

**Professione  
vissuta  
come  
“missione”.  
Sentendosi  
parte  
di un gruppo  
forte,  
si è più  
adeguati  
a offrire  
servizi  
qualitativi.  
Consulenti  
immobiliari  
alle prese con  
un momento  
difficile  
del mercato.**



**Fabrizio Santinelli, titolare  
agenzia affiliata Fondocasa**

scere il *team* che ci affianca. E' questo che fa il vero imprenditore» sottolinea **Fabrizio Santinelli**, titolare dell'agenzia Roma Settebagni affiliato a **Fondocasa**. Perché al di là dei premi la sfida più importante è data dal mercato nel quale si opera e l'appoggio dei propri collaboratori è fondamentale. Soprattutto in condizioni di mercato non troppo rosee. I consulenti sembrano conoscere bene le dinamiche del mercato e si rendono conto che l'aspetto più importante è ciò che sono riusciti a creare nel tessuto urbano nel quale operano. «All'inizio è molto difficile farsi conoscere, entrare in sintonia, ma quando agisci con onestà sei ripagato» continua Santinelli. «Io consiglio sempre di essere trasparenti anche di fronte a immobili che presentano vizi ipotecari o urbanistici. Tutti i problemi sono risolvibili», prosegue il titolare dell'agenzia romana di Fondocasa «Sicuramente oggi è più difficile operare. Anche se riscontriamo una maggiore propensione da parte della clientela a capire la qualità del servizio fornito» continua

lui stesso è riuscito a conseguire. Come se raggiungere dei risultati soltanto per sé alla fine non sia lodevole. «La premiazione è una dimostrazione interiore, non rappresenta un punto di arrivo, caso mai deve essere un punto di partenza. L'aspetto più importante del nostro lavoro è rappresentato dalla soddisfazione del cliente. Poter offrire dei buoni servizi di qualità e soprattutto far cre-