



RAPPORTO IMMOBILIARE 2018

Immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva

con la collaborazione di



data di pubblicazione: **31 maggio 2018**
periodo di riferimento: **anno 2017**

RAPPORTO IMMOBILIARE 2018

Immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva

a cura della **Divisione Servizi**

Direzione Centrale Servizi Estimativi e Osservatorio Mercato Immobiliare

Direttore: **Gianni Guerrieri**

Ufficio Statistiche e Studi sul mercato immobiliare

Responsabile: **Maurizio Festa**

OSSERVATORIO
DEL MERCATO
IMMOBILIARE



dc.seomi@agenziaentrate.it

La redazione del Rapporto Immobiliare è stata coordinata da **Maurizio Festa**.

A questa edizione ha collaborato il gruppo di lavoro composto da **Erika Ghiraldo, Filippo Lucchese, Saverio Serafini, Andrea Carretti, Alessandro Tinelli**

Per l'ASSILEA ha collaborato l'Ufficio Studi e statistiche



statistiche@assilea.it

Beatrice Tibuzzi (responsabile)

Eleonora Pontecorvi, Chiara Toscano (collaboratori)

data di pubblicazione: **31 maggio 2018**

Le informazioni rese nel presente rapporto sono di proprietà esclusiva dell'Agenzia delle Entrate e dell'ASSILEA limitatamente alla parte che riguarda le Dinamiche del leasing immobiliare. Non è consentito vendere, affittare, trasferire, cedere i dati contenuti o assumere alcune altre obbligazioni verso terzi. Le informazioni possono essere utilizzate, anche ai fini della loro elaborazione, purché, nel caso di pubblicazione, venga citata la relativa fonte.



Indice

Presentazione	2
1 Quadro di sintesi nazionale del mercato non residenziale	4
2 Il mercato degli uffici	11
2.1 Lo <i>stock</i> immobiliare	11
2.2 I volumi di compravendita.....	15
2.3 Le quotazioni	20
2.4 L'andamento nelle principali città.....	26
3 Il mercato dei negozi.....	27
3.1 Lo <i>stock</i> immobiliare	27
3.2 I volumi di compravendita.....	30
3.3 Le quotazioni	35
3.4 L'andamento nelle principali città.....	41
4 Il mercato del settore produttivo	42
4.1 Lo <i>stock</i> immobiliare	42
4.2 I volumi di compravendita.....	45
4.3 Le quotazioni	51
4.4 L'andamento nelle principali città.....	57
5 Analisi e confronto degli indici territoriali	58
6 Stima del valore di scambio delle unità immobiliari non residenziali	60
7 Le dinamiche del leasing immobiliare	64
7.1 Leasing immobiliare: segnali di ripresa nel sotto-comparto "da costruire".....	64
7.2 La gestione del patrimonio immobiliare	70
Indice delle figure	79
Indice delle tabelle.....	80



Presentazione

Il presente «Rapporto Immobiliare 2018 sugli immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva» è giunto alla nona edizione ed è stato realizzato, come di consueto, dall'Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI) dell'Agenzia delle Entrate. Anche in questa edizione un intero capitolo è stato curato dall'Associazione nazionale delle società di *leasing* (ASSILEA) sull'analisi delle dinamiche del *leasing* immobiliare, in termini di nuovi contratti di finanziamento e di prezzi di rivendita, degli immobili "ex-*leasing*" (provenienti da contratti di *leasing* risolti per inadempienza della clientela).

In questo Rapporto, quindi, si analizzano e approfondiscono i principali dati del mercato degli immobili non residenziali proseguendo il percorso evolutivo intrapreso con la pubblicazione della prima nota trimestrale del 2017, quando è stato inaugurato un nuovo format editoriale e, soprattutto, sono state rese operative nuove e più performanti procedure di estrazione, selezione ed elaborazione dei dati relativi alle unità immobiliari compravendute¹. Infatti, i nuovi compiti assegnati all'Osservatorio dal D.lgs. 72/2016² e le sempre più dettagliate e tempestive esigenze informative che provengono da istituzioni con le quali l'OMI collabora da anni sui temi dell'immobiliare, come l'ISTAT e la Banca d'Italia, hanno richiesto una verifica accurata di tutto il sistema di estrazione dei dati dai diversi archivi amministrativi di Catasto, Pubblicità immobiliare, Registro e OMI.

L'utilizzazione di software elaborativi idonei ha consentito analisi più accurate dei data base disponibili, che hanno condotto a una nuova determinazione del numero di quantità di unità immobiliari scambiate e, conseguentemente, delle correlate variabili concernenti, in particolare, le superfici e i valori.

Queste analisi hanno portato a definire nuove aggregazioni nell'ambito del mercato degli immobili non residenziali.

La principale novità è rappresentata dalla definizione di un nuovo comparto "Terziario – Commerciale" (TCO) che comprende:

- unità immobiliari uffici (A/10) e Istituti di credito (D/5) (in precedenza comprese nel settore terziario);
- unità immobiliari negozi (C/1), laboratori (C/3), alberghi e pensioni (D/2) e edifici commerciali (D/8) (in precedenza comprese nel settore commerciale);
- le unità immobiliari uffici pubblici (B/4);
- unità immobiliari³ censite nelle categorie C/2 con superficie oltre 30 m², e unità C/6 e C/7 con superficie oltre 50 m² (in precedenza nel settore delle pertinenze).

Resta invariato, come composizione tipologica, il settore produttivo (PRO) che contiene le unità in categoria catastale D/1 e D/7 ed è stato, infine, definito il nuovo comparto "Produttivo – agricolo" (AGR) che contiene le unità censite nella categoria catastale D/10.

