

ALLEGATO 5

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

EVOLUZIONE

STUDIO DI SETTORE TG39U

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

L'evoluzione dello Studio di Settore ha il fine di cogliere i cambiamenti strutturali, le modifiche dei modelli organizzativi, le variazioni di mercato all'interno del settore economico.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per l'evoluzione dello studio di settore SG39U.

Oggetto dello studio è l'attività economica rispondente al codice ATECOFIN 2004:

- 70.31.0 – Agenzie di mediazione immobiliare.

La finalità perseguita è di determinare un "ricavo potenziale" tenendo conto non solo di variabili contabili, ma anche di variabili strutturali in grado di determinare il risultato di un'impresa.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vanno individuate le relazioni tra le variabili contabili e le variabili strutturali, per analizzare i possibili processi produttivi e i diversi modelli organizzativi impiegati nell'espletamento dell'attività.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando i modelli per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione dello Studio di Settore per il periodo d'imposta 2002, completati con ulteriori informazioni contenute nel questionario ESG39 inviato ai contribuenti per l'evoluzione dello studio in oggetto.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 21.132.

Il numero dei soggetti i cui modelli sono stati completati con le informazioni contenute nei relativi questionari è stato pari a 17.421.

Sui modelli sono state condotte analisi statistiche per rilevare la completezza, la correttezza e la coerenza delle informazioni in essi contenute.

Tali analisi hanno comportato, ai fini della definizione dello studio, lo scarto di 1.499 posizioni.

I principali motivi di scarto sono stati:

- ricavi dichiarati maggiori di 5.164.569 euro;
- quadro F del modello (elementi contabili) non compilato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di espletamento dell'attività (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D del questionario);
- errata compilazione delle percentuali relative alla localizzazione immobili/cessioni di azienda (quadro D del questionario);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili contenuti nel modello.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è risultato pari a 15.922.

IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

Per segmentare le imprese oggetto dell'analisi in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, si è ritenuta appropriata una strategia di analisi che combina due tecniche statistiche:

- una tecnica basata su un approccio di tipo multivariato, che si è configurata come un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie come un'*Analisi in Componenti Principali*¹;
- un procedimento di *Cluster Analysis*².

¹ L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie di una matrice di dati quantitativi in un numero inferiore di nuove variabili dette componenti principali tra loro ortogonali (indipendenti, incorrelate) che spieghino il massimo possibile della varianza totale delle variabili originarie, per rendere minima la perdita di informazione; le componenti principali (fattori) sono ottenute come combinazione lineare delle variabili originarie.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta delle tecniche di clustering. In effetti, tanto maggiore è il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, tanto più complessa e meno precisa risulta l'operazione di clustering.

Per limitare l'impatto di tale problematica, la classificazione dei contribuenti è stata effettuata a partire dai risultati dell'analisi fattoriale, basandosi quindi su un numero ridotto di variabili (i fattori) che consentono, comunque, di mantenere il massimo delle informazioni originarie.

In un procedimento di clustering di tipo multidimensionale, quale quello adottato, l'omogeneità dei gruppi deve essere interpretata, non tanto in rapporto alle caratteristiche delle singole variabili, quanto in funzione delle principali interrelazioni esistenti tra le variabili esaminate che contraddistinguono il gruppo stesso e che concorrono a definirne il profilo.

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare le imprese in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di espletamento dell'attività, etc.; tale caratterizzazione è possibile solo utilizzando le informazioni relative alle strutture operative, al mercato di riferimento e a tutti quegli elementi specifici che caratterizzano le diverse realtà economiche e produttive di una impresa.

I fattori risultanti dall'Analisi in Componenti Principali vengono analizzati in termini di significatività sia economica sia statistica, al fine di individuare quelli che colgono i diversi aspetti strutturali dell'attività oggetto dello studio.

La Cluster Analysis ha consentito di identificare quindici gruppi omogenei di imprese.

DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

I fattori che caratterizzano maggiormente il settore delle agenzie di mediazione immobiliare sono:

- la tipologia di attività svolta;
- il comparto di specializzazione;
- la dimensione;
- la modalità organizzativa;
- la tipologia di clientela;
- il valore degli immobili.

La **tipologia di attività svolta** consente di distinguere i soggetti dello studio tra:

- imprese di intermediazione per la compravendita (cluster 1, 2, 6, 7, 9, 13 e 15);
- imprese di intermediazione per la compravendita e locazione (cluster 4);
- imprese operanti su mandato per la compravendita (cluster 12);
- imprese di intermediazione e operanti anche su mandato per la compravendita (cluster 5);
- imprese di intermediazione per la locazione (cluster 10 e 11);
- imprese di intermediazione per la cessione di aziende (cluster 14);
- imprese di consulenza immobiliare (cluster 3 e 8).

Il **comparto di specializzazione** permette di dividere fra:

- imprese che si occupano di mediazione immobiliare in comparti diversi (cluster 1);
- imprese con specializzazione dell'attività di mediazione nettamente prevalente in un solo ambito, in particolare:
 - compravendita di immobili residenziali (cluster 2, 5, 7, 12);

² La Cluster Analysis è una tecnica statistica che, in base ai fattori dell'analisi in componenti principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo le imprese che appartengono allo stesso gruppo omogeneo presentano caratteristiche strutturali simili.

