

QUEL FUTURO SI CHIAMA MLS

La formula Multi Listening System ottimizza i tempi e semplifica il lavoro. Soluzioni Edp per l'immobiliare.

di **Marcella Persola**

Ottimizzare i tempi, razionalizzare l'organizzazione del lavoro e semplificare l'attività. Ma non solo. Gestire in modo attivo l'agenda e tutto il lavoro degli agenti, dalla gestione del semplice appuntamento fino al monitoraggio dell'attività del singolo operatore, ma anche la realizzazione di report e statistiche. Senza dimenticare la visibilità che in un mondo globale diventa sempre più importante. Sono questi alcuni dei vantaggi che i consulenti immobiliari e i broker del credito richiedono alle tecnologie informatiche. Essere sì di supporto all'attività, ma soprattutto esserne parte integrante. Oggi sono le soluzioni web based a essere maggiormente ricercate, perché consentono la condivisione di diverse informazioni. «La nostra soluzione ottimizza il processo di interazione fra aziende di settori diverse (finanza e immobiliare) fino alla risposta al cliente» precisa **Fabio Fossi**, responsabile della divisione web di **Infoteam Consulting**, azienda specializzata nella realizzazione di soluzione web e partner tra le altre di **FIAIP**, **AICOMECC**, **FIMEC** e **REPLAT**. «La versione web è quella più richiesta, perché permette, attraverso la sua architettura, a diversi utenti la condivisione degli archivi assolutamente in tempo reale» prosegue Fossi. Tesi confermata anche da altri operatori. «Le soluzioni di oggi sono molto più orientate verso il web. La condivisione dei dati, del portafoglio commerciale è un elemen-

to molto importante» sottolinea **Paolo Managò**, direttore commerciale di **S.S.D. Srl - Real Estate Solutions**, azienda attiva nella creazione di soluzioni professionali per operatori immobiliari e franchising tra i quali anche **SoloAffitti** e **ReteCasa**. «Noi riteniamo che il futuro della tecnologia debba orientarsi verso il sistema MLS (Multi Listening System)» continua il direttore commerciale di S.S.D., «infatti, stiamo elaborando delle piattaforme proprio in questa direzione». Sicuramente, come già più volte ricordato, il sistema MLS potrebbe portare maggiori vantaggi agli operatori. «Per chi si trova all'inizio dell'attività entrare in un sistema di condivisione consente fin dall'inizio di disporre di un portafoglio di immobili senza averli acquisiti» prosegue Managò. Anche se sappiamo benissimo che gli agenti non guardano a tale sistema con particolare compiacimento. «Certamente si limitano i guadagni, però si ha la possibilità di allargare i propri confini e la propria attività. Nessuno pensa, ad esempio, che un'agenzia di Milano, potrebbe, attraverso questo sistema, proporre delle case in affitto in Sardegna per le vacanze». Anche se resta il problema della fiducia. Come contare su persone che non si conoscono? «Stiamo studiando strumenti che consentano di aver un feedback sull'attività degli agenti, sul modello di e-Bay. In questo modo posso valutare quanto è efficace la relazione con quell'agente e creare solo partnership proficue» puntualizza Managò. In questo modo si potrebbe superare la diffidenza iniziale con la quale gli agenti si avvicinano a questi nuovi modelli di business. Anche se, oltre alla condivisione de-

gli immobili, una delle preoccupazioni principali degli agenti resta quella di essere visibili e monitorare costantemente la propria attività promozionale. «I sistemi da noi realizzati», sottolinea **Daniele Arrigoni**, responsabile marketing di **Cometa Informatica**, software house specializzata e partner di **FIMAA** e di alcuni portali web tra cui **Eurekasa**, «consentono agli agenti di organizzare al meglio la propria giornata. Abbiamo un programma standard, che custodisce sia dati sensibili, sia dati che possono essere resi visibili. Per venire incontro alle esigenze degli associati FIMAA abbiamo predisposto sistemi di travaso automatico. In questo modo si supera la difficoltà del doppio aggiornamento perché basta modificare la propria versione locale del portafoglio commerciale per far sì che la modifica sia effettuata anche sui portali ai quali l'agenzia è collegata» continua Arrigoni. E nel futuro la semplicità e la velocità di aggiornamento saranno elementi fondamentali. «Riteniamo che nel futuro il software avrà sempre più il compito di centralizzare le offerte, incrociare domande e offerte creando dei veri e propri network anche tra operatori che non fanno parte dello stesso gruppo» prosegue il responsabile marketing di Cometa Informatica. Senza dimenticare che essendo un mondo globale la tecnologia avrà bisogno di comunicare anche con gli altri strumenti di comunicazione. «Le sinergie con palmari, telefoni cellulari e altri strumenti saranno importantissime» conclude Arrigoni. Perché in tali strumenti l'agente troverà tutto ciò di cui ha bisogno per svolgere la sua attività. **A**



Carta d'identità

Nome: Paolo Managò
Ruolo: direttore commerciale
Società: S.S.D. Srl- Real Estate Solutions
Sito internet: www.ssd.it