

EXP REALTY INTERNATIONAL · ITALY · NASDAQ: EXPI

# La Rivoluzione *eXp Italy*

*Il Manuale Definitivo per l'Agente Immobiliare del Futuro — Cloud,  
Equity & Revenue Share*



CLOUD



EQUITY



REVENUE  
SHARE



FORMAZIONE



SCALABILITÀ

EDIZIONE 2025

[piercarloagostoexpnetwork.it](http://piercarloagostoexpnetwork.it)

# Indice dei Capitoli

---

00	Il Punto di Rottura — Perché il Vecchio Modello È Finito	I
01	La Matematica del Successo — Split, Cap e Struttura Economica	II
02	Diventare Proprietari — Il Piano Azionario EXPI	III
03	Revenue Share — Costruire una Rendita Passiva	IV
04	L'Ecosistema Tecnologico — eXp World e gli Strumenti	V
05	Formazione e Mindset — Da Agente a Imprenditore	VI
06	Marketing Digitale — Come Generare Lead Qualificati	VII
07	Perché l'Italia, Perché Ora — L'Opportunità Early Mover	VIII
08	Il Piano d'Azione — I Tuoi Primi 90 Giorni in eXp	IX
09	La Tua Nuova Vita — Conclusioni e Prossimi Passi	X

---

# Il Punto di Rottura

*Perché il vecchio modello immobiliare è strutturalmente condannato*

Il mercato immobiliare italiano vive un paradosso che nessuno ha ancora risolto: il mattone rimane l'investimento del cuore degli italiani — eppure la figura professionale che dovrebbe guidare questo investimento viene percepita come un costo accessorio, quando non come un ostacolo.

La colpa non è degli agenti. È del modello. Un modello nato negli anni '80, quando l'informazione era scarsa, la prossimità fisica era l'unico modo per fare mercato e le agenzie erano i guardiani di un flusso di dati altrimenti inaccessibile. Quel modello non è evoluto.

*"Il problema non è che gli agenti italiani non sappiano vendere. Il problema è che sono intrappolati in una struttura di costi pensata per un'era che non esiste più."*

ANALISI DEL MERCATO IMMOBILIARE ITALIANO, 2024

## I Quattro Vincoli Strutturali del Modello Tradizionale

### 01 Costi fissi soffocanti

Affitto, utenze, segreteria, software gestionali, assicurazioni: prima ancora di chiudere una vendita, un'agenzia tradizionale brucia tra i 3.000 e i 8.000€ al mese solo per rimanere aperta. Ogni euro guadagnato va prima a coprire l'esistenza dell'ufficio, non il tuo lavoro.

### 02 Geofencing: la gabbia invisibile

Il modello fisico ti incatena a una zona, un quartiere, un Comune. Un cliente che vuole trasferirsi da Milano a Roma non può essere gestito da un agente tradizionale. Il tuo potenziale di mercato è limitato dal perimetro fisico del tuo studio.

### 03 **Reddito esclusivamente attivo**

Se non esci, non guadagni. Il tuo reddito è una funzione diretta delle ore che dedichi alla vendita fisica. Nessuna vacanza, nessuna malattia, nessun rallentamento senza che il conto corrente rifletta immediatamente ogni tua assenza.

### 04 **Split iniqui e potere contrattuale zero**

In Italia, la media delle provvigioni riconosciute agli agenti oscilla tra il 30% e il 50% del lordo. Il restante 50-70% va alla struttura. In cambio? Poche volte tecnologia all'avanguardia, quasi mai formazione concreta.

**30%**

SPLIT MEDIO IT

**75%**

SPLIT BASE EXP

**100%**

SPLIT DOPO IL

CAP

**90k+**

AGENTI NEL

MONDO

# La Matematica del Successo

*Split, Cap e la struttura economica che cambia tutto*

Prima di parlare di visione, di tecnologia e di futuro, parliamo di quello che conta davvero: i numeri. L'unico modo per capire perché eXp rappresenta una discontinuità è mettere a confronto due modelli economici, riga per riga, euro per euro.

## Lo Split 75/25: Il Punto di Partenza

In quasi tutte le reti immobiliari italiane, lo split varia dal 30% al 50% a favore dell'agente, con il rimanente che va alla struttura. In molte realtà esistono anche costi di desk, royalty mensili, e contributi per la formazione che erodono ulteriormente il reale guadagno netto.

In eXp, la base di partenza è **75% all'agente, 25% all'azienda**. Nessuna royalty nascosta. Nessun costo di franchising mensile. Il 75% è esattamente quello che ricevi.

