

Partner of L'Immobiliare.com | Milano Navigli



About us

Our Company (MAGALHAES PALHEIRA CARMEN SOFIA 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 conquered 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 only image: IMMOBILIARE.COM.



IMPRENDITORI SI RACCONTANO AD I NEWS



Carmen Magalhaes
Partner of:
L'IMMOBILIARE.COM - Milano Romolo
Via Carlo d'Adda 21
20143 Milano
Tel. +39 371 1461477
milano.romolo@l'immobiliare.com
www.avmilano.com

CARMEN MAGALHAES

La partnership con L'immobiliare.com mi ha permesso di sviluppare la mia idea di Agenzia Immobiliare

➤ Ecco la nostra intervista a **Carmen Magalhaes**, collega agente immobiliare presente da diversi anni con la sua Agenzia a Milano in zona Romolo/Navigli che ha recentemente scelto di diventare Partner del Network immobiliare della Famiglia Grimaldi.

Sig.ra Magalhaes lei opera con la sua Agenzia "Affitti Vendite Milano" nella zona Romolo/Navigli. Dopo aver lavorato a lungo con famosi marchi in franchising ha scelto di mantenere la sua identità ed il suo logo entrando a far parte del Network della Famiglia Grimaldi - L'immobiliare.com in qualità di Partner. Quali aspettative ha oggi?

La partnership con L'immobiliare.com mi ha permesso di sviluppare la mia idea di agenzia immobiliare, con un approccio libero da schemi già noti e con un progetto molto personale.

Ci concentriamo sulla cura del cliente fin dalla fase di acquisizione ma occupandoci anche della gestione, con consulenza personalizzata e fornendo un servizio a 360° sull'immobile.



Per poterci dedicare al rapporto con la persona curando tutti i dettagli sono fondamentali le nuove tecnologie.

Per noi il futuro dell'immobiliare è lo stesso di tutto il settore terziario: la digitalizzazione e l'innovazione continua.

Utilizziamo le opportunità del web e del digitale, con ricerche mirate, contatti diretti e risposte immediate, e grazie al digitale possiamo garantire le stesse prestazioni, in tempi più rapidi e a costi più bassi.

Inoltre puntiamo molto sull'ampliamento dei servizi accessori al cliente.

Ma non ci adagiamo mai sui risultati ottenuti: con la formazione continua, gli aggiornamenti su normative, leggi e prodotti affiniamo la nostra formula, cercando di migliorarci e di implementare le innovazioni che ci vengono proposte.

Quali dei servizi messi a disposizione del Network sta apprezzando di più?

Come detto prima, l'aggiornamento per noi è primario: i corsi di formazione sono tra i servizi che utilizziamo di più.

Oltre a garantirci di essere sempre al corrente delle novità in ambito immobiliare, offrono spesso spunti interessanti per provare nuove metodologie di lavoro e approcci diversi alla vendita e alla locazione.

Sicuramente ci è utile il mini sito, che fornisce un ulteriore canale con cui essere presenti sul web e per di più sotto il "cappello" di un nome importante della Famiglia Grimaldi e L'Immobiliare.com. Infine, ma non meno importante, le convenzioni: abbiamo già usufruito di sconti dedicati per servizi per noi imprescindibili e questo ci ha consentito di differenziare l'investimento del nostro

budget su più campi.

Da qualche anno anche nel settore immobiliare il web ha la sua importanza. Lei cosa ne pensa dei Social Network e della promozione degli immobili online? Punta di più alla promozione del suo sito web oppure alla pubblicità sui portali immobiliari?

Credo che non sia possibile ad oggi utilizzare un solo canale di comunicazione e vendita.

Diamo molta importanza al nostro sito, biglietto da visita per chiunque abbia un'attività.

Ma siamo molto attivi sia sui social network che sui portali immobiliari.

Penso che svolgano due funzioni ugualmente importanti e complementari: i portali sono una vetrina indispensabile per dare visibilità al prodotto e credibilità al nostro brand, mentre i social ci permettono di entrare in contatto diretto con il cliente e di raccontare chi siamo.

Per questo investiamo sia sulla pubblicità del prodotto, che sulla conoscenza del nostro brand: vogliamo essere un'agenzia con un nome che ispira fiducia.

E stiamo attenti alle nuove tendenze: oltre che su Facebook e Instagram prevediamo di allargare ancora la nostra presenza sui social.

