

Condividi

0

Altro

[Blog successivo»](#)

[Crea blog](#) [Entra](#)

Immobili all'Estero

il blog degli investimenti immobiliari all'estero

giovedì 2 maggio 2013

Intervista all'arch. Giuliano Tito - General Manager Lombardia Replat Frimm

Cos'è una piattaforma MLS?

“Il Multiple Listing Service (MLS) è un metodo operativo attivo fra gli operatori immobiliari che prevede la condivisione e la pubblicizzazione delle liste degli immobili al fine di consentire un'ampia collaborazione fra le parti a favore sia delle agenzie sia dei clienti. Tramite gli MLS gli operatori possono soddisfare al meglio le richieste della clientela, potendo favorire sia la domanda che l'offerta. Infatti chi vende avrà la possibilità di avere una platea più ampia mentre chi compra avrà una maggiore scelta di immobili”. Questa è la definizione che Wikipedia dà dell'MLS. Io aggiungerei che l'MLS è il futuro della professione di agente immobiliare: più andremo avanti, più gli operatori diventeranno dei professionisti veri e propri, più si farà uso della condivisione via MLS. Anzi, saranno i clienti a cercare le agenzie connesse ai sistemi MLS. E, infine, l'MLS diventerà uno standard, lo standard per la compravendita immobiliare in Italia.

Con MLS REplat lavoriamo ogni giorno per far comprendere le infinite possibilità della collaborazione tutelata tra operatori: gli agenti immobiliari stanno capendo che è possibile guadagnare di più e con meno lavoro condividendo i propri affari con quanti più colleghi possibile. In MLS REplat, infatti, questi ultimi non sono più concorrenti ma affidabili collaboratori.

Perché in tempo di crisi la piattaforma MLS può aiutare gli agenti immobiliari?

Perché nell'ultimo anno e mezzo – come attestano i numeri del Centro Studi Frimm sulla compravendita MLS – nonostante il calo della domanda l'operatività degli agenti immobiliari connessi al network MLS REplat ha sempre fatto registrare valori positivi: ciò significa che l'operatore che si avvale del MLS – e quindi dei portafogli immobili di migliaia di colleghi - ha un asso nella manica che gli altri, coloro che si affidano al “vecchio” modus operandi, non hanno.

Si calcola che, mediamente, per le esperienze di altri Paesi, con il MLS si triplica il giro d'affari di ogni agente immobiliare aderente, pur rinunciando a una parte delle proprie provvigioni in favore del partner.

Può portare benefici anche al cliente finale?

Eccome: con un semplice click del mouse un MLS mette a disposizione dei propri utenti e dei loro clienti migliaia di immobili in tutta Italia. Immobili veri, garantiti dagli agenti immobiliari che ogni giorno utilizzano uno strumento creato appositamente per loro. L'MLS è prima di tutto uno strumento B2B, cioè per addetti ai lavori, ed è per questo che il database condiviso possiede un altissimo valore qualitativo. La vasta gamma di offerta e l'ampia rete collegata al MLS danno la possibilità di velocizzare i tempi dell'operazione e di fidelizzare la clientela: il consumatore ha più probabilità di trovare ciò che sta cercando e di concludere l'operazione sfruttando i contatti e gli immobili di tutti gli aderenti al sistema.

Inoltre, non deve più avere a che fare con una moltitudine di agenti immobiliari e un'infinita quantità di numeri di telefono. Con MLS REplat, infatti, si può avere un'unica agenzia di riferimento per tutti gli immobili contenuti nella piattaforma.

Infine, decidere di affidare la vendita del proprio immobile a una agenzia MLS REplat, significa incaricare più di 2.000 operatori in tutta Italia che collaboreranno per garantire il massimo guadagno nel minor tempo possibile. Il tutto pagando soltanto una sola commissione. Il cliente può incaricare l'agenzia immobiliare a lui più vicina, anche se si tratta di un immobile che possiede in un'altra città.

