



una top model nel mio business

Da Milano a New York. Da giovane ambizioso a milionario. In 15 anni ha creato un'agenzia di modelle tra le più importanti della Grande Mela e una società immobiliare. Le sue agenti sono tutte bellissime. Ora, grazie alla crisi, compra case a prezzi dimezzati. La storia di Paolo Zampolli

di Tiziana Tripepi
t.tripepi@millionaire.it

Avete presente il sogno americano? Lui l'ha realizzato. È arrivato a New York a 24 anni, non conosceva nessuno, non aveva un lavoro, ma giurò a se stesso che in quella città avrebbe avuto soldi e fama. Oggi, a 38 anni, l'italiano Paolo Zampolli è proprietario della Id Models, una delle agenzie di modelle più importanti della Grande Mela, è socio e amico di Donald Trump e si muove agilmente tra bellezza, lusso e business immobiliare. **Se ogni storia di successo ha la sua chiave, quella di Paolo Zampolli sta nella capacità di costruirsi una giusta rete di relazio-**

ni. «Ho cominciato a frequentare modelle e stilisti, a Milano, quando avevo 18 anni. Nel 1994 ho organizzato le selezioni italiane del concorso di bellezza "Look of the year" (il concorso internazionale che decreta gli standard di bellezza delle future top model, ndr). Nello stesso anno ho deciso di trasferirmi a New York. Qui non avevo nessuno su cui veramente contare». Ma le opportunità non si fanno attendere. Certo Zampolli ha le spalle coperte: è figlio dell'imprenditore che ha inventato il "dolce forno", uno dei giocattoli preferiti delle bambine italiane degli anni 80. Nel suo dna ci sono intuito imprenditoriale, voglia di ▶▶



Paolo Zampolli

7 segreti del successo di Trump

SECONDO LA LISTA STILATA ANNUALMENTE DALLA RIVISTA **FORBES**, NEL 2008 DONALD TRUMP È IL 368° UOMO PIÙ RICCO DEL MONDO. SE VI SEMBRA UNA POSIZIONE BASSA, PROVATE A CONSIDERARE CHE IL SUO PATRIMONIO È STIMATO IN TRE MILIARDI DI DOLLARI. ECCO LE SETTE REGOLE DA SEGUIRE PER REPLICARE IL SUO SUCCESSO:

- 1 Amate quello che fate: in questo modo lavorerete di più, diventerete più bravi e gusterete di più la vostra vita.
- 2 Cercate di reggere alla pressione: concentratevi sulla soluzione, non sul problema. La vita è piena di su e giù, bisogna saperli cavalcare come un surfista sulle onde.
- 3 Imparate dai vostri errori: tutti hanno momenti positivi e negativi, bisogna trarre lezione dalle esperienze passate.
- 4 Passate all'azione: sognare in grande è un'ottima cosa, ma conta soprattutto la capacità di realizzazione. Abbiate il coraggio di trasformare i sogni in realtà.
- 5 Analizzate in ogni dettaglio la cosa o la persona che dovete affrontare. Evitare brutte sorprese è il massimo della garanzia che si possa offrire.
- 6 Seguite il vostro intuito: per essere imprenditori occorre fidarsi solo di se stessi.
- 7 Vendicatevi, se occorre: se qualcuno vi frega, fregatelo a vostra volta. Con quanta più cattiveria possibile.



Donald Trump



» emergere e passione per il bello. La prima opportunità arriva dall'agenzia di modelle Metropolitan, quella, per intenderci, che ha scoperto Claudia Schiffer ed Eva Herzigova e di cui la stessa Schiffer era contitolare. Zampolli ha contatti con modelle e stilisti europei, gli viene proposto di entrare a far parte della società. **Lavora duro, durissimo. Non va in vacanza, non fa weekend, lavora anche quando l'America si ferma. E in tre anni riesce a mettersi in proprio.** Si costruisce un portafoglio di modelle e fonda la sua agenzia, la Id Models. Bellezza chiama denaro. Le modelle frequentano gli uomini più danarosi del mondo. Zampolli arriva a conoscere Donald Trump, il miliardario americano. Denaro chiama potere. Zampolli entra nell'impero immobiliare di Trump. «Siamo diventati subito amici e abbiamo iniziato a uscire insieme. Sono stato io a presentargli Melania

Knauss, la modella slovena della mia agenzia che qualche anno dopo è diventata sua moglie (foto a sinistra)». Nel 2005 Zampolli diventa Director of International Development della Trump Organization, il colosso che acquista, sviluppa e rivende interi grattacieli e aree immobiliari, da New York alla Florida, da Honolulu al Messico. Il suo ruolo? Trovare acquirenti per gli appartamenti milionari di Trump Park Avenue, un ex hotel sulla 59ª strada di New York, e di Villa Trump, un'area residenziale da 40 milioni di dollari sulle colline di San Paolo del Brasile. Gli affari non devono andare male se Zampolli può permettersi abiti firmati, autista personale, pranzi al Cipriani, aperitivi al Rose Bar e un attico di 700 metri quadrati da tre milioni di dollari vicino a Park Avenue (venduto poi un anno fa, su consiglio di Trump in previsione della crisi del mercato immobiliare), dove organizza feste con decine di invitati. Qualche nome? Bill Clinton, Cindy Crawford, David Copperfield, Roberto Cavalli. Tra un pranzo d'affari e un aperitivo, Trump gli propone di entrare in una società immobiliare che opera sul mercato americano e internazionale. E qui **Zampolli ha un'idea geniale: assume top model come agenti immobiliari, con tanto di licenza.** Un po' come dire: davanti alla bellezza di un venditore, anche l'immobile più costo- »



