



Articolo del 10/02/2012

Coldwell Banker sceglie MLS Replat

REplat S.p.A, azienda che dal 2004 propone il sistema Multiple Listing Service (MLS REplat) alle agenzie immobiliari, ha stretto un accordo di partnership con Coldwell Banker Italy, Master Franchise per l'Italia di Coldwell Banker, società americana del gruppo Realogy nata nel 1906 e ad oggi presente in 50 stati con 3.300 uffici e più di 100.000 agenti immobiliari. Obiettivo: dotare di piattaforma MLS i punti vendita del franchisor. Il primo step previsto dall'accordo firmato dal Vice Presidente di REplat S.p.A. Paolo Ulpiani e dal Presidente di Coldwell Banker Italy Roberto Gigio, è quello di portare su MLS REplat almeno 20 agenzie a marchio Coldwell Banker: nei prossimi giorni verranno consegnate le credenziali di accesso al portale ai titolari dei primi punti vendita interessati dall'iniziativa e saranno organizzati i primi corsi di formazione di start-up che illustreranno le principali funzioni della piattaforma agli operatori.

«L'obiettivo per la fine del 2012 è quello di portare 30 partner su MLS REplat in modo che possano ampliare e velocizzare il loro business tramite la condivisione dei loro portafogli di clienti e immobili -, spiega Roberto Gigio -. La collaborazione è il nostro pane quotidiano e non potrebbe essere altrimenti date le nostre origini statunitensi, dove MLS fa rima con agente immobiliare. Chi sceglie Coldwell Banker ha già la mentalità giusta per ottenere risultati con un Multiple Listing Service perché entra in una rete in cui tutti condividono gli immobili che hanno in incarico».

«Poter lavorare con un marchio come quello di Coldwell Banker, da oltre un secolo simbolo prestigioso della collaborazione immobiliare di alta qualità, è per noi motivo di orgoglio e, insieme, il segnale di come MLS REplat sia diventato uno standard sul mercato per la condivisione dei portafogli», dice Paolo Ulpiani. Nei piani delle due aziende c'è il desiderio di far durare nel tempo questa partnership. «Vogliamo offrire ai nostri partner i migliori strumenti di business e riteniamo che quello relativo a MLS REplat sia un accordo strategico perché ci stiamo alleando con il Multiple Listing Service che ha più Aderenti ed esperienza sul mercato italiano», conclude il presidente Gigio.