

## LE CONTROMISURE

Database  
comuni per  
competere

● Vincere la concorrenza attraverso la collaborazione. Puntando su piattaforme per la condivisione di annunci e incarichi, ma anche su professionalità e trasparenza. Per una quota crescente di agenti è questa la strada da seguire, in prospettiva, per tirarsi fuori dalle difficoltà, tra crisi e concorrenza sempre più dura.

A dimostrare l'attenzione per il tema condivisione è la "piazza" dei social network, canale sempre più utilizzato dagli agenti immobiliari per raggiungere clienti, promuovere servizi ma anche per costruirsi una reputazione e per confrontarsi sulla propria attività. E dove uno degli argomenti più gettonati è proprio lo sviluppo di modalità di lavoro incentrate sulla condivisione di immobili, ovvero sull'utilizzo degli Mls, i sistemi di multiple listing service. Conferma Raffaele Racioppi, formatore e consulente, fondatore del blog da cui è nato «Sei un agente immobiliare se...», gruppo Facebook con oltre 11mila persone iscritte: «I social network possono avere un ruolo importante nel favorire sistemi di condivisione immobiliare, perché facilitano il confronto tra professionisti, abbattendo la diffidenza». I clienti, precisa il blogger, «chiedono un servizio efficace e di qualità per professionalità e trasparenza, e vogliono evitare di rivolgersi a tante agenzie diverse per trovare casa. Condividendo incarichi e immobili con gli Mls

**Le piattaforme per la  
condivisione di informazioni  
aumentano le possibilità  
di vendere un immobile**

gli agenti possono garantire risultati migliori ed essere più competitivi».

A fotografare il fenomeno della nascita di Mls locali e dell'utilizzo di social network professionali e del coworking, «che stanno rivoluzionando il lavoro in rete e la condivisione di opportunità, riducendo costi economici e favorendo sinergie e selezione tra operatori», è il report Reti e aggregazioni immobiliari, elaborato da Gerardo Paterna, che rileva come tra gli addetti ai lavori «il nuovo traguardo da raggiungere consiste nel creare un aggregatore nazionale delle piattaforme locali».

Il sistema di gran lunga più diffuso in Italia è Mls **Replat**, lanciato da **Frimm**, in cui sono archiviate circa 22mila schede immobile e a cui sono connesse oltre 1.200 agenzie. «La condivisione è un acceleratore di compravendite – spiega Roberto Barbato, presidente Frimm –. Usare gli Mls significa potenziare la propria competitività, trasformando i colleghi in alleati operativi. E a beneficiarne è l'immagine stessa della professione». Il sistema funziona, sottolinea Barbato, «visto che su 10 transazioni concluse da un'agenzia connessa a Replat, 6 sono in collaborazione. Ma per sfruttare al massimo gli Mls devono lavorarci più operatori possibili, alimentando il flusso di informazioni».

Su questo fronte si sono mosse – e stanno collaborando – anche le sigle di categoria. La Fiaip, ad esempio, ha un proprio Mls (utilizzato da circa 600 agenti) e l'idea per il futuro è di metterlo a disposizione degli associati gratuitamente, chiedendo un abbonamento solo in occasione della prima vendita realizzata. – **F. Na.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA