

BRASILE 2014

Segui i Mondiali su Yahoo Eurosport: tutte le partite live, e i commenti di José Mourinho in esclusiva per Yahoo

MLS REplat e Fiaip:nuovo approccio professione agente immobiliare

Scritto da Red/Gab | TMNews - 19 ore fa

 Condividi
  Tweet 1
  +1 0
  Pin.it
  Stampa



MLS REplat e Fiaip:nuovo approccio professione agente immobiliare

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".

 Condividi
  Tweet
  +1
  Pin.it
  Stampa

Cerca

Ricerca Notizie

STORIE DA NON PERDERE 1 - 8 di 12



Semestre europeo: le trappole che l'Italia deve evitare



Quando Berlusconi diede a Schulz del Kapò - VIDEO



Slittino improvvisato si trasforma in un grave incidente



David Beckham, nuovi bollenti scatti in intimo

Inizia il semestre europeo targato Renzi: cosa comporta e cosa



Inaugurati il 1° luglio i sei mesi di presidenza dell'Italia al Consiglio ...

Katie Couric intervista Tony Blair: la questione israeliana



Il video commuove il web: la mamma e il bebè cieco



Nuova riabilitazione per alcolismo per Robin Williams

OGGI SU YAHOO

1 - 6 di 48

