



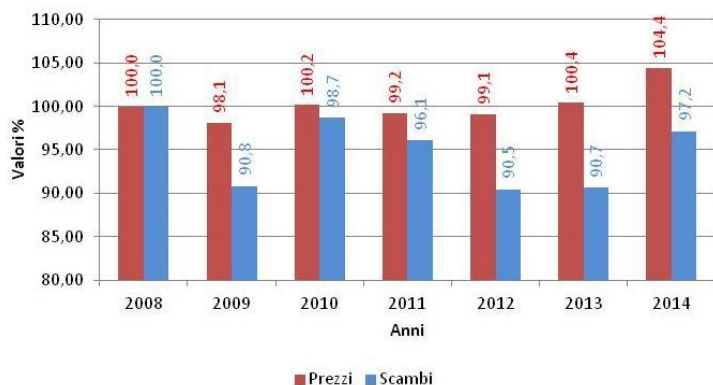
CAMERA di COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO AGRICOLTURA MONZA BRIANZA

Dalla Brianza all'Europa: come nasce e si evolve l'agente immobiliare 3.0

promosso dall'Osservatorio dello sviluppo del Territorio e Immobiliare della Brianza

Mercato della casa in Europa

- In 13 Paesi¹ europei analizzati nel 2014 sono state compravendute oltre 4,1 milioni di case. Dal 2008 il



numero di compravendite ha rallentato la corsa del 2,8% (ma già +7,4% dal 2012), mentre i prezzi sono incrementati in media del 4,4% subendo solo lievi aggiustamenti.

Agli "eccessi" di rialzo o di ribasso degli scambi e dei prezzi delle case non corrispondono variazioni nella dinamica di costruito e della popolazione residente, segnale di cause esogene al meccanismo di domanda e offerta: le determinanti economiche della crescita/decrecita dei mercati

immobiliari residenziali sono gli indicatori del reddito.

- Nei 13 Paesi operano quasi 275 mila agenti immobiliari, in aumento del 62,4% rispetto al dato 2008. Rispetto allo stesso anno, sono in aumento del 49% anche il numero di agenzie immobiliari, pari a 175 mila. In media vi sono 1,6 agenti per ogni agenzia immobiliare.

Paesi	Agenti	Agenzie	Agenti per agenzia
	2014	2014	2014
Austria	5.100	4.127	1,2
Belgio	13.667	11.892	1,1
Danimarca	3.559	1.524	2,3
Finlandia	3.338	1.593	2,1
Francia	60.679	52.258	1,2
Germania	23.780	21.618	1,1
Regno Unito	69.629	17.218	4,0
Irlanda	6.329	2.500	2,5
Italia	43.698	33.412	1,3
Lussemburgo	1.105	782	1,4
Olanda	12.427	9.286	1,3
Spagna	25.000	14.000	1,8
Svezia	5.635	4.945	1,1
Totale '13'	273.947	175.155	1,6

Spiccano Regno Unito e Irlanda che hanno in media agenzie immobiliari più grandi. All'estremo opposto, Belgio, Germania e Svezia.

Nei 13 Paesi considerati nell'analisi il fatturato globale delle agenzie immobiliari è di circa 35 miliardi di Euro. La graduatoria dei Primi 5 Paesi per livelli di fatturato vede in testa saldamente Regno Unito, seguito da Francia e Germania. L'Italia è al 5° posto con poco più di 2 miliardi di Euro.

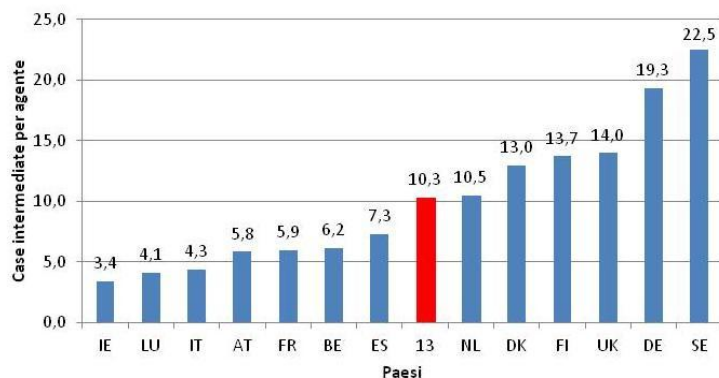
La maggior quota di tale fatturato proviene da attività di compravendita, seguita da quella dell'affitto (insieme, 57%), ma è interessante osservare come il 30% dei ricavi provengano da attività di valutazione e di *advisoring*. Il fatturato delle agenzie immobiliari dipende dal livello di provvigioni: quelle residenziali, in media, sono il

4% del venduto, ma percentuali medie più basse (inferiori o pari al 2%) le pagano gli olandesi e gli irlandesi. All'opposto aliquote uguali o più alte del 5% sono mediamente corrisposte nell'Europa latina (Francia, Italia e Spagna) ed in Svezia.