- compravendita e locazione di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi (cluster 4);
- locazione di immobili residenziali (cluster 10);
- locazione di immobili turistici (cluster 11).

La **dimensione** aziendale, intesa principalmente in termini di addetti e trattative concluse, consente di suddividere le agenzie di mediazione per la compravendita di immobili residenziali in:

- imprese di piccole dimensioni (cluster 2);
- imprese di grandi dimensioni (cluster 7).

La **modalità organizzativa** ha rilevanza nell'individuazione delle agenzie in franchising (cluster 9).

La **tipologia di clientela** permette di individuare ulteriori modelli di business:

- agenzie operanti prevalentemente con imprese di costruzione (cluster 6);
- agenzie operanti in collaborazione con altre agenzie immobiliari (cluster 13).

La clientela consente, inoltre, di suddividere le imprese di consulenza immobiliare tra quelle che operano quasi esclusivamente con altre agenzie immobiliari (cluster 8) e quelle che presentano una clientela mista (cluster 3).

Il **valore degli immobili** trattati rende possibile l'identificazione delle agenzie di mediazione per la compravendita che trattano in prevalenza immobili di valore più elevato (cluster 15).

Nelle successive descrizioni dei cluster emersi dall'analisi, salvo segnalazione contraria, l'indicazione di valori numerici riguarda valori medi.

Di seguito vengono riportate le descrizioni di ciascuno dei gruppi omogenei (cluster).

CLUSTER 1 – AGENZIE DI MEDIAZIONE PER LA COMPRAVENDITA E LOCAZIONE OPERANTI IN COMPARTI DIVERSI

NUMEROSITÀ: 1.918

I soggetti appartenenti al cluster sono agenzie che svolgono prevalentemente attività di intermediazione per la compravendita e la locazione di immobili sia residenziali (rispettivamente 39% dei ricavi e 12%), sia ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi (17% e 8%). Le trattative concluse nell'anno, per la compravendita e la locazione, sono 15 nel comparto residenziale e 5 in quello industriale/commerciale/di servizi.

Le imprese in questione sono sia ditte individuali (55% dei casi), sia società (30% di persone e 15% di capitali) ed operano su una superficie di 49 mq con l'impiego di 1 o 2 addetti.

La clientela è costituita principalmente da privati (39% dei ricavi) e da esercenti arti e professioni ed imprese private (33%); gli immobili oggetto di mediazione sono localizzati soprattutto in ambito comunale (64% dei ricavi) e secondariamente provinciale (il 55% dei soggetti per il 39% dei ricavi).

CLUSTER 2 – AGENZIE DI PICCOLE DIMENSIONI SPECIALIZZATE NELLA MEDIAZIONE PER LA COMPRAVENDITA DI IMMOBILI RESIDENZIALI

NUMEROSITÀ: 5.371

I soggetti appartenenti al cluster sono specializzati nell'intermediazione per la compravendita di immobili residenziali (75% dei ricavi); l'11% dei ricavi proviene dall'intermediazione per la locazione. Le trattative concluse nell'anno sono 14, di cui 10 relative alla compravendita e 4 alla locazione.

Si tratta di imprese di piccole dimensioni organizzate in prevalenza sotto forma di ditte individuali (61% dei casi). La superficie destinata allo svolgimento dell'attività è di 37 mq ed è presente un addetto.

Coerentemente con la specializzazione, i clienti sono principalmente privati (75% dei ricavi). Gli immobili oggetto di mediazione sono localizzati in prevalenza nell'ambito del comune (67% dei ricavi) e secondariamente della provincia (il 48% dei soggetti per il 43% dei ricavi).

CLUSTER 3 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA CONSULENZA IMMOBILIARE

NUMEROSITÀ: 391

Le imprese appartenenti al cluster sono specializzate nella consulenza immobiliare (stime, valutazioni, ecc.) dalla quale proviene il 71% dei ricavi. Il 51% dei soggetti del cluster effettua anche attività di intermediazione per la compravendita di immobili residenziali (28% dei ricavi) con un numero di trattative concluse nell'anno pari a 7.

Le imprese sono organizzate in prevalenza come ditte individuali (65% dei casi) ed è presente un solo addetto. I locali destinati all'esercizio dell'attività misurano 32 mq.

La clientela è mista e si compone principalmente di esercenti arti e professioni e imprese private (33% dei ricavi), privati (30%), imprese di costruzione (il 37% dei soggetti per il 43% dei ricavi) ed amministrazioni, enti pubblici e privati (il 13% per il 41%).

CLUSTER 4 – AGENZIE DI MEDIAZIONE PER LA COMPRAVENDITA E LOCAZIONE DI IMMOBILI AD USO INDUSTRIALE, ARTIGIANALE, COMMERCIALE E DI SERVIZI

NUMEROSITÀ: 846

Le imprese appartenenti al cluster si caratterizzano per la specializzazione prevalente dell'attività nell'intermediazione per la compravendita e la locazione di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi (rispettivamente il 51% e il 28% dei ricavi). Le trattative concluse nell'anno, per tali tipologie di immobili, sono 9 (4 relative alla compravendita e 5 alla locazione).

