

2013

# Reti e Aggregazioni Immobiliari

a cura di [gerardopaterna.com](http://gerardopaterna.com)



main sponsor



Contenuti pubblicati sotto licenza [Common Creative](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/)

## ● Fonte dei dati ed elaborazioni

[gerardopaterna.com](http://gerardopaterna.com) (già immofranchising)

Infoimprese ([www.infoimprese.it](http://www.infoimprese.it))

Siti web e addetti stampa dei network censiti

## ● Oggetto delle rilevazioni

Sono stati rilevati i dati relativi a:

1. numero complessivo di agenzie immobiliari sul territorio nazionale;
2. reti immobiliari di una certa rilevanza e rappresentative del mercato nazionale con l'inclusione delle agenzie operanti nel settore residenziale/turistico/prestige/impresa.

## ● Esclusioni e nota metodologica

Sono state escluse dall'indagine le agenzie operanti nel settore della mediazione creditizia e assicurativa. Non sono state altresì conteggiate le "nuove" o "prossime" aperture. Sono ovviamente escluse tutte quelle posizioni con le relative abilitazioni al momento "dormienti" essendo prive di partita iva e identificativo al registro imprese (quindi non in attività).

*Il dato sul numero di agenzie immobiliari è ricavato dalla banca dati di Infoimprese. Quindi ogni posizione è rappresentativa di una partita iva e un'iscrizione al registro imprese. Ciò non significa, tuttavia, che ogni posizione corrisponda ad una agenzia immobiliare su strada, dato che l'attività di mediazione può essere svolta anche in mobilità e senza sede commerciale fissa.*

Inoltre, alla luce dell'evoluzione della professione, del mercato, dell'introduzione di tecnologie dedicate e di alternativi sistemi di aggregazione/associazionismo, l'osservazione del fenomeno aggregativo deve superare le logiche del franchising immobiliare tradizionale.

*In questa edizione del rapporto, si troverà pertanto una duplice visione riassuntiva del fenomeno, con la sola componente franchising e con la sommatoria dei sistemi di aggregazione alternativa.*

## ● Attendibilità dei dati

L'attendibilità dei dati dipende dalla fedeltà di pubblicazione del numero degli affiliati effettuato dalle singole reti attraverso i propri siti web. E' possibile che le elaborazioni prodotte risentano di alcune omissioni e imprecisioni da attribuire all'origine del dato. Tuttavia riteniamo la visione d'insieme ragionevolmente attendibile e coerente con lo storico a oggi rilevato (2001-2013).

## ● Commento all'indagine

I numeri espressi confermano le difficoltà di tenuta del sistema aggregativo, che vede uscire dal circuito, anche quest'anno, numerosi operatori. Il sistema franchising manifesta, con poche eccezioni, **incapacità di rinnovamento** e di sviluppo. Manca il **dialogo tra competitor**, non si lavora concretamente ad alleanze per realizzare un sistema alternativo prevalendo, in sostanza, l'atteggiamento "wait and see". Allo stato attuale, il solo franchising rappresenta un fenomeno marginale rispetto alla filiera immobiliare. Nell'ultimo anno la perdita di agenzie affiliate in franchising ammonta a **735 unità** (15,94% del totale franchising). Già dallo scorso anno si è registrata la presenza di aggregati operativi basati sulla **comunione di strumenti tecnologici e servizi** complementari per l'agenzia immobiliare. Gli stessi portali immobiliari stanno promuovendo aggregazioni trasversali basati sull'utilizzo di software comuni, le principali software house, inoltre, contano già su centinaia di operatori immobiliari che usano lo stesso strumento. I **social network professionali e il co-working**, stanno rivoluzionando il lavoro in rete e la condivisione di opportunità, riducendo costi economici e favorendo sinergie e selezione tra operatori compatibili tra loro. La sfida per il franchisor si fa quindi ancora più ardua e **l'esigenza di innovare il sistema aggregativo diventa imperativa**.

## ● AGENZIE IMMOBILIARI

- Agenzie immobiliari indipendenti 37.699 (0,88% rispetto a 2012)
- Agenzie immobiliari in Franchising 4.610 (-13,75% rispetto 2012)
- **Totale agenzie immobiliari Italia 42.309** (-3,78% rispetto a 2012)
  - > Agenzie immobiliari franchising e aggregazioni alternative 5.664 (13,38% sul totale agenzie 2013)

Dal 2006 la crescita del numero delle agenzie immobiliari è pari al +19,62%.

