

AMMINISTRATORE RICCO

Amministratore Povero

*I segreti per avere soldi e prestigio  
diventando Amministratore Immobiliare*



Giuseppe Bettati

**AMMINISTRATORE RICCO**  
**Amministratore Povero**

*I segreti per avere soldi e prestigio  
diventando Amministratore Immobiliare*

Manuale

BOOK  
**SPRINT**  
E D I Z I O N I

[www.booksprintedizioni.it](http://www.booksprintedizioni.it)

Copyright © 2022  
**Giuseppe Bettati**  
Tutti i diritti riservati

*Dedicato a mio Padre  
che nella sua semplicità mi ha insegnato  
valori quale l'amore per la propria famiglia,  
l'onestà sociale e la dedizione al proprio lavoro.*

*In collaborazione con*

**Geo-metro**

Franchising Servizi Tecnici Immobiliari

*Franchising Servizi Tecnici Immobiliari*

## PREFAZIONE

Allora cosa fai?

“Non so che strada prendere, ho studiato e mi sono diplomato o addirittura mi sono laureato.

Dopo tutto quello che ho studiato e la mia grande soddisfazione per avere terminato il mio percorso di studi pensavo che avrei iniziato alla grande nel mondo del lavoro, ma tutto quello che ho fatto ed imparato oggi sembra non avere importanza per nessuno.”

“Ho spedito diversi curricula, risposto ad annunci, fatto colloqui ma nessuno sembra essere interessato a darmi un’opportunità di lavoro.”

In genere è questa la situazione di tanti nuovi studenti o neo-lavoratori che si affacciano al mondo del lavoro.

Un mondo in cui per entrare non è certo facile ma neanche così tanto difficile come si pensa e vi assicuro che con un po’ di buona volontà, indipendentemente da tutti i problemi, dalle crisi e dalle diverse situazioni economiche che stiamo attraversando, chiunque può riuscire ad avere il successo nella propria professione.

I ragazzi di oggi, senza cadere nella retorica e quindi certamente non tutti, hanno perso parte dello spirito di iniziativa che avevano quelli della mia generazione e ancor più quelli della generazione precedente.

La voglia di “arrivare”, lo spirito di organizzarsi e l'intraprendenza di costruirsi la “propria strada.”

Spesso mi sento dire: “voglio un lavoro dinamico, non voglio lavorare da dipendente, non ho voglia di alzarmi sempre alla stessa ora, avere un capo, non poter decidere di fare quello che voglio ecc..”

Oppure altri invece dicono: “io voglio avviare la mia attività, voglio essere indipendente da tutti e decido io come e quanto voglio guadagnare.

Ok, ma da dove iniziare?”

Avevo anche io trovato da poco un lavoro in uno studio tecnico da Geometra, facevo il disegnatore ed ancora ero alla ricerca della strada che volevo percorrere, fino a quando un giorno un amico mi disse: “ma perché non fai un corso per diventare Amministratore Immobiliare?”

La mia risposta fu come quella che molti darebbero ad una domanda di questo genere: “L'Amministratore??? È un lavoro da sfigati, ho studiato una vita per poi fare l'Amministratore(?), ci sono sempre “un sacco di casini da risolvere,” ecc.

Questi sono purtroppo luoghi comuni che rappresentano solo la parte brutta di quello che a volte accade.

Non dobbiamo fermarci a questi luoghi comuni, altrimenti perderemo la possibilità di conoscere come fare funzionare seriamente questa attività e scoprire invece le grandi potenzialità professionali ed economiche che è in grado di offrire.

Pensate che l'Italia è uno dei paesi dell'Unione Europea con il maggior tasso di abitanti che vivono in condominio.

Siamo dunque alla stregua della popolazione cinese e di quella americana, nella struttura organizzativa delle nostre città.

Sono 1 milione i condomini in Italia, 14 milioni di famiglie che vivono in condominio e il loro nucleo familiare in media è composto da 4 persone.

Oltre il 60% degli italiani, quindi, vive in un condominio.

Tutto questo produce un giro di affari pari a circa all'1% del PIL nazionale.

Vi sembra, dunque, che non sia un'opportunità di lavoro interessante?

Quanta organizzazione ci vuole per soddisfare tutti i bisogni e le esigenze necessarie a fare funzionare un condominio o un immobile?

Quante sono le richieste e le necessità delle persone che nei fabbricati ci vivono o hanno appartamenti in affitto oppure vuoti per abitarvi solo in estate?

Per tutte queste necessità vi voglio svelare un segreto che segreto non è!

Per ogni azione che noi eseguiremo, sia contabile o di consulenza, per ogni servizio che saremo in grado di fare funzionare e mantenere in efficienza e per ogni risposta che saremo in grado di dare alle persone, noi saremo pagati!

A questo punto vorremo avere pochi o tanti problemi da risolvere?

Direi tanti perché tanti problemi corrisponderanno a tanti guadagni.

Questo è solo una parte del nostro lavoro e di quelle che potranno essere le innumerevoli fonti che alimenteranno il nostro fatturato ed i nostri guadagni.

Essere in grado di risolvere i problemi delle persone in modo efficiente ed avere un giusto compenso per tutto quello che facciamo sarà lo scopo delle nostre giornate lavorative.

Preciso fin da subito che mi piace parlare di Amministrazione Immobiliare e non Condominiale non per denigrare i condòmini, ma l'attività di cui parlerò più avanti non riguarda solo i condòmini ma passa ad un livello superiore che coinvolge tutti gli immobili in genere, ampliando in modo esponenziale le nostre possibilità di guadagno e di successo.

Ho sempre amato gli immobili fin da quando ero piccolino.

Mi divertivo a costruire case con i lego, le montavo e le smontavo e ne ricostruivo un'altra fatta in un altro modo.

Oggi il mio gioco è diventato un'attività ed una fonte di reddito con cui mantengo la mia famiglia e con cui do lavoro ad altre persone.

Ho deciso quindi di scrivere questo libro per fare conoscere a tutti il percorso che ho fatto io e la gratificazione che ho avuto in questi anni sia in termini economici che professionali nello svolgere l'attività di Amministratore Immobiliare, spesso sottovalutata dalle persone, ma di cui tutti hanno sempre bisogno e dalle grandi potenzialità economiche.

Imparerete a riscoprire le potenzialità di questo lavoro fatto di dinamicità, rapporti umani e professionali, infinite opportunità di guadagno e di crescita personale.

## **AMMINISTRATORE RICCO**

### **Amministratore povero**

Fin da quando ho finito gli studi e ho cominciato a lavorare per me è stato come entrare in un vortice che mi ha assorbito completamente.

Il mondo degli immobili mi si è presentato sempre sotto aspetti differenti offrendomi sempre nuovi spunti di lavoro ed opportunità di guadagno.

Tutti i giorni vi erano persone che avevano bisogno dei nostri servizi per la loro abitazione, per eseguire lavori di ristrutturazione, per sapere come riuscire a pagare meno tasse oppure chiedevano consulenze per vendere o comprare un'altra casa.

Le cose da sapere e le competenze da acquisire in questo senso sono davvero tante.

All'epoca ero giovane con una gran voglia di lavorare e di guadagnare tanto.

Per me bisognava fare tutto e non lasciarsi scappare nessun cliente e nessuna opportunità di guadagno.

Se entrava in ufficio una persona che mi chiedeva qualcosa di cui non ero sicuro prendevo tempo e poi cercavo di informarmi e studiare tutti i modi possibili al fine di soddisfare la richiesta che mi era stata fatta.

Questo anche se comportava l'acquisto di un nuovo programma molto costoso per il computer, o comprare nuovi libri da studiare oppure chiedere una consulenza ad un altro professionista.

Alla fine, avrei acquisito un nuovo cliente ed imparato a fare una cosa nuova da poter proporre anche ad altri in modo da ampliare i servizi che riesco a svolgere con il mio lavoro.

In questo senso il lavoro mi stava dando tante soddisfazioni, ma mi mancava ancora qualcosa.

La sicurezza!!!!

All'epoca il mercato immobiliare e dell'edilizia andava forte ed erano tante le ditte che cercavano professionisti come geometri, ragionieri e segretarie da inserire nel loro organico.

Avevo tanti conoscenti più grandi di me che già lavoravano in qualche grande ditta e tutte le volte che li incontravo mi dicevano di mandare il mio curriculum a qualcuna di queste imprese perché un lavoro di questo tipo mi avrebbe dato tanta sicurezza in più ed uno stipendio fisso che mi avrebbe permesso di essere a posto per sempre.

Quanto successo poi negli anni duemila, ha smentito tutto questo e le varie crisi economiche che si sono susseguite hanno mostrato quanto questo tipo di impiego fosse poi precario e non così tanto sicuro come altri.

È per questo motivo che nel mio lavoro, la sicurezza di avere clienti e lavori nuovi continuamente, non viene scritta in nessun contratto.

Solo lavorando poi ci si rende conto che una volta avviata un'attività nel modo corretto, le opportunità di lavoro si susseguiranno continuamente senza nemmeno cercarle, ma per giungere a questa condizione bisogna che si rispettino tutte le regole che in questo libro andrò a spiegare.