

# ALLEGATO 8

---

NOTA TECNICA E METODOLOGICA

STUDIO DI SETTORE VG39U

AGENZIE DI MEDIAZIONE IMMOBILIARE

---

## CRITERI PER L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

---

L'applicazione dello studio di settore attribuisce ai contribuenti un "ricavo potenziale". Tale ricavo viene stimato tenendo conto sia di variabili contabili sia di variabili strutturali che influenzano il risultato economico di un'impresa anche con riferimento al contesto territoriale in cui la stessa opera. L'applicazione dello studio consente, inoltre, di valutare la coerenza e la normalità economica della singola impresa in relazione al settore economico di appartenenza.

A tale scopo, nell'ambito dello studio, vengono 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 finalizzata a cogliere eventuali cambiamenti strutturali, modifiche dei modelli organizzativi e variazioni di mercato all'interno del settore economico e presuppone un'attività di analisi e ricerca economica, che viene condotta attingendo a fonti informative pubbliche e non pubbliche.

Le fonti pubbliche sono rappresentate da elaborazioni di enti o società che svolgono ricerche di tipo economico-statistico (Istat, Banca d'Italia, Infocamere, ecc.) e che forniscono dati e informazioni sull'andamento economico dei mercati, sulla struttura e la dimensione dei principali settori economici.

Oltre alle fonti di carattere pubblico, che forniscono informazioni più generali, vengono utilizzate fonti specifiche settoriali (riviste specializzate, partecipazione a seminari e convegni specialistici, pubblicazioni dei principali istituti di ricerca, indagini campionarie, ecc.); si tratta di fonti che illustrano: l'andamento della domanda, la struttura dell'offerta, sia in termini di tipologie di attività imprenditoriali presenti che di modelli organizzativi adottati dagli operatori, i canali distributivi utilizzati, il livello di avanzamento tecnologico presente nei processi produttivi, ecc.

Un supporto più diretto e operativo proviene da una rete di tecnici costituita da istituti universitari, centri di ricerca, docenti e ricercatori, che opera anche tramite l'utilizzo di panel di imprese.

Di seguito vengono esposti i criteri seguiti per la costruzione dello studio di settore VG39U, evoluzione dello studio UG39U.

L'attività economica oggetto dello studio di settore VG39U è quella relativa al seguente codice ATECO 2007:

- 68.31.00 – Attività di mediazione immobiliare.

L'evoluzione dello studio di settore è stata condotta analizzando le informazioni contenute nel modello UG39U per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore per il periodo d'imposta 2008, trasmesso dai contribuenti quale allegato al modello UNICO 2009.

I contribuenti interessati sono risultati pari a 29.266.

Nella prima fase di analisi 2.701 posizioni sono state scartate in quanto non utilizzabili nelle successive fasi dell'elaborazione dello studio di settore (casi di cessazione di attività, situazioni di non normale svolgimento dell'attività, contribuenti forfetari, presenza di attività secondarie con un'incidenza sui ricavi complessivi superiore al 30%, ricavi dichiarati ai fini dell'applicazione degli studi di settore maggiori di 7.500.000 euro).

Sui dati contenuti nei modelli studi di settore della restante platea 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 del campione dello studio, lo scarto di ulteriori 267 posizioni. I motivi di scarto sono stati:

- quadro D (elementi specifici dell'attività) non compilato;
- quadro F (elementi contabili) non compilato;
- comune del quadro B (unità locali destinate all'esercizio dell'attività) e/o anagrafico mancante o errato;
- errata compilazione delle percentuali relative alla modalità di svolgimento dell'attività (quadro D);

- errata compilazione delle percentuali relative alla tipologia di clientela (quadro D);
- errata compilazione delle percentuali relative alla localizzazione immobili/cessioni di azienda (quadro D);
- incongruenze fra i dati strutturali e i dati contabili.

A seguito degli scarti effettuati, il numero dei modelli oggetto delle successive analisi è stato pari a 26.298.

---

## IDENTIFICAZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

Per suddividere le imprese in gruppi omogenei sulla base degli aspetti strutturali, è stata seguita una strategia di analisi che combina in sequenza due tecniche statistiche di tipo multivariato:

- un'analisi fattoriale del tipo *Analyse des données* e nella fattispecie l'Analisi in Componenti Principali;
- un procedimento di *Cluster Analysis*.

L'Analisi in Componenti Principali è una tecnica statistica che permette di ridurre il numero delle variabili originarie pur conservando gran parte dell'informazione iniziale. A tal fine vengono identificate nuove variabili, dette componenti principali, tra loro ortogonali (linearmente indipendenti, incorrelate).

Le variabili prese in esame nell'Analisi in Componenti Principali sono quelle presenti in tutti i quadri del modello ad eccezione delle variabili del quadro degli elementi contabili. Tale scelta nasce dall'esigenza di caratterizzare i soggetti in base ai possibili modelli organizzativi, alle diverse modalità di svolgimento dell'attività, ecc.; 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.

Nell'applicazione dell'Analisi in Componenti Principali è stata scelta la soluzione migliore in termini di significatività statistica ed economica. Pertanto, sono state scelte le componenti principali che riescono a spiegare la maggior parte della varianza iniziale e che consentono, sulla base del criterio dell'interpretabilità, di rappresentare i diversi aspetti strutturali delle attività oggetto di studio.

La tecnica statistica della *Cluster Analysis*, applicata ai risultati dell'Analisi in Componenti Principali, permette di identificare gruppi omogenei di imprese (cluster); in tal modo è possibile raggruppare le imprese con caratteristiche strutturali ed organizzative simili<sup>1</sup>.

L'utilizzo combinato delle due tecniche è preferibile rispetto a un'applicazione diretta della *Cluster Analysis* poiché, riducendo con l'Analisi in Componenti Principali il numero di variabili su cui effettuare il procedimento di classificazione, l'operazione di *clustering* risulta meno complessa e più precisa.

I gruppi omogenei individuati sono valutati anche in termini di significatività economica per verificarne l'aderenza alla concreta realtà imprenditoriale.

Nel procedimento di *clustering* adottato, quindi, 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 concorrono a definire il profilo dei singoli gruppi.

La descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 8.A.

---

<sup>1</sup> Nella fase di *Cluster Analysis*, al fine di garantire la massima omogeneità dei soggetti appartenenti a ciascun gruppo, vengono classificate solo le osservazioni che presentano caratteristiche strutturali simili rispetto a quelle proprie di uno specifico gruppo omogeneo. Non vengono, invece, presi in considerazione, ai fini della classificazione, i soggetti che possiedono aspetti strutturali riferibili contemporaneamente a due o più gruppi omogenei. Ugualmente non vengono classificate le osservazioni che presentano un profilo strutturale molto dissimile rispetto all'insieme dei cluster individuati.

---

## 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 allo stesso gruppo. Per determinare tale funzione si è ricorso alla Regressione Lineare Multipla.

La Regressione Lineare 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.

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

È opportuno rilevare che prima di definire il modello di regressione è stata effettuata un'analisi sui dati delle imprese per verificare le condizioni di coerenza dei dati 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”.

A tal fine sono stati selezionati, in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate, i seguenti indicatori di natura economico-contabile:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi*<sup>2</sup>;**
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi*<sup>3</sup>;**
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi*<sup>4</sup>.**

Le formule degli indicatori economico-contabili sono riportate nel Sub Allegato 8.C.

Successivamente, ai fini della determinazione del campione di riferimento, sono state escluse le imprese che non rispettavano le condizioni di normalità economica<sup>5</sup> anche per un solo indicatore di quelli sopra citati. Inoltre sono state escluse anche le imprese che presentavano la somma del costo del venduto e del costo per la produzione di servizi negativa.

Così definito il campione 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 variabili contabili, variabili strutturali e variabili territoriali. La scelta delle variabili significative è stata effettuata con il metodo “*stepwise*”<sup>6</sup>. Una volta selezionate le variabili, la determinazione della “funzione di ricavo” è ottenuta applicando il metodo dei minimi quadrati generalizzati, che consente di controllare l'eventuale presenza di eteroschedasticità connessa alla variabilità legata ad aspetti dimensionali dell'impresa.

---

<sup>2</sup> L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

<sup>3</sup> L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

<sup>4</sup> L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

<sup>5</sup> Vedi “Analisi della Normalità Economica”. Si fa presente che per l'indicatore “Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi” si fa riferimento ai ricavi dichiarati.

<sup>6</sup> Il metodo *stepwise* unisce due tecniche statistiche per la scelta del miglior modello di stima: la regressione *forward* (“in avanti”) e la regressione *backward* (“indietro”). La regressione *forward* prevede di partire da un modello senza variabili e di introdurre passo dopo passo la variabile più significativa, mentre la regressione *backward* inizia considerando nel modello tutte le variabili disponibili e rimuovendo passo per passo quelle non significative. Con il metodo *stepwise*, partendo da un modello di regressione senza variabili, si procede per passi successivi alternando due fasi: nella prima fase, si introduce la variabile maggiormente significativa fra quelle considerate; nella seconda, si riesamina l'insieme delle variabili introdotte per verificare se è possibile eliminarne qualcuna non più significativa. Il processo continua fino a quando non è più possibile apportare alcuna modifica all'insieme delle variabili, ovvero quando nessuna variabile può essere aggiunta oppure eliminata.

Nella definizione della “funzione di ricavo” si è tenuto conto delle possibili differenze di risultati economici legate al luogo di svolgimento dell’attività, in modo da individuare ulteriori differenze territoriali oltre a quelle già rilevate con la *Cluster Analysis*.

A tale scopo sono stati utilizzati i risultati dei seguenti studi:

- “Territorialità del livello delle quotazioni immobiliari”<sup>7</sup>;
- “Territorialità del livello dei canoni di locazione residenziale”<sup>8</sup>;
- “Territorialità del livello del reddito disponibile per abitante”<sup>9</sup>.

La “Territorialità del livello delle quotazioni immobiliari” differenzia il territorio nazionale sulla base dei valori di mercato degli immobili per comune, provincia, regione e area territoriale.

La “Territorialità del livello dei canoni di locazione residenziale” differenzia il territorio nazionale sulla base dei canoni di locazione degli immobili residenziali per comune, provincia, regione e area territoriale.

La “Territorialità del livello del reddito disponibile per abitante” differenzia il territorio nazionale sulla base del livello del reddito disponibile per comune, provincia, regione e area territoriale.

Nella definizione della funzione di ricavo si è operato nel seguente modo:

- il livello delle quotazioni immobiliari è stato rappresentato con una variabile standardizzata rispetto al valore massimo ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile “Numero di trattative concluse per la compravendita di immobili residenziali”; i differenziali relativi alla territorialità del livello delle quotazioni immobiliari sono ponderati sulla base delle percentuali sui ricavi relative alla localizzazione immobili/cessione di aziende<sup>10</sup>;
- il livello dei canoni di locazione residenziale è stato rappresentato con una variabile standardizzata rispetto al valore massimo ed è stata analizzata la sua interazione con la variabile “Numero di trattative concluse per la locazione di immobili residenziali (esclusi quelli per finalità turistiche)”; i differenziali relativi alla territorialità del livello dei canoni di locazione residenziale sono ponderati sulla base delle percentuali sui ricavi relative alla localizzazione immobili/cessione di aziende<sup>11</sup>;
- il livello del reddito disponibile per abitante è stato rappresentato con una variabile standardizzata rispetto al valore massimo ed è stata analizzata la sua interazione con le trasformate della variabile “Valore beni strumentali mobili”; i differenziali relativi alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante sono ponderati sulla base delle percentuali sui ricavi relative alla localizzazione immobili/cessione di aziende<sup>12</sup>.

Nel Sub Allegato 8.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti della “funzione di ricavo”.

---

<sup>7</sup> I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell’apposito Decreto Ministeriale.

<sup>8</sup> I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell’apposito Decreto Ministeriale.

<sup>9</sup> I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell’apposito Decreto Ministeriale.

<sup>10</sup> L’indicatore utilizzato per l’area “Esteri” è lo stesso della macro area nazionale: Centro.

<sup>11</sup> L’indicatore utilizzato per l’area “Esteri” è lo stesso della macro area nazionale: Centro.

<sup>12</sup> L’indicatore utilizzato per l’area “Esteri” è lo stesso della macro area nazionale: Nord-Ovest.

---

## APPLICAZIONE DELLO STUDIO DI SETTORE

---

In fase di applicazione dello studio di settore sono previste le seguenti fasi:

- Analisi Discriminante;
- Analisi della Coerenza;
- Analisi della Normalità Economica;
- Analisi della Congruità.

---

### ANALISI DISCRIMINANTE

---

Una volta suddivise le imprese in gruppi omogenei è necessario determinare una *regola* di classificazione in grado di definire l'appartenenza di ciascuna impresa ai gruppi omogenei individuati nella fase di Cluster Analysis; la descrizione dei gruppi omogenei è riportata nel Sub Allegato 8.A.

Al riguardo, è stata utilizzata l'analisi discriminante di Fisher. Si tratta di una tecnica statistica multivariata utile per identificare quelle variabili che meglio discriminano i gruppi omogenei.

L'analisi discriminante consente di associare ogni impresa ad uno o più gruppi omogenei individuati in funzione della relativa probabilità di appartenenza<sup>13</sup>.

Nel Sub Allegato 8.B vengono riportate le variabili risultate significative nell'analisi.

---

### ANALISI DELLA COERENZA

---

L'analisi della coerenza permette di valutare l'impresa sulla base di specifici indicatori economico-aziendali, calcolati come rapporto tra determinate variabili contabili e/o strutturali contenute nel modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini dell'applicazione degli studi di settore. Gli indicatori sono stati selezionati in base alla loro capacità di misurare l'efficienza, la produttività e la redditività nello svolgimento dell'attività economica.

Con l'analisi della coerenza, per ciascun soggetto, si valuta il posizionamento del valore di ogni singolo indicatore rispetto ad un intervallo, individuato come economicamente coerente sulla base dei valori soglia ammissibili.

