

## INTRODUZIONE AL MANUALE OPERATIVO MLS PRIME

### L'Evoluzione del Network: Da MLS Elite a MLS Prime

Il presente Manuale Operativo, originariamente redatto per Elite Agents Group (MLS Elite), è stato aggiornato per definire il modello operativo di MLS Prime, il network immobiliare che rappresenta la sua naturale evoluzione e un salto di qualità necessario.

MLS Prime nasce dopo dieci anni di esperienza dalla consapevolezza che la "collaborazione di facciata" non è più sufficiente. L'obiettivo è consolidare un sistema basato su regole chiare, processi certificati e un approccio professionale orientato alla performance. Siamo ripartiti da 13 fondatori (i "Partner ufficiali"), compiendo un reset strategico per eliminare il "rumore di fondo" e concentrarci sulla qualità del servizio.

### Ambito di Applicazione: Esclusivamente Agenzie Partner

Questo Manuale Operativo definisce le regole di collaborazione strutturata e di condivisione degli incarichi in esclusiva e si applica esclusivamente alle agenzie che fanno parte del Network Operativo MLS Prime, definite come MLS Prime Partner.

Le agenzie che aderiscono come MLS Prime – Point (la modalità inclusiva) sono escluse dall'osservanza di queste norme attuative operative, in quanto hanno scelto un ruolo più leggero e non partecipano alla collaborazione strutturata e condivisa del network.

### Panoramica del Manuale Operativo (MLS Prime Partner)

Il presente Manuale Operativo costituisce la guida pratica in grado di rispondere alle primarie esigenze di tutti i Partner del Network Operativo e specificatamente a:

- Aumentare il fatturato dei singoli Partner e il montante provvigionale dell'associazione.
- Aumentare l'autorevolezza dei singoli Partner e del network nei confronti degli utenti.
- Inquadrare coerentemente MLS Prime con le altre reti della confederazione.

La regola fondamentale su cui si reggono tutte le strutture è: "fai al collega quel che vorresti fosse fatto a te".

### Obiettivi

1. Far emergere la distinzione tra collaborazione, condivisione e pubblicizzazione al fine di poter delineare un quadro operativo comune che possa portare a un chiaro riferimento nel mercato.
2. Perseguire i meccanismi di autovalutazione e di coerenza comunicativa agli utenti.
3. Valorizzare e accrescere le potenzialità di ogni singolo Partner.

### Specifiche

Di riferimento per il Consiglio Direttivo è stata la frase di Marco Aurelio: “Ciò che non giova all'alveare, non giova neppure all'ape”.

#### Osservazioni

Le sanzioni che verranno comminate contempleranno semplici interruzioni “stop and go” sino ad avvenuto riallineamento per le problematiche meno gravi, mentre ci saranno sospensioni sino a un anno o espulsioni per i casi che saranno, a insindacabile giudizio dei Tutor, ritenuti più gravi.

---

### MANUALE OPERATIVO MLS PRIME - PER AGENZIE PARTNER DEL NETWORK OPERATIVO

L'associazione MLS Prime (evoluta da Elite Agents Group) per ottimizzare la collaborazione tra i suoi Partner e rendere performante la rete MLS, si avvale di un gestionale e di una agenda comune.

Ogni Partner del Network Operativo MLS Prime, quindi, si obbliga ad utilizzare il supporto informatico scelto dall'associazione nel rispetto e nell'osservanza delle regole di seguito indicate a tutela del proprio lavoro e di quello degli altri Partner.

#### 1) CONDIVISIONE

Ogni Partner del Network Operativo MLS Prime, si obbliga a condividere con la rete MLS Prime, sulla piattaforma di condivisione scelta (Agestanet), il 100% del proprio portafoglio immobiliare.

Gli immobili devono essere condivisi con tutti i Partner, di qualsiasi fascia pubblicitaria, entro e non oltre 72 ore, a far data dal conferimento dell'incarico.

È prevista la sola gestione degli incarichi in forma esclusiva. Non è possibile, quindi, gestire e/o condividere incarichi senza esclusiva.

Si fa presente che la dicitura “solo vetrina”, comprende anche l'estensione virtuale della vetrina dell'agenzia, ossia i siti web e i social media dell'agenzia stessa.

Per quanto appena detto, seppur presente nel menù a tendina del gestionale scelto, la dicitura “non pubblicizzare” non deve essere presa mai in considerazione.

Nota a margine: MLS PRIME è una rete MLS, basata sulla condivisione degli immobili. La cosa veramente importante è che i Partner credano nella condivisione.

#### 2) PUBBLICIZZA OVUNQUE

Ogni Partner del Network Operativo MLS Prime consente agli altri di poter pubblicizzare ovunque, (anche sui portali immobiliari), tutti gli immobili presenti nel proprio portafoglio a partire dal 30° giorno a far data dal conferimento dell'incarico.

