

Mls Replat: in un anno effettuate 6.754 transazioni in condivisione, oltre 75 mln di provvigioni

Di **Redazione** - venerdì, 4 Dicembre 2020



Nel corso dell'ultimo anno gli oltre 2.500 agenti immobiliari presenti sul principale Mls (Multiple listing service) per la collaborazione tutelata in Italia hanno lavorato su un totale di 67.708 immobili, di cui ben 46.449 condivisi con l'intera rete, e 319.506 possibili acquirenti (circa 800 nuovi contatti al giorno). Questi sono i dati principali contenuti nel rapporto 2020 redatto dal centro studi **Replat** relativo ai numeri del sistema **Mls Agent Re** per i 365 giorni che vanno dall'1 ottobre 2019 al 30 settembre 2020.

Il covid-19 ha evidentemente intaccato il settore immobiliare, forzando la chiusura delle agenzie immobiliari per circa due mesi durante il lockdown, ma non ha impaurito gli agenti immobiliari che collaborano nella compravendita via Mls: grazie alle 6.754 transazioni effettuate in condivisione – con un agente a rappresentare il venditore e un altro a tutelare l'acquirente dunque – la categoria ha ottenuto provvigioni per 75 milioni 392 mila euro.

Si tratta di un valore in calo (-19,61%) rispetto ai valori registrati a cavallo tra il 2018 e il 2019 ma in linea con l'andamento del mercato immobiliare durante quest'anno di pandemia che, secondo *l'Omi*, ha subito una flessione del -27,2% tra aprile e giugno.

Questo scenario ha portato una ventata di rinnovamento tra gli agenti immobiliari che hanno capito l'importanza della digitalizzazione del proprio lavoro (+64,3% le schede immobili con video e virtual tour; +30% installazioni della App Agent Re; +37,6% attivazioni del pulsante "Contattaci" su Whatsapp nelle schede immobili dell'Mls) e dell'abbattimento dei confini della tradizionale "zona".

*"Oggi la vera ricchezza di un agente immobiliare è il suo portafoglio clienti in relazione alla sua capacità di gestirlo nel tempo – spiega il direttore della rete **Mls Agent Re Vincenzo Vivo** -. Per questo oggi chi lavora bene con il nostro sistema Mls fa affitti e vendite da Milano a Palermo, da Roma a Napoli e così via. Perché gestisce le esigenze del cliente in ogni momento della vita. Un figlio che si trasferisce, il desiderio di una seconda casa o di una casa diversa, magari con una stanza in più o uno spazio esterno, come ci sta dimostrando questo anno complicato. Ed è qui che il sistema Mls diventa un alleato imprescindibile per l'agente immobiliare: con un click si hanno tutte le risposte in tempo reale, sulla domanda, sull'offerta e sulle loro effettive corrispondenze".*

SEGUICI SU INSTAGRAM

[@SIMPLYBIZ.IT](#)