



social

0

Mi piace

0

Tweet



Condividi

0

8+1

# WALL STREET ITALIA

HOME TOP NEWS MERCATI SOCIETÀ BLOG WSI COMMENTI INSIDER

Oggi [prelievo forzoso](#) [Bce](#) [Dimon](#) [immunità](#) [partite Iva](#) [deflazione](#)

## MLS REplat e Fiaip:nuovo approccio professione agente immobiliare

di: TMNews | Pubblicato il 01 luglio 2014 | Ora 17:37

[Commenta \(0\)](#) [Invia](#) [Stampa](#)**Righi: "Facciamo squadra e riprendiamoci mercato grazie all'MLS"**

Roma, 1 lug. (TMNews) - "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". E' quanto è emerso dal convegno "Il cliente nell'era 2.0 dell'immobiliare" organizzato da Fiaip, MLS REplat e Fimaa Salerno. "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".

### PIÙ POPOLARI

LETTI

EMAILATI

COMMENTATI

- 01 Debito, il Fmi insiste: "prelievo forzoso sui contribuenti"
- 02 Borsa Milano accelera, Buy su Fiat e Mediaset. Fineco +8% all'esordio
- 03 Goldman Sachs: eccessi e sessismo come in Wolf of Wall...
- 04 E voi pensavate di essere poveri? A Wall Street Dow Jones a un...
- 05 L'AD di JP Morgan ha il cancro

TOP 30

### ULTIMI COMMENTI

[Equitalia: M5S in aula il 7 luglio per discutere abolizione](#)

nooo!! hai ragione le tasse facciamole incassare direttamente d...

Inviato da [Polska](#) Oggi alle 13:14[E voi pensavate di essere poveri? A Wall Street Dow Jones a un soffio da quota 17.000](#)

lella85 Ma se hai deciso di operare nel trading , ma perchè non...

Inviato da [pipupo](#) Oggi alle 13:11[Equitalia: M5S in aula il 7 luglio per discutere abolizione](#)

Vuoi capire che non faranno mai nulla di tutto questo? Or...

Inviato da [edoheis](#) Oggi alle 12:41