L'Immobiliare.com | Roma Parioli





L'Immobiliare.com | Roma Parioli
Via Po, 48/C - Roma (RM)
Phone number: +39 06/45596876 - Mobile phone: - Fax:
roma.parioli@limmobiliare.com - https://romaparioli.limmobiliare.com
VAT 02357100607
03-11-2026 - 15:39:24

About us

Our company (DML snc) 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.





Sig. Di Meo, da qualche anno la sua Agenzia è Partner del Network Solo Affitti e dal 2021 è diventata anche Partner del Network immobiliare della Famiglia Grimaldi per il settore delle vendite. Come è venuto a conoscenza di questa opportunità?

Sono venuto a conoscenza della possibilità di implementare i servizi della mia agenzia Solo Affitti, anche con una divisione dedicata alle compravendite a marchio L'immobiliare.com, grazie ad un collega Solo Affitti di Roma che aveva già abbracciato questa opportunità. Ho avuto così modo di conoscere il network immobiliare della Famiglia Grimaldi ed i professionisti che ne fanno parte.

Ho apprezzato il loro approccio al mondo immobiliare, fatto di serietà e cura. In un certo senso considero la mia attività come un laboratorio artigianale, dove mettere a frutto competenze ed esperienze maturate negli anni, con la stessa scrupolosità di un artigiano. L'esperienza nella gestione degli immobili e dei clienti sviluppata grazie a Solo Affitti (la locazione è ciclica ed i rapporti con i clienti duraturi) ci ha insegnato che la chiave di volta è la fidelizzazione; per ottenerla bisogna lavorare con serietà mettendo al primo posto gli interessi del cliente. È questo l'approccio al mercato che abbiamo voluto riproporre anche nelle vendite, supportati da un network come quello de l'immobiliare.com che è sulla nostra stessa lunghezza d'onda.

Ci racconta come è nata la sua passione per il settore immobiliare?

Ho iniziato quasi per caso tanti anni fa. Dopo la laurea in Economia e Commercio e alcune esperienze lavorative nel settore finanziamenti e mutui ho ricoperto l'incarico di Tutor d'Area per il gruppo Solo Affitti.

Avevo il compito di seguire i nuovi affiliati in fase di apertura, aiutandoli a mettere in pratica il metodo operativo del franchising. È stata un'ottima palestra, che mi ha permesso di conoscere il mercato immobiliare del centro-sud Italia e le differenti realtà. Ogni mercato ha le sue specificità e caratteristiche e solo la pratica "sul campo" permette di cogliere appieno le diverse realtà.

Lei è presente su Roma in una delle zone più eleganti ed esclusive della città. Al momento qual è la tipologia di immobile più richiesta in questa zona e come vede il futuro del mercato?

Le richieste in questa zona riguardano principalmente tagli medio-grandi. L'aumento dei tassi di interesse scoraggia le giovani coppie o i single, che rimandano l'acquisto di appartamenti medio-piccoli in attesa che si calmino le acque. Fare previsioni in un momento delicato come questo è estremamente complesso. Quello che posso dire, tenendo conto della situazione pregressa e del momento attuale, è la sensazione che le richieste di acquisto stiano rallentando mentre l'offerta sia in aumento. Ma è ancora troppo presto per fare un'analisi esaustiva dato che è passato poco tempo dall'aumento del costo del denaro. Magari ne riparleremo a fine 2023!

L'IMMOBILIARE.COM - Roma Parioli
Via Po 48/C, 00198 Roma
Tel +39 06 45596876
roma.parioli@limmobiliare.com
https://romaparioli.limmobiliare.com

SCAN ME

78

Mr. Di Meo, for some years your agency has been a Partner of the Solo Rentals Network and since 2021 it has also become a Partner of the Grimaldi Family's real estate network for the sales sector. How did you find out about this opportunity?

I learned of the possibility of implementing the services of my Solo Affitti agency, also with a division dedicated to L'immobiliare.com brand sales, thanks to a colleague of Solo Affitti from Rome who had already embraced this opportunity. I thus got to know the real estate network of the Grimaldi family and the professionals who are part of it. I appreciated their approach to the real estate world, made of seriousness and care. In a certain sense, I consider my business as an artisan laboratory, where I can put to use the skills and experience gained over the years, with the same scrupulousness of a craftsman. The experience in property and customer management

developed thanks to Solo Affitti (leasing is cyclical and customer relationships are long-lasting) has taught us that the keystone is loyalty; to obtain it you need to work seriously, putting the customer's interests first. This is the approach to the market that we wanted to re-propose even in sales, supported by a network like that of L'immobiliare.com which is on the same wavelength as us.

Can you tell us how your passion for the real estate sector was born?
I started almost by accident many years ago. After graduating in Economics and Commerce and some work experience in the financing and mortgage sector, I held the position of Area Tutor for the Solo Rentals group. I had the task of following the new franchisees in the opening phase, helping them to put the franchise operating method into practice. It was an excellent training ground, which allowed me to get to know the real estate market in central-southern Italy and the different realities. Each market has its specificities and characteristics and only practice "in the field" allows you to fully grasp the different realities.

You are present in Rome in one of the most elegant and exclusive areas of the city. What is the most requested type of property at the moment in this area and how do you see the future of the market?
Requests in this area mainly concern medium-large cuts. The increase in interest rates discourages young couples or singles, who postpone the purchase of medium-small apartments until things calm down. Making predictions in a delicate moment like this is extremely complex. What I can say, taking into account the past situation and the current moment, is the feeling that purchase requests are slowing down while supply is increasing. But it is still too early to make an exhaustive analysis given that little time has passed since the increase in the cost of money. Maybe we'll talk about it again at the end of 2023!

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 sector 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.

Our company (DML snc) operates in the real estate brokerage sector with the brand

l'Immobiliare.com
Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi

particularly in the areas listed below.

Furthermore, in the field of Leases it operates as a Senior Point under the SOLOAFFITTI brand.

Agenzia Roma Parioli - https://www.soloaffitti.it/agenzia/roma-2

Via Po, 48/D
Tel. +39 06/8541654
roma2@soloaffitti.it

Servizi

- Valutazione commerciale
- Home staging
- Servizio video
- Promozione pubblicitarie online
- Redazione preliminari
- Registrazione preliminari
- Assistenza notarile
- Perizie estimative scritte
- Servizio fotografico
- Promozione pubblicitaria cartacea
- Visite clientela selezionata
- Redazione contratti di locazione
- Registrazione contratti di locazione
- Assistenza creditizia

Tipologie attivita' residenziale

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

Tipologie attivita' commerciale/direzionale

- Compravendita
- Locazione

Tipologie attivita' immobili di lusso

- Compravendita
- Locazione