Conformemente alla specializzazione, la tipologia di clientela prevalente è rappresentata da esercenti arti e professioni e imprese private (53% dei ricavi); la localizzazione degli immobili oggetto di mediazione è, in primo luogo, nel comune (54% dei ricavi) ed, in secondo luogo, nella provincia (il 52% dei soggetti per il 52% dei ricavi).

Le imprese sono sia ditte individuali (55% dei casi), sia società (27% di persone e 18% di capitali) ed occupano 1 o 2 addetti; gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività sono di 41 mq.

CLUSTER 5 – AGENZIE DI MEDIAZIONE PER LA COMPRAVENDITA DI IMMOBILI RESIDENZIALI OPERANTI ANCHE SU MANDATO

NUMEROSITÀ: 488

Le imprese appartenenti a questo cluster sono specializzate nella compravendita di immobili residenziali ed effettuano sia attività di intermediazione (33% dei ricavi), sia operazioni su mandato (32%). Il numero di trattative concluse nell'anno è pari complessivamente a 14. Una parte dei ricavi proviene dall'intermediazione per la locazione di immobili residenziali (9%).

Le imprese sono ripartite abbastanza equamente tra ditte individuali (53% dei casi) e società (30% di persone e 17% di capitali); nell'attività sono coinvolti 1 o 2 addetti e gli spazi disponibili misurano 48 mq.

La clientela è composta in prevalenza da privati (61% dei ricavi) e in misura minore da imprese di costruzione (15%) ed esercenti arti e professioni e imprese private (13%). La localizzazione degli immobili trattati è principalmente nell'ambito del comune (59% dei ricavi) e secondariamente della provincia (il 60% dei soggetti per il 41% dei ricavi).

CLUSTER 6 – AGENZIE DI PICCOLE DIMENSIONI OPERANTI PREVALENTEMENTE CON IMPRESE DI COSTRUZIONE

NUMEROSITÀ: 1.488

I soggetti facenti parte del cluster sono agenzie che svolgono prevalentemente attività di intermediazione per la compravendita di immobili residenziali (78% dei ricavi) con una clientela di riferimento composta in maggioranza da imprese di costruzione (61% dei ricavi) e in misura contenuta da privati (26%). Il numero di trattative concluse nell'anno, con riferimento alla compravendita di immobili residenziali, è pari a 16.

La localizzazione degli immobili oggetto di mediazione è in prevalenza nell'ambito del comune (54% dei ricavi) e in secondo luogo della provincia (il 60% dei soggetti per il 53% dei ricavi).

Dal punto di vista della forma giuridica, si tratta sia di ditte individuali (53% dei casi), sia di società (31% di persone e 16% di capitali) e sono presenti 1 o 2 addetti. Le superfici dedicate allo svolgimento dell'attività misurano 49 mq.

CLUSTER 7 – AGENZIE DI GRANDI DIMENSIONI OPERANTI PREVALENTEMENTE NELLA COMPRAVENDITA DI IMMOBILI RESIDENZIALI

NUMEROSITÀ: 192

Il cluster in questione è formato da agenzie che effettuano principalmente intermediazione per la compravendita di immobili residenziali (71% dei ricavi). Considerando anche l'attività su mandato, che è condotta dal 22% dei

soggetti per il 27% dei ricavi, le trattative concluse nell'anno risultano pari a 85, di cui il 6% si riferisce ad immobili con valore superiore a 300.000 euro. Oltre la metà dei soggetti del cluster offre consulenza e/o intermediazione per mutui e finanziamenti (6% dei ricavi).

Si tratta quasi esclusivamente di società (68% di capitali e 23% di persone) dotate di strutture di grandi dimensioni: gli addetti occupati sono 6 o 7, di cui 2 o 3 dipendenti, tra i quali si trovano 1 o 2 responsabili di filiale/agenzia, 2 o 3 addetti alle vendite e/o accompagnatori alle visite immobiliari e 1 o 2 addetti amministrativi e alla segreteria. I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono di 200 mq e nel 70% dei casi le imprese dispongono di due o più unità locali.

La clientela è composta, in primo luogo, da privati (56% dei ricavi) e, in secondo luogo, da imprese di costruzione (23%); seguono esercenti arti e professioni e imprese private (13%). L'ambito di localizzazione degli immobili trattati è comunale (48% dei ricavi), provinciale (28%) e regionale (il 39% dei soggetti per il 33% dei ricavi).

Conformemente alla dimensione, le spese per provvigioni e/o compensi corrisposti a terzi (altre agenzie, ecc.), le spese per inserzioni relative agli annunci immobiliari e le spese per pubblicità, propaganda e rappresentanza sono rilevanti e superiori alla media di settore.

CLUSTER 8 – IMPRESE SPECIALIZZATE NELLA CONSULENZA IMMOBILIARE OPERANTI PREVALENTEMENTE CON ALTRE AGENZIE IMMOBILIARI

NUMEROSITÀ: 89

I soggetti di questo cluster si caratterizzano sia per la specializzazione in consulenza immobiliare (stime, valutazioni, ecc.), dalla quale proviene il 95% dei ricavi, sia per la tipologia di clientela composta da altre agenzie immobiliari (96% dei ricavi).

Le imprese sono quasi esclusivamente ditte individuali (88% dei casi) nelle quali opera il solo titolare. I locali destinati allo svolgimento dell'attività sono di dimensioni limitate (19 mq).

CLUSTER 9 – AGENZIE IN FRANCHISING

NUMEROSITÀ: 2.227

I soggetti del presente cluster si caratterizzano per la modalità organizzativa in franchising.

Per quanto concerne la tipologia di attività, le agenzie effettuano prevalentemente intermediazione per la compravendita di immobili residenziali (82% dei ricavi) concludendo nell'anno 19 trattative; frequentemente si aggiunge l'intermediazione per la locazione di immobili residenziali (7% dei ricavi).

Dal punto di vista della forma giuridica, si tratta in prevalenza di società (52% di persone e 33% di capitali) in cui operano 2 addetti; i locali dedicati allo svolgimento dell'attività sono di 55 mq.

La clientela è rappresentata sostanzialmente da privati (81% dei ricavi) e la localizzazione prevalente degli immobili coincide con il comune (62% dei ricavi) e con la circoscrizione/municipio (il 24% dei soggetti per il 92% dei ricavi).

In linea con la modalità organizzativa sono presenti spese per royalties a quote fisse e/o quote variabili e nel 22% dei casi spese per diritti d'entrata.

CLUSTER 10 – AGENZIE SPECIALIZZATE NELLA MEDIAZIONE PER LA LOCAZIONE DI IMMOBILI RESIDENZIALI

NUMEROSITÀ: 697

Il presente cluster è formato dalle agenzie specializzate nell'intermediazione per la locazione di immobili residenziali (70% dei ricavi); le trattative concluse nell'anno sono 22, la maggioranza delle quali prevede un canone mensile compreso tra 300 e 600 euro. All'attività prevalente si aggiunge l'intermediazione per la compravendita di immobili residenziali dalla quale deriva il 21% dei ricavi.

Le imprese in questione sono in prevalenza ditte individuali (65% dei casi); gli spazi dedicati allo svolgimento dell'attività sono pari a 36 mq e sono presenti 1 o 2 addetti.

Coerentemente all'attività svolta, la clientela è composta principalmente da privati (80% dei ricavi).

CLUSTER 11 – AGENZIE SPECIALIZZATE NELLA MEDIAZIONE PER LA LOCAZIONE DI IMMOBILI PER FINALITÀ TURISTICHE

NUMEROSITÀ: 549

I soggetti appartenenti al cluster effettuano prevalentemente intermediazione per la locazione di immobili per finalità turistiche (62% dei ricavi) e/o locazione su mandato sempre in ambito turistico (il 24% dei soggetti per il 68% dei ricavi) per un numero complessivo di trattative concluse nell'anno pari a circa 150. Il 56% dei soggetti svolge intermediazione per la compravendita di immobili residenziali dalla quale deriva il 24% dei ricavi.

Si tratta in prevalenza di ditte individuali (64% dei casi) e, in misura minore, di società (28% di persone e 8% di capitali); nell'attività sono impiegati 1 o 2 addetti e sono presenti locali dedicati di 39 mq.

Conformemente all'attività svolta, la maggior parte delle agenzie è ubicata in prossimità di mare/spiaggia (74% dei casi) ed è aperta anche la domenica (61% dei casi).

Per quanto concerne la clientela, le agenzie operano prevalentemente con privati (82% dei ricavi) e in misura più contenuta con agenzie di viaggi/tour operator (il 14% dei soggetti per il 33% dei ricavi); il 30% dei soggetti realizza il 29% dei ricavi con clientela estera.

CLUSTER 12 – AGENZIE OPERANTI PREVALENTEMENTE SU MANDATO PER LA COMPRAVENDITA DI IMMOBILI RESIDENZIALI

NUMEROSITÀ: 287

I soggetti di questo cluster sono agenzie che effettuano prevalentemente compravendita di immobili residenziali su mandato (74% dei ricavi) concludendo un numero di trattative annue pari a 18 (compresa l'attività di intermediazione condotta dal 32% dei soggetti per il 16% dei ricavi).

Per quanto concerne la forma giuridica, le imprese sono equamente ripartite tra società (25% di persone e 25% di capitali) in cui sono coinvolti 2 addetti e ditte individuali (50% dei casi) in cui opera il solo titolare. I locali destinati allo svolgimento dell'attività misurano 45 mq.

La clientela si compone maggiormente di privati (53% dei ricavi) ed imprese di costruzione (il 45% dei soggetti per il 52% dei ricavi). La localizzazione degli immobili trattati è in prevalenza nell'ambito del comune (60% dei ricavi) e in misura minore nella provincia (il 48% dei soggetti per il 45% dei ricavi).

CLUSTER 13 – AGENZIE OPERANTI PREVALENTEMENTE IN COLLABORAZIONE CON ALTRE AGENZIE IMMOBILIARI

NUMEROSITÀ: 778

Le imprese appartenenti al cluster si contraddistinguono per l'attività svolta prevalentemente in collaborazione con altre agenzie immobiliari (81% dei ricavi).

Per quanto concerne la tipologia di attività, le agenzie effettuano principalmente intermediazione per la compravendita di immobili residenziali (64% dei ricavi); le trattative concluse nell'anno relativamente alla compravendita sono 9. Gli immobili trattati sono localizzati nell'ambito del comune (54% dei ricavi) e secondariamente della provincia (il 44% dei soggetti per il 64% dei ricavi).