¹ Per gli approfondimenti sui criteri e le metodologie adottate nella costruzione e nelle analisi delle basi dati si rinvia alle note metodologiche disponibili alla pagina web:

<http://www.agenziaentrate.gov.it/wps/content/nsilib/insi/schede/fabbricatiterreni/omi/pubblicazioni/nota+metodologica>

² Si fa riferimento alla norma approvata con il D.lgs. 72/2016 che introduce nel Testo Unico Bancario (D.lgs. 1° settembre 1993, n. 385) il Capo I bis e in questo l'articolo 120-sexiesdecies rubricato *Osservatorio del mercato immobiliare* che stabilisce: *L'Osservatorio del mercato immobiliare istituito presso l'Agenzia delle entrate assicura il controllo statistico sul mercato immobiliare residenziale ed effettua le opportune comunicazioni ai fini dei controlli di vigilanza macro-prudenziale.*

³ Tali unità, associate in precedenza alle pertinenze analizzate con il settore residenziale, sono ora state definite convenzionalmente "depositi commerciali" (le unità C/2 con superficie oltre 30 m²) e "autorimesse" (C/6 e C/7 con superficie oltre 50 m²). Le unità con superficie inferiore alle soglie definite continuano a essere analizzate nell'ambito delle pertinenze residenziali, etichettandole rispettivamente "depositi pertinenziali" (C/2 fino a 30 m²) e "box e posti auto" (C/6 e C/7 fino a 50 m²). Essendo, tuttavia, quella adottata una mera convenzione, esiste evidentemente la possibilità che nel settore terziario-commerciale possano essere conteggiate unità pertinenziali e, viceversa, nel settore delle pertinenze conteggiati depositi commerciali o autorimesse.

L'insieme di tali novità adottate per l'anno 2017 ha ovviamente richiesto una revisione delle serie storiche⁴. Nel presente Rapporto, deve considerarsi consolidata e definitiva, ancorché rettificata rispetto a precedenti pubblicazioni, la serie storica dal 2011 al 2017. Viene inoltre resa disponibile la serie storica dal 2004 al 2010 seppure da considerarsi ancora provvisoria.

Tornando al Rapporto, il volume si articola in sette capitoli.

Nel primo capitolo è offerta una panoramica del mercato nazionale degli immobili non residenziali. I successivi tre capitoli sono dedicati, rispettivamente, ai principali risultati dell'analisi dei mercati immobiliari relativamente agli uffici, ai negozi e al settore produttivo, in termini di volumi di compravendite realizzate nel 2017, di intensità di mercato e livello delle quotazioni immobiliari medie per regione, area territoriale e nelle maggiori città italiane. Nel quinto capitolo sono analizzati alcuni indici territoriali concernenti le quotazioni medie e l'intensità di mercato (IMI), mentre nel sesto capitolo è proposta una stima del valore di scambio per le destinazioni d'uso sopra indicate.

Come si è già accennato, un capitolo è, infine, curato dall'ASSILEA ed è dedicato alle dinamiche dei finanziamenti *leasing* immobiliari e delle rivendite degli immobili rivenienti da contratti di *leasing*.

Roma, 31 maggio 2018

Gianni Guerrieri (Agenzia delle Entrate) e Gianluca De Candia (ASSILEA)

⁴ Per i settori terziario, commerciale e produttivo, il confronto tra la vecchia serie storica e quella elaborata con i nuovi criteri evidenzia, in media annua, uno scostamento intorno all'1%.

1 Quadro di sintesi nazionale del mercato non residenziale

Come già riscontrato nel 2016, anche nel 2017 il mercato non residenziale⁵ risulta in espansione, con riferimento a tutti i settori⁶ dai quali è costituito. La Tabella 1 presenta una sintesi dei dati relativi all'intero mercato immobiliare (sia residenziale sia non residenziale) e conferma il segno positivo con il quale si è chiuso il 2017 per tutte le aggregazioni. I grafici in Figura 1 evidenziano inoltre che il settore non residenziale, in particolare i settori terziario-commerciale, produttivo e agricolo, rappresentano, in termini di volumi di scambio, il 10% del mercato complessivo (11% in termini di stock). Il grafico in Figura 2, nel quale sono messe a confronto le variazioni tendenziali trimestrali dal 2010 dei volumi di compravendita del mercato residenziale e non residenziale, evidenzia una sostanziale affinità tra gli andamenti dei due mercati.

Le tipologie immobiliari, oggetto di particolare approfondimento in quest'analisi, sono quelle tradizionalmente collegate ai settori terziario (uffici A/10), commerciale (negozi C/1 e laboratori C/3) e produttivo (capannoni D/1 e industrie D/7). Per tali tipologie si propone un'analisi dettagliata dello stock immobiliare, degli andamenti dei volumi di compravendita e delle quotazioni di mercato. Va comunque sempre ribadito che le destinazioni d'uso sono quelle desumibili dalle categorie catastali e, data la loro finalità, queste non sono del tutto idonee a cogliere l'esatta destinazione d'uso dei beni, in particolare nel gruppo D (immobili speciali), in cui spesso esiste una promiscuità tra immobili a carattere produttivo, commerciale e terziario. La categoria più problematica, in termini di promiscuità della destinazione d'uso, è indubbiamente la D8, in cui rientrano, oltre agli immobili destinati al commercio (e per questo sono associati ai negozi, categoria C1), anche immobili destinati al terziario⁷.

I dati nazionali e per area territoriale del 2017, relativi allo stock, al NTN e all'IMI (indicatore di intensità del mercato immobiliare, calcolato come rapporto tra NTN e stock) per le tipologie suddette sono riportati in Tabella 2, Tabella 3 e Tabella 4. Sono altresì riportati, per completare il quadro delle tipologie edilizie non residenziali, i dati riferiti alle unità immobiliari destinate a Depositi commerciali, Uffici pubblici, Istituti di credito, Edifici commerciali, Alberghi e comparto Agricolo.

In termini di stock immobiliare, fra i tre segmenti che saranno oggetto di approfondimento nei capitoli successivi, i negozi rappresentano la tipologia edilizia con il numero di unità più elevato (poco più di 2,5 milioni di unità) che rappresenta oltre un quarto dello stock non residenziale. Analogamente, per le compravendite i negozi presentano il più elevato volume di scambio, oltre 28.000 NTN nel 2017, 26,2% degli immobili non residenziali scambiati (Figura 3).

Con riferimento all'IMI, cioè alla quota di stock compravenduta, i negozi si fermano nel 2017 all'1,10%, mentre uffici e immobili produttivi superano l'1,5% (rispettivamente 1,61% e 1,56%).

Nella Tabella 5 sono riportati i valori, nazionali e per area territoriale, delle variazioni percentuali dei volumi delle compravendite, espressi in termini di NTN, registrate nel 2017 rispetto all'anno precedente.

Si evidenzia al riguardo una dinamica, nell'aggregazione nazionale, sostanzialmente omogenea (tasso compreso tra il +7,6 del produttivo e il +6,5 degli uffici), mentre la disaggregazione in macroaree presenta uno solo dato negativo (-9,4% al Sud relativamente al produttivo).

⁵ Si precisa che nel presente Rapporto le analisi non contengono i dati dello stock e delle compravendite immobiliari relativi ai comuni delle province autonome di Trento (177 comuni) e Bolzano (116 comuni), del Veneto (2 comuni), della Lombardia (2 comuni) e del Friuli Venezia Giulia (44 comuni) dove vige il sistema dei libri fondiari (o sistema tavolare) per la pubblicità immobiliare. Per omogeneità, per questi stessi comuni anche i dati relativi alle quotazioni immobiliari non sono stati elaborati. Nelle mappe tematiche i comuni tavolari sono evidenziati in grigio e definiti in leggenda "nd - non disponibili" per le quantità stock e NTN e "ne - non elaborati" per le quotazioni.

⁶ Per gli approfondimenti sui criteri adottati per le aggregazioni in settori di mercato, secondo la natura tipologica degli immobili basata sulle categorie catastali, si rinvia alle note metodologiche disponibili alla pagina web:
<http://www.agenziaentrate.gov.it/wps/content/nsilib/nsi/schede/fabbricatiterreni/omi/publicazioni/nota+metodologica>

⁷ Con la circolare n. 2/E della Direzione Centrale Catasto, cartografia e pubblicità immobiliare del 1 febbraio 2016, è stato spiegato che con la nuova versione 4.00.3 del DOC.FA. è individuata "una sotto-articolazione delle categorie catastali dei gruppi D e E, e consente all'Agenzia, attraverso una più dettagliata ripartizione delle diverse tipologie immobiliari censibili in una stessa categoria catastale, di disporre nelle proprie banche dati di informazioni sempre più complete per finalità statistiche, inventariali ed estimali". Si tratta, per ora, di un primo passo da consolidare nella prassi e che comunque riguarderebbe solo gli immobili di nuovo accatastamento o che sono oggetto di variazione catastale. Non, quindi, dell'intero stock. Non c'è dubbio, tuttavia, che questa novità è importante, sebbene non nell'immediato, anche a fini statistici e di analisi del patrimonio, in quanto va nel senso della rimozione di quelle "promiscuità aggregative" di cui si è accennato.

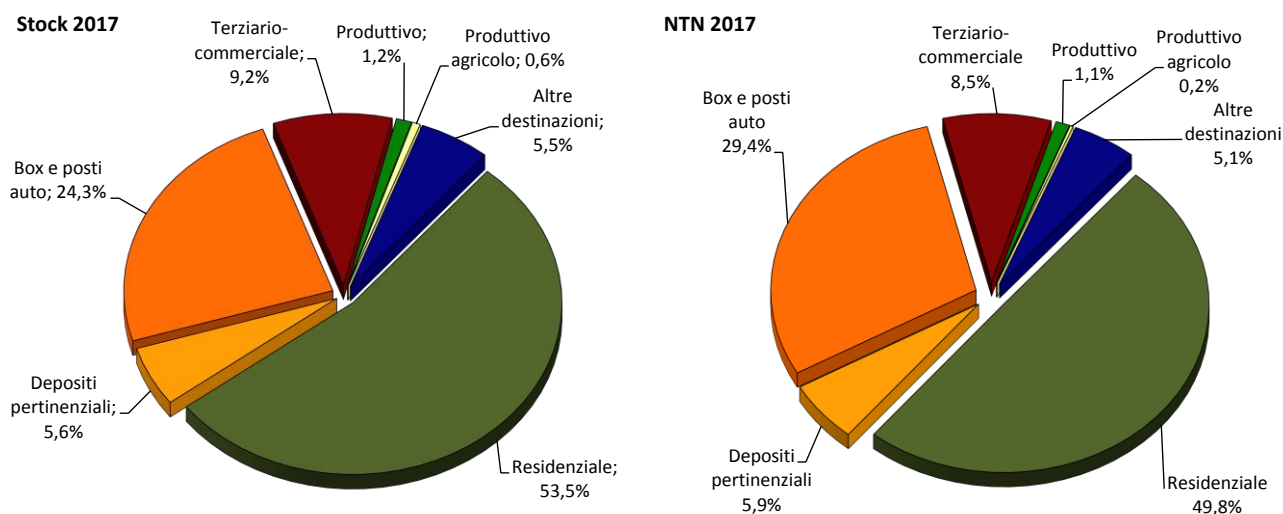
In Figura 4 è riportato il grafico degli andamenti nazionali e dei soli capoluoghi del mercato delle tipologie non residenziali, in termini di volumi di compravendita, a partire dal 2004. L'andamento del numero indice NTN nazionale, con base 100 all'anno 2004, evidenzia come la flessione dei volumi di compravendita sia cominciata nel 2006, con un calo particolarmente accentuato negli anni 2008 e 2009. Dopo il biennio 2010-2011, con le compravendite che contengono le perdite o addirittura accennano una piccola ripresa (produttivo), gli scambi sono nuovamente in ripido calo nel 2012, un andamento che si conferma, anche se con minore intensità, anche nel 2013. Nel 2014 e nel 2015 le flessioni si attenuano fino ad emergere i primi segnali di un'inversione di tendenza che si è poi concretizzata nella ripresa degli ultimi due anni (2016 e 2017).

L'intensità della dinamica del mercato, misurata con l'indice IMI, per le tre tipologie non residenziali, dal 2004 al 2017, è presentata, infine, nel grafico di Figura 5.

Tabella 1: Stock, NTN, IMI 2016 e variazioni per settore

Destinazione	Quota % Stock	NTN 2017	Var. % NTN 2016/2017	Quota % NTN	IMI 2017
Residenziale	53,5%	542.480	4,9%	49,8%	1,59%
Depositi Pertinenziali	5,6%	64.116	12,4%	5,9%	1,79%
Box e posti auto	24,3%	319.764	3,8%	29,4%	2,07%
Terziario-commerciale	9,2%	92.908	7,7%	8,5%	1,59%
Produttivo	1,2%	12.038	7,6%	1,1%	1,56%
Produttivo agricolo	0,6%	2.525	13,0%	0,2%	0,63%
Altre destinazioni ⁸	5,5%	55.231	7,4%	5,1%	1,57%
Totale	100,0%	1.089.063	5,3%	100,0%	1,71%

Figura 1: Distribuzione dello stock e del NTN per settore



⁸ Nell'aggregato 'Altre destinazioni' (ALT) confluiscono le unità non comprese negli altri settori, in maggioranza appartenenti al gruppo F. Si rimanda alla già citata nota metodologica per il dettaglio della composizione.