Gli indicatori utilizzati nell'analisi della coerenza sono i seguenti:

- **Valore aggiunto lordo per addetto** <sup>14</sup>;
- **Provvigione per trattativa conclusa di compravendita** <sup>15</sup>;
- **Provvigione per trattativa conclusa di locazione residenziale e industriale** <sup>16</sup>.

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 8.C.

---

<sup>13</sup> Con l'analisi discriminante lineare di Fisher, l'assegnazione ai gruppi omogenei viene determinata sulla base dei valori delle variabili discriminanti indicate nel modello; tale metodologia è basata sul calcolo della distanza, opportunamente pesata con la matrice di varianza e covarianza, tra tali valori ed il profilo medio di ogni gruppo omogeneo.

<sup>14</sup> L'indicatore misura la creazione del valore con riferimento al contributo di ciascun addetto. Il valore aggiunto lordo rappresenta infatti il valore che un'azienda aggiunge, con l'impiego dei fattori produttivi, al valore dei beni e dei servizi che acquisisce: consumi di materie prime e merci (acquisti più variazioni di rimanenze) e prestazioni di servizi (energia, servizi di pulizia, ecc.). Misura, quindi, la capacità dell'impresa di remunerare quei fattori che contribuiscono a generare valore, ad esempio: il lavoro (sotto forma di salari, stipendi, contributi, indennità di fine rapporto), i finanziamenti di terzi (sotto forma di interessi), i finanziamenti di capitale di rischio (sotto forma di utili), ecc.

<sup>15</sup> L'indicatore fornisce una misura della provvigione media percepita da un intermediario per ogni trattativa di compravendita conclusa.

<sup>16</sup> L'indicatore fornisce una misura della provvigione media percepita da un intermediario per ogni trattativa di locazione conclusa, ad eccezione della locazione turistica.

Ai fini della individuazione dei valori soglia che definiscono l'intervallo di coerenza economica, per ciascuno degli indicatori utilizzati sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche<sup>17</sup> differenziate per gruppo omogeneo e sulla base della "territorialità generale"<sup>18</sup> a livello comunale. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore, nel cluster specifico e nell'area territoriale di appartenenza.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di coerenza economica vengono riportate nel Sub Allegato 8.D.

I valori soglia di coerenza ammissibili sono riportati nel Sub Allegato 8.E.

Il soggetto risulta coerente per l'indicatore "Valore aggiunto lordo per addetto" se il valore dell'indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui il "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" risulti pari a zero il soggetto viene definito coerente.

Il soggetto risulta coerente per gli indicatori "Provvigione per trattativa conclusa di compravendita" e "Provvigione per trattativa conclusa di locazione residenziale e industriale" se il valore di ciascun indicatore si posiziona all'interno dell'intervallo individuato come economicamente coerente. Nel caso in cui gli indicatori risultino indeterminati<sup>19</sup> il soggetto viene definito coerente.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di coerenza economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo. Tali valori soglia vengono ponderati anche sulla base della percentuale di appartenenza alle diverse aree territoriali.

---

## ANALISI DELLA NORMALITÀ ECONOMICA

---

L'analisi della normalità economica è mirata ad individuare la correttezza dei dati dichiarati. A tal fine, per ogni singolo soggetto vengono calcolati indicatori economico-contabili da confrontare con i valori di riferimento che individuano le condizioni di normalità economica in relazione al gruppo omogeneo di appartenenza.

Gli indicatori di normalità economica sono stati, pertanto, selezionati in base alla loro capacità di individuare anomalie nella relazione tra le voci contabili esaminate.

Gli indicatori di normalità economica individuati sono i seguenti:

- ***Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi<sup>20</sup>;***
- ***Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi<sup>21</sup>;***
- ***Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi<sup>22</sup>.***

Le formule degli indicatori utilizzati sono riportate nel Sub Allegato 8.C.

Ai fini della individuazione dei valori di riferimento per gli indicatori di normalità economica sono state esaminate preliminarmente le relative distribuzioni ventiliche, differenziate per gruppo omogeneo. I valori delle soglie dei diversi indicatori sono stati individuati scegliendo quelli che possono ritenersi economicamente plausibili con riferimento alle pratiche osservabili nel settore e nel cluster specifico.

Le distribuzioni ventiliche degli indicatori di normalità economica vengono riportate nel Sub Allegato 8.F.

---

<sup>17</sup> Nella terminologia statistica, si definisce "distribuzione ventilica" l'insieme dei valori che suddividono le osservazioni, ordinate per valori crescenti dell'indicatore, in 20 gruppi di uguale numerosità. Il primo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 5% delle osservazioni; il secondo ventile è il valore al di sotto del quale si posiziona il primo 10% delle osservazioni, e così via.

<sup>18</sup> I criteri e le conclusioni dello studio sono riportati nell'apposito Decreto Ministeriale.

<sup>19</sup> Quando nel rapporto (numeratore diviso denominatore) il denominatore e il numeratore sono entrambi pari a zero.

<sup>20</sup> L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili di proprietà e il valore degli ammortamenti dei beni strumentali mobili.

<sup>21</sup> L'indicatore misura la plausibilità tra il valore dei beni strumentali mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria (in leasing) e i canoni di leasing.

<sup>22</sup> L'indicatore verifica che le voci di costo relative agli oneri diversi di gestione e alle altre componenti negative costituiscano una plausibile componente residuale di costo.

I valori soglia di normalità economica sono riportati nel Sub Allegato 8.G.

In applicazione, per ogni singolo soggetto, i valori soglia di ciascun indicatore di normalità economica sono ottenuti come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei valori di riferimento individuati per gruppo omogeneo.

Ciascuno di questi indicatori, nell'ordine di seguito riportato, può determinare maggiori ricavi che si sommano al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l'analisi della congruità successivamente descritta.

#### **INCIDENZA DEGLI AMMORTAMENTI PER BENI STRUMENTALI MOBILI RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI**

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà"<sup>23</sup>.

Nel caso in cui il valore dichiarato degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte degli ammortamenti eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 5,2691).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà" e la variabile "Ammortamenti per beni mobili strumentali". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili in proprietà", e la somma degli "Ammortamenti per beni mobili strumentali".

#### **INCIDENZA DEI COSTI PER BENI MOBILI ACQUISITI IN DIPENDENZA DI CONTRATTI DI LOCAZIONE FINANZIARIA RISPETTO AL VALORE DEGLI STESSI**

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell'indicatore, divisa 100, per il "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria"<sup>23</sup>.

Nel caso in cui il valore dichiarato dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, con "Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diverso da zero, la parte dei canoni eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente (pari a 1,8892).

Tale coefficiente è stato calcolato sulla base dei dati dichiarati dai soggetti che hanno contemporaneamente valorizzato la variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria" e la variabile "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria". In particolare, il coefficiente è stato individuato come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tali soggetti le funzioni di ricavo con l'utilizzo della sola variabile "Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria", e la somma dei "Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria".

---

<sup>23</sup> La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).



## INCIDENZA DEI COSTI RESIDUALI DI GESTIONE SUI RICAVI

Per ogni contribuente, si determina il valore massimo ammissibile per la variabile “Costi residuali di gestione” moltiplicando la soglia massima di normalità economica dell’indicatore, divisa 100, per i “Ricavi da congruità e da normalità”<sup>24</sup>.

Nel caso in cui il valore dichiarato dei “Costi residuali di gestione” si posizioni al di sopra di detto valore massimo ammissibile, la parte di costi eccedente tale valore costituisce parametro di riferimento per la determinazione dei maggiori ricavi da normalità economica, calcolati moltiplicando tale parte eccedente per il relativo coefficiente.

Tale coefficiente è stato individuato, distintamente per gruppo omogeneo (*cluster*), come rapporto tra la somma dei ricavi puntuali, calcolati applicando a tutti i soggetti del cluster la specifica funzione di ricavo con l’utilizzo delle sole variabili contabili di costo, e la somma delle stesse variabili contabili di costo (vedi tabella 1).

**Tabella 1 – Coefficienti di determinazione dei maggiori ricavi da applicarsi ai costi residuali di gestione**

Cluster	Coefficiente
1	1,0032
2	1,2582
3	1,4207
4	1,0019
5	1,3529
6	1,0043
7	1,0046
8	1,1771
9	1,0042
10	1,0204
11	1,2014
12	1,0080
13	1,5503
14	2,3702
15	1,0070

In applicazione, per ogni contribuente il coefficiente di determinazione dei maggiori ricavi è ottenuto come media, ponderata con le relative probabilità di appartenenza, dei coefficienti individuati per ogni gruppo omogeneo.

<sup>24</sup> Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all’indicatore “Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi” + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all’indicatore “Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi”.

---

## ANALISI DELLA CONGRUITÀ

---

Per ciascun contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, il “ricavo puntuale di cluster” come somma dei prodotti fra le variabili individuate ai fini della definizione della funzione di ricavo ed i relativi coefficienti.

Per tener conto della variabilità legata alla stima del ricavo puntuale del singolo contribuente viene calcolato, per ogni gruppo omogeneo, l’intervallo di confidenza al livello del 99,99%<sup>25</sup>. Il limite inferiore di tale intervallo di confidenza costituisce il “ricavo minimo di cluster”.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei “ricavi puntuali di cluster”, definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il “ricavo puntuale” del contribuente.

La media ponderata con le relative probabilità di appartenenza dei “ricavi minimi di cluster”, definiti per il contribuente in relazione a ciascun gruppo omogeneo, costituisce il “ricavo minimo” del contribuente.

Al ricavo puntuale e al ricavo minimo stimati con l’analisi della congruità vengono aggiunti gli eventuali maggiori ricavi derivanti dall’applicazione dell’analisi della normalità economica.

Nell’Allegato 22 vengono riportate le modalità di neutralizzazione delle variabili per la componente relativa all’attività di vendita di beni soggetti ad aggio o ricavo fisso.

Nell’Allegato 21 vengono riportate le modalità di applicazione del correttivo relativo agli apprendisti.

Nel Sub Allegato 8.H vengono riportate le variabili ed i rispettivi coefficienti delle “funzioni di ricavo”.

---

<sup>25</sup> Nella terminologia statistica, per “intervallo di confidenza” si intende un intervallo, centrato sul ricavo puntuale e delimitato da due estremi (uno inferiore e l’altro superiore), che include con un livello di probabilità prefissato il valore dell’effettivo ricavo del contribuente. L’intervallo di confidenza viene determinato sulla base delle variabili indipendenti della funzione di ricavo dichiarate dal singolo contribuente, del livello di probabilità prefissato e della matrice di varianza e covarianza degli stimatori dei coefficienti della funzione di ricavo.

---

## SUB ALLEGATI

---

---

### SUB ALLEGATO 8.A – DESCRIZIONE DEI GRUPPI OMOGENEI

---

L'analisi ha portato all'individuazione di 15 gruppi omogenei (cluster) differenziati in funzione dei seguenti fattori:

- tipologia di attività;
- comparto di specializzazione;
- dimensione della struttura;
- modalità organizzativa;
- tipologia della clientela.

La **tipologia di attività** ha permesso di distinguere le imprese che si occupano prevalentemente di:

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

Sulla base del **comparto di specializzazione** sono state individuate le agenzie di mediazione specializzate nella compravendita di:

- immobili residenziali (cluster 1, 4, 6, 7, 9 e 10);
- immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi (cluster 13).

Sono state altresì raggruppate le agenzie di mediazione per la compravendita non specializzate in un comparto (cluster 8).

Sempre grazie al comparto di specializzazione sono state identificate le agenzie di mediazione specializzate nella locazione di:

- immobili residenziali (cluster 12 e 15);
- immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi (cluster 5);
- immobili per finalità turistiche (cluster 11).

Con riferimento alla **dimensione della struttura organizzativa**, espressa perlopiù in termini di numero di addetti e di trattative concluse, le agenzie di mediazione per la compravendita di piccole dimensioni (cluster 4 e 7) sono state distinte da quelle di grandi dimensioni (cluster 6 e 9).

La **modalità organizzativa** ha rilevato nell'individuazione delle agenzie aderenti a catene in franchising (cluster 6, 7 e 15).

La **tipologia di clientela** ha permesso di raggruppare le agenzie che si rivolgono prevalentemente a imprese di costruzione (cluster 10).

Sono stati individuati, infine, gli agenti immobiliari autonomi, che operano quasi esclusivamente per altre agenzie immobiliari (cluster 14).

Di seguito vengono descritti i cluster emersi dall'analisi.

Salvo segnalazione diversa, i cluster sono stati rappresentati attraverso il riferimento ai valori medi delle variabili principali.

#### **CLUSTER 1 – AGENZIE OPERANTI PREVALENTEMENTE SU MANDATO**

##### **NUMEROSITÀ: 759**

I soggetti di questo cluster sono agenzie che si occupano prevalentemente di compravendita di immobili residenziali su mandato (65% dei ricavi); il 41% dei soggetti svolge anche attività di intermediazione per la compravendita (31% dei ricavi).

La clientela è composta principalmente da privati (66% dei ricavi). Gli immobili trattati sono localizzati perlopiù nell'ambito del comune (53% dei ricavi) e della provincia (51% dei ricavi nel 54% dei casi).

Per quanto concerne la forma giuridica, le imprese sono equamente ripartite tra ditte individuali (51% dei casi), in cui opera generalmente il solo titolare, e società (24% di persone e 25% di capitali) in cui sono presenti 2 addetti. I locali destinati allo svolgimento dell'attività misurano 40 mq circa.

#### **CLUSTER 2 – AGENZIE DI MEDIAZIONE SPECIALIZZATE NELLA CESSIONE DI AZIENDE**

##### **NUMEROSITÀ: 201**

Il cluster raggruppa le imprese specializzate nell'intermediazione per la cessione di aziende (70% dei ricavi).