La percentuale del solo franchising sul totale delle agenzie immobiliari incide per il 10,89% (-13,75% rispetto al 2012), confermando il trend negativo in atto.



# RE/MAX

[www.remax.it](http://www.remax.it)

L'immobiliare numero uno al mondo

RE/MAX da quarant'anni si conferma il network immobiliare internazionale con il più alto tasso di crescita e diffusione al mondo. Tra il 2012 e il 2013 RE/MAX ha ampliato infatti la sua presenza mondiale a **più di 90 Nazioni**, rafforzando la propria presenza in Medio Oriente, Asia e Africa, e nello specifico in Brasile, Cina ed India, **più di qualsiasi altra organizzazione immobiliare**.

Questa diffusione è il risultato più tangibile delle strategie aziendali di successo messe in atto da nostro gruppo, con **investimenti costanti** nella **formazione**,

nelle infrastrutture **tecnologiche**, nel **marketing**, nella promozione del marchio e nello sviluppo, per dare una risposta concreta alle esigenze della clientela.

Non a caso RE/MAX in Italia e nel mondo è sinonimo di qualità e soddisfazione del Cliente. 9 clienti su 10 consigliano RE/MAX. Da marzo 2012 coloro i quali si sono rivolti ad un'Agenzia RE/MAX in Italia, sia che abbiano venduto con RE/MAX, sia che non lo abbiano fatto, compilano un questionario di qualità, dal quale emerge l'elevato grado di soddisfazione nei confronti del servizio ricevuto dai professionisti RE/MAX.

Il Consulente Immobiliare RE/MAX crea con il Cliente un rapporto di fiducia duraturo e continuativo e garantisce la massima visibilità ad ogni immobile con una offerta completa di servizi personalizzati sulle specifiche esigenze del singolo interlocutore.

Punti di forza e distintivi di RE/MAX sono la **collaborazione** e la **condivisione**, attraverso l'esclusivo sistema MLS, del portafoglio immobili tra i Consulenti Immobiliari sia RE/MAX che di altre strutture professionali, l'impegno sostanziale di un **piano di comunicazione innovativo** dell'immobile, la **qualificazione accurata della Clientela** acquirente e il rispetto del "**Codice di Etica Immobiliare**". Tutti elementi che garantiscono al Cliente trasparenza, onestà e supporto in ogni fase del processo di compravendita e oltre.

**RE/MAX ha rivoluzionato il mercato immobiliare** a favore di un più **moderno modello basato sullo studio associato** nel quale ad un Franchisee (broker titolare d'agenzia) fanno capo Agenti Immobiliari (consulenti immobiliari) che partecipano a costi e ricavi in modo uguale e trattengono la maggior parte delle provvigioni in rapporto ai propri risultati. Il risultato è l'applicazione concreta della filosofia **win-win (vinci-vinci)** alla base del sistema, dove **Tutti sono Vincenti**. Il broker titolare d'agenzia è un imprenditore che ha l'obiettivo di gestire la propria agenzia, dedicandosi allo sviluppo della stessa ed al reclutamento di consulenti immobiliari professionali, seri ed affidabili. **Ogni Agenzia RE/MAX è autonoma ed indipendente** ed ogni suo consulente opera come lavoratore autonomo, libero di sviluppare, pianificare e condurre la propria attività personale nel settore senza vincoli di zona.

Attiva anche nell'ambito della Responsabilità sociale, RE/MAX dal 2005 sostiene **Telefono Azzurro**, Onlus che opera a difesa dei più piccoli tutelandoli da abusi e maltrattamenti, devolvendo fondi e offrendo volontariato durante eventi corporate organizzati dalla società no profit.

