



Approfondimento **Casa**

"Smart working e più tempo tra le mura: ecco come cambia la voglia di casa"

12 LUGLIO 2020

Ilaria Profumi è a capo del franchising della rete di agenzie immobiliari Remax, da oltre 80 milioni di fatturato. "Con il Covid, il mercato del mattone è entrato in una buca. Ma ne sta uscendo". Attenzione puntata su appartamenti più grandi, giardini e terrazzi: le tendenze che si stanno affermando

DI PATRIZIA CAPUA

Dal musical per san Francesco d'Assisi alle sale bingo romane fino al mercato immobiliare nella capitale italiana degli affari. Con una laurea in Giurisprudenza in tasca, Ilaria Profumi ha scalato la via dell'imprenditorialità fino a diventare nel 2017 chief operating officer di Remax Italia, gruppo immobiliare in franchising che conta 420 agenzie e 4200 agenti immobiliari affiliati, con un fatturato 2019 di 80 milioni di euro. La filiale più grande d'Europa nel contesto di una rete di matrice americana, nata nel 1973, presente in 115 paesi con più di 8 mila agenzie in cui operano 130 mila consulenti immobiliari affiliati.

Durante il lockdown in Italia ha svolto una ricerca per definire quali caratteristiche dovesse avere la casa dei sogni dopo la quarantena e per stilare nuovi codici sui bisogni e le aspirazioni di chi cerca una nuova abitazione. Il **mercato del mattone** in qualche modo si muove: "Ovviamente il calo c'è stato e di oltre il 50 per cento. A maggio si è vista una certa ripresa. Siamo caduti in una buca, dalla buca siamo usciti perché c'è euforia da parte del cliente finale, vuole vendere e acquistare: bisogna vedere se si è rotto qualcosa", spiega. "Il tempo di vendita è diverso, un po' più lungo. Aspettiamo di capire cosa accadrà più avanti perché le aziende ahimè potranno riprendere i licenziamenti. Dobbiamo fare le formichine, acquisire il prodotto: sono cambiate le esigenze dei consumatori, e le modalità lavorative di tantissime persone. Con l'avvento dello smart working durante la quarantena, ricevevamo richieste di immobili con giardino e con terrazzo. L'orientamento è verso la sostituzione del proprio alloggio con uno più grande o con spazi aperti. Prima la domanda era per il mono bilocale, ora per il trilocale e il quadrilocale e c'è la tendenza a guardare fuori della città. È in crisi invece il mercato delle locazioni".

In Remax, Ilaria Profumi è arrivata nel gennaio del 2006 rispondendo a un annuncio sul giornale. "Ero andata a vivere a Milano per seguire il mio compagno. È lì che poi ci siamo sposati e dove sono nati Luca di 11 anni e Edoardo di otto". Remax cercava una segretaria, e la manager, laureata a Perugia, già quadro aziendale, non voleva fare troppi passi indietro. Nel secondo colloquio, quello con Dario Castiglia, ad della società, cambiò idea. "Mi raccontò che il suo obiettivo era di realizzare in Italia la più estesa rete di agenti del real estate qualificati in grado di fornire servizi ai clienti. Mi colpì che in quell'azienda contassero le persone, gli individui. All'epoca aveva 300 associati, era piccola. Decisi di raccogliere la sfida e accettai l'incarico. Ho contribuito alla crescita e all'evoluzione della compagnia. Dopo un anno proposi a Castiglia di istituire un dipartimento legale. Devo ringraziarlo perché ha lasciato che mi esprimessi come professionista. L'azienda si è evoluta e io con lei".

La sua era una famiglia in vista ad Assisi, dove è nata nel 1973, unica femmina di tre fratelli. Il papà, Pietro, scomparso nel 2012, era un autorevole esponente politico, democristiano della corrente di Aldo Moro, sindaco della città negli anni Ottanta, e cattolico estremamente religioso fino a essere nominato diacono. Assisi era un centro di attrazione, molto frequentato da personaggi della politica, dell'imprenditoria e della cultura. "A 14 anni ho fatto la prima vacanza studio all'estero, spedita a Londra per migliorare l'inglese. I miei ci hanno trasmesso la curiosità, i viaggi come occasione per apprendere le abitudini di vita di altri popoli. Mio padre è la pietra su cui si è fondata la nostra famiglia. A 18 anni ho chiesto di poter fare un'esperienza negli Usa, e per risparmiare i soldi del viaggio ho lavorato come cameriera in una pasticceria e poi receptionist in un albergo. Da allora non ho mai smesso di industriarmi per avere la mia indipendenza economica. Un professore dell'università di Santa Clara mi trovò una famiglia presso cui alloggiare nella Silicon Valley. Andavo in bicicletta da casa a Stanford per seguire i corsi".

