

# Famiglia Grimaldi, oltre 60 anni di immobiliare in Italia

L'immobiliare.com e RE4Com affrontano le nuove sfide del settore – dal Residenziale al Corporate – mettendo sempre al centro la professionalità del Consulente

**E**ra il 1965 quando mio padre Augusto iniziava la sua avventura nel mondo immobiliare con **L'immobiliare**. Avventura che lo avrebbe impegnato insieme ai fratelli **Paquale e Saverio** per quasi 50 anni, e che ho condiviso con lui per circa 20.

Ovviamente il mondo di allora era diverso, con molte opportunità offerte da una nazione in pieno fermento economico, con una popolazione in crescita, importanti esigenze del mondo industriale e commerciale che spostavano milioni di lavoratori da sud a nord, da est a ovest della penisola italiana.

**E per questo sin da subito l'azienda nacque con una vocazione non «locale», ma «nazionale»...** partita da **Torino**, si mosse con agenzie dirette su **Milano, Bologna, Roma, Venezia, Napoli, Bari** e tanti altri capoluoghi di regione e provincia.

Da qui la necessità alla **fine degli anni 70 di «trovare» un modo diverso di fare rete**, che portò all'adozione del **franchising immobiliare, primo in Italia con il marchio del nostro cognome «Grimaldi immobiliare»...** cosa che permise di seguire le esigenze dei clienti e le opportunità del mercato.

Mercato che negli anni è sempre stato mutevole, seguendo le innumerevoli vicissitudini del paese, della finanza, della politica, quindi con gli alti e i bassi che ogni tanto rendono più stimolante l'attività: avendone vissuti tanti di alti e bassi, spesso mi diceva ogni epoca, più frizzante o più difficile, portava con sé delle opportunità da cogliere e che potevano essere colte soprattutto con le persone giuste con cui lavorare.

**Ecco le persone con cui accompagniamo il nostro lavoro sono fondamentali**, per il lavoro di consulenti/agenti/professionisti nel campo immobiliare, come in tanti altri settori dei servizi è sempre basato sulle persone. **Persone che assistono altre persone**, sia per esigenze private che



Evoluzione grafica del marchio dal 1960 ad oggi

aziendali, le quali si affidano all'esperienza, alle capacità, ma soprattutto all'etica di chi le sta supportando. E tanto più importante è il contesto, tanto più rilevante sarà non solo la preparazione tecnica e il metodo di lavoro, quanto l'etica e il rispetto che il professionista ha del proprio cliente.

Su questo tema, l'**etica**, credo che **la nostra famiglia abbia sempre posto forte attenzione**, in un settore -quello immobiliare - dove purtroppo non sempre è stato così: vuoi per le importanti cifre coinvolte, vuoi per la propensione alla veloce crescita di alcune reti di servizi immobiliari e finanziari. Ritengo **che il mercato lo abbia sempre riconosciuto, dando al marchio L'immobiliare prima, e poi Grimaldi immobiliare, la connotazione di azienda «seria»**, per metodo e per professionisti che la compongono.

Anche oggi, **16 anni dopo aver riportato operativo sul mercato il marchio originario, L'immobiliare(.com)**, proseguiamo nella **scelta di collaboratori, colleghi e partner fatta seguendo l'impostazione originaria**.

basa su **70 «Punti d'incontro» in Italia, da Torino a Trieste, da Bolzano a Lecce che rappresentano in modo chiaro il nostro modello**, che punta su **metodo, servizi, formazione, ma prima di tutto sulle persone**.

Professionisti con i quali ormai da anni affrontiamo un mercato complesso ed evoluto, trainato anche da spinte europee che portano a confrontarsi anche con player stranieri, ma soprattutto con le nuove esigenze dei clienti, giustamente sempre più attenti alla qualità del servizio offerto e alla professionalità dei propri consulenti. E affrontiamo queste sfide con partner importanti e di riferimento del nostro settore, così da offrire le migliori opportunità ai nostri consulenti e quindi ai loro clienti.

Un mercato non solo legato alla **vendita residenziale**, sempre regina dei numeri, ma che ormai spazia in modo circolare sulle problematiche delle **locazioni**, sulle **nuove formule ricettive con studentati**, soluzioni per lavoratori e **senior living**, sul fermento dell'**hotellerie** nelle città più importanti, sulla trasformazione degli spazi per il lavoro sia esso **terziario che industriale**, sulla **logistica** e sui **terreni per le energie alternative**. Proprio su questi temi abbiamo **selezionato un gruppo di lavoro dedicato**, che agisce con il marchio **RE4Com (Real Estate for Company)** e che ci consente di dialogare con i principali operatori.

Così come abbiamo fatto nell'ambito del **luxury e dell'internazionalizzazione**, predisponendo opportune **aree di intervento e specifici servizi dedicati**.

Il tutto affiancato da attenti **percorsi formativi e informativi**, oltre ad **eventi di settore** che possano essere a supporto dei nostri consulenti presenti in tutta Italia.

Questo per continuare a fornire alle agenzie che fanno parte del nostro Network – **Punti d'incontro L'immobiliare.com** - metodi e strumenti utili per erogare un **servizio di valore ai propri clienti**, supportando sempre l'**etica** che è alla base della scelta di far parte della nostra azienda, anzi della nostra famiglia, da oltre 60 anni.



Jacopo Maria Grimaldi, CEO L'immobiliare.com e RE4Com

La nostra struttura si



Dal 1965 il marchio della Famiglia Grimaldi