Coerentemente con la tipologia dell'attività, la clientela è rappresentata in prevalenza da esercenti arti e professioni e imprese private (64% dei ricavi). Le aziende oggetto di mediazione sono localizzate perlopiù nell'ambito del comune (56% dei ricavi) e, più raramente, della provincia (44% dei ricavi nel 52% dei casi) e della regione (37% nel 24%).

Per quanto concerne la forma giuridica, si tratta in prevalenza di ditte individuali (62% dei casi), in cui opera generalmente il solo titolare, e in misura minore di società (22% di persone e 16% di capitali) in cui sono occupati 2 addetti. I locali destinati allo svolgimento dell'attività misurano 40 mq circa.

#### **CLUSTER 3 – IMPRESE CHE OFFRONO CONSULENZA IMMOBILIARE**

##### **NUMEROSITÀ: 662**

Le imprese appartenenti al cluster sono specializzate nella consulenza immobiliare (stime, valutazioni, ecc.) dalla quale proviene il 79% dei ricavi. Il 35% dei soggetti effettua anche attività di intermediazione per la compravendita di immobili residenziali (31% dei ricavi).

La clientela è mista e si compone principalmente di esercenti arti e professioni e imprese private (67% dei ricavi nel 54% dei casi), privati (50% nel 60%) e agenzie immobiliari (63% nel 22%).

Le imprese sono organizzate in prevalenza sotto forma di ditta individuale (62% dei casi) in cui opera generalmente il solo titolare. I locali destinati all'esercizio dell'attività misurano 30 mq.

#### **CLUSTER 4 – AGENZIE DI MEDIAZIONE IMMOBILIARE DI PICCOLE DIMENSIONI**

##### **NUMEROSITÀ: 11.800**

I soggetti appartenenti al cluster svolgono principalmente attività di intermediazione per la compravendita di immobili residenziali (68% dei ricavi); la metà circa delle agenzie si occupa anche di intermediazione per la locazione di immobili residenziali (13% dei ricavi). Le trattative concluse nell'anno per la compravendita sono 7.

Coerentemente con il comparto di specializzazione, i clienti sono perlopiù privati (68% dei ricavi). Gli immobili oggetto di mediazione sono localizzati in prevalenza nell'ambito del comune (55% dei ricavi) e della provincia (50% dei ricavi nel 48% dei casi).

Si tratta di imprese, organizzate soprattutto sotto forma di ditta individuale (58% dei casi), in cui è presente un solo addetto. I locali destinati allo svolgimento dell'attività misurano 37 mq.

## **CLUSTER 5 – AGENZIE DI MEDIAZIONE SPECIALIZZATE NELLA LOCAZIONE DI IMMOBILI AD USO INDUSTRIALE, ARTIGIANALE, COMMERCIALE E DI SERVIZI**

### **NUMEROSITÀ: 511**

Il cluster è formato dalle agenzie che si occupano principalmente di intermediazione per la locazione di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi (60% dei ricavi). Circa la metà delle agenzie si occupa anche di intermediazione per la locazione di immobili residenziali (18% dei ricavi) e di intermediazione per la compravendita.

Coerentemente con il comparto di specializzazione, la clientela è composta in prevalenza da esercenti arti e professioni e imprese private (51% dei ricavi) e, in misura minore, da privati (28%). Gli immobili trattati sono localizzati prevalentemente nell'ambito del comune (56% dei ricavi) e della provincia (53% dei ricavi nel 49% dei casi).

Le imprese sono sia ditte individuali (52% dei casi), in cui opera generalmente il solo titolare, sia società (25% di persone e 23% di capitali) in cui sono occupati 2 addetti. I locali destinati allo svolgimento dell'attività misurano 45 mq.

## **CLUSTER 6 – AGENZIE DI GRANDI DIMENSIONI OPERANTI IN FRANCHISING**

### **NUMEROSITÀ: 1.081**

I soggetti del cluster sono agenzie che dichiarano di operare in franchising. Per quanto concerne la tipologia di attività, effettuano prevalentemente intermediazione per la compravendita di immobili residenziali (82% dei ricavi), concludendo nell'anno 25 trattative; quasi sempre si occupano anche di intermediazione per la locazione di immobili residenziali (8% dei ricavi).

La clientela è rappresentata soprattutto da privati (83% dei ricavi) e la localizzazione degli immobili è perlopiù nell'ambito del comune (56% dei ricavi) e della circoscrizione/municipio (82% dei ricavi nel 23% dei casi).

Si tratta in prevalenza di società (55% di capitali e 36% di persone) in cui operano 3-4 addetti, di cui un dipendente. I locali dedicati allo svolgimento dell'attività misurano 85 mq.

In linea con la modalità organizzativa sono presenti spese per royalties, in particolare in quote fisse, e nel 20% dei casi spese per diritti d'entrata.

## **CLUSTER 7 – AGENZIE DI PICCOLE DIMENSIONI OPERANTI IN FRANCHISING**

### **NUMEROSITÀ: 3.264**

I soggetti del cluster sono agenzie che dichiarano di operare in franchising. Per quanto concerne la tipologia di attività, effettuano prevalentemente intermediazione per la compravendita di immobili residenziali (81% dei ricavi) concludendo nell'anno 11 trattative; nella maggioranza dei casi si occupano anche di intermediazione per la locazione di immobili residenziali (8% dei ricavi nel 62% dei casi).

La clientela è rappresentata in prevalenza da privati (84% dei ricavi) e gli immobili trattati sono localizzati soprattutto nell'ambito del comune (57% dei ricavi) e della circoscrizione/municipio (92% dei ricavi nel 25% dei casi).

Si tratta in prevalenza di società (50% di persone e 33% di capitali) in cui operano 1-2 addetti. I locali dedicati allo svolgimento dell'attività misurano 46 mq.

In linea con la modalità organizzativa sono presenti spese per royalties, soprattutto in quote fisse, e nel 18% dei casi spese per diritti d'entrata.

## **CLUSTER 8 – AGENZIE DI MEDIAZIONE PER LA COMPRAVENDITA NON SPECIALIZZATE**

### **NUMEROSITÀ: 1.219**

I soggetti appartenenti al cluster sono agenzie che svolgono attività di intermediazione per la compravendita di immobili sia residenziali (46% dei ricavi) sia ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi (25%). Nella maggioranza dei casi le imprese si occupano anche di intermediazione per la locazione di immobili residenziali

(11% dei ricavi nel 71% dei casi) e per la locazione di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi (11% nel 60%).

La clientela è costituita principalmente da privati (51% dei ricavi) e da esercenti arti e professioni ed imprese private (27%); gli immobili oggetto di mediazione sono localizzati soprattutto in ambito comunale (55% dei ricavi) e provinciale (43% dei ricavi nel 65% dei casi).

Le imprese in questione sono sia ditte individuali (47% dei casi), sia società (29% di persone e 24% di capitali) ed operano su una superficie di 57 mq con l'impiego di 2 addetti.

#### **CLUSTER 9 – AGENZIE DI MEDIAZIONE IMMOBILIARE DI GRANDI DIMENSIONI**

##### **NUMEROSITÀ: 333**

Il cluster è formato dalle agenzie che effettuano principalmente intermediazione per la compravendita di immobili residenziali (67% dei ricavi). Considerando anche l'attività su mandato per la compravendita di immobili residenziali (condotta dal 24% dei soggetti per il 31% dei ricavi) le trattative concluse nell'anno sono 56. Le agenzie svolgono altresì attività di intermediazione per la locazione di immobili residenziali (7% dei ricavi).

La clientela è composta, in primo luogo, da privati (64% dei ricavi) e, in misura minore, da imprese di costruzione (19%) ed esercenti arti e professioni e imprese private (19% dei ricavi nel 63% dei casi). Gli immobili trattati sono localizzati soprattutto nell'ambito del comune (49% dei ricavi) e della provincia (32%) e, più raramente, nell'ambito della regione (30% dei ricavi nel 30% dei casi).

Si tratta quasi esclusivamente di società (74% di capitali e 22% di persone) e sono occupati 6-7 addetti, di cui 3 dipendenti. I locali destinati allo svolgimento dell'attività (circa 250 mq) sono distribuiti generalmente su più unità locali.

#### **CLUSTER 10 – AGENZIE CHE OPERANO PREVALENTEMENTE CON IMPRESE DI COSTRUZIONE**

##### **NUMEROSITÀ: 1.972**

I soggetti del cluster svolgono perlopiù attività di intermediazione per la compravendita di immobili residenziali (61% dei ricavi) per una clientela composta prevalentemente da imprese di costruzione (71% dei ricavi).

La localizzazione degli immobili oggetto di mediazione è in prevalenza nell'ambito del comune (46% dei ricavi) e della provincia (59% dei ricavi nel 55% dei casi) e, in misura minore, nell'ambito della regione (47% nel 16%).

Dal punto di vista della forma giuridica, le imprese sono sia ditte individuali (52% dei casi) sia società (27% di persone e 21% di capitali) e occupano 1-2 addetti. I locali dedicati allo svolgimento dell'attività misurano 43 mq.

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

##### **NUMEROSITÀ: 777**

I soggetti appartenenti al cluster effettuano intermediazione per la locazione di immobili per finalità turistiche (54% dei ricavi) e/o locazione su mandato sempre in ambito turistico (70% dei ricavi nel 27% dei casi). Il 51% dei soggetti svolge altresì intermediazione per la compravendita di immobili residenziali (34% dei ricavi).

Per quanto concerne la clientela, le agenzie operano prevalentemente con privati (82% dei ricavi); un terzo circa dei soggetti realizza il 29% dei ricavi con clientela estera.

Si tratta in prevalenza di ditte individuali (57% dei casi) e, in misura più contenuta, di società (32% di persone e 11% di capitali) e sono presenti 1-2 addetti; gli spazi utilizzati per lo svolgimento dell'attività misurano 40 mq circa.

La maggior parte delle agenzie è ubicata in prossimità di mare/spiaggia ed è aperta anche la domenica.

#### **CLUSTER 12 – AGENZIE DI MEDIAZIONE SPECIALIZZATE NELLA LOCAZIONE DI IMMOBILI RESIDENZIALI**

##### **NUMEROSITÀ: 2.024**

Il cluster è formato dalle agenzie di mediazione che si occupano principalmente di locazione di immobili residenziali (60% dei ricavi). All'attività prevalente le agenzie affiancano l'intermediazione per la compravendita di immobili residenziali dalla quale deriva il 28% dei ricavi.

Coerentemente con l'attività svolta, la clientela è composta principalmente da privati (75% dei ricavi) e gli immobili sono localizzati perlopiù nell'ambito del comune (65% dei ricavi).

Si tratta in prevalenza di ditte individuali (57% dei casi) e, in misura più contenuta, di società (26% di persone e 17% di capitali) e sono occupati 1-2 addetti. Gli spazi dedicati allo svolgimento dell'attività misurano 45 mq.

### **CLUSTER 13 – AGENZIE DI MEDIAZIONE SPECIALIZZATE NELLA COMPRAVENDITA DI IMMOBILI AD USO INDUSTRIALE, ARTIGIANALE, COMMERCIALE E DI SERVIZI**

#### **NUMEROSITÀ: 514**

Le imprese appartenenti al cluster si caratterizzano per la specializzazione nell'intermediazione per la compravendita di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi (78% dei ricavi). Il 40% circa delle agenzie effettua anche intermediazione per la compravendita di immobili residenziali (23% dei ricavi).

La tipologia di clientela è rappresentata perlopiù da esercenti arti e professioni e imprese private (52% dei ricavi) e, più raramente, da privati (32% dei ricavi nel 53% dei casi) e imprese edili (43% nel 30%). Gli immobili oggetto di mediazione sono localizzati principalmente nell'ambito del comune (67% dei ricavi nel 55% dei casi) e della provincia (64% nel 51%) e, in misura minore, nell'ambito della regione (54% nel 24%).

Le imprese sono distribuite tra ditte individuali (50% dei casi) e società (23% di persone e 27% di capitali) ed occupano 1-2 addetti; gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività misurano 40 mq circa.

### **CLUSTER 14 – AGENTI IMMOBILIARI AUTONOMI**

#### **NUMEROSITÀ: 863**

I soggetti appartenenti al cluster sono agenti immobiliari autonomi che operano quasi esclusivamente per conto di altre agenzie immobiliari (97% dei ricavi). Nella maggioranza dei casi i soggetti dichiarano di aver collaborato nell'anno con una sola agenzia.

L'attività principale è quella di intermediazione per la compravendita di immobili residenziali (82% dei ricavi nel 65% dei casi); il 30% degli agenti si occupa anche di intermediazione per la locazione di immobili residenziali (18% dei ricavi) e il 20% circa dichiara di fornire consulenza immobiliare (57%).

Si tratta quasi esclusivamente di ditte individuali. Gli spazi destinati allo svolgimento dell'attività, qualora presenti, sono di dimensioni modeste (16 mq).

### **CLUSTER 15 – AGENZIE DI MEDIAZIONE SPECIALIZZATE NELLA LOCAZIONE OPERANTI IN FRANCHISING**

#### **NUMEROSITÀ: 228**

Il presente cluster è formato dalle agenzie di mediazione specializzate nella locazione di immobili residenziali (69% dei ricavi) che si caratterizzano per l'adesione a catene in franchising. La metà circa delle agenzie svolge anche intermediazione per la compravendita di immobili residenziali (36% dei ricavi).

Coerentemente con il comparto di specializzazione, la clientela è composta in prevalenza da privati (80% dei ricavi). Gli immobili trattati sono localizzati principalmente nell'ambito del comune (80% dei ricavi nel 68% dei casi) e, più raramente, della circoscrizione/municipio (81% nel 20%).

Le imprese sono perlopiù società (36% di persone e 27% di capitali) e occupano 2 addetti. I locali destinati allo svolgimento dell'attività misurano 54 mq.

In linea con la modalità organizzativa sono presenti spese per royalties, soprattutto in quote fisse, e nel 10% circa dei casi spese per diritti d'entrata.

---

## SUB ALLEGATO 8.B - VARIABILI DELL'ANALISI DISCRIMINANTE

---

Mesi di attività nel corso del periodo d'imposta

### QUADRO A:

- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo pieno
- Numero delle giornate retribuite per i dipendenti a tempo parziale, assunti con contratto di lavoro intermittente, di lavoro ripartito
- Numero delle giornate retribuite per gli apprendisti
- Numero delle giornate retribuite per gli assunti con contratto di formazione e lavoro, di inserimento, a termine, lavoranti a domicilio; personale con contratto di somministrazione di lavoro
- 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
- Percentuale di lavoro prestato dai soci amministratori
- Percentuale di lavoro prestato dai soci non amministratori
- Numero di amministratori non soci

### QUADRO B:

- Locali destinati esclusivamente all'attività (Mq)

### QUADRO D:

- Modalità di svolgimento dell'attività: Mandati per compravendita di immobili residenziali
- Modalità di svolgimento dell'attività: Intermediazione per locazione di immobili residenziali
- Modalità di svolgimento dell'attività: Intermediazione per locazione di immobili per finalità turistiche
- Modalità di svolgimento dell'attività: Mandati per locazione di immobili per finalità turistiche
- Modalità di svolgimento dell'attività: Intermediazione per compravendita di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi
- Modalità di svolgimento dell'attività: Mandati per compravendita di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi
- Modalità di svolgimento dell'attività: Intermediazione per locazione di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi
- Modalità di svolgimento dell'attività: Intermediazione per cessione di aziende (esclusi gli immobili)
- Modalità di svolgimento dell'attività: Consulenza immobiliare (stime, valutazioni, ecc.)
- Attività di intermediazione/mandato: Compravendita di immobili residenziali – Numero trattative concluse
- Attività di intermediazione/mandato: Locazione di immobili residenziali (esclusi quelli per finalità turistiche) – 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 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: Imprese di costruzione e imprese di valorizzazione immobiliare
- Tipologia di clientela: Altre agenzie immobiliari
- Altri elementi specifici: Agenzia in franchising
- Altri elementi specifici: Agente immobiliare autonomo non titolare di agenzia immobiliare

---

## SUB ALLEGATO 8.C – FORMULE DEGLI INDICATORI

---

Di seguito sono riportate le formule degli indicatori economico-contabili utilizzati in costruzione e/o applicazione dello studio di settore:

- **Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi** = (Ammortamenti per beni mobili strumentali \*100)/(Valore dei beni strumentali mobili in proprietà<sup>26</sup>);
- **Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi** = (Canoni per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria\*100)/(Valore dei beni strumentali mobili relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria<sup>26</sup>);
- **Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi** = (Costi residuali di gestione\*100)/(Ricavi dichiarati<sup>27</sup>);
- **Provvigione per trattativa conclusa di compravendita** = (Ricavi derivanti dall'attività di compravendita)/(Numero di trattative concluse per la compravendita);
- **Provvigione per trattativa conclusa di locazione residenziale e industriale** = (Ricavi derivanti dall'attività di locazione residenziale e industriale)/(Numero di trattative concluse per locazione residenziale e industriale);
- **Valore aggiunto lordo per addetto** = (Valore aggiunto lordo/1.000) / (Numero addetti<sup>28</sup>).

---

<sup>26</sup> La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

<sup>27</sup> In fase di applicazione dell'indicatore di normalità economica vengono utilizzati i:

Ricavi da congruità e da normalità = Ricavo puntuale da analisi della congruità + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi" + Maggiore ricavo da normalità economica relativo all'indicatore "Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi".

<sup>28</sup> Di seguito viene riportato il calcolo del numero di addetti:

Numero addetti = Titolare + numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività (ditte individuali) 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

Numero addetti = Numero dipendenti + numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente (società) nell'impresa + numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa + numero associati in partecipazione + numero soci amministratori + numero soci non amministratori + numero amministratori non soci.

Il titolare è pari a uno. Il numero dipendenti è pari al numero delle giornate retribuite diviso 312.

Il numero collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale, il numero familiari diversi che prestano attività nell'impresa, il numero associati in partecipazione, il numero soci amministratori e il numero soci non amministratori sono pari alla relativa percentuale di lavoro prestato diviso 100.

Il numero collaboratori coordinati e continuativi che prestano attività prevalentemente nell'impresa, il numero amministratori non soci e il titolare sono rapportati al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Il numero addetti non può essere inferiore a ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12).

Dove:

- **Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso** = Ricavi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso - (Esistenze iniziali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso - Rimanenze finali relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso + Costi per l'acquisto di prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso)<sup>29</sup>;
- **Costi residuali di gestione** = Oneri diversi di gestione - Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria - Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro;
- **Costo del venduto** = Costi per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, semilavorati e merci (esclusi quelli relativi a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali - Rimanenze finali;
- **Esistenze iniziali** = Esistenze iniziali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Numero di trattative concluse per la compravendita** = Numero di trattative concluse per la compravendita di immobili residenziali + Numero di trattative concluse per la compravendita di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi;
- **Numero di trattative concluse per locazione residenziale e industriale** = Numero di trattative concluse per la locazione di immobili residenziali (esclusi quelli per finalità turistiche) + Numero di trattative concluse per la locazione di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi;
- **Ricavi derivanti dall'attività di compravendita** = (Ricavi dichiarati)\*[(Percentuale sui ricavi derivanti da intermediazione per compravendita di immobili residenziali + Percentuale sui ricavi derivanti da mandati per compravendita di immobili residenziali + Percentuale sui ricavi derivanti da intermediazione per compravendita di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi + Percentuale sui ricavi derivanti da mandati per compravendita di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi)/100];
- **Ricavi derivanti dall'attività di locazione residenziale e industriale** = (Ricavi dichiarati)\*[(Percentuale sui ricavi derivanti da intermediazione per locazione di immobili residenziali + Percentuale sui ricavi derivanti da intermediazione per locazione di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi)/100];
- **Ricavi dichiarati** = Ricavi di cui alle lettere a) e b) dell'art. 85, comma 1, del TUIR (esclusi aggi o ricavi fissi) + (Altri proventi considerati ricavi - Altri proventi considerati ricavi di cui alla lettera f) dell'art. 85, comma 1, del TUIR) + (Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR) - (Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale - Esistenze iniziali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR);
- **Rimanenze finali** = Rimanenze finali relative a merci, prodotti finiti, materie prime e sussidiarie, semilavorati e ai servizi non di durata ultrannuale (escluse quelle relative a prodotti soggetti ad aggio o ricavo fisso) + Rimanenze finali relative ad opere, forniture e servizi di durata ultrannuale di cui all'art. 93, comma 5, del TUIR;
- **Valore aggiunto lordo** = (Ricavi dichiarati + Aggi derivanti dalla vendita di generi soggetti ad aggio o ricavo fisso) - [(Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi)<sup>29</sup> + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Oneri diversi di gestione + Altri componenti negativi - Utili spettanti agli associati in partecipazione con apporti di solo lavoro];

---

<sup>29</sup> Se la variabile è minore di zero, viene posta uguale a zero.

- **Valore dei beni strumentali mobili in proprietà** = Valore dei beni strumentali - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria - Valore relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria.

**SUB ALLEGATO 8.D – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI COERENZA**

**Cluster 1 - Agenzie operanti prevalentemente su mandato**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Provvigione per trattativa conclusa di compravendita (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	1775,07	2.497,54	3.300,00	3.619,08	4.140,08	4.468,57	4.784,54	5.031,83	5.633,60	5.833,75	6.237,45	6.503,04	7.069,34	7.397,40	7.926,75	8.871,50	10.826,17	12.368,62	17.285,71
	Gruppo territoriale 3	1987,50	3.054,40	3.795,39	4.170,88	4.708,94	5.075,13	5.510,13	5.931,25	6.181,11	6.831,82	7.157,90	7.891,57	8.612,70	9.765,00	11.006,46	12.927,57	15.101,61	19.100,01	27.603,75
	Gruppo territoriale 2 e 5	633,75	1.462,50	2.046,60	2.333,33	2.759,78	3.074,25	3.446,22	3.765,79	4.004,90	4.169,62	4.681,20	4.928,00	5.515,60	6.115,52	6.413,53	7.756,25	8.454,68	11.353,50	14.952,80
Provvigione per trattativa conclusa di locazione residenziale e industriale (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	0,00	13,95	307,17	402,25	482,57	560,22	651,50	720,58	770,22	917,78	1.010,31	1.079,78	1.242,96	1.386,43	1.432,16	1.857,89	2.299,50	3.476,05	4.624,90
	Gruppo territoriale 3	0,00	0,00	142,55	303,13	474,33	583,07	654,69	722,81	857,70	935,40	1.001,36	1.085,00	1.239,58	1.469,60	1.768,05	2.065,67	2.546,01	3.175,00	4.574,60
	Gruppo territoriale 2 e 5	0,00	0,00	177,57	273,52	352,00	553,93	602,09	658,11	752,18	835,68	884,20	944,96	1.179,75	1.276,00	1.385,05	1.964,38	2.105,48	2.777,60	2.907,77
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	-0,55	2,39	4,75	8,30	9,44	10,44	12,31	13,83	15,49	16,40	16,99	18,64	19,49	20,72	23,77	27,87	30,85	36,91	40,53
	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	2,35	7,00	10,07	12,12	14,30	16,33	18,80	20,34	22,28	24,05	25,90	28,65	32,10	35,53	39,84	44,08	48,22	56,90	77,16

**Cluster 2 - Agenzie di mediazione specializzate nella cessione di aziende**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Provvigione per trattativa conclusa di compravendita (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	3.241,35	3.241,35	3.241,35	3.241,35	4.369,30	4.369,30	4.369,30	4.369,30	5.107,96	5.107,96	5.107,96	5.152,72	5.152,72	5.152,72	5.152,72	9.952,00	9.952,00	9.952,00	12.934,27
	Gruppo territoriale 3	0,00	1.233,16	1.816,48	2.588,49	3.266,40	3.593,98	4.044,00	4.576,60	4.854,85	5.249,47	5.827,32	6.410,14	7.185,84	7.707,00	8.746,57	9.405,69	12.062,88	12.705,80	215.118,00
	Gruppo territoriale 2 e 5	2.134,31	2.134,31	2.134,31	2.134,31	2.134,31	2.134,31	2.134,31	2.134,31	2.134,31	3.494,55	3.494,55	3.494,55	3.494,55	3.494,55	3.494,55	3.494,55	4.1736,80	4.1736,80	4.1736,80
Provvigione per trattativa conclusa di locazione residenziale e industriale (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	684,97	684,97	684,97	684,97	684,97	3.810,00	3.810,00	3.810,00	3.997,53	3.997,53	3.997,53	3.997,53	3.997,53	9.700,70
	Gruppo territoriale 3	0,00	251,50	412,39	581,58	698,31	793,83	980,91	1.161,78	1.323,45	1.606,00	1.981,60	2.234,00	2.701,00	2.996,95	3.432,33	4.230,52	4.644,00	5.515,43	8.226,60
	Gruppo territoriale 2 e 5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	341,49	341,49	341,49	341,49	341,49	341,49	341,49	635,37	635,37	635,37
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	29,53	29,53	29,53	29,53	29,53	29,53	29,53	29,53	29,53	65,70	65,70	65,70	65,70	65,70	65,70	65,70	75,09	75,09	75,09
	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	0,49	4,81	9,50	12,56	14,47	16,86	19,56	22,87	24,40	26,22	27,87	30,69	33,34	35,60	37,54	42,10	45,40	50,06	75,54

**Cluster 3 - Imprese che offrono consulenza immobiliare**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Provvigione per trattativa conclusa di compravendita (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	0,00	0,00	664,92	1033,40	1533,90	1785,78	1967,25	2.592,96	2.870,95	2.900,64	3.081,00	3.185,28	3.871,19	4.173,64	4.405,55	4.924,50	5.243,42	9.126,00	10.886,75
	Gruppo territoriale 3	0,00	0,00	240,04	1387,25	1880,88	2.337,55	2.497,74	2.991,60	3.514,37	3.865,94	4.280,13	4.603,56	5.072,67	5.672,91	6.807,88	7.448,00	8.895,23	10.720,00	14.219,75
	Gruppo territoriale 2 e 5	0,00	120,87	225,94	756,14	875,05	910,98	1035,36	1051,52	1.140,00	1.385,00	2.429,85	3.893,94	4.079,00	4.227,63	4.867,98	5.096,00	6.582,60	7.359,00	13.804,65
Provvigione per trattativa conclusa di locazione residenziale e industriale (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	0,00	0,00	0,00	129,88	200,00	276,83	380,25	512,30	580,50	593,51	780,15	800,44	810,25	825,28	955,92	2.475,75	3.119,40	3.296,33	3.361,75
	Gruppo territoriale 3	0,00	0,00	48,01	266,67	382,42	495,69	540,05	608,00	688,30	779,34	879,75	962,80	1.155,00	1.323,13	1.592,30	1.860,98	2.230,78	2.952,50	5.880,00
	Gruppo territoriale 2 e 5	0,00	0,00	0,00	0,00	43,14	84,35	199,29	345,64	375,26	375,90	375,90	517,10	676,94	813,72	930,69	1.188,75	1.476,00	1.881,60	1.933,84
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	-0,85	2,09	3,14	4,76	5,32	6,89	8,25	10,89	13,80	15,69	18,10	18,93	23,14	24,62	26,35	30,61	32,54	35,84	45,55
	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	-2,19	1,35	4,02	5,93	8,34	10,57	13,14	15,30	17,98	19,97	22,35	24,29	26,44	28,94	31,48	36,47	45,14	53,67	71,11

