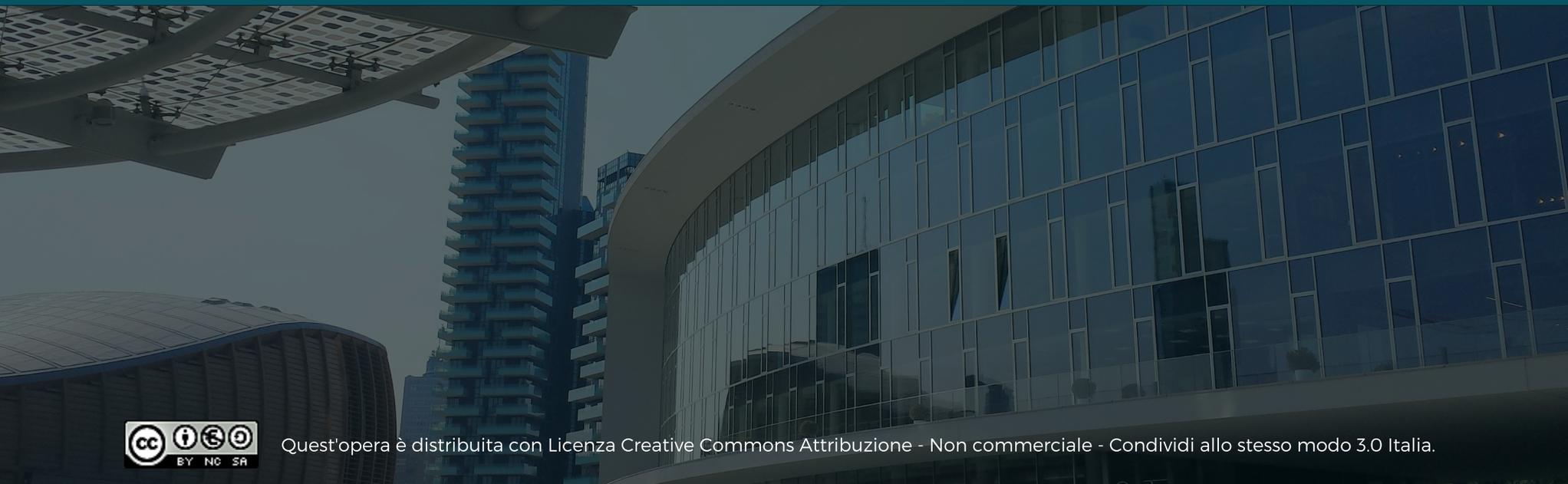


RETI E AGGREGAZIONI IMMOBILIARI 2015

4° EDIZIONE

www.gerardopaterna.com



Quest'opera è distribuita con Licenza Creative Commons Attribuzione - Non commerciale - Condividi allo stesso modo 3.0 Italia.

simple sponsor



main sponsor



top sponsor



Fonte dei dati ed elaborazione

www.gerardopaterna.com
Infoimprese (www.infoimprese.it)
Siti web dei network censiti

Oggetto delle rilevazioni

Sono stati rilevati i dati relativi a:

- numero complessivo di agenzie immobiliari sul territorio nazionale;
- reti immobiliari di una certa rilevanza e rappresentative del mercato nazionale con l'inclusione delle agenzie operanti nel settore residenziale/turistico/prestige/impresa;
- sistemi di aggregazioni alternativa (es. provider service per agenzie immobiliari, mls nazionali e locali).

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 le componenti franchising e quella dei sistemi di aggregazione alternativa.



Quest'opera è distribuita con Licenza Creative Commons
Attribuzione - Non commerciale - Condividi allo stesso modo 3.0 Italia.

top sponsor



Attendibilità dei dati

L'attendibilità dei dati relativa alle agenzie in franchising, 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 (2001-2015).

Commento all'indagine

L'anno in corso segna un cambiamento del trend negativo registrato a partire dal 2010 con un modesto incremento del segmento franchising (+0,88%) che accompagna un altrettanto modesto aumento nel numero degli intermediari (+0,07%) rispetto allo stesso periodo del 2014.

Il sistema franchising resta, tuttavia, estremamente frammentato e provato da un lungo periodo di complessità.

