

Immofranchising.net

Risultati del Sondaggio

"Aggregazioni Immobiliari: quale futuro?"

- Gennaio 2011 -



Info:

Gerardo Paterna

mobile > 340 1564949

@ > gerardo@immofranchising.net

web > www.immofranchising.net

> [Facebook](#) <

Nota metodologica

Il sondaggio è stato eseguito con l'ausilio di una piattaforma web dedicata ed ha coinvolto un panel di 160 agenti immobiliari in tutta Italia. Le 10 domande poste erano a risposta singola; in due casi è stata richiesta una specifica a campo libero. Al sondaggio hanno partecipato trasversalmente sia affiliati a franchising network che agenti indipendenti. Il risultato non ha la pretesa di fornire un'indicazione univoca sulle tendenze di mercato, quanto di stimolare l'esplorazione di nuovi scenari aggregativi.

Scopo del Sondaggio

Condividere per capire. Raccogliere opinioni ed idee per creare sinergie di pensiero e realizzare il futuro. E' con questo spirito che Immofranchising.net dialoga senza frastuono ma con continuità col mercato immobiliare ed i suoi protagonisti. Già da tempo, a dispetto del nome, Immofranchising.net non parla più solo di franchising, ma anche di mercato, di aggregazioni possibili, senza appiattimenti ed in modo assolutamente trasversale rispetto ai "contenitori" tradizionali.

In questa occasione l'obiettivo è duplice: da un lato qualificare gli operatori partecipanti all'indagine, percepire il loro livello di apertura, la loro confidenza con la tecnologia, dall'altro farli esporre nel mettere in discussione alcuni dei pilastri dell'aggregazione più tradizionale, comprendere la loro disponibilità ad esplorare un possibile "nuovo".

Certo, non si può ottenere un risultato esaustivo e definitivo con sole 10 domande, ma è possibile iniziare un dialogo che abbia caratteristica di continuità, con l'obiettivo di allargare ulteriormente il panel di partecipanti ed ottenere utili spunti che ci aiutino a muovere i giusti passi in questo delicato e mutevole presente che scorre in un'unica direzione: verso il futuro.

Il risultato in sintesi

L'aggregazione è un valore riconosciuto, da ricercarsi in una formula che rispetti l'identità del singolo, non spersonalizzandolo. Il franchising tradizionale viene messo in discussione, sebbene via sia una certa apertura nel mantenimento del format con alcune sostanziali modifiche su costi di gestione e vincoli contrattuali.

Nell'era di internet, l'alfabetizzazione informatica appare ancora una sfida tutta da disputarsi. Circa il 50% degli intervistati non usa un software gestionale ed ignora il concetto di MLS. Tuttavia circa l'80% degli intervistati usa internet come vetrina di visibilità.

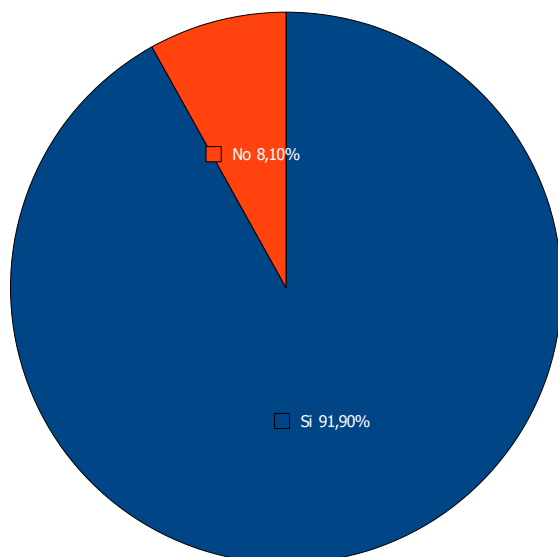
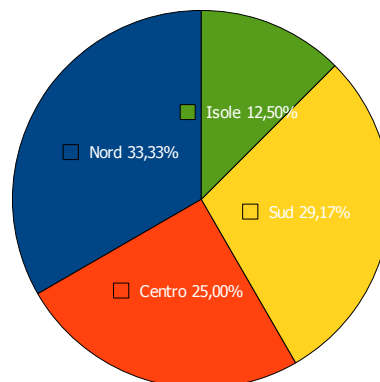
La discordanza dei dati può rivelare una percezione molto limitata della tecnologia e del web, dove il passaggio più facile risiede nell'inserire annunci sui portali internet per ottenere visibilità. Il regime è da web 1.0. Fare marketing attraverso l'interazione col potenziale cliente che si avvicina al "mondo casa", fornendo notizie ed informazioni, realizzare comunicazione sociale per fidelizzare e conquistare consensi e reputazione, sono concetti ancora da interiorizzare. L'evoluzione della categoria è in atto ma al momento con grande lentezza. Curiosità, aggiornamento ed autoistruzione consentirebbero al comparto di compiere quel salto di qualità indispensabile per innovare e far crescere conoscenze e livelli di competitività.

