

1 FORM



LA CAMPAGNA D'INDAGINE SULLE AGENZIE IMMOBILIARI

Report sulla conoscenza e l'applicazione del CCNL, analisi statistiche, trend dopo la pandemia, analisi del mercato e ricerca sulle agenzie immobiliari.

IL COMMITTENTE

Form 1

L'**EBNAIP**, l'Ente Bilaterale del comparto degli Agenti Immobiliari costituito per la realizzazione degli impegni previsti dal CCNL di categoria contenente diverse innovazioni, tra cui la possibilità di concordare una retribuzione base fissa, con l'apporto di una retribuzione variabile, i servizi di assistenza sanitaria integrativa, le assicurazioni per incidenti, invalidità e decesso, la certificazione dei contratti di lavoro e la formazione.

I RICERCATORI

Form 1

I **consulenti di AGSG**, Renato Mastrosanti (ricercatore e formatore manageriale) e Eli Kocheva (ricercatrice, informatico e statistico) hanno condotto l'indagine sul settore delle Agenzie Immobiliari attraverso l'invio di un questionario creato su Google Forms allegato ad una lettera di presentazione.

L'ESECUTORE

Form 1

L'**AGSG**, Agenzia Generale Studi e Gestione, che da anni svolge attività di assistenza, consulenza e formazione in materia di studi e ricerche nel mercato del lavoro e di elaborazione e produzione di materiali informatici e multimediali.

I TEMPI

Form 1

LA CAMPAGNA D'INDAGINE partita il giorno 18 settembre 2022 è terminata il giorno 23 settembre 2022 alle ore 24:00.

2 FORM



LA RICERCA NEL SETTORE DELLE AGENZIE IMMOBILIARI

FINALITÀ DELLA RICERCA

Form 2

La ricerca nasce dall'esigenza dell'Ente Bilaterale di comprendere quanto il CCNL della categoria è conosciuto ed applicato dalle agenzie.

IL CONTESTO DI RIFERIMENTO DELLE AGENZIE IMMOBILIARI

Form 2

Le imprese della intermediazione immobiliare attraversano profondi cambiamenti che richiedono innovazioni di processo e di prodotto.

OGGETTO DELLA RICERCA

Form 2

L'indagine ha riguardato: la conoscenza del CCNL, l'inserimento degli apprendisti, gli operatori, la formazione, la sede e la forma societaria, la conoscenza dell'EBNAIP e dei servizi erogati.

LA METODOLOGIA DELLA RICERCA

Form 2

- **Ricerca** delle Agenzie Immobiliari operanti in tutto il territorio italiano
- **Definizione** di un campione d'indagine statisticamente rappresentativo
- **Individuazione** di un numero consistente di agenzie residenti nelle regioni italiane
- **Invio** del questionario creato su Google Form con allegata lettera di presentazione
- **Raccolta** dei questionari compilati e inviati dalle agenzie

RISULTATI DELLA RICERCA

Form 2

L'analisi e l'elaborazione dei dati raccolti dalle restituzioni sono illustrati nelle schede monografiche.

GLI STUDI DI SETTORE

Form 2

L'analisi delle informazioni contenute nei questionari compilati e inviati dalle Agenzie Immobiliari è integrata dallo studio di bibliografie, sitografie, articoli, pubblicazioni e banche dati pubbliche

3 FORM



IL QUESTIONARIO INVIATO ALLE AGENZIE IMMOBILIARI

LA PRESENTAZIONE DEL QUESTIONARIO

Form 3



Le Agenzie Immobiliari sono state motivate a collaborare al sondaggio nell'interesse della loro categoria professionale.

LE OPZIONI DI RISPOSTA

Form 3



Le risposte hanno fornito informazioni puramente statistiche garantendo l'anonimato di coloro che hanno accettato di compilare il questionario.

GLI INTERVISTATI

Form 3



I titolari delle Agenzie Immobiliari italiane.

LE DOMANDE CHIAVE DEL QUESTIONARIO

Form 3



1. Qual è la sua opinione sul nuovo Contratto Collettivo Nazionale di Lavoro per i dipendenti delle Agenzie Immobiliari?
2. Qual è la sua opinione sull'inserimento di apprendisti nelle Agenzie Immobiliari?
3. Può dirci quali delle seguenti figure professionali sono presenti tra gli operatori della sua Agenzia?
4. Può indicarci se sono presenti dipendenti o collaboratori tra gli operatori della sua Agenzia?
5. Può indicarci la fascia d'età e il genere degli operatori della sua Agenzia?
6. Cosa si aspetta da una attività di formazione e aggiornamento professionale?
7. Quali aree tematiche ritiene utili da sviluppare in un percorso formativo?
8. Conosce i benefici e le tutele che derivano dall'essere iscritti all'Ente Bilaterale?
9. Dove ha sede la sua agenzia e qual è la sua forma societaria?
10. Ha ulteriori suggerimenti o proposte da farci?

4 FORM



L'EBNAIP

L'EBNAIP è l'Ente Bilaterale del comparto degli Agenti Immobiliari costituito per la realizzazione degli impegni previsti dal CCNL

LE PARTI SOCIALI COSTITUENTI

Form 4

L'EBNAIP è costituito dalle seguenti entità associative:



Federazione Italiana
Agenti Immobiliari



Federazione Italiana Lavoratori
Commercio Turismo e Servizi



Federazione Italiana Sindacati
Addetti Servizi Commerciali
Affini e Turismo



Unione Italiana Lavoratori
Turismo Commercio e Servizi

GLI ORGANI STATUTARI

Form 4

- Assemblea
- Presidente
- Vice Presidente
- Comitato Esecutivo
- Collegio dei Sindaci
- Revisori dei Conti



I SERVIZI EROGATI DALL'EBNAIP

Form 4

- Servizi di assistenza sanitaria integrativa
- Assicurazioni per invalidità e decesso
- Certificazione dei contratti di lavoro
- Certificazione dei contratti tra agenti
- Formazione e aggiornamento professionale



5 FORM



LE AGENZIE ADERENTI ALL'EBNAIP

I NUMERI DELLE AGENZIE IMMOBILIARI ADERENTI ALL'ENTE BILATERALE

Form 5

Totale nazionale:	Presenti in:	Per un totale di:
1247 Agenzie Immobiliari	18 regioni	658 città

