

MLS Fiaip, la sfida tecnologica degli agenti immobiliari

Nel 2010 la scommessa è quella di superare i 2000 utenti

Circa 1700 Aderenti di cui oltre 600 Associati a Fiaip, più di 170 nuove adesioni e 86 incontri formativi e informativi su tutto il territorio italiano in neanche 7 mesi di lavoro. La fine dell'anno si avvicina e MLS Fiaip powered by REplat comincia a tirare le somme sul primo periodo di vita del progetto. E i numeri non lasciano scampo a interpretazioni: la partnership tra la Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali e REplat S.p.A., azienda specializzata in sistemi Multiple Listing Service per la collaborazione senza limiti territoriali nella compravendita tra operatori, ha avuto successo e ha dato vita a una piattaforma vivace e molto utilizzata, sulla quale si possono trovare ben 60.000 offerte. "La creazione di MLS Fiaip ha risposto a un'esigenza del mercato che nel prossimo futuro diventerà ancora più pressante ed è per questo che ha trovato terreno fertile per il proprio sviluppo", spiega **Vincenzo Vivo**, presidente di REplat S.p.A. "Gli agenti immobiliari stanno avvertendo con chiarezza sempre maggiore il fatto che il proprio mercato di riferimento è profondamente cambiato a causa dell'aumento della mobilità dei cittadini, dell'allungamento dei tempi di compravendita e della diminuzione del numero delle compravendite, e per questo sono in cerca di aggiornamenti professionali, strumenti e servizi che siano in grado di far tornare competitive le loro agenzie. E sono molti quelli che trovano la risposta in MLS Fiaip, un sistema che facilita l'acquisizione, la gestione dell'agenzia e la vendita degli immobili facendo salire, al contempo, il livello di customer retention. Non parlo soltanto degli Associati ma anche di tanti professionisti che, complice il listino scontato riservato ai membri di Fiaip, hanno scelto di aderire contemporaneamente alla Federazione e alla piattaforma di collaborazione".

Dietro il rapido sviluppo di MLS Fiaip powered by REplat ci sono dunque anche gli effetti della particolare congiuntura economica mondiale che nel 2009 si sono palesemente avvertiti anche nel nostro Paese. Tal cosa, però, non deve essere avvertita come negativa. È vero, il mercato ha cambiato faccia e con esso sono profondamente modificati i consumatori che oggi sono più esigenti, esperti, attenti e preparati, ma è anche vero che questo scenario permette all'agente immobiliare di entrare in una nuova dimensione professionale e di diventare un consulente del real estate in grado di seguire nel tempo un ampio portafoglio di clienti. "Grazie ai sistemi MLS gli operatori, oltre a incrementare il portafoglio clienti e offrire un servizio al-



l'altezza della provvigione, possono fare ciò che da soli non potrebbero, ovvero far realizzare il massimo prezzo al cliente cogliendo tutte le opportunità dei potenziali acquirenti", continua Vivo. "Negli Stati Uniti e in tutti quei paesi in cui il MLS è già uno standard si è imposta proprio la figura dell'agente immobiliare di fiducia, quel professionista della casa a cui ci si affida per un'operazione nello stesso modo in cui si fa con un commercialista o con un avvocato. Sono certo che, presto, anche in Italia le cose funzioneranno così e i clienti rinnoveranno la loro fiducia nei confronti degli operatori".

Nel prossimo anno, quindi, i numeri e gli utenti di MLS Fiaip sembrano proprio destinati a salire. "Il primo obiettivo del 2010 è quello di raggiungere e superare i 2000 utenti - prosegue Vivo - per continuare a favorire la collaborazione e creare un database di immobili ancora più ricco. Il nostro staff IT è poi già al lavoro per migliorare le prestazioni e l'ergonomia del sistema e se già nel corso del 2009 abbiamo dato in pasto alcune novità agli Aderenti, posso serenamente affermare che il meglio deve ancora venire. Siamo infatti sviluppando un vero e proprio software di gestione MLS per dare a tutti gli utenti la possibilità di lavorare su un desktop online aggiornato in real-time con documentazione, informazioni, fotografie, stato dell'operazione e tutto ciò che concerne gli immobili contenuti nella piattaforma". La tecnologia di domani, dunque, attende al varco gli agenti immobiliari d'Italia. ■