¹ Austria (AT), Belgio (BE), Germania (DE), Danimarca (DK), Spagna (ES), Finlandia (FI), Francia (FR), Irlanda (IE), Italia (IT), Lussemburgo (LU), Olanda (NL), Svezia (SE), Regno Unito (UK).

Quanto guadagnano gli agenti in Europa?

- Gli agenti intermediano mediamente più case in Svezia, Germania, Regno Unito; di meno in Irlanda, Lussemburgo e Italia. In media, nell'Europa dei 13 ogni agente intermedia 10 case: valori non dissimili si ritrovano in Olanda e Spagna.

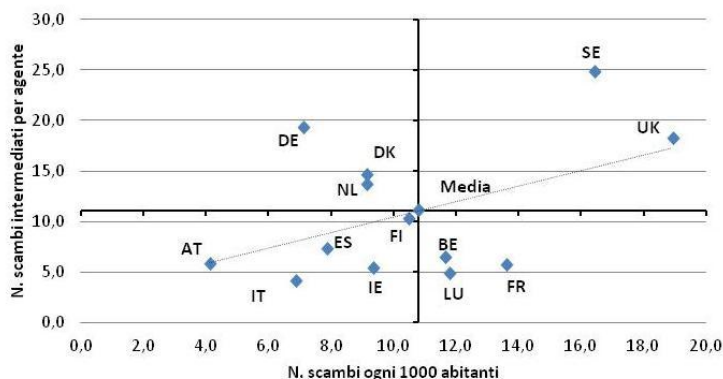


L'Italia, terz'ultima di questa classifica, non è distante da Irlanda, Lussemburgo e Austria.

Per gli agenti è ovviamente preferibile operare in presenza di una elevata mobilità abitativa², ma questo discende da cause esogene al loro modo di operare (politiche del credito e meccanismi speculativi del settore costruzioni).

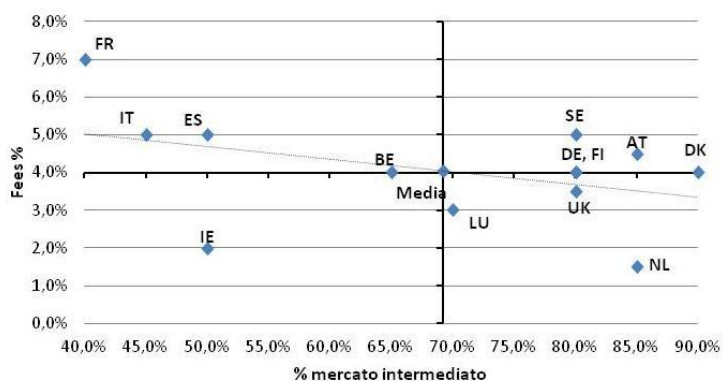
- È possibile classificare i 13

Paesi a seconda del livello di penetrazione sul mercato degli agenti immobiliari:



- quelli che si associano direttamente al livello di mobilità abitativa (Austria, Spagna, Finlandia e Regno Unito);
- quelli dove il livello di penetrazione è inferiore a quanto esprime il mercato (Italia, Irlanda, Belgio, Lussemburgo e Francia);
- quelli più virtuosi, con un tasso di penetrazione delle agenzie proporzionalmente più elevato del mercato (Germania, Olanda, Danimarca e Svezia).

- Il punto di vista dei consumatori può essere tratto considerando la percentuale di penetrazione residenziale degli agenti (espressa dalla percentuale di mercato intermedio) ed il livello di commissioni: ad alte commissioni residenziali corrisponde una percentuale di mercato intermedio non superiore al 50% (come, ad esempio, in Francia); mentre, per bassi livelli di commissioni, con l'unica eccezione dell'Irlanda, la percentuale di intermedio risulta elevata. I Paesi "allineati" alla tendenza lineare, sono in



tal caso, Italia, Spagna, Belgio, Lussemburgo, Regno Unito, Germania, Finlandia ed Olanda. A controbilanciare il peso (in negativo) della Francia, si possono annoverare in tal caso Svezia, Austria e Danimarca che, per la media dei Paesi osservati, presentano un livello di commissioni un po' troppo elevate considerando la quota di mercato intermedio.

² Al crescere del numero di scambi relativizzati alla popolazione residente cresce tendenzialmente la percentuale di intermedio.



CAMERA di COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO AGRICOLTURA MONZA BRIANZA

Tipi di contratto e regolamentazione per guadagnare di più

Paesi	% di intermediato % 2014	Livello commissioni % 2014	Mandato
Austria	85,0%	4,5%	No
Belgio	65,0%	4,0%	Sì
Danimarca	90,0%	4,0%	Sì
Finlandia	80,0%	4,0%	Sì
Francia	40,0%	7,0%	No
Germania	80,0%	4,0%	No
Gran Bretagna	80,0%	3,5%	Sì
Irlanda	50,0%	2,0%	Sì
Italia	45,0%	5,0%	No
Lussemburgo	70,0%	3,0%	Sì
Olanda	85,0%	1,5%	Sì
Spagna	50,0%	5,0%	Sì
Svezia	80,0%	5,0%	Sì
Totale	69,2%	4,0%	9/13=69,2%

- Il contratto di mandato comporta commissioni basse e una penetrazione virtuosa superiore al 65% (ad eccezione della Spagna). Non esiste una relazione tra le caratteristiche monomandatari e il grado di efficienza del sistema dell'intermediazione, rappresentato dal numero di compravendite per agente. Il notariato è presente per lo più nei Paesi con il codice napoleonico: non influenza le "regole" generali per l'accesso e l'esercizio alla professione, né tantomeno il livello di commissioni richiesto³.