LE CITTÀ CON IL MAGGIOR NUMERO DI AGENZIE

Form 5

Nord - Ovest:

VALLE D'AOSTA
11 agenzie

PIEMONTE
111 agenzie

LIGURIA
56 agenzie

LOMBARDIA
306 agenzie

Nord - Est:

TRENTINO A. A.
21 agenzie

VENETO
244 agenzie

FRIULI V. G.
52 agenzie

EMILIA ROMAGNA
125 agenzie

Centro:

TOSCANA
136 agenzie

UMBRIA
9 agenzie

MARCHE
30 agenzie

LAZIO
61 agenzie

Sud:

ABRUZZO
7 agenzie

MOLISE
0 agenzie

CAMPANIA
5 agenzie

PUGLIA
28 agenzie

BASILICATA
2 agenzie

CALABRIA
0 agenzie

Isole:

SICILIA
8 agenzie

SARDEGNA
35 agenzie



LE CITTÀ CON IL MAGGIOR NUMERO DI AGENZIE

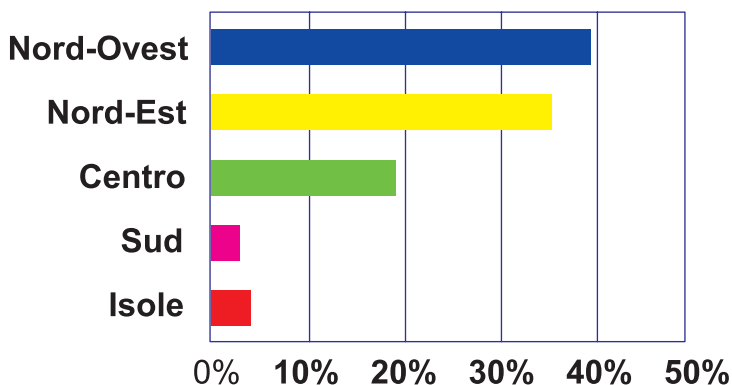
Form 5

Nord-Ovest	Nord-Est	Centro
Torino 56	Trento 18	Firenze 71
Aosta 11	Venezia 65	Perugia 8
Genova 46	Trieste 19	Ancona 16
Milano 113	Bologna 39	Roma 59

Sud	Isole
Chieti 6	Palermo 4
Napoli 4	Cagliari 22
Lecce 11	
Potenza 1	

LA RIPARTIZIONE NELLE MACROAREE REGIONALI

Form 5



Nord Ovest	484 agenzie - 375 città	[400÷500]
Nord Est	442 agenzie - 193 città	[400÷500]
Centro	236 agenzie - 34 città	[200÷300]
Sud	42 agenzie - 30 città	[40÷50]
Isole	43 agenzie - 26 città	[40÷50]

6 FORM

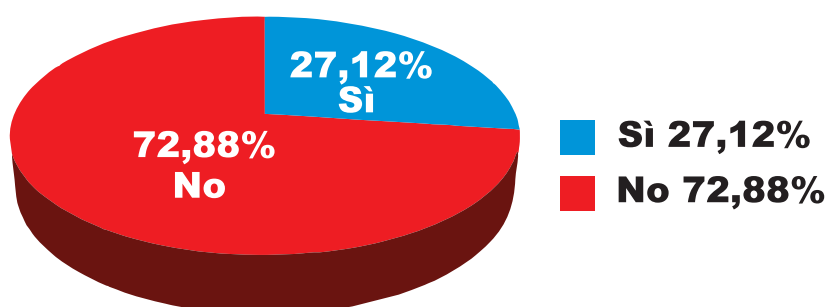


I SERVIZI EROGATI DALL'ENTE BILATERALE

QUANTE AGENZIE IMMOBILIARI CONOSCONO L'EBNAIP

Form 6

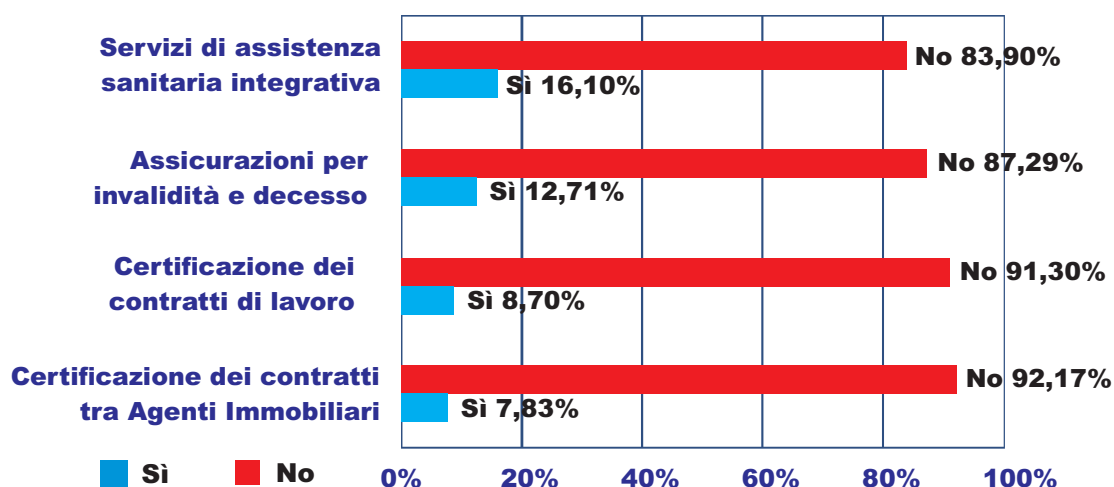
Più di un quarto delle agenzie dichiarano di sì.



QUANTE AGENZIE IMMOBILIARI CONOSCONO I SERVIZI EROGATI DALL'EBNAIP

Form 6

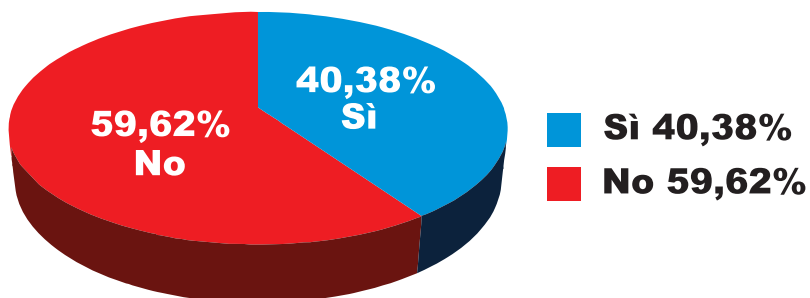
La maggior parte delle Agenzie Immobiliari segnalano di non conoscerli.



