

Vademecum, codice etico e iter di collaborazione

COSA FARE PER TRARRE UN REALE VANTAGGIO DALL'UTILIZZO DI AGESTAMLS

Per far sì che una piattaforma MLS abbia successo e contribuisca ad accrescere le trattative di ogni singola agenzia immobiliare è necessario seguire e rispettare delle regole collettive.

Di seguito vi riporto il “vademecum” contenente le regole e le azioni pratiche a cui ogni aderente alla piattaforma AgestaMLS dovrà attenersi. Le regole che seguono sono essenziali e finalizzate al buon funzionamento del principio di collaborazione tra gli aderenti al circuito MLS.

Di seguito rimettiamo le azioni essenziali da compiere:

- *Inserire immobili condivisi;*
- *Inserire immobili di alta qualità tecnica;*
- *Inserire immobili di alta qualità pubblicitaria;*
- *Indicare la modalità di collaborazione (eventuale storno);*
- *Indicare il modo con il quale altri colleghi possono pubblicizzare gli immobili;*
- *Proporre immobili condivisi ai tuoi clienti;*
- *Richiedere l'accordo di collaborazione prima di una visita;*
- *Inserire l'appuntamento condiviso in agenda;*
- *Tenere sotto controllo la lista delle attività MLS;*
- *Modificare tempestivamente lo stato dell'immobile es. trattativa in corso, immobile non più disponibile ecc.*
- *Essere disponibili a fornire ulteriori informazioni e la documentazione relativa agli immobili*

Immobili condivisi

Ogni aderente ad AgestaMLS si impegna a caricare all'interno della piattaforma il 100% del portafoglio immobiliare acquisito in esclusiva.

In ogni caso tutti gli immobili condivisi dovranno essere provvisti di regolare incarico scritto. Resta altresì inteso che all'interno della piattaforma dovrà essere inserito ogni incarico acquisito (da scegliere se visibile o meno agli altri aderenti).



Qualità tecnica degli immobili caricati

Tutti gli immobili pubblicati e condivisi all'interno della piattaforma AgestaMLS dovranno essere corredati dalla seguente documentazione:

- *visura catastale storica*
- *planimetria catastale*
- *atto di provenienza*
- *domanda di condono se esistente*
- *spese condominiali e di riscaldamento*
- *classificazione energetica*

Sarebbe buona abitudine che tale documentazione fosse direttamente reperibile tramite la piattaforma scansionata come pdf.

La visura ipotecaria ventennale potrà essere fornita solo in fase di trattativa se richiesta dalle parti.



Qualità pubblicitaria degli immobili inseriti

Gli immobili per essere condivisi dovranno rispettare dei requisiti minimi di qualità MLS quali per esempio almeno 4 foto (prive di loghi e/o riferimenti all'agenzia) e un rating annuncio di almeno 5 su 10.

Le schede dovranno essere il più possibile complete, ricche di informazioni e di foto in modo da mettere in condizione il collega di proporre tranquillamente l'immobile al proprio cliente.

Le informazioni devono essere il più possibile dettagliate in modo da non creare problematiche durante una trattativa: in particolare, vanno indicati all'interno del campo "note condivise" tutte quelle caratteristiche importanti quali l'avvenuta delibera di spese straordinarie, problematiche serie del fabbricato e tutte quelle informazioni fondamentali per una trattativa.



Modalità di collaborazione

L'agenzia durante l'inserimento dell'immobile in piattaforma potrà decidere le modalità di collaborazione: provvigione ognuno dal suo cliente. In ogni caso il sistema prevede una provvigione di storno diversa che va da chiedo 1% all'offro 1%.

Dopo 5 giorni dalla pubblicazione in piattaforma, tali condizioni non potranno più essere modificate.



Pubblicità degli immobili degli altri colleghi

L'agenzia durante l'inserimento dell'immobile in piattaforma potrà decidere le modalità di pubblicità alle quali gli altri aderenti dovranno attenersi:

- *non pubblicizzare*
- *su carta*
- *in vetrina*
- *su internet*
- *ovunque*



Proposizione immobile condiviso

L'immobile condiviso una volta pubblicato ed accettato dal sistema potrà essere proposto ai clienti da parte degli aderenti al circuito MLS.