Figura 2: Variazione trimestrale % tendenziale annua dal 2010 - settori residenziale e non residenziale

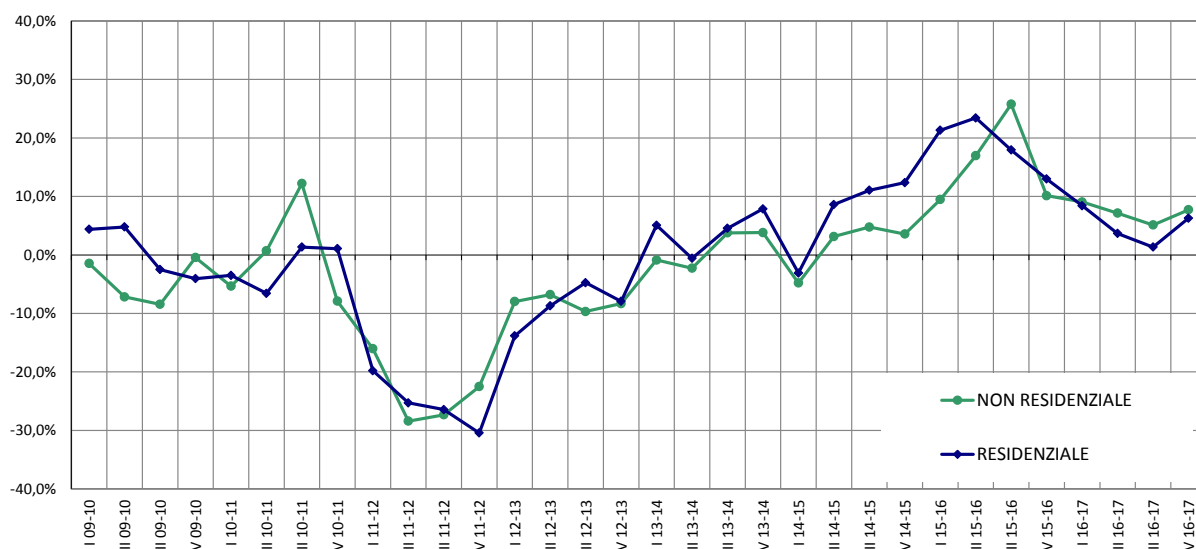


Tabella 2: Stock anno 2017 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali

Stock	Terziario – Commerciale (TCO)							Produttivo (PRO) D/1 e D/7	Produttivo agricolo (AGR) D/10	Totale
	Uffici A/10	Negozi e laboratori C/1 e C/3	Depositi comm. e autorimesse	Uffici pubblici B/4	Istituti di credito D/5	Edifici comm. D/8	Alberghi D/2			
Nord est	147.584	403.812	691.524	8.178	4.961	51.937	14.047	199.031	140.536	1.661.610
Nord Ovest	197.744	620.512	1.155.013	11.563	6.874	69.963	12.935	244.467	92.206	2.411.277
Centro	135.124	558.123	943.982	7.797	3.878	41.355	14.265	139.001	68.461	1.911.986
Sud	108.231	683.196	1.430.990	8.810	2.403	50.549	11.551	133.760	53.543	2.483.033
Isole	53.363	282.539	640.299	6.077	1.406	16.907	5.787	55.234	44.053	1.105.665
ITALIA	642.046	2.548.182	4.861.808	42.425	19.522	230.711	58.585	771.493	398.799	9.573.571

Tabella 3: NTN anno 2017 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali

NTN	Terziario – Commerciale (TCO)							Produttivo (PRO) D/1 e D/7	Produttivo agricolo (AGR) D/10	Totale
	Uffici A/10	Negozi e laboratori C/1 e C/3	Depositi comm. e autorimesse	Uffici pubblici B/4	Istituti di credito D/5	Edifici comm. D/8	Alberghi D/2			
Nord est	2.447	4.822	8.143	24	57	1.004	135	3.464	935	21.032
Nord Ovest	3.699	8.554	15.106	23	77	1.447	179	4.608	618	34.312
Centro	2.225	6.551	9.528	39	36	621	114	1.928	397	21.440
Sud	1.363	5.783	11.081	17	24	839	123	1.401	244	20.874
Isole	621	2.405	5.585	7	12	171	43	636	331	9.813
ITALIA	10.354	28.115	49.444	111	206	4.082	594	12.038	2.525	107.471

Tabella 4: IMI anno 2017 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali

IMI	Terziario – Commerciale (TCO)							Produttivo (PRO) D/1 e D/7	Produttivo agricolo (AGR) D/10	Totale
	Uffici A/10	Negozi e laboratori C/1 e C/3	Depositi comm. e autorimesse	Uffici pubblici B/4	Istituti di credito D/5	Edifici comm. D/8	Alberghi D/2			
Nord est	1,66%	1,19%	1,18%	0,30%	1,15%	1,93%	0,96%	1,74%	0,67%	1,27%
Nord Ovest	1,87%	1,38%	1,31%	0,20%	1,12%	2,07%	1,38%	1,89%	0,67%	1,42%
Centro	1,65%	1,17%	1,01%	0,51%	0,94%	1,50%	0,80%	1,39%	0,58%	1,12%
Sud	1,26%	0,85%	0,77%	0,19%	0,98%	1,66%	1,06%	1,05%	0,46%	0,84%
Isole	1,16%	0,85%	0,87%	0,12%	0,85%	1,01%	0,75%	1,15%	0,75%	0,89%
ITALIA	1,61%	1,10%	1,02%	0,26%	1,06%	1,77%	1,01%	1,56%	0,63%	1,12%