**QUANTO I SERVIZI DELL'ENTE SONO RITENUTI UTILI PER
IL PROPRIO PERSONALE**

Form 6

Più di un quarto delle agenzie ne riconosce l'utilità.



7 FORM



LA CONSISTENZA NUMERICA DELLE AGENZIE E IL FRANCHISING

IL NUMERO DELLE AGENZIE

Form 7

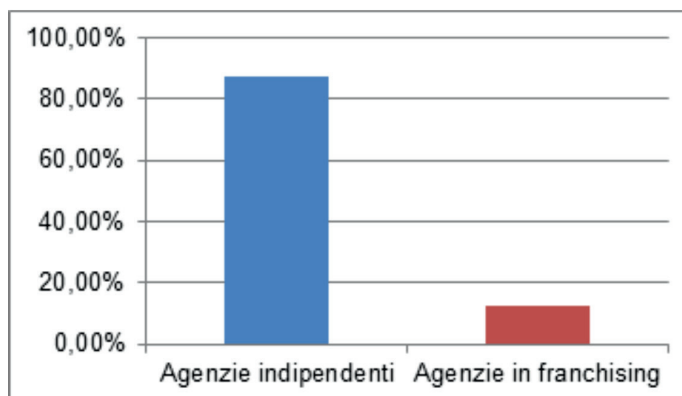
Dagli studi di settore emerge una stima presunta della consistenza numerica delle agenzie, degli agenti e dei dipendenti.

15.000÷40.000 Agenzie Immobiliari
>10.000 Agenti Immobiliari
100.000÷120.000 Dipendenti

AGENZIE E FRANCHISING

Form 7

Il rapporto numerico tra le agenzie in franchising e quelle indipendenti vede una forte prevalenza di queste ultime.

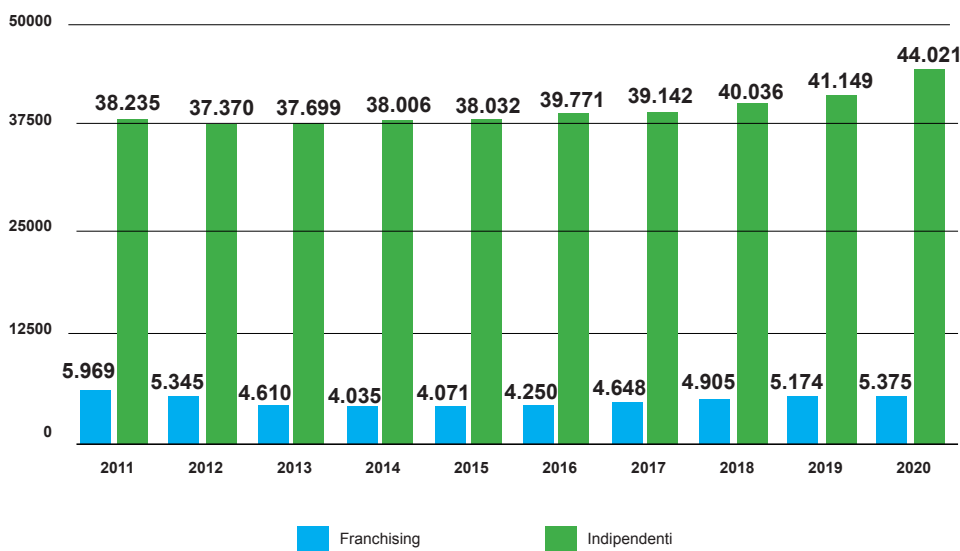


L'ESPANSIONE DEL MERCATO

Form 7

Si registra una crescita esponenziale nelle agenzie indipendenti (>6,98%) e moderata nel franchising (>3,88%).

Andamento Agenzie Immobiliari 20211-2020



8 FORM

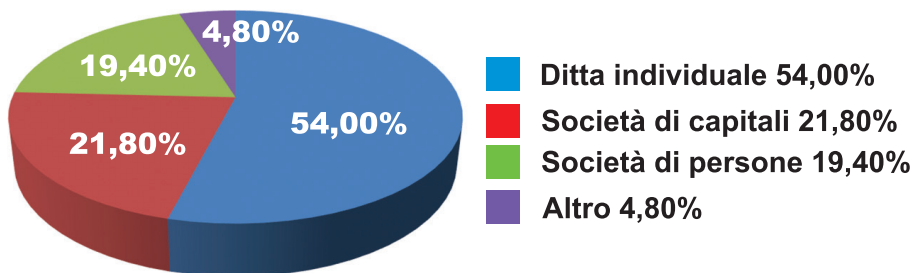


FORMA SOCIETARIA E SEDI OPERATIVE DELLE AGENZIE

LA FORMA SOCIETARIA DELLE AGENZIE

Form 8

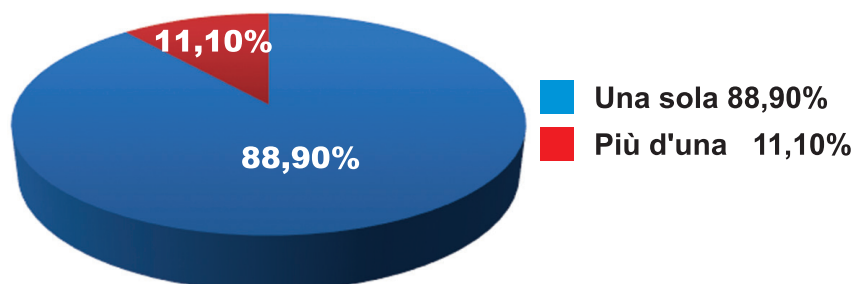
Predilige le ditte individuali, che costituiscono la maggioranza del settore, seguite dalle società di capitali e di persone.



LE SEDI OPERATIVE

Form 8

La maggioranza delle Agenzie Immobiliari è dotata di un'unica sede operativa, mentre la minoranza ha più d'una sede.