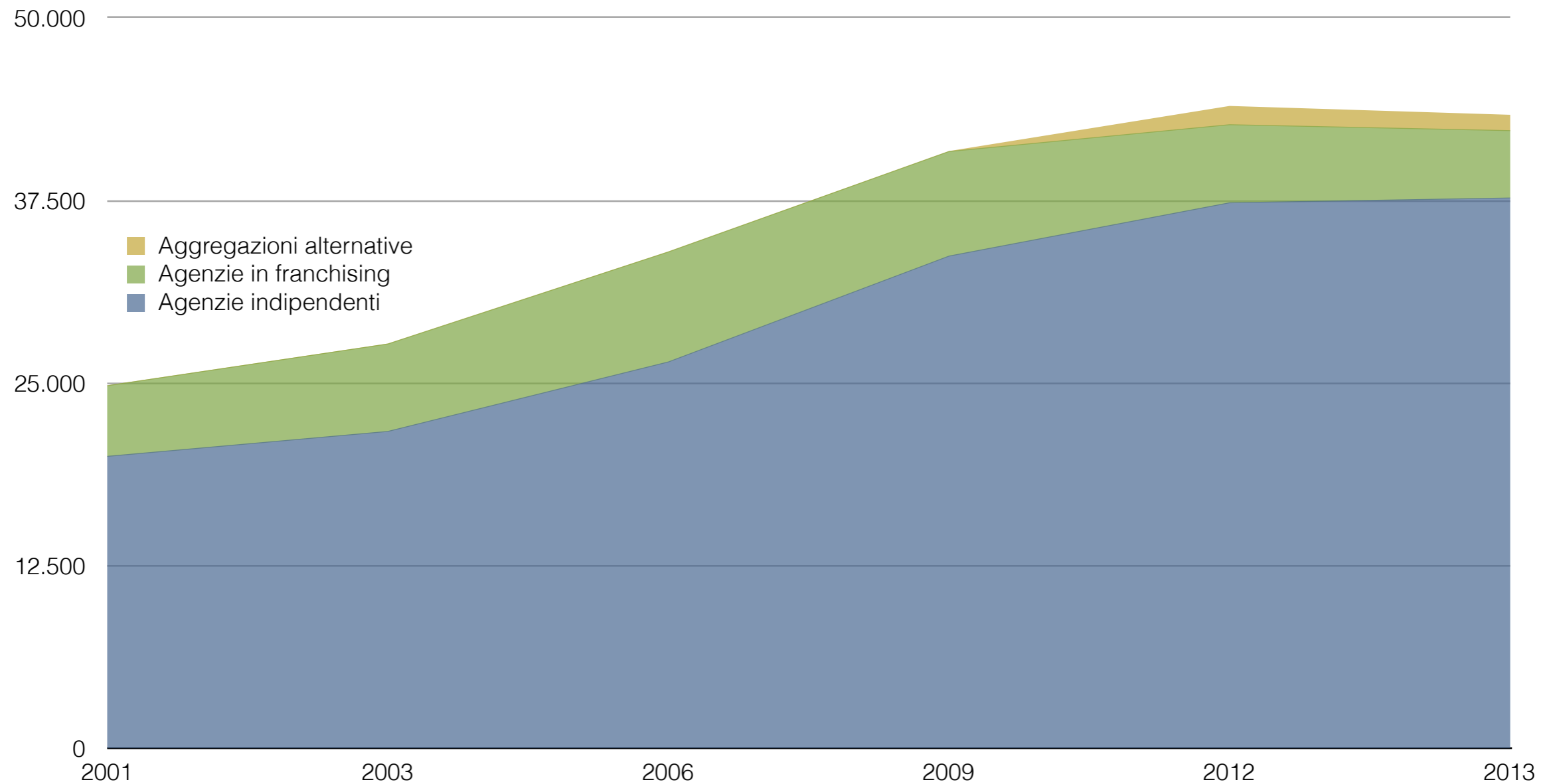
[www.remax.it](http://www.remax.it) - [www.inforemax.it](http://www.inforemax.it) - [www.global.remax.com](http://www.global.remax.com)

È di questi giorni (ottobre 2013) la notizia dell'acquisizione da parte di **RE/MAX** del network **La Casa Agency**, già Prelios e prima ancora Pirelli RE Agency. Anche se non sono stati ancora resi noti i numeri dell'accordo, l'evento rappresenta la novità del momento per il settore del franchising immobiliare. La sfida per **RE/MAX** sarà affrontare con successo il rebranding della rete e allineare strumenti e metodo operativo.

Anche se non direttamente riferito al franchising immobiliare in senso stretto, segnaliamo anche l'acquisizione da parte del portale di annunci **casa.it** di ciò che resta di B&P editori e quindi di vari portali immobiliari tra i quali [attico.it](http://attico.it) e [prendicasa.it](http://prendicasa.it). Tra i pezzi forti della collezione non è sfuggito il software e gestionale MLS **Officecasa** che conta 5.000 utilizzatori. La notizia apre nuovi scenari, dove un aggregato simile rappresenta un buon laboratorio dove realizzare sinergie di competenza e prodotto, oltre a costituire un canale di vendita privilegiato per ogni servizio correlato all'agenzia immobiliare.

