

PROFESSIONISTI

A Milano 122 agenzie collaborano attraverso la piattaforma Mls Replat (+25% annuo)

–di **Francesco Nariello** | 23 settembre 2016

Cresce la collaborazione tra gli agenti immobiliari e trova terreno fertile soprattutto nelle grandi città. Lo dimostra, ad esempio, quanto sta accadendo a Milano, dove diventa sempre più ampio il network di Mls Replat, la piattaforma digitale di Frimm per la condivisione di annunci e incarichi maggiormente diffusa in Italia - con una copertura di circa il 60% del mercato dei cosiddetti aggregatori innovativi incentrati sui sistemi multiple listing service (Mls) - ed utilizzata quotidianamente da circa 4mila professionisti del real estate.

Secondo gli ultimi dati raccolti dal centro studi Frimm sono 122 le agenzie che operano sul mercato milanese in modo “collaborativo”, attraverso Mls Replat: il 25% in più rispetto ad un anno fa (quando erano 97) e pari a circa il 6,1% in termini di quota mercato (sulle circa duemila agenzie totali attive in città). In Lombardia, invece, la fetta di mercato di chi aderisce al network sul totale degli operatori è del 5,7%, ossia 288 esercizi sugli oltre cinquemila operanti nella regione.

Nel capoluogo lombardo, ad oggi, sono 518 gli immobili in condivisione sulla piattaforma Mls di Frimm, per un valore complessivo di oltre 275 milioni di euro, ai quali si aggiungono 82 immobili, per circa 34 milioni, condivisi sul network nella provincia milanese. Uno “stock” di case in vendita che corrisponde - secondo le stime del gruppo - ad un potenziale ammontare di provvigioni per gli agenti immobiliari (calcolando al 3% la commissione media accordata agli operatori coinvolti) pari a più di 8,2 milioni di euro nel capoluogo e di circa un milione di euro in provincia.

Nel corso dell'ultimo anno - dal settembre 2015 ad oggi -, inoltre, il flusso medio su Milano è stato di 37 immobili inseriti su Mls Replat alla settimana: un dato che dimostra come la condivisione di annunci e incarichi come modello di lavoro si stia facendo strada, seppur lentamente - vista la radicata diffidenza che ha da sempre caratterizzato gli agenti su questi temi -, tra i professionisti dell'immobiliare.

«Tra i principali benefici della collaborazione - spiega Giuliano Tito, responsabile dello Sviluppo di Mls Replat in Lombardia - c'è senza dubbio la maggiore velocità nella conclusione delle compravendite: grazie al sistema Mls, infatti, si ottiene la possibilità di cercare/vendere casa sfruttando un network formato da migliaia di professionisti connessi alla piattaforma, accorciando anche del 30-40% il tempo per chiudere una trattativa. Per gli agenti, quindi, è anche l'occasione di incrementare notevolmente il proprio fatturato».

I sistemi online basati sulla condivisione immobiliare funzionano meglio quanti più sono gli operatori che ne fanno uso nel mercato di riferimento: in questo senso le grandi città sono particolarmente funzionali allo sviluppo delle piattaforme Mls, visto che – rispetto a centri più piccoli – vi è una maggiore movimentazione di immobili, un'ampia diversificazione dei portafogli da parte degli operatori e un numero più elevato di professionisti interessati a fare rete.

Approccio “social” per gli agenti milanesi

A Milano, in particolare «gli agenti immobiliari – aggiunge Tito – sembrano più predisposti che altrove ad assumere una mentalità collaborativa, scambiandosi in modo costante informazioni su domanda e offerta di immobili attraverso i social media ed organizzando, sempre più di frequente, occasioni dal vivo: una sorta di ‘aperitivi della collaborazione’, incontri tra professionisti durante i quali, a fine giornata lavorativa, nascono spesso partnership con i colleghi per la condivisione delle opportunità».

© Riproduzione riservata