LE CITTÀ SEDE DELLE AGENZIE IMMOBILIARI

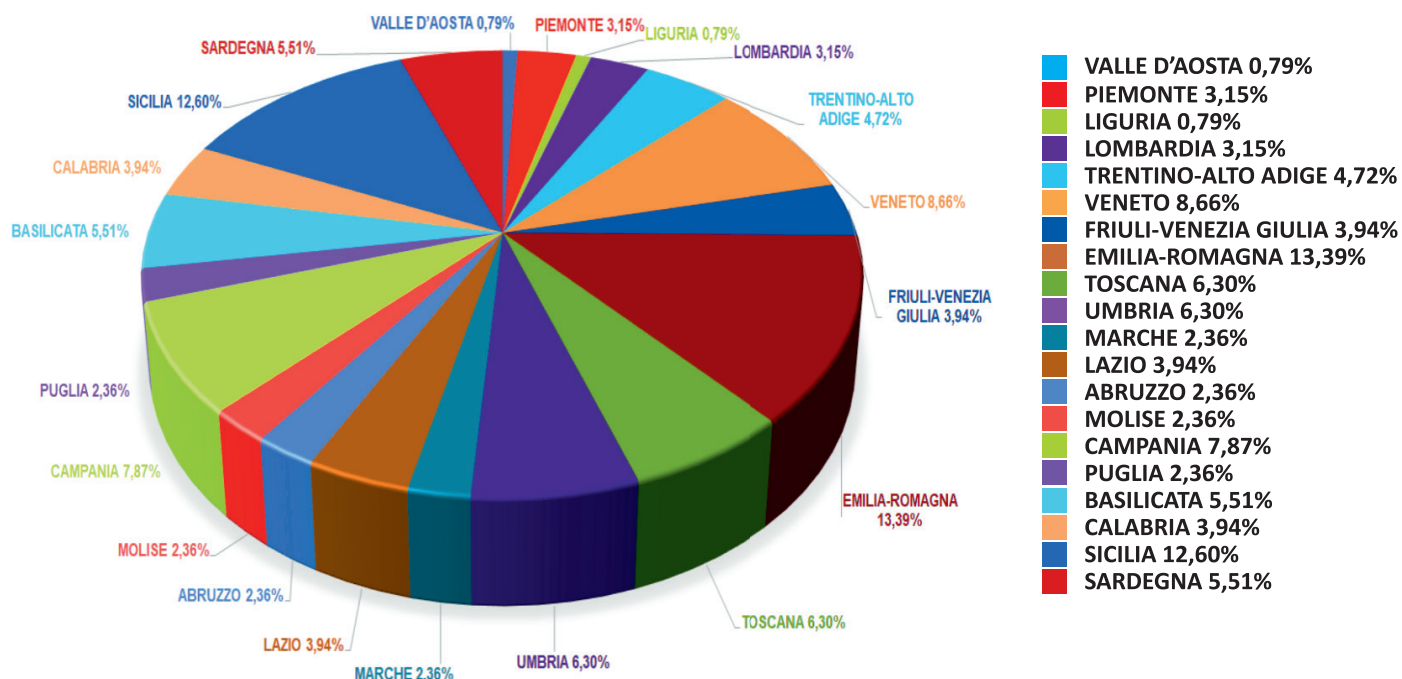
Form 8

Arezzo	Imola	Perugia	Spoletto
Avellino	Jesolo Lido	Piacenza	Termoli
Bardonecchia	Lamezia Terme	Pisticci	Terni
Belluno	Manoppello	Pontassieve	Torino
Bologna	Massa	Portici	Treviso
Brescia	Modena	Potenza	Trieste
Brindisi	Monza	Ragusa	Udine
Campi Bisenzio	Montecorice	Rimini	Venezia
Catania	Muggia	Roma	Verona
Catanzaro	Novara	Rovigo	Vibo Valentia
Comacchio	Nuoro	San Teodoro	Viterbo
Fano	Olbia	Sassari	
Ferrara	Parma	Sesto Fiorentino	

LA DISTRIBUZIONE NELLE REGIONI

Form 8

Regioni in cui si trova la sede principale dell'agenzia.



9 FORM



LE FIGURE PROFESSIONALI OPERANTI NELLE AGENZIE IMMOBILIARI

LE FIGURE PROFESSIONALI

Form 9

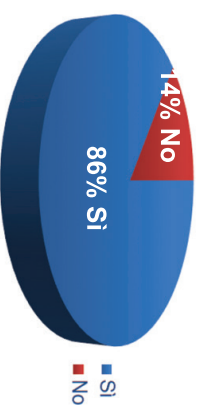
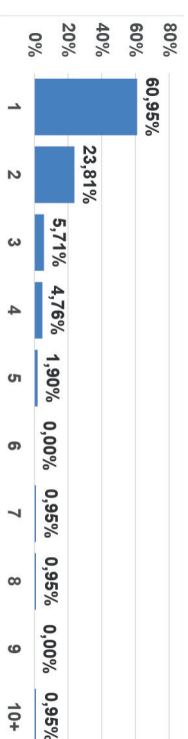
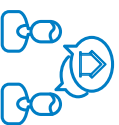
Numerosi sono gli ambiti di specializzazione presenti tra gli operatori dell'agenzia:

- figure professionali presenti
- figure professionali assenti

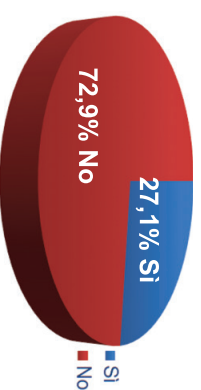
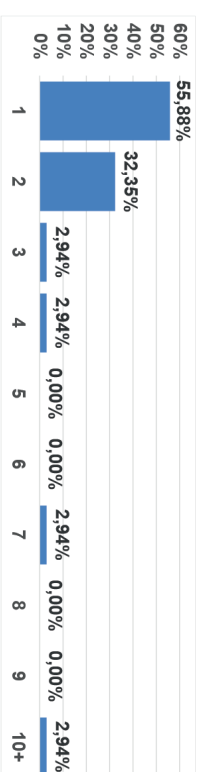
Il numero delle figure professionali può variare da 0 a 10 +



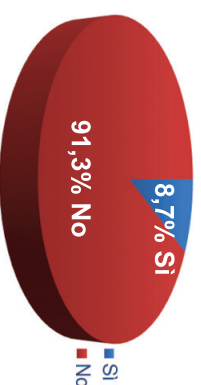
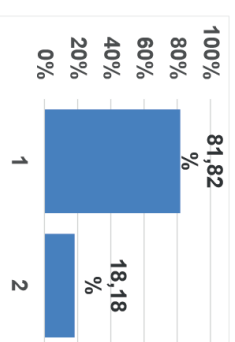
Agenti Immobiliari