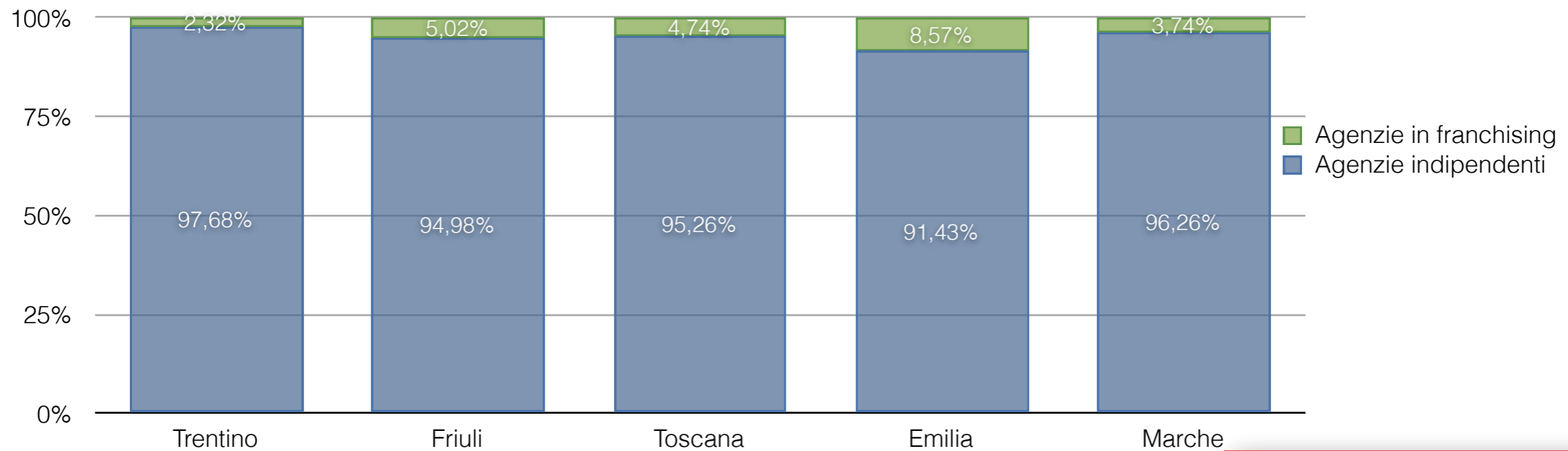
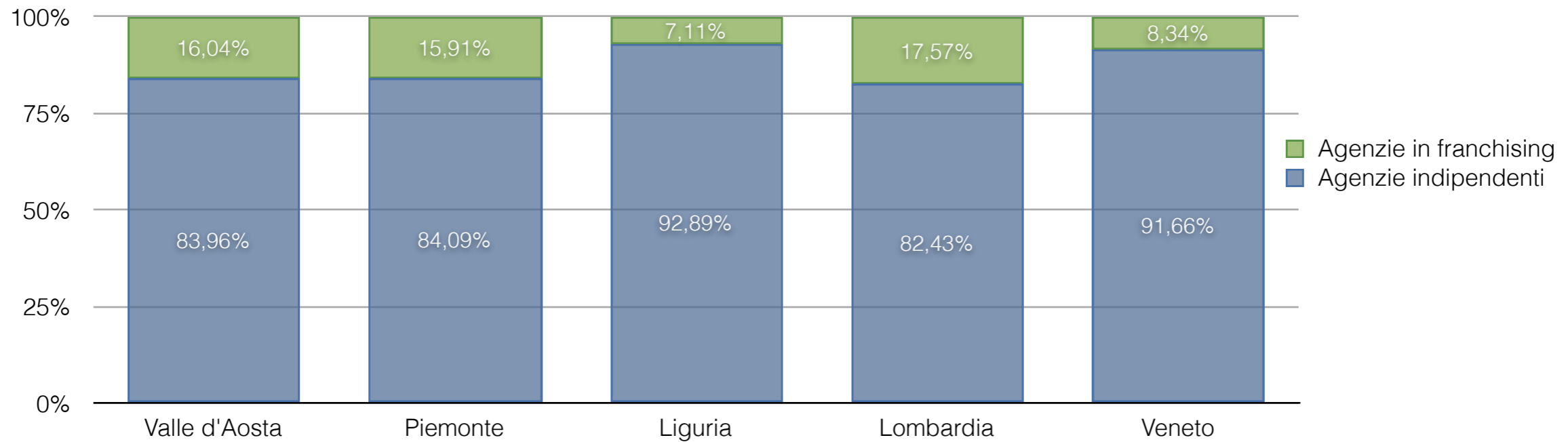
Novità dal settore