Il settore necessita di aziende di dimensione significativa e con la capacità di fare investimenti economici in progetti di lungo periodo legati alla diffusione del Brand, che resta il principale asset aziendale e all'innovazione tecnologica. Su questo ultimo tema il lavoro da fare sulla categoria degli agenti immobiliari è enorme e impone l'esigenza di adottare uno standard di formazione e aggiornamento condiviso.

Il mercato degli intermediari professionali è attento ai segnali di cambiamento e vi è lo spazio per testare formule di aggregazione (a volte solo tecnologica) alternativa. Vi sono molte "spinte" per l'adozione dell' MLS (Multiple Listing Service) e a fianco di progetti già radicati stanno nascendo nuove iniziative.

La frammentazione del settore, dovuta anche a ragioni di arretratezza culturale e sociale, rappresenta la sfida di ogni nuovo progetto il cui successo passa proprio dall'adozione massiva di un prodotto/servizio e quindi dalla realizzazione di uno standard riconosciuto.



Quest'opera è distribuita con Licenza Creative Commons
Attribuzione - Non commerciale - Condividi allo stesso modo 3.0 Italia.

top sponsor



Con MLS REplat compri e vendi casa. Prima di tutti, meglio di tutti.



MLS REplat è la più grande piattaforma online di condivisione immobili in Italia: migliaia di agenti immobiliari, selezionati fra i principali network, contemporaneamente al tuo servizio.

I numeri di **MLS REplat**

- **15** anni di esperienza nell'MLS e nella collaborazione tutelata
- Oltre **22.000** immobili condivisi nell'MLS
- Oltre **180.000** richieste caricate nell'MLS
- Circa **250** nuovi immobili condivisi al giorno
- Circa **10 milioni** di visualizzazioni all'anno per le gli immobili
- Quasi **2.000** agenzie Aderenti e oltre **4.500** operatori
- Traduzione automatica in **10** lingue
- **11** agenzie immobiliari connesse dall'estero

Info su MLS REplat:

Tel. 06 97279301 | www.replat.com

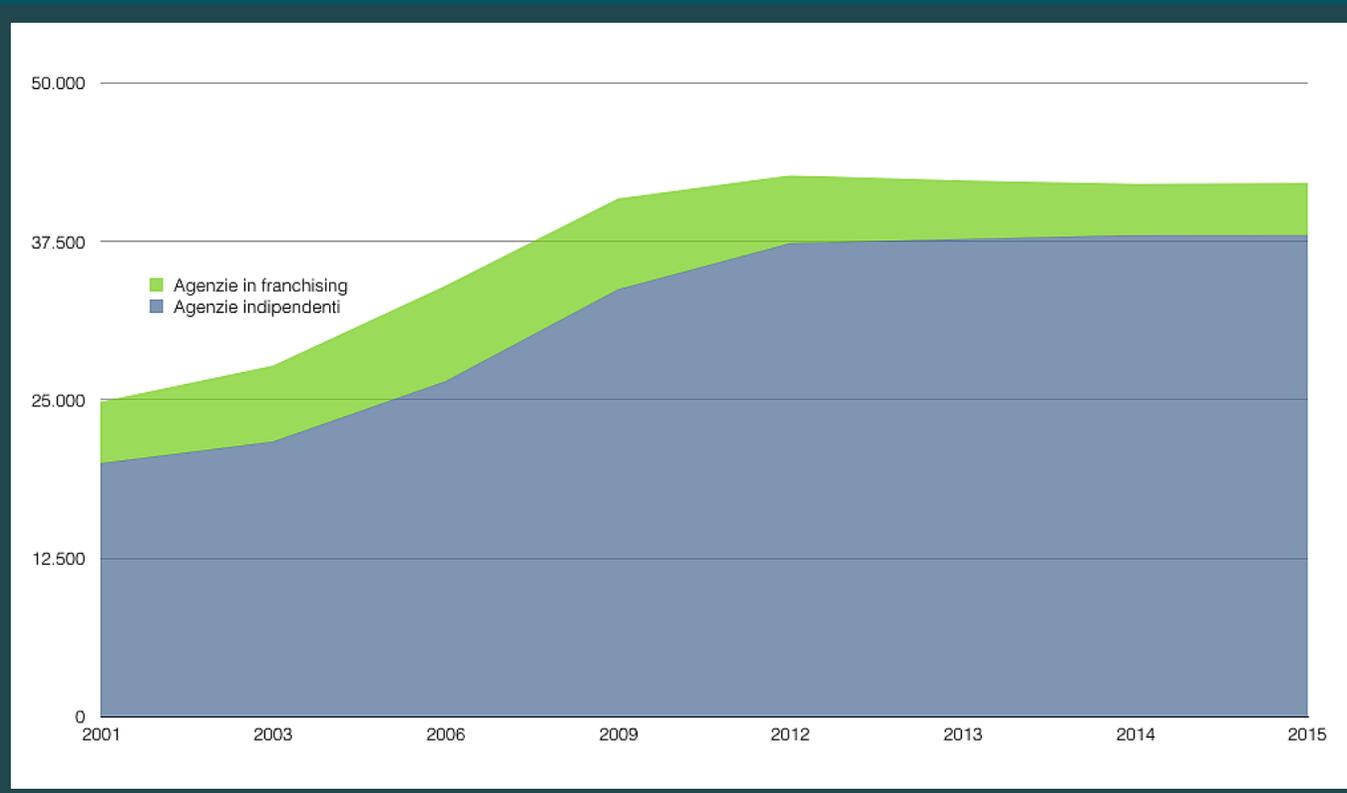


Scarica la App

Vai su m.replat.com



Andamento Agenzie Immobiliari 2001-2015



	2014	2015	Variazione
Totale agenzie immobiliari	42.041	42.103	0,14%
Agenzie indipendenti	38.006	38.032	0,07%
Agenzie in franchising	4.035	4.071	0,88%
Franchising su totale agenzie	9,59%	9,66%	0,07%

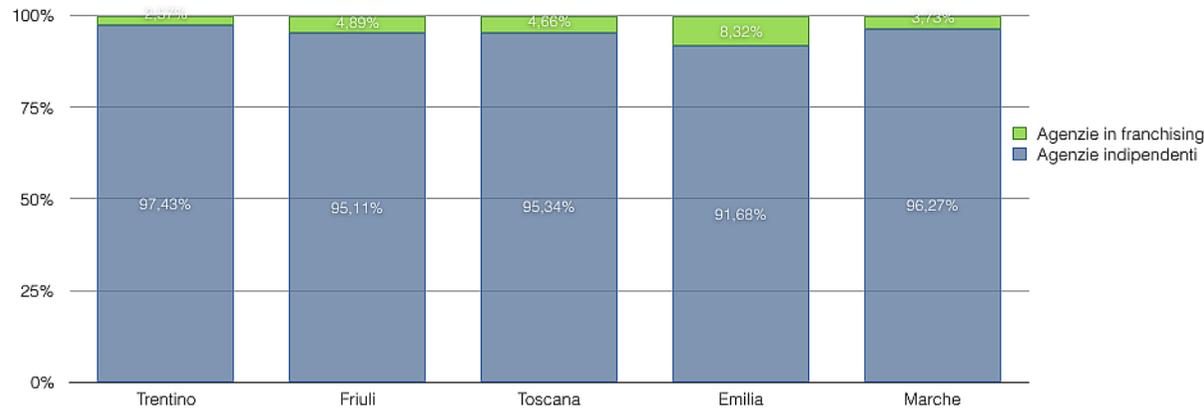
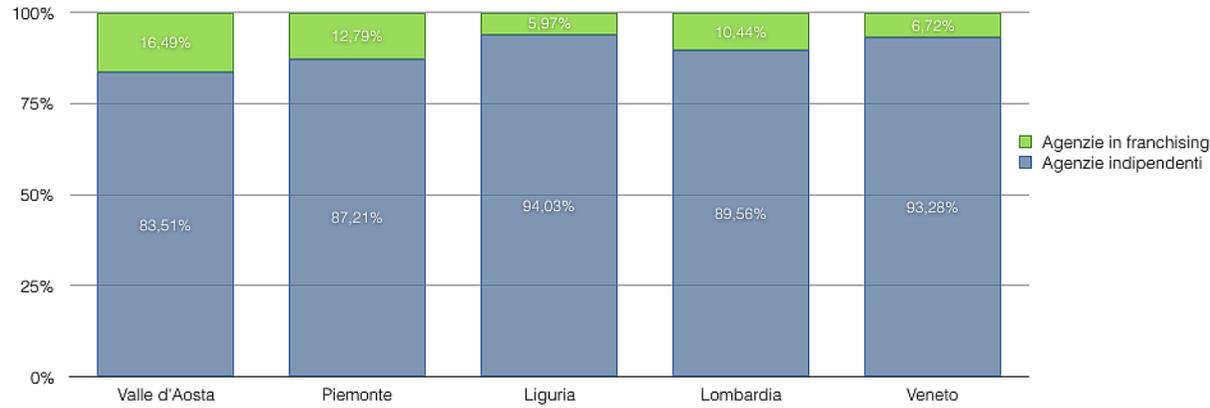