ESEMPIO CONCRETO · PROVVISORIO LORDA 10.000€

$$10.000€ \times 75\% = 7.500€ \text{ a te}$$

*Rispetto a uno split del 40%, su una singola operazione risparmi 3.500€. Su 20 operazioni annue, sono 70.000€ che rimangono in tasca tua.*

## Il Concetto di Cap: La Rivoluzione per i Top Producer

Il Cap è il limite massimo annuale di commissioni che eXp può trattenere dalla tua produzione. Una volta raggiunto il Cap, lo split passa al **100% per il resto dell'anno**. L'azienda smette di partecipare alle tue commissioni e ti eroga comunque tutti i servizi gratuitamente.

#### SERVIZI GARANTITI ANCHE DOPO IL CAP

Una volta superato il Cap, continui ad avere accesso illimitato a: piattaforma eXp World, tecnologia CRM, supporto legale e compliance, formazione avanzata, campus virtuale, rete internazionale di referral. Zero costi aggiuntivi, zero royalty, zero sorprese.

## Il Confronto Numerico

PARAMETRO	RETE TRADIZIONALE IT	EXP ITALY
Split base	30–50%	75%
Split dopo soglia	Mai 100%	100% dopo il Cap
Royalty mensile	Spesso presenti (200–600€/mese)	Non esistono
Azioni societarie	✗ Mai	✓ Includo come bonus
Revenue Share	✗ Non esiste	✓ Fino a 7 livelli
Reddito passivo	✗	✓ Strutturalmente previsto

# Simulazione di Guadagno

CONFRONTO ANNUALE · ESEMPI PRATICI

SCENARIO	FATTURATO LORDO	CON SPLIT 40%	CON EXP 75%+CAP	DIFFERENZA
Agente junior (10 op. × 6.000€)	<b>60.000€</b>	24.000€	<b>45.000€</b>	<b>+21.000€</b>
Agente medio (20 op. × 8.000€)	<b>160.000€</b>	64.000€	<b>144.000€</b>	<b>+80.000€</b>
Top producer (30 op. × 12.000€)	<b>360.000€</b>	144.000€	<b>344.000€</b>	<b>+200.000€</b>

# Diventare Proprietari

*Come il piano azionario EXPI trasforma il tuo lavoro in patrimonio*

La maggior parte degli agenti immobiliari lavora una vita intera per costruire il brand di qualcun altro. Costruisce relazioni, coltiva clienti, accresce la reputazione dell'agenzia. E quando smette, porta con sé solo i risparmi accumulati. eXp rompe questa logica alla radice.

## Come si Ricevono le Azioni EXPI



### Prima vendita

Al completamento della prima transazione di ogni anno solare, ricevi automaticamente azioni EXPI come bonus.



### Raggiungimento Cap

Quando superi il tuo Cap annuale ricevi un ulteriore lotto di azioni EXPI come riconoscimento della produttività.



### Prima vendita sponsorree

Quando un agente che hai introdotto chiude la sua prima vendita, anche tu ricevi azioni aggiuntive.



### Programma ICON

I top producer ICON ricevono la restituzione dell'intero Cap in azioni. Il costo di appartenenza diventa zero.

## Il Programma ICON: Il Culmine del Percorso

### → Cap rimborsato in azioni

L'intero valore del Cap versato durante l'anno viene restituito sotto forma di azioni EXPI. Ogni anno il costo di appartenenza ad eXp diventa un investimento azionario, non una spesa.

### → Partecipazione crescente al capitale

Più anni rimani e più produci, più la tua quota azionaria cresce. Stai costruendo un portafoglio titoli reale, non solo un conto corrente.



### **Upside sul mercato NASDAQ**

EXPI è quotata in borsa. Ogni nuovo agente nel mondo aumenta potenzialmente il valore della tua partecipazione. Il tuo patrimonio cresce anche quando non lavori.

---

**Il giorno in cui lasci un'agenzia tradizionale,  
il tuo valore economico lì dentro è zero.  
In eXp, ogni anno di lavoro costruisce un patrimonio reale.**

---

# Revenue Share

*Come costruire una rendita che lavora per te, anche quando dormi*

Il limite più profondo del lavoro come agente immobiliare è la correlazione diretta tra ore lavorate e reddito generato. Ogni ora non lavorata è un'ora non pagata. Il Revenue Share di eXp spezza questa logica.

## Il Meccanismo di Base

Se introduci un collega in eXp, l'azienda ti riconosce una percentuale sui ricavi che quel collega genera. Il tuo collega mantiene intatto il suo 75%. La quota che ricevi tu viene erogata da eXp attingendo alla propria parte del 25%.

### PUNTO CRITICO

Hai tutto l'interesse che il tuo collega venda quanto più possibile. Il suo successo è il tuo successo. Questa struttura incentiva la collaborazione reale, non la concorrenza sleale tipica delle agenzie tradizionali dove ogni agente difende il proprio listino.