Sezione grafici: andamento delle agenzie immobiliari nel periodo 2001-2013;



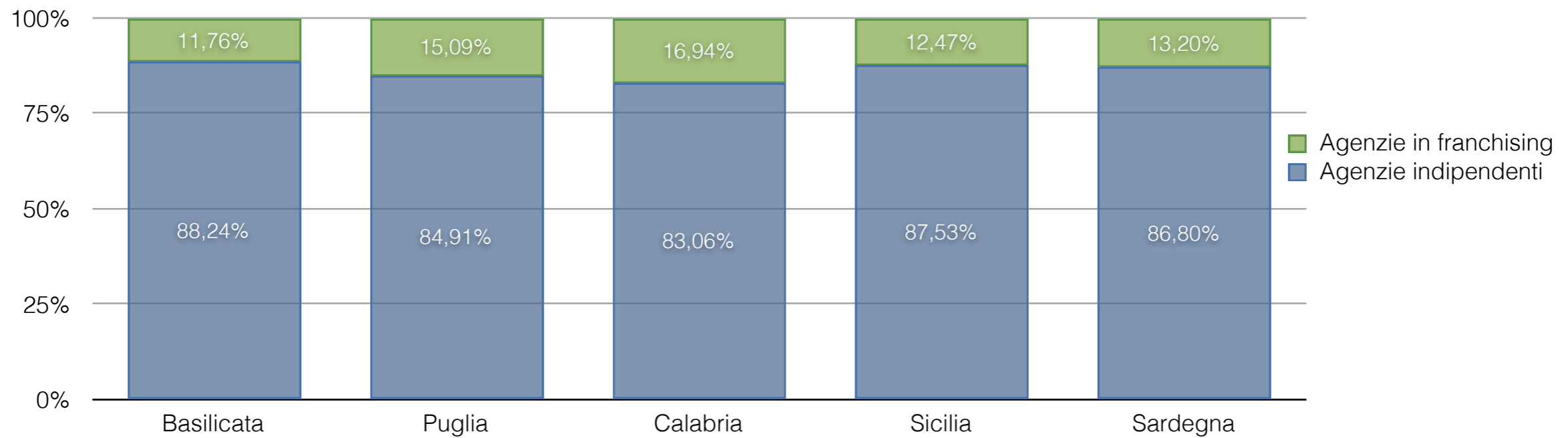
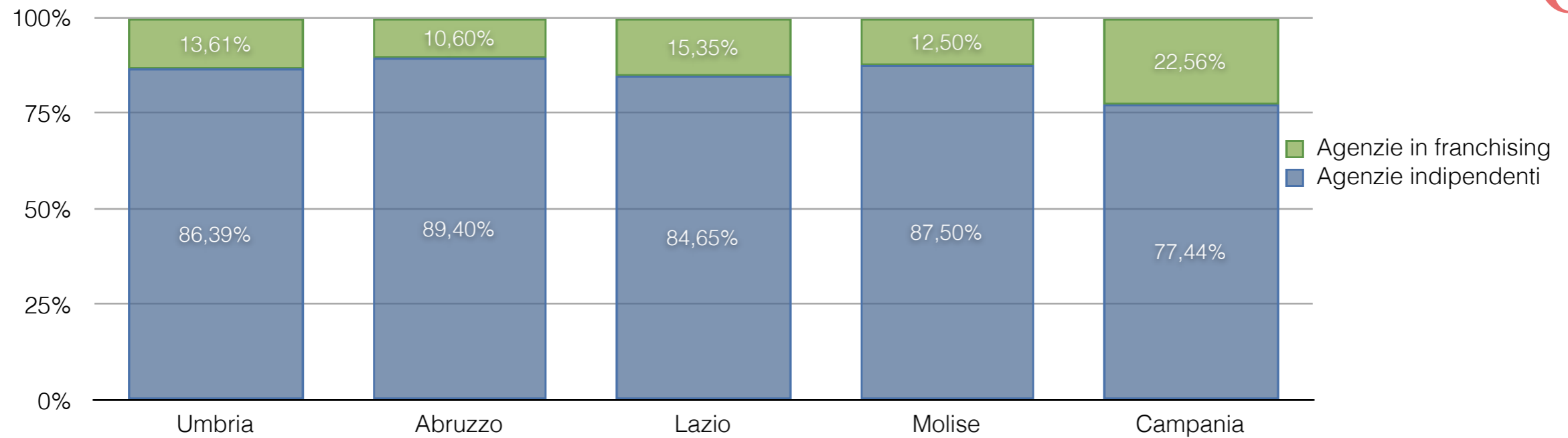
Andamento agenzie immobiliari