Variabili che regolamentano l'accesso alla professione di agente: *regulation of access* (normativa di accesso), *protection of title* (titolo legale), istruzione, licenza, *reserves of activities* (albo), esami obbligatori, corsi obbligatori, esperienza pratica (minimo 0; massimo 8). Variabili che regolamentano l'esercizio della professione di agente: tesserino, assicurazione, garanzia finanziaria (minimo 0, massimo 3).

Regolamentazione: minima 0, massima 11.

Paesi	Accesso	Esercizio	Regolamentazione
Austria	7	2	9
Belgio	7	3	10
Danimar.	8	2	10
Finlandia	6	1	7
Francia	6	3	9
Germania	4	2	6
UK	0	0	0
Irlanda	4	2	6
Italia	8	1	9
Lussem.	5	0	5
Olanda	1	1	2
Spagna	3	0	3
Svezia	7	1	8
Media '13'''	5,1	1,4	6,5

La classificazione dei Paesi – livello rispetto alla media delle variabili indicate

	Volatilità dei prezzi	Potere dell'Associa- zione	Regolamen- tazione di accesso alla professione	Regolamen- tazione di esercizio alla professione	Mobilità abitativa (Scambi/ Stock)	Costi di trasferiment o della abitazione	Crescita reddito famigliare 2004-14
+ alta	LU, AT, DE	UK, NL	AT, BE, SE, DK, IT	BE, FR	LU, SE, UK	DK, UK, SE, IE	UK, IT, IE
In media	IT, FI, SE, FR, DK	ES, LU, DE, IE	DE, IE, LU, FI, FR	FI, IT, NL, SE, AT, DK, DE, IE	NL, IE, DK, BE, FI, FR	NL, DE, AT, FI, LU	NL, ES, DE, FR, AT
+ bassa	BE, NL, ES, UK, IE	FI, SE, AT, IT, FR, BE, DK	UK, NL, ES	UK, LU, ES	AT, IT, ES, DE	ES, IT, FR, BE	DK, BE, LU, FI, SE

³ Il grado di correlazione calcolato nei 13 Paesi tra la "dummy" presenza del notaio ed il livello medio delle commissioni è solamente 0,2.



CAMERA di COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO AGRICOLTURA MONZA BRIANZA

Il futuro dell'agente immobiliare

- certificazione volontaria;
- autoregolamentazione, sia come alternativa sia complementare alla regolamentazione
- formazione seria, organizzata e programmata sui maggiori carichi di lavoro dell'agente immobiliare: diritto ambientale in gestione dei rifiuti, gestione dell'efficienza energetica degli edifici, diritto contrattuale (requisiti anticiclaggio, fiscale e amministrativo), tutela dei consumatori. Ciò può essere implementato, inoltre, in base ai giudizi raccolti da associazioni estere, per estendere le attività di consulenza e assistenza, tipo: valutazione, *advisoring*, ecc.;
- Utilizzo dei portali immobiliari per comunicare trasparenza di mercato (servizi offerti dall'agente, tariffe di altri professionisti, rischi dell'acquisto, opportunità, ecc.).
- Utilizzare le nuove tecnologie ed aprirsi in misura sempre più efficiente al mondo del web.
- Condivisione dell'affare con colleghi: il sistema informatico è lo strumento, ma è il processo che necessita di essere ulteriormente diffuso e dovrà essere commisurato agli usi e consuetudini degli specifici mercati locali;
- Passare da un sistema di mediazione, ad uno di mandato;
- *Esercitare lobby* sul sistema bancario e dei costruttori, non assecondando *rallies* forsennati di prezzi che finiscono per danneggiare consumatori-clienti;
- nonostante una modesta crescita attesa della popolazione residente tra il 2010 ed il nei 13 Paesi analizzati, molti osservatori ritengono che il mercato della casa possa mantenere in futuro un buon *appeal* a livello locale, ma occorre:
 - Inventarsi nuove operazioni di rigenerazione/riqualificazione urbana e divenire promotori di iniziative;
 - affrontare la globalizzazione e cavalcare il trend di nuovi mercati ed opportunità, senza perdere le competenze e la presa sul territorio.

Differenze predominanti "web real estate" Europa – Italia (% di risposte "positive")

	Europa	Italia
Sito per vendere immobili dell'Associazione	56%	60%
Quota compravendite in seguito a pubblicità su web	69%	54%
Modalità prevalente pubblicità web	59%	61%
Sistema MLS / condivisione affari tramite associazione	22%	40%
Fino al 15% vendite tramite condivisione affari con colleghi	63%	60%