Consulenti Immobiliari



Periti Immobiliari



LE FIGURE PROFESSIONALI

Form 9

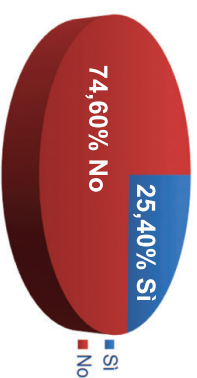
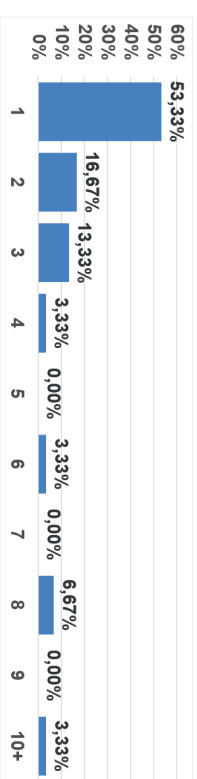
Numerosi sono gli ambiti di specializzazione presenti tra gli operatori dell'agenzia:

- figure professionali presenti
- figure professionali assenti

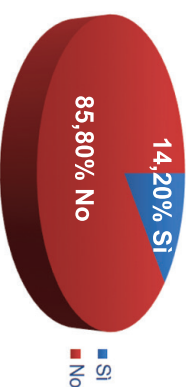
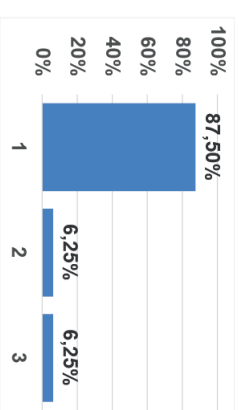
Il numero delle figure professionali può variare da 0 a 10 +



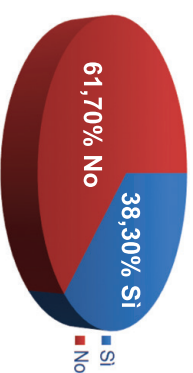
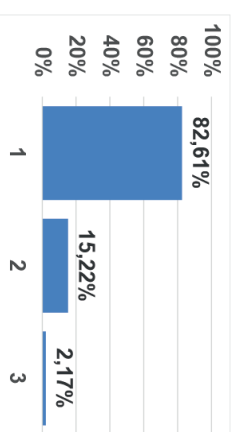
Acquisitori di immobili



Operatori di Telemarketing



Addetti ai servizi di segreteria



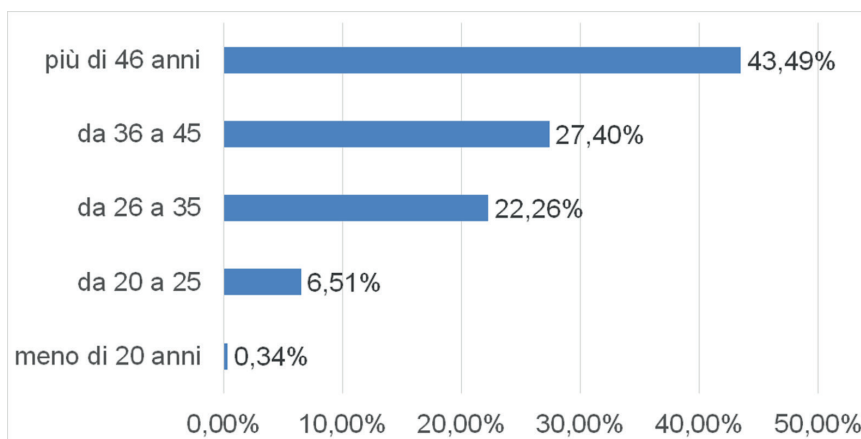
10 FORM

DIPENDENTI E COLLABORATORI OPERANTI NELLE AGENZIE IMMOBILIARI

L'ETÀ DEI COLLABORATORI

Form 10

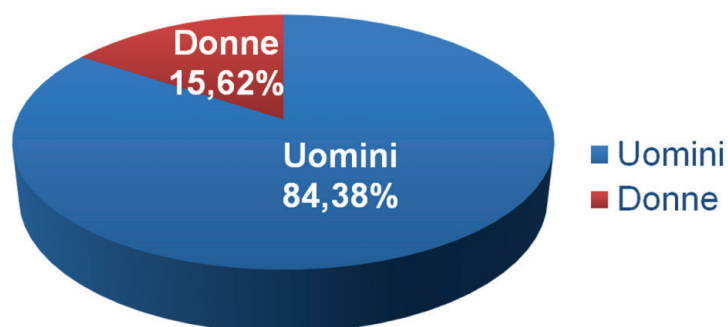
- L'età media degli operatori è intorno ai 45-50 anni
- I lavoratori si attestano nelle fasce d'età "da 36 a 45" e soprattutto "più di 46"
- La popolazione aziendale delle agenzie non è più giovanissima
- Le nuove leve avvertono la mancanza di un linguaggio di settore che sia vicino ai più giovani



IL RAPPORTO DI GENERE

Form 10

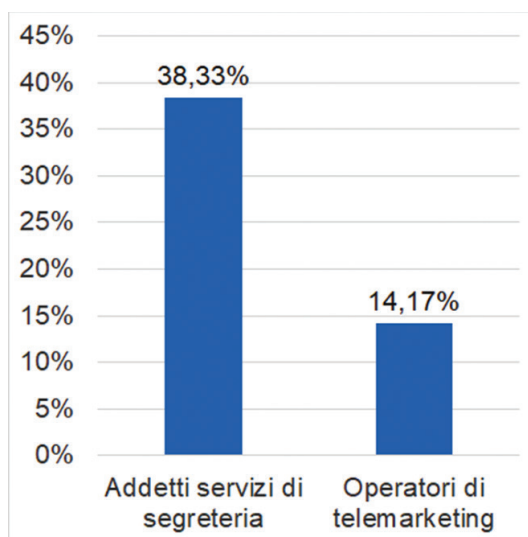
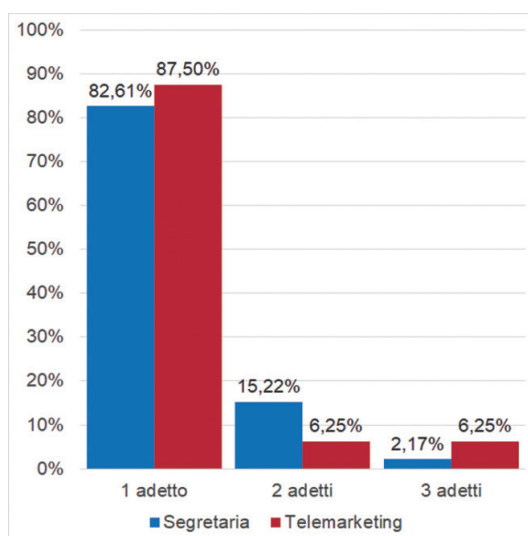
- La differenza di genere tra gli operatori delle agenzie mostra una prevalenza numerica di presenza maschile
- È da notare comunque una sostanziale presenza di collaboratrici