## Sezione grafici: incidenza franchising per regione;



**Ripartizione regionale**

Sezione grafici: incidenza franchising per regione;



**Ripartizione regionale**





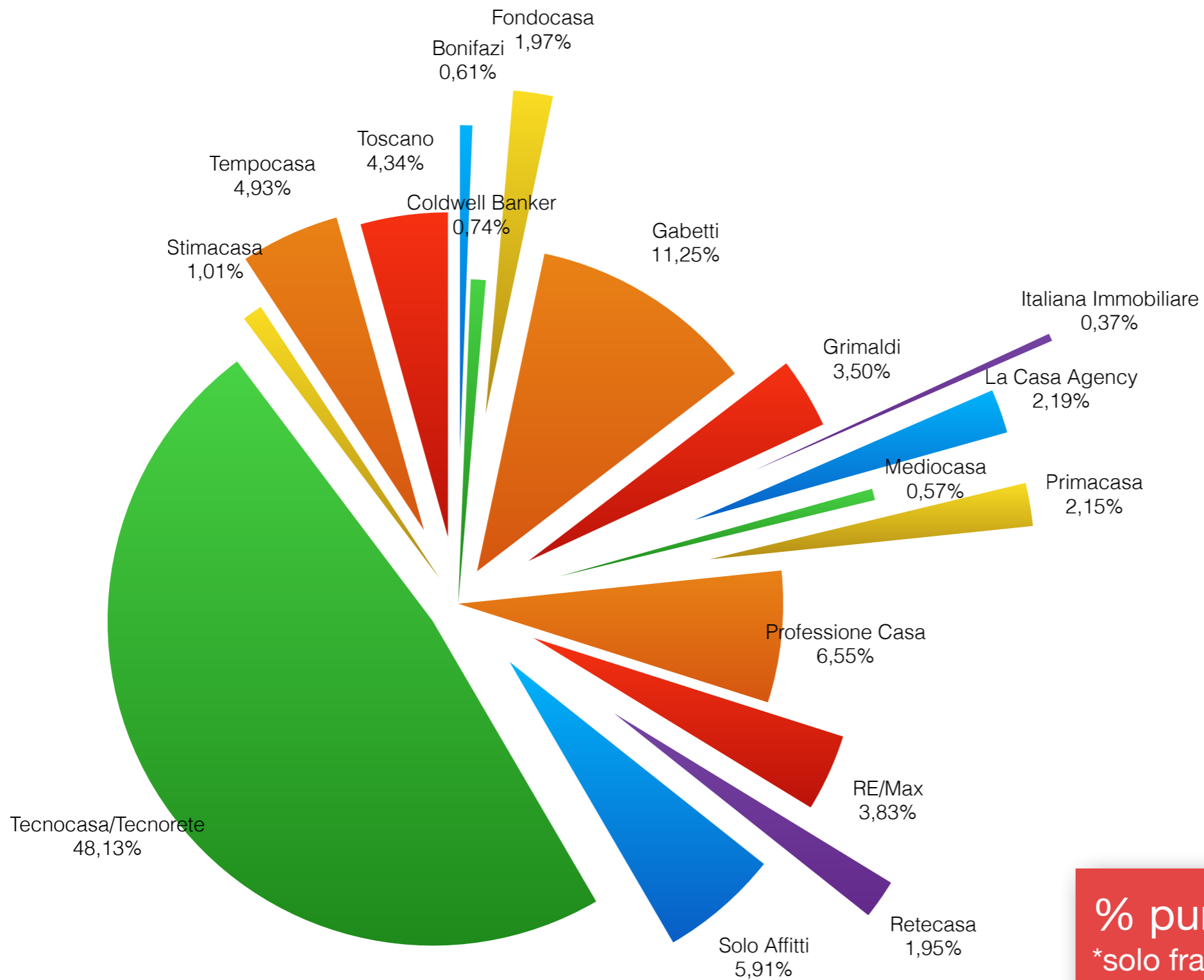
L'**immobiliare.com**, innovativo **Network Immobiliare**, propone la vera **alternativa al Franchising Immobiliare**, offrendo ai propri clienti un servizio di intermediazione di qualità, che è stato, è e sarà sempre sinonimo di serietà e trasparenza.

