

# Il cliente nell'era 2.0 dell'immobiliare



Le proposte tecnologiche di Frimm al convegno di Napoli.

COMUNICATO STAMPA

Roma, 1 luglio 2014

Napoli, 30 giugno 2014 - MLS REplat e FIAIP insieme al convegno  
 “Il cliente nell’era 2.0 dell’immobiliare”

Il presidente nazionale Fiaip Paolo Righi: «Facciamo squadra, collaboriamo e riprendiamoci il mercato grazie all’MLS»

Il presidente di Frimm Roberto Barbato: «L’MLS è un modo di pensare, ogni collega è un nostro associato: conosciamolo e sfruttiamo ogni potenzialità della collaborazione»

Lunedì 30 giugno il centro congressi dell’Hotel Ramada di Napoli è stato preso d’assalto da 120 agenti immobiliari, tutti presenti al convegno “Il cliente nell’era 2.0 dell’immobiliare” organizzato da Fiaip, MLS REplat e Fimaa Salerno, per ascoltare le parole di Paolo Righi, presidente della Federazione italiana agenti immobiliari professionali e di Roberto Barbato, presidente di Frimm, azienda titolare del più grande Multiple Listing Service italiano, MLS REplat, sul tema più caldo del momento, almeno in ambito immobiliare.

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 infatti diventato tutt’altro che facoltativo. Soprattutto grazie al consolidarsi dei sistemi Multiple Listing Service, strumento “must have” degli operatori moderni.

«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. 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. Dunque, riprendiamoci il mercato. Facciamo squadra, sentiamoci colleghi. Scommettiamo tutti sull’MLS e sulla collaborazione fra agenti, e facciamo il salto di qualità che ci meritiamo».

## MLS REPLAT

Primo sistema Multiple Listing Service (MLS) italiano per la collaborazione tutelata tra gli agenti immobiliari, MLS REplat è una piattaforma online il cui nome nasce dalla sintesi di “Real Estate Platform”. Ideata e realizzata dal Gruppo Frimm nel 2000, consente agli agenti immobiliari in Italia e all’estero di condividere un portafoglio immobiliare comune senza alcun obbligo o restrizione. La mission dell’azienda è “favorire la collaborazione tra gli agenti immobiliari nel rispetto dell’identità dell’agenzia, del gruppo o dell’associazione di appartenenza”. Attualmente collaborano attraverso MLS REplat 3.500 agenti immobiliari iscritti al ruolo.