**Cluster 4 - Agenzie di mediazione immobiliare di piccole dimensioni**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Provvigione per trattativa conclusa di compravendita (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	1614,68	2.213,73	2.579,20	2.970,38	3.281,45	3.543,97	3.793,67	4.039,98	4.315,19	4.594,15	4.920,29	5.242,91	5.615,00	6.054,40	6.651,41	7.300,50	8.104,32	9.609,38	12.304,00
	Gruppo territoriale 3	1789,92	2.524,11	3.033,00	3.401,96	3.759,38	4.095,19	4.417,67	4.775,68	5.099,22	5.475,38	5.859,04	6.315,20	6.884,37	7.465,83	8.218,00	9.328,49	10.731,35	13.316,33	19.236,72
	Gruppo territoriale 2 e 5	902,70	1.340,77	1.714,73	2.070,40	2.359,46	2.603,44	2.869,20	3.115,19	3.370,49	3.633,40	3.940,00	4.290,90	4.666,50	5.126,47	5.700,29	6.331,68	7.320,12	8.869,80	12.237,91
Provvigione per trattativa conclusa di locazione residenziale e industriale (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	0,00	159,52	311,29	434,95	510,96	562,00	616,46	682,72	744,84	808,50	895,86	986,10	1078,03	1.212,75	1.394,06	1.593,57	1.934,70	2.556,75	3.951,55
	Gruppo territoriale 3	0,00	236,42	405,48	510,96	590,01	653,13	715,02	773,92	841,29	921,60	1.000,96	1.108,50	1.249,60	1.389,15	1.586,55	1.890,67	2.336,53	3.114,67	4.471,84
	Gruppo territoriale 2 e 5	0,00	0,00	202,50	313,20	386,28	436,82	491,70	549,80	624,66	678,39	755,69	862,35	990,64	1.130,07	1.306,47	1.591,67	1.944,26	2.478,40	3.949,60
Valore aggiunto lordo per adetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	-1,01	1,54	3,47	5,46	7,77	9,87	11,74	13,17	14,77	16,17	17,61	19,11	20,61	22,49	24,62	27,27	30,64	35,12	45,86
	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	-0,48	3,78	7,20	10,15	12,70	15,03	16,96	18,76	20,56	22,33	24,01	25,88	27,82	30,14	32,69	36,05	40,43	47,67	61,93

**Cluster 5 - Agenzie di mediazione specializzate nella locazione di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Provvigione per trattativa conclusa di compravendita (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	1.153,04	1.563,95	2.926,52	3.101,61	3.210,20	3.450,15	4.465,86	4.700,00	4.755,18	5.331,20	5.533,36	6.322,00	6.992,82	7.555,00	8.602,08	9.048,00	9.468,70	13.728,00	14.495,14
	Gruppo territoriale 3	1.105,45	1.764,52	2.185,15	2.726,55	3.019,40	3.500,35	3.870,43	4.232,80	4.963,89	5.263,72	6.224,70	7.421,22	8.213,24	9.359,69	10.456,88	12.223,12	14.036,19	16.556,75	28.283,77
	Gruppo territoriale 2 e 5	7,00	464,60	833,25	933,33	1.128,24	1.381,31	1.619,16	1.635,60	1.655,30	2.085,12	2.616,81	2.815,51	3.101,70	3.282,48	3.970,51	4.477,23	5.767,60	10.533,00	14.935,00
Provvigione per trattativa conclusa di locazione residenziale e industriale (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	539,01	850,00	1.375,00	1.766,62	1.968,82	2.270,49	2.348,78	2.795,51	3.101,65	3.388,33	3.778,29	4.328,63	5.065,00	6.768,00	7.750,00	8.377,60	9.503,00	12.203,42	19.500,00
	Gruppo territoriale 3	650,00	897,99	1.113,75	1.334,71	1.518,55	1.780,53	2.097,79	2.350,26	2.661,12	3.112,13	3.595,04	4.160,00	4.935,93	5.721,73	7.041,16	9.771,50	13.624,57	16.500,00	25.358,90
	Gruppo territoriale 2 e 5	0,50	310,58	423,32	502,09	583,28	645,66	925,38	1.219,75	1.390,00	1.702,85	1.861,49	2.499,75	3.535,15	3.992,10	4.929,00	5.910,00	8.426,40	11.587,10	24.000,00
Valore aggiunto lordo per adetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	-1,88	0,00	0,58	0,68	2,70	5,21	6,40	8,45	11,38	12,88	13,82	13,99	21,72	22,89	25,09	32,12	44,54	49,18	54,76
	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	-1,15	1,93	4,38	8,16	12,21	15,86	18,27	22,05	23,90	26,70	29,41	32,29	35,62	39,01	43,69	49,53	61,92	75,22	98,70

**Cluster 6 - Agenzie di grandi dimensioni operanti in franchising**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Provvigione per trattativa conclusa di compravendita (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	2.553,68	3.487,14	4.006,35	4.303,01	4.443,80	4.715,41	5.245,73	5.498,41	5.692,85	5.969,57	6.193,96	6.288,74	6.528,99	6.840,60	7.231,98	7.678,22	7.999,64	8.992,26	11012,01
	Gruppo territoriale 3	3.009,20	3.873,33	4.213,24	4.518,11	4.834,04	5.099,11	5.450,33	5.697,46	6.031,84	6.387,54	6.702,35	7.050,61	7.320,61	7.796,92	8.364,68	9.106,85	10.299,75	12.341,26	15.462,10
	Gruppo territoriale 2 e 5	2.597,19	3.081,58	3.316,88	3.572,90	3.686,25	3.946,84	4.202,08	4.511,21	4.742,45	4.974,29	5.434,63	5.595,72	5.859,24	6.242,90	6.580,01	7.030,93	7.646,02	8.309,51	10.396,88
Provvigione per trattativa conclusa di locazione residenziale e industriale (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	258,20	463,70	568,09	645,74	707,88	761,48	851,55	922,12	979,20	1027,99	1084,96	1184,60	1289,00	1397,62	1727,31	2.499,30	2.983,41	3.631,45	5.834,53
	Gruppo territoriale 3	236,14	458,28	618,81	715,83	812,12	873,53	939,68	1017,66	1114,50	1218,52	1291,74	1417,93	1557,10	1743,61	1970,65	2.165,30	2.647,63	3.576,72	5.516,60
	Gruppo territoriale 2 e 5	0,00	372,45	490,63	533,14	602,58	644,62	717,13	852,92	926,98	1011,73	1082,04	1127,58	1226,62	1437,11	1672,80	1969,61	2.210,87	3.856,47	5.854,50
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	5,91	9,45	12,65	15,67	17,42	19,13	22,12	23,20	25,62	26,75	28,55	30,97	34,40	36,52	39,48	42,40	46,74	52,44	62,88
	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	6,44	10,71	14,38	17,63	19,53	22,26	24,56	26,68	28,31	30,38	33,49	36,04	39,53	42,01	47,00	52,83	58,12	68,82	89,95



Cluster 7 - Agenzie di piccole dimensioni operanti in franchising

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Provvigione per trattativa conclusa di compravendita (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	2.832,12	3.466,75	3.946,41	4.203,79	4.441,55	4.665,78	4.974,90	5.245,43	5.522,11	5.742,37	6.061,16	6.355,47	6.732,77	7.053,33	7.363,10	7.823,31	8.267,41	9.214,33	11.763,03
	Gruppo territoriale 3	2.579,64	3.384,03	3.957,59	4.359,76	4.685,23	4.969,38	5.308,69	5.671,74	6.061,84	6.424,72	6.894,79	7.354,90	7.958,59	8.394,98	8.969,69	9.808,54	11.264,00	12.921,12	15.871,43
	Gruppo territoriale 2 e 5	1.818,30	2.508,57	2.970,20	3.316,50	3.589,48	3.961,60	4.253,53	4.517,20	4.749,81	5.057,31	5.327,92	5.553,57	5.876,84	6.264,00	6.697,84	7.353,64	8.101,60	9.291,10	11.498,27
Provvigione per trattativa conclusa di locazione residenziale e industriale (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	0,00	100,25	379,78	489,66	548,60	621,45	687,56	744,15	786,74	847,50	900,80	960,49	1.042,00	1.146,82	1.319,06	1.596,32	1.844,63	2.246,32	3.045,43
	Gruppo territoriale 3	0,00	288,43	475,28	611,92	688,79	765,30	833,46	905,64	988,80	1.081,95	1.154,59	1.273,51	1.409,04	1.537,55	1.783,39	2.085,86	2.517,49	3.185,33	4.757,00
	Gruppo territoriale 2 e 5	0,00	200,43	361,39	445,50	513,20	579,60	624,92	698,66	760,52	832,44	921,25	1.041,68	1.139,16	1.266,98	1.453,97	1.623,97	1.945,40	2.589,75	3.783,90
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	-0,48	4,20	8,47	11,52	14,13	16,78	18,42	20,59	23,04	24,46	26,41	28,73	31,45	33,11	36,55	39,03	43,54	51,00	63,85
	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	0,81	7,78	12,02	15,14	17,82	20,47	23,06	25,22	27,77	30,25	32,60	34,93	37,15	40,17	43,90	47,45	52,36	60,14	71,85

**Cluster 8 - Agenzie di mediazione per la compravendita non specializzate**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Provvigione per trattativa conclusa di compravendita (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	1071,08	2.121,52	2.545,78	3.124,37	3.417,47	3.875,13	4.071,12	4.419,25	4.859,41	5.001,55	5.194,00	5.333,79	5.558,03	6.150,10	6.834,00	7.320,88	8.473,31	11.188,33	15.746,38
	Gruppo territoriale 3	1988,00	2.766,43	3.406,32	3.907,14	4.340,60	4.741,21	5.073,75	5.547,90	5.822,42	6.328,23	6.799,64	7.293,91	7.876,75	8.688,72	9.553,26	10.780,13	12.803,01	15.411,95	21.070,73
	Gruppo territoriale 2 e 5	1229,50	1.667,00	1.991,36	2.279,91	2.504,48	2.795,60	3.011,31	3.443,17	3.729,89	3.781,82	4.322,60	4.639,99	4.901,93	5.112,62	5.262,30	6.335,79	6.821,92	7.517,17	11.565,89
Provvigione per trattativa conclusa di locazione residenziale e industriale (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	319,53	438,14	489,19	583,89	666,96	723,37	781,17	827,19	873,02	982,00	1.106,59	1.215,98	1.408,00	1.578,12	1.769,48	2.123,54	2.631,90	3.614,63	9.807,18
	Gruppo territoriale 3	175,70	432,54	567,72	661,07	730,29	821,17	897,61	969,58	1.051,59	1.148,01	1.243,48	1.370,99	1.558,18	1.862,80	2.147,03	2.547,77	3.166,55	4.188,50	6.337,03
	Gruppo territoriale 2 e 5	128,63	287,13	435,34	530,43	601,38	649,06	694,80	721,60	762,71	891,70	929,94	986,88	1.229,50	1.302,06	1.612,13	2.097,20	3.231,13	3.388,31	4.092,00
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	1,78	5,06	6,88	11,19	15,33	18,08	19,60	20,17	21,31	23,38	25,36	27,68	29,46	31,48	34,23	35,78	43,78	47,23	55,72
	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	6,62	11,73	15,11	18,03	20,38	23,22	25,28	26,83	28,35	30,02	32,30	34,43	36,91	40,23	43,33	47,89	54,33	63,43	79,37

**Cluster 9 - Agenzie di mediazione immobiliare di grandi dimensioni**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Provvigione per trattativa conclusa di compravendita (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	2.040,43	2.414,64	3.084,46	4.046,96	4.287,28	4.351,78	4.705,80	5.062,12	5.359,78	5.489,37	6.040,24	6.631,69	7.017,86	7.229,44	7.810,58	8.051,35	8.775,79	9.250,35	10.729,08
	Gruppo territoriale 3	2.803,59	3.956,06	4.718,09	5.103,31	5.366,67	5.724,97	6.229,56	6.688,44	7.083,57	7.468,81	7.886,70	8.410,10	8.926,70	9.486,10	10.674,57	11.849,68	13.858,59	17.364,62	23.499,08
	Gruppo territoriale 2 e 5	3.159,99	4.084,20	4.084,20	4.238,11	4.302,10	4.362,33	4.664,71	4.664,71	6.066,56	6.220,15	6.314,50	6.852,17	6.852,17	7.526,66	7.565,44	8.137,75	10.255,83	10.255,83	10.532,12
Provvigione per trattativa conclusa di locazione residenziale e industriale (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	0,00	690,88	714,67	838,71	918,59	938,19	1.068,26	1.258,38	1.354,29	1.638,56	1.703,99	1.970,22	2.391,03	2.560,46	2.973,30	4.049,00	4.218,68	5.365,52	7.789,77
	Gruppo territoriale 3	0,00	494,83	691,71	750,76	814,14	873,46	971,92	1.149,84	1.254,61	1.432,58	1.634,72	1.763,65	2.099,98	2.319,86	2.516,10	3.220,39	3.918,72	5.615,35	8.838,16
	Gruppo territoriale 2 e 5	335,15	657,27	657,27	669,80	794,06	794,06	1.177,64	1.409,40	1.471,72	1.801,02	1.801,02	1.894,35	2.084,70	2.084,70	2.459,15	2.775,14	2.988,44	3.253,09	3.253,09
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	5,18	5,22	5,22	9,54	18,91	21,34	21,94	21,94	22,06	22,53	24,58	25,31	25,31	31,65	33,20	34,26	48,85	48,85	52,19
	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	8,28	14,84	19,83	22,83	26,35	29,80	32,68	34,83	38,46	41,24	45,29	49,13	52,88	60,28	66,18	73,79	87,16	100,52	121,95

