L'Immobiliare.com | Verona Centro | Borgo Trento







L'Immobiliare.com | Verona Centro | Borgo Trento
Via IV novembre, 3 - Verona (VR)
Phone number: +39 045/8035727 - Mobile phone: - Fax: +39 045/8035728
verona1@limmobiliare.com - https://veronaimmobiliare.net
VAT 02417670235
17-11-2026 - 19:57:54







About us

Our company (AGRIMCASA SRL) 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.





PAOLO PADOVANI
AGRIMCASA
Stiamo puntando molto sui nuovi servizi digitali, oggi molto importanti per il nostro settore

Member of:
L'IMMOBILIARE.COM – Verona Centro
Via IV Novembre, 3
Verona (VR)
Tel. +39 045 8035727
verona1@immobiliare.com
www.veronacentro.immobiliare.com

>Abbiamo il piacere di ospitare come prima intervista di questo numero **Paolo Padovani**, professionista del settore immobiliare da sempre legato alla Famiglia Grimaldi.

Architetto Padovani, lei è presente da diversi anni sulla piazza di Verona e dal 1993 con la sua Agenzia Agrimcasa ha sempre fatto parte di un gruppo/network immobiliare. Ci racconta come mai questa scelta?

Il concetto di "Famiglia" nel lavoro l'ho appreso sin dal 1993 quando entrai nella rete Grimaldi e proprio perché sono le persone a fare la differenza sia io, che il mio socio Nicola Scappini, abbiamo sin da subito aderito al networking L'immobiliare.com, nel segno della continuità di alcuni valori che abbiamo sempre riscontrato e che in questa nuova avventura si sono accentuati. Esperienza, professionalità, gruppo, preparazione, condivisione di valori pur nel mantenimento di una propria identità professionale l'abbiamo sin da subito valutata come una idea valida, come un treno che sarebbe andato veloce e sul quale salire immediatamente.



da stessa (ora Partner nazionale de L'immobiliare.com) abbiamo commissionato il nuovo sito, abbiamo ritenuto importante avere una figura al nostro interno capace sia di gestirci la comunicazione social, sia organizzarci le newsletter (azione preziosissima) sia avere conoscenze grafiche; da queste abbiamo sperimentato l'INews

Come è organizzata oggi la vostra agenzia e come è cambiata in riferimento a quest'ultimo anno?

Attualmente siamo una struttura, molto ben radicata sul territorio, che vede quattro persone operative recentemente integrate con una figura che ci segue la parte grafica e di Social Network, ed un architetto che ci fornisce supporto per l'analisi della parte tecnica, urbanistica ed edilizia degli immobili sin dal momento dal quale vengono acquisiti. Abbiamo fatto un importante "cambio di passo" durante il lockdown nel quale, grazie ad un sito che ci eravamo costruiti, al blog, newsletter, nuovi servizi digitali, ci siamo posti alla riapertura a maggio nel mercato locale un po' "più avanti" degli altri; abbiamo inoltre capito che percorrere la strada della comunicazione, del marketing tradizionale e digitale è fondamentale, fornisce risultati concreti e consente di stare al passo con il mercato che è in continua evoluzione.



Per queste nuove attività vi siete affidati ad un professionista?

Sì, per questa attività abbiamo iniziato un percorso di collaborazione con Taeda Communication. Abbiamo iniziato a realizzare video (dei veri e propri cortometraggi) per gli immobili più prestigiosi. Inoltre a Tae-



locale (stiamo confezionando il terzo numero) molto apprezzato dai clienti perché, al pari dell'INews nazionale, è un prodotto di qualità che il cliente immediatamente paragona al classico "giornalino" d'agenzia apprezzandone l'enorme differenza qualitativa e di contenuto.

Quali sono gli strumenti di comunicazione su cui avete puntato in modo particolare?

Abbiamo puntato in particolare sulla "nostra presentazione" con un nuovo strumento, tipico delle grandi aziende, ma apprezzatissimo dai nostri clienti: il company profile. In preziosa carta patinata, 16 pagine di presentazione del Team, delle skill di ogni componente, dei servizi, della nostra storia, tutte cose che poi si ritrovano sul sito internet. Lasciare negli appuntamenti di vendita in una elegante cartellina il materiale relativo all'immobile, una rivista patinata, un company profile è stato un discreto investimento ma con un ritorno tangibile da parte dei clienti che vedono la differenza rispetto ad altri players del mercato.

Quanto è importante per voi l'evoluzione digitale che stiamo vivendo?

La ricerca della qualità, la trasparenza, il servizio, la competenza, sono valori che portiamo avanti da anni, con grande dispendio di energie, ma che devono essere affiancati ad una comunicazione efficace che, nell'epoca nella quale viviamo, è di fondamentale importanza, così come il "rapporto umano" al quale abbiamo sempre tenuto molto e che in epoca Covid è divenuto ancora più importante; ed è questo il punto più importante: nessuna evoluzione digitale, nessun algoritmo, nessuna intelligenza artificiale o "transumanesimo" potrà mai sostituire il ruolo nostro, e di noi tutti, nel trasmettere fiducia al cliente e nel risolvere i suoi problemi e realizzare le sue esigenze.

i news 53

PAOLO PADOVANI AGRIMHOME
We are focusing heavily on new digital services, which are very important for our sector today

> We have the pleasure of hosting as the first interview of this issue Paolo Padovani, a real estate professional who has always been linked to the Grimaldi family.

> Padovani architect, you have been present in the Verona square for several years and since 1993 with your Agrimcasa Agency you have always been part of a real estate group / network. Can you tell us why this choice?
I have learned the concept of "Family" at work since 1993 when I joined the Grimaldi network and precisely because it is the people who make the difference both I and my partner Nicola Scappini immediately joined the networking. .com, as a sign of the continuity of some values that we have always found and which have been accentuated in this new adventure. Experience, professionalism, team, preparation, sharing of values while maintaining our own professional identity, we immediately evaluated as a valid idea, like a train that would go fast and on which we could get on immediately.

> How is your agency organized today and how has it changed over the last year?
We are currently a structure, very well rooted in the territory, which has four operational people recently integrated with a figure who follows the graphics and social network part, and an architect who provides us with support for the analysis of the technical, urban planning and construction part of the properties from the moment they are acquired. We made an important "change of pace" during the lockdown in which, thanks to a website we had built, the blog, newsletter, new digital services, we aimed to reopen in May in the local market a little "further along" of others; we have also understood that following the path of communication, traditional and digital marketing is fundamental, provides concrete results and allows us to keep up with the constantly evolving market.

> Have you relied on a professional for these new activities?
Yes, for this activity we have started a collaboration process with Taeda Communication. We started making videos (real short films) for the most prestigious properties. Furthermore, we commissioned the new site from Taeda herself (now the national partner of L'immobiliare.com), we felt it was important to have an internal figure capable of both managing communication

social media, both organizing newsletters (a very valuable action) and having graphic knowledge; from these we experimented with the local INews (we are preparing the third issue) which was much appreciated
by customers because, like the national INews, it is a quality product that the customer immediately compares to the classic agency "newspaper", appreciating the enormous difference in quality and content.

> What communication tools have you particularly focused on?
We focused in particular on "our presentation" with a new tool, typical of large companies, but highly appreciated by our customers: the company profile. On precious glossy paper, 16 pages of presentation of the Team, of the skills of each member, of the services, of our history, all things that can then be found on the website. Leaving the material relating to the property, a glossy magazine, a company profile in an elegant folder during sales appointments was a decent investment but with a tangible return from customers who see the difference compared to other players on the market.

> How important is the digital evolution we are experiencing for you?
The search for quality, transparency, service, competence are values that we have been pursuing for years, with a great expenditure of energy, but which must be accompanied by effective communication which, in the era in which we live, is of fundamental importance. importance, as well as the "human relationship" which we have always cared about and which in the Covid era has become even more important; and this is the most important point: no digital evolution, no algorithm, no artificial intelligence or "transhumanism" will ever be able to replace our role, and that of all of us, in transmitting trust to the customer and in solving their problems and realizing their needs .

SHOW OUR COMPANY PROFILE

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
- Perizie estimative scritte
- Home staging

- Servizio fotografico
- Promozione pubblicitarie online
- Redazione preliminari
- Registrazione preliminari
- Assistenza notarile
- Assistenza fiscale
- Assistenza tecnica-architettonica
- Verifiche acustiche
- Promozione pubblicitaria cartacea
- Visite clientela selezionata
- Redazione contratti di locazione
- Registrazione contratti di locazione
- Assistenza legale
- Assistenza urbanistica
- Verifiche energetiche
- Assistenza creditizia

Tipologie attivita' residenziale

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

Tipologie attivita' commerciale/direzionale

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

Tipologie attivita' industriale

- Compravendita
- Gestione permute
- Frazionamenti
- Locazione
- Cantieri

Tipologie attivita' turistico

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

Tipologie attivita' estero

- Compravendita
- Opportunita' d'investimento
- Cantieri

Tipologie attivita' immobili di lusso

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

Our Meeting Point Immobiliare.com offers its customers ONLINE consultancy services, I.WORKING.


NOI SIAMO ANCHE ONLINE
working
VIDEO APPUNTAMENTI
VIDEO PRESENTAZIONI IMMOBILI
VIRTUAL TOUR 3D
VALUTAZIONI ONLINE
FIRME ELETTRONICHE
CONSULENZE IMMOBILIARI
CONSULENZE TECNICHE
CONSULENZE COMMERCIALI
l'Immobiliare.com
Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi
L'AGENZIA DI FIDUCIA NELLA TUA CITTÀ
I SERVIZI ONLINE SONO PRESENTI NELLE AGENZIE ADERENTI. VERIFICA SU WWW.LIMMOBILIARE.COM
WWW.LIMMOBILIARE.COM


NOI SIAMO ANCHE ONLINE
working
VIDEO APPUNTAMENTI
VIDEO PRESENTAZIONI IMMOBILI
VIRTUAL TOUR 3D
VALUTAZIONI ONLINE
FIRME ELETTRONICHE
CONSULENZE IMMOBILIARI
CONSULENZE TECNICHE
CONSULENZE COMMERCIALI
l'Immobiliare.com
Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi
L'AGENZIA DI FIDUCIA NELLA TUA CITTÀ
I SERVIZI ONLINE SONO PRESENTI NELLE AGENZIE ADERENTI. VERIFICA SU WWW.LIMMOBILIARE.COM
WWW.LIMMOBILIARE.COM



In particular:

 virtual visits via video conference

 digital signature

 real estate illustrations online

 online consultancy

This allows you to work in Smart-Working mode with your customers and collaborators.

Below is the LINK to our Room Reserved for online consultations and visits.