Partner of L'Immobiliare.com | San Ferdinando di Puglia



Partner of L'Immobiliare.com | San Ferdinando di Puglia
Via Cesare Battisti, 40 - San Ferdinando di Puglia (BT)
Phone number: +39 088/3622475 - Mobile phone: +39 347/9531991 - Fax:
sanferdinandodipuglia@limmobiliare.com - https://acquavivaimmobiliare.it
VAT 02115940716
22-11-2026 - 13:26:27







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 (IMMOBILIARE ACQUAVIVA 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.





Partner of:
L'IMMOBILIARE.COM
San Ferdinando di Puglia
Via Cesare Battisti 40
76017 San Ferdinando di Puglia (BT)
Tel. +39 0883 622475
sanferdinandodipuglia@limmobiliare.com
www.sanferdinandodipuglia.limmobiliare.com

ERMANNO ACQUAVIVA

La collaborazione con i colleghi in tutta Italia è fondamentale

Ecco l'intervista ad **Ermanno Acquaviva**, professionista del settore con oltre 25 anni di esperienza è presente a San Ferdinando di Puglia con la sua Agenzia IMMOBILIARE ACQUAVIVA e dallo scorso anno ha scelto di diventare Partner of L'immobiliare.com.

Sig. Acquaviva, la sua Agenzia IMMOBILIARE ACQUAVIVA è presente da molti anni a San Ferdinando di Puglia. Come e quando è nato l'interesse per questo settore?

Ho dato inizio a questa mia attività ufficialmente dal 1995 (1992 ufficiosamente, mi è stato difficile partecipare al corso di AI e all'esame in CCIAA), attività che mi ha sempre affascinato, ascoltando le esperienze di un mio amico di New York (ReMax) e di un mio cugino di Milano (Tecnocasa). Entrambi hanno creato in me una forte curiosità e volontà di percorrere questa Professione senza mai avere pentimenti o ripensamenti.

È molto importante per me poter contare su un gruppo di colleghi con cui condividere le stesse strategie, gli stessi obiettivi ed una comune etica.

Dallo scorso anno ha deciso di diventare Partner dello storico marchio della Famiglia Grimaldi – Limmobiliare.com, come è venuto a conoscenza di questa opportunità?





L'anno scorso durante un meeting di OID-Nar organizzato da Regold ho avuto il piacere di conoscere Colleghi prima e Amici poi, che facevano parte de l'Immobiliare.com, ho ricevuto un invito a considerare l'opportunità di prenderne parte. Dopo una lunga presentazione telefonica del Gruppo e del modus operandi non ho potuto non cogliere questa opportunità per me e spero in futuro di esserlo nel mio piccolo anche per la Grande Famiglia de l'immobiliare.com.

Quanto è importante per lei la possibilità di conoscere e collaborare in modo preferenziale con Consulenti immobiliari qualificati su tutto il territorio nazionale?

La collaborazione e la conoscenza di nuovi Colleghi è fondamentale per la mia attività, da sempre ho condiviso esperienze e incarichi con Colleghi di fiducia che hanno contribuito in maniera esponenziale alla mia crescita professionale e culturale, se oggi ho raggiunto un discreto livello professionale molto lo devo al confronto continuo con Colleghi esperti e umanamente disponibili. Pertanto sono certo che anche in questa famiglia troverò molte opportunità di crescita, soprattutto dopo aver conosciuto personalmente l'Ing.Jacopo Grimaldi e Alessandro Masiero, la mia scelta iniziale è stata ampiamente ripagata.

Come è cambiato il mercato immobiliare nella sua zona nell'ultimo anno?

