

**Il caso.** Le compravendite concluse con l'ausilio di Frimm cresciute del 18%

## Replat lancia un nuovo servizio per la ricerca del collega ideale online

**M**ls Replat di Frimm, prima piattaforma in Italia, operativa dal 2000, continua a crescere ed è pronta a lanciare un nuovo servizio. Stando ai dati consuntivi del 2017, il numero delle collaborazioni tra agenti andate a buon fine, cioè concluse con una compravendita, è cresciuto del 18,4% su base annua, arrivando a 9.271 (un quinto di queste concentrate tra Roma e provincia), con provvigioni generate passate da 71 a 84 milioni.

«Oggi contiamo 3.600 operatori attivi. La maggior parte, più di duemila, sono agenzie immobiliari», testimonia il presidente Roberto Barbato. Replat è convenzionata con le principali associazioni di categoria, come Flaip o Fimaa, ma l'iscrizione è aperta a qualunque agenzia o operatore immobiliare.

Forte soprattutto nel Centro Sud, Replat dichiara una quota di mercato a livello nazionale di circa il 7,3%, ma ci sono aree in cui le agenzie attive arrivano al 14% sul totale (come a Napoli) o addirittura al 28% (è il caso di caso di Palermo).

Dal punto di vista delle soluzioni informatiche Mls replat è al passo con le esigenze del mercato. A marzo è stata presentata ufficialmente "Replat Agent", la app per Apple e Android Google che permette di lavorare a distanza. Sfruttando il carattere internazionale del network, ogni annuncio viene tradotto

automaticamente in dieci lingue, caratteristica utile per catturare i clienti stranieri sulle seconde case.

«Per gli agenti immobiliari le reti sono uno strumento formidabile per rafforzare la categoria. Negli ultimi anni il settore della compravendita ha visto entrare i player più diversi: i grandi portali internet, le banche, persino il Notariato ha dato vita al proprio sito con la vetrina degli immobili. Secondo noi si tratta di un mezzo utilissimo per fare concorrenza, perché nei confronti del cliente, venditore o acquirente che sia, permette di allargare il ventaglio delle proposte», aggiunge Barbato.

Sul fronte dei nuovi servizi, a breve Replat lancerà una nuova app chiamata "Trova agente", che permette agli iscritti, in pochi passaggi, di individuare il collega più competente in una determinata zona, su un determinato prodotto.

«Facciamo l'esempio di un agente che si trovi a dover vendere un attico a Torino e voglia incontrare il collega più idoneo della zona con cui condividere l'immobile. Gli basta inserire il tipo di prodotto, un range di prezzo e il cap. E il sistema restituisce l'elenco dei professionisti iscritti alla piattaforma che hanno gestito incarichi e richieste simili in quella zona, con i dettagli sull'esito delle trattative».

—A. Lo.



**Roberto Barbato.**  
Presidente  
Frimm