



Guida pratica per l'agente immobiliare

15 errori che il 95% degli agenti immobiliari italiani fa ogni giorno

e come evitarli con un metodo strutturato

Prima di cominciare

Questa guida nasce da oltre **50 anni di osservazione diretta** del comportamento degli agenti immobiliari in tutto il mondo. Da ciò che, concretamente, separa chi ottiene risultati programmabili da chi si affida all'andamento del mercato sperando che le cose migliorino.

Gli errori che troverai in queste pagine non sono teorie. Sono abitudini osservate sul campo, documentate e ricorrenti. Probabilmente ne riconoscerai qualcuno. Forse tutti e cinque.

Non è una critica. È una mappa. Perché una rotta si corregge solo quando la si vede con chiarezza.

Il Metodo Mike Ferry funziona su un principio semplice: **risultati programmabili richiedono comportamenti programmabili**. Non fortuna. Non il mercato favorevole. Non il talento naturale.



Indice

04

ERRORE 1

**Aspetti che le notizie arrivino
anziché andare a cercarle**

06

ERRORE 2

**Arrivi all'appuntamento impreparato
e ti affidi all'improvvisazione**

08

ERRORE 3

**Non sai gestire le obiezioni
e inciampi nei momenti decisivi**

10

ERRORE 4

**Misuri le ore, non i risultati
e non sai dove intervenire per migliorare**

12

ERRORE 5

**Acquisisci incarichi fuori prezzo
e perdi tempo, energie e opportunità di referenze**

ERRORE 1

Aspetti che le notizie arrivino anziché andare a cercarle

C'è una domanda che distingue subito un agente strutturato da uno che naviga a vista: "Quante notizie hai sviluppato oggi?"

La maggior parte degli agenti non sa rispondere. Non perché la giornata sia stata improduttiva — spesso è stata densa di telefonate, email, incontri. Il problema è che nessuna di quelle attività era ricerca attiva.

La ricerca quotidiana è la madre di tutte le transazioni, e acquisire incarichi è l'unico modo per restare in gioco.

Secondo il Metodo Mike Ferry, una notizia è una persona pronta a firmare un incarico o una proposta entro i prossimi 7-10 giorni.

Non un contatto generico, non un "forse più avanti". Una notizia concreta. E per trovarle, bisogna cercarle ogni mattina, prima di qualsiasi altra attività.

COSA FARE INVECE

- Identifica ogni mattina i privati che stanno cercando di vendere autonomamente
- Verifica gli incarichi scaduti alla concorrenza: sono opportunità concrete, se sai come approcciarle
- Contatta regolarmente i centri d'influenza e i clienti passati
- Applica la regola del 10%: una persona su dieci nella tua banca dati di centri di influenza e clienti passati, se contattata con il metodo corretto, ti darà lavoro.





ERRORE 2

Arrivi all'appuntamento impreparato *e ti affidi all'improvvisazione*

La maggior parte degli agenti affronta gli appuntamenti di chi dice: “una volta che sarò lì, e me la gioco”! Nessuno schema definito, nessun materiale preparato in anticipo, nessuna sequenza chiara. Si va, si vede, si spera.

Questo non è versatilità.
È assenza di metodo.

Il Metodo prevede un processo di acquisizione articolato in cinque fasi precise, ognuna con uno scopo ben definito:

LE 5 FASI DEL PROCESSO DI ACQUISIZIONE

FASE 1

Prequalifica
verifichi motivazione e
urgenza prima di muoverti

FASE 2

Pacchetto informativo
ti presenti, invii piano
marketing, referenze e
analisi comparativa di
mercato in anticipo



Quando segui questo schema, non stai andando a "vedere un cliente". Stai andando a **prendere un incarico**.

La differenza, nei risultati, è sostanziale.

FASE 3

Conferma

richiami per verificare che abbiano letto il materiale e che tutti i decisori siano presenti

FASE 4

Vai all'appuntamento mentalmente, fisicamente e emozionalmente preparato

FASE 5

Presentazione

segui il copione, gestisci le obiezioni, chiudi l'incarico

ERRORE 3

Non sai gestire le obiezioni e inciampi nei momenti decisivi

"Mi ha fatto un'obiezione e ho fatto scena muta" è la frase che si sente più spesso quando un agente racconta un appuntamento andato male.