I PROFILI PROFESSIONALI

Form 10

È consistente la presenza degli Operatori di telemarketing (in 14,17% delle Agenzie) e degli Addetti ai servizi di segreteria (in 38,33% delle Agenzie) e possono variare da 1 a 3



11 FORM

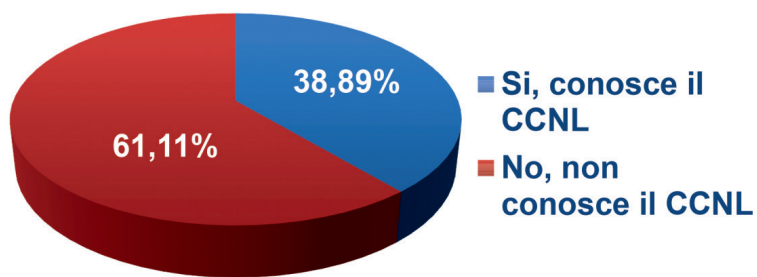


LE AGENZIE IMMOBILIARI E IL NUOVO CCNL

LE AGENZIE CONOSCONO IL CCNL?

Form 11

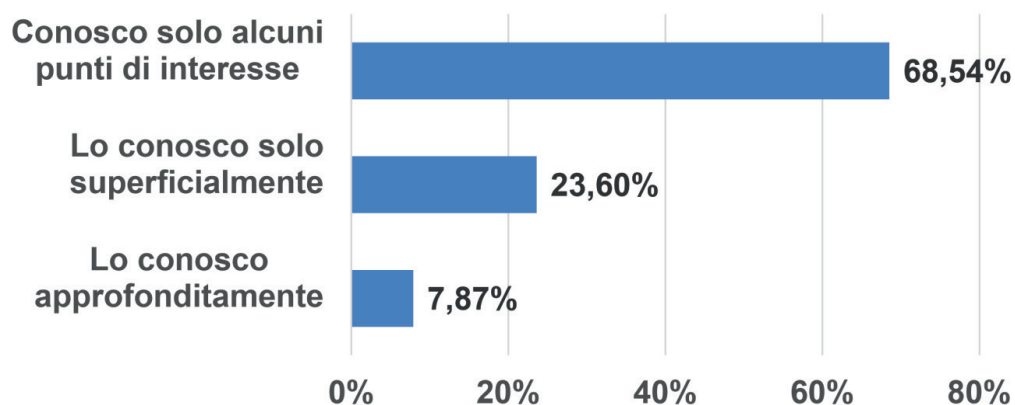
- La ricerca ha registrato che i due quinti delle agenzie conoscono il contratto
- La maggior parte ignora il CCNL e i dispositivi di garanzia che esso contiene



CHE TIPO DI CONOSCENZA HANNO DEI CONTENUTI DEL CCNL?

Form 11

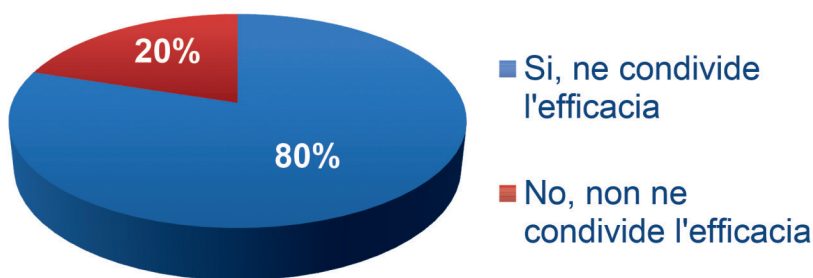
Tra coloro che conoscono il CCNL la conoscenza è diversificata.



LE AGENZIE CHE CONOSCONO IL CCNL CONDIVIDONO L'EFFICACIA DELLE COPERTURE ASSICURATIVE?

Form 11

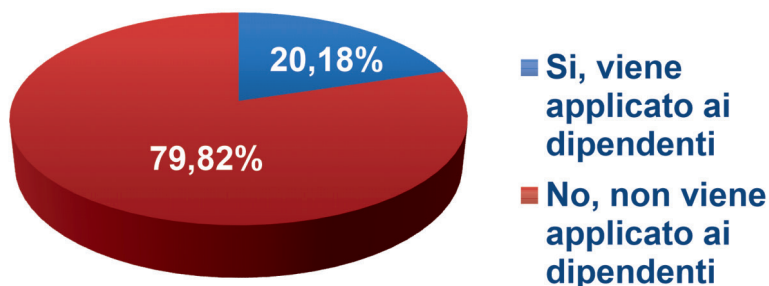
La maggior parte delle agenzie che conoscono il CCNL ne condivide l'efficacia



IL CCNL È APPLICATO AI PROPRI DIPENDENTI?

Form 11

Più di un quinto delle agenzie applica il contratto di lavoro ai dipendenti



QUALI CONTRATTI VENGONO APPLICATI IN ALTERNATIVA?

Form 11

La ricerca ha rilevato le risposte date dai datori di lavoro alla domanda aperta.

