

Inizia l'era del MLS

di M. P.



Carta d'identità

Nome: Vincenzo Vivo
Ruolo: presidente
Società: REplat
Sito web: www.replat.com

Mercato immobiliare in continua evoluzione.

Gli agenti immobiliari e le istituzioni che erano presenti al convegno organizzato da REplat e FIAIP sul sistema MLS lo scorso 12 ottobre a Milano (e del quale questa testata è stata Media Partner) ha messo in evidenza come la collaborazione e MLS sia già una prassi consolidata del mondo real estate. «Il futuro è già passato» ha detto **Paolo Righi**, presidente di FIAIP, la federazione che recentemente ha siglato una *partnership* con REplat che ha portato alla creazione di una piattaforma ad hoc per la federazione degli agenti immobiliari, ossia MLS FIAIP. In questo modo tutti gli aderenti alla federazione presieduta da Righi avranno la possibilità di sfruttare appieno le opportunità che offre il sistema MLS.

«Oggi bisogna compiere azioni tese a risolvere velocemente i problemi che gli agenti hanno di fronte e momenti di aggregazione come questi sono di centrale importanza perché permettono di far capire quanto e come le novità legislative e i nuovi strumenti tecnologici stiano impattando sul nostro settore. In questo senso FIAIP si sta muovendo da tempo e uno degli esempi più lampanti è la creazione di MLS FIAIP che anche a Milano sta ottenendo ottimi risultati».

Opinione che trova pienamente d'accordo **Vincenzo Vivo**, presidente di **REplat**. «In Italia è cominciata l'era del Multiple Listing Service».

«Il settore è in fermento e sono tante le novità con cui gli agenti avranno a che fare nei prossimi mesi. La collaborazione nella compravendita tra

Collaborazione tra agenti immobiliari: la nuova strada passa dal Multiple Listing Service.

collegi attraverso internet sta però diventando sempre più una normale prassi come già accade in tanti altri paesi, europei e non. Abbiamo lavorato tanto per far sì che il MLS diventasse parte del bagaglio culturale degli agenti immobiliari, trasformandoli così da concorrenti a colleghi che collaborano secondo regole chiare e condivise». Un percorso evolutivo che ha come obiettivo finale quello della soddisfazione e tutela finale del cliente, che ha trovato nella voce dei protagonisti pieno riscontro. Infatti nella seconda sessione del convegno dedicata a sentire la voce degli operatori, si è assistito a una sequela di testimonianze che hanno dichiarato come sia diventato oggi fondamentale e indispensabile lavorare con tale sistema. In primis perché l'utilizzo di tale sistema richiede un cambiamento di mentalità. «Significa crescere professionalmente e modificare le priorità. È il cliente a essere il centro di tutto e

non l'immobile», ha dichiarato **Marco Cassanelli**, titolare dell'agenzia **Elite Immobiliare**. «Lavoro sul cliente perché è la sua gestione nel corso del tempo a darmi i risultati e perché gli immobili li trovo nel Multiple Listing Service» ha continuato l'operatore, che ha raccontato come la sua agenzia fin dalla nascita abbia sposato questo modello operativo. Chi invece vi ha aderito più tardi ma vorrebbe incrementare l'utilizzo di tale sistema all'interno della sua agenzia è **Roberto Alemani Molteni**, titolare dell'agenzia **Meyland**, che ha raccontato come ha sempre creduto nella collaborazione tanto che fin dall'inizio aveva iniziato a creare un piccolo *network* con dei conoscenti. Ma poi la conoscenza del MLS le ha completamente cambiato l'esistenza.

Per **Maurizio Sala**, titolare dell'agenzia **Casaconsult**, la soddisfazione dei clienti è fondamentale e il fatto di poter offrire a quest'ultimo un servizio più qualificato rappresenta un valore aggiunto, che il cliente poi riconosce. E questo non è un elemento proprio secondario in un mercato che presenta dei dati non certo incoraggianti. Difatti anche dalla ricerca presentata dal Centro Studi **REplat** in occasione del convegno è emerso che il mercato è in attesa e la fiducia dei consumatori va riconquistata. «Prezzo, mercato del lavoro e accesso al credito sono le variabili che incidono sull'andamento del mattone» ha detto Vivo. Insomma i margini per la ripresa potrebbero esserci ma gli operatori devono valutarla con assoluta precisione quali immobili immettere sul mercato. Insomma parola d'ordine selezione. ■