Figura 3: Distribuzione dello stock e del NTN delle tipologie non residenziali

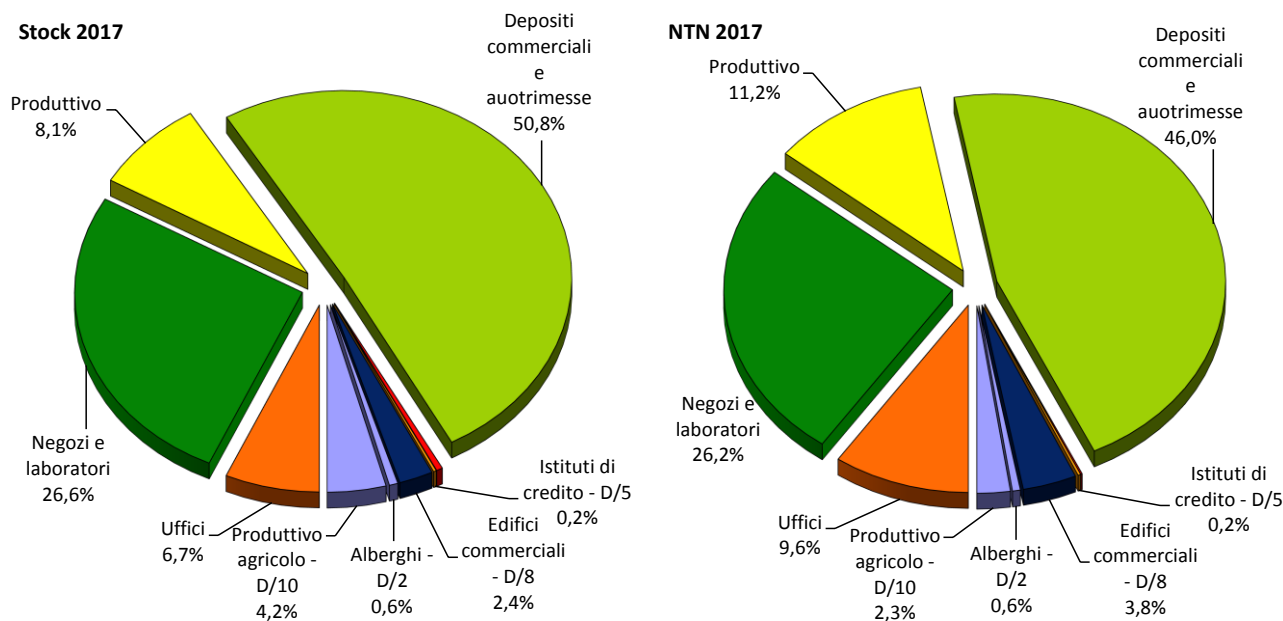


Tabella 5: Variazione % del NTN 2016/17 tipologie non residenziali

Var. % NTN 2016/17	uffici	negozi e laboratori	produttivo
Nord Est	4,0%	6,3%	18,8%
Nord Ovest	2,8%	7,0%	6,5%
Centro	15,1%	9,1%	4,2%
Sud	6,7%	6,4%	-9,4%
Isole	9,9%	3,2%	15,7%
ITALIA	6,5%	6,9%	7,6%

