

Kaizen immobiliare, la guida agile per agenti e venditori al tempo del web

Publicato il 22 dicembre 2017 in [Cultura](#), [Professionisti](#)

Gli ultimi segnali del mercato immobiliare italiano sono indizi di una ripresa che sembra vicina, dopo dieci anni di crisi. Ma, ora che le vendite ripartono, lo fanno in un contesto profondamente mutato: i **clienti sono più esigenti**, l'acquisto riguarda il cambio casa e non la prima abitazione, **internet** ha destrutturato i rapporti di intermediazione tradizionali. Come è cambiato il mestiere dell'agente immobiliare in questi anni?



Mino Belcastro

Lo racconta ora un libro, **"Kaizen immobiliare. Per non rimanere immobili in un mercato che cambia"** (FrancoAngeli, 123 pp.) che si presenta come un manuale semplice e operativo che si rivolge agli agenti immobiliari e ai clienti venditori di immobili, per aiutarli ad affrontare in modo nuovo il mercato, grazie agli strumenti del miglioramento continuo dell'attitudine **Kaizen**.

Ad accompagnare il lettore in questo percorso è **Mino Belcastro**, professionista del settore che ha incontrato Kaizen, la "tecnologia del cambiamento" in grado di innescare un processo di miglioramento continuo, e ha coniato il metodo

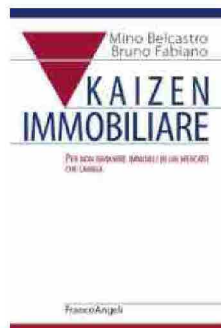
S.M.A.R.T.: cinque passi concreti per aiutare agenti e consulenti immobiliari a vendere di più e meglio le proprietà a loro affidate. Al suo fianco **Bruno Fabiano**, founding partner di Kaizen Institute Italia, che approfondisce le tecniche da adottare giorno dopo giorno in ufficio, per migliorare un passo alla volta, eliminando gli sprechi e sistematizzando le best practice.

Dalla storia del "mattone" ai consigli per vendere meglio

«I nuovi strumenti del web hanno diffuso l'illusione che il "fai da te" sia la soluzione per tutte le necessità in ambito immobiliare – è l'analisi di Mino Belcastro –. Ma proprio il flusso indistinto delle offerte, tutte da verificare, che girano in rete fa tornare essenziale il valore aggiunto dato dall'esperienza e dalle competenze di un professionista. Per difendersi dalle *fake news* e dalle offerte che si rivelano delle fregature, l'agente immobiliare è un partner insostituibile. A patto che lavori con strumenti nuovi, abbia un approccio di tipo consulenziale con il cliente e abbracci il metodo della collaborazione con i colleghi, condividendo le opportunità e le reti di clienti».

Dalla capacità di analizzare il mercato al rapporto con il cliente, dalle strategie per rendere appetibile un immobile ai consigli per non perdersi nei labirinti della burocrazia, "Kaizen immobiliare" unisce l'approfondimento di un saggio e la praticità di un manuale.

Il volume è così strutturato: il primo capitolo ripercorre l'**evoluzione del mercato immobiliare italiano** negli ultimi decenni; il secondo introduce i principali **concetti Kaizen**; il terzo analizza gli elementi, materiali e psicologici, che entrano in gioco in una **negoiazione** influenzando il comportamento di chi vende e di chi acquista; il quarto capitolo espone il **metodo di lavoro S.M.A.R.T.** (Specifico, Misurabile, Attrattivo, Raggiungibile, Tempificato) coniato da Mino Belcastro, con cinque storie concrete di clienti che l'hanno sperimentato; infine la quinta e ultima parte è un **glossario** che incrocia terminologie provenienti dal mondo immobiliare e Kaizen, pensato per essere consultato agilmente rispondendo a specifici bisogni.



FrancoAngeli

Real estate: 45mila operatori per un mestiere che cambia

Il sistema del real estate in Italia è un mondo vastissimo: la sola Fiaip, principale associazione di categoria

Puoi leggere anche



Kaizen Institute entra nel World Economic Forum



Samurai manager, i segreti Kaizen di Pierluigi Tosato

Più letti



A Venezia il sindaco Brugnaro apre il primo blind ...