In ultimo, si legge l'apertura verso forme di aggregazione alternative, anche attraverso strumenti e piattaforme tecnologiche, purchè a costi assenti o molto contenuti e che lascino ampia autonomia di gestione.

La propensione ad investire economicamente in tal senso è limitata, probabilmente complice l'assenza di macro visione del mercato ed una limitata conoscenza delle potenzialità insite negli strumenti disponibili.

Geografia campione intervistato

Nord	33,33%
Centro	25,00%
Sud	29,17%
Isole	12,50%

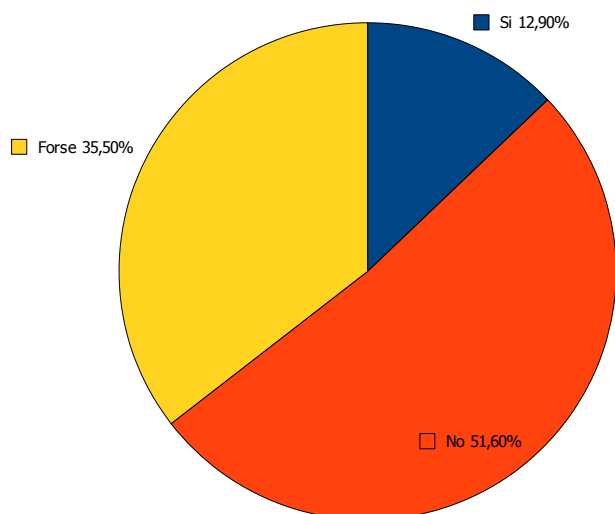
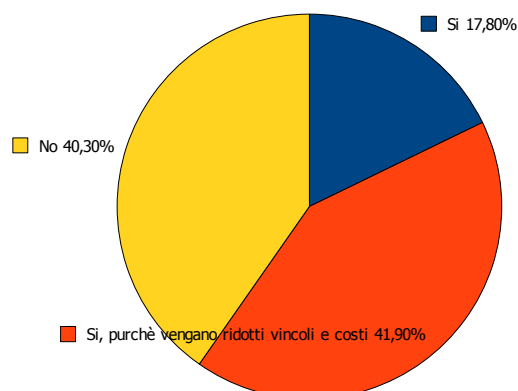


Credi nel valore dell'aggregazione?

Si	91,90%
No	8,10%

Pensi che il franchising possa essere ancora elemento aggregativo?

Si	17,80%
No	40,30%
Si, purchè vengano ridotti vincoli e costi	41,90%

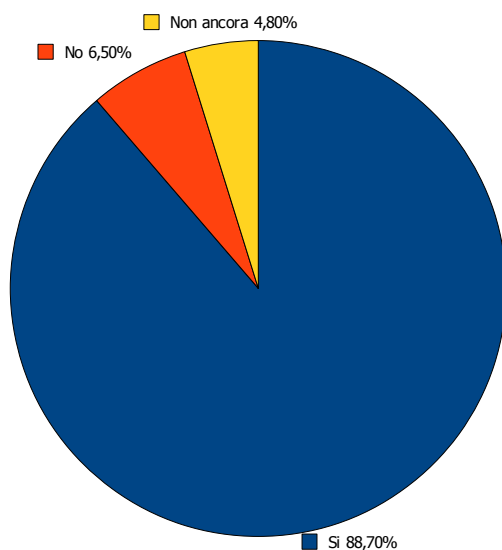
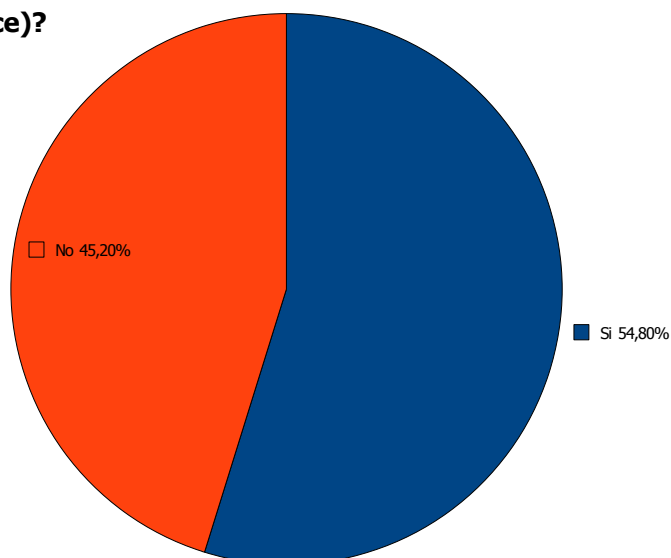


Cambieresti il tuo marchio a favore di uno più noto?

Si	12,90%
No	51,60%
Forse	35,50%

Conosci l'MLS (Multiple Listing Service)?

Si 54,80%
No 45,20%

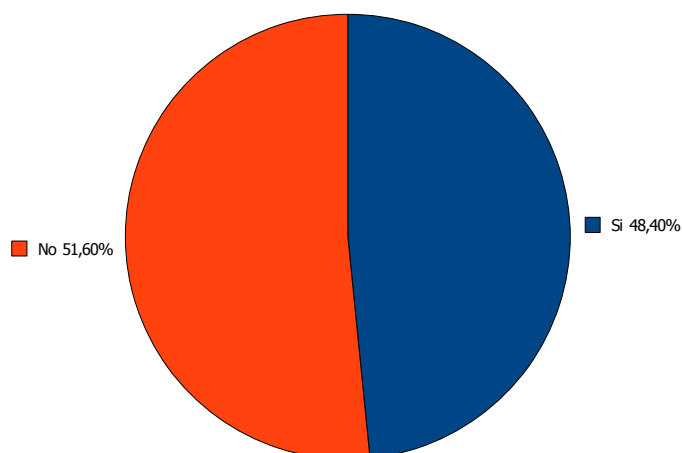


Fai pubblicità su internet? (es. immobiliare.it, casa.it, idealista.it, etc..)

Si 88,70%
No 6,50%
Non ancora 4,80%

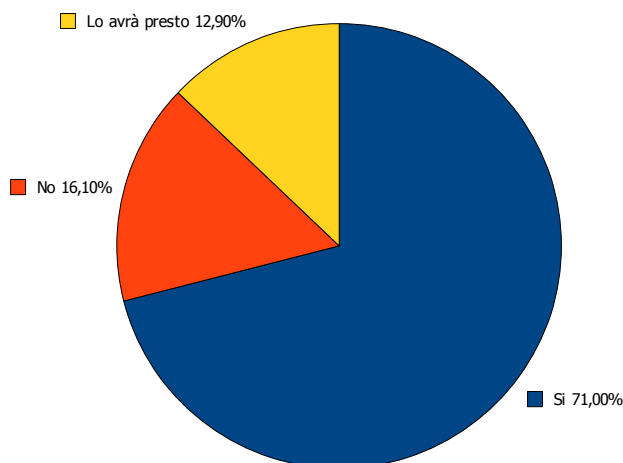
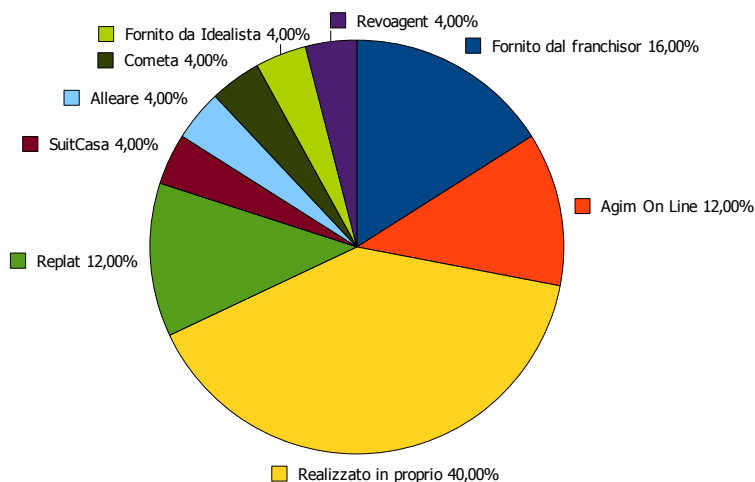
Usi un software gestionale?

