello regionale si aggiudica il primo posto la Toscana, che conquista un +19,23% del totale delle richieste, con un aumento del 16% rispetto allo stesso periodo del 2021. Secondo gradino del podio per la Lombardia che segna un +11,7%, mentre al terzo posto troviamo la Puglia con un +8,23%. La qualità di vita offerta dal Bel Paese ha sicuramente attratto molti stranieri con l'idea di avere una seconda casa per le vacanze, un immobile da mettere a reddito oppure un'abitazione dove vivere e cambiare totalmente vita. Arte, cibo, moda, musei e shopping sono i nostri punti di forza.

Questi cinque elementi garantiscono al territorio italiano un'ottima reputazione all'estero attirando ogni anno sempre più investitori. **G. Col.**

Gli uffici lecchesi di Csi

Incontri e aiuti multimediali La didattica è tanto cambiata

Le lezioni
Un'organizzazione che si è sviluppata negli Stati Uniti attraverso nuove tecniche

Mike Ferry Italy organizza e propone corsi di formazione immobiliare e contenuti multimediali didattici come libri, report, workshop, coaching e seminari.

Offre anche numerosi contenuti fruibili gratuitamente per gli agenti immobiliari. Mike Ferry è il fondatore della Mike Ferry organization e dal 1975 opera nel campo della vendita immobiliare e della formazione dei titolari di agenzia.

Loretta Lazzarini ha incrociato Mike Ferry e la sua organizzazione e da allora, stiamo parlando della seconda decade degli anni duemila, la formazione è diventata una priorità per lei e tutti i collaboratori del Centro servizi immobiliari. «Nel 2010, in piena crisi immobiliare, - precisa Loretta Lazzarini - noi del settore eravamo un po' tutti disperati. Una sera, in una riunione a Milano, ho detto ad un mio collega: "In questo momento ci vorrebbe il più grande formatore al mondo per aiutarci". Lui ha fatto tesoro delle mie parole, è andato due volte negli Usa da Mike Ferry e ne è tornato entusiasta».

L'occasione per conoscere Mike Ferry arriva nel 2011 quando quest'ultimo tiene una "quattro giorni" a Roma: «Ci sono andata nonostante il parere negativo di mio marito e di mio figlio. Il primo giorno ho avuto l'impressione di sentire cose già dette, il secondo è andato meglio, il terzo ho ascoltato cose mai sentite ed il quarto mi sono chiesta se io sapevo fare l'agente immobiliare. Sono tornata col preciso intento di sistemare i miei uomini di poca fede».

Il figlio Davide viene letteralmente trascinato a Roma in un'altra occasione ed alla fine ringrazia la madre, aveva scoperto che l'agente immobiliare poteva essere una professione qualificata. In seguito, anche il marito si lascia convincere: «Alla prima pausa caffè gli ho chiesto se si annoiava, m'ha risposto che era talmente stupito, che non riusciva a staccarsi dalla sedia. Da allora è sempre venuto con me anche negli Stati Uniti. A partire da quegli incontri, ho sempre avuto un coach, prima Tiziano Benvenuti e poi Francesco Cappello, grazie a loro la mia professionalità e quella dei miei collaboratori è aumentata e il fatturato pure». Con il Covid tutto si ferma, ma non il Csi.

Oltre alla Mike Ferry, una nuova occasione per crescere è offerta nel 2021 dalla Open source management, una società di consulenza che ha come obiettivo quello di sviluppare e far crescere le imprese italiane. **G. Col.**

Mike Ferry con Loretta Lazzarini

Rassegna stampa
28 settembre 2023

CONFCOMMERCIO
LECCO
Presenti, futuro

L'azienda

Intensi piani formativi

I numeri

Mercato della casa a Lecco C'è una leggera crescita

Il primo trimestre è stato positivo per il mercato della casa a Lecco, dove le compravendite hanno tenuto, se non leggermente accelerato.

Nel primo trimestre di quest'anno, infatti, i dati dell'Agenzia delle Entrate parlano di un andamento sensibilmente positivo delle operazioni, sia sul piano provinciale che per quanto riguarda direttamente la città capoluogo. Se in provincia, lo scorso anno, da gennaio a marzo compresi erano state completate 925 compravendite, i nei primi tre mesi del 2023 davanti al notaio per il rogito sono arrivate 931 pratiche, con una sostanziale stabilità in termini percentuali (+0,7%).

A livello cittadino, il trimestre si è concluso quest'anno con 150 compravendite, in crescita di quattro unità rispetto a un anno fa. In questo caso, la variazione percentuale è più consistente (+3,1%).

Invece, nella maggior parte delle altre aree lombarde i numeri delle compravendite sono negativi.

60%

L'aumento della rata dei mutui a tasso variabile

In un anno le rate dei mutui a tasso variabile sono aumentate del 60%. Se si considera un finanziamento a tasso variabile da 126mila euro in 25 anni, sottoscritto a gennaio 2022, la rata mensile di partenza pari a 456 euro è arrivata fino a 713 euro a giugno