

IN PILLOLE**■ REPLAT Siglato l'accordo con la società
Coldwell Banker Italy**

L'azienda Replat ha siglato un accordo di partnership con Coldwell Banker Italy, master franchise per l'Italia di Coldwell Banker, società americana del gruppo Realty. Obiettivo dell'intesa, si legge in una nota riportata dall'agenzia di stampa MF/Dow Jones, è dotare della piattaforma mls - ovvero multiple listing service, metodo operativo che prevede la condivisione e la pubblicizzazione delle liste degli immobili - i punti vendita del franchisor. Il primo step è ricondurre su mls Replat almeno 20 agenzie a marchio Coldwell Banker. "L'obiettivo per la fine del 2012", spiega Roberto Gigio, presidente di Coldwell Banker Italy, "è portare 30 partner su mls Replat, in modo che possano ampliare e velocizzare il loro business tramite la condivisione dei portafogli di clienti e immobili. La collaborazione è il nostro pane quotidiano e non potrebbe essere altrimenti date le nostre origini statunitensi, dove mls fa rima con agente immobiliare". Dal canto suo, il vicepresidente di Replat Paolo Ulpiani commenta così: "Poter lavorare con un marchio come Coldwell Banker è motivo di orgoglio, ed è il segnale di come mls Replat sia diventato uno standard per la condivisione dei portafogli. Lo scopo dei prossimi cinque o sei anni", conclude, "è portare Coldwell Banker Italy a 250 affiliati".