

Largo ai Multiple listing service, piattaforme che consentono di condividere i portafogli immobiliari online

Consulenti con Mls, agenti immobiliari del duemila

■ di Cesare Giraldi

Il mercato immobiliare italiano sta entrando in una nuova era. Il cambiamento diventa di giorno in giorno più tangibile tanto dalla parte degli addetti ai lavori quanto da quella dei consumatori: mutano le esigenze, si modificano i desideri, si aggiornano le normative, evolve il ruolo stesso dei mediatori del mattone che aprono vere e proprie vetrine virtuali su internet sfruttando la forza del web-marketing e dei social network e danno vita a fruttuose collaborazioni nella compravendita tramite Multiple Listing Service (Mls), piattaforme che consentono di condividere i portafogli immobiliari online eliminando, di fatto, qualsiasi genere di barriera territoriale. Beninteso, quanto appena descritto è un processo in fieri ma mai come in questo momento il real estate nostrano ha dato segni di vitalità e voglia di novità.

E, mentre il futuro si accinge a divenire un presente che deve molto allo schema anglosassone in cui compratore e venditore vengono rappresentati da due diversi agenti immobiliari che collaborano tra loro tramite Mls, alcuni lungimiranti professionisti si sono già portati parecchio avanti nel nuovo scenario generato dal Credit Crunch e dall'onnipresenza del World Wide Web. «Oggi più che mai è di fondamentale importanza conoscere il proprio mercato di riferimento e saperlo leggere», spiega Marco Ramberti, titolare dell'agenzia Re/Max Team di Roma e uno dei

pochissimi broker immobiliari italiani a utilizzare due diversi Mls, quello, appunto, del più grande franchising immobiliare del mondo per numeri e presenza e quello di REplat che dallo scorso anno è divenuto il Mls dell'Associazione di Categoria Fiaip.

«I miei consulenti (tra residenti ed esterni ne ha poco più di 30; ndr) ed io ci consideriamo degli skipper che navigano nell'oceano del real estate e, nei confronti dell'operazione immobiliare ci vediamo come dei direttori d'orchestra. Per questo utilizziamo quotidianamente due diversi Multiple Listing Service. Anzi, se ce ne fossero degli altri, useremmo anche quelli perché queste piattaforme di collaborazione rappresentano i diversi mari che compongono l'oceano di cui sopra. Saper navigare in tutte le acque fa sì che il nostro cliente sia servito al meglio perché può scegliere il proprio immobile tra migliaia di offerte ed essere seguito, nel tempo, da un consulente, alla stessa stregua di un avvocato o di un commercialista». Il consulente immobiliare di domani, dunque, è un professionista open-minded, senza vincoli territoriali, che studia il rapporto fra domanda e offerta per scovare e proporre alla propria clientela il punto più conveniente in cui si incontrano, tenendo conto di variabili personalissime come i desideri e le possibilità economiche di ognuno. «La corretta valutazione di ogni singolo immobile, e dunque del relativo prezzo, è infatti centrale per instaurare un rapporto di fiducia fra cliente e agente e avere l'intero mercato sottomano facilita questa fase -

continua Ramberti -. Il 90% del mio lavoro è costituito proprio dal consolidamento della fiducia che il cliente ha in me e, in questo senso, il Mls si trasforma da strumento B2B quale è, a strumento B2C. Il cliente deve essere informato di tutto ciò che succede riguardo alla sua operazione e mettere gli occhi anche sulla piattaforma perché insieme dobbiamo formare un team perfetto. Io sono il suo braccio e i suoi occhi sul mercato e devo agire col suo benessere e trasparenza adamantina». Bene, ma come si lavora con due diversi Mls? «Come fa un sarto a scegliere la stoffa? In base alle esigenze del cliente - risponde Ramberti -. Di regola la mia agenzia li utilizza entrambi con un bilanciamento generato dalla combinazione tra esigenze del cliente e caratteristiche dell'immobile ricercato. Negli Usa, ad esempio, si lavora soltanto così e i loro Mls sono molti, molti di più. E non potrebbe essere altrimenti. Anche il mercato italiano, che ha letteralmente gelato chi è ostinatamente rimasto legato a vecchi modi di lavorare e tutti coloro che si erano improvvisati, sta andando velocemente in questa direzione. E i consumatori apprezzano, perché si legano con più facilità a quegli operatori che utilizzano strumenti come il Mls». Ora, secondo Ramberti, le tappe del percorso evolutivo saranno più facilmente raggiungibili.

«Bisogna capire che il mediatore è una figura che sta già tendendo a scomparire. Mls significa anche questo. Significa che l'agente immobiliare deve seguire una sorta di "galateo" che gli consenta di in-

teragire coi propri colleghi. Ad esempio, entrambe le parti coinvolte sono rappresentate dal proprio consulente che mai, in nessun caso, potrà a che fare col cliente dell'altro. Tutti vengono consigliati, rappresentati e tutelati nel migliore dei modi. E poi

questo diverso modo di lavorare segnerà la fine delle fantasiose descrizioni che tante volte si leggono online e sui cartelli in vetrina perché ci sarà posto soltanto per un linguaggio comune che si articolerà in descrizioni asciutte e og-

gettive accompagnate da un rigido controllo della documentazione e da una serie di immagini, tra le quali si selezionerà quella più adatta a pubblicizzare l'immobile».

Diamo il benvenuto all'agente immobiliare del nuovo millennio.



Dice Ramberti:

«I miei consulenti ed io ci consideriamo degli skipper che navigano nell'oceano del real estate»



FOCUS Borgofuturo, una fiera per l'ambiente

■ Si svolgerà dal 2 al 4 luglio 2010 a Ripe San Ginesio, in provincia di Macerata, la prima edizione di BorgoFuturo, Festival della

Sostenibilità. Nel ricchissimo programma della manifestazione, tra spettacoli teatrali e cene, spiccano i nomi di Maurizio Palante, Oliviero Beha, Mario Tozzi, Guixot de 8 e Associazione dei Comuni Virtuosi. Sarà una vera e propria festa dell'ambiente quella che attende tra il 2 e il 4 luglio prossimi il comune di Ripe



San Ginesio, antico borgo medievale immerso nei suggestivi colli maceratesi. BorgoFuturo, Festival della Sostenibilità alla prima edizione, non è infatti una semplice fiera di settore. È un evento che racchiude tanti appuntamenti in cui la sostenibilità verrà declinata in tutti i suoi possibili significati. Tra i protagonisti della tre giorni, organizzata dal Comune di Ripe San Ginesio (Mc) e dalla Comunità Montana dei Monti Azzurri, con la collaborazione della Provincia di Macerata e il patrocinio della Regione Marche, ci saranno grandi nomi del mondo dell'ecosostenibilità che daranno all'evento una portata nazionale. Tre giorni, quelli di Borgofuturo, per conoscere da vicino il mondo della sostenibilità e del rispetto per l'ambiente.

C.G