## La Struttura a 7 Livelli

**L1**

### Livello 1 — I tuoi sponsorree diretti

Agenti che hai introdotto personalmente. La percentuale di Revenue Share è la più alta di tutti i livelli. È qui che si costruisce la base della tua organizzazione.

**L2**

### Livello 2 — I loro sponsorree

Gli agenti introdotti dalle persone che tu hai sponsorizzato. Ricevi una quota anche da qui, senza dover gestire direttamente queste relazioni.

L3

### Livelli 3-7 — La crescita organica

Man mano che la tua rete si espande, i livelli profondi diventano una fonte di reddito silenzioso che cresce indipendentemente dalla tua attività quotidiana.

ESEMPIO REVENUE SHARE MENSILE

**5 agenti attivi × 2 vendite/mese × 8.000€ = 80.000€ →  
tua quota ~2.400€/mese**

*Una rete di soli 5 agenti attivi può generare un reddito passivo equivalente a uno stipendio.*

# L'Ecosistema Tecnologico

*eXp World, gli strumenti e l'ufficio che non occupa spazio fisico*

La promessa tecnologica di eXp non è uno slogan: è la ragione per cui il modello funziona senza uffici fisici, senza infrastrutture locali, senza costi di logistica. La tecnologia è la struttura portante dell'intera organizzazione.

## eXp World: Il Campus Virtuale

eXp World è un ambiente virtuale tridimensionale dove ogni agente è rappresentato da un avatar personalizzato. Non è una semplice piattaforma di videoconferenza: è un vero e proprio campus aziendale dove si svolge la vita quotidiana dell'organizzazione.



### Supporto Legale

Stanze virtuali con esperti legali per rispondere a dubbi contrattuali, questioni normative e compliance.



### Masterclass Live

Aule virtuali con i migliori produttori al mondo, esperti di marketing, coach e specialisti di nicchia.



### Referral Globale

Networking con agenti di altri paesi per scambiarsi referral: un cliente italiano che compra a New York, e viceversa.



### Supporto HR

Uffici virtuali dei dipartimenti HR, operations, marketing e tecnologia, sempre presidiati da personale dedicato.

## Gli Strumenti Operativi



### CRM Proprietario

Gestione centralizzata dei lead, dei clienti, delle trattative in corso. Integrazioni con i principali portali immobiliari italiani e internazionali.



### **Virtual Tour e Strumenti Visuali**

Piattaforme per la creazione di virtual tour in 3D, presentazioni con drone, rendering fotorealistici. Vendi un appartamento a Milano a un cliente che si trova a Londra.



### **Firma Digitale e Gestione Documenti**

Tutto il flusso documentale — proposte, contratti, mandati — gestito in digitale, con firma elettronica conforme alla normativa italiana.



### **Reportistica e Analytics**

Dashboard personalizzate per monitorare produzione, Revenue Share, performance della rete e valore del portafoglio azionario.

# Formazione e Mindset

*Il salto mentale da agente a imprenditore*

Entrare in eXp con la mentalità dell'agente tradizionale è il modo più sicuro per sprecare l'opportunità. Il modello eXp richiede — e premia — una trasformazione profonda nel modo in cui concepisci il tuo lavoro, il tuo tempo e il tuo futuro.

## Tre Livelli di Formazione

①

### Formazione Tecnica

Valutazione immobili, tecniche di negoziazione avanzata, normativa italiana, property management per investitori.

②

### Marketing Digitale

Facebook e Instagram Ads, SEO locale, personal branding, video marketing, email automation per i lead.

③

### Business Mindset

Pianificazione economica, gestione della pipeline, costruzione del team, delega, obiettivi a lungo termine.

*"Non si tratta di lavorare di più. Si tratta di costruire asset. Lo split migliore è un asset. Le azioni EXPI sono un asset. Il Revenue Share è un asset. Ogni azione che fai in eXp può contribuire a uno o più di questi asset."*

MENTALITÀ EXP AGENT

Un agente tradizionale pensa: "Quante case vendo questo mese?" Un agente eXp pensa: "Come costruisco un sistema che genera valore anche quando non sto vendendo?" Questa non è filosofia. È strategia operativa.

# Marketing Digitale

*Come generare lead qualificati nell'era dei social media*

Il 92% delle ricerche immobiliari inizia online. Eppure il marketing immobiliare italiano è ancora in larga parte ancorato a strumenti del passato: cartelli sui portoni, volantini, annunci sui portali generalisti.

## 01 Personal Branding — Diventa il Punto di Riferimento

Un profilo LinkedIn ottimizzato, un account Instagram coerente, un Google Business Profile curato lavorano per te 24 ore su 24. Un potenziale cliente che ti cerca online prima di chiamarti è già parzialmente convinto.

