

AGENTI IMMOBILIARI

L'agente immobiliare del futuro lavora in team: crescono dell'11% le collaborazioni tra colleghi

Nel 2014 cresce dell'11% il numero delle collaborazioni registrate sulla piattaforma Mls Replat. Un'analisi effettuata su un campione di 600 agenzie immobiliari mostra che nel primo trimestre 2014 gli operatori connessi a Mls Replat, il sistema di multiple listing service (condivisione degli annunci e degli incarichi) lanciato da Frimm e tra i più diffusi in Italia, hanno chiuso l'11% in più di compravendite in collaborazione rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Dopo le aperture estere in Europa e Nord e Sudamerica di agenzie immobiliari connesse al sistema Mls Replat, e dopo gli oltre 70 nuovi contratti firmati sul territorio italiano in appena 6 mesi (la rete della collaborazione nella compravendita è cresciuta del 5%), Frimm comunica un nuovo dato positivo. Il numero delle collaborazioni tra gli operatori del network è cresciuto appunto del 11% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Lo studio è stato realizzato su un campione di agenzie immobiliari dislocate in tutto il Paese (dunque il 50% circa della rete Mls Replat, di cui fanno parte circa 1.200 esercizi), e sono state analizzate 1.500 proposte d'acquisto registrate all'interno della piattaforma online nel primo trimestre 2014. Un secondo dato che emerge dallo studio è relativo alla distribuzione geografica delle agenzie che hanno registrato all'interno della piattaforma proposte d'acquisto frutto di una compravendita in collaborazione. Delle 589 proposte registrate nel primo trimestre 2014 su Mls Replat, 376 appartengono ad agenzie dell'area di Roma (63,8%). Segue Palermo, con 95 (16,1%), quindi Milano con 32 proposte d'acquisto (5,4%), e infine Napoli con 20 (3,4%).

Interessante anche il rapporto tra numero di agenzie e collaborazioni effettuate nelle prime quattro città italiane in cui Mls Replat è più attivo: stavolta è Palermo la piazza più "collaborativa", con quasi due collaborazioni effettuate per agenzia (precisamente 1,8/agenzia); il capoluogo siciliano è seguito da Roma, che presenta un rapporto agenzie/collaborazioni di 1,2; terza città è quindi Milano, con una media di 0,6 collaborazioni per agenzia; chiude Napoli, con una media di 0,2 compravendite trattate in collaborazione per agenzia.

Infatti, con il mercato del mattone ancora in difficoltà – solo pochi giorni fa l'Istat ha dato notizia di un trend sulle compravendite in ripresa, anche se lenta – un approccio nuovo alla professione di agente immobiliare è diventato tutt'altro che facoltativo. Con il consolidarsi dei sistemi Multiple Listing Service, le piattaforme di collaborazione tra agenti sono diventate uno strumento "must have" degli operatori moderni. Se ne è parlato al centro congressi dell'Hotel Ramada di Napoli, preso d'assalto da 120 agenti immobiliari, per il convegno «Il cliente nell'era 2.0 dell'immobiliare» organizzato da Fiaip, MLS REplat e Fimaa Salerno.

«Oggi non può più essere sufficiente dotare la propria agenzia di un software MLS», ha detto nel suo intervento il presidente di Frimm, Roberto Barbato. «Bisogna metabolizzare la sua natura di strumento trasversale, strutturarsi in modo da sfruttarne tutte le potenzialità. Bisogna considerare innanzitutto i colleghi agenti come propri venditori. Anche se l'MLS consente collaborazioni a grandi distanze, è importante partire dal proprio microcosmo: conosciamo i colleghi a noi più vicini e capiamo qual è la loro offerta di immobili. Dobbiamo pensare agli immobili acquisiti dai colleghi come a immobili della nostra agenzia, e viceversa».

Al presidente Barbato ha fatto eco il presidente nazionale di Fiaip, Paolo Righi: «Quando tra 15 anni, l'Italia avrà superato il "digital divide", il cliente verrà in agenzia solo se troverà gli agenti sul web. È necessario prendere coscienza del fatto che gli agenti immobiliari possono soddisfare una moltitudine di servizi online per il loro clienti, clienti che devono essere sempre al centro di una professionalità irreprensibile: solo così una compravendita può avere successo». «L'MLS è un sistema – ha proseguito Righi – ma soprattutto una modalità operativa, un modo di pensare. Oggi anche grazie al nostro Cercacasa.it e alla correlazione con il sistema di interscambio immobiliare MLS Fiaip è possibile ottimizzare la promozione immobiliare in Italia. In più, con l'aumento della mobilità delle persone in Italia, l'MLS è ancor più indispensabile. Senza contare l'estero: basti pensare ai 75.000 immobili comprati all'estero da italiani nel 2013».

ARTICOLO DEL 8/7/2014 TRATTO DA ILSOLE24ORE.COM CASA24PLUS DI MICHELA FINIZIO