Dal punto di vista della forma giuridica, le imprese sono quasi esclusivamente ditte individuali (89% dei casi) in cui opera il solo titolare; i locali destinati allo svolgimento dell'attività, presenti nel 64% dei casi, sono contenuti e misurano 24 mq.

CLUSTER 14 – AGENZIE SPECIALIZZATE NELLA MEDIAZIONE PER LA CESSIONE DI AZIENDE

NUMEROSITÀ: 149

Il cluster in questione si caratterizza per la presenza di imprese specializzate nell'intermediazione per la cessione di aziende (74% dei ricavi); il numero di trattative concluse nell'anno è pari a 8.

Coerentemente alla specializzazione dell'attività, la tipologia di clientela prevalente è rappresentata da esercenti arti e professioni e imprese private (63% dei ricavi). La localizzazione delle aziende oggetto di mediazione è principalmente nell'ambito del comune (59% dei ricavi) e in parte della provincia (il 52% dei soggetti per il 43% dei ricavi).

Per quanto concerne la forma giuridica, si tratta in prevalenza di ditte individuali (56% dei casi) in cui opera il solo titolare e in misura minore di società (24% di persone e 20% di capitali) in cui sono occupati 2 addetti; i locali destinati allo svolgimento dell'attività sono di 56 mq.

CLUSTER 15 – AGENZIE SPECIALIZZATE NELLA MEDIAZIONE PER LA COMPRAVENDITA DI IMMOBILI RESIDENZIALI DI VALORE PIÙ ELEVATO

NUMEROSITÀ: 269

Le imprese appartenenti al cluster sono agenzie che si occupano principalmente di intermediazione per la compravendita di immobili residenziali (75% dei ricavi), in particolare di quelli di valore più elevato: l'83% delle trattative concluse nell'anno riguarda, infatti, immobili di valore superiore ai 300.000 euro. Le trattative concluse nell'anno, con riferimento alla compravendita di immobili residenziali, sono pari a 10.

All'attività prevalente si aggiunge, nel 60% dei casi, l'intermediazione per la locazione di immobili residenziali (17% dei ricavi).

Per quanto riguarda la forma giuridica, le imprese si ripartiscono quasi equamente tra ditte individuali (53% dei casi), in cui opera il solo titolare, e società (28% di capitali e 19% di persone) in cui sono presenti 3 addetti. I locali dedicati allo svolgimento dell'attività sono di 48 mq.

La clientela è composta soprattutto da privati (45% dei ricavi) e da esercenti arti e professioni e imprese private (23%). La localizzazione prevalente degli immobili trattati è nell'ambito del comune (67% dei ricavi).

Le spese per provvigioni e/o compensi corrisposti a terzi (altre agenzie, ecc.) e le spese per inserzioni relative agli annunci immobiliari sono superiori alla media di settore.

DEFINIZIONE DELLA FUNZIONE DI RICAVO

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare, per ciascun gruppo omogeneo, la funzione matematica che meglio si adatta all'andamento dei ricavi delle imprese appartenenti al gruppo in esame. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Multipla³.

La stima della "funzione di ricavo" è stata effettuata individuando la relazione tra il ricavo (variabile dipendente) e alcuni dati contabili e strutturali delle imprese (variabili indipendenti).

E' opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione si è proceduto ad effettuare un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di "normalità economica" nell'esercizio dell'attività e per scartare le imprese anomale; ciò si è reso necessario al fine di evitare possibili distorsioni nella determinazione della "funzione di ricavo".

In particolare sono state escluse le imprese che presentano:

- (costo del venduto⁴ + costo per la produzione di servizi) dichiarato negativo;
- costi e spese dichiarati nel quadro F del modello superiori ai ricavi dichiarati.

Successivamente sono stati utilizzati degli indicatori economico-contabili specifici dell'attività in esame:

- **valore aggiunto per addetto** = (ricavi - costo del venduto - costo per la produzione di servizi - spese per acquisti di servizi)/(numero addetti⁵*1.000);

³ La Regressione Multipla è una tecnica statistica che permette di interpolare i dati con un modello statistico-matematico che descrive l'andamento della variabile dipendente in funzione di una serie di variabili indipendenti relativamente alla loro significatività statistica.

⁴ Costo del venduto = Esistenze iniziali + acquisti di merci e materie prime – rimanenze finali.

⁵ Le frequenze relative ai dipendenti sono state normalizzate all'anno in base alle giornate retribuite.

Le frequenze relative ai non dipendenti (ad eccezione dei collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa e degli amministratori non soci) sono state normalizzate all'anno in base alle percentuali di lavoro prestato.

- **provvigione media per trattativa conclusa** = (ricavi da attività di intermediazione e/o mandato⁶)/(numero totale di trattative concluse⁷).

Per ogni gruppo omogeneo, distintamente per forma giuridica e sulla base del personale dipendente per il **“valore aggiunto per addetto”** e sulla base della localizzazione territoriale per la **“provvigione media per trattativa conclusa”**, è stata calcolata la distribuzione ventile di ciascuno degli indicatori precedentemente definiti.

Successivamente, sono state selezionate le imprese che presentavano valori degli indicatori contemporaneamente all'interno di un determinato intervallo, per costituire il campione di riferimento.

Per il **valore aggiunto per addetto** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 3, 5, 9, 10, 11;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 4, 6, 7, 12, 13;
- dal 4° ventile, per il cluster 8;
- dal 3° ventile, per i cluster 14, 15.

Per la **provvigione media per trattativa conclusa** sono stati scelti i seguenti intervalli:

- dal 4° al 19° ventile, per i cluster 1, 2, 5, 6, 7;
- fino al 19° ventile, per il cluster 3;
- dal 2° al 19° ventile, per i cluster 4, 10;
- dal 3° al 19° ventile, per i cluster 9, 11, 12;
- dal 5° al 19° ventile, per i cluster 13, 15;
- dal 1° al 19° ventile, per il cluster 14;
- non sono stati effettuati tagli per il cluster 8.

Così definito il campione di imprese di riferimento, si è proceduto alla definizione della “funzione di ricavo” per ciascun gruppo omogeneo.

Per la determinazione della “funzione di ricavo” sono state utilizzate sia variabili contabili (quadro F del modello) sia variabili strutturali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo stepwise. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della “funzione di ricavo” si è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di variabilità legata a fattori dimensionali (eteroschedasticità).

Numero addetti = 1 + numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoratori a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi;

numero addetti = Numero dirigenti + numero quadri + numero impiegati + numero operai generici + numero operai specializzati + numero dipendenti a tempo parziale + numero apprendisti + numero assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoratori a domicilio + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa + numero associati in partecipazione diversi + numero soci con occupazione prevalente nell'impresa + numero soci diversi + numero amministratori non soci.

⁶ Ricavi da attività di intermediazione e/o mandato = (Intermediazione per compravendita di immobili residenziali + Mandati per compravendita di immobili residenziali + Intermediazione per locazione di immobili residenziali + Intermediazione per locazione di immobili per finalità turistiche + Mandati per locazione di immobili per finalità turistiche + Intermediazione per compravendita di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi + Mandati per compravendita di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi + Intermediazione per locazione di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi + Intermediazione per cessione di aziende) * ricavi / 100.

⁷ Il numero totale di trattative concluse è la somma delle trattative concluse per tutte le attività di intermediazione e/o mandato.

Affinché il modello di regressione non risentisse degli effetti derivanti da soggetti anomali (outliers), sono stati esclusi tutti coloro che presentavano un valore dei residui (R di Student) al di fuori dell'intervallo compreso tra i valori -2,5 e +2,5.

Nella definizione della “funzione di ricavo” si è tenuto conto anche delle possibili differenze di risultati economici legate alla localizzazione degli immobili (o aziende) oggetto di compravendita/locazione (o cessione). A tale scopo si sono utilizzati i risultati di uno studio relativo alla “territorialità generale a livello comunale, provinciale e regionale”⁸, che ha avuto come obiettivo la suddivisione del territorio nazionale in aree omogenee in rapporto al:

- grado di benessere;
- livello di qualificazione professionale;
- struttura economica.

Nella definizione della funzione di ricavo le aree territoriali sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy ed è stata analizzata la loro interazione con la variabile “Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi)”⁹. Tali variabili hanno prodotto, ove le differenze territoriali non fossero state colte completamente nella Cluster Analysis, valori correttivi da applicare, nella stima del ricavo di riferimento, al coefficiente della variabile “Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi)”.

Nell'allegato 5.A vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della “funzione di ricavo”.

APPLICAZIONE DEGLI STUDI DI SETTORE ALL'UNIVERSO DEI CONTRIBUENTI

Per la determinazione del ricavo della singola impresa sono previste due fasi:

- l'Analisi Discriminante¹⁰;
- la stima del ricavo di riferimento.

Nell'allegato 5.B vengono riportate le variabili strutturali risultate significative nell'Analisi Discriminante.

Non si è proceduto nel modo standard di operare dell'Analisi Discriminante in cui si attribuisce univocamente un contribuente al gruppo di massima probabilità; infatti, a parte il caso in cui la distribuzione di probabilità si concentri totalmente su di un unico gruppo omogeneo, sono considerate sempre le probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi omogenei.

Per ogni impresa viene determinato il ricavo di riferimento puntuale ed il relativo intervallo di confidenza.

Tale ricavo è dato dalla media dei ricavi di riferimento di ogni gruppo omogeneo, calcolati come somma dei prodotti fra i coefficienti del gruppo stesso e le variabili dell'impresa, ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

Anche l'intervallo di confidenza è ottenuto come media degli intervalli di confidenza, al livello del 99,99%, per ogni gruppo omogeneo ponderata con le relative probabilità di appartenenza.

⁸ I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

⁹ Le aree territoriali, omogenee sia a livello comunale che provinciale e regionale, sono state individuate sulla base del comune, della provincia e della regione del domicilio fiscale e sono state rappresentate con un insieme di variabili dummy. Ogni variabile dummy, relativa ad una specifica area territoriale, è stata ponderata in base alla percentuale dei ricavi conseguiti relativamente ad immobili (o aziende) localizzati nell'area territoriale stessa.

¹⁰ L'Analisi Discriminante è una tecnica che consente di associare ogni impresa ad uno dei gruppi omogenei individuati per la sua attività, attraverso la definizione di una probabilità di appartenenza a ciascuno dei gruppi stessi.