- Contratto del commercio
- Contratto part time
- Partita IVA

12 FORM



L'INSERIMENTO DEGLI APPRENDISTI NELLE AGENZIE IMMOBILIARI

L'OPINIONE ESPRESSA DAI TITOLARI DELLE AGENZIE SUGLI APPRENDISTI

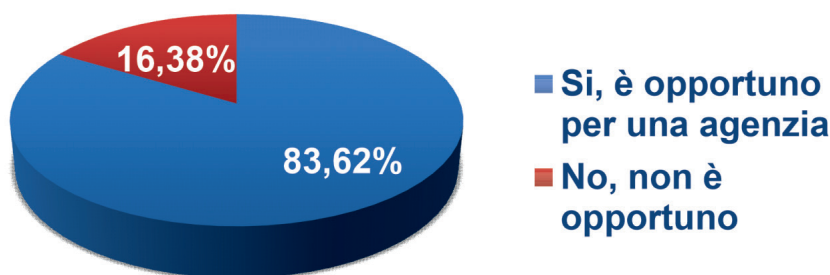
Form 12

- "Strumento utile per evitare abusivi"
- "Assolutamente favorevole"
- "Importante per creare lo staff"
- "Utile per offrire più servizi al cliente"
- "Necessario per capire la professione"
- "Non ci ho mai pensato"

IL PARERE SULLA OPPORTUNITÀ DELLA LORO ASSUNZIONE

Form 12

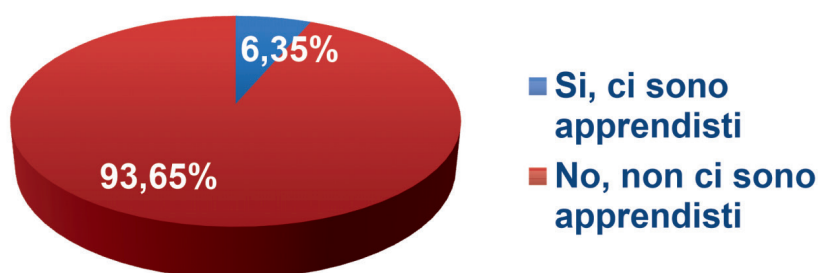
La maggior parte delle risposte sono positive.



LA PRESENZA DI APPRENDISTI TRA GLI OPERATORI DELL'AGENZIA

Form 12

Pochi sono gli apprendisti assunti nelle Agenzie Immobiliari.

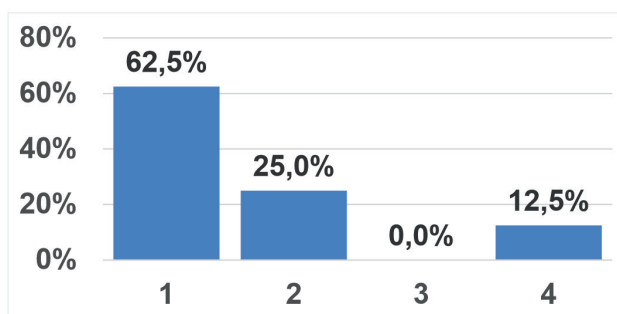


QUANTI APPRENDISTI CI SONO NELLE AGENZIE CHE LI HANNO ASSUNTI

Form 12

Il numero di apprendisti presenti nelle agenzie varia:

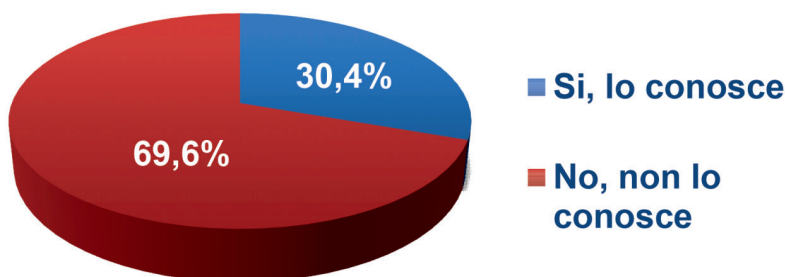
- da un minimo di 1
- ad un massimo di 4



LA CONOSCENZA DELLA CERTIFICAZIONE DEL CONTRATTO DI APPRENDISTATO CON IL PARERE DI CONFORMITÀ DELL'ENTE BILATERALE

Form 12

Poco più di un terzo delle agenzie conosce la certificazione del contratto



13 FORM

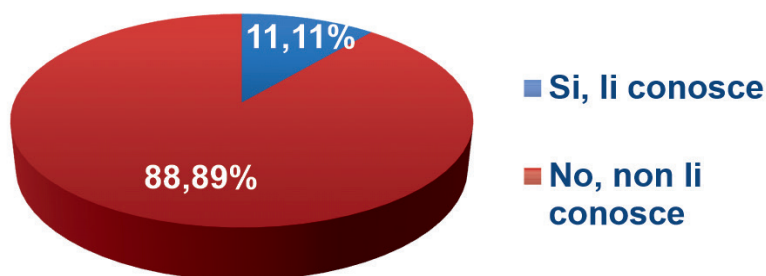


LA FORMAZIONE PROFESSIONALE

LA CONOSCENZA DEI SERVIZI DI FORMAZIONE E AGGIORNAMENTO DELL'EBNAIP

Form 13

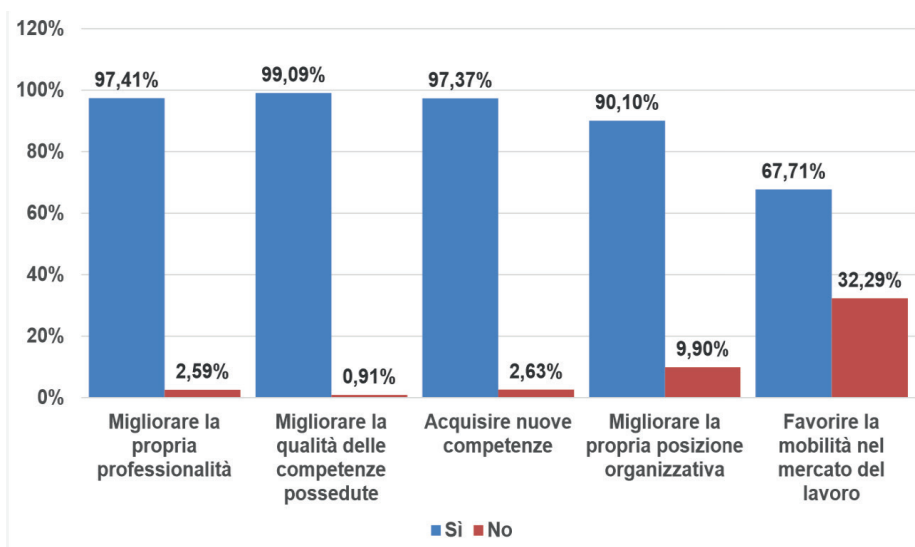
Poche sono le agenzie che conoscono i servizi di formazione e aggiornamento