Gli annunci condivisi attraverso altre piattaforme, dovrà essere evidenziato nella parte superiore del testo il gruppo o la rete.

Gli annunci pubblicizzati online solo dal Partner sono riconducibili al Partner stesso e come tali trattati all'interno del network.

### 3) DOCUMENTI CONDIVISI

Per ogni immobile che verrà condiviso sulla piattaforma, ogni Partner del Network Operativo MLS Prime dovrà garantire di avere in suo possesso:

- Planimetria catastale.
- Visura catastale storica.
- Atto di provenienza.
- Documentazione urbanistica.
- Spese condominiali e di riscaldamento.
- Visura ipotecaria ventennale.
- APE.

È vivamente consigliato che tale documentazione venga scansionata e caricata in PDF nella sezione documenti dell'immobile inserito in piattaforma. In alternativa, si accetta che sulla piattaforma venga caricata la scheda informazioni immobile contenente tutte le informazioni documentali, compilata dal Partner incaricato e sottoscritta dal proprietario.

Nota a margine: Tutta la documentazione, con riferimento almeno all'atto di provenienza, alle visure ipotecarie, alla planimetria e alle visure catastali, deve essere raccolta prima dell'inizio di qualsiasi forma di promozione.

### 4) INFORMAZIONI SUGLI IMMOBILI

Gli immobili devono essere inseriti in piattaforma sempre indicando nelle note condivise l'indirizzo esatto, il civico e il piano. Le informazioni devono essere il più possibile dettagliate, in particolare vanno indicati nelle note condivise elementi quali l'avvenuta delibera di spese straordinarie, cause o liti pendenti, problematiche serie del fabbricato.

### 5) FOTOGRAFIE

Le fotografie degli immobili inseriti in piattaforma devono essere di ottima qualità. Si richiede che vengano caricate un minimo di 15 foto, (fatta eccezione per autorimesse, magazzini e similari). È fatto divieto di inserire sulle fotografie caricate in piattaforma il proprio logo o marchio.

### 6) PUBBLICITA' SUI PORTALI

Il detentore dell'incarico stabilisce sia il testo che la prima fotografia dell'annuncio pubblicitario. Tutti gli altri Partner si devono attenere a pubblicare l'annuncio in modo identico senza apportare alcuna modifica. Gli immobili condivisi in modalità "pubblicizza ovunque" possono essere pubblicizzati sui portali immobiliari esclusivamente dalle agenzie MLS Prime Partner.

6.1) Qualora ci si dovesse accorgere di un errore nell'annuncio, l'agenzia che lo ha rilevato dovrà darne tempestiva comunicazione all'agenzia detentrici dell'incarico.

6.2) Tutti gli annunci messi sui portali immobiliari, ANCHE QUELLI CONDIVISI CON LA MODALITA' "SOLO VETRINA", devono recare la seguente dicitura all'inizio del testo: "MLS PRIME" seguito obbligatoriamente dalla sigla ID con l'identificativo dell'immobile attribuito dal gestionale AGESTANET.

Al termine del testo, deve essere inserita la seguente dicitura (aggiornata per coerenza con il brand Prime):

"D. Perché vedo che la pubblicità di questo immobile è inserita anche da altre agenzie?

R. Semplice e trasparente: Questo è un immobile provvisto di regolare incarico da parte del venditore conferito ad una sola agenzia del gruppo MLS PRIME Network Operativo, che grazie all'esclusivo metodo di collaborazione consente a tutte le agenzie MLS Prime Partner di ampliare e potenziare la visibilità dello stesso. Tale attività è debitamente regolamentata tra l'agenzia detentrici dell'incarico da parte del venditore e le agenzie autorizzate a proporlo.

D. Cosa cambia quindi per chi cerca casa e per chi vende?

R. Grazie a questo servizio, il cliente acquirente potrà ricercare senza limiti territoriali la casa desiderata con l'assistenza di un UNICO INTERLOCUTORE... mentre, il cliente venditore vede amplificata la promozione del suo immobile".

## 7) GESTIONE DEGLI APPUNTAMENTI

È fatto obbligo prima di fissare un appuntamento, di consultare la segreteria dell'agenzia detentrici dell'incarico e di verificare sull'agenda condivisa online le disponibilità in tempo reale.

7.1) Gli appuntamenti in collaborazione vanno effettuati insieme tra l'agente detentore dell'incarico e l'agente del potenziale acquirente.

7.2) La priorità su un determinato cliente è acquisita solo ed esclusivamente a seguito di appuntamento fissato su uno specifico immobile. Tutti i nominativi (nome e cognome) dei clienti che hanno fissato un appuntamento, devono essere obbligatoriamente e senza eccezioni inseriti nell'agenda del gestionale.

