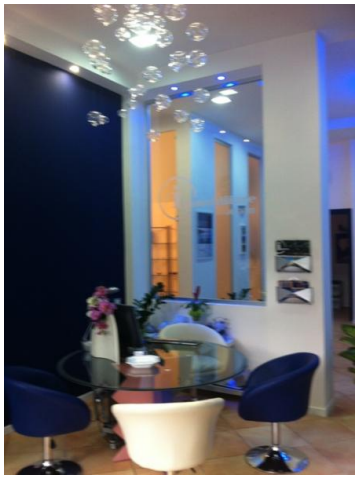
L'Immobiliare.com | Caserta







L'Immobiliare.com | Caserta
Via Ferrarecce, 129-133 - Caserta (CE)
Phone number: +39 0823/456209 - Mobile phone: +39 348/8947994 - Fax: +39 0823/456209
caserta@limmobiliare.com - https://caserta.limmobiliare.com
VAT 04468100617
10-11-2026 - 09:50:24











L'Immobiliare.com | Caserta
Via Ferrarecce, 129-133 - Caserta (CE)
Phone number: +39 0823/456209 - Mobile phone: +39 348/8947994 - Fax: +39 0823/456209
caserta@limmobiliare.com - https://caserta.limmobiliare.com
VAT 04468100617
10-11-2026 - 09:50:24

About us

Our Company (VINCENZO MELLUCCI DI) 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.



CASERTA: agenzia e sviluppo Brand in Caserta e provincia

Signor Mellucci, lei è un professionista con oltre 20 anni di esperienza nel settore Immobiliare. Negli ultimi anni la figura dell'Agente immobiliare si è evoluta adattandosi anche ai cambiamenti del mercato immobiliare.

Ci può spiegare come questa evoluzione ha condizionato le sue scelte professionali nel tempo?
Sono certo che la figura dell'agente immobiliare si sia trasformata adattandosi alle mutazioni del mercato e delle sue esigenze, e sono più che convinto che la stessa figura nel corso degli anni sia diventata quella di consulente. Quindi sulla base di ciò mi reputo un consulente immobiliare e da tale nel corso della mia attività ho fatto scelte considerando la consulenza come punto di forza, la scelta giusta per i miei clienti per la mia

L'Immobiliare.com | Caserta
Via Ferrarecce, 129-133 - Caserta (CE)
Phone number: +39 0823/456209 - Mobile phone: +39 348/8947994 - Fax: +39 0823/456209
caserta@limmobiliare.com - https://caserta.limmobiliare.com
VAT 04468100617
10-11-2026 - 09:50:24



impresa e per me stesso.

Come ha iniziato la sua attività nel settore immobiliare? E su cosa ha investito principalmente?

Ho iniziato più di 20 anni fa con una mia Agenzia Immobiliare come qualsiasi giovane tenace e curioso affacciandomi a questa realtà. Ho investito personalmente sin dall'inizio in formazione e aggiornamenti professionali. Mi sono reso conto però che con il passare degli anni la mia Agenzia Immobiliare, anche se mi dava grosse soddisfazioni, aveva bisogno di essere riconosciuta non solo a livello locale ma anche fuori dal mio territorio.

Da qui è nata quindi l'idea di entrare in un Franchising immobiliare?

Esatto, ho quindi scelto di entrare a far parte di un Franchising Immobiliare che mi potesse affiancare nella professionalità e nella condivisione. Ma i tempi cambiano ed un paio di anni fa mi sono reso conto che il Franchising non mi soddisfaceva più, avevo bisogno di sentirmi autonomo ma nello stesso tempo volevo rimanere legato ad un brand di valore e riconosciuto a livello nazionale; difficile era la scelta e anche azzardata.

Perché a scelto il brand L'IMMOBILIARE.COM? in cosa si differenziava dagli altri presenti oggi sul mercato?

Ho conosciuto la realtà de l'Immobiliare.com e da subito me ne sono innamorato. Ho trovato un metodo innovativo di "fare Networking", trasparente e professionale che mi permette oggi di collaborare con Agenti Immobiliari professionali e di grande esperienza in tutta Italia. Innanzitutto parliamo di contratti flessibili, costi adeguati, nessun patto di non concorrenza dopo l'eventuale chiusura dei rapporti, possibilità di essere Partner o Member sempre con costi sostenibili; la formula che viene proposta è quella del Business Networking. Il Business Networking si basa su concetti semplici ed essenziali, condividere un'etica personale orientata al rispetto del cliente e del collega e condividere la coerenza tra il "dire" di essere professionisti ed esserlo veramente. Questo cita il modello de l'Immobiliare.com che condivido in pieno ed è coerente con il mio modo di essere e di vedere la figura del consulente immobiliare pronto a soddisfare il cliente moderno più esigente e tecnologicamente avanzato. Questo è L'Immobiliare.com , l'alternativa al vecchio franchising. La scelta di appartenere ad un gruppo che ti permette di essere Member e non Number.

Che importanza ha secondo lei oggi la tecnologia nella vendita di un immobile? Quali servizi offre L'IMMOBILIARE.COM alle Agenzie che fanno parte del Network che più la stanno aiutando in questo?

Oramai, anche nel nostro settore, se non si è al passo con la tecnologia si rimane tagliati fuori dal mercato.