Figura 4: Indice NTN per il settore non residenziale nazionale e solo capoluoghi

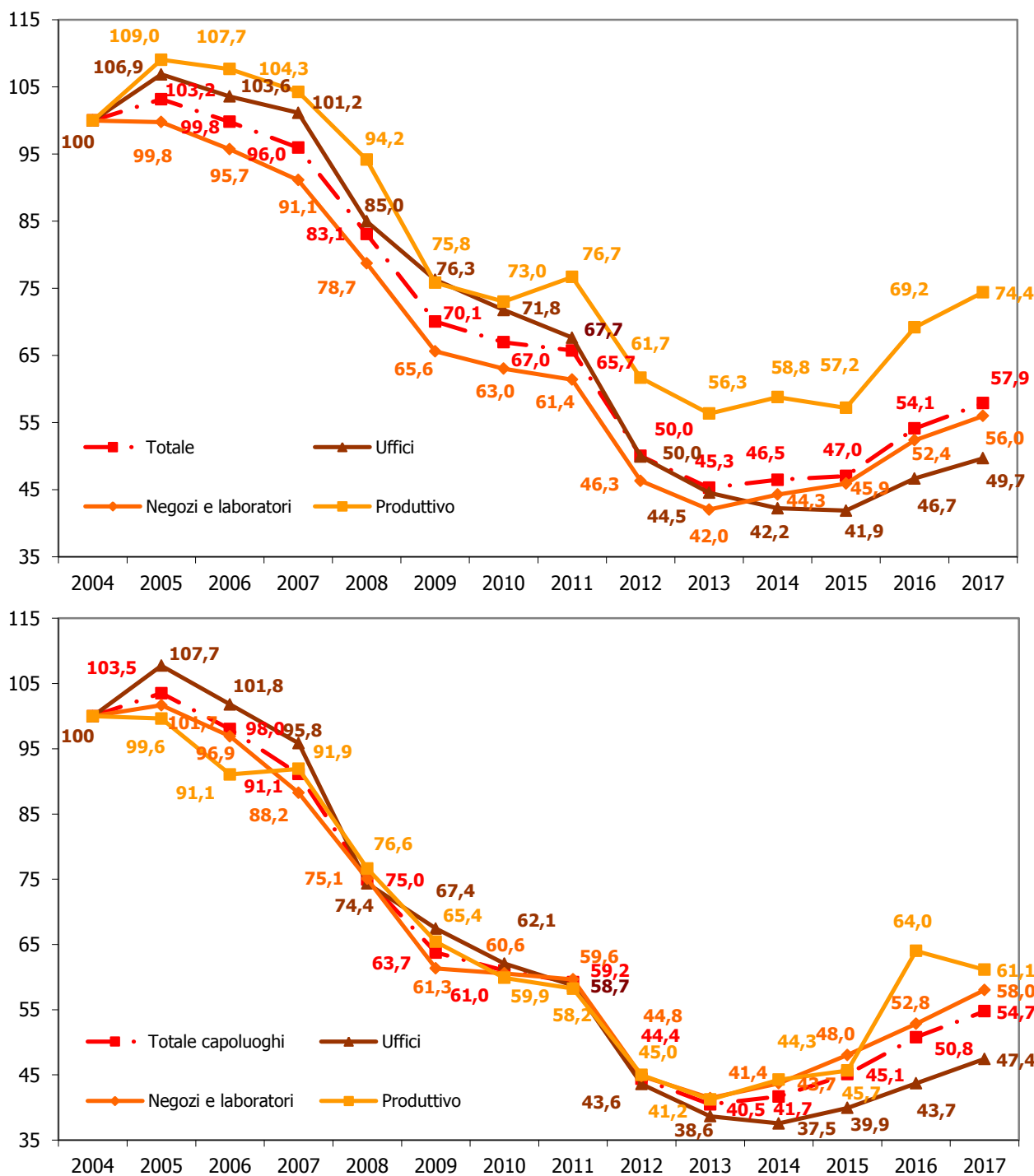
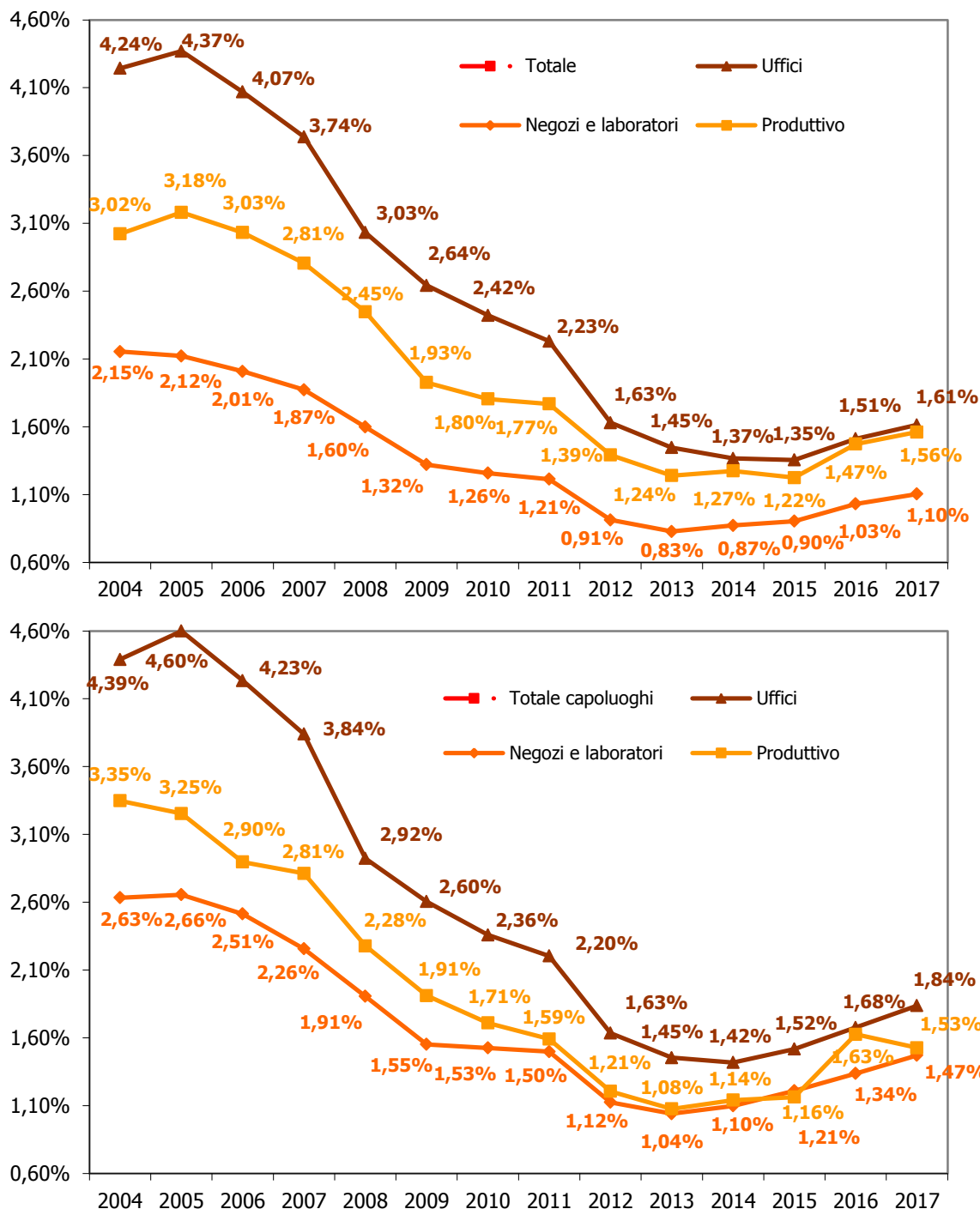


Figura 5: Andamento dell'IMI dal 2004 per il settore non residenziale nazionale e solo capoluoghi



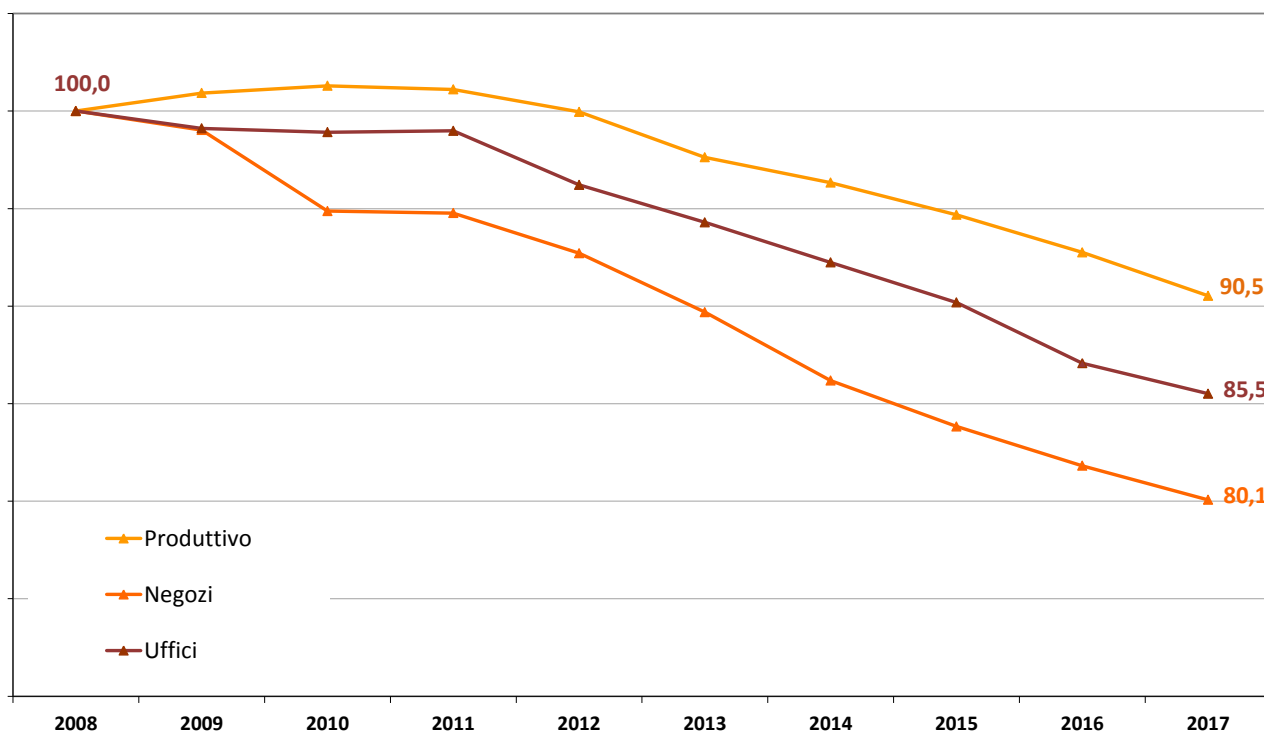
Relativamente ai valori di mercato è stata calcolata, per ognuna delle tipologie immobiliari non residenziali, una quotazione media aggregata nei diversi ambiti territoriali (regione, area geografica e nazionale), elaborando le quotazioni OMI pubblicate nel I e II semestre del 2017 e pesandole sullo stock immobiliare di ciascun comune.

