

Partner of L'Immobiliare.com | Pescara Nord



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 (MEDIACANTIERI di Canale Massimiliano) 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 effigy: L'IMMOBILIARE.COM.

IMPRENDITORI SI RACCONTANO AD INEWS



Partner of:
L'IMMOBILIARE.COM
Montesilvano-Pescara
Via Tommaseo 27
65015 Montesilvano (PE)
Tel. +39 347 4301352
montesilvano@l'immobiliare.com
www.montesilvano.l'immobiliare.com

MASSIMILIANO CANALE

Un punto di riferimento
per le imprese di costruzione
tra Pescara e Montesilvano

➤ Ecco l'intervista a **Massimiliano Canale**, professionista del settore con oltre 25 anni di esperienza, in particolare nel settore nuove costruzioni. Dal 2020 ha scelto di diventare Partner L'Immobiliare.com ed ha apprezzato sin da subito il coinvolgimento tramite gruppi di lavoro, la formazione a 360° e lo spirito di squadra.

Sig. Canale, la sua Agenzia MEDIACANTIERI è presente a Montesilvano-Pescara. Come è iniziata la sua carriera in questo settore?

Sono Massimiliano Canale titolare dell'agenzia e del marchio Mediacantieri e orgoglioso di essere partner del Network de L'Immobiliare.com. La mia attività nasce nel 1995 con un particolare orientamento alle vendite di case in costruzioni, essendo stato per alcuni anni responsabile alle vendite di un'impresa di costruzioni oggi presente sul territorio nazionale. Insieme alla mia compagna di allora, oggi mia moglie abbiamo deciso di iniziare il percorso come agenti immobiliari e sino al 2011, siamo stati il punto di riferimento nell'area di Pescara per la vendita di case di nuova costruzione, in particolare dal 2006 al 2010 avevamo raggiunto costituendo una piccola rete di Franchising locale (9 punti vendita) una copertura integrale delle provincie di Pescara Chieti Isernia Campobasso e Parma. La crisi immobiliare legata alle nuove costruzioni iniziata nel giugno 2011 ha portato ad una dismissione della struttura e a focalizzare l'attenzione sul mercato del privato essendo il mercato delle nuove costruzioni praticamente inesistente.

Come ci insegna Gianluigi Sarzano, la crisi può essere un'opportunità di crescita, infatti la mia attività ha subito una serie di evoluzioni nelle metodologie di lavoro ed oggi devo confermare che l'attività è in continua crescita dal 2016. Nell'ultimo anno con l'affiliazione alla "famiglia Grimaldi" ho ulteriormente ampliato le mie sfere di conoscenza e formazione.

Sul mio territorio ritengo che sia il punto di riferimento per le imprese di co-



struzione, tanto da ricevere incarichi di vendita delle operazioni più esclusive in corso di costruzione su Pescara e Montesilvano.

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

Nel periodo del lockdown un po' spaesato per quello che stava accadendo, incerti di quello che poteva essere il futuro del mercato immobiliare, mi sono imbattuto su di un seminario pubblicizzato da immobiliare.it ed organizzato da L'Immobiliare.com. Ho partecipato conoscendo la fama di Gianluigi Sarzano del quale avevo letto qualche pubblicazione sugli agenti immobiliari, e con molta sorpresa sono stato attratto da parte del network, in particolare ho ritenuto molto interessanti le forme di coinvolgimento a livello di gruppi di lavoro, formazione a 360° e spirito di squadra. Molto importante anche l'opportunità di permettere l'uso del marchio e del nome della propria agenzia che essendo radicata sul territorio non mi avrebbe fatto perdere visibilità.

Che importanza ha secondo lei una valida presenza sul web e sui social network per chi svolge la sua attività?

Tra gli strumenti che dal 2013, anno in cui ho iniziato a lavorare con il mio ufficio in Smart-working, ho utilizzato sempre più, è stata la comunicazione su internet. Ho partecipato a diversi corsi e seminari sia su Immobiliare.it che ritengo il più importante portale per la vendita di case e sia su casa.it, ma anche su idealista. Ho investito molto nella comunicazione e nella pubblicità, curando a volte in maniera maniacale gli annunci. Fare delle belle foto, dei video accattivanti, una bella descrizione anche con l'ausilio dei virtualtour, permette di avere maggiori contatti e un riscontro positivo sugli immobili. Ho scoper-

to nell'ultimo anno grazie anche alla formazione de L'Immobiliare.com che i social quali Facebook o Instagram sono veicoli importanti per confermare sul mercato il proprio brand e la propria agenzia. Ho provato anche ad utilizzarli diversamente, cercando di raccogliere adesioni a webinar dove ho presentato iniziative immobiliare da realizzare. Risultato? eccellente, sono riuscito anche a far sottoscrivere proposte d'acquisto.

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

Credo che la pandemia dovuta al Covid 19 ha prodotto un cambiamento radicale nelle abitudini di vivere delle persone. Cambiamento che riscontro con un aumento dei volumi di compravendite nel mercato immobiliare. Dopo i mesi di Lockdown si è ripartiti recuperando e personalmente aumentando il trend positivo degli ultimi anni. L'esigenza abitativa si è spostata nella ricerca di più confort, con maggiori spazi sia interni ma soprattutto esterni all'abitazione. Una stanza in più dove poter studiare in DAD o lavorare in Smart-working, un terrazzo ampio o un giardino dove poter trascorrere del tempo all'aria aperta. In aumento anche la richiesta di case di nuova costruzione, non solo per le migliori caratteristiche energetiche dei nuovi fabbricati quasi a consumo zero, ma soprattutto per le potenzialità che offre il sisma bonus imprese soprattutto con acquisto con sconto in fattura. Un mercato in crescita, che da una parte ha tolto opportunità ad una fetta di potenziali acquirenti legati soprattutto alla ristorazione e al commercio al dettaglio, dall'altra ha acceso l'interesse alle categorie che dalla pandemia non sono state toccate, anzi pandemia che ha permesso loro un risparmio forzato da poter investire nella casa, al fine di migliorare il proprio stile di abitare.