Stranamente e dico stranamente non a caso, ero convinto come immagino gran parte di tutti noi che con la Pandemia avremmo dovuto rivedere negativamente la nostra attività. Invece, l'anno 2020 e questo inizio anno 2021 ho lavorato tanto e diciamo bene nonostante tutte le limitazioni del caso. È proprio vero che quando la gente si ferma dalla solita routine decide meglio, soprattutto quando si tratta di fare grandi cambiamenti (acquistare o cambiare casa). Il mercato residenziale non ha subito contraccolpi, dove ho notato un po di calo è sul mercato commerciale in genere (locazioni e compravendite). Ma tutto ciò è stato facilitato anche dal continuo calo dei prezzi di mercato, quando la forbice (domanda e offerta) si restringe il mercato si muove. Tutto sommato mi ritengo soddisfatto per quanto prodotto, spero in un futuro sempre più roseo per tutti sia professionalmente che socialmente.

ERMANNO ACQUAVIVA
Collaboration with colleagues throughout Italy is essential

> Here is the interview with Ermanno Acquaviva, a professional in the sector with over 25 years of experience, present in San Ferdinando di Puglia with his ACQUAVIVA REAL ESTATE agency and since last year he has chosen to become a Partner of L' immobiliare.com.

> Mr. Acquaviva, your ACQUAVIVA REAL ESTATE agency has been present in San Ferdinando di Puglia for many years. How and when

did interest in this sector arise?
I started this activity of mine officially in 1995 (1992 unofficially, it was difficult for me to participate in the AI course and the Chamber of Commerce exam), an activity that has always fascinated me, listening to the experiences of a friend of mine from New York (ReMax) and a cousin of mine from Milan (Tecnocasa). Both created in me a strong curiosity and desire to follow this profession without ever having regrets or second thoughts. It is very important for me to be able to count on a group of colleagues with whom I share the same strategies, the same objectives and a common ethic.

> Since last year you have decided to become a Partner of the historic Grimaldi Family brand – Limmobiliare.com, how did you find out about this opportunity?
Last year during an OID-Nar meeting organized by Regold I had the pleasure of meeting Colleagues first and then Friends, who were part of l'Immobiliare.com, I received an invitation to consider the opportunity to take part. After a long telephone presentation of the Group and the modus operandi, I couldn't help but seize this opportunity for myself and I hope in the future to be the same in my own small way also for the Big Family of l'immobiliare.com.

> How important is the possibility of knowing and collaborating preferentially with qualified real estate consultants throughout the national territory for you?
Collaboration and getting to know new colleagues is fundamental for my business. I have always shared experiences and tasks with trusted colleagues who have contributed exponentially to my professional and cultural growth. If today I have reached a reasonable professional level I owe much to it. to continuous comparison with expert and humanely available colleagues. Therefore, I am sure that I will find many growth opportunities in this family too, especially after having personally met the engineer. Jacopo Grimaldi and Alessandro Masiero, my initial choice was amply rewarded.

> How has the real estate market changed in your area over the last year?
Strangely and I say strangely not by chance, I was convinced, as I imagine most of us are, that with the Pandemic we would have to negatively review our business. Instead, the year 2020 and this beginning of 2021 I worked a lot and let's say well despite all the limitations of the case. It's really true that when people stop from their usual routine they decide better, especially when it comes to making big changes (buying or moving house). The residential market has not suffered any repercussions, where I have noticed a bit of a decline is on the commercial market in general (rentals and sales). But all this has also been facilitated by the continuous decline in market prices, when the gap (supply and demand) narrows the market moves. All in all I am satisfied with what has been produced, I hope for an increasingly bright future for everyone both professionally and socially.

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.limmobiliare.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
- Promozione pubblicitaria cartacea
- Visite clientela selezionata
- Redazione contratti di locazione
- Registrazione contratti di locazione
- Assistenza legale
- Assistenza tecnica-architettonica
- Perizie estimative scritte
- Servizio fotografico
- Promozione pubblicitarie online
- Redazione preliminari
- Registrazione preliminari
- Assistenza notarile
- Assistenza urbanistica
- Assistenza creditizia

Tipologie attivita' residenziale

- Compravendita
- Gestione permute
- Cantieri
- Opportunita' d'investimento
- Locazione
- Affittanze
- Frazionamenti

Tipologie attivita' commerciale/direzionale

- Compravendita
- Locazione

Tipologie attivita' industriale

- Compravendita
- Locazione