

I calciatori vogliono la villa con piscina

Pubblicato: Giovedì 12 Settembre 2019



Sara Frontini è un geometra. Conosce molto bene tutta la filiera perché, prima di aprire la sua **agenzia a Fagnano Olona, “Frontini immobiliare”**, ha passato una vita a progettare case, a costruirle e a seguire i lavori nei cantieri, la cosa che le piace di più. Alla domanda se gli affari per le agenzie immobiliari vanno bene, sorride, senza sottintendere alcuna ironia. «Ho ascoltato le relazioni dei tre rappresentanti di categoria (**Fiaip, Anama, Fimaa, ndr**) e concordo sull’analisi: **oggi si compra bene ma con valori al ribasso**. È un po’ il cane che si morde la coda, perché nel momento in cui compro vado a compensare quella perdita che ho nella vendita. A me piace vendere in cantiere e devo dire che in questo periodo c’è un bel movimento».

L’agenzia Frontini tratta tutte le tipologie immobiliari, bilocali, trilocali, appartamenti, villette ma è particolarmente specializzata nella fascia medio-alta del mercato: **vile, anche d’epoca, gestione di patrimoni immobiliari e residence**, che è un segmento particolare dove c’è molta domanda e un’offerta piuttosto limitata. «Chi ha grandi patrimoni li mette a rendita – spiega l’agente – e ci affida tutte le fasi della gestione. Stiamo parlando di una clientela fidelizzata che si serve da noi da molti anni. Per quanto riguarda i residence il discorso è molto diverso perché è come gestire un albergo, si vende di fatto una serie di servizi e le richieste del cliente devono essere soddisfatte in tempo reale. Tutto deve funzionare alla perfezione e gli interventi non possono essere rimandati. Per esempio, se un cliente mi segnala il mancato funzionamento di un forno a microonde devo farlo riparare o sostituire subito».

La domanda dei residence arriva per lo più da **grandi aziende e gruppi industriali** che ospitano spesso clienti stranieri. «Su **Gallarate** con una sola società ne gestiamo tre, in via San Rocco, via Giordano

Bruno e piazza san Lorenzo, con 108 appartamenti al momento tutti occupati». Sul ruolo dell'agente Sara Frontini ha le idee molto chiare: «Faccio questo mestiere da **22 anni** e sono convinta che il nostro sia un lavoro di consulenza molto qualificata. Quindi per svolgerlo ci vuole una certa professionalità e preparazione. Il cliente va ascoltato attentamente e nei limiti del possibile soddisfatto. Ricordo una signora che cercava disperatamente un attico con determinate caratteristiche, dopo una ricerca infinita e senza esito ha comprato un appartamento al pianoterra con giardino. Mentre **un famoso portiere di serie A** mi ha chiesto una **villa d'epoca**, ma voleva a tutti i costi la piscina. Io la villa d'epoca ce l'avevo, nel posto che voleva lui, ma la piscina non gliel'ho costruita».

TUTTI GLI ARTICOLI SULLA CASA IN FIERA

Redazione VareseNews

redazione@varesenews.it