MASSIMILIANO CANALE

A reference point for construction companies between Pescara and Montesilvano

> Here is the interview with Massimiliano Canale, a professional in the sector with over 25 years of experience, particularly in the new construction sector. From 2020 he has chosen to become a Partner of Immobiliare.com and immediately appreciated the involvement through working groups, 360 ° training and team spirit.

> Mr. Canale, your MEDIACANTIERI agency is present in Montesilvano-Pescara. How did your career start in this industry?

I'm Massimiliano Canale, owner of the agency and the Mediacantieri brand and proud to be a partner of the L'Immobiliare.com Network. My business was founded in 1995 with a particular focus on the sales of houses under construction, having been responsible for the sales of a construction company today present on the national territory for some years. Together with my partner at the time, today my wife decided to start the path as real estate agents and until 2011, we were the point of reference in the Pescara area for the sale of newly built houses, in particular from 2006 to 2010 we had achieved full coverage of the provinces of Pescara Chieti Isernia Campobasso and Parma by setting up a small local Franchising network (9 points of sale). The real estate crisis linked to new construction that began in June 2011 led to the disposal of the structure and to focus attention on the private market as the new construction market is practically non-existent. As Gianluigi Sarzano teaches us, the crisis can be an opportunity for growth, in fact my business has undergone a series of evolutions in working methods and today I must confirm that the business has been growing continuously since 2016. In the last year with the affiliation to the "Grimaldi family" I have further expanded my spheres of knowledge and training. In my area I believe that it is the reference point for construction companies, so much so that it has received sales assignments for the most exclusive operations under construction in Pescara and Montesilvano.

> Since last year you have decided to become a Partner of the historic brand of the Grimaldi family - L'immobiliare.com, how did you become aware of this opportunity?

In the period of the lockdown, a bit confused by what was happening, unsure of what the future of the real estate market could be, I came across a seminar advertised by immobiliare.it and organized by L'immobiliare.com. I participated knowing the fame of Gianluigi Sarzano of whom I had read some publications on real estate agents, and with great surprise I was attracted by the network, in particular I found very interesting the forms of involvement at the level of working groups, 360 training ° and team spirit. Also very important is the opportunity to allow the use of the brand and name of your agency which, being rooted in the area, would not have made me lose visibility.

> In your opinion, how important is a valid presence on the web and on social networks for those who carry out your business?

Among the tools that since 2013, the year in which I started working with my Smart-working office, I have used more and more, has been internet communication. I participated in several courses and seminars both on immobiliare.it which I consider the most important portal for the sale of houses and on casa.it, but also on idealista. I have invested heavily in communication and advertising, sometimes taking care of the ads in a maniacal way. Taking beautiful photos, captivating videos, a nice description with the help of virtual tours, allows you to have more contacts and a positive feedback on the properties. In the last year, thanks also to the formation of L'immobiliare.com, I discovered that social networks such as Facebook or Instagram are important vehicles for confirming your brand and agency on the market. I also tried to use them differently, trying to collect subscriptions to webinars where I presented real estate initiatives to be implemented. Result? excellent, I was also able to get purchase proposals signed.

> How has the real estate market changed in your area over the past year?

I believe that the pandemic due to Covid 19 has produced a radical change in people's habits of life. Change that I confirm with an increase in the volumes of sales in the real estate market. After the months of Lockdown we started again, recovering and personally increasing the positive trend of recent years. The housing need has shifted to the search for more comfort, with more spaces both inside and above all outside the home. An extra room where you can study in DAD or work in Smart-working, a large terrace or a garden where you can spend time outdoors. In aumen

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 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 report agreements with the best banking institutions to provide

financial services tailored to your needs.

WHEN YOU SELL A HOME WE KNOW HOW TO ENHANCE YOUR PROPERTIES | Our network is made up of serious and prepared professionals, able to provide you with free real estate consultancy to establish a consistent 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 printed and online. To advertise all the properties that have been entrusted to the circuit, we have available our website www.limmobiliare.com with captivating graphics and easy to use. The property will also be advertised, thanks to important agreements, on the main portals of the sector. By entrusting the assignment exclusively to a member of the Circuit, the other operators present in the area can also be used through the online database. Furthermore, the 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 ongoing negotiations, following you up to the notarial deed.

Servizi

- Valutazione commerciale
- Home staging
- Servizio video
- Redazione preliminari
- Registrazione preliminari
- Assistenza urbanistica
- Verifiche energetiche
- Studi di fattibilita' per operazioni
- Servizio fotografico
- Visite clientela selezionata
- Redazione contratti di locazione
- Registrazione contratti di locazione
- Assistenza tecnica-architettonica

Tipologie attivita' residenziale

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

Tipologie attivita' commerciale/direzionale

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

Tipologie attivita' industriale

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

Tipologie attivita' turistico

- Compravendita

Tipologie attivita' estero

- Compravendita
- Opportunita' d'investimento

Tipologie attivita' immobili di lusso

- Compravendita
- Opportunita' d'investimento