

# FABRIZIO ZAMPETTI

## “LA MIA VITA TRA IL REAL ESTATE DI LUSO E IL TAILOR MADE”



Intervista ad un professionista di un settore molto particolare dell'immobiliare, che colpisce anche per la sua grande passione per la moda...

di DAVID DI CASTRO ■ [daviddicastro11](#)

# I

suo look è inconfondibile, ma soprattutto, imprecabile. Fabrizio Zampetti è un businessman dell'immobiliare di lusso molto conosciuto a Milano dove ha il suo quartier generale. La sua "prima non agenzia", così come la definisce lui, è un punto di riferimento in un settore estremamente competitivo, ma molto affascinante. Il suo garbo, i suoi modi eleganti ne fanno un autentico gentleman nella vita, come negli affari, ma dietro la sua immagine c'è anche e soprattutto una grande competenza. Noi lo abbiamo intervistato per scoprire quali sia il suo modus operandi, per scoprire un settore decisamente particolare, visto con gli occhi di chi ci lavora ogni giorno dal 1994.

**MANAGER E UOMO DI GRANDE ELEGANZA: CHI È FABRIZIO ZAMPETTI?**

Fabrizio Zampetti è un manager di primo piano nel settore del real estate di lusso. Nasce a Roma ma come lo definisce il giornalista Alessandro Feroldi, è più milanese dei milanesi.

Le sue grandi passioni sono il jazz, la sua famiglia, l'abbigliamento rigorosamente tailor made e gli anni '30.

**LA SUA "NON AGENZIA" È ORMAI UN PUNTO DI RIFERIMENTO A MILANO: COSA RAPPRESENTA OGGI IL CAPOLUOGO LOMBARDO PER LEI?**

Ho passato la prima metà della vita a Roma e la seconda a Milano, trovandomi bene nel rigore calvinista della capitale morale. Ma, e qui ci vuole un grosso 'ma', romano rimarrò sempre, anche se sicuramente non lascerò mai Milano. Milano è una città di professionisti e di stakanovisti e per stare sulla difficile e concorrenziale piazza dei milanesi è necessario essere: precisi, puntuali, di parola, preparati, attrezzati e via dicendo. È in modo indiscusso la capitale del business italiano che ti sprona ogni giorno a trovare le risorse quando sembrerebbe impossibile, di superare un ostacolo che chiunque giudicherebbe insormontabile. Questo già fa parte del mio carattere: l'avevo sempre avuto probabilmente, ma solo la spietata concorrenza milanese me l'ha fatto scoprire.

**LEI HA INIZIATO NEL 1994: CHE MERCATO HA TROVATO E CHE MERCATO È OGGI QUELLO DELL'IMMOBILIARE DI LUSO?**

Il mercato milanese oggi, rispetto agli anni '90 è molto più internazionale, Milano rispet-



to agli anni passati è in piena esplosione e trasformazione. Le zone centrali sono sempre più ricercate ed esclusive, si parla ormai di una media di 9000€/mq. La nostra realtà ha sempre avuto una crescita lenta ma stabile di anno in anno, da ormai 27 anni.

**RECENTEMENTE AVETE LANCIATO IL PROGETTO CASACLASS: CE NE PUÒ PARLARE?**

Casaclass nasce per avvicinarsi alle esigenze di una clientela più ampia, interessata alla vendita o all'acquisto di ogni tipo di immobile di valore. Ciò che non cambia, sono la passione e i valori alla base del lavoro quotidiano. Ascoltare il cliente, conoscerne il gusto, i sogni, la storia personale: tutto questo è inteso come una forma di arricchimento che si traduce in un rapporto di fiducia.





**INTUITO: QUANTO CONTA OGGI PER UN BUSINESSMAN DI SUCCESSO?**

Intuito per definizione è la capacità di avvertire, comprendere e valutare con prontezza un fatto o una situazione. Sicuramente è necessario ma quello che ci ha sempre permesso una crescita duratura nel tempo, è un buon metodo di lavoro che ci garantisce una crescita organica e strutturata.

**QUALI SONO LE CARATTERISTICHE CHE RENDONO UNICO IL SUO LAVORO E QUELLO DEI SUOI COLLABORATORI?**

Da sempre miriamo al più alto livello qualitativo raggiungibile, in una parola miriamo all'eccellenza. Senza retorica né bugie, forniamo un servizio tailor made dedicato al cliente 7 giorni su 7, 24 ore su 24. Ci prendiamo cura della dimora o della ricerca della dimora dei sogni, cercando di capire ogni

esigenza e ci prendiamo responsabilità di tutto quello che succede. Forniamo un servizio di totale tutela del cliente dagli aspetti burocratici a quelli urbanistici, grazie a figure professionali altamente specializzate nel mercato immobiliare.

