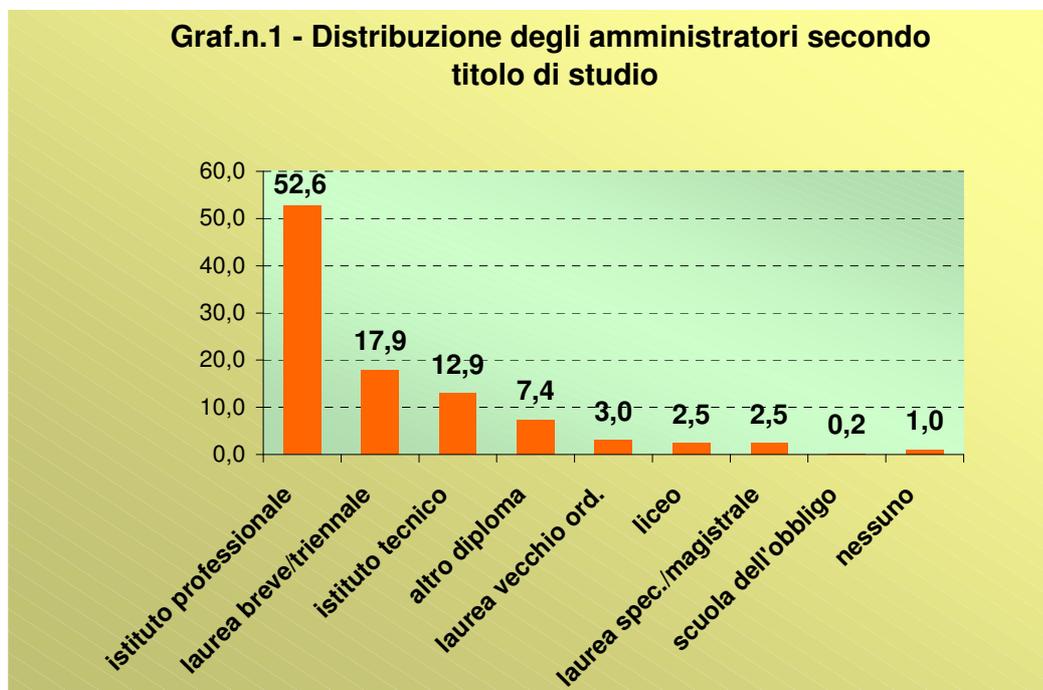


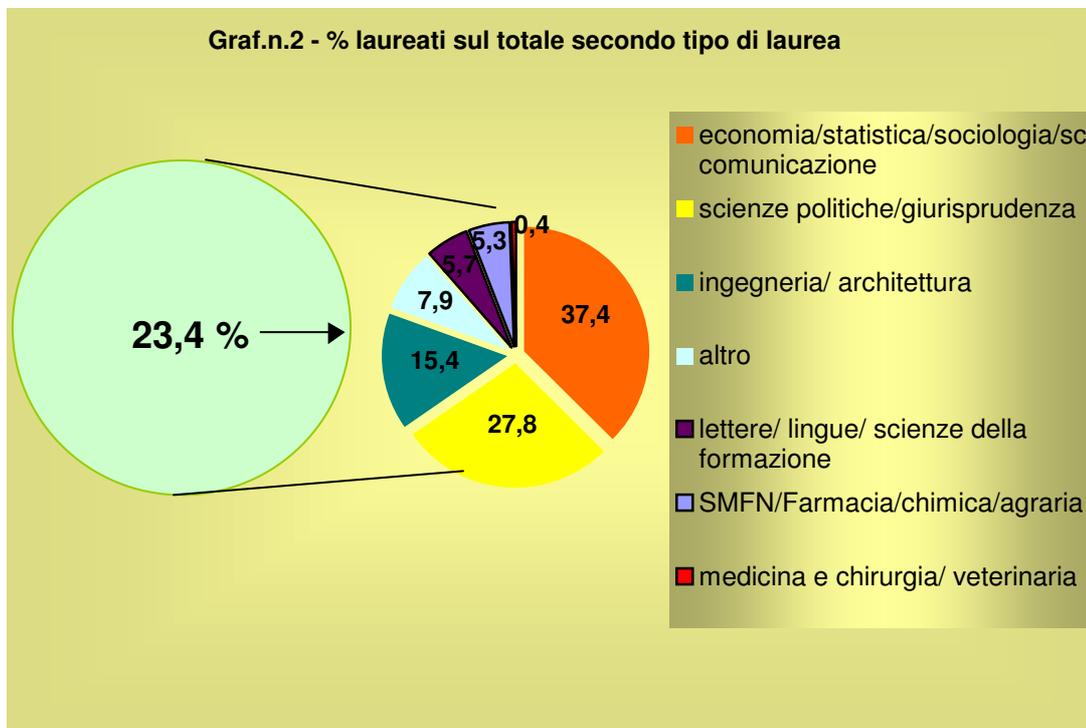
Risultati primo sondaggio associati (1.150 rispondenti)