## 02 Content Marketing — Contenuti che Educano e Attraggono

Video brevi su "Come valutare il tuo immobile", "Guida al mutuo per under 35", "I quartieri dove conviene comprare a [città]" posizionano l'agente come esperto prima che come venditore.

## 03 Advertising Targettizzato — Il Cliente Giusto

Facebook e Instagram permettono audience basate su dati demografici, geografici e comportamentali estremamente precisi. Il tuo annuncio raggiunge solo chi è davvero interessato.

## 04 Nurturing e Follow-Up Automatizzati

Un sistema di email automation mantiene viva la relazione nel tempo, senza intervento manuale. Quando il lead sarà pronto, sarà già convinto che tu sei la persona giusta.

# Perché l'Italia, Perché Ora

*L'opportunità dell'early mover in un mercato in trasformazione*

eXp Realty è partita negli USA nel 2009 con pochi agenti. Oggi conta oltre 90.000 professionisti in più di 24 paesi. La traiettoria italiana è ancora all'inizio. E questo è esattamente il punto.

Chi è entrato in eXp USA nel 2012 ha costruito organizzazioni di Revenue Share che oggi generano redditi passivi a cinque e sei cifre annue. Chi entra oggi in Italia ha davanti quella stessa finestra di opportunità — prima che il mercato raggiunga la saturazione.

## 24+

PAESI CON EXP

## 90k+

AGENTI GLOBALI

## 2009

ANNO DI  
FONDAZIONE

## EXPI

QUOTATA NASDAQ

## Il Mercato Italiano È Pronto

### → Domanda internazionale crescente

L'Italia è tra i mercati più desiderati per investitori stranieri. Un agente con rete internazionale eXp può intercettare questa domanda che le agenzie locali non sanno raggiungere.

### → Digitalizzazione accelerata

I compratori italiani si sono abituati a fare valutazioni online, visitare case in virtual tour, firmare documenti in digitale. Chi si è adattato ha guadagnato terreno.

### → Professionisti in cerca di autonomia

Una generazione di agenti competenti e motivati è insofferente al modello dell'agenzia tradizionale. Cercano più autonomia, più guadagno, più tecnologia.

# Il Piano d'Azione

*I tuoi primi 90 giorni in eXp: dalla firma al primo Revenue Share*

La conoscenza senza azione è inutile. Questo capitolo traduce tutto quello che hai letto in un piano operativo concreto per i tuoi primi tre mesi.

## Mese 1 — Fondamenta

### 01 Completa l'onboarding tecnico

Attiva tutti gli strumenti: accesso a eXp World, CRM, portale agenti. Partecipa alle sessioni di onboarding nel campus virtuale. Ogni strumento non configurato oggi è un lead che potrebbe scappare domani.

### 02 Aggiorna i tuoi profili digitali

LinkedIn, Instagram, Google Business Profile: aggiorna tutto con il nuovo posizionamento eXp. Il tuo curriculum digitale lavora per te ogni giorno.

### 03 Identifica i tuoi primi 3 potenziali sponsor

Elenca subito i colleghi del settore che conosci, che hanno talento e che sono insoddisfatti del loro modello attuale. Sono la base della tua futura organizzazione.

## Mese 2 — Accelerazione

### 04 Chiudi la tua prima vendita eXp

Sfrutta le trattative già in corso. Non solo ti garantisce le prime azioni EXPI, ma ti permette di testare operativamente tutti gli strumenti in un contesto reale.

### 05 Avvia la tua strategia di contenuto

Inizia a pubblicare con regolarità: un video a settimana, tre post sui social. La coerenza batte la perfezione nel marketing immobiliare digitale.

## 06 Sponsorizza il tuo primo collega

Il tuo primo sponsor è l'inizio del tuo Revenue Share — che è l'inizio della tua libertà finanziaria. Condividi questo manuale, organizza una demo di eXp World.

## Mese 3 — Sistemizzazione

### 07 Costruisci la tua pipeline

Con due mesi di dati reali, ottimizza il tuo funnel di marketing: quali canali portano i lead migliori? Dove perdi più trattative? Costruisci un sistema ripetibile.

### 08 Calcola la traiettoria verso il Cap

Proietta se e quando raggiungerai il Cap nell'anno in corso. Pianifica le attività necessarie per arrivarci — e per guadagnare le azioni del programma ICON.

### 09 Partecipa alla Community

eXp World, gruppi di agent mastermind, eventi nazionali e internazionali: ogni connessione è un potenziale referral, un potenziale sponsor, un potenziale collaboratore.

CONCLUSIONI · CAPITOLO 09

# La Tua Nuova Vita *inizia adesso.*

Hai letto i numeri. Hai visto il modello. Hai il piano. L'unica cosa che manca è la decisione di smettere di costruire il futuro di qualcun altro e iniziare a costruire il tuo.

PRENOTA UNA CONSULENZA GRATUITA