**LA RICERCA DELL'ECCELLENZA È STATA PER LEI UNA COSTANTE NELLA SUA SFERA PROFESSIONALE: È QUESTA LA FRONTIERA VERSO UN FUTURO PIÙ FLORIDO PER CHI FA AFFARI?**

Assolutamente sì, più che eccellenza è il massimo livello di professionalità e trasparenza. Onestà e alti valori etici sono la chiave del successo.

**SI CERCA SEMPRE PIÙ IL SERVIZIO AD HOC: QUALI SONO QUELLI CHE VANNO PER LA MAGGIORE?**

Il cliente che si affida allo studio Zampetti, è amante del lavoro "su misura"/dedicato; non vuole affidarsi a chiunque

finendo nella massa di tanti altri clienti, sia per quanto riguarda la ricerca della casa sia nella vendita. Svolgiamo un lavoro molto simile a quello del sarto, ascoltiamo e mettiamo in pratica giorno dopo giorno quello che è richiesto, il tutto con una grande educazione e savoir-faire.

**QUALI SONO I VALORI CHE CARATTERIZZANO IL SUO LAVORO E QUELLO DELLA SUA "NON AGENZIA"?**

I servizi esclusivi sono una serie di agevolazioni per sollevare il cliente da qualunque incombenza che toglie tempo e serenità d'animo. Dal primo incontro, se non dalla prima telefonata, al rogito finale, noi ci saremo sempre in prima persona. Il nostro team di specialisti è di alto livello con grande esperienza nelle compravendite immobiliari, e al cliente è sempre riservato un

trattamento speciale ed unico, studiato su misura.

**CHI È FABRIZIO ZAMPETTI NEL PRIVATO?**

Fabrizio Zampetti nel privato è un marito premuroso e un papà di due ragazzi; è un uomo che ama lo sport e l'attività fisica. La mia grande dedizione è quella di aiutare il prossimo, partecipo a molte campagne legate al sociale, vivo con l'idea che ognuno di noi possa rendere questo mondo un posto migliore giorno dopo giorno.

**LA SUA PASSIONE PER LA MODA: DA DOVE NASCONO LE SUE IDEE DI OUTFIT?**

Prediligo tutto quello che richiama gli Anni '30, di quel decennio all'insegna del bello, della raffinatezza, con i materiali delle migliori qualità, con un rispetto dell'educazione e dell'etichetta come fosse ancora una stagione delle corti aristocratiche. Il bianco e nero magico dei film di Hollywood,

l'atmosfera del Grande Gatsby, il jazz e lo swing. Sono affascinato da tutto quello che ruota intorno a quegli anni, quando ogni oggetto – dal più piccolo a quello di dimensioni industriali – era costruito con materiali rigorosamente naturali, senza plastica né surrogati chimici di legno e ferro. Legno, ferro, cemento, vetro, resine, lacche, pelle: dalle scarpe ai vestiti, dalla scrivania a un grattacielo, erano tutte assolutamente e rigorosamente materie prime naturali.

**QUAL È LA SUA FILOSOFIA DI VITA E QUELLA CHE ISPIRA IL SUO MESTIERE DI MANAGER NEL CAMPO IMMOBILIARE?**

"La bellezza salverà il mondo" F. Dostoevskij; la passione per il bello e per l'estetica è un principio che alimenta le mie giornate e che sprono in ogni persona a me vicina o negli ambienti che vivo. L'estetica rende tutto più piacevole.

"Fai quello che ami e non lavorerai un solo giorno della tua vita"; ho sempre amato il mondo del tailor made e l'ho ricreato nel mondo del real estate, dagli uffici ai miei dipendenti provenienti dal mondo del design, della moda e dall'architettura. Siamo una grande famiglia, che opera con un alto profilo etico e di professionalità, lavoriamo dalla mattina presto alla sera tardi sempre con il sorriso e con spirito di gioco. Venite a trovarci per crederci.

**QUANTO HA INFLUITO IL SUO MODO DI ESSERE NELLA SFERA LAVORATIVA?**

Ogni giorno mi capita di essere fermato per strada per il mio look particolare. Il mio modo di essere crea un impatto forte sulle persone rendendomi unico e riconoscibile.