a cura di Censis Servizi s.r.l.

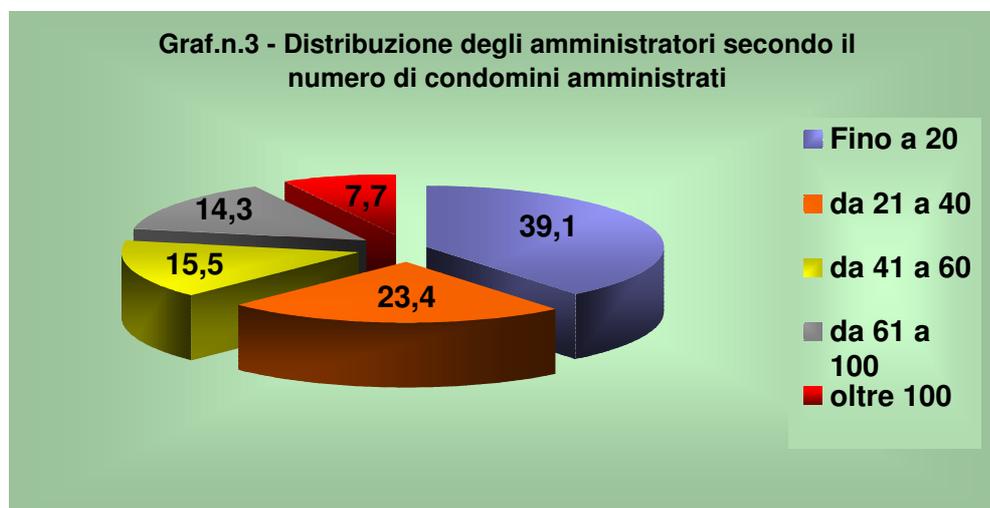
1. La ricerca si è svolta nei primi mesi del 2010 attraverso un questionario inviato via internet a tutti gli associati Anaci. La redemption è stata molto elevata, pari al 16,4%.
In termini aggregati i 1.150 amministratori hanno in portafoglio oltre 45.000 condomini, pari al 5% dell'universo dei condomini esistenti in Italia.
2. Il questionario aveva l'obiettivo di analizzare 2 aree di indagine:
 - il tema della professione;
 - il tema delle tariffe applicate in relazione alle diverse tipologie di condominio amministrato.
3. Un primo spunto di riflessione è relativo al titolo di studio dei rispondenti (graf. n.1).