Cluster 10 - Agenzie che operano prevalentemente con imprese di costruzione

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Provvigione per trattativa conclusa di compravendita (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	1689,07	2.365,50	2.894,00	3.371,56	3.660,96	4.000,00	4.235,89	4.598,80	4.839,20	5.200,00	5.533,18	5.844,00	6.211,11	6.653,33	7.414,55	8.525,33	9.842,70	12.609,47	18.456,18
	Gruppo territoriale 3	1780,08	2.475,00	2.975,89	3.414,93	3.815,02	4.172,04	4.537,84	4.905,20	5.317,84	5.770,80	6.286,80	6.886,31	7.458,38	8.287,67	9.373,90	10.820,93	12.828,73	15.703,48	21.900,00
	Gruppo territoriale 2 e 5	1069,85	1.560,27	2.408,15	2.941,71	3.338,20	3.595,67	3.913,75	4.111,05	4.408,48	4.958,64	5.504,65	5.927,47	6.506,10	7.038,78	8.190,56	9.218,00	10.100,00	11.620,67	18.415,18
Provvigione per trattativa conclusa di locazione residenziale e industriale (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	0,00	0,00	347,20	424,28	565,92	612,11	739,41	806,42	869,28	973,37	1045,10	1.153,60	1.285,06	1.435,00	1.562,00	2.143,08	2.469,92	3.267,25	4.955,97
	Gruppo territoriale 3	0,00	0,00	307,62	406,28	534,32	600,00	654,80	701,46	792,25	862,70	938,38	1.084,00	1.282,84	1.509,08	1.889,73	2.280,00	2.777,54	3.836,25	5.775,00
	Gruppo territoriale 2 e 5	0,00	0,00	1.316,9	261,30	367,74	472,24	598,16	668,31	702,52	737,88	971,92	1.060,10	1.129,36	1.366,95	1.652,23	1.751,72	2.177,55	3.813,89	4.447,88
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	0,89	3,82	6,66	8,80	9,66	11,76	14,13	16,19	17,32	19,33	21,24	23,46	24,77	26,78	29,89	33,84	35,81	40,71	59,54
	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	0,97	6,03	9,92	14,18	17,03	19,53	21,27	23,45	25,27	27,30	29,24	31,62	34,74	37,35	41,40	46,02	51,82	61,92	80,90

Cluster 11 - Agenzie di mediazione specializzate nella locazione di immobili per finalità turistiche

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Provvigione per trattativa conclusa di compravendita (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	653,89	1039,93	1568,51	1739,34	2.715,60	3.700,97	4.375,30	4.821,32	5.031,60	5.269,73	5.483,59	5.971,79	6.737,50	7.410,62	7.734,44	7.764,83	7.830,87	8.067,02	9.171,54
	Gruppo territoriale 3	581,24	1955,52	2.423,20	2.885,94	3.299,33	3.652,00	4.209,33	4.556,40	5.050,93	5.391,60	5.756,50	6.135,35	6.479,64	7.100,11	7.979,30	8.692,21	10.138,04	11.781,51	13.524,35
	Gruppo territoriale 2 e 5	470,85	902,12	1040,23	1.741,52	2.063,43	2.439,02	2.600,40	2.712,40	2.983,30	3.251,80	3.632,40	4.008,00	4.387,16	5.136,50	5.859,57	7.011,25	8.234,94	8.712,54	15.411,50
Provvigione per trattativa conclusa di locazione residenziale e industriale (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	81,78	120,00	264,36	367,33	517,00	784,25	886,32	962,50
	Gruppo territoriale 3	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	24,29	146,25	312,50	490,00	619,22	845,52	1022,50	1480,50	2.176,12
	Gruppo territoriale 2 e 5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	129,50	168,06	224,12	382,10	464,56	1029,12	1300,20	2.544,41
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	0,88	3,15	6,25	7,45	9,73	11,76	13,22	14,16	15,05	17,00	18,49	20,67	22,44	24,46	27,95	31,27	33,91	40,20	71,64
	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	1,13	6,28	11,77	14,64	16,28	17,64	19,60	21,30	22,75	24,24	25,84	27,76	29,82	32,96	35,20	39,31	44,22	52,27	65,51

Cluster 12 - Agenzie di mediazione specializzate nella locazione di immobili residenziali

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Provvigione per trattativa conclusa di compravendita (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	499,03	1024,80	1360,75	1593,60	1685,50	1838,20	2.097,38	2.424,60	2.683,70	2.956,32	3.155,85	3.419,22	3.831,95	4.406,50	4.828,16	5.393,94	5.737,20	7.322,41	9.582,00
	Gruppo territoriale 3	588,90	1.258,13	1.637,43	1.921,44	2.272,25	2.637,36	2.936,96	3.250,32	3.579,68	3.902,97	4.201,33	4.615,72	4.959,85	5.541,60	6.152,69	7.165,30	8.171,28	9.959,20	12.521,17
	Gruppo territoriale 2 e 5	0,00	292,40	896,20	1.230,60	1.525,50	1.697,00	1.932,90	2.109,26	2.222,24	2.633,82	2.928,90	3.164,98	3.457,00	3.860,00	4.703,72	5.532,30	6.055,50	7.148,12	8.521,81
Provvigione per trattativa conclusa di locazione residenziale e industriale (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	389,00	547,67	700,79	779,59	816,49	890,75	1.044,94	1.127,31	1.218,80	1.354,27	1.516,98	1.698,25	1.881,32	2.208,77	2.796,53	3.108,06	3.888,23	5.044,99	7.821,33
	Gruppo territoriale 3	496,60	600,00	711,63	817,12	900,00	997,89	1.095,00	1.215,11	1.350,95	1.505,12	1.691,80	1.896,00	2.094,80	2.410,18	2.815,16	3.399,58	4.084,80	4.971,35	6.568,40
	Gruppo territoriale 2 e 5	335,00	435,39	582,77	660,47	811,40	1.001,87	1.125,74	1.372,58	1.469,09	1.679,61	1.969,50	2.260,89	2.528,88	2.717,40	3.375,00	4.126,00	4.980,60	6.916,00	11.236,00
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	-0,89	0,83	2,47	4,50	6,83	7,93	8,94	10,06	11,35	13,03	13,85	15,03	16,44	17,83	20,38	23,60	26,92	30,87	38,66
	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	-1,86	1,30	4,09	6,06	8,36	10,58	12,27	14,51	16,28	18,00	19,84	21,85	23,79	25,82	28,46	31,10	35,25	41,56	53,59

Cluster 13 - Agenzie di mediazione specializzate nella compravendita di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Provvigione per trattativa conclusa di compravendita (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	1460,87	2.624,17	4.296,00	4.781,45	5.492,13	5.999,11	7.114,50	8.180,00	8.587,50	10.000,00	10.801,11	11.400,00	15.000,00	17.078,50	21.600,00	27.700,00	30.289,55	40.314,65	69.351,43
	Gruppo territoriale 3	2.627,25	4.343,11	5.937,96	7.303,16	8.752,80	9.498,70	10.611,70	12.300,00	14.023,52	16.052,33	18.033,40	20.657,54	23.752,88	26.550,00	31.264,00	39.016,00	51.500,00	69.718,75	105.947,80
	Gruppo territoriale 2 e 5	221,00	2.055,33	2.753,36	4.218,78	4.652,33	5.314,44	5.331,37	5.881,21	6.025,67	6.054,00	9.583,33	11.827,98	12.083,50	13.289,50	15.208,14	16.605,00	22.052,80	25.168,88	78.000,00
Provvigione per trattativa conclusa di locazione residenziale e industriale (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	0,00	0,00	0,00	0,00	354,90	386,38	670,00	790,50	897,52	1.042,50	1.071,68	1.191,17	2.230,50	2.610,80	4.071,11	4.625,97	6.180,72	7.644,80	18.522,11
	Gruppo territoriale 3	0,00	0,00	239,38	416,94	625,52	755,00	950,67	1.088,70	1.246,76	1.433,20	1.602,20	1.906,26	2.124,76	2.624,66	3.207,25	3.472,46	4.470,73	6.151,95	9.904,30
	Gruppo territoriale 2 e 5	0,00	0,00	0,00	305,32	305,32	429,45	429,45	488,49	488,49	488,49	818,98	818,98	836,34	836,34	1.838,59	1.838,59	2.272,48	2.272,48	2.490,10
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	-0,67	5,87	8,50	11,96	13,19	14,94	15,90	17,85	18,31	18,61	21,95	22,72	24,59	26,93	31,56	33,81	35,13	43,92	60,59
	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	-0,64	5,32	10,57	15,88	20,15	23,75	27,98	31,55	35,19	40,30	43,34	48,60	53,98	59,99	68,90	83,00	95,80	120,33	176,19

Cluster 14 - Agenti immobiliari autonomi

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Provvigione per trattativa conclusa di compravendita (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	153,57	838,94	1074,00	1354,31	1482,54	1573,55	1693,33	1816,60	1944,68	2.114,00	2.289,52	2.538,77	2.748,90	3.091,08	3.720,00	4.580,10	4.959,27	6.321,90	10.143,36
	Gruppo territoriale 3	674,80	1074,00	1376,53	1540,52	1752,00	2.006,57	2.190,52	2.418,75	2.647,43	2.821,50	3.075,87	3.520,13	3.983,25	4.366,00	5.014,00	5.926,68	6.995,10	8.566,56	12.783,77
	Gruppo territoriale 2 e 5	0,00	0,00	936,00	1008,79	1331,38	1696,50	1743,66	1856,18	2.034,00	2.525,00	2.650,73	3.006,12	3.263,60	3.449,00	3.517,38	3.970,40	5.331,00	5.979,00	10.876,80
Provvigione per trattativa conclusa di locazione residenziale e industriale (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	0,00	0,00	160,67	180,00	197,15	208,85	257,18	330,92	346,00	393,03	460,79	613,00	690,13	970,20	1.193,80	1.406,53	1.774,54	2.275,30	2.856,00
	Gruppo territoriale 3	0,00	0,00	156,37	233,03	304,92	350,16	429,84	484,94	567,60	659,00	757,77	842,55	986,16	1.178,58	1.333,42	1.846,50	2.221,76	2.644,23	5.049,80
	Gruppo territoriale 2 e 5	0,00	0,00	0,00	0,00	143,46	143,46	184,93	184,93	249,00	293,40	293,40	527,90	527,90	975,00	975,00	1.170,00	1.170,00	1.223,85	1.223,85
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	3,82	4,24	6,51	6,79	7,65	9,60	9,92	10,51	11,42	15,83	16,82	18,78	20,34	20,75	21,23	21,47	24,70	28,91	33,26
	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	2,73	6,00	7,82	9,72	11,31	12,99	14,34	15,33	16,75	18,55	19,85	21,48	23,18	25,22	27,50	31,01	35,34	41,23	50,21



Cluster 15 - Agenzie di mediazione specializzate nella locazione operanti in franchising

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Provvigione per trattativa conclusa di compravendita (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	841,88	1.245,30	1.316,67	1.818,10	1.818,10	2.672,04	2.742,37	2.926,14	2.989,18	3.536,11	3.748,06	3.772,08	3.870,03	3.982,00	4.442,96	4.442,96	4.525,92	5.266,33	5.692,80
	Gruppo territoriale 3	723,92	1.286,34	1.784,79	2.259,01	2.562,45	2.793,07	3.070,05	3.377,08	3.528,00	3.900,00	4.010,64	4.070,20	4.547,49	4.748,12	5.308,63	5.894,14	6.047,45	8.851,79	10.149,01
	Gruppo territoriale 2 e 5	0,00	0,00	256,31	369,76	1.762,44	1.762,44	1.797,26	2.096,90	2.096,90	2.188,74	2.247,87	2.247,87	2.460,24	2.956,97	2.956,97	4.397,55	4.641,70	6.101,80	6.101,80
Provvigione per trattativa conclusa di locazione residenziale e industriale (in euro)	Gruppo territoriale 1 e 4	543,20	624,79	637,99	702,71	731,96	781,07	854,64	1.140,07	1.234,53	1.289,78	1.363,69	1.416,86	1.715,74	2.083,49	2.287,66	2.529,91	3.272,58	3.650,87	3.722,03
	Gruppo territoriale 3	417,40	588,41	662,11	782,20	880,39	921,99	960,17	1.075,50	1.098,19	1.201,64	1.354,92	1.465,97	1.624,93	1.824,79	2.109,90	2.509,26	3.293,01	3.793,93	5.629,73
	Gruppo territoriale 2 e 5	143,55	298,62	554,29	620,81	1.088,75	1.133,24	1.296,06	1.388,39	1.469,81	1.477,26	1.837,19	1.994,82	2.280,21	2.478,15	2.536,85	2.553,53	2.977,64	7.764,87	11.373,00
Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	Gruppo territoriale 2 e 5	0,42	3,42	6,28	7,07	9,25	13,68	13,85	15,05	17,70	18,03	21,39	22,82	23,37	24,89	26,35	26,36	29,72	30,04	41,70
	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	-1,88	3,48	10,78	13,55	15,82	18,18	19,95	22,66	25,17	27,32	29,65	31,26	32,52	36,17	39,35	42,21	46,01	53,24	70,08

