

## Partner of L'Immobiliare.com | Trieste





## About us

Partner of L'IMMOBILIARE.COM: real estate agency accredited to the L'IMMOBILIARE.COM circuit authorized to use the brand alongside its own.

Our company (DI CASA IN CASA REAL ESTATE SOLUTIONS d.i.) has been operating in the real estate brokerage sector for many years. Today, in the tradition of professionalism, seriousness and transparency consolidated and achieved over time, it follows the new path of the Grimaldi Family which, thanks to its traditions and solid deep roots, has created the first circuit of prestigious professional real estate agents who identify themselves under a single effigy: L'IMMOBILIARE.COM.

IMPRENDITORI SI RACCONTANO AD INEWS



Partner of:  
L'IMMOBILIARE.COM - Trieste  
P.zza C. Goldoni 4/A  
Trieste  
Tel. +39 040 2608384  
trieste@l'immobiliare.com  
www.trieste.l'immobiliare.com

## MASSIMILIANO DINOI

Mi sono identificato subito  
in questo network che mi dà  
una visibilità nazionale

➤ Abbiamo intervistato **Massimiliano Dinoi**, titolare dell'agenzia DI CASA IN CASA di Trieste. Massimiliano Dinoi ha scelto di mantenere la sua **Vetrina Immobiliare Professionale by Di Casa in Casa** entrando a far parte di un network presente a livello nazionale come L'immobiliare.com

**Sig. Dinoi lei opera con la sua Agenzia La Vetrina Immobiliare Professionale by Di Casa in Casa nella città di Trieste. Ci racconta come è nata questa idea?**

*In realtà, pur essendo triestino, per varie situazioni della vita, mi ero trovato a svolgere dal 2000 l'attività di mediatore immobiliare al di fuori della mia città. Nel 2013 avevo interrotto bruscamente la mia attività professionale a causa di un grave incidente stradale, che mi ha reso inoperativo fino praticamente allo scorso anno. Una volta recuperata la condizione fisica, ho deciso di aprire un ufficio, finalmente nella mia città, dove, da un paio d'anni avevo conosciuto il mio collega Giuseppe, che è una persona estremamente dinamica ed affidabile, il quale lavorava per altre società*



*immobiliari ed aveva l'ufficio in Piazza Goldoni, attuale nostra sede, splendida vetrina in centro città. La sua società si chiamava Vetrina Immobiliare Pubblicitaria, mentre la mia società storica è la Di Casa in Casa. Unendo le forze, abbiamo voluto mantenere entrambi i nomi e quindi, con una piccola variazione, è nata la Vetrina Immobiliare Professionale by Di Casa in Casa. Questa fusione di marchi, ha accentuato l'esigenza di mantenere la nostra identità pur desiderando collaborare con un'organizzazione a livello nazionale.*

**Da qualche mese ha deciso di entrare a far parte del Network immobiliare della Famiglia Grimaldi L'immobiliare.com. Questo mantenendo la sua identità ed il suo logo scegliendo la Formula Partner. Cosa l'ha spinto a fare questa scelta?**

*Come iniziato a spiegare prima, era indispensabile identificare la partecipazione in un gruppo nazionale e prestigioso, ma che ci permettesse di mantenere la nostra specifica e riconosciuta identità. Ecco quindi che la formula Partner de L'immobiliare.com ha soddisfatto integralmente le nostre aspettative: da una parte l'orgoglio ed i benefici di essere stati scelti per far parte di un gruppo prestigioso come quello della famiglia Grimaldi, utilizzando tutte le opportunità di collaborazione che ne nascono, mentre dall'altra parte, mantenere intatta la nostra identità, sia in termini di immagine che di nomi e marchi. Ritengo che ai nostri giorni, la collaborazione o cooperazione che dir si voglia è indispensabile. In un mercato molto più evoluto, con clienti sempre più esigenti, non è sufficiente avere degli immobili da vendere e presentare, ma bisogna essere in grado di offrire una serie di servizi complementari. Effettivamente questo ho trovato all'interno de L'immobiliare.com.*