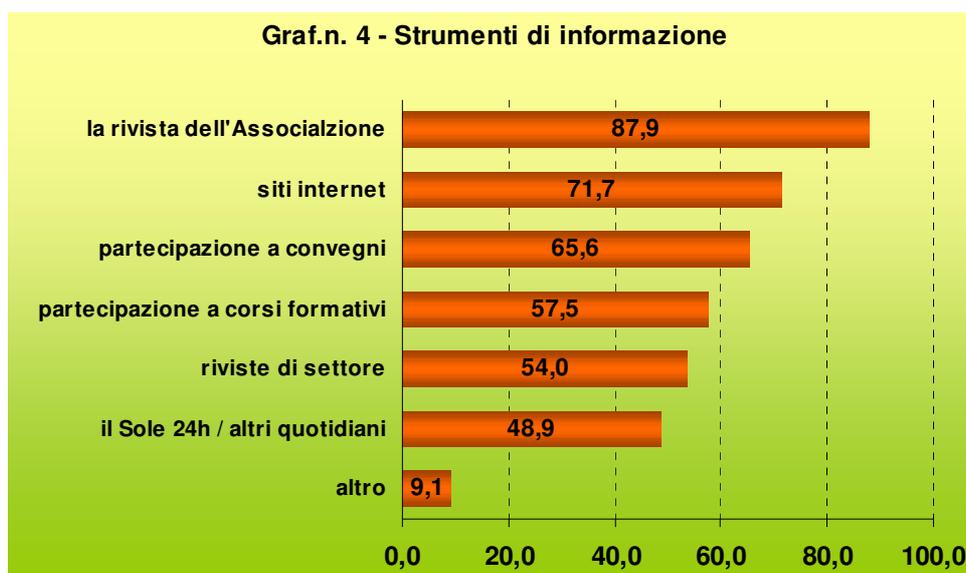
4. Gli amministratori con laurea (triennale + specialistica) rappresentano il 23% del totale. Le lauree prevalenti (graf. n.2) sono in discipline socio-economiche (37,4%), in discipline giuridiche (27,8) ed in discipline tecniche (15,4).



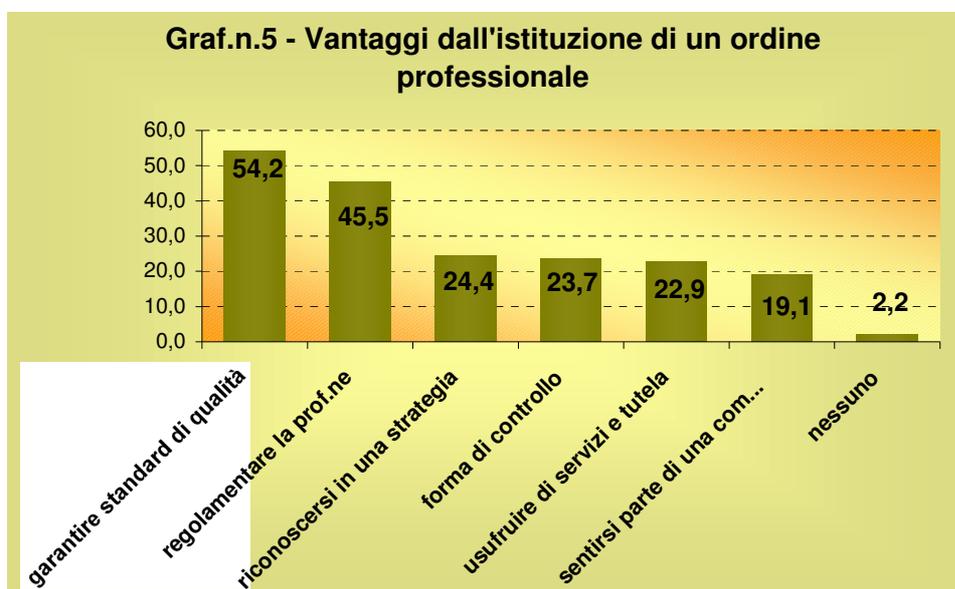
5. In media ogni amministratore di condominio amministra 39,5 condomini. La distribuzione per "fascia" evidenzia che 40 amministratori su 100 hanno un portafoglio clienti inferiore o uguale a 20 e 8 su 100 oltre 100 condomini (graf. n.3).



6. La funzione dell'house organ dell'Associazione è estremamente efficace in relazione all'aggiornamento degli associati: l'87,9% la utilizza a fini informativi. Il secondo canale di aggiornamento sono i siti specialistici, il terzo canale la partecipazione a convegni e seminari (graf.n.4). La complessità della professione (aspetti giuridici, tecnici, giuslavoristici, amministrativi, etc.) appare in tutta la sua evidenza: in media ogni associato utilizza – tra quelli proposti – 3,8 strumenti di aggiornamento.

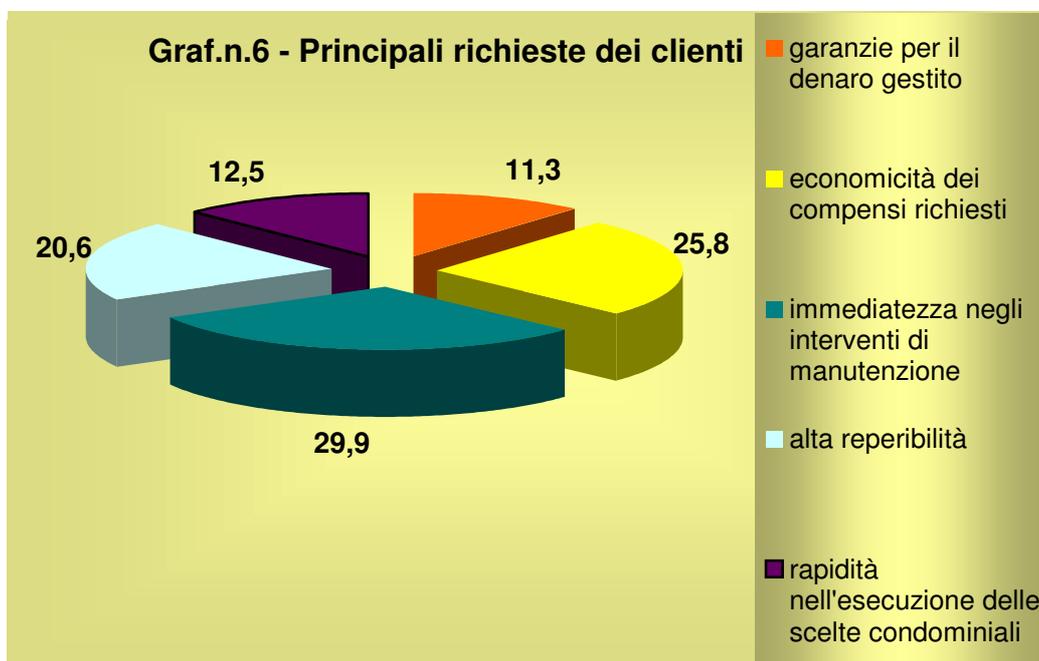


7. Gli standard minimi di qualità dell'offerta professionale (54 rispondenti su 100) e la regolamentazione dell'accesso alla professione (45 rispondenti su 100) appaiono come gli obiettivi più significativi di una ipotetica istituzione di un Albo professionale (graf.n.5).



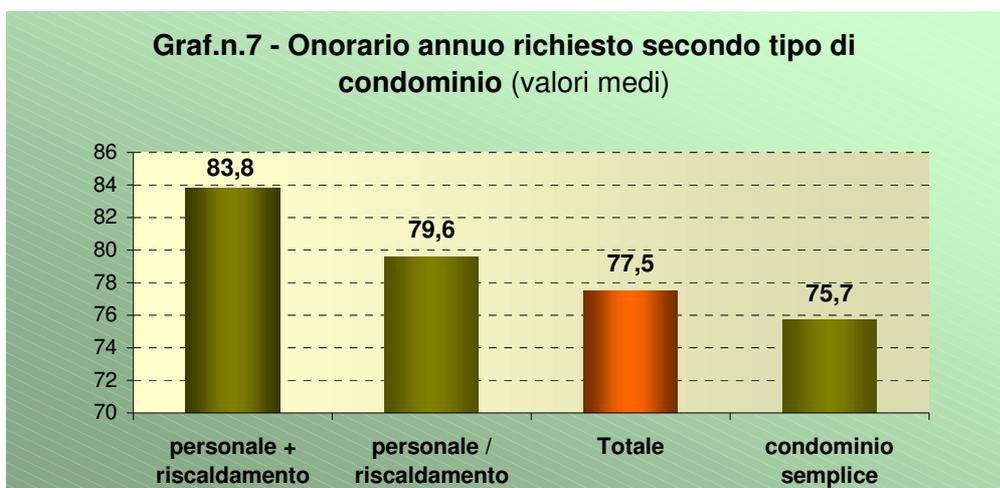
Da un lato quindi l'attenzione ad offrire "in media" un buon servizio, dall'altro la volontà di "protezione".....corporativa (?).