**SUB ALLEGATO 8.E - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI COERENZA**

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Provvigione per trattativa conclusa di compravendita (in euro)		Provvigione per trattativa conclusa di locazione residenziale e industriale (in euro)	
		Soglia minima	Soglia massima	Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 1 e 4	3.300,00	30.000,00	0,00	10.000,00
1	Gruppo territoriale 3	3.795,39	30.000,00	0,00	10.000,00
1	Gruppo territoriale 2 e 5	2.046,60	30.000,00	0,00	10.000,00
2	Gruppo territoriale 1 e 4	1.382,00	50.000,00	0,00	10.000,00
2	Gruppo territoriale 3	1.382,00	50.000,00	0,00	10.000,00
2	Gruppo territoriale 2 e 5	1.382,00	50.000,00	0,00	10.000,00
3	Gruppo territoriale 1 e 4	0,00	50.000,00	0,00	10.000,00
3	Gruppo territoriale 3	0,00	50.000,00	0,00	10.000,00
3	Gruppo territoriale 2 e 5	0,00	50.000,00	0,00	10.000,00
4	Gruppo territoriale 1 e 4	2.970,38	30.000,00	510,96	10.000,00
4	Gruppo territoriale 3	3.401,96	30.000,00	590,01	10.000,00
4	Gruppo territoriale 2 e 5	2.070,40	30.000,00	313,20	10.000,00
5	Gruppo territoriale 1 e 4	2.185,15	30.000,00	1.375,00	20.000,00
5	Gruppo territoriale 3	2.185,15	30.000,00	1.518,55	20.000,00
5	Gruppo territoriale 2 e 5	1.381,31	30.000,00	925,38	20.000,00
6	Gruppo territoriale 1 e 4	4.006,35	30.000,00	568,09	10.000,00
6	Gruppo territoriale 3	4.213,24	30.000,00	618,81	10.000,00
6	Gruppo territoriale 2 e 5	3.081,58	30.000,00	372,44	10.000,00
7	Gruppo territoriale 1 e 4	3.946,41	30.000,00	489,66	10.000,00
7	Gruppo territoriale 3	4.203,79	30.000,00	611,92	10.000,00
7	Gruppo territoriale 2 e 5	2.970,20	30.000,00	361,39	10.000,00
8	Gruppo territoriale 1 e 4	4.071,12	30.000,00	583,89	10.000,00
8	Gruppo territoriale 3	4.340,60	30.000,00	661,07	10.000,00
8	Gruppo territoriale 2 e 5	2.795,60	30.000,00	435,34	10.000,00
9	Gruppo territoriale 1 e 4	4.046,96	30.000,00	690,88	10.000,00
9	Gruppo territoriale 3	4.718,09	30.000,00	691,71	10.000,00
9	Gruppo territoriale 2 e 5	3.159,99	30.000,00	335,15	10.000,00
10	Gruppo territoriale 1 e 4	3.371,56	30.000,00	565,92	10.000,00
10	Gruppo territoriale 3	3.414,93	30.000,00	534,32	10.000,00
10	Gruppo territoriale 2 e 5	2.941,71	30.000,00	367,74	10.000,00
11	Gruppo territoriale 1 e 4	1.568,50	30.000,00	0,00	5.000,00
11	Gruppo territoriale 3	1.955,52	30.000,00	0,00	5.000,00
11	Gruppo territoriale 2 e 5	1.040,23	30.000,00	0,00	5.000,00
12	Gruppo territoriale 1 e 4	1.593,60	30.000,00	779,59	7.000,00
12	Gruppo territoriale 3	1.637,43	30.000,00	817,12	7.000,00
12	Gruppo territoriale 2 e 5	1.230,60	30.000,00	582,77	7.000,00
13	Gruppo territoriale 1 e 4	5.999,11	80.000,00	0,00	20.000,00
13	Gruppo territoriale 3	7.303,16	80.000,00	0,00	20.000,00
13	Gruppo territoriale 2 e 5	4.652,32	80.000,00	0,00	20.000,00
14	Gruppo territoriale 1 e 4	0,00	50.000,00	0,00	10.000,00
14	Gruppo territoriale 3	0,00	50.000,00	0,00	10.000,00
14	Gruppo territoriale 2 e 5	0,00	50.000,00	0,00	10.000,00
15	Gruppo territoriale 1 e 4	1.818,10	30.000,00	854,64	7.000,00
15	Gruppo territoriale 3	1.784,79	30.000,00	880,39	7.000,00
15	Gruppo territoriale 2 e 5	1.159,90	30.000,00	620,81	7.000,00

CLUSTER	Modalità di distribuzione	Valore aggiunto lordo per addetto (in migliaia di euro)	
		Soglia minima	Soglia massima
1	Gruppo territoriale 2 e 5	13,83	80,00
1	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	16,33	80,00
2	Gruppo territoriale 2 e 5	16,86	80,00
2	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	16,86	80,00
3	Gruppo territoriale 2 e 5	15,30	80,00
3	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	15,30	80,00
4	Gruppo territoriale 2 e 5	13,17	80,00
4	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	16,96	80,00
5	Gruppo territoriale 2 e 5	13,82	80,00
5	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	17,00	80,00
6	Gruppo territoriale 2 e 5	19,13	100,00
6	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	22,26	100,00
7	Gruppo territoriale 2 e 5	16,78	100,00
7	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	20,47	100,00
8	Gruppo territoriale 2 e 5	15,32	100,00
8	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	20,38	100,00
9	Gruppo territoriale 2 e 5	18,91	100,00
9	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	26,35	100,00
10	Gruppo territoriale 2 e 5	16,19	100,00
10	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	19,53	100,00
11	Gruppo territoriale 2 e 5	14,16	80,00
11	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	16,28	80,00
12	Gruppo territoriale 2 e 5	11,35	70,00
12	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	14,51	70,00
13	Gruppo territoriale 2 e 5	17,85	100,00
13	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	23,75	100,00
14	Gruppo territoriale 2 e 5	11,42	70,00
14	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	14,34	70,00
15	Gruppo territoriale 2 e 5	15,05	80,00
15	Gruppo territoriale 1, 3 e 4	19,95	80,00

**SUB ALLEGATO 8.F – DISTRIBUZIONI VENTILICHE INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA**

**Cluster 1 - Agenzie operanti prevalentemente su mandato**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	2,54	4,01	5,67	7,15	8,56	10,37	11,71	12,88	13,82	14,99	16,68	18,79	21,02	25,01	31,17
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	5,27	8,77	10,42	15,78	18,55	20,17	22,34	24,76	25,23	28,32	32,17	34,17	39,93	43,95	47,94	80,75	112,99
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,22	0,52	0,80	1,01	1,23	1,56	1,88	2,22	2,60	3,07	3,63	4,35	5,34	6,62	7,97	10,21	15,12	24,75

**Cluster 2 - Agenzie di mediazione specializzate nella cessione di aziende**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,28	2,65	4,63	5,98	7,53	9,00	10,08	11,24	12,79	14,62	16,72	17,58	20,00	21,88	29,81
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	17,68	17,68	17,68	17,93	17,93	17,93	22,55	22,55	28,40	28,40	28,40	41,86	41,86	64,85	64,85	64,85	165,34	165,34	176,90
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,25	0,53	1,01	1,28	1,50	1,89	2,27	2,58	2,94	3,35	3,61	4,42	5,24	6,32	8,03	9,75	15,81	25,27

**Cluster 3 - Imprese che offrono consulenza immobiliare**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,30	4,32	6,23	7,83	9,93	11,02	12,50	13,57	15,03	17,01	19,38	21,83	25,00	31,42
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	7,07	8,17	10,90	11,54	12,07	15,52	18,96	20,24	21,11	21,87	24,00	24,38	26,22	27,30	28,41	48,85
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,24	0,48	0,71	1,00	1,27	1,63	1,95	2,29	2,74	3,48	4,40	5,28	6,33	8,33	10,53	15,63	27,99

**Cluster 4 - Agenzie di mediazione immobiliare di piccole dimensioni**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,19	3,22	4,88	6,45	7,84	9,18	10,57	11,89	13,11	14,57	16,11	18,01	20,04	23,67	29,53
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,08	6,02	11,09	14,62	17,37	19,86	22,00	23,49	24,72	25,91	27,70	29,96	33,44	39,07	46,00	73,07
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,24	0,56	0,84	1,10	1,37	1,63	1,96	2,31	2,67	3,11	3,64	4,32	5,22	6,39	7,68	9,66	13,12	21,53

**Cluster 5 - Agenzie di mediazione specializzate nella locazione di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	1,57	3,64	5,30	6,98	8,35	9,37	10,43	11,69	12,68	14,73	15,80	18,40	20,71	23,96	29,51
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	4,98	5,07	7,02	10,87	18,99	19,10	22,47	23,53	23,76	26,39	28,11	29,75	31,79	33,48	34,03	39,49	47,16
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,21	0,52	0,80	1,12	1,42	1,80	2,20	2,58	3,04	3,52	4,25	5,08	5,95	7,17	9,55	12,51	18,78	33,01

**Cluster 6 - Agenzie di grandi dimensioni operanti in franchising**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	3,29	4,76	5,87	6,58	7,71	8,68	9,46	10,46	11,28	12,00	13,04	14,20	15,22	16,13	17,44	18,92	23,16
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	4,68	7,82	11,03	13,87	16,52	18,12	21,19	23,26	24,65	25,37	28,29	28,59	32,98	36,67	44,99	58,06	88,50
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,34	0,58	0,76	0,91	1,13	1,34	1,50	1,75	1,96	2,21	2,43	2,72	3,15	3,56	4,27	5,03	6,05	8,12	13,07

### Cluster 7 - Agenzie di piccole dimensioni operanti in franchising

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	3,34	5,05	6,39	7,63	8,73	9,95	11,05	12,11	13,15	14,17	15,01	16,04	17,27	18,79	22,39	27,96
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,89	8,46	11,91	14,89	18,19	19,87	21,58	23,57	25,01	25,93	26,96	28,94	31,12	33,45	37,55	44,98	71,59
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,20	0,52	0,78	1,02	1,26	1,47	1,71	1,93	2,25	2,57	2,92	3,31	3,90	4,77	5,70	7,08	8,88	12,52	19,16

### Cluster 8 - Agenzie di mediazione per la compravendita non specializzate

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,96	3,47	4,70	5,67	6,76	7,88	9,05	9,85	11,15	12,17	13,33	14,72	16,18	18,50	21,58	25,01
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	3,65	8,20	12,94	14,73	17,13	19,04	19,79	22,80	24,33	25,92	29,23	30,80	34,98	37,44	42,02	65,89
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,18	0,55	0,80	1,03	1,28	1,49	1,76	1,99	2,30	2,66	3,04	3,58	4,00	4,88	5,61	6,77	8,44	10,93	15,45

### Cluster 9 - Agenzie di mediazione immobiliare di grandi dimensioni

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	2,21	3,47	4,68	5,64	6,47	7,25	8,64	9,27	10,10	10,75	11,50	13,13	14,14	15,24	17,47	21,17
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	1,56	6,21	8,10	14,01	15,33	19,94	21,45	23,87	24,42	25,21	27,80	33,26	35,59	39,69	48,16	65,31	99,68
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,38	0,65	0,88	1,19	1,37	1,73	1,99	2,24	2,51	2,77	3,04	3,26	3,67	3,95	4,95	6,35	7,76	9,58	13,24

**Cluster 10 - Agenzie che operano prevalentemente con imprese di costruzione**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,13	3,09	4,64	5,83	7,24	8,50	9,62	10,90	12,00	13,33	14,40	15,81	17,42	19,79	22,87	27,78
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	8,19	11,53	12,52	15,01	18,95	20,65	23,44	25,18	26,77	28,94	33,32	36,49	39,61	62,13	82,97
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,29	0,52	0,75	1,02	1,27	1,49	1,76	2,09	2,46	2,82	3,26	3,89	4,67	5,74	7,10	8,84	11,63	20,59

**Cluster 11 - Agenzie di mediazione specializzate nella locazione di immobili per finalità turistiche**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	1,41	2,40	3,29	4,11	5,10	6,28	7,06	7,98	9,23	10,29	11,26	12,56	14,32	16,24	19,54	24,40
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,11	3,95	4,51	7,59	12,66	16,56	20,61	21,58	21,74	24,65	26,97	40,01	42,85	43,18	44,40
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,39	0,72	1,01	1,25	1,51	1,86	2,15	2,42	2,78	3,18	3,63	4,27	5,27	6,45	8,06	9,99	12,96	19,33

**Cluster 12 - Agenzie di mediazione specializzate nella locazione di immobili residenziali**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,27	3,74	5,15	6,45	8,09	9,46	10,87	12,21	13,97	15,59	17,46	20,00	22,86	29,58
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	5,75	7,26	10,39	12,82	13,72	16,13	17,48	20,12	22,54	23,57	26,02	27,98	33,21	36,82	45,26
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,11	0,52	0,89	1,21	1,52	1,87	2,27	2,63	3,12	3,73	4,43	5,21	6,20	7,66	9,69	12,57	16,78	28,54

**Cluster 13 - Agenzie di mediazione specializzate nella compravendita di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	3,10	5,07	6,26	7,73	9,47	10,68	11,71	13,19	14,24	15,68	17,67	20,00	22,37	24,91	32,47
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	8,79	11,87	20,25	21,10	21,42	23,09	24,55	27,57	28,49	32,78	33,84	39,15	40,68	70,09	165,22
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,19	0,35	0,57	0,71	0,89	1,01	1,29	1,53	1,80	2,22	2,76	3,24	3,91	5,27	6,60	8,46	11,07	16,88

**Cluster 14 - Agenti immobiliari autonomi**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,16	3,26	6,62	9,99	11,97	13,84	15,92	18,80	20,03	22,51	24,18	25,00	26,67	34,66
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4,71	14,57	16,86	18,68	20,47	21,73	22,66	24,32	26,03	26,45	27,93	29,97	34,76	55,78
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	0,27	0,45	0,61	0,76	0,93	1,25	1,58	1,84	2,25	2,77	3,63	4,55	5,63	7,16	10,91	16,93

**Cluster 15 - Agenzie di mediazione specializzate nella locazione operanti in franchising**

Indicatore	Modalità di distribuzione	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	0,00	0,00	2,01	4,65	6,78	8,09	8,87	9,61	10,90	12,06	13,64	14,93	15,82	17,03	18,86	20,15	24,88	32,88
Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi	Tutti i soggetti	0,00	5,44	12,24	14,34	16,46	20,85	21,48	22,88	22,88	23,01	23,90	24,49	24,58	26,41	27,37	31,35	37,92	38,69	62,48
Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi	Tutti i soggetti	0,12	0,45	0,69	0,85	1,09	1,32	1,63	2,13	2,62	2,99	3,52	4,24	4,91	5,87	7,74	10,00	14,12	17,51	34,82



**SUB ALLEGATO 8.G - VALORI SOGLIA PER GLI INDICATORI DI NORMALITÀ ECONOMICA**

<b>CLUSTER</b>	<b>Modalità di distribuzione</b>	<b>Incidenza degli ammortamenti per beni strumentali mobili rispetto al valore degli stessi</b> Soglia massima	<b>Incidenza dei costi per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione finanziaria rispetto al valore degli stessi</b> Soglia massima	<b>Incidenza dei costi residuali di gestione sui ricavi</b> Soglia massima
1	Tutti i soggetti	25,00	55,00	7,97
2	Tutti i soggetti	25,00	55,00	8,03
3	Tutti i soggetti	25,00	55,00	7,00
4	Tutti i soggetti	25,00	55,00	7,68
5	Tutti i soggetti	25,00	55,00	9,55
6	Tutti i soggetti	25,00	55,00	6,05
7	Tutti i soggetti	25,00	55,00	7,08
8	Tutti i soggetti	25,00	55,00	8,00
9	Tutti i soggetti	25,00	55,00	7,76
10	Tutti i soggetti	25,00	55,00	8,00
11	Tutti i soggetti	25,00	55,00	9,00
12	Tutti i soggetti	25,00	55,00	9,69
13	Tutti i soggetti	25,00	55,00	6,60
14	Tutti i soggetti	25,00	55,00	5,63
15	Tutti i soggetti	25,00	55,00	9,00

**SUB ALLEGATO 8.H - COEFFICIENTI DELLE FUNZIONI DI RICAVO**

<b>VARIABILI</b>	<b>CLUSTER 1</b>	<b>CLUSTER 2</b>	<b>CLUSTER 3</b>	<b>CLUSTER 4</b>	<b>CLUSTER 5</b>	<b>CLUSTER 6</b>	<b>CLUSTER 7</b>
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	1,5816	-	0,9960	-	1,0034	0,8305
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	-	-	1,0801	-	1,0889	1,0300
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	0,8877	1,1527	-	0,8573	-	0,7941	0,7944
Numero trattative concluse per compravendita di immobili residenziali, differenziale relativo alla tipologia di clientela "Altre agenzie immobiliari"	-	-	-	-337,9438	-	-	-
Numero trattative concluse per compravendita di immobili residenziali - valore immobile oltre euro 80.000 e fino a 300.000	-	-	-	1.223,1552	-	1.119,1922	1.677,6641
Numero trattative concluse per compravendita di immobili residenziali - valore immobile oltre euro 500.000	4.940,2019	-	-	8.763,9440	-	5.377,0011	6.038,6748
CVPROD	1,0345	-	-	1,1590	-	1,1326	1,0317
CVPROD + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	1,0632	-	-	-	-	-
Numero trattative concluse per locazione di immobili residenziali (esclusi quelli per finalità turistiche) - canone mensile fino a euro 600	-	-	-	-	-	-	-
Numero trattative concluse per locazione di immobili residenziali (esclusi quelli per finalità turistiche) - canone mensile oltre euro 600	-	-	-	-	-	-	-
Numero trattative concluse per cessione di azienda	-	1.329,6478	-	-	-	-	-
Numero trattative concluse per compravendita di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi	3.232,9351	-	-	2.067,1335	-	-	2.967,3272
Numero trattative concluse per compravendita di immobili residenziali - valore immobile oltre euro 80.000 e fino a 150.000	1.854,3893	-	-	-	-	-	-

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Numero trattative concluse per compravendita di immobili residenziali - valore immobile oltre euro 150.000 e fino a 300.000	2.245,5165	-	-	-	-	-	-
Numero trattative concluse per compravendita di immobili residenziali - valore immobile oltre euro 300.000 e fino a 500.000	2.377,6273	-	-	3.093,5924	-	1.540,4881	3.657,9604
Numero trattative concluse per compravendita di immobili residenziali - valore immobile fino a euro 80.000	1.090,1231	-	-	863,6842	-	374,0252	1.330,8269
Numero trattative concluse per compravendita di immobili residenziali	-	-	-	-	-	-	-
Numero trattative concluse per locazione di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi	-	-	-	987,0575	710,8124	-	1.159,7197
Numero trattative concluse per locazione di immobili residenziali (esclusi quelli per finalità turistiche) - canone mensile oltre euro 600 e fino a 1.000	-	-	-	-	-	-	-
Numero trattative concluse per locazione di immobili residenziali (esclusi quelli per finalità turistiche) - canone mensile fino a euro 300	-	-	-	-	-	-	-
Numero trattative concluse per locazione di immobili residenziali (esclusi quelli per finalità turistiche) - canone mensile oltre euro 300 e fino a 600	-	-	-	-	-	-	-
Numero trattative concluse per locazione di immobili residenziali (esclusi quelli per finalità turistiche)	-	-	-	336,5591	-	401,0069	359,2296
Numero trattative concluse per locazione di immobili residenziali (esclusi quelli per finalità turistiche) - canone mensile oltre euro 1.000	-	-	-	767,2227	-	-	-
Numero trattative concluse per locazione di immobili per finalità turistiche - da 7 a 15 giorni	-	-	-	-	-	-	-
Numero trattative concluse per locazione di immobili per finalità turistiche - da 15 a 30 giorni	-	-	-	-	-	-	-
Numero trattative concluse per locazione di immobili per finalità turistiche - fino a 7 giorni	-	-	-	-	-	-	-

VARIABILI	CLUSTER 1	CLUSTER 2	CLUSTER 3	CLUSTER 4	CLUSTER 5	CLUSTER 6	CLUSTER 7
Numero trattative concluse per locazione di immobili per finalità turistiche - oltre 30 giorni	-	-	-	-	-	-	-
Spese per provvigioni e/o compensi corrisposti a terzi (altre agenzie, ecc.)	-	-	-	-0,0600	-	-0,0994	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio <sup>(*)</sup>	13.459,4371	-	-	14.270,5050	20.315,9273	7.128,1196	7.079,0488
Spese per diritto d'entrata + Spese per royalties in quote fisse + Spese per royalties in quote variabili	-	-	-	-	-	0,6604	0,7660
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5 <sup>(*)</sup>	-	-	-	109,4687	-	122,9646	49,1721
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5, differenziale relativo alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante <sup>(*)</sup>	179,9179	289,6472	275,7401	-	196,7930	-	-
COSTI TOTALI, Quota fino a 15.000 euro	-	-	-	-	0,8542	-	-
COSTI TOTALI, Quota fino a 20.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
COSTI TOTALI, Quota fino a 30.000 euro	-	-	0,8951	-	-	-	-
COSTI TOTALI, Quota fino a 60.000 euro	-	-	-	-	-	-	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,0069	-	-	-	-	-	-
COSTI TOTALI	-	-	1,0242	-	1,1638	-	-
Numero trattative concluse per la locazione di immobili residenziali (esclusi quelli per finalità turistiche), differenziale relativo alla territorialità del livello dei canoni di locazione residenziale	-	-	-	-	-	-	-
Numero trattative concluse per la compravendita di immobili residenziali, differenziale relativo alla territorialità del livello delle quotazioni immobiliari	-	-	-	482,8115	-	825,8425	538,9920

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **COSTI TOTALI** = CVPROD + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

Il differenziale territoriale riferito ad una variabile della funzione di ricavo è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(\*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.

VARIABILI	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	1,1248	0,9769	0,9587	1,1379	1,0019	-	-	1,0918
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	1,5175	1,0279	1,1074	1,3589	1,2525	-	-	0,9483
Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone)	0,9855	0,7903	0,9968	1,2541	0,7645	-	-	0,6732
Numero trattative concluse per compravendita di immobili residenziali, differenziale relativo alla tipologia di clientela "Altre agenzie immobiliari"	-	-	-	-	-	-	-	-
Numero trattative concluse per compravendita di immobili residenziali - valore immobile oltre euro 80.000 e fino a 300.000	-	-	-	-	-	-	-	-
Numero trattative concluse per compravendita di immobili residenziali - valore immobile oltre euro 500.000	-	8.385,8941	6.674,3452	-	-	-	-	-
CVPROD	1,1749	1,1635	1,0670	1,0464	1,0205	-	-	1,0813
CVPROD + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires)	-	-	-	-	-	-	-	-
Numero trattative concluse per locazione di immobili residenziali (esclusi quelli per finalità turistiche) - canone mensile fino a euro 600	-	-	-	-	-	-	-	237,5130
Numero trattative concluse per locazione di immobili residenziali (esclusi quelli per finalità turistiche) - canone mensile oltre euro 600	-	-	-	-	430,0377	-	-	-
Numero trattative concluse per cessione di azienda	-	-	-	-	-	-	-	-
Numero trattative concluse per compravendita di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi	2.806,0374	-	3.019,8316	-	-	3.911,5166	-	-
Numero trattative concluse per compravendita di immobili residenziali - valore immobile oltre euro 80.000 e fino a 150.000	-	-	1.273,3211	-	-	-	-	-

VARIABILI	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Numero trattative concluse per compravendita di immobili residenziali - valore immobile oltre euro 150.000 e fino a 300.000	-	-	1.653,6875	-	-	-	-	-
Numero trattative concluse per compravendita di immobili residenziali - valore immobile oltre euro 300.000 e fino a 500.000	-	2.370,2274	2.079,3715	-	-	-	-	-
Numero trattative concluse per compravendita di immobili residenziali - valore immobile fino a euro 80.000	-	-	567,9966	-	-	-	-	-
Numero trattative concluse per compravendita di immobili residenziali	868,4015	1.039,7258	-	-	1.576,9133	-	714,2204	1.266,7148
Numero trattative concluse per locazione di immobili ad uso industriale, artigianale, commerciale e di servizi	-	-	-	-	1.194,8033	-	-	-
Numero trattative concluse per locazione di immobili residenziali (esclusi quelli per finalità turistiche) - canone mensile oltre euro 600 e fino a 1.000	-	-	-	-	-	-	-	546,9077
Numero trattative concluse per locazione di immobili residenziali (esclusi quelli per finalità turistiche) - canone mensile fino a euro 300	-	-	-	-	156,9289	-	-	-
Numero trattative concluse per locazione di immobili residenziali (esclusi quelli per finalità turistiche) - canone mensile oltre euro 300 e fino a 600	-	-	-	-	195,7160	-	-	-
Numero trattative concluse per locazione di immobili residenziali (esclusi quelli per finalità turistiche)	-	-	-	-	-	-	272,4293	-
Numero trattative concluse per locazione di immobili residenziali (esclusi quelli per finalità turistiche) - canone mensile oltre euro 1.000	-	-	-	-	-	-	-	753,3134
Numero trattative concluse per locazione di immobili per finalità turistiche - da 7 a 15 giorni	-	-	-	87,6626	-	-	-	-
Numero trattative concluse per locazione di immobili per finalità turistiche - da 15 a 30 giorni	-	-	-	99,5947	-	-	-	-
Numero trattative concluse per locazione di immobili per finalità turistiche - fino a 7 giorni	-	-	-	29,8771	-	-	-	-

VARIABILI	CLUSTER 8	CLUSTER 9	CLUSTER 10	CLUSTER 11	CLUSTER 12	CLUSTER 13	CLUSTER 14	CLUSTER 15
Numero trattative concluse per locazione di immobili per finalità turistiche - oltre 30 giorni	-	-	-	248,2156	-	-	-	-
Spese per provvigioni e/o compensi corrisposti a terzi (altre agenzie, ecc.)	-	-	-	-	-	-0,5147	-	-
Collaboratori dell'impresa familiare e coniuge dell'azienda coniugale e familiari diversi (percentuale di lavoro prestato diviso 100), Associati in partecipazione (percentuale di lavoro prestato diviso 100) e Soci (percentuale di lavoro prestato diviso 100) escluso il primo socio <sup>(*)</sup>	22.260,1557	23.565,1340	20.097,4161	26.147,6230	13.594,0024	34.224,7904	-	15.657,3128
Spese per diritto d'entrata + Spese per royalties in quote fisse + Spese per royalties in quote variabili	-	-	-	-	-	-	-	0,6750
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5 <sup>(*)</sup>	-	120,7763	-	-	79,6604	-	-	-
Valore beni strumentali mobili elevato a 0,5, differenziale relativo alla territorialità del livello del reddito disponibile per abitante <sup>(*)</sup>	268,7664	-	326,5112	220,7785	-	-	258,5537	182,9954
COSTI TOTALI, Quota fino a 15.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
COSTI TOTALI, Quota fino a 20.000 euro	-	-	-	-	-	-	1,2821	-
COSTI TOTALI, Quota fino a 30.000 euro	-	-	-	-	-	-	-	-
COSTI TOTALI, Quota fino a 60.000 euro	-	-	-	-	-	0,3937	-	-
Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali	-	-	-	-	-	-	-	-
COSTI TOTALI	-	-	-	-	-	1,5363	1,2295	-
Numero trattative concluse per la locazione di immobili residenziali (esclusi quelli per finalità turistiche), differenziale relativo alla territorialità del livello dei canoni di locazione residenziale	-	-	-	-	404,6840	-	-	-
Numero trattative concluse per la compravendita di immobili residenziali, differenziale relativo alla territorialità del livello delle quotazioni immobiliari	-	2.015,7207	-	-	-	-	-	-

Dove:

- **CVPROD** = valore massimo tra (Costo del venduto + Costo per la produzione di servizi) e 0;
- **COSTI TOTALI** = CVPROD + Spese per acquisti di servizi - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società ed enti soggetti all'Ires) + Altri costi per servizi + Costo per beni mobili acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria + Spese per lavoro dipendente e per altre prestazioni diverse da lavoro dipendente afferenti l'attività dell'impresa - Compensi corrisposti ai soci per l'attività di amministratore (società di persone) + Abbonamenti a riviste e giornali, acquisto di libri, spese per cancelleria + Spese per omaggio a clienti ed articoli promozionali;
- **Valore beni strumentali mobili** = Valore dei beni strumentali - Valore dei beni strumentali relativo a beni acquisiti in dipendenza di contratti di locazione non finanziaria.

Il differenziale territoriale riferito ad una variabile della funzione di ricavo è calcolato moltiplicando la variabile stessa per il valore dell'indicatore relativo alla territorialità utilizzata. L'indicatore assume valori non negativi e non superiori all'unità.

(\*) La variabile viene rapportata al numero di mesi di svolgimento dell'attività ("Numero di mesi di attività nel corso del periodo d'imposta" diviso 12). Inoltre l'esclusione del primo socio è a capienza del totale dei soci.

- Variabili contabili espresse in euro.