**Secondo lei quali sono i punti di forza e di miglioramento del**

**mestiere dell'agente immobiliare?**

*Come dicevo, il mercato immobiliare è drasticamente cambiato, soprattutto con lo sviluppo ed espansione continua dei servizi disponibili in rete. Una volta, non 50 anni fa, ma soltanto una ventina, gli immobili acquisiti si pubblicizzavano tramite cartaceo, sui quotidiani o periodici locali. L'introduzione ed il progressivo allargamento dei servizi internet, hanno modificato anzitutto il modo di proporre da parte nostra e ricercare, da parte dei clienti, gli immobili. Soprattutto però, la rete ha introdotto servizi alla portata di tutti, stimolando quindi le esigenze dei clienti, che oggi non si accontentano di avere "chi semplicemente propone delle case" (che anzi, è visto come una figura quasi inutile ed un costo), ma pretendono un servizio molto più completo, che va dalla progettazione, alla realizzazione delle varie certificazioni, quali ad esempio l'APE, alla consulenza finanziario-assicurativa e notarile, al servizio di visite e registrazione atti, arrivando anche alla preventivazione di lavori di ristrutturazione immobiliare. Gestire direttamente questa molteplicità di servizi variegati potrebbe essere arduo, se non addirittura impossibile, soprattutto per realtà medio-piccole come la nostra. Ecco quindi che figure, diciamo istituzionali, come L'immobiliare.com, in grado di veicolare e metterci a disposizione servizi e contenuti, diventano utilissime, se non indispensabili, per permetterci di stare al passo con i tempi. In un prossimo futuro, prevedo che le esigenze prioritarie per il nostro settore, su cui dovremo sviluppare conoscenze e strumenti, verteranno soprattutto all'implementazione di tutto ciò che ruota direttamente o indirettamente intorno alla rete ed allo sviluppo tecnologico, inteso come strumenti operativi da utilizzare ed inserire in rete.*

MASSIMILIANO DI NOI Real Estate Agent:

I immediately identified with this network which gives me national visibility

> We interviewed Massimiliano Di Noi, owner of the DI CASA IN CASA agency in Trieste. Massimiliano Di Noi has chosen to maintain his Professional Real Estate Showcase by Di Casa in Casa while still becoming part of a network present at a national level such as L'immobiliare.com

> Mr. Dinoi you work with your agency La Vetrina Immobiliare Professionale by Di Casa in Casa in the city of Trieste. Can you tell us how

this idea was born?

In reality, despite being from Trieste, due to various life situations, I had found myself working as a real estate broker outside my city since 2000. In 2013 I abruptly interrupted my professional activity due to a serious road accident, which rendered me inoperative until practically last year. Once I recovered my physical condition, I decided to open an office, finally in my city, where, for a couple of years, I had met my colleague Giuseppe, who is an extremely dynamic and reliable person, who worked for other real estate companies and had an office in Piazza Goldoni, our current headquarters, a splendid showcase in the city centre. His company was called Vetrina Immobiliare Pubblicitaria, while my historical company is Di Casa in Casa. By joining forces, we wanted to keep both names and therefore, with a small variation, Vetrina Immobiliare Professionale by Di Casa in Casa was born. This fusion of brands accentuated the need to maintain our identity while still wanting to collaborate with a nationwide organization.

> A few months ago you decided to join the real estate network of the Grimaldi family L'immobiliare.com. This while maintaining its identity and its logo by choosing the Formula Partner. What pushed you to make this choice?

As I started to explain before, it was essential to identify participation in a national and prestigious group, but which allowed us to maintain our specific and recognized identity. Therefore, the Partner formula of L'immobiliare.com has fully satisfied our expectations: on the one hand the pride and benefits of having been chosen to be part of a prestigious group such as that of the Grimaldi family, using all the opportunities collaboration that arise, while on the other hand, keep our identity intact, both in terms of image and names and brands. I believe that in our day, collaboration or cooperation, if you prefer, is essential. In a much more advanced market, with increasingly demanding customers, it is not enough to have properties to sell and present, but you must be able to offer a series of complementary services and indeed this is what I found within L'immobiliare.com.

