

L'Immobiliare.com Luxury | Milano Magenta





About us

L'immobiliare.com, the brand of the Grimaldi family - real estate since 1965, has been offering itself since 2011 with a new, versatile and elegant look; born in 1965 and established itself as a leader in the national real estate market, today as then, thanks to its solid traditions and deep roots, it creates the first "Circuit" of Real Estate Agents: prestigious professionals, who identify themselves under a single effigy.



Sig. Puglisi qualche mese fa è stata aperta la prima Agenzia L'immobiliare.com Luxury su Milano nel cuore della zona Magenta. Come mai questa scelta? Perché con un marchio Luxury non potevamo non essere presenti in uno dei quartieri più rappresentativi della città; il quartiere Magenta, nato verso la fine dell'ottocento per la nuova borghesia milanese, quindi un quartiere con immobili importanti in stile eclettico, infatti troviamo stabili che ci riportano ai fasti del 1500/1600 così come molte sono le testimonianze presenti del liberty. Un Quartiere Elegante e Raffinato. Poi esiste anche un motivo sentimentale: in zona Magenta nel 1965 è iniziata l'avventura immobiliare del Rag. Augusto Grimaldi con il Marchio "L'immobiliare", diventando ben presto un punto di riferimento e leader del settore immobiliare in Italia.

Il nostro ritorno in zona ci emoziona ed allo stesso tempo ci stimola, consapevoli della responsabilità del passato ma orgogliosi di rappresentare lo storico Marchio lì dove tutto ebbe inizio.

Che tipo di mercato è presente oggi in questa zona?

Come dicevamo, gli immobili presenti in zona sono di gran pregio, come i palazzi che si affacciano sulla Piazza Giovine Italia o quelli di Via Aurelio Saffi, caratterizzati da appartamenti di ampie metrature o da ville di grande charme, come per esempio quelle situate nella Via XX Settembre.



È un mercato con elevati valori al mq e pertanto attirano una clientela, giustamente, molto esigente alla ricerca del giusto mix che faccia convivere eleganza, comodità e rappresentanza, dove antichi stucchi, affreschi e pregevoli parquet intarsiati devono integrarsi ad uno stile di vita pratico e moderno.

Un mercato difficile dove spesso si vende con il passa parola da famiglia a famiglia ma è anche un mercato dove l'agente immobiliare può fare la differenza offrendo, soprattutto, consulenza e cercando di comprendere al meglio l'esigenza abitativa del cliente, proponendo immobili selezionati, evitando così inutili perdite di tempo ad una clientela particolarmente impegnata.

Quanto è importante oggi potersi distinguere con un marchio Luxury?

Il marchio Luxury è importante perché il cliente identifica dietro quel marchio un professionista specializzato, con anni di esperienza, abituato a proporre immobili particolari sapendoli valorizzare al meglio adottando campagne marketing dedicate, rivolgendosi ad un proprio database selezionato, senza mai dimenticare una delle caratteristiche principali di un agente Luxury: la discrezione.

Oggi sentiamo spesso la parola Luxury, questo perché il lusso ha varie sfaccettature così come diverse sono le motivazioni che avvicinano il cliente al "proprio" lusso.



Il lusso non è mai standard ma si caratterizza da diversi requisiti quindi avremo la ricerca di uno status, o spinti da una forma edonistica, da ostentazione, da esclusività, o ancora dalla ricerca di raffinatezza o dal ricercato design.

Tutto questo è lusso ma diverso è il modo di viverlo e rappresentarlo. Il difficile compito dell'agente immobiliare del settore è capire il cliente ed indirizzarlo verso immobili che più lo identifichino e viceversa.

Quali servizi mette a disposizione il circuito Luxury & International de L'immobiliare.com?

Il circuito Luxury & International de L'immobiliare.com offre diversi servizi fra questi quello di poter proporre, anche interessanti opportunità di investimento all'estero, in località di estremo interesse quali: Stati Uniti, Spagna, Austria, Francia o in Italia nelle più importanti e famose località turistiche del paese come: Taormina, Portofino, la Costiera, e le Città d'Arte.

Grazie all'aiuto dei colleghi del Network si offre una consulenza attenta e mirata al raggiungimento degli obiettivi richiesti dal cliente con valutazioni stilate con cura, sapendo che una giusta stima significa dimezzare i tempi di vendita ma anche agevolando le ricerche immobiliari sul territorio. Inoltre ci permette una presentazione precisa ed elegante degli immobili sia con materiali cartacei sia tramite il sito web dedicato con seguito internazionale al fine di presentarci sempre al meglio in tutto il mondo.

