

Mercato immobiliare, nuove opportunità della rete: l'agente diventa 2.0

Seminario presso la sede di Unindustria Latina giovedì 5 marzo. Santino Nardi presidente pontino Fiaip: "Con MLS Replat entri in un'agenzia e ne visiti centinaia"



Redazione - 3 Marzo 2015



1



Consiglia 3



Il presidente Fiaip Latina Nardi

STORIE CORRELATE

L'ANALISI - Case e turismo, tiene il mercato immobiliare pontino

Immobiliare, 2014 tra alti e bassi: l'analisi di un anno altalenante

Mercato immobiliare, lotta all'abusivismo: arresto per i falsi agenti

La rete e le nuove tecnologie ti portano a caccia di clienti: è con questo spirito che la **Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali** sta incentivando la sua piattaforma di condivisione immobili, **MLS Fiaip powered by REplat**.

Nato negli Stati Uniti negli anni '80, un MLS (acronimo di Multiple Listing Service) è un software condiviso via web e in grado di far incontrare automaticamente domanda e offerta, ampliando le possibilità di successo degli agenti immobiliari che prevede la condivisione e la pubblicizzazione di immobili e richieste senza obblighi o restrizioni, anzi in regime di piena tutela. "In parole povere - spiega il presidente provinciale Fiaip, Santino Nardi - **varcando la soglia di un'agenzia connessa al sistema è come se si entrasse in centinaia di agenzie contemporaneamente**, tutte pronte a collaborare per meglio soddisfare le esigenze della clientela".

"Il cliente può rivolgersi all'MLS per comprare, vendere o affittare qualsiasi tipologia d'immobile, anche se in un'altra città oppure all'estero - interviene il dott. Vincenzo Vivo,

vicepresidente di FRIMM e responsabile dello sviluppo di MLS Replat nel Lazio -, così **capita che un agente immobiliare di Roma abbia l'immobile giusto per il cliente di un'agenzia di Latina** o, ad esempio, un operatore di un quartiere di Aprilia abbia l'acquirente perfetto per la casa gestita da un'altra agenzia della stessa città".

L'accordo tra Fiaip, la Federazione Italiana degli Agenti Immobiliari Professionali, e MLS REplat è attivo già dal 2009, ma è questo, secondo il presidente Nardi, l'anno che ne vedrà l'affermazione a pieno titolo. "Si calcola - riprende Vivo - che mediamente con l'MLS si triplichi il giro d'affari di ogni agente immobiliare aderente, e la rinuncia a una parte delle proprie provvigioni in favore del partner sia senz'altro ripagata dal maggior numero di transazioni concluse con successo". Con MLS Fiaip hai a disposizione subito, senza pagare alcuna fee d'ingresso, un database di 22.000 immobili con oltre 250 nuovi inserimenti al giorno e più di 200.000 richieste, tradotto automaticamente in 10 lingue.

Proprio di questo si **discuterà giovedì 5 marzo nell'ambito di una seminario di di Social Media Marketing presso la sede di Unindustria** di via Montesanto a Latina.

"Con MLS Replat - aggiunge Nardi -, si mette in pratica una vera sinergia di settore: gli altri agenti immobiliari diventano alleati della tua agenzia, il matching tra domanda e offerta scova le migliori risposte e le invia ai tuoi contatti e col gestionale sincronizzato con i portali di annunci online, vendi più facilmente e più velocemente. Le agenzie pontine connesse alla rete MLS Fiaip sono ormai decine - conclude Nardi -, l'obiettivo del 2015 è quello di stringere una rete che dia ulteriore linfa a un mercato per il quale l'orizzonte comincia finalmente a tingersi di rosa".



Santino Nardi



mercato immobiliare