



Studio Lascar

**Agenzie immobiliari allo specchio: operatività e organizzazione in tempi di crisi**



Maggio 2010

“**A**genzie immobiliari allo specchio: operatività ed organizzazione in tempi di crisi”: è l’indagine – realizzata in collaborazione con Studio Lascar – illustrata in un convegno in Unione Confcommercio da FIMAA Milano (il Collegio degli agenti d’affari e d’intermediazione). L’incontro ha visto una forte partecipazione di agenti immobiliari. Il convegno è stato aperto dal presidente FIMAA Milano, Lionella Maggi. L’indagine è stata poi presentata da Stefano Lascar (Studio Lascar). A seguire, la tavola rotonda sui temi trattati nell’indagine con gli interventi di: Valerio Angeletti, presidente FIMAA Italia;

Vincenzo Albanese, vicario FIMAA Milano; Marzia Morena, presidente RICS Italia; Giancarlo Bracco, presidente FIABCI Italia, Bruno Vettore, consigliere Assofranchising; Guglielmo Pelliccioli, Daily Re; Riccardo Grassi, associato FIMAA

**Profonda e di lungo periodo per il 60% degli agenti immobiliari. Per il 33% crisi ancora in corso, ma con un mercato che si sta stabilizzando. Compravendite annue per agente passate da 8 a 6**

rotonda Mauro Danielli, vicepresidente FIMAA Milano.

L’indagine condotta dall’Ufficio studi FIMAA Milano e Studio Lascar, permette di rappresentare in modo realistico la situazione degli operatori del settore. La quasi totalità di essi concorda nel ritenere la crisi ancora in corso, seppur con forti differenziazioni. Crisi profonda e di lungo periodo per il

“*Agenzie immobiliari allo specchio*”: l’indagine di FIMAA Milano (presentata in Unione Confcommercio con lo Studio Lascar)

**Mercato immobiliare: la crisi non è finita**

Milano, autore del libro “Marketing strategico ed analisi della concorrenza nell’intermediazione immobiliare”; Carlo Giordano, amministratore delegato Immobiliare.it, Giorgio Formento, presidente del Social Network immobilito.it. Ha moderato la tavola

60% degli agenti. Per il 33% la crisi è ancora in corso, ma con un mercato che si sta stabilizzando. “Le compravendite residenziali – rileva Mauro Danielli – sono diminuite del 30%. Da 850.000 nel 2006 sono scese a 600.000 nel 2009. Il pur positivo incremento del 4,5% registrato nel primo semestre dell’anno non ci deve far dimenticare che per riportarci ai livelli del 2006 l’incremento delle compravendite dovrebbe essere del 40%”. “Mentre le agenzie – prosegue Danielli – sono pressoché raddoppiate passando dalle 23.512 del 2000 alle 41.500 del 2009. Nell’ultimo anno il trend di crescita è in frenata, ma vi è pur sempre un incremento dell’1,9%. E il numero di compravendite annue per singolo agente è passato da 8 a 6 con una evidente contrazione dei ricavi e conseguente



◀ **Mauro Danielli,** vicepresidente FIMAA Milano

▼ **Lionella Maggi,** presidente FIMAA Milano



riduzione degli utili”. Per quanto riguarda la variazione di organico, è significativo il numero di agenzie che ha visto ridursi il ▶