

Linda Campitiello, titolare dell'omonima agenzia **Linda Immobiliare**, fondata nel 2006, si sviluppa sin dalla sua origine con un'attenzione spiccata al cliente. La passione "della casa" ha sempre animato la fantasia della titolare sin dall'infanzia.

D'altronde che cos'è una casa se non rifugio e calore?

Questa emozione ha strutturato la sua solare personalità e viene a sua volta convogliata verso la clientela. Un'agenzia di compravendita di immobili diviene così in un'**agenzia di compravendita di desideri**.

La casa da acquistare non è solo un'esigenza vitale, lo scopo di un bene necessario da soddisfare, ma anche l'appagamento di un desiderio, che è l'emozione verso uno scopo.

Le modalità di lavoro di Linda Immobiliare è tesa a soddisfare queste due fondamentali istanze all'interno delle quali il cliente viene accompagnato in ogni fase dell'intermediazione immobiliare, dalla vendita all'acquisto, sia per quanto riguarda la compravendita sia gli affitti nella città di Lodi e provincia.

Ma la sua presenza è orientata anche a livello nazionale con case di pregio in zone di villeggiatura.

"Valutiamo la caratteristica dell'immobile che si sta cercando congiuntamente con il cliente (senza dimenticare il budget di riferimento, l'agenzia offre anche consulenza specifica sui mutui e finanziamenti con funzionari bancari e broker) ascoltando le loro opinioni, i colori che prediligono, sino alla scelta dei mobili in riferimento al contesto, i gusti, l'orientamento stilistico, nulla è lasciato al caso o all'approssimazione. Tutto ciò fa comprendere cosa proporre al cliente e scegliere insieme a loro la migliore soluzione".

L'immobile è una "creatura" da valutare attentamente anche con piccoli interventi che cambiano profondamente la percezione della casa, per questo motivo è fondamentale l'homestaging e le fotografie del complesso abitativo.

Disponibilità, sorriso, accoglienza sono fondamentali ma senza la **cura dell'ambiente** che proponiamo non riusciremmo a dare al cliente quello di cui ha bisogno e desidera allo stesso tempo. Gli immobili di prestigio e di grande personalità sono spesso negoziati in assoluta privacy, aspetto che viene scrupolosamente seguito.

Questa **articolata attenzione al cliente in ogni fase ed esigenza**, all'interno di una **comunicazione chiara e accogliente**, fa la differenza nell'intricato mercato immobiliare, al centro del quale fondamento di successo è la centralità del cliente nell'intero processo: accoglienza, servizi di restyling, gestione affitti e compravendita, perché si vendono desideri e bisogni non oggetti.