> In your opinion, what are the strengths and improvement points of the real estate agent's job?

As I was saying, the real estate market has drastically changed, especially with the continuous development and expansion of the services available online. Once upon a time, not 50 years ago, but only about twenty, purchased properties were advertised in paper, in local newspapers or periodicals. The introduction and progressive expansion of internet services have first of all changed the way we propose and search for properties on our part. Above all, however, the network has introduced services within everyone's reach, thus stimulating the needs of customers, who today are not satisfied with having "someone who simply offers houses", (which is actually seen as an almost useless figure and a cost), but they demand a much more complete service, which goes from planning to the creation of various certifications, such as the APE, to financial-insurance and notary consultancy, to the service of inspections and registration of deeds, even arriving at the estimate of real estate renovation. Directly managing this variety of varied services could be difficult, if not downright impossible, especially for medium-small businesses like ours.

Therefore, let's say institutional figures, such as L'immobiliare.com, capable of conveying and making services and contents available to us, become very useful, if not indispensable, to allow us to keep up with the times. In the near future, I foresee that the priority needs for our sector, on which we will have to develop knowledge and tools, will above all concern the implementation of everything that directly or indirectly revolves around the network and technological development, understood as operational tools to be used and insert into the network.

## Services

WHEN YOU BUY A HOUSE WE CAN HELP YOU CHOOSE | Thanks to our professionals we are able to provide you with the right advice and present you with the solution best suited to your needs, within a large and selected real estate portfolio. In fact, it is sufficient to leave your details and the characteristics of the property you are looking for to be included in our database, so that we can contact you quickly. Furthermore, for your maximum guarantee the forms are simple and complete. You will then be followed in every phase of the negotiation, up to the notarial deed. Where necessary, we can manage exchanges and advise you of agreements with the best banking

institutions to provide financial services suited to your needs.

WHEN YOU SELL YOUR HOUSE WE KNOW HOW TO VALUE YOUR PROPERTIES | Our network is made up of serious and trained professionals, able to provide you with free real estate consultancy to establish a coherent market valuation. Thanks to our many years of experience, we are able to plan the most effective advertising promotion in newspapers and sector publications, both paper and online. To advertise all the properties that have been entrusted to the circuit we have our website [www.immobiliare.com](http://www.immobiliare.com) with attractive and easy-to-use graphics. The property will also be advertised, thanks to important agreements, on the main portals in the sector. By entrusting the task exclusively to a member of the Circuit, you will also be able to make use of other operators present in the area via the online database. Furthermore, visits to the property are always carried out with selected clients and accompanied by our consultants. We then provide you with periodic reports on the activities carried out and on ongoing negotiations, following you up to the notarial deed.

### Servizi

- Valutazione commerciale
- Studi di fattibilita' per operazioni
- Servizio fotografico
- Promozione pubblicitaria cartacea
- Visite clientela selezionata
- Redazione contratti di locazione
- Registrazione contratti di locazione
- Assistenza legale
- Assistenza urbanistica
- Verifiche energetiche
- Perizie estimative scritte
- Home staging
- Servizio video
- Promozione pubblicitarie online
- Redazione preliminari
- Registrazione preliminari
- Assistenza notarile
- Assistenza fiscale
- Assistenza tecnica-architettonica
- Assistenza creditizia

### Tipologie attivita' residenziale

- Compravendita
- Gestione permuta
- Cantieri
- Locazione
- Affittanze
- Opportunita' d'investimento

### Tipologie attivita' commerciale/direzionale

- Compravendita
- Affittanze
- Opportunita' d'investimento
- Locazione
- Cantieri

### Tipologie attivita' industriale

- Compravendita
- Affittanze
- Locazione

### Tipologie attivita' turistico

- Compravendita
- Affittanze
- Locazione
- Opportunita' d'investimento

### Tipologie attivita' estero

- Compravendita
- Opportunita' d'investimento

### Tipologie attivita' immobili di lusso

- Compravendita
- Affittanze
- Opportunita' d'investimento
- Locazione
- Cantieri