Tale tradizione nata con la **Famiglia Grimaldi** nel **1965** vuole essere mantenuta e rinnovata con il progetto di **Networking immobiliare** che affonda le proprie radici nei valori e nelle competenze delle persone che lo costituiscono. L'**immobiliare.com** si pone sul **mercato immobiliare** con l'ambizione di mantenere saldo il proprio legame con il passato, ma con uno sguardo lungimirante verso il futuro dei **servizi immobiliari**, sempre orientati ai concetti di qualità e di soddisfazione del cliente. Ispirato dalla trentennale esperienza di chi ha **ideato il franchising immobiliare in Italia**, il nuovo progetto di Network immobiliare si distingue da quanto oggi offre il mercato di franchising ordinario.

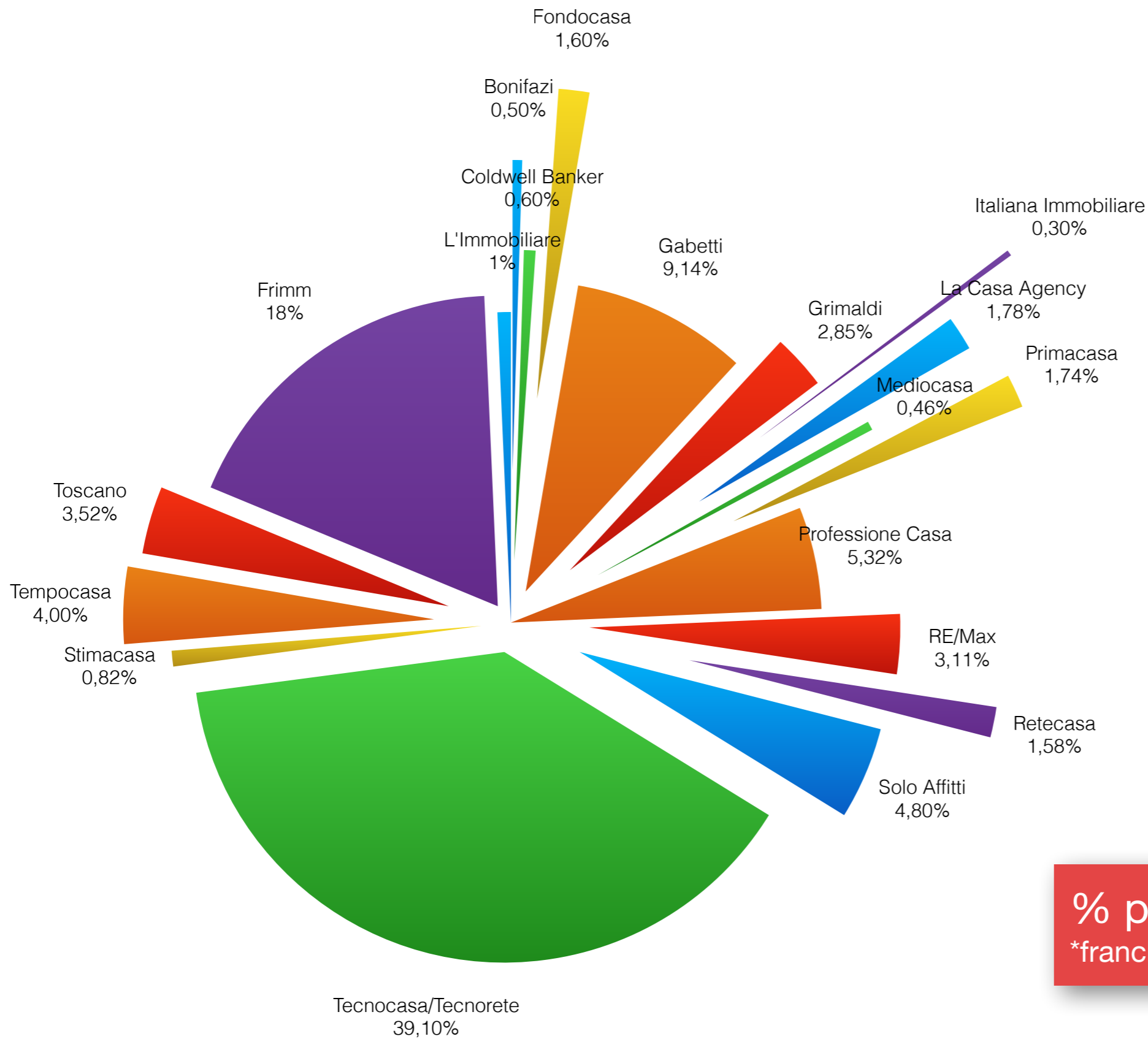
Grazie ad un modello **etico-sostenibile** vogliamo crescere con tranquillità, vogliamo selezionare con attenzione i professionisti che fanno parte del nostro Network proprio a garanzia di coloro che ne fanno parte, vogliamo offrire servizi innovativi e di qualità senza imposizioni e vogliamo investire insieme ai nostri networker sul network e per il network.