Quando un proprietario dice "il prezzo è basso", quando un cliente risponde "ci devo pensare", quando arriva il classico "ho già un agente" — in quel momento si decide l'esito dell'incontro.

Chi ha uno script preparato e interiorizzato guida la conversazione. Chi improvvisa la subisce.

Gli script del Metodo Mike Ferry coprono ogni situazione rilevante: venditori privati, incarichi scaduti alla concorrenza, appuntamenti di acquisizione, gestione delle obiezioni, chiusura.

Non sono formule da recitare meccanicamente. Sono strutture di conversazione che permettono di condurre, invece di rincorrere.





IL PERCORSO È SEMPLICE

ERRORE 4

Misuri le ore, non i risultati *e non sai dove intervenire per migliorare*



Essere produttivi e essere semplicemente indaffarati sono l'uno il contrario dell'altro. Eppure molti agenti usano le ore di lavoro come metro di valutazione della propria giornata.

La verità è semplice:
lavorare tanto
tempo non equivale
automaticamente a
vendere e ad acquisire
tanto.

Ci sono agenti che dedicano al lavoro dodici ore al giorno e chiudono pochi incarichi all'anno.

E agenti che **lavorano in modo strutturato, per meno ore, con risultati nettamente superiori.**

La differenza non sta nella quantità di ore investite. Sta in cosa accade in quelle ore — e nella capacità di misurarlo.

Il Metodo prevede un minimo di due ore di ricerca al giorno e un obiettivo di 10-12 contatti all'ora. Sono numeri precisi, non indicazioni vaghe.

E sono il punto di partenza per capire dove stai perdendo terreno.



I NUMERI DA MONITORARE OGNI GIORNO



Quanti contatti
hai fatto?



Quanti incarichi
hai acquisito?



Quanti appuntamenti
hai effettuato?



Quanti immobili
hai venduto?

Chi misura ha una visione chiara di dove si trova e dove intervenire. **Chi non misura lavora sulla percezione, non sulla realtà.**

ERRORE 5

Acquisisci incarichi fuori prezzo

e perdi tempo, energie e opportunità di referenze

C'è una pressione, spesso silenziosa, che porta molti agenti ad acquisire incarichi a condizioni che il mercato non accetta. **Si acquisisce l'incarico con la mentalità del "collezionista", tanto per averne uno in più in portafoglio.**

Le conseguenze sono prevedibili: **l'immobile rimane sul mercato per mesi, e l'unico risultato che si ottiene è un cliente scontento che ha perso la fiducia in te.** Per quanto ancora continuerai a sprecare tempo, risorse e energie in questo modo?

Non credi sia ora di cominciare a dire la verità sul prezzo ai tuoi clienti?

Con il Metodo Mike Ferry imparerai come farlo.

Con mezzo secolo di risultati comprovati, il Metodo Mike Ferry è in grado di produrre risultati veri a chi ne sfrutta tutto il potenziale.

Proporre un prezzo coerente col mercato significa vendere in tempi ragionevoli, generare clienti soddisfatti e costruire un flusso costante di referenze. Il contrario di ciò che accade quando si acquisisce fuori prezzo.





Cosa cambia quando si corregge la rotta?

Nessuno di questi errori è una condanna. Si tratta di abitudini — e la buona notizia è che le abitudini si possono cambiare, quando si ha un metodo chiaro e la disciplina per seguirlo con costanza.

Il Metodo Mike Ferry è costruito esattamente su questo: **sostituire i comportamenti che frenano la crescita con azioni che producono risultati misurabili.** Non risultati sporadici. Non risultati fortunati. Risultati programmabili.

Migliaia di agenti immobiliari in tutto il mondo — e un numero crescente in Italia — lo applicano ogni giorno. **Il Metodo Mike Ferry funziona. La domanda è: sei pronto ad applicarlo?**

Vuoi applicare il Metodo Mike Ferry al tuo lavoro? Prenota una consulenza gratuita e scopri come adattarlo alla tua realtà.

Chiama subito

 **380 655 0910**

mikeferryitaly.com



*"Il modo più veloce per sviluppare
il tuo lavoro consiste nel lavorare
quotidianamente sul tuo atteggiamento,
il tuo approccio e le tue aspettative."*

— Mike Ferry —



mikeferryitaly.com

