



Home > Primo Piano > MLS REPLAT, IN VENETO DA ZERO A 169 IN DUE ANNI

Primo Piano Cronaca del Veneto Territorio

MLS REPLAT, IN VENETO DA ZERO A 169 IN DUE ANNI

A soli due anni dall'approdo in Veneto della piattaforma per la condivisione immobiliare creato da Frimm le agenzie che collaborano sono 169, rappresentano il 6,5% degli esercizi nell'intera area.

Di Cronaca del Veneto - 4 agosto 2016



Il Centro Studi Frimm, ufficio statistico dell'azienda provider di MLS REplat, il primo MLS italiano per diffusione (4.000 agenti immobiliari connessi), ha elaborato nuove statistiche concernenti lo sviluppo del network MLS (Multiple Listing Service per la condivisione d'immobili) in Veneto. I nuovi dati analizzati evidenziano – in un lasso di tempo relativamente breve, appena 2 anni – un incremento significativo di agenzie immobiliari che collaborano nella compravendita e nella locazione. Gli esercizi veneti aderenti alla piattaforma MLS leader nel mercato immobiliare italiano sono infatti arrivati, dal secondo semestre 2014 al primo semestre 2016, a quota 169. Gli operatori MLS REplat, grazie alla rapida crescita descritta, rappresentano quindi il 6,5% del mercato delle transazioni immobiliari in collaborazione nell'area veneta, a fronte del totale di circa 2.600 agenzie (fonte: Centro Studi Frimm su dati Infoimprese, Pagine Gialle, Virgilio, Google). L'analisi dei dati MLS REplat si inserisce in un contesto

particolarmente dinamico: il mercato immobiliare in Veneto ha mostrato un andamento positivo delle compravendite d'immobili, anche maggiore della media nazionale (l'aumento nell'area veneta è del 19,4% in un anno, mentre sul territorio nazionale si registra un incremento del 17,9%). Inoltre, gli ultimi dati diramati dall'Istat mostrano come nella regione le transazioni si siano attestate a quota 12.715 nel primo trimestre 2016, nello stesso periodo del 2015 erano 10.646 (fonte: Centro diffusione dati Istat). "Gli operatori che scelgono MLS REplat sono in aumento perché applicare la migliore tecnologia al settore immobiliare premia: permette non solo di migliorare la qualità dei servizi ai clienti, ma di accrescere in maniera significativa il profitto della propria agenzia immobiliare", spiega Roberto Barbato, presidente di Frimm S.p.A. e MLS REplat. Aggiunge poi: "Quello in Veneto è un successo che stiamo raccogliendo anche grazie alla partnership con Fiaip, giunta ormai al settimo anno, e all'incredibile feedback che riceviamo dagli agenti immobiliari veneti ogni qual volta con Fiaip organizziamo per loro eventi di formazione e iniziative legate alla collaborazione fra colleghi".

CONDIVIDI

