

Giovanni Rossi, agente immobiliare di Milano con esperienza decennale, spiega i vantaggi del sistema Mls

«Mls, brand e servizi fanno la differenza nell'immobiliare»

«È una metodologia di lavoro nuova che non ha davvero confini, in Italia e in Europa»

di Ludovico Casaburi

MILANO - Dopo 10 anni sul territorio di Melegnano (in via Zuavi, zona ad alto passaggio pedonale data la forte presenza commerciale) la Casa Nova immobiliare del titolare Giovanni Rossi entra nel network in franchising Frimm con l'obiettivo di ampliare i propri confini. Già, perché l'azienda dà in dotazione a tutti i propri Affiliati un innovativo stru-

«Il Multiple Listing Service permette agli agenti immobiliari di collaborare on-line nella compravendita, condividendo un portafoglio immobiliare di circa 60.000 proposte e migliaia di richieste di clienti con l'obiettivo di accrescere il fatturato e il portafoglio clienti»

mento: la piattaforma Multiple Listing Service (Mls) per la collaborazione nella compravendita tra operatori.

«Si tratta di un sistema nato negli Stati Uniti oltre un secolo fa. Prima si utilizzavano le lavagne, oggi si sfrutta la potenza del web», spiega Rossi, un professionista del real estate abituato a guardare avanti dal momento che la sua più che un'agenzia sembra un centro commerciale del real estate grazie all'enorme gamma di servizi offerti (mediazione, consulenza, gestione patrimoni, finanziamenti casa, finanziamenti personali e tanto tanto ancora).

«Il Multiple Listing Service permette agli agenti immobiliari di collaborare on-line nella compravendita, condividendo un portafoglio immobiliare di circa 60.000 proposte e migliaia di richieste di clienti con l'obiettivo di accrescere il fatturato e il portafoglio clienti. Funziona così: quando la mia agenzia ottiene l'incarico di un dato immobile o una richiesta da parte di un cliente, questi vengono immediatamente condivisi con gli altri 1.600 uffici che utilizzano il Mls. Il sistema, poi, incrocia domanda e offerta e restituisce i risultati. Se il suddetto incontro c'è stato, contatto il punto vendita che ha l'immobile o il cliente di interesse e fissiamo in-

sieme l'appuntamento di visita. Una metodologia di lavoro nuova che non ha davvero confini perché il mio bacino di utenti non è più l'area nelle vicinanze di Melegnano ma l'Italia intera. E, perché no, l'Europa visto che il database di Frimm contiene varie proposte immobiliari all'estero. Senza contare che Frimm offre anche molto altro come il brand, la formazione e la consulenza in agenzia». In questo momento, il mercato immobiliare sta evidenziando due tendenze. La prima risiede nel tanto chiacchierato rallentamento delle compravendite. La seconda sta nella sempre maggiore difficoltà di trovare compratore e venditore

«Funziona così: quando la mia agenzia ottiene l'incarico di un dato immobile o una richiesta da parte di un cliente, questi vengono immediatamente condivisi con gli altri 1.600 uffici che utilizzano il Mls. Il sistema, poi, incrocia domanda e offerta e restituisce i risultati»



nella stessa zona, città o provincia. In uno scenario simile, la collaborazione fra operatori del settore diventa una scelta vantaggiosa. È per questo che Mls sta diventando la parola chiave del real estate. L'agenzia di Giovanni Rossi nasce nel settembre del 1999 col pallino dell'innovazione della professione dell'agente immobiliare. Sin dalla prima occhiata alle due vetrine dell'agenzia si capisce che Rossi è uno che vuole il massimo per la propria clientela: l'ufficio, 120 mq divisi tra front office e back office, è disposto su 2 livelli in cui trova spazio anche una stanza per le stipule (hanno il notaio che va direttamente in studio).

«È il servizio che fa la differenza», afferma Rossi che in agenzia è affiancato da uno staff di 4 persone, 2 venditori (Mario Zani; Vincenzo Neletti che è anche socio) e 2 coordinatrici (Manola Caruso che si occupa della gestione clienti e dell'amministrazione; Valentina Lai che coordina il back office e si occupa di customer care).

«La mia agenzia segue i clienti su tutto ciò che riguarda i loro immobili e le loro operazioni immobiliari. Ci occupiamo addirittura della voltura delle utenze, di assi-

curazioni e possiamo anche fornire un interior designer. Oggi come oggi i consumatori sono cambiati e cercano dei consulenti del real estate a cui affidarsi, alla stessa stregua di un avvocato o di un commercialista. È ovvio che, in questo scenario, la professionalità degli agenti immobiliari si deve adeguare».

Oltre a tutti i servizi di cui abbiamo già parlato, l'agenzia Frimm di Giovanni Rossi è specializzata nel settore cantieri. «Oltre all'usato e alle locazioni trattiamo spesso nuove costruzioni in zone limitrofe – continua il titolare – come le 11 unità abitative con bellissima villa singola a Cerro al Lambro che abbiamo recentemente ottenuto in esclusiva. Trattiamo sempre immobili di classe B e classe A, ovvero costruzioni di alto livello. Inoltre ci occupiamo anche di acquisto di terreni, di svincoli, di frazionamenti, e di rapporti tra i nostri clienti e le banche. Sì, abbiamo ottimi contatti con gli Istituti di Credito ed è per questo che ho voluto affiliarmi anche a Frimm Mutui&Prestiti, il network creditizio del Gruppo Frimm. Vorrei sottolineare però che l'agenzia si fa pagare soltanto la mediazione nel settore immobiliare, tutto il resto è consulenza gratuita».