Si 48,40%
No 51,60%



Se hai risposto affermativamente specifica quale:

Fornito dal Franchisor	16,0%
Agim On Line	12,0%
Realizzato in proprio	40,0%
Replat	12,0%
SuitCasa	4,0%
Alleare	4,0%
Cometa	4,0%
Fornito da Idealista	4,0%
Revoagent	4,0%

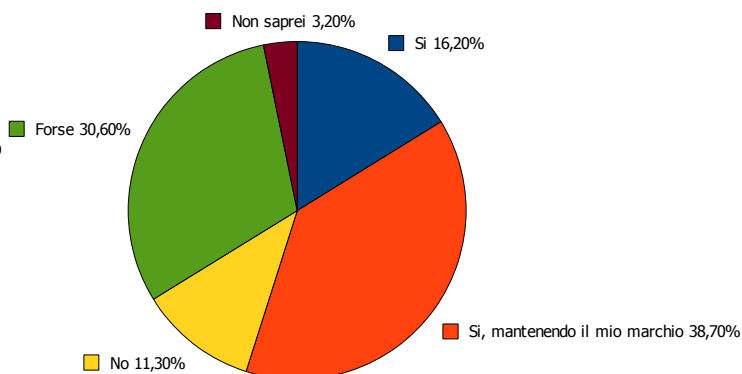


La tua agenzia ha un sito web?

Si	71,00%
No	16,10%
Lo avrà presto	12,90%

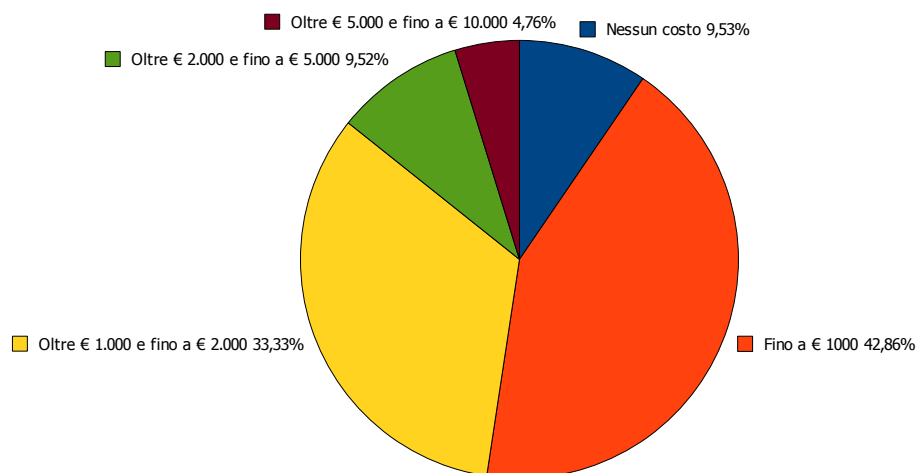
Valuteresti seriamente un'aggregazione basata su una piattaforma tecnologica che ti lasciasse libero di decidere modalità di condivisione e retribuzione della collaborazione?

Si	16,20%
No	11,30%
Si, mantenendo il mio marchio	38,70%
Forse	30,60%
Non saprei	3,20%



**Se hai risposto affermativamente,
qual'è l'investimento economico
annuo che saresti disposto a sostenere?**

Nessun costo	9,53%
Fino a € 1000	42,86%
Oltre € 1.000 e fino a € 2.000	33,33%
Oltre € 2.000 e fino a € 5.000	9,52%
Oltre € 5.000 e fino a € 10.000	4,76%



Info:
Gerardo Paterna
mobile > 340 1564949
@ > gerardo@immofranchising.net
web > www.immofranchising.net
> **Facebook** <