QUALI ASPETTATIVE HANNO LE AGENZIE NEI CONFRONTI DI UNA ATTIVITÀ DI FORMAZIONE

Form 13

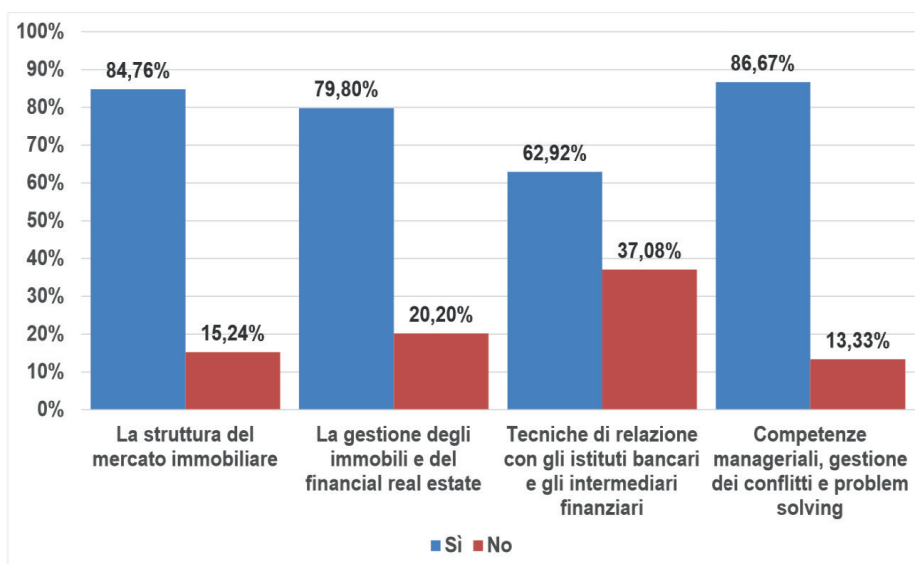
- Migliorare la propria professionalità
- Migliorare la qualità delle competenze possedute
- Acquisire nuove competenze
- Migliorare la propria posizione organizzativa
- Favorire la mobilità nel mercato del lavoro



QUALI AREE TEMATICHE RITENGONO CHE SIA UTILE TRATTARE IN UN PERCORSO FORMATIVO

Form 13

- La struttura del mercato immobiliare
- La gestione degli immobili e del financial real estate
- Tecniche di relazione con gli istituti bancari e gli intermediari finanziari
- Competenze manageriali, gestione dei conflitti e problem solving



LE ALTRE PROPOSTE FATTE DAI TITOLARI DELLE AGENZIE

Form 13

- "Imparare il senso etico"
- "Far fare una drastica cura dimagrante allo Stato"
- "Abolire i brokers e far fare alle banche il loro mestiere"
- "Essere più empatici e realmente disponibili verso il cliente"
- "Maggiore conoscenza della comunicazione"

14 FORM



IL MERCATO IMMOBILIARE DURANTE E DOPO LA PANDEMIA

L'ANDAMENTO DEL MERCATO IMMOBILIARE DURANTE LA PANDEMIA

Form 14

- in controtendenza nel momento di crisi, il numero degli operatori attivi è cresciuto del 6,63%
- è aumentata la percezione del valore degli Agenti Immobiliari e del loro ruolo nel mercato

L'ANDAMENTO DURANTE IL LOCKDOWN

Form 14

- durante il lockdown non si sono potuti perfezionare circa 65mila contratti di locazione
- sono rimasti insoluti circa 20mila atti di compravendita

LA SITUAZIONE ALLA FINE DELLA FASE ACUTA DELLA PANDEMIA

Form 14

- la popolazione di intermediari non è più giovanissima
- l'età media dell'Agente Immobiliare italiano è intorno ai 45-50 anni
- scarseggiano le nuove leve per mancanza di un linguaggio di settore che sia vicino ai più giovani
- crescita modesta sul fronte del franchising: +3,88%
- le agenzie indipendenti crescono notevolmente: +6,98%

IL TREND POST PANDEMIA

Form 14

- aumentano il numero delle compravendite residenziali: +38,7% nel 2021
- aumentano le intenzioni di acquisto casa: 3,3 milioni di famiglie nel 2021
- solo il 16% delle Agenzie Immobiliari ha avviato un percorso di aggiornamento digitale

LE NUOVE TENDENZE

Form 14

- il bisogno di una casa adatta allo smart working e alla DAD
- si cercano case più grandi, in periferia e visitabili online
- le agenzie scoprono strumenti prima scarsamente utilizzati
- emerge una forte esigenza di formazione e aggiornamento

BIBLIOGRAFIA, STUDI, RICERCHE, BANCHE DATI

Form 14

- **Trend nazionali durante la pandemia** (Report sull'immobiliare dei servizi 'Sinergie2020', 11.12.2020, Wikicasa; Le Agenzie verso la riapertura, 27.04.2020, Ilsole24ore; Le misure anti-virus, 10.04.2020, Ilsole24ore; Gli effetti del Covid-19, 30.01.2021, Regold; Il mercato immobiliare post Covid-19, 30.07.2020, Visureitalia).
- **Trend nazionali dopo la pandemia** (Post pandemia, impatto sul mercato immobiliare italiano, 06.02.2020, GeoNetwork; Le previsioni per il post-pandemia, 15.06.2021, Wikicasa; Il mercato immobiliare in ripresa, 14.07.2022, BlogCasa; Real estate mercato, il percorso digitale nelle Agenzie Immobiliari, 28.02.2022, Ilsole24ore).
- **Analisi del mercato e delle agenzie immobiliari nelle banche dati pubbliche** (Prospettive del mercato residenziale, 04.03.2021, FiscoOggi Osservatorio del mercato immobiliare; Il mercato immobiliare è in ripresa, 29.06.2022, Istat; Previsioni per il post-pandemia, 15.06.2021, Agenzia delle Entrate; Mercato immobiliare, previsioni per il post-pandemia, 15.06.2021, Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo e Centro Einaudi).