I dati nazionali e per area territoriale, riportati nella Tabella 6, mostrano ancora, senza eccezioni, un calo generalizzato dei valori sia per i negozi, sia per il produttivo, sia per gli uffici, con tassi tra loro non molto dissimili (passano dal -2,4% del produttivo al -1,6% degli uffici). L'indice delle quotazioni OMI in Figura 6 mostra valori sempre in calo dal 2008, ad eccezione del settore produttivo che fino al 2010 sono cresciuti, anche se in misura lieve. I negozi sono il segmento del non residenziale con la maggior perdita di valore, circa il 20% negli ultimi 9 anni.

Tabella 6: Quotazione media 2017 nazionale per area geografica per le tipologie non residenziali

Area	Quotazione media Uffici 2017 (€/m ²)	Var % 2016/17	Quotazione media Negozi 2017 (€/m ²)	Var % 2016/17	Quotazione media Produttivo 2017 (€/m ²)	Var % 2016/17
Nord Est	1.362	-0,9%	1.625	-0,8%	474	-3,0%
Nord Ovest	1.470	-0,8%	1.654	-1,2%	525	-1,6%
Centro	1.655	-3,3%	1.823	-4,0%	559	-3,8%
Sud	1.123	-1,6%	1.360	-1,8%	415	-1,4%
Isole	1.090	-1,9%	1.282	-1,8%	435	-0,9%
ITALIA	1.380	-1,6%	1.566	-2,1%	493	-2,4%

Figura 6: Andamento dell'indice delle quotazioni OMI dal 2008 per il settore non residenziale nazionale



2 Il mercato degli uffici

2.1 Lo stock immobiliare

Le unità immobiliari della tipologia uffici, censite negli archivi catastali nella categoria catastale A/10 (uffici e studi privati), sono nel 2017 circa 642 mila sul territorio nazionale.

È necessario specificare che la categoria catastale A/10 non include l'effettivo *stock* immobiliare nazionale realmente destinato a tale uso, in quanto, non solo è frequente l'utilizzo ad ufficio dell'unità immobiliare residenziale senza che ciò comporti una conseguente variazione di categoria catastale, ma per alcuni comuni minori⁹ non è stata definita la categoria A/10 (e relativa rendita catastale) e le unità ad uso ufficio vengono censite nella categoria A/2 (abitazioni civili), il che rende evidentemente impossibile una loro identificazione dalla banca dati del Catasto.

Va considerato, inoltre, che nella categoria catastale A/10 non rientra la maggior parte degli edifici 'strutturati' per ufficio che vengono censiti, invece, nelle categorie non ordinarie del gruppo D¹⁰.

Lo stock realmente utilizzato per uffici risulterebbe, pertanto, sicuramente superiore a quello censito in Catasto nella sola categoria A/10; non è possibile, tuttavia, individuare il peso di questa sottostima e quindi non si può che rimanere ancorati alla classificazione catastale, che indica nella categoria A/10 gli uffici.

Premesso ciò, si può osservare nel grafico di Figura 7 che il Nord presenta più della metà delle unità censite come uffici (quasi il 54% del totale nazionale), poco più del 20% è localizzato nell'area Centro, poco meno del 17% al Sud, mentre le Isole presentano la percentuale più bassa, 8,3%.

Scendendo alla scala regionale (Tabella 7), il dato nettamente più rilevante si riscontra in Lombardia (21,8%), seguita da Emilia-Romagna e Veneto (con dati di poco superiori al 10%); al di fuori dell'area settentrionale, i dati più significativi si osservano nel Lazio (8,2%) e in Toscana (7,9%) in Centro, al Sud spiccano Campania e Puglia (rispettivamente 6% e 5,3%) e nelle Isole la Sardegna (5,5%).

La somma dello stock distribuito nei comuni non capoluogo (Tabella 8) risulta poi, a livello nazionale, leggermente superiore (53,9%) al numero di unità immobiliari A/10 concentrate nei capoluoghi (46,1%); fa eccezione il Centro, dove i rapporti si ribaltano: il 53,5% dello *stock* è ubicato nei capoluoghi.

La Figura 8 riporta la mappa della distribuzione comunale dello *stock* degli uffici nel 2017, dalla quale emerge la maggiore presenza di unità nell'area del Centro.

⁹ Si tratta di un totale di circa 1.300 comuni, di cui il 50% nel Nord-Ovest, l'8% nel Nord-est, il 4% nel Centro, il 28% nel Sud ed il 10% nelle Isole.

¹⁰ Tali edifici possono essere censiti nelle categorie non ordinarie D7 o D8 a seconda che l'attività prevalente ivi prevista sia collegata, rispettivamente, all'industria o al commercio.