Quest'opera è distribuita con Licenza Creative Commons
 Attribuzione - Non commerciale - Condividi allo stesso modo 3.0 Italia.

top sponsor



Incidenza franchising per regione

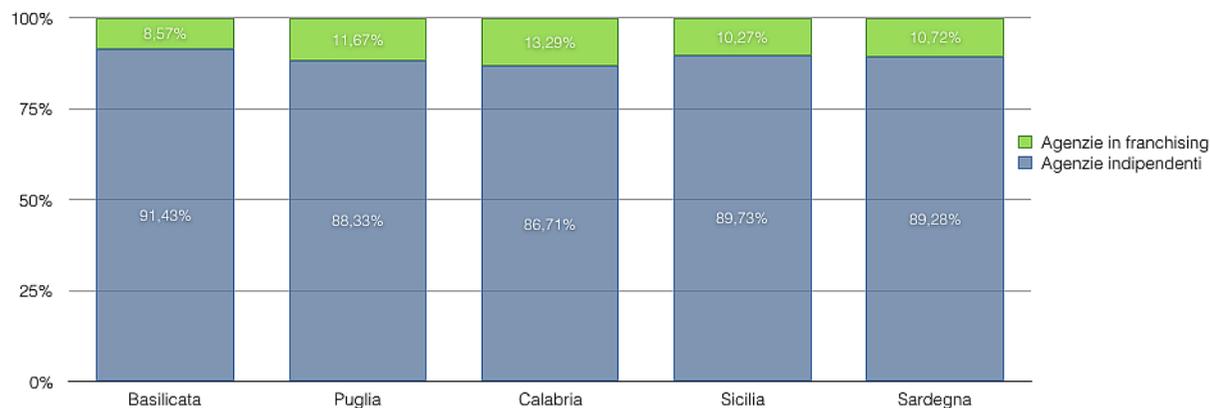
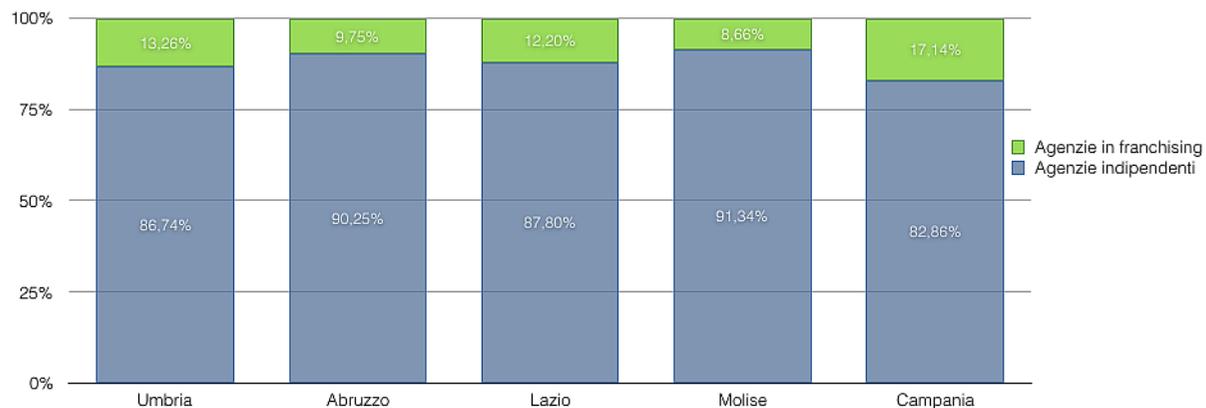


