

Napoli, 30 giugno 2014 - MLS REplat e FIAIP insieme al convegno “Il cliente nell’era 2.0 dell’immobiliare”

Il presidente nazionale Fiaip Paolo Righi: «Facciamo squadra, collaboriamo e riprendiamoci il mercato grazie all’MLS»

Il presidente di Frimm Roberto Barbato: «L’MLS è un modo di pensare, ogni collega è un nostro associato: conosciamolo e sfruttiamo ogni potenzialità della collaborazione»

Lunedì 30 giugno il centro congressi dell’Hotel Ramada di Napoli è stato preso d’assalto da **120 agenti immobiliari**, tutti presenti al convegno “Il cliente nell’era 2.0 dell’immobiliare” organizzato da **Fiaip, MLS REplat e Fimaa Salerno**, per ascoltare le parole di **Paolo Righi, presidente della Federazione italiana agenti immobiliari professionali** e di **Roberto Barbato, presidente di Frimm**, azienda titolare del più grande Multiple Listing Service italiano, MLS REplat, sul tema più caldo del momento, almeno in ambito immobiliare.

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**.

«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**. Oggi anche grazie al nostro **Cercacasa.it** e alla correlazione con il sistema di interscambio immobiliare **MLS Fiaip** è possibile ottimizzare la promozione immobiliare in Italia. 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 su Cercacasa.it, sulla collaborazione fra agenti e facciamo il salto di qualità che ci meritiamo**».

MLS REPLAT - Primo sistema Multiple Listing Service (MLS) italiano per la collaborazione tutelata tra gli agenti immobiliari, MLS REplat è una piattaforma online il cui nome nasce dalla sintesi di “Real Estate Platform”. Ideata e realizzata dal Gruppo Frimm nel 2000, consente agli agenti immobiliari in Italia e all’estero di condividere un portafoglio immobiliare comune senza alcun obbligo o restrizione. La mission dell’azienda è “*favorire la collaborazione tra gli agenti immobiliari nel rispetto dell’identità dell’agenzia, del gruppo o dell’associazione di appartenenza*”. Attualmente collaborano attraverso MLS REplat 3.500 agenti immobiliari iscritti al ruolo.