8. La capacità di rispondere a sportello e con immediatezza è il primo e più rilevante elemento di attenzione da parte di condomini (graf.n.6). Al secondo posto un onorario non esoso, al terzo la rapidità degli amministratori di dare attuazione alle scelte assembleari, ed infine la garanzia per il denaro gestito in nome e per conto dei condomini. Al di là dei luoghi comuni, il fatto che l'89% degli amministratori non segnali il tema delle "garanzie sui soldi gestiti" può essere il sintomo che le famiglie italiane percepiscono come "prevalentemente onesti" gli amministratori di condominio..... ma sappiamo che fa molto più rumore un albero che cade di quanto una foresta che cresce.

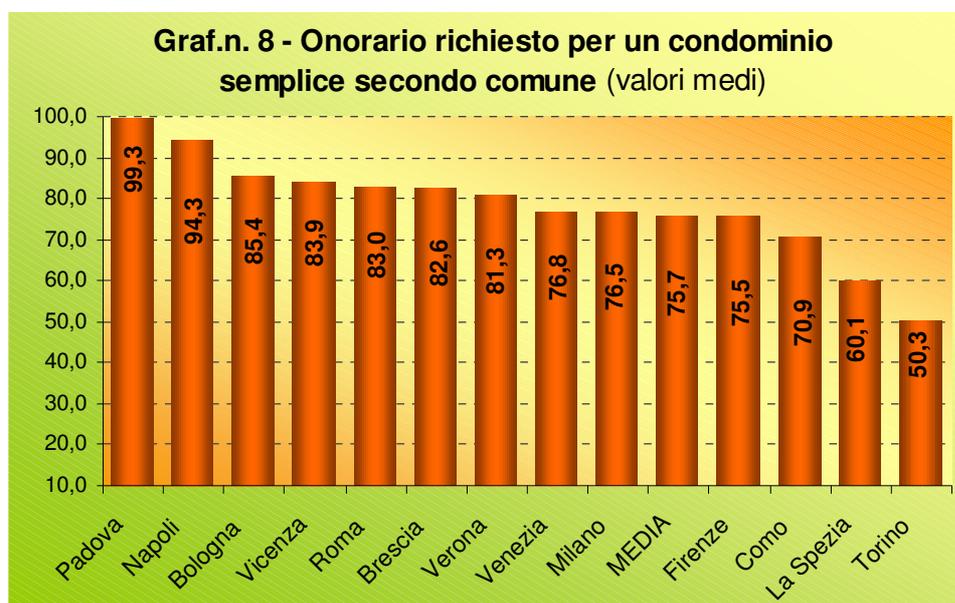


9. Il tema degli onorari professionali è stato approfondito attraverso l'analisi di 3.400 condomini campione (ogni intervistato ha indicato il proprio onorario per un condominio semplice, un condominio con personale e gestione del riscaldamento ed un condominio con personale o gestione del riscaldamento).

I valori medi Italia appaiono tra loro molto vicini: in media 75,7€ per condominio (condominio semplice) e 83,8€ per condominio complesso (condominio con personale e riscaldamento (graf.n.7). La variazione oscilla quindi di un solo 10%.



Se si disaggregano i dati a scala provinciale le distanze aumentano in modo molto evidente (graf.n.8).



Gli amministratori della provincia di Padova percepiscono un onorario prossimo ai 100€ per condomino, in provincia di Torino si perviene ad un valore di soglia minimo di 50€ per condominio (già nel 2006 il capoluogo piemontese figurava tra i più economici). Elevati anche i valori di Napoli, Bologna, Vicenza, Roma; sotto la media nazionale risultano invece Firenze, Como, La Spezia.

I dati, apparentemente tra loro molto omogenei a scala nazionale, rivelano al contrario una notevole variabilità territoriale, segnale di situazioni di mercato – sia in chiave strutturale (numerosità dei condomini) che in chiave professionale (maggiore concorrenzialità professionale) sulla quale l'ANACI potrà riflettere attraverso analisi di tipo qualitativo (colloqui con associati, focus group, presenze di “linee guida” locali, etc.).