Quest'opera è distribuita con Licenza Creative Commons
 Attribuzione - Non commerciale - Condividi allo stesso modo 3.0 Italia.

top sponsor



Incidenza franchising per regione

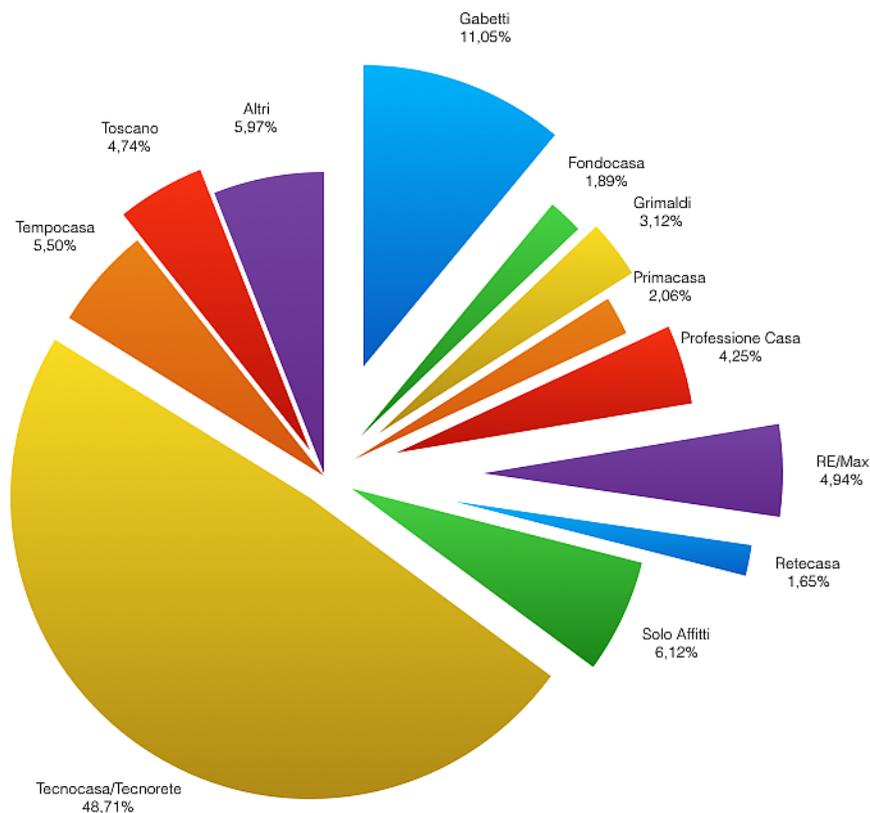


Quest'opera è distribuita con Licenza Creative Commons
 Attribuzione - Non commerciale - Condividi allo stesso modo 3.0 Italia.

top sponsor



Percentuali punti vendita per brand (franchising)



Quest'opera è distribuita con Licenza Creative Commons
 Attribuzione - Non commerciale - Condividi allo stesso modo 3.0 Italia.

top sponsor



#unemozionechevendecase



HOME 
BY  SIGN

planimetrie in realtà virtuale

- ✓ Conquista clienti ed opportunità offrendo un servizio unico a chi vende casa
- ✓ Seduci il tuo cliente con una esperienza mai vista nella sua prossima casa
- ✓ Risparmia tempo e denaro, lavorando in totale autonomia



comincia subito, contattaci oggi su <http://www.3dsignband.com>

DISEGNA - DECORA - ARREDA - NAVIGA - CONDIVIDI SU



Aggregazioni alternative e MLS

Come nella precedente edizione, anche in questa abbiamo voluto rilevare quei format aziendali che stanno diventando una vera e propria alternativa al franchising immobiliare tradizionale.

L'allargamento della base di calcolo degli operatori è dovuta al fatto che nuove iniziative hanno fatto il loro ingresso nel mercato; la variazione % delle singole realtà rispetto all'anno precedente è dovuto quindi a questo elemento. In questo particolare segmento sono stati rilevati 2.752 intermediari professionali.