Rientrata in Italia, si è iscritta all'università e sempre per essere autonoma si è impiegata in un'agenzia assicurativa. La sua passione per la scrittura le ha consentito di diventare giornalista pubblicista al *Corriere dell'Umbria* che l'aveva ingaggiata come collaboratrice della cronaca locale. "Nel 1997, mentre facevo la giornalista, ci fu il terremoto. Vedere il patrimonio artistico rovinato e depredata mi ha fatto soffrire senza contare che molte persone hanno vissuto nelle case provvisorie". Per la sua buona conoscenza della lingua inglese, grazie all'addetto stampa dell'allora sindaco Giorgio Bartolini, di Forza Italia, conobbe Richard Leach, un magnate americano che nel 1988 era approdato nella città umbra per realizzare un suo sogno. Riqualficò un ex opificio chimico Montedison a Santa Maria degli Angeli, trasformandolo in un teatro da mille posti per ospitare un musical che cantasse la vita di san Francesco. Al Lyrick, teatro che c'è ancora oggi, 'Francesco, il Musical' debuttò nel 2000 ed ebbe la sceneggiatura di Vincenzo Cerami, i costumi di Gabriella Pescucci, la regia di Claudio Insegno e Fabrizio Angelini. "Leach mi propose di lavorare con loro e assunsi l'incarico di direttore. Ho avuto anche questa opportunità nella mia vita". Ad assistere allo spettacolo arrivarono personaggi illustri come Roberto Benigni. E capitarono anche alcuni esponenti di una società romana, la Hbg Connex, che gestiva 60 sale bingo in Italia e aveva come obiettivo di aprirne altre in Umbria.

"Terminata la mia esperienza a teatro, perché dopo un anno la famiglia investitrice americana si ritirò e consegnò il Lyrick al Comune, nel 2002 mi offrirono un lavoro nell'azienda. Sono diventata responsabile degli affari legali e

per tre anni il mio compito è stato fare assunzioni, occuparmi di questioni contrattuali, e di licenze per immobili che dovevano ospitare le sale bingo, poi aperte anche alle slot machine".

In Remax Italia Ilaria Profumi in 15 anni ha cambiato diversi ruoli, ora è direttore generale del franchising, "facciamo parte di board europei e abbiamo fondato altre quattro società corollario. Il nostro core business è il reclutamento degli agenti. Nel mese di maggio ne sono entrati 350 nuovi, un bel numero posto che l'obiettivo pre Covid era di arrivare a 5mila. Abbiamo oltre il 40% di donne. Non essendoci vincoli di orario, è un lavoro che si può gestire e conciliare con la famiglia. Nelle nostre agenzie c'è una mini nursery. L'età media degli agenti è 40 anni. Non sono dei ragazzini". Per coloro che vogliono avvicinarsi a questa professione Remax offre una scuola di formazione con un programma impegnativo. "È un lavoro redditizio se svolto con costanza e competenza. Il prossimo mercato richiederà attenzione alla customer experience, l'esperienza complessiva che i clienti vivono durante tutta la loro relazione con l'azienda, efficiente e di livello. È la via per evolversi nel futuro". Il modello di business è stile studio associato, perché le agenzie hanno anche 200 agenti all'interno, con servizi di cui condividono i costi e possono dedicarsi al lavoro, acquisire e vendere immobili. Un modello operativo che consente di esprimere alle persone ciò che sono in potenza". La società è molto attiva in Sicilia, con quasi mille affiliati, dove ha una quota di mercato di oltre il 30 per cento, poi ci sono Roma e Milano. "Vorrei vedere evoluzione ovunque. La tecnologia, che durante la pandemia ha avuto un'accelerazione importantissima, diventa la cassetta degli attrezzi dell'agente immobiliare. La vendita da privato non esiste più, c'è la normativa Covid da rispettare". Allora il virtual tour, la firma elettronica. "Remax nel lockdown ha accelerato processi di digitalizzazione che aveva già in programma. Grazie a questo abbiamo chiuso qualche transazione, venduto case a distanza senza che il cliente le abbia mai viste. Il che non vuol dire che si può sostituire la parte emotiva con la tecnologia. Stanno soffrendo gli agenti immobiliari che non avendo un network alle spalle non riescono ad adeguarsi a nuove dinamiche".

In vacanza torna nella sua Umbria, pratica yoga e meditazione. Con i figli ha organizzato nel tempo qualche viaggio *on the road* all'estero. "Quest'anno andremo in Salento dove vivono i nonni paterni". Nella sua vita movimentata, Ilaria Profumi si ritaglia i momenti di tranquillità e anche di solitudine. "Sono sempre a contatto con tante persone, gli amici ho imparato a selezionarli". La leadership e i suoi angoli diversi. "Ho l'opportunità di conoscere tante donne, non è vero che sono gelose le une delle altre, c'è un'estrema solidarietà femminile e una ricchezza particolare, l'empatia. Le aziende governate da donne hanno molto

successo, sono capaci di maggiore comprensione e supportano meglio i collaboratori nella crescita". Forte e decisa nel lavoro, la manager, ma non più spigolosa. "I figli mi hanno reso una persona più paziente e malleabile. La loro nascita mi ha insegnato l'accoglienza, ho imparato ad ascoltare. Frequento numerosi colleghi stranieri, e ricevo nutrimento da questo, mi permette anche di cambiare punto di vista". Nel tempo libero ci sono la lettura, un blog di cui è autrice, l'arte, la musica. "Ho studiato pianoforte per 10 anni, e suono per i miei ragazzi. Riesco a essere creativa nel lavoro e nella vita. La bellezza prima o poi risuona".

Casa Donne

Vota questo articolo ★ ★ ★ ★ ★ Grazie per aver vota

Commenta



Potrebbero Interessarti:

