

FABRIZIO ZAMPETTI

“NOI, LA BOUTIQUE DELL’IMMOBILIARE”

Intervista ad uno dei più affermati professionisti del real estate di lusso di Milano

di **DAVID DI CASTRO**
♥ *daviddicastro11*



Classe ed eleganza a cui si aggiunge una forte componente di professionalità. Fabrizio Zampetti ha puntato tutto sull’immobiliare di lusso in una città che sempre più sta divenendo emblema italiano del bel vivere. Lui, romano doc, amante dello stile anni ‘30 e della raffinatezza di quegli anni, ha con tutte le sue forze cercato di far diventare le sue passioni, ispirazioni nel lavoro. La sua “non agenzia” si occupa da anni di real estate di lusso, sempre con gli stessi crismi, quelli che Fabrizio Zampetti ha cercato di trasmettere ai suoi collaboratori più stretti e fidati. Con lui abbiamo voluto fare un punto su un settore molto particolare, ovvero quello della compravendita di immobili di grande appeal, destinati ad una clientela selezionata e particolarmente esigente.

CHE MERCATO È QUELLO DELL’IMMOBILIARE DI LUSO OGGI?

Nel mercato Milanese odierno si nota una netta ripresa nella ricerca di immobili di lusso e cioè di appartamenti di ampie metrature nella prima cerchia della città; siamo tornati ai livelli di una decina di anni fa, la richiesta supera l’offerta e, per richiesta, si intende non solo da parte di clientela locale ma anche di Clienti provenienti da altre città Italiane (imprenditori, liberi professionisti, mondo della finanza, etc.) ma anche da Clienti Internazionali, su tutti UK, U.S.A., Francia, Germania.

QUALI SONO LE ZONE PIÙ AMBITE DA CHI CERCA UN’IMMOBILE DI LUSO?

Siamo di fronte ad una netta divisione: il Cliente Italiano, soprattutto quello Milanese, ricerca prevalentemente zona Brera/Garibaldi, le “5 Vie” (Corso Magenta), la zona del Castello Sforzesco mentre i Clienti stranieri prediligono la zona “Quadrilatero”, tra Via Manzoni e Via Borgonuovo e le vie adiacenti.

MILANO ED IL LUSO IMMOBILIARE, CHE LEGAME C’È?

Milano è senza dubbio la capitale dell’economia Italiana che si esprime nei settori della moda, del food, del design etc.; chi può permettersi di spendere certe cifre ama e vuole il lusso anche, anzi, soprattutto nei propri spazi più intimi, la propria dimora appunto. La casa è sempre più lo specchio della persona/famiglia che vi ci abita e lo si nota dal continuo sviluppo dell’architettura e del design di interni.



QUALI SONO LE CARATTERISTICHE CHE OGGI RENDONO UN'IMMOBILE DI LUSSO?

I fattori sono molteplici, la zona innanzitutto, la tipologia del palazzo, le facciate e gli affacci, le finiture e i materiali utilizzati sia nelle parti esterne che in quelle interne e soprattutto, nella dimora stessa.

TRA TECNOLOGIA, DESIGN, STORIA: QUAL È IL PLUS CHE PORTA AD UNA SCELTA PIÙ SOFISTICATA?

Questo è molto soggettivo, io, personalmente, sono amante del palazzo d'Epoca, dei soffitti alti e dei particolari che sono senza tempo, per tanti Clienti invece, design e tecnologia combinati insieme in maniera elegante da architetti altamente specializzati, creano un effetto davvero unico e spettacolare.



Raffaella Bianchi - head of coordinator

QUALI SONO LE CARATTERISTICHE CHE RENDONO UNICA LA SUA "NON AGENZIA"?

Sicuramente le persone che ci lavorano, la nostra missione è quella di fornire un servizio "tailor made" ai nostri Clienti, tutto il resto è solo una conseguenza. Abbiamo una serie di servizi inediti dedicati all'assistenza del Cliente in tutta la fase di compravendita sia dal punto di vista tecnico/legale, che per quanto concerne l'aspetto burocratico, senza logicamente tralasciare il fondamentale aspetto dell'intermediazione e della comunicazione sia con la parte venditrice che con la parte acquirente.



Avv. Valentina Battaglia - lawyer

DA CHI È COMPOSTA LA VOSTRA CLIENTELA?

Uso una sola parola: professionisti. Siamo famosi per essere lo Studio preferito degli Avvocati proprio per la cura maniacale del dettaglio e per l'amore della precisione; più in generale la nostra Clientela proviene dal mondo dell'imprenditoria e della finanza, della moda e della TV, anche tra i politici possiamo annoverare nostri ottimi Clienti. Il minuzioso e preciso lavoro che facciamo nella parte pre-vendita ci ha reso nel tempo anche molto stimati dal mondo notarile e ci capita spesso che famosi Notai Milanesi si affidino a noi per le loro compravendite immobiliari.

CHE CARATTERISTICHE DEVE POSSEDERE UN VOSTRO AGENTE IMMOBILIARE?

Con tutto il rispetto non ci piace la parola Agenti, i nostri Collaboratori preferiamo definirli Consulenti Immobiliari; per come svolgiamo il nostro lavoro ci possiamo definire senza



Gianmarco Bizzoni luxury real estate sales advisor



arroganza "Professionisti", ecco, Professionisti è la definizione più corretta rapportata alla preparazione e al reale lavoro che svolgiamo quotidianamente. Professionisti nel lavoro ma anche nella vita, ricerchiamo l'eleganza nei modi e nell'abbigliamento e prediligiamo persone con un background variegato che gli permetta di stare con qualsiasi Cliente, da noi il conoscere le lingue straniere è un must che ci permette di seguire tutta la nostra clientela internazionale.

COME SI SVOLGE, DALL'APPROCCIO ALLA CHIUSURA, UNA PRATICA DI COMPRA-VENDITA CON ZAMPETTI IMMOBILIARE?

In una sola maniera: accompagnando il Cliente in tutto il percorso facendolo seguire da professionisti esperti nel mercato immobiliare.

CI PUÒ RACCONTARE COME HA INIZIATO AD INTERESSARSI DEL REAL ESTATE DI LUSSO?

Sono sempre stato attratto dall'estetica, dal bello e dal lusso in tutto le sue sfaccettature, il mondo dell'immobiliare l'ho incontrato quasi per caso per poi scoprire che era il mio lavoro, la mia vita.

IN CHE MISURA IL SUO MODO DI ESSERE, ELEGANTE E RAFFINATO, HA CONTRIBUTITO AL SUO SUCCESSO?

Dico sempre che ognuno attira i suoi simili, ecco, l'eleganza, il gusto, il modo di porsi all'interlocutore, il savoir-faire e, soprattutto la professionalità, hanno fatto sì che mi attirassi sempre con persone a me simili. Ovvio è che il duro lavoro e il fornire un servizio tailor made 7/24 rende me e i miei collaboratori spesso indispensabili per chi desidera un servizio di alto livello.

C'È STATA UNA RICHIESTA CHE L'HA COLPITA PARTICOLARMENTE NELLA SUA STORIA AZIENDALE?

Molte, moltissime, ma qualsiasi richiesta, anche la più indiscreta o particolare, rimarrà sempre segreto professionale (ride).

QUALI SONO I SUOI PROGETTI PER IL FUTURO DELLO STUDIO ZAMPETTI IMMOBILI DI PREGIO?

Lavoriamo ogni giorno con l'obiettivo di espanderci continuamente e costantemente in tutto il centro della città di Milano, sia per quanto riguarda le dimensioni dei nostri uffici sia per quanto concerne l'aumento del personale. ■