

DIEGOCAPONIGRO.COM
L'INNOVAZIONE DIGITALE DELL'IMMOBILIARE // IL BLOG

(HTTP://WWW.DIEGOCAPONIGRO.COM/)

Uno strumento insospettabile per proteggere la categoria degli agenti immobiliari

L'agente immobiliare del futuro (<http://www.diegocaponigro.com/category/agente-immobiliare-del-futuro/>) > Uno strumento insospettabile per proteggere la categoria degli agenti immobiliari



Standard 14 settembre 2016

L'agente immobiliare del futuro (<http://www.diegocaponigro.com/category/agente-immobiliare-del-futuro/>)

Lascia un commento (<http://www.diegocaponigro.com/agente-immobiliare-del-futuro/strumento-per-proteggere-agenti-immobiliari/#respond>)

In questa puntata del mio blog voglio parlarti dell'MLS, uno strumento poco utilizzato dalle agenzie immobiliari.

Su 30 mila agenzie solo 2000 utilizzano questo strumento.

Molte lo guardano con sospetto quasi fosse un pericolo più che un'opportunità.

In realtà l'MLS può essere una delle armi digitali con cui vincere la guerra del mercato immobiliare e in

questo articolo ti spiegherò perché.

Innanzitutto vediamo cos'è l'MLS e come nasce.

MLS significa letteralmente "Multiple Listing Service". Si tratta di un sistema nato negli Stati Uniti nel 1954, in base al quale gli agenti immobiliari americani inviavano le loro proposte alla società MLS, che le raccoglieva in liste per poi pubblicarle in appositi volumi.

Il concetto-chiave dell'MLS è la collaborazione tra agenti immobiliari. Un sistema aggregativo di questo tipo si basa, infatti, sulla condivisione. Le compravendite immobiliari negli Usa seguivano esattamente questa logica, che si formalizza nell'accordo tra due o più operatori: io ho la casa, tu il cliente e, una volta concluso l'affare, si divide il compenso.



L'MLS è cambiato molto dagli anni '50: oggi non è solo online e in formato digitale, ma è in grado di aggregare contemporaneamente un numero potenzialmente illimitato di operatori, immobili e richieste.

E in Italia?

A portare l'MLS nel nostro paese è stato Roberto Barbato (Replat MLS), che possiamo considerare un pioniere di questo particolare ambito.

Come ho già detto questo strumento non è ancora abbastanza diffuso in Italia perché gli agenti e in particolare i titolari di agenzia hanno paura di mettere in pasto alla concorrenza le proprie opportunità di business.

Ma ti ricordo che **il 50 per cento delle transazioni immobiliari in Italia NON viene effettuato da agenti immobiliari, bensì da altre categorie professionali o da privati.**

Ergo: la vera concorrenza, quella più spietata, (come ho già detto qui link ad articolo) è un'altra.

Quindi quali sono i vantaggi concreti dell'MLS?



La collaborazione tra colleghi garantisce un potenziale volume d'affari che la singola agenzia, da sola, non potrebbe mai sviluppare. **Il Multiple Listing Service aumenta infatti le potenzialità degli agenti immobiliari, consentendo loro di collaborare on line nella compravendita, condividendo totalmente o parzialmente il portafoglio immobili, incrementando il fatturato della singola agenzia e velocizzandone così il business.** In poche parole, consente a chi lo utilizza di avere una marcia in più rispetto agli altri agenti immobiliari, in qualsiasi situazione di mercato.

≡ In Spagna, dove il governo ha eliminato la professione di agente immobiliare, **l'MLS viene considerato principalmente come uno strumento per proteggere la categoria.**

Gli accessi all'MLS sono riservati e i database contengono previsioni nel medio periodo (mesi, non anni): il proprietario dell'immobile riconosce dunque il maggior valore della professione dell'agente immobiliare, dato che quest'ultimo può fornirgli prospettive precise e puntuali.

Anche in Italia, può diventare uno strumento a protezione della categoria, in quanto le informazioni più "gustose" rimangono all'interno della categoria. In questo modo si evita che finiscano in mano ad altri soggetti o enti.

Insomma, per tutelare il tuo business devi necessariamente uscire dal tuo orticello e collaborare con quello che fino a ieri hai sempre considerato solo come un concorrente!

Certo, l'MLS non è la soluzione a tutti i mali, ma nemmeno va scartato a priori.

Come ho detto, può essere una delle armi digitali per vincere la guerra del mercato immobiliare (su questo tema sto scrivendo un report più dettagliato che pubblicherò a breve).

Ciò che mi preme dire è che serve un cambio di mentalità per gli agenti immobiliari, con effetti potenzialmente molto importanti per il settore.

Non mi stancherò mai di dire che **l'agente immobiliare deve cambiare pelle se non vuole estinguersi. Deve compiere l'evoluzione digitale.** Ciò significa spesso esplorare campi finora poco battuti e noti. In questo articolo ho cercato di indicarti un nuovo ambito da esplorare.

Se vuoi approfondire questo tema puoi vedere l'intervista che ho effettuato a **Gerardo Paterna e a Giuliano Tito, Master Lombardia MLS REPLAT.**



Intervista a Gerardo Paterna e a Giuliano Tito, Master Lombardia MLS REPLAT

 Diego Caponigro

 1