Corsa al regalo, le 5 regole per un buon acquisto



Veneto Film Commission, nasce la fondazione a guid...



Fusioni piccoli comuni: il No vince 3 a 2 nei refe...



Sciopero grande distribuzione venerdì 22 dicembre ...

del settore, conta circa 12mila agenti immobiliari liberi professionisti, 500 consulenti del credito, 15.200 agenzie immobiliari e più di 45mila operatori del settore. Dopo la crisi del 2008, il comparto ha sofferto, complici il **calo generalizzato dei prezzi** che ha abbassato le propensioni a vendere e le **crescenti difficoltà economiche** delle famiglie che hanno diminuito la capacità di spesa o di accesso a un mutuo.



Bruno Fabiano

«Dopo la Grande Crisi, il mercato sta ripartendo su nuove basi – spiega **Bruno Fabiano** –. Le opportunità non mancano, ma bisogna elevare il livello di performance. Bisogna affinare continuamente il proprio processo di vendita, sfidando le vecchie abitudini. Per questo è importante allenarsi a superare la naturale resistenza al cambiamento, nel proprio lavoro quotidiano, guidati da tre principi: onestà, per guardare la situazione reale senza farsi sconti; umiltà, per considerarsi sempre alla ricerca di un nuovo apprendimento; persistenza, per tenere duro, mantenendo forti la concentrazione e l'attenzione fino alla realizzazione della transazione. E poi, una volta risolto il problema contingente,

fare tesoro della soluzione, incorporandola in un nuovo standard più performante. In una parola: per migliorare la performance occorre alzare l'asticella dei propri standard». In due direzioni: producendo più valore percepito dai propri clienti e standardizzando le best practices.

Gli autori

Bruno Fabiano Ingegnere, founding partner di Kaizen Institute Italia, da oltre 25 anni supporta imprenditori e manager nel migliorare le performance industriali costruendo una cultura del miglioramento continuo. Questo libro è un primo contributo all'arte del miglioramento continuo nell'ambito dei servizi professionali.

Mino Belcastro Agente immobiliare, dal 2004 è affiliato al gruppo ReMax Italia presso l'agenzia ReMax Prestige. Adotta con convinzione la collaborazione tra professionisti come metodo di lavoro. Ha sviluppato il metodo di vendita S.M.A.R.T.: Specifico, Misurabile, Attrattivo, Raggiungibile e Tempificato.

Contatti

Puoi scrivere una e-mail all'indirizzo:
redazione@venetoeconomia.it

puoi seguirci su:
[Facebook](#)

Il numero di telefono della redazione è 049 0982982.

Argomenti

Commercio
Credito
Cultura
Economie
Fisco e consumi
Innovazione
Lavoro
Opportunità
Pmi e Imprese
Professionisti
Soldi
Turismo

Province

Veneto
Venezia
Padova
Treviso
Vicenza
Verona
Rovigo
Belluno

Ultimi articoli

Kaizen immobiliare, la guida agile per agenti e venditori al tempo del web

Fiera di Padova, Bologna rileva il controllo di GiPlanet

Due Carrare, la Soprintendenza blocca l'iper davanti al Castello del Catajo

Niuko si allea con fischer Consulting per la formazione aziendale

Stefanel, nuovo cda: il controllo passa a Attestor Capital

Copyright © 2016 VenetoEconomia | Veneto Economia Testata giornalistica iscritta in data 19 agosto 2014 al numero 2363 del Registro Stampa presso il Tribunale di Padova.

Direttore Responsabile: Domenico Lanzetta | [Policy Privacy e Cookie](#)
Editore: Media Accelerator - Partita IVA 02906890211

Utilizziamo i cookie per essere sicuri che tu possa avere la migliore esperienza sul nostro sito. Se continui ad utilizzare questo sito noi assumiamo che tu ne sia felice.