

PROFESSIONISTI

Francesco Nariello

AGENTI IMMOBILIARI, PIATTAFORMA
MLS PER CONDIVIDERE GLI ANNUNCI

Un'operazione che punta a far decollare la collaborazione tra gli agenti immobiliari. Mettendo a loro disposizione - in una versione studiata su misura per l'Italia - la piattaforma più utilizzata a livello internazionale per l'aggregazione di Mls, i sistemi di *multiple listing service* basati sulla condivisione di annunci e incarichi in grado di rivoluzionare il modo di fare intermediazione immobiliare. È questo, in poche parole, il progetto lanciato da Casa.it per portare nel nostro Paese il modello di Realtor, il portale immobiliare della Nar - l'associazione degli agenti immobiliari statunitensi - che aggrega oltre 900 Mls negli Usa. La società licenziataria del "codice digitale" che fa funzionare l'aggregatore è Move.com, uno tra i principali siti americani di inserzioni immobiliari, acquisito di recente - per un controvalore di 950 milioni di dollari - dalla News Corp di Rupert Murdoch. Lo stesso magnate australiano, attraverso la controllata ReaGroup, è proprietario di portali immobiliari in diversi continenti (Asia, America, Australia, Europa), tra i quali proprio Casa.it.

«Si tratta di uno strumento - spiega Daniele Mancini, ad di Casa.it - che permetterà a tutti i sistemi per la condivisione delle informazioni sugli immobili di dialogare tra loro e porrà le basi per il decollo in Italia della collaborazione tra agenti immobiliari, cosa che rappresenta il futuro per il settore». Il primo passo, prosegue Mancini, «è creare le regole d'ingaggio per far funzionare il sistema, basandosi su standard internazionali ma adattandoli al contesto italiano: bisogna costruire una cornice etica e operativa comune che cancelli la diffidenza da parte degli agenti, a partire dalle regole sulla spartizione delle provvigioni, e aumenti la propensione a condividere incarichi e annunci attraverso gli Mls per offrire più scelta ai clienti, tagliare i tempi e incrementare i volumi delle compravendite». Il progetto è partito stabilendo i primi contatti con gli operatori che gestiscono Mls a livello nazionale per avviare la

sperimentazione. Secondo i programmi, attuali da marzo partirà la fase di prova con un numero limitato di operatori, mentre da maggio-giugno il "Realtor italiano" (il nome non è ancora noto) sarà lanciato sul mercato e aperto a tutti. Lo stesso Mancini, tuttavia, non nasconde le difficoltà: «La condivisione di incarichi e annunci immobiliari funziona solo se gli operatori coinvolti sono una quota elevata di quelli presenti sul mercato: per andare a regime, quindi, ci vorrà del tempo». Ad oggi sono una decina i sistemi Mls attivi a livello nazionale, che coinvolgono una quota ancora minima di agenti. La piattaforma di gran lunga più diffusa in Italia è Mls REplat, lanciata circa 15 anni fa da Frimm, in cui sono archiviate circa 22mila schede immobiliari e a cui sono connesse oltre 1.200 agenzie. «Quando siamo partiti nessuno sapeva di cosa si trattasse - afferma Roberto Barbato, presidente Frimm - mentre oggi, finalmente, si parla di Mls e di condivisione. Da parte nostra, quindi, c'è interesse intorno al modello aggregativo. Il problema, però, è che a collaborare, attualmente, non è neanche il 10% degli agenti, mentre perché il progetto funzionerà tale quota dovrà salire almeno al 30-40%. Un obiettivo non raggiungibile prima di tre anni». Ad accogliere con favore il progetto, pur segnalando i nodi da sciogliere, è Paolo Righi, presidente di Fiaip, associazione di categoria che ha un proprio Mls (su piattaforma Replat) utilizzato da circa 600 agenti. «L'introduzione di un aggregatore - osserva - permetterà di allargare la rete della collaborazione tra agenzie, incrementare l'offerta di immobili per i clienti e accelerare le compravendite. Per la riuscita del progetto, tuttavia, è fondamentale fissare regole deontologiche chiare, che diano garanzie agli agenti sulla correttezza delle transazioni». Un altro gap, aggiunge inoltre Righi, «è rappresentato dal fatto che negli Usa per il 95% degli immobili viene data l'esclusiva. In Italia, invece, siamo solo al 30%: un fattore che non favorisce la diffusione di questi sistemi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA