

## INTERMEDIAZIONE

# Mls Replat in crescita del 30%

di Francesco Nariello

La collaborazione si fa strada tra gli agenti immobiliari. I sistemi di multiple listing service (Mls) basati sulla condivisione di annunci e incarichi sembrano, nonostante la radicata diffidenza da parte degli operatori, iniziare a fare breccia nel settore: a darne un segnale sono i risultati ottenuti dal più diffuso sistema online per la collaborazione tra i professionisti del real estate, Mls Replat di Frimm, che nel 2015 ha segnato un forte incremento sia degli immobili registrati sulla piattaforma che delle compravendite concluse.

Il numero degli immobili caricati sul sistema - e quindi condivisi dagli agenti connessi al network - lo scorso anno è cresciuto del 27% rispetto al 2014, passando da 22mila a 28mila unità. Ma a dare il segnale più significativo sono i dati riguardanti le collaborazioni andate a buon fine: nel 2015 sono state 7.087 le compravendite concluse all'interno della piattaforma grazie alla "condivisione" (+ 29,8% annuale). Mls Replat - lanciato pionieristicamente 15 anni fa da Frimm - oggi copre quasi il 60% (secondo il report di Gerardo Paterna "Reti e Aggregazioni Immobiliari") del mercato dei cosiddetti aggregatori innovativi incentrati sulla collaborazione tra agenti, con oltre 1.900 agenzie connesse. A livello territoriale, la maggiore propensione alla condivisione si registra nelle Centro-Sud, con il più alto numero di compravendite concluse nel Lazio (3.197 case vendute attraverso Mls, pari al 45% del totale), seguito da Campania (1.008) e Sicilia (879).

«Collaborare sarà il modo di lavorare standard per il futuro del settore immobiliare - afferma Roberto Barbato, presidente di Frimm -. I sistemi Mls sono reali strumenti anticrisi perché facilitano l'incontro tra domanda e offerta, accelerano la velocità delle trattative e offrono una maggior tutela delle informazioni relative agli immobili acquisiti dai professionisti».