

COMUNICATO STAMPA

Roma, 22/11/2022

La collaborazione tutelata via MLS tra agenti immobiliari continua a crescere: +12,45% di provvigioni rispetto al 2021.

E i tempi medi di vendita si accorciano di 22 giorni

Sulla piattaforma di sharing immobiliare del Gruppo FRIMM, MLS Agent RE, scambiate provvigioni per oltre 84 MLN di euro in 12 mesi su oltre 7.000 transazioni in collaborazione, avvenute in media in 94 giorni

Ecco i principali dati del Rapporto MLS Italia 2022

Il mercato immobiliare italiano prosegue la sua corsa anche nel 2022 e MLS Agent RE, la **piattaforma Multiple Listing Service** del Gruppo FRIMM, utilizzata in maniera **trasversale** da oltre **1.150 agenzie in Italia**, rispecchia perfettamente questo andamento positivo.

Il *Rapporto MLS Italia 2022* del Centro Studi MLS di Frimm rileva, tra il 31 ottobre 2021 e l'1 novembre 2022, una crescita del **12,45% del valore provvigionale totalizzato dagli agenti registrati alla piattaforma**, per un totale di **84.949.076 euro** (nel 2021 il monte provvigioni era stato di 75.543.000 di euro). Questa crescita è giustificata sia dall'aumento dei prezzi delle abitazioni nel periodo considerato, sia dall'incremento leggero ma costante del numero delle **transazioni sulle compravendite in collaborazione** rispetto agli anni passati: nel 2020 sono state 6.754, passando per le 6.932 del 2021 per poi arrivare alle **7.082 operazioni immobiliari nel 2022**.

L'ultima analisi dei numeri di *MLS Agent RE* mostra che sono **2.628 gli agenti immobiliari** presenti sulla piattaforma di *sharing* di immobili, e che questi hanno operato su un totale di **64.244 immobili (con relativa registrazione del profilo dei proprietari)**, di cui **38.851 sono stati condivisi per essere venduti con l'aiuto dell'intera rete**.

Per quanto riguarda invece i clienti acquirenti inseriti nel sistema, sono stati **367.243** per una media di **1.006 nuovi contatti al giorno**, registrando un **aumento dello 0,39%** rispetto all'anno precedente.

Inoltre, nei 12 mesi analizzati, il **tempo medio necessario per la vendita di un immobile via MLS è stato di 94 giorni**: questo dato viene calcolato sulla media dei giorni che intercorrono dall'inserimento in MLS di un incarico di vendita alla sua eliminazione in quanto venduto (nel 2021 il tempo impiegato era di 116 giorni).

Per finire, il numero delle visualizzazioni uniche delle schede immobile del **sistema MLS** ha subito invece un lieve decremento rispetto all'anno precedente ottenendo **7.288.149 click totali**.

Il sistema MLS è ormai riconosciuto dalle agenzie immobiliari non solo come un mezzo di condivisione, ma soprattutto come **uno strumento che tutela il lavoro dell'agente immobiliare, un gestionale che permette una connessione diretta con i clienti**. Ciò è riscontrabile anche dal fatto che gli immobili non condivisi in MLS siano **comunque stati inseriti all'interno del sistema** per essere proposti alla clientela e sui portali immobiliari.

Per maggiori informazioni su MLS Agent RE: www.mlsagentre.it

Per maggiori informazioni su Frimm S.p.A.: www.frimm.com