Ecco perché chi crede che "**stare insieme**" voglia dire "**condividere**", potrà trovare nel nostro modo di fare **Networking** il giusto equilibrio tra essere imprenditori autonomi e far parte di un gruppo.





% punti vendita\* per Brand  
\*solo franchising



**% punti vendita\* per Brand**  
 \*franchising e aggregazioni alternative





DIVENTA UNO SPECIALISTA  
DEGLI AFFITTI!



PUNTA QUI il tuo smartphone



**CHE AFFITTI®**

Sede Operativa

Via del Commercio, 11/12

17038 Villanova d'Albenga (SV)

Tel. 0182.58.521 - Fax 0182.58.31.91

info@cheaffitti.it

numero verde  
**800-25.54.28**

### ✓ **CHE AFFITTI® UN MARCHIO GIOVANE MA... CON ESPERIENZA**

Che Affitti® è un marchio facente parte del Gruppo Fondocasa®, presente sul mercato immobiliare da oltre 25 anni. La competenza, professionalità e riconoscibilità del marchio acquisite nel comparto della compravendita, abbinata alla costante crescita del mercato degli affitti, ha maturato l'esigenza della creazione di un brand esclusivamente dedicato al settore della locazione, improntato sull'esperienza di un Gruppo leader nel mercato immobiliare italiano.

### ✓ **CON CHE AFFITTI® NON SEI MAI DA SOLO**

Il selettivo mercato contemporaneo richiede esperienza e professionalità. È per questo Che Affitti® ha collaudato un efficace manuale operativo, il cui scopo è quello di supportare l'affiliato per tutta la durata del contratto di franchising. Personale qualificato affiancherà l'affiliato Che Affitti® sin dalle prime fasi dell'affiliazione, dalla scelta della locazione, ai corsi di formazione iniziali necessari a formare imprenditori preparati.

### ✓ **GLI STRUMENTI PER UN BUSINESS EFFICACE**

Un sito internet performante; un gestionale studiato per le esigenze del mercato della locazione; un team di consulenti legali, fiscali, tecnici, amministrativi, marketing ed informatici a disposizione dell'agenzia affiliata; campagne di comunicazioni sui principali media a livello nazionale: una combinazione di servizi per facilitare il tuo business!

### ✓ **FORMAZIONE AGGIORNATA E QUALIFICATA**

La formazione è alla base di ogni azienda di successo! È per questo che Che Affitti® fa della formazione il suo vero vantaggio competitivo, presentando ai propri affiliati un calendario fitto, composto da corsi e docenti di altissima levatura, in grado di garantire un'approfondita preparazione su tutte le tematiche relative al mondo dell'affitto. Preparazione all'esame di agente immobiliare.

### ✓ **UN INVESTIMENTO AI MIGLIORI LIVELLO DI MERCATO**

La nostra fee di ingresso è appositamente ideata per facilitare l'apertura del punto vendita in tempi brevi ed include tra le altre cose tutto l'arredamento completo dell'agenzia **ed inoltre per i primi 20 contratti NO FEE per i primi 6 mesi!!!**

GRUPPO FONDOCASA S.P.A.



[www.cheaffitti.it](http://www.cheaffitti.it)

## Contatti

Gerardo Paterna

[gerardo.paterna@gmail.com](mailto:gerardo.paterna@gmail.com)

+39 340.1564949



[www.gerardopaterna.com](http://www.gerardopaterna.com)