Reti locali, MLS e consorzi composti da agenzie immobiliari che ricercano spazi di condivisione, di opportunità ed evoluzione.

Ovviamente i numeri indicati non sono di per sè un indice di importanza o di qualità del sistema, quanto una indicazione dell'estensione del fenomeno.

Nella valutazione dei numeri sono stati ricompresi gli effettivi utilizzatori e partecipanti alle piattaforme ed esclusa, nel limite del verificabile, tutta quella parte di anagrafica comprendente utilizzatori occasionali o semplici iscritti che non hanno mai utilizzato le funzionalità del sistema.

Questa sezione non tiene conto di quelle iniziative ad impronta associazionistica/consortile/etc riconducibili ad enti pubblici, soggetti istituzionali e federativi che per quanto concorrano ad un'idea di aggregazione non sono ritenuti del tutto pertinenti nella stesura del presente report.

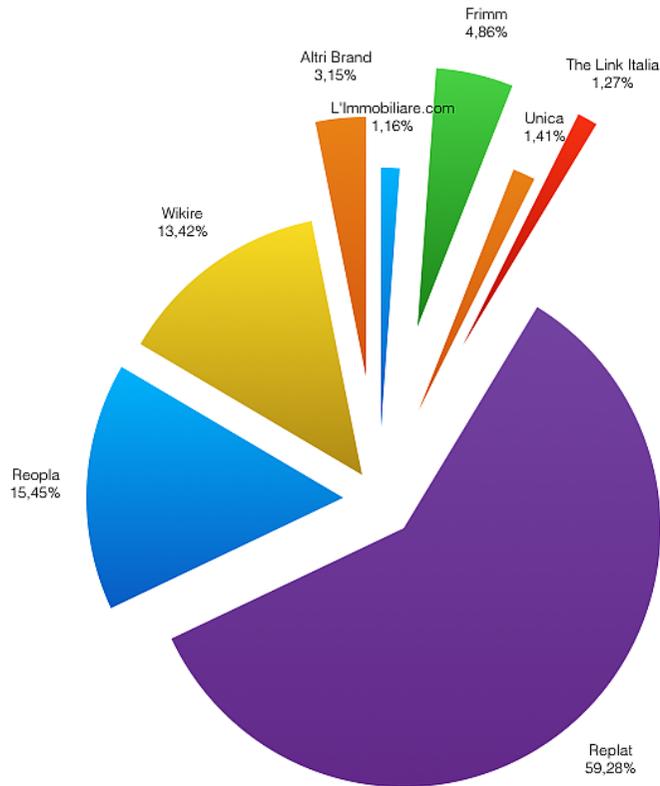


Quest'opera è distribuita con Licenza Creative Commons
Attribuzione - Non commerciale - Condividi allo stesso modo 3.0 Italia.

top sponsor



Percentuali punti vendita per brand (aggregazioni alternative e MLS)



Quest'opera è distribuita con Licenza Creative Commons
Attribuzione - Non commerciale - Condividi allo stesso modo 3.0 Italia.

top sponsor





L'immobiliare.com è il marchio della **Famiglia Grimaldi** presente in tutta Italia dal 1965. Propone la vera alternativa al Franchising Immobiliare, con l'innovativo **Business Networking**.

Nato dall'esperienza di chi ha ideato il franchising immobiliare in Italia, il **Business Networking** si distingue da quanto offre il franchising tradizionale:

- **Selezione accurata dei professionisti del Network, con minimo 10 anni di esperienza**
- **Servizi innovativi e di qualità offerti ai colleghi del Network senza imposizioni**
- **Investimento del 50% dei ricavi in pubblicità istituzionale**
- **Circuito Luxury&Holidays per gli immobili di prestigio**
- **Partnership con il franchising SoloAffitti per le locazioni**
- **Divisione Corporate RE4Com per i clienti istituzionali**



RE/MAX LLC, network Immobiliare internazionale con sede a Denver, fondato nel 1973 da **Dave e Gail Liniger**, da sempre basa la sua filosofia sulla figura dell'Agente, approccio che ha attirato l'attenzione dei top performer del settore che negli anni sono entrati a far parte della rete internazionale RE/MAX.