Paolo Zampolli, a New York, conosce tutta la gente che conta. Nelle foto, con Bill Clinton (1), con i testimonial per l'Onu (2), con Beatrice Borromeo (3), con lo stilista Roberto Cavalli (4), con Cindy Crawford (5), Naomi Campbell (6) e Ivanka Trump (7).



«New York ti dà la possibilità di fare affari di notte come di giorno. Ma è anche una città molto competitiva, dove al minimo errore c'è sempre qualcuno pronto a prendere il tuo posto. Può ingoiarti e sputarti fuori»



«Mercato immobiliare in crisi? Io mi ci butto»

►► so diventa accessibile. «Lavorare e fare affari è quello che mi dà più energia e una carica enorme. Ma sono anche molto preoccupato per il problema del riscaldamento globale e ho deciso di lavorare per le Nazioni Unite. Mi sto impegnando per salvare 45 piccole isole situate in alcuni Paesi in via di sviluppo che nel giro di mezzo secolo sono destinate a scomparire a causa dell'innalzamento del livello del mare. Sto lavorando sulla rinegoziazione del protocollo di Kyoto. Voglio contribuire a cambiare le cose. Per me è una missione». Sarà... di sicuro l'Onu è il posto giusto dove fare le conoscenze che contano e allargare il giro: dicono gli invidiosi. Certo è che Paolo Zampolli è una macchina da guerra per la sua capaci-

tà di farsi conoscere e arrivare dappertutto: questa è la sua forza, unita a una voglia di emergere non comune. «La chiave del mio successo è solo il duro lavoro. Lavoro, lavoro e ancora lavoro. Non considerare mai un no come una risposta definitiva. Non abbattersi quando ti sbattono la porta in faccia. E mai abbassare la guardia. Avere sempre presente che si vuole raggiungere il top ed essere i numeri uno». È questa la lezione che Zampolli ha imparato da Donald Trump. Uno che gli ha insegnato la regola principale: **«Mai stare passivamente in attesa che arrivino contratti, opportunità o colpi di fortuna. Bisogna cercarli».**

INFO: www.zampolli.com

Nuovi mestieri

arriva la **model broker**

È più difficile dire no a una splendida modella russa con gli occhi azzurri che ti mostra un attico. È partito da questa considerazione Paolo Zampolli, quando ha pensato che potessero essere loro, le top model, a vendere gli appartamenti multimilionari della Paramount Realty, la società immobiliare di cui è co-presidente. Belle, ambiziose, sicure di sé, le top model hanno una rete di contatti senza paragoni nel mondo che conta. Perché non sfruttarla, quando le provvigioni a New York toccano il 4-6%? «Rockstar, politici, personaggi dello sport gravitano intorno alla moda. E sono tutti potenziali acquirenti» ha dichiarato la 39enne Angie Everhart, ex modella, oggi uno degli agenti di Zampolli. Ma il business dell'immobiliare è adatto anche alle più giovani che vogliono "arrotondare": «Nella moda da anni si continuano a tagliare i budget» ha dichiarato Zampolli. «Una top model che fino a qualche tempo fa non si alzava dal letto per meno di 10-15mila dollari, ora per 2.500-3.000 dollari è disposta ad accettare qualsiasi lavoro».



Angie Everhart, ex modella, oggi agente immobiliare.

È partita proprio dal mercato immobiliare, dalla crisi dei mutui subprime, la tempesta finanziaria che dagli Stati Uniti ha investito in un anno tutto il mondo. Disoccupazione crescente, salari in caduta libera e tassi di interesse sui mutui in aumento hanno fatto il resto, riducendo il numero degli acquirenti. A maggior ragione a New York, dove si concentrano gli operatori del settore finanziario. Eppure Paolo Zampolli dietro la crisi ha visto una grande opportunità. «Da una parte, non c'è domanda di immobili. Con il fallimento di Lehman Brothers e l'assorbimento di Merrill Lynch in Bank of America, sono 36mila le persone hanno perso il lavoro a Wall Street tra settembre e ottobre del 2008. E i bonus natalizi sono a rischio. Dall'altra, molti immobiliari che avevano iniziato i cantieri prima della crisi non riescono a finirli. E le banche non concedono più finanziamenti» continua Zampolli. «Anziché rassegnarmi al pessimismo, ho creato Century Fund, un fondo che rileva dalle banche i prestiti di difficile esigibilità e le pratiche di pignoramento in corso, offrendo meno del 50% del prezzo originario. Se la proprietà valeva 100 milioni, ne offro 30, al massimo 50. Il mercato immobiliare diventerà un mercato dei compratori: una situazione così favorevole si presenta una volta ogni 100 anni».

««