

# Vendere e comprare casa: nel 2015 si può, grazie alla collaborazione tra agenti immobiliari

*Roberto Barbato, presidente di Frimm, azienda provider del primo Multiple Listing Service italiano per diffusione, MLS REplat, ci spiega come funziona lo strumento che sta cambiando il lavoro degli agenti immobiliari italiani e di conseguenza il mercato del mattone*

## **Presidente Barbato, che cosa aveva in mente quando ha portato in Italia l'MLS?**

“Quindici anni fa, quando portammo per la prima volta l'MLS in Italia dagli Stati Uniti, di questo strumento e di collaborazione tra agenti immobiliari non si sapeva davvero nulla. Il nostro mercato immobiliare era un soggetto piuttosto volubile, per così dire. L'Italia ha sempre avuto una forte e ben radicata tradizione in termini di mediazione immobiliare ragionata in “zone” e legata in ogni caso a una certa “località”. Già all'epoca però sapevamo che questo modo di fare compravendita, un metodo che fa guadagnare di più ai mediatori e che permette ai clienti di trovare la migliore soluzione abitativa al miglior prezzo e nel minor tempo possibile, sarebbe stato il futuro. Per questo lo introducemmo tra i nostri aderenti da subito, cominciando a diffondere l'idea della collaborazione tra agenti immobiliari anche quando di fatto sembrava un'utopia”.

## **Qual'è la forza di un'agenzia che lavora in collaborazione con altre agenzie connesse allo stesso MLS?**

“La forza dell'MLS sta nei numeri. Sta nel superare la diffidenza nei confronti della condivisione con i risultati. Attenzione, però: la diffidenza non è verso il prodotto; non c'è agente immobiliare o acquirente o proprietario in questi anni che non abbia riconosciuto i vantaggi di MLS REplat o della compravendita in condivisione. La diffidenza invece è, o dovrei dire “era”, proprio verso il collega. Oggi invece gli agenti immobiliari hanno compreso il cambiamento dettato dalla digitalizzazione del mondo in cui vivono e lavorano.

Con la crisi economica è solo arrivato il distacco definitivo – drammatico ma necessario – dal quel retaggio e la presa di coscienza da parte degli operatori “sopravvissuti” che la collaborazione è la risposta. Non l'unica, ma certamente la migliore e la più redditizia”.

## **Cosa offre l'MLS a chi vuole vendere o comprare casa?**

“Affidarsi a una agenzia connessa a MLS REplat significa affidarsi a oltre 1.200 agenzie in Italia - mantenendo però sempre lo stesso referente - che tutti i giorni operano su un database di 22mila immobili abbinando domanda e offerta grazie al sistema di matching automatico attivo 24 ore al giorno. Questo si traduce, in una sola parola, in “opportunità”. Opportunità di vendere presto e al miglior prezzo. E opportunità di comprare presto e al miglior prezzo. Il consumatore che si affida a un'agenzia connessa a un sistema MLS beneficia della preparazione e della professionalità del suo consulente immobiliare, che è sempre lo stesso e che in più ha la forza dei 3000 colleghi che gli guardano le spalle”.



*Roberto Barbato*