



agenti immobiliari, è la collaborazione tra colleghi la chiave per superare la crisi del mercato

scritto da: team 30 marzo 2015, 10:39

396

letture

0

commenti

in tempo di crisi, la soluzione per dare una spinta al mercato viene dalla **collaborazione tra agenti immobiliari**. a dirlo è un'analisi del centro studi frimm condotta su un campione di 300 agenzie connesse a mls replat, il sistema di multiple listing service basato sulla condivisione degli annunci e degli incarichi

condivisioni:

facebook

twitter

via email

secondo l'indagine, lo scorso anno gli operatori che hanno utilizzato il sistema mls **hanno chiuso in collaborazione il 60,5% delle loro trattative**, in aumento del 4% rispetto all'anno precedente. in termini assoluti, si tratta di 1768 transazioni condotte in condivisione rispetto alle 3245 totali. il lieve incremento delle compravendite rispetto al 2013 (+3,7%) si deve proprio alle operazioni realizzate in collaborazione (+11%, 195 operazioni in più)

per far fronte alla crisi del mercato, gli agenti lo scorso anno hanno puntato sulla collaborazione tra colleghi, attraverso la condivisione dei portafogli immobiliari. questo - secondo il presidente di frimm, roberto barbato - è sintomatico di un cambiamento di mentalità che ha interessato gli agenti immobiliari. "fino a qualche anno fa gli agenti immobiliari erano molto poco propensi a collaborare, oggi, invece, i buoni risconti sulla condivisione ci dicono che gli agenti possono e devono continuare a muoversi come parte di un insieme"

articolo visto su [agenti immobiliari, crescono le trattative concluse grazie alla piattaforma di condivisione \(casasole24\)](#)