Il Gruppo RE/MAX, presente in **99 Paesi nel mondo**, con **oltre 6.930 agenzie e più di 101.000 professionisti** del settore Real Estate affiliati, punta sulla **capillarità del Network a livello internazionale** e sulla comprovata capacità di supportare intermediazioni in qualsiasi Paese e da qualsiasi Paese, grazie alla collaborazione proattiva tra agenzie e consulenti resa possibile da una piattaforma **MLS (Multiple Listing Service)** condivisa con tutta la rete e dal portale www.global.remax.com tradotto in ben 35 lingue.

Il marchio, approvato in **Italia nel 1996** sotto la guida di **Dario Castiglia** - Presidente e Amministratore Delegato RE/MAX Italia – **si è conquistato fin da subito un posto di leadership tra i diversi player del settore.**

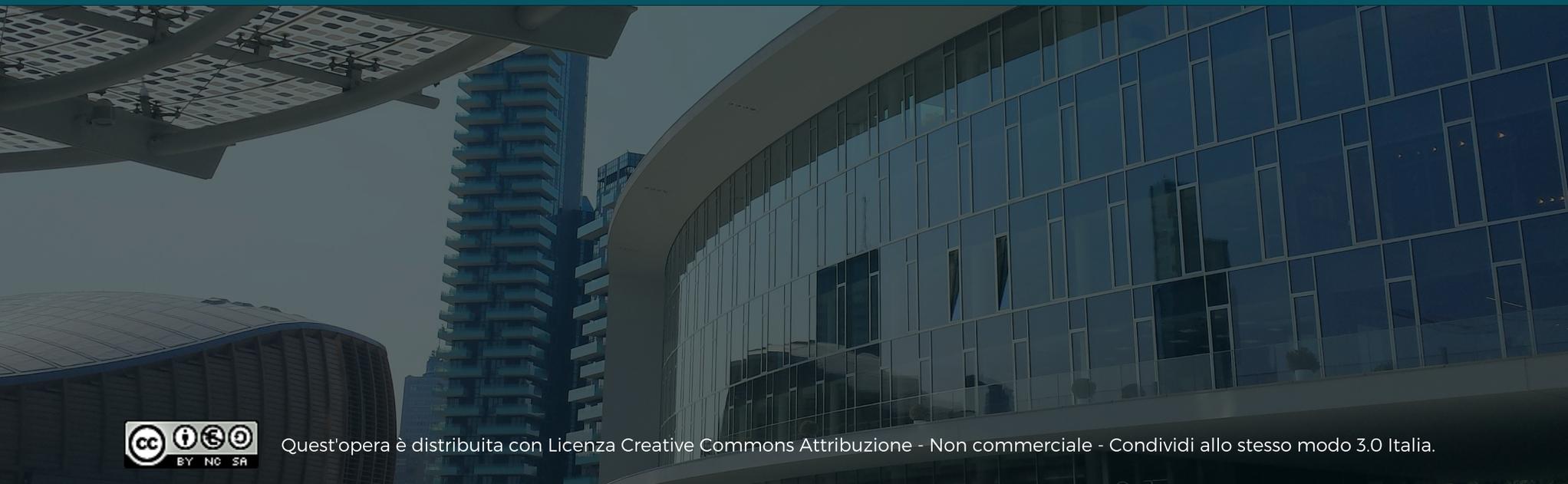
I professionisti affiliati alla rete internazionale RE/MAX gestiscono attività di compravendita e locazione di immobili in ambito residenziale, commerciale e di pregio.

Oggi, RE/MAX conta in Italia una rete di **oltre 210 agenzie affiliate** e più di **1.400 consulenti immobiliari** che gestiscono un portfolio di **oltre 20.000 immobili** su tutto il territorio nazionale.

RETI E AGGREGAZIONI IMMOBILIARI

NOVEMBRE 2015 - 4° EDIZIONE

www.gerardopaterna.com



Quest'opera è distribuita con Licenza Creative Commons Attribuzione - Non commerciale - Condividi allo stesso modo 3.0 Italia.

simple sponsor



RE/MAX

main sponsor

HOMEED

top sponsor



MLS REPLAT