ALLEGATO 5.A
COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG39U

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	1,0584	0,9223	1,2212	1,0441	0,8813	1,0274	0,9940	1,1460
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,2094	1,1095	1,4877	1,3340	1,2867	0,9556	1,6117	2,0904
Valore dei beni strumentali	0,3756	0,2839	0,3554	0,4830	0,4033	0,2955	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	12.431,4043	12.050,6237	-	20.571,1444	14.653,1082	13.272,3420	39.651,1629	-
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	12.431,4043	12.050,6237	-	20.571,1444	14.653,1082	13.272,3420	39.651,1629	-
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi)	4.194,8658	3.706,0978	5.111,2003	5.648,0299	2.926,1850	4.358,7098	-	5.527,7085
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi - Spese per diritto d'entrata - Spese per royalties in quote fisse - Spese per royalties in quote variabili	-	-	-	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi - Spese per diritto d'entrata - Spese per royalties in quote fisse - Spese per royalties in quote variabili)	-	-	-	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi) relativo al periodo di esercizio dell'attività ⁽¹⁾ inferiore o uguale a 3 anni	-	-282,2323	-	-	-	-	-	-
Compravendita di immobili residenziali - numero trattative concluse	846,5793	866,9671	-	-	1.427,7078	1.054,9902	1.416,7593	-
Locazione di immobili residenziali - numero trattative concluse	228,6175	345,4830	-	-	331,4751	-	-	-
Compravendita di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi - numero trattative concluse	1.604,7783	-	-	2.399,7069	-	1.578,8993	-	-
Locazione di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi - numero trattative concluse	418,3674	-	-	409,2604	-	-	-	-
Cessione di azienda - numero trattative concluse	-	-	-	-	-	-	-	-
Locazione di immobili per finalità turistiche (fino a 7 giorni) + Locazione di immobili per finalità turistiche (da 7 a 15 giorni) + Locazione di immobili per finalità turistiche (da 15 a 30 giorni) + Locazione di immobili per finalità turistiche (oltre 30 giorni) - numero trattative concluse	-	-	-	-	-	-	-	-
Compravendita di immobili residenziali (valore immobile oltre a euro 500.000,00) - numero trattative concluse	-	-	-	-	-	-	-	-
Spese per diritto d'entrata	-	-	-	-	-	-	-	-
Spese per royalties in quote fisse + Spese per royalties in quote variabili	-	-	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

⁽¹⁾ Periodo di esercizio dell'attività = Anno d'imposta di applicazione dello studio - Anno d'inizio dell'attività.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG39U

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7	CLUSTER 8
Correttivo da applicare al coefficiente del Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi) <i>Gruppo 2 della territorialità generale a livello comunale, provinciale, regionale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali</i>	-	-1.805,6505	-1.967,8627	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi) <i>Gruppo 5 della territorialità generale a livello comunale, provinciale, regionale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata</i>	-	-1.805,6505	-1.967,8627	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO
TG39U

VARIABILI	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi	-	0,9679	1,0374	1,1817	1,2998	1,0989	0,8841
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa	1,1079	1,3207	1,0852	1,1308	1,3955	1,2420	1,2452
Valore dei beni strumentali	0,5252	0,3278	0,2393	0,6363	0,3341	0,5519	0,7598
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (numero normalizzato)	11.714,6800	11.988,8168	7.805,9844	17.079,5598	-	22.325,4192	33.827,1058
Soci e associati in partecipazione (numero normalizzato)	11.714,6800	11.988,8168	7.805,9844	17.079,5598	-	22.325,4192	33.827,1058
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi)	-	2.346,7935	3.352,3309	3.612,3930	4.982,6111	4.838,3112	4.707,8627
Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi - Spese per diritto d'entrata - Spese per royalties in quote fisse - Spese per royalties in quote variabili	1,0873	-	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi - Spese per diritto d'entrata - Spese per royalties in quote fisse - Spese per royalties in quote variabili)	4.344,7644	-	-	-	-	-	-
Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi) relativo al periodo di esercizio dell'attività ⁽¹⁾ inferiore o uguale a 3 anni	-	-	-	-	-467,6906	-	-
Compravendita di immobili residenziali - numero trattative concluse	-	679,5648	832,9984	422,4562	-	-	1.711,4321
Locazione di immobili residenziali - numero trattative concluse	-	251,9414	-	-	-	-	-
Compravendita di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi - numero trattative concluse	-	-	-	1.293,3020	-	-	-
Locazione di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi - numero trattative concluse	-	-	-	-	-	-	-
Cessione di azienda - numero trattative concluse	-	-	-	-	-	766,5913	-
Locazione di immobili per finalità turistiche (fino a 7 giorni) + Locazione di immobili per finalità turistiche (da 7 a 15 giorni) + Locazione di immobili per finalità turistiche (da 15 a 30 giorni) + Locazione di immobili per finalità turistiche (oltre 30 giorni) - numero trattative concluse	-	-	59,0551	-	-	-	-
Compravendita di immobili residenziali (valore immobile oltre a euro 500.000,00) - numero trattative concluse	-	-	-	-	-	-	2.395,7541
Spese per diritto d'entrata	2,0206	-	-	-	-	-	-
Spese per royalties in quote fisse + Spese per royalties in quote variabili	1,4830	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

⁽¹⁾Periodo di esercizio dell'attività = Anno d'imposta di applicazione dello studio - Anno d'inizio dell'attività.

COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO

TG39U

CORRETTIVI TERRITORIALI	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Correttivo da applicare al coefficiente del Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi) <i>Gruppo 2 della territorialità generale a livello comunale, provinciale, regionale – Aree con livello di benessere non elevato, bassa scolarità, sistema economico locale poco sviluppato e basato prevalentemente su attività commerciali</i>	-	-	-	-	-	-	-
Correttivo da applicare al coefficiente del Logaritmo in base 10 del (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi + Spese per acquisti di servizi) <i>Gruppo 5 della territorialità generale a livello comunale, provinciale, regionale – Aree di marcata arretratezza economica, basso livello di benessere e scolarità poco sviluppata</i>	-	-	-	-	-	-	-

- Le variabili contabili vanno espresse in euro.

- Il logaritmo in base 10 è calcolato per i soli valori maggiori di zero della variabile cui si riferisce.

ALLEGATO 5.B

VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

QUADRO A DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Numero delle giornate retribuite per i dirigenti
- Numero delle giornate retribuite per i quadri
- Numero delle giornate retribuite per gli impiegati
- Numero delle giornate retribuite per gli operai generici
- Numero delle giornate retribuite per gli operai specializzati
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro o a termine e lavoratori a domicilio
- Numero di collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale
- Percentuale di lavoro prestato dai familiari diversi da quelli di cui al rigo precedente che prestano attività nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione che apportano lavoro prevalentemente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dagli associati in partecipazione diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Percentuale di lavoro prestato dai soci con occupazione prevalente nell'impresa
- Percentuale di lavoro prestato dai soci diversi da quelli di cui al rigo precedente
- Numero di amministratori non soci

QUADRO B DEL QUESTIONARIO:

- Locali destinati esclusivamente all'attività (Mq)

QUADRO D DEL QUESTIONARIO:

- Modalità di espletamento dell'attività: Intermediazione per compravendita di immobili residenziali
- Modalità di espletamento dell'attività: Mandati per compravendita di immobili residenziali
- Modalità di espletamento dell'attività: Intermediazione per locazione di immobili residenziali
- Modalità di espletamento dell'attività: Intermediazione per locazione di immobili per finalità turistiche
- Modalità di espletamento dell'attività: Mandati per locazione di immobili per finalità turistiche
- Modalità di espletamento dell'attività: Intermediazione per compravendita di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi
- Modalità di espletamento dell'attività: Mandati per compravendita di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi
- Modalità di espletamento dell'attività: Intermediazione per locazione di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi
- Modalità di espletamento dell'attività: Intermediazione per cessione di aziende (esclusi gli immobili)
- Modalità di espletamento dell'attività: Consulenza immobiliare (stime, valutazioni, ecc.)
- Percentuale dei ricavi derivanti da trattative concluse in collaborazione con altre agenzie immobiliari
- Attività di intermediazione/mandato: Compravendita di immobili residenziali – Numero trattative concluse
- Attività di intermediazione/mandato: Compravendita di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi – Numero trattative concluse
- Attività di intermediazione/mandato: Locazione di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi – Numero trattative concluse
- Attività di intermediazione/mandato: Cessione di azienda – Numero trattative concluse

- Intermediazione/mandati immobili residenziali: Compravendita di immobili residenziali (valore immobile fino a euro 80.000,00) – Numero trattative concluse
- Intermediazione/mandati immobili residenziali: Compravendita di immobili residenziali (valore immobile oltre a euro 80.000,00 e fino a 150.000,00) – Numero trattative concluse
- Intermediazione/mandati immobili residenziali: Compravendita di immobili residenziali (valore immobile oltre a euro 150.000,00 e fino a 300.000,00) – Numero trattative concluse
- Intermediazione/mandati immobili residenziali: Compravendita di immobili residenziali (valore immobile oltre a euro 300.000,00 e fino a 500.000,00) – Numero trattative concluse
- Intermediazione/mandati immobili residenziali: Compravendita di immobili residenziali (valore immobile oltre a euro 500.000,00) – Numero trattative concluse
- Intermediazione/mandati immobili per finalità turistiche: Locazione di immobili per finalità turistiche (fino a 7 giorni) – Numero trattative concluse
- Intermediazione/mandati immobili per finalità turistiche: Locazione di immobili per finalità turistiche (da 7 a 15 giorni) – Numero trattative concluse
- Intermediazione/mandati immobili per finalità turistiche: Locazione di immobili per finalità turistiche (da 15 a 30 giorni) – Numero trattative concluse
- Intermediazione/mandati immobili per finalità turistiche: Locazione di immobili per finalità turistiche (oltre 30 giorni) – Numero trattative concluse
- Tipologia di clientela: Privati
- Tipologia di clientela: Imprese di costruzione
- Tipologia di clientela: Altre agenzie immobiliari

QUADRO D DEL MODELLO ALLEGATO ALLA DICHIARAZIONE:

- Elementi contabili specifici: Spese per royalties in quote fisse
- Elementi contabili specifici: Spese per royalties in quote variabili
- Altri elementi specifici: Agenzia in franchising