7.3) Il mancato inserimento del nominativo legittimerà qualsiasi altra MLS Prime Partner a considerare quel cliente come libero.

7.4) Un cliente che abbia già visionato l'immobile con un'agenzia MLS Prime Partner e che successivamente ne contatti un'altra, nei primi 60 giorni deve essere sempre rimandato all'agenzia con cui ha fissato la prima visita. Trascorsi 60 giorni, senza attività proattiva dimostrabile, il cliente torna libero.

7.7) Nel caso in cui l'agenzia detentrica dell'incarico non possa fissare temporaneamente l'appuntamento, l'agente che deve effettuare la visita inserirà un appuntamento sospeso con la dicitura, nel campo esito, "in attesa disponibilità del proprietario".

## 8) GESTIONE DELLE PROPOSTE

L'agente MLS Prime Partner che raccoglie una proposta di acquisto, deve immediatamente segnalare l'evento nel gestionale, inserendo il nominativo del cliente che ha sottoscritto la proposta.

8.1) La proposta ritirata non blocca le visite o il ritiro di altre proposte fino ad accettazione del venditore. La proposta sottoposta a condizione sospensiva, anche dopo accettazione, non ferma alcuna attività del gruppo.

8.3) Le proposte di acquisto in collaborazione vanno presentate al proprietario dell'immobile il più presto possibile, alla presenza sia dell'agente detentore dell'incarico, sia dell'agente che ha ritirato la proposta.

8.4) A seguito dell'intervenuta accettazione di una proposta di acquisto, lo stato dell'immobile nel gestionale deve passare immediatamente, e comunque entro 24 ore, da "proposta in corso" a "venduto".

## 9) DIVISIONE DELLE PROVVIGIONI

Per le trattative concluse in collaborazione, la regola seguita dal Network Operativo MLS Prime è che ciascuna agenzia viene ricompensata dal proprio cliente.

In deroga, è consentito richiedere, esclusivamente da parte dell'agente detentore dell'incarico, uno storno provvigionale massimo pari all'1,5% del prezzo pagato per le compravendite (la misura del 1.5% è stata votata in deroga per il 2025).

Per gli immobili con prezzo inferiore a 100.000 euro, è possibile richiedere dal detentore dell'incarico uno storno in misura fissa pari a 1.000 euro.

Per ogni collaborazione conclusa, ogni Partner si impegna a effettuare una donazione liberale all'associazione di €150 (quota consigliata).

## 10) SEGNALEZIONE DI CLIENTI

Ciascun Partner può decidere di segnalare un proprio cliente ad un'altra agenzia del gruppo. In caso di conclusione positiva, l'agenzia che ha segnalato riceve un rimborso pari all'1% del prezzo (min. €1.000, max. €3.000).

## 11) PROBLEMATICHE TRA ADERENTI

Le segnalazioni inerenti problematiche metodologiche e operative tra Partner devono essere inviate esclusivamente all'email del Tutor di riferimento, a firma del legale rappresentante.

## 12) TUTOR

Ad ogni Partner la Presidenza assegna un Tutor di riferimento.

## 14) BAN

Ogni Partner è libero di bannare un altro Partner, fino a un massimo di tre aderenti, con una semplice comunicazione al Tutor di riferimento.

## 17) RIUNIONI

Tutti i Partner del Network Operativo MLS Prime sono tenuti a partecipare ad almeno la metà delle assemblee convocate.

---

## IL MODELLO MLS PRIME – POINT (Modalità Inclusiva)

Il Network MLS Prime è un ecosistema aperto e inclusivo. Al termine del percorso di ingresso, un'agenzia può scegliere tra due modalità di partecipazione:

1. MLS Prime – Network Operativo (Partner): L'agenzia che sceglie di seguire le regole operative descritte in questo Manuale (collaborazione strutturata, condivisione di incarichi e partecipazione attiva alla governance).
2. MLS Prime – Point (Modalità Inclusiva): Questa modalità è destinata a chi preferisce un ruolo più leggero e non è pronto per entrare nel Network Operativo.

Un'agenzia che sceglie di essere MLS Prime – Point fa comunque parte dell'ecosistema Prime e ha accesso a formazione, convenzioni e materiali. I Point possono visualizzare gli immobili del Network Operativo Prime nella propria vetrina dopo 30 giorni.

Questa distinzione è strategica: garantisce che il Network Operativo (Partner) mantenga alti standard di performance e di rispetto delle regole descritte in questo Manuale, pur permettendo all'ecosistema Prime di essere aperto a chiunque voglia lavorare con qualità. La modalità Point, dunque, non è soggetta alle rigide norme di operatività e collaborazione stabilite nel Manuale per i Partner.