Infine il Circuito Luxury & International de L'immobiliare.com, grazie



ad una oculata gestione della Famiglia Grimaldi da a tutti noi la consapevolezza di collaborare con agenti immobiliari di esperienza ed esperti del settore, capaci di trasmettere e percepire l'essenza di un ricercato ed esclusivo "SavoirVivre".



L'IMMOBILIARE.COM Luxury - Milano Magenta
Via Vincenzo Monti 12, 20123 Milano
Tel +39 02 49600881 | +39 392 1430000
milano.magenta@l'immobiliare.com
<https://milanomagenta.l'immobiliare.com>

77

Horace Puglisi %A6 Real Estate Agent in Milan

We are excited by this return to the Magenta area, where Augusto Grimaldi's real estate adventure began in 1965

Mr. Puglisi a few months ago the first L'immobiliare.com Luxury agency was opened in Milan in the heart of the Magenta area. Why this choice?

Because with a Luxury brand we could not fail to be present in one of the most representative districts of the city; the Magenta district, born towards the end of the nineteenth century for the new Milanese bourgeoisie, therefore a district with important buildings in an eclectic style, in fact we find buildings that take us back to the splendor of the 1500/1600s as well as there are many testimonies of liberty. An Elegant and Refined Neighborhood. Then there is also a sentimental reason: in the Magenta area in 1965 the Rag real estate adventure began. Augusto Grimaldi with the "L'immobiliare" brand, soon becoming a point of reference and leader in the real estate sector in Italy. Our return to the area excites us and at the same time stimulates us, aware of the responsibility of the past but proud to represent the historic brand where it all began.

What kind of market is there today in this area?

As we said, the properties in the area are of great value, such as the buildings overlooking Piazza Giovine Italia or those in Via Aurelio Saffi, characterized by large apartments or villas of great charm, such as those located in Via XX Settembre. It is a market with high values per square meter and therefore they attract a clientele, rightly so, very demanding in search of the right mix that brings together

elegance, comfort and representation, where ancient stuccos, frescoes and fine inlaid parquet must integrate with a practical and modern. A difficult market where it is often sold by word of mouth from family to family but it is also a market where the real estate agent can make the difference by offering, above all, advice and trying to better understand the customer's housing needs, proposing selected properties, thus avoiding useless waste of time for a particularly busy clientele.

How important is it today to be able to distinguish yourself with a Luxury brand?

The Luxury brand is important because the customer identifies behind that brand a specialized professional, with years of experience, used to proposing particular properties knowing how to make the most of them by adopting dedicated marketing campaigns, turning to his own selected database, without ever forgetting one of the main characteristics of a Luxury agent: discretion. Today we often hear the word Luxury, this is because luxury has various facets just as there are different motivations that bring the customer closer to "their own" luxury. Luxury is never standard but is characterized by different requirements so we will have the search for a status, or driven by a hedonistic form, by ostentation, by exclusivity, or even by the search for refinement or sophisticated design. All of this is luxury, but the way of experiencing and representing it is different. The difficult task of the real estate agent in the sector is to understand the client and direct him towards properties that most identify him and vice versa.

What services does the Luxury & International circuit of L'immobiliare.com provide?

The Luxury & International circuit of L'immobiliare.com offers various services, among which is being able to propose, even interesting investment opportunities abroad, in places of extreme interest such as: United States, Spain, Austria, France or in Italy in the most important and famous tourist locations in the country such as: Taormina, Portofino, the coast, and the cities of art. Thanks to the help of colleagues in the Network, careful and targeted advice is offered to achieve the objectives requested by the client with carefully drawn-up evaluations, knowing that a correct estimate means halving sales times but also facilitating real estate searches in the area. It also allows us a precise and elegant presentation of the properties both with paper materials and through the dedicated website with an international following in order to always present ourselves at our best all over the world. Finally, the Luxury & International circuit of L'immobiliare.com, thanks to the careful management of the Grimaldi family, gives us all the awareness of collaborating with experienced real estate agents and industry experts, capable of transmitting and perceiving the essence of a refined and exclusive

[BROWSE THE BROCHURE](#)

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 tecnica-architettonica
- Perizie estimative scritte
- Home staging
- Servizio video
- Promozione pubblicitarie online
- Redazione preliminari
- Registrazione preliminari
- Assistenza notarile
- Assistenza urbanistica
- Assistenza creditizia

Tipologie attivita' residenziale

- Compravendita
- Gestione permuta
- Cantieri
- Locazione
- Affittanze
- Frazionamenti

Tipologie attivita' commerciale/direzionale

- Compravendita
- Gestione permuta
- Frazionamenti
- Locazione
- Cantieri

Tipologie attivita' industriale

- Compravendita
- Locazione

Tipologie attivita' turistico

- Compravendita
- Locazione

Tipologie attivita' estero

- Compravendita
- Opportunita' d'investimento
- Locazione

Tipologie attivita' immobili di lusso

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