La vetrina nel mondo virtuale offre sicuramente la possibilità di avere maggiori contatti però è necessario restare al passo con i cambiamenti repentini della tecnologia. I Member del Network L'IMMOBILIARE.COM possono contare su un costante aggiornamento e promozione dei siti web aziendali (sito nazionale, siti locali e siti dedicati al Luxury and Holidays ed al Corporate) questo grazie ad accordi con partner tecnologici preparati e di qualità.

Altro aspetto importante oggi sono le attività di Webmarketing ed il posizionamento dei siti web sui motori di ricerca (Google); anche in questo caso vengono periodicamente eseguite le attività di ottimizzazione siti web (indicizzazione, attività SEO/SEM e redazione delle News) così come le campagne pubblicitarie Google AdWords. Oggi come oggi il nostro settore è sempre più cavilloso, l'offerta supera la domanda e fare pronostici sembra sempre più difficile. Far parte di un Network che ti aiuta come un partner nelle scelte vincenti, nelle giuste scelte pubblicitarie e nella condivisione con i colleghi con l'innovativo sistema MLS WEXRE è sempre più importante e questo è quello che ho trovato nel Network della Famiglia Grimaldi L'IMMOBILIARE.COM.



L'IMMOBILIARE.COM - Caserta
Via Ferrarecce, 129-133
81010 Caserta
Tel. +39 0823 456209
caserta@limmobiliare.com
www.caserta.limmobiliare.com

50 i news

CASERTA: agency and brand development in Caserta and province

> Mr. Mellucci, you are a professional with over 20 years of experience in the real estate sector. In recent years, the figure of the real estate agent has evolved, also adapting to changes in the real estate market. Can you explain how this evolution has influenced your professional choices over time?

I am sure that the figure of the real estate agent has transformed by adapting to the changes in the market and its needs, and I am

more than convinced that the same figure has become that of a consultant over the years. So on the basis of this I consider myself a real estate consultant and as such, in the course of my business, I have made choices considering consultancy as a strength, the right choice for my clients, for my business and for myself.

> How did you start your business in the real estate sector? And what did you mainly invest in?
I started more than 20 years ago with my own Real Estate Agency like any tenacious and curious young person facing this reality. I have personally invested in training and professional updates since the beginning. However, I realized that over the years my Real Estate Agency, even if it gave me great satisfaction, needed to be recognized not only locally but also outside my area.

> Hence the idea of entering a real estate franchise?
That's right, so I chose to become part of a Real Estate Franchising that could support me in professionalism and sharing. But times change and a couple of years ago I realized that Franchising no longer satisfied me, I needed to feel independent but at the same time I wanted to remain tied to a valuable and nationally recognized brand; the choice was difficult and even risky.

> Why did you choose the L'IMMOBILIARE.COM brand? how did it differ from the others on the market today?
I got to know Immobiliare.com and immediately fell in love with it. I found an innovative method of "networking", transparent and professional that allows me today to collaborate with professional and highly experienced real estate agents throughout Italy. First of all, let's talk about flexible contracts, adequate costs, no non-competition agreement after the eventual termination of relationships, the possibility of being a Partner or Member always with sustainable costs; the formula that is proposed is that of Business Networking.
Business Networking is based on simple and essential concepts, sharing a personal ethics oriented towards respect for customers and colleagues and sharing the coherence between "saying" to be professionals and really being one. This quotes the Immobiliare.com model which I fully agree with and is consistent with my way of being and seeing the figure of the real estate consultant ready to satisfy the most demanding and technologically advanced modern client. This is L'Immobiliare.com, the alternative to the old franchise. Choosing to belong to a group that allows you to be a Member and not a Number.

> In your opinion, what importance does technology have in the sale of a property today? What services does IMMOBILIARE.COM offer to the Agencies that are part of the Network that are helping you the most in this?

By now, even in our sector, if you are not in step with technology, you remain cut off from the market. The showcase in the virtual world certainly offers the possibility of having more contacts, however it is necessary to keep up with the sudden changes in technology. Members of the L'IMMOBILIARE.COM Network can count on constant updating and promotion of company websites (national website, local websites and websites dedicated to Luxury and Holidays and Corporate) thanks to agreements with prepared and quality technological partners. Another important aspect today are Webmarketing activities and the positioning of websites on search engines (Google); also in this case, website optimization activities are periodically performed (indexing, SEO/SEM activities and news editing) as well as Google AdWords advertising campaigns.
Nowadays our sector is increasingly quirky, supply exceeds demand and making predictions seems increasingly difficult. Being part of a Network that helps you as a partner in winning choices, in the right advertising choices and in sharing with colleagues with the innovative MLS WEXRE system is increasingly important and this is what I found in the Grimaldi Family Network. IMMOBILIARE.COM.

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 operates in the real estate brokerage sector with the L'IMMOBILIARE.COM brand, in all the areas listed below. Furthermore, in the field of Leases it operates as a Partner Point with the SOLOAFFITTI brand.

Agenzia Caserta 2 - caserta2.soloaffitti.it
Via Ferrarecce , 129 - 133
Tel. 0823 1845562 - Cell. 348 8947994
caserta2@soloaffitti.it

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

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
- Opportunita' d'investimento

Tipologie attivita' turistico

- Compravendita

Tipologie attivita' immobili di lusso

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

L'Immobiliare.com | Caserta
Via Ferrarecce, 129-133 - Caserta (CE)
Phone number: +39 0823/456209 - Mobile phone: +39 348/8947994 - Fax: +39 0823/456209
caserta@limmobiliare.com - https://caserta.limmobiliare.com
VAT 04468100617