**A QUALE ACCESSORIO NON RINUNCEREBBE MAI?**

Alle mie pochette rigorosamente tailor made. **888**



# FABRIZIO ZAMPETTI

**“La mia vita tra il real estate di lusso ed il tailor made”**

**Il** suo look è inconfondibile, ma soprattutto, impeccabile. Fabrizio Zampetti è un businessman dell'immobiliare di lusso molto conosciuto a Milano dove ha il suo quartier generale. La sua “prima non agenzia”, così come la definisce lui, è un punto di riferimento in un settore estremamente competitivo, ma molto affascinante. Il suo garbo, i suoi modi eleganti ne fanno un autentico gentleman nella vita, come negli affari, ma dietro la sua immagine c'è

**Un professionista di un settore molto particolare nell'immobiliare, che colpisce anche per la sua grande passione per la moda...**

di DAVID DI CASTRO  
 @daviddicastro11

anche e soprattutto una grande competenza. Noi lo abbiamo intervistato per scoprire quali sia il suo modus operandi, per scoprire un settore decisamente particolare, visto con gli occhi di chi ci lavora ogni giorno dal 1994.

**Manager e uomo di grande eleganza: chi è Fabrizio Zampetti?**

Fabrizio Zampetti è un manager di primo piano nel settore del real estate di lusso. Nasce a Roma ma come lo definisce il giornalista Alessandro Feroldi, è più milanese dei milanesi. Le sue grandi passioni sono il jazz, la sua famiglia, l'abbigliamento rigorosamente tailor made e gli anni '30.





**La sua “non agenzia” è ormai un punto di riferimento a Milano: cosa rappresenta oggi il capoluogo lombardo per lei?**

Ho passato la prima metà della vita a Roma e la seconda a Milano, trovandomi bene nel rigore calvinista della capitale morale. Ma, e qui ci vuole un grosso ‘ma’, romano rimarrò sempre, anche se sicuramente non lascerò mai Milano. Milano è una città di professionisti e di stakanovisti e per stare sulla difficile e concorrenziale piazza dei milanesi è necessario essere: precisi, puntuali, di parola, preparati, attrezzati e via dicendo. È in modo indiscusso la capitale del business italiano che ti sprona ogni giorno a trovare le risorse quando sembrerebbe impossibile, di superare un ostacolo che chiunque giudicherebbe insormontabile. Questo già fa parte del mio carattere: l’avevo sempre avuto probabilmente, ma solo la spietata concorrenza milanese

me l’ha fatto scoprire.

**Lei ha iniziato nel 1994: che mercato ha trovato e che mercato è oggi quello dell’immobiliare di lusso?**

Il mercato milanese oggi, rispetto agli anni ‘90 è molto più internazionale, Milano rispetto agli anni passati è in piena esplosione e trasformazione. Le zone centrali sono sempre più ricercate ed esclusive, si parla ormai di una media di 9000€/mq. La nostra realtà ha sempre avuto una crescita lenta ma stabile di anno in anno, da ormai 27 anni.

**Recentemente avete lanciato il progetto Casaclass: ce ne può parlare?**

Casaclass nasce per avvicinarsi alle esigenze di una clientela più ampia, interessata alla vendita o all’acquisto di ogni tipo di immobile di valore. Ciò che non

cambia, sono la passione e i valori alla base del lavoro quotidiano. Ascoltare il cliente, conoscerne il gusto, i sogni, la storia personale: tutto questo è inteso come una forma di arricchimento che si traduce in un rapporto di fiducia.

**Intuito: quanto conta oggi per un businessman di successo?**

Intuito per definizione è la capacità di avvertire, comprendere e valutare con prontezza un fatto o una situazione. Sicuramente è necessario ma quello che ci ha sempre permesso una crescita duratura nel tempo, è un buon metodo di lavoro che ci garantisce una crescita organica e strutturata.

**Quali sono le caratteristiche che rendono unico il suo lavoro e quello dei suoi collaboratori?**

Da sempre miriamo al più alto livello qualitativo raggiungibile, in una parola miriamo all’eccellenza. Senza retorica né bugie, forniamo un servizio tailor made dedicato al cliente 7 giorni su 7, 24 ore su 24. Ci prendiamo cura della dimora o della ricerca della dimora dei sogni, cercando di capire ogni esigenza e ci prendiamo responsabilità di tutto quello che succede. Forniamo un servizio di totale tutela del cliente dagli aspetti burocratici a quelli urbanistici, grazie a figure professionali altamente specializzate nel mercato immobiliare.

**La ricerca dell’eccellenza è stata per lei una costante nella sua sfera professionale: è questa la frontiera verso un futuro più florido per chi fa affari?**

Assolutamente sì, più che eccellenza è il massimo livello di professionalità e trasparenza. Onestà e alti valori etici sono la chiave del successo.

