

# il Quotidiano Immobiliare

Il giornale degli agenti immobiliari italiani

AGENCY

## L'AGENTE IMMOBILIARE

27/03/2015

### MLS: un modello di lavoro per migliorare il business

Quinta puntata de *L'Agente immobiliare*



**Italia** • Cosa significa MLS? Ce lo spiegano gli ospiti della quinta puntata de *L'Agente immobiliare*. Inizia **Raffaele Racioppi, esperto di reti MLS**, che chiarisce che MLS non è una piattaforma come molti pensano ma un modello di lavoro nato negli USA secondo il quale due agenti concorrenti partecipano alla creazione di un business comune al fine di generare un miglioramento del servizio finale al cliente e aumentare la possibilità di vendita. **Patrick Albertengo, Reopla MLS**, spiega invece come tutto ciò si possa integrare con i modelli di social network che spingono senz'altro a una maggiore collaborazione per "socializzare" appunto con i colleghi i propri business, passando da concorrenti a clienti. **Roberto Barbato, Replat MLS**, ribadisce ancora come MLS comporti un cambio di mentalità per gli agenti immobiliari, con effetti potenzialmente molto importanti per la categoria: è fondamentale diventare padroni del proprio lavoro anche tramite internet. In altri Paesi questa professione è diventata più qualificata proprio grazie a questo metodo.

## SOCIETÀ

Reopla Reopla MLS

REPLAT REplat

## PERSONA



Albertengo Patrick



Barbato Roberto



Racioppi Raffaele

## ULTIME NELLA RUBRICA

- 27/03 MLS: un modello di lavoro per migliorare il business
- 20/03 Coworking e aggregazione: nuovi stili di lavoro nel settore immobiliare
- 13/03 Come valorizzare la figura dell'agente immobiliare
- 06/03 l'Agente immobiliare: collaborazione e condivisione
- 27/02 Russo, Chimienti, Racioppi: l'Agente immobiliare

## CORRELATI

23/03/2015

IL QUOTIDIANO IMMOBILIARE > RASSEGNA STAMPA



# QI 24/7

L'informazione sempre con te.