

Rilancio della compravendita immobiliare, accordo tra Fimaa Bergamo e MLS REplat

Il presidente della Fimaa Bergamo (la Federazione Italiana Mediatori e agenti d’Affari) Luciano Patelli e il Master Frimm Lombardia per il network MLS REplat, Giuliano Tito, hanno firmato un accordo di partnership della durata di quattro anni (2014 – 2018) che punta a stabilire una proficua collaborazione tra le parti: nello specifico, la sezione di Bergamo della Fimaa si occuperà di promuovere REplat, il Multiple Listing Service per la compravendita in collaborazione tra agenti immobiliari creato da Frimm, presso i suoi associati con un esclusivo listino a loro dedicato. Inoltre, Fimaa Bergamo e MLS REplat organizzeranno insieme una serie di corsi di formazione, eventi ad hoc per gli operatori del mercato del mattone e tutto quanto necessario per diffondere MLS REplat all’interno del network di FIMAA Bergamo.

“Questo firmato con i colleghi di Fimaa – afferma il responsabile del network lombardo Giuliano Tito – è un accordo fondamentale per il network MLS REplat della provincia di Bergamo che contribuirà in maniera decisiva a trasformare Bergamo nel secondo polo della collaborazione immobiliare della regione Lombardia. Un vero e proprio network nel network, in cui ogni agente beneficerà dei vantaggi del MLS e dell’appartenenza a un’associazione di categoria come Fimaa”.

La convenzione stilata con REplat consente di agevolare la buona riuscita di una transazione immobiliare favorendo l’incontro tra domanda e offerta e garantisce l’operatività nel settore aste e stralci, con un’assistenza legale e una formazione costante: “Una nuova filosofia di collaborazione si sta imponendo nel nostro settore, con uno strumento B2B innovativo e concreto come la piattaforma Re-Plat- sottolinea

Luciano Patelli, presidente Fimaa Bergamo e segretario di Fimaa Lombardia -. Il portale rappresenta un modo agevole per rispondere alle richieste dei clienti in tempi brevi. Ampliando il mercato e condividendo la banca dati immobili con altre agenzie, si possono incrementare le vendite, inserendo condizioni contrattuali trasparenti e modulabili a seconda dell'immobile proposto. La forza di Re-Plat sta nel poter contare su un fondo di garanzia chiamato a dirimere ogni eventuale controversia, oltre che nella formazione sulla gestione di immobili in sofferenza, una nuova sfida che gli agenti sono chiamati ad affrontare".