*Il sistema attraverso opportune **procedure di incrocio** provvederà ad avvisare i colleghi di un nuovo immobile da proporre ai propri clienti.*

*La proposizione dell'immobile potrebbe esser fatta direttamente dal sistema grazie all'attivazione della funzione **email matching**.*

*L'agenzia proprietaria dell'immobile potrà visionare giorno dopo giorno tutte le attività fatte da altre agenzie sull'immobile condiviso tramite la sezione **attività MLS**.*



Rating MLS e lavoro svolto in piattaforma

Il sistema in base all'effettivo lavoro svolto in piattaforma MLS provvederà ad elaborare per ogni aderente il Rating MLS. Questo punteggio terrà conto di tutte le azioni svolte da ogni agenzia all'interno del sistema MLS andando a premiare le agenzie più virtuose e collaborative che svolgono le seguenti operazioni:

- *condividono il 100% degli incarichi in esclusiva*
- *pubblicano immobili provvisti di regolare incarico scritto*
- *inseriscono immobili di alta qualità (rating immobile)*
- *propongono ai propri clienti immobili di altri colleghi*
- *accettano collaborazioni con altre agenzie sui propri immobili*
- *inseriscono appuntamenti condivisi in piattaforma*



Accordo di collaborazione e appuntamento condiviso

Dopo che l'agenzia B ha proposto al cliente l'immobile dell'agenzia A e dopo che il cliente ha manifestato il proprio interesse è possibile procedere alla visita in collaborazione tra le due agenzie.

E' buona norma che la visita sia preceduta da:

- *l'**accordo di collaborazione** sottoscritto direttamente online tra le agenzie attraverso la piattaforma AgestaMLS*
- *l'**appuntamento condiviso** inserito dall'agenzia B che ha il cliente sull'immobile condiviso dell'agenzia A*

In questo modo AgestaMLS è in grado di certificare la tracciabilità della collaborazione grazie all'accordo sottoscritto e l'appuntamento condiviso che sarà visibile sia all'interno dell'agenda delle due agenzie.

Qualora si collabori con clienti di comprovata fiducia potremo saltare il punto 1 relativo all'accordo di collaborazione e passare direttamente ad inserire l'appuntamento condiviso in agenda.



Immobilie in trattativa o proposta in corso

*Nel caso in cui l'agenzia proprietaria dell'immobile condiviso abbia una trattativa sull'immobile, oppure abbia ritirato una proposta, o per qualsivoglia motivo debba rimuovere l'immobile dalla piattaforma MLS, dovrà impegnarsi a modificare tempestivamente lo stato dell'immobile da **attivo a proposta in corso** oppure a **non renderlo più condiviso**.*

*In questo modo il **sistema provvederà in automatico a notificare**, a tutti gli aderenti che in precedenza **hanno proposto quello specifico immobile ai propri clienti**, che l'immobile è in **proposta in corso** oppure che è **stato rimosso dalla piattaforma**.*



La nuova immagine dell'agenzia



QUESTA AGENZIA
CONDIVIDE GLI IMMOBILI



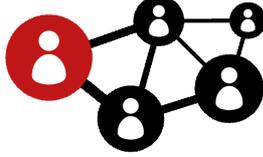
AGESTA MLS
PIATTAFORMA DI CONDIVISIONE IMMOBILIARE



Collaboriamo con oltre
1.500 agenzie



AGESTA MLS
PIATTAFORMA DI CONDIVISIONE IMMOBILIARE



Oltre 2 milioni di visite all'anno
per gli immobili condivisi



AGESTA MLS
PIATTAFORMA DI CONDIVISIONE IMMOBILIARE



Siamo il **300%** più performanti
rispetto ad una singola agenzia



AGESTA MLS
PIATTAFORMA DI CONDIVISIONE IMMOBILIARE



VUOI VENDERE?
Abbiamo oltre
200.000
richieste
di immobili nel
nostro network
Affidati a noi!



AGESTA MLS
PIATTAFORMA DI CONDIVISIONE IMMOBILIARE



Nel nostro network ci sono oltre
300.000 immobili
tra cui poter scegliere il tuo



AGESTA MLS
PIATTAFORMA DI CONDIVISIONE IMMOBILIARE