**Si cerca sempre più il servizio ad hoc: quali sono quelli che vanno per la maggiore?**

Il cliente che si affida allo studio Zampetti, è amante del lavoro “su misura”/dedicato; non vuole affidarsi a chiunque finendo nella massa di tanti altri clienti,

sia per quanto riguarda la ricerca della casa sia nella vendita. Svolgiamo un lavoro molto simile a quello del sarto, ascoltiamo e mettiamo in pratica giorno dopo giorno quello che è richiesto, il tutto con una grande educazione e savoir-faire.

**Quali sono i valori che caratterizzano il suo lavoro e quello della sua “non agenzia”?**

I servizi esclusivi sono una serie di agevolazioni per sollevare il cliente da qualunque incombenza che toglie tempo e serenità d’animo. Dal primo incontro, se non dalla prima telefonata, al rogito finale, noi ci saremo sempre in prima persona. Il nostro team di specialisti è di alto livello con grande esperienza nelle compravendite immobiliari, e al cliente è sempre riservato un trattamento speciale ed unico, studiato su misura.

**Chi è Fabrizio Zampetti nel privato?**

Fabrizio Zampetti nel privato è un marito premuroso e un papà di due ragazzi; è un uomo che ama lo sport e l’attività fisica. La mia grande dedizione è quella di aiutare il prossimo, partecipo a molte campagne legate al sociale, vivo con l’idea che ognuno di noi possa rendere questo mondo



un posto migliore giorno dopo giorno.

**La sua passione per la moda: da dove nascono le sue idee di outfit?**

Prediligo tutto quello che richiama gli Anni ‘30, di quel decennio all’insegna del bello, della raffinatezza, con i materiali delle migliori qualità, con un rispetto dell’educazione e dell’etichetta come fosse ancora una stagione delle corti aristocratiche. Il bianco e nero magico dei film di Hollywood, l’atmosfera del Grande Gatsby, il jazz e lo swing. Sono affascinato da tutto quello che ruota intorno a quegli anni, quando ogni oggetto – dal più piccolo a quello di dimensioni industriali – era costruito con materiali rigorosamente naturali, senza plastica né surrogati chimi-

ci di legno e ferro. Legno, ferro, cemento, vetro, resine, lacche, pelle: dalle scarpe ai vestiti, dalla scrivania a un grattacielo, erano tutte assolutamente e rigorosamente materie prime naturali.

**Quanto ha influito il suo modo di essere nella sfera lavorativa?**

Ogni giorno mi capita di essere fermato per strada per il mio look particolare. Il mio modo di essere crea un impatto forte sulle persone rendendomi unico e riconoscibile.

**A quale accessorio non rinuncierebbe mai?**

Alle mie pochette rigorosamente tailor made.

**Qual è la sua filosofia di vita e quella che ispira il suo mestiere di manager nel campo immobiliare?**

“La bellezza salverà il mondo” F. Dostoevskij; la passione per il bello e per l’estetica è un principio che alimenta le mie giornate e che sprono in ogni persona a me vicina o negli ambienti che vivo. L’estetica rende tutto più piacevole.

“Fai quello che ami e non lavorerai un solo giorno della tua vita”; ho sempre amato il mondo del tailor made e l’ho ricreato nel mondo del real estate, dagli uffici ai miei dipendenti provenienti dal mondo del design, della moda e dall’architettura.

Siamo una grande famiglia, che opera con un alto profilo etico e di professionalità, lavoriamo dalla mattina presto alla sera tardi sempre con il sorriso e con spirito di gioco. Venite a trovarci per crederci. **888**





**INTUITO: QUANTO CONTA OGGI PER UN BUSINESSMAN DI SUCCESSO?**

Intuito per definizione è la capacità di avvertire, comprendere e valutare con prontezza un fatto o una situazione. Sicuramente è necessario ma quello che ci ha sempre permesso una crescita duratura nel tempo, è un buon metodo di lavoro che ci garantisce una crescita organica e strutturata.

**QUALI SONO LE CARATTERISTICHE CHE RENDONO UNICO IL SUO LAVORO E QUELLO DEI SUOI COLLABORATORI?**

Da sempre miriamo al più alto livello qualitativo raggiungibile, in una parola miriamo all'eccellenza. Senza retorica né bugie, forniamo un servizio tailor made dedicato al cliente 7 giorni su 7, 24 ore su 24. Ci prendiamo cura della dimora o della ricerca della dimora dei sogni, cercando di capire ogni

esigenza e ci prendiamo responsabilità di tutto quello che succede. Forniamo un servizio di totale tutela del cliente dagli aspetti burocratici a quelli urbanistici, grazie a figure professionali altamente specializzate nel mercato immobiliare.