Analisi del mercato immobiliare attuale

Il mercato immobiliare sta tornando alla normalità. La crisi c'è, come c'è anche una legge non scritta che afferma che i mercati – anche quello immobiliare – si autoregolano. Una certezza che ci arriva dai numeri del passato. Se prendiamo in considerazione l'andamento del mercato italiano dal 1985 a al 2011 scopriamo che la media delle compravendite effettuate è di 600mila unità. Il dato oscilla tra le 869mila unità registrate nel 2006 e le 430mila totalizzate nel 1985. Ebbene, nel 2011 i dati riferiscono di circa 598mila compravendite effettuate: un dato perfettamente nella media degli ultimi tre decenni. E se si pensa che il -21% di compravendite registrato nel 2012 (fonte: Agenzia del Territorio) sia un dramma, si sbaglia. Tra il 1991 e il 1992, infatti, accadde lo stesso: -19% in appena un anno. A seguito di quella improvvisa depressione, però, il mercato reagì crescendo di anno in anno con grande regolarità perché ogni momento di crisi è una risposta che un sistema attua per salvaguardare la propria sopravvivenza.

Follow by Email

Submit

Post più popolari

[Golf People - REAL ESTATE. Perché in Italia le case non si vendono più](#)

[Grattacielo fantasma a Dubai : beffati gli investitori italiani](#)

[Golf People - REAL ESTATE. Quo vadis casa?](#)

[Master Real Estate di Marco Tobia - Cinque passi verso la meta](#)

[Golf People - REAL ESTATE. Grattacielo fantasma a Dubai: beffati gli investitori italiani](#)

Archivio blog

▼ 2013 (147)

▼ 04/28 - 05/05 (19)

[Intervista all'arch. Giuliano Tito - General Manag...](#)

[Filippine: corre il mercato immobiliare Il mattone...](#)

[Imu: Ocse, più importante ridurre tasse sul lavoro ...](#)

[Irlanda, spending review domestica per i cittadini...](#)

[Redditi da locazione estera. Cosa cambia con l'Ivi...](#)

[Letta: rimodulare l'Imu prima casa, stop al pagame...](#)

[S&P: in Italia quest'anno prezzi case giù del 3%. ...](#)

[Usa: balzo prezzi case, +9,3% L'aumento maggiore d...](#)

[Imu: Piccoli proprietari plaude alla decisione del...](#)

[Presentazione nuovi prodotti in Rep Dominicana](#)

[Bankitalia: famiglie meno ricche, ma riducono debi...](#)

[Bankitalia: crescono sofferenze per mutui](#)

Previsioni e prospettive future

Come ho detto in precedenza, la vera prospettiva per il mercato immobiliare è l'integrazione completa dell'MLS all'interno del sistema di compravendita. L'MLS è lo strumento che farà fare il vero salto di qualità all'intero comparto: ne trarranno giovamento sia gli agenti immobiliari sia gli acquirenti/venditori. Oltre a ciò, lo dicevamo, il mercato si riprenderà anche se non tornerà ai numeri – dopati – che ci hanno fatto sfiorare le 900.000 compravendite all'anno

Pubblicato da [gianluca santacatterina](#) a 10:33

Recommend this on Google

Ancora nessun commento



Aggiungi un commento come Vicky Casaburi

sulla ca...

Croazia: referendum a Dubrovnik su nuovi campi da ...

Tra Imu e Tares stangata in arrivo sui capannoni b...

Confedilizia: nuovo governo pensi a politiche abit...

Imu: è incertezza tra delibere comuni e attesa nuo...

Bellini (Anama) chiede incontro con Zanonato, neom...

L'energia alternativa costerà ancora di Michela Fi...

Al cartello «Vendesi» abusivo tocca una multa sala...

► 04/21 - 04/28 (27)

► 04/14 - 04/21 (47)

► 04/07 - 04/14 (39)

► 03/31 - 04/07 (15)

Luxury and Tourism

<http://luxuryandtourism.com>

[Home page](#)

[Post più vecchio](#)

Iscriviti a: [Commenti sul post \(Atom\)](#)

Informazioni personali



[gianluca santacatterina](#)

[Visualizza il mio profilo completo](#)

Share It

[Share this on Facebook](#)

[Tweet this](#)

[View stats](#)

[\(NEW\) Appointment gadget >>](#)

Modello Picture Window. Powered by [Blogger](#).