

**MONDO IMMOBILIARE | PROFESSIONISTI**  
**STRUMENTI ONLINE**

# L'incarico condiviso vende di più

Il caso Replat: business triplicato per le agenzie che mettono in rete le case in portafoglio

**Michela Finizio**

■ L'inclinazione degli agenti immobiliari a custodire gelosamente il proprio portafoglio immobili viene scalzata via da piattaforme online come **Replat**. È uno dei primi sistemi liberi di *Multiple listing service* (Mls) nato in Italia nel 2004 su iniziativa del gruppo **Vimm**. Aperto a tutti, agenzie indipendenti e affiliate che scelgono di condividere con altri le proprie «schede immobili» e «richieste d'acquisto», nell'ultimo anno ha registrato un boom di adesioni, portando a casa anche una partnership con **Fiaip** e 20 convenzioni territoriali con **Vimm**: le agenzie che lo usano sono passate dalle 1.025 di gennaio 2010 alle attuali 1.616 (circa 2mila operatori), con un incremento del 57 per cento.

La piattaforma consente agli agenti regolarmente iscritti al ruolo, in Italia e all'estero, di condividere un portafoglio immobiliare comune (oltre 80mila schede, di cui 6mila all'estero, per una media di 170 inserite al giorno). Non è un portale inserzionistico o commerciale di annunci, ma è uno strumento di lavoro: si accede tramite login online (Casa24 Plus ha potuto testare la piattaforma con una password temporanea) e subito appare chiaro che si tratta di un ambiente informatico professionale. Ogni agente può gestire le proprie schede immobili e richieste, consultare quelle degli altri, effettuando il matching automatico tra domanda e offerta su tutto il database; gestire pratiche e visite agli immobili, ricevere notifiche e amministrare il proprio sito internet, senza mai lasciare la piattaforma Mls. Si calcola che in media il multiple listing service triplichi il giro d'affari di ogni agente aderente, pur rinunciando a parte delle provvigioni in favore del partner (vedi scheda a destra).

L'operatività della piattaforma viene definita in accordo con gli aderenti, anche per quanto riguar-

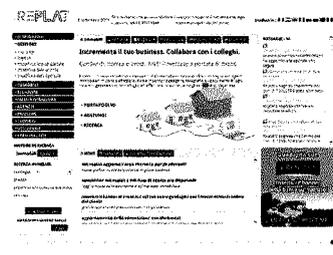
da il tetto massimo di storno sulle provvigioni: se un collega X porta il cliente per un immobile del collega Y, Y può offrire a X una percentuale della provvigione calcolata sul prezzo di vendita dell'immobile, da un minimo dello 0,5% a un massimo dell'1,5 per cento. Difficile convincere i professionisti che è possibile guadagnare di più e con meno lavoro condividendo i propri affari con quanti più colleghi possibili, che non sono più concorrenti ma collaboratori affidabili. «Tre anni fa abbiamo scelto di uscire da un grande franchising immobiliare – racconta Luigi Amabile dell'agenzia indipendente Casaqui di Avellino – e da allora ho avuto modo di conoscere realtà come Replat, dove a dispetto dei franchising, è possibile fare effettivamente network».

Replat, in sintesi, è una community online con regole chiare e condivise, tutelate da Re Assistance (Rea), un ente creato da Replat Spa proprio con l'obiettivo di salvaguardare la corretta collaborazione tra gli aderenti: il manuale «I Think Replat» guida gli iscritti nella collaborazione etica; è stato istituito un fondo di garanzia al quale si può attingere nel momento in cui sorgono controversie tra gli iscritti; una Commissione aderenti, formata dai membri che si sono distinti per professionalità e feedback positivi, provvede alla tutela arbitraria tra colleghi. «L'obiettivo finale è dare valore aggiunto a chi cerca e vende casa – ha detto Paolo Righi, presidente nazionale di Fiaip – e i mediatori devono adeguarsi al settore che sta cambiando».

Aderire a Replat ha un costo, che varia in base a dove il sistema è più diffuso. A Roma (valore massimo) si applica una tariffa di 600 al mese per 11 mesi all'anno, senza alcuna fee di ingresso. Per le agenzie affiliate a un marchio si applica invece uno sconto, minimo pari al 20% sul prezzo applicato in quella zona. Infine, ogni singola agenzia aderente, deve versare 80 euro all'anno per il fondo di tutela Re Assistance.

**PAROLA CHIAVE**
**Multiple Listing Service**

Metodo operativo fra operatori immobiliari che prevede la condivisione degli immobili in portafoglio: l'obiettivo è creare una lista condivisa più vasta possibile, facilitando l'incontro tra domanda e offerta. Negli Stati Uniti si usano le piattaforme Mls fin dal 1898. La prima è stata la Broker Information Exchange (Bie) realizzata dalla National Association of Realtors a Chicago agli inizi del secolo scorso. Oggi se ne contano più di 800 nel Nord America (fonte Nar).

**IL TEST DELLA PIATTAFORMA**

**LA POLICY SULLE PROVVISIIONI**

In caso l'acquirente sia portato da un collega, è l'agenzia titolare dell'immobile (che ha l'incarico) a decidere il trattamento provvigionale in condivisione. L'«incaricato» ha tre possibilità: offrire all'agenzia del cliente acquirente una percentuale della provvigione calcolata sul prezzo di vendita dell'immobile (min 0,5% max 1,5%) per stimolare i colleghi a trovare velocemente un cliente; prendere la provvigione dalla parte venditrice e chi ha il cliente prende la provvigione dal compratore; chiedere all'agenzia del cliente acquirente una percentuale (tra lo 0,5% e l'1,5%) della sua provvigione, soluzione efficace per quegli immobili – come gran parte di quelli di nuova costruzione – che non prevedono provvigione dalla parte venditrice.