**LA RICERCA DELL'ECCELLENZA È STATA PER LEI UNA COSTANTE NELLA SUA SFERA PROFESSIONALE: È QUESTA LA FRONTIERA VERSO UN FUTURO PIÙ FLORIDO PER CHI FA AFFARI?**

Assolutamente sì, più che eccellenza è il massimo livello di professionalità e trasparenza. Onestà e alti valori etici sono la chiave del successo.

**SI CERCA SEMPRE PIÙ IL SERVIZIO AD HOC: QUALI SONO QUELLI CHE VANNO PER LA MAGGIORE?**

Il cliente che si affida allo studio Zampetti, è amante del lavoro "su misura"/dedicato; non vuole affidarsi a chiunque

finendo nella massa di tanti altri clienti, sia per quanto riguarda la ricerca della casa sia nella vendita. Svolgiamo un lavoro molto simile a quello del sarto, ascoltiamo e mettiamo in pratica giorno dopo giorno quello che è richiesto, il tutto con una grande educazione e savoir-faire.

**QUALI SONO I VALORI CHE CARATTERIZZANO IL SUO LAVORO E QUELLO DELLA SUA "NON AGENZIA"?**

I servizi esclusivi sono una serie di agevolazioni per sollevare il cliente da qualunque incombenza che toglie tempo e serenità d'animo. Dal primo incontro, se non dalla prima telefonata, al rogito finale, noi ci saremo sempre in prima persona. Il nostro team di specialisti è di alto livello con grande esperienza nelle compravendite immobiliari, e al cliente è sempre riservato un

trattamento speciale ed unico, studiato su misura.

**CHI È FABRIZIO ZAMPETTI NEL PRIVATO?**

Fabrizio Zampetti nel privato è un marito premuroso e un papà di due ragazzi; è un uomo che ama lo sport e l'attività fisica. La mia grande dedizione è quella di aiutare il prossimo, partecipo a molte campagne legate al sociale, vivo con l'idea che ognuno di noi possa rendere questo mondo un posto migliore giorno dopo giorno.

**LA SUA PASSIONE PER LA MODA: DA DOVE NASCONO LE SUE IDEE DI OUTFIT?**

Prediligo tutto quello che richiama gli Anni '30, di quel decennio all'insegna del bello, della raffinatezza, con i materiali delle migliori qualità, con un rispetto dell'educazione e dell'etichetta come fosse ancora una stagione delle corti aristocratiche. Il bianco e nero magico dei film di Hollywood,

l'atmosfera del Grande Gatsby, il jazz e lo swing. Sono affascinato da tutto quello che ruota intorno a quegli anni, quando ogni oggetto – dal più piccolo a quello di dimensioni industriali – era costruito con materiali rigorosamente naturali, senza plastica né surrogati chimici di legno e ferro. Legno, ferro, cemento, vetro, resine, lacche, pelle: dalle scarpe ai vestiti, dalla scrivania a un grattacielo, erano tutte assolutamente e rigorosamente materie prime naturali.

**QUAL È LA SUA FILOSOFIA DI VITA E QUELLA CHE ISPIRA IL SUO MESTIERE DI MANAGER NEL CAMPO IMMOBILIARE?**

"La bellezza salverà il mondo" F. Dostoevskij; la passione per il bello e per l'estetica è un principio che alimenta le mie giornate e che sprono in ogni persona a me vicina o negli ambienti che vivo. L'estetica rende tutto più piacevole.

"Fai quello che ami e non lavorerai un solo giorno della tua vita"; ho sempre amato il mondo del tailor made e l'ho ricreato nel mondo del real estate, dagli uffici ai miei dipendenti provenienti dal mondo del design, della moda e dall'architettura. Siamo una grande famiglia, che opera con un alto profilo etico e di professionalità, lavoriamo dalla mattina presto alla sera tardi sempre con il sorriso e con spirito di gioco. Venite a trovarci per crederci.

**QUANTO HA INFLUITO IL SUO MODO DI ESSERE NELLA SFERA LAVORATIVA?**

Ogni giorno mi capita di essere fermato per strada per il mio look particolare. Il mio modo di essere crea un impatto forte sulle persone rendendomi unico e riconoscibile.

**A QUALE ACCESSORIO NON RINUNCEREBBE MAI?**

Alle mie pochette rigorosamente tailor made. **888**