Senza tralasciare del tutto la comunicazione tradizionale: per alcuni prodotti si è rivelata efficace, soprattutto se studiata ad hoc.

The partnership with L'immobiliare.com allowed me to develop my idea of a real estate agency

> Here is our interview with Carmen Magalhaes, a fellow real estate agent who has been present for several years with her agency in Milan in the Romolo / Navigli area who has recently chosen to become a Partner in the Grimaldi Family's real estate network.

> Ms. Magalhaes, you work with her "Affitti Vendite Milano" agency in the Romolo / Navigli area. After having worked extensively with famous franchise brands, she has chosen to maintain her identity and her logo by joining the Grimaldi Family Network - L'immobiliare.com as a Partner. What expectations do you have today?

The partnership with L'Immobiliare.com has allowed me to develop my idea of a real estate agency, with an approach free from already known schemes and with a very personal project. We focus on customer care right from the acquisition phase but also take care of management, with personalized advice and providing a 360° service on the property. In order to be able to dedicate ourselves to the relationship with the person, taking care of all the details, new technologies are fundamental. For us, the future of real estate is the

same as that of the entire tertiary sector: digitization and continuous innovation.

We use the opportunities of the web and digital, with targeted searches, direct contacts and immediate answers, and thanks to digital we can guarantee the same services, faster and at lower costs. We also focus a lot on expanding the accessory services to the customer. But we never settle on the results obtained: with continuous training, updates on regulations, laws and products we refine our formula, trying to improve ourselves and implement the innovations that are proposed to us.

> Which of the services made available to the Network are you appreciating the most?

As mentioned before, updating is primary for us: training courses are among the services we use the most. In addition to ensuring that we are always up to date with real estate news, they often offer interesting ideas for trying out new working methods and different approaches to selling and leasing. The mini-site is certainly useful for us, as it provides a further channel with which to be present on the web and moreover under the "hat" of an important name such as Grimaldi and L'immobiliare.com. Last but not least, the agreements: we have already taken advantage of dedicated discounts for services that are essential for us and this has allowed us to differentiate the investment of our budget across several fields.

> For some years, the web has also had its importance in the real estate sector. What do you think of social networks and the promotion of online properties? Do you focus more on promoting your website or advertising on real estate portals?

I believe that today it is not possible to use only one communication and sales channel. We attach great importance to our site, a business card for anyone with a business. But we are very active both on social networks and on real estate portals. I think they perform two equally important and complementary functions: portals are an essential showcase to give visibility to the product and credibility to our brand, while social networks allow us to come into direct contact with the customer and tell who we are. This is why we invest in both product advertising and awareness of our brand: we want to be an agency with a name that inspires trust. And we are attentive to new trends: in addition to Facebook and Instagram, we plan to further expand our presence on social networks.

Without completely neglecting traditional communication: for some products it has proved to be effective, above all if studied ad hoc.

Services

WHEN YOU BUY A HOME WE CAN HELP YOU CHOOSE | Thanks to our professionals we are able to provide you with the right advice and to present you with the solution that best suits your needs, within a large and selected real estate portfolio. In fact, it is sufficient to leave your data and the characteristics of the property sought to be entered in our database, so as to be contacted 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 will be able to manage exchanges and inform you of agreements with the best banking institutions to provide financial services suited to your needs.

WHEN YOU SELL A HOUSE WE KNOW HOW TO VALUE YOUR PROPERTY | Our network is made up of serious and well-prepared 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 trade publications, both printed and online. To advertise all the properties that have been entrusted to the circuit, we have our website www.limmobiliare.com with captivating and easy-to-use graphics. The property will also be advertised, thanks to important agreements, on the main portals of the sector. By entrusting the task exclusively to a member of the Circuit, it will also be possible to make use of the other operators present in the area through 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 the negotiations in progress, 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
- Assistenza creditizia

- Perizie estimative scritte
- Home staging
- Servizio video
- Promozione pubblicitarie online
- Redazione preliminari
- Registrazione preliminari
- Assistenza notarile
- Assistenza fiscale
- Assistenza tecnica-architettonica
- Verifiche acustiche

Tipologie attivita' residenziale

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

- Locazione
- Affittanze
- Frazionamenti

Tipologie attivita' commerciale/direzionale

- Compravendita
- Gestione permuta
- Frazionamenti

- Locazione
- Cantieri
- Opportunita' d'investimento

Tipologie attivita' industriale

- Compravendita

Tipologie attivita' immobili di lusso

- Compravendita

- Locazione