Figura 7: Distribuzione stock 2017 per area geografica - uffici

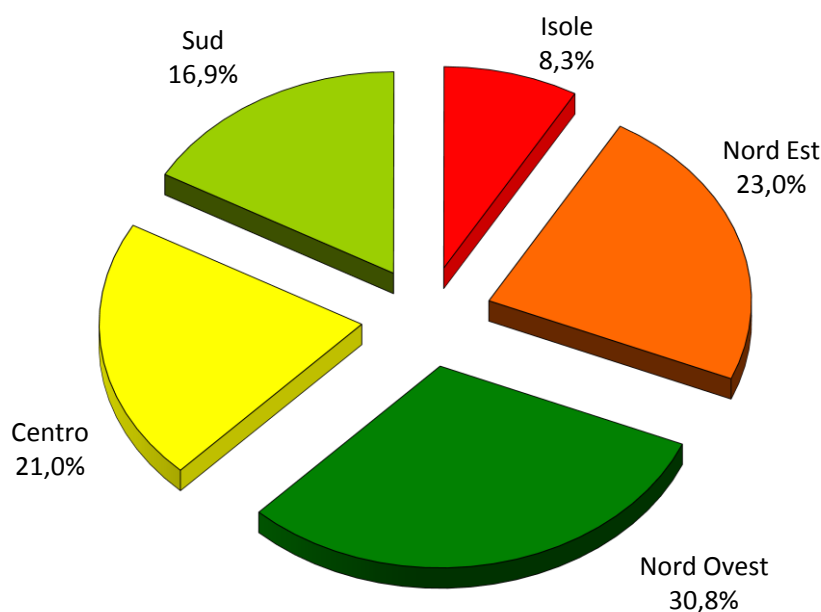


Tabella 7: Stock 2017 per regione e per area geografica – uffici

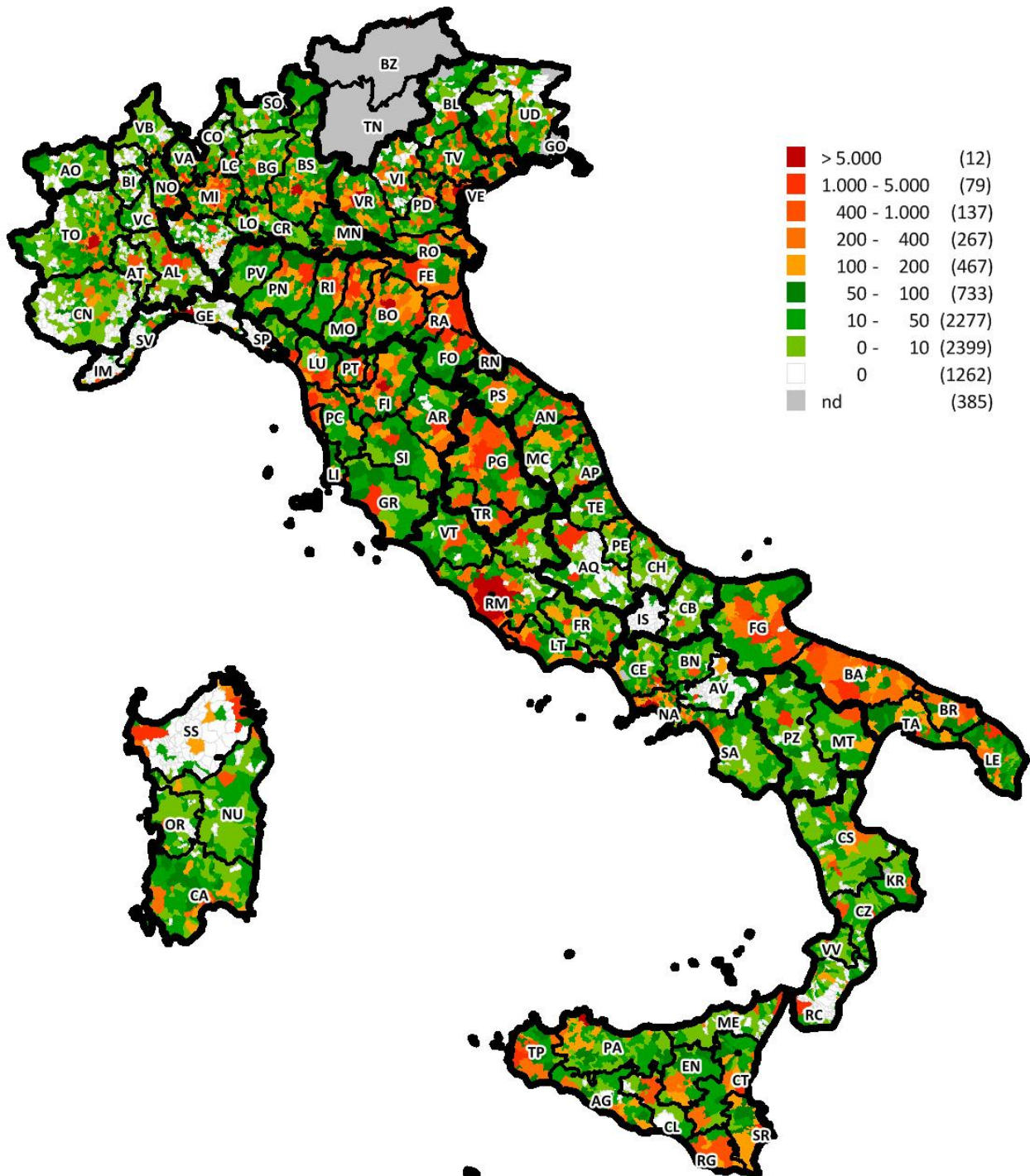
Area	Regione	Stock	Quota %
Nord Est	Emilia-Romagna	67.455	10,5%
	Friuli-Venezia Giulia	10.261	1,6%
	Veneto	69.868	10,9%
Nord Est		147.584	23,0%
Nord Ovest	Liguria	14.036	2,2%
	Lombardia	139.838	21,8%
	Piemonte	41.957	6,5%
	Valle d'Aosta	1.913	0,3%
Nord Ovest		197.744	30,8%
Centro	Lazio	52.660	8,2%
	Marche	18.906	2,9%
	Toscana	50.604	7,9%
	Umbria	12.954	2,0%
Centro		135.124	21,0%
Sud	Abruzzo	14.132	2,2%
	Basilicata	4.476	0,7%
	Calabria	14.331	2,2%
	Campania	38.632	6,0%
	Molise	2.360	0,4%
	Puglia	34.300	5,3%
Sud		108.231	16,9%
Isole	Sardegna	18.213	2,8%
	Sicilia	35.150	5,5%
Isole		53.363	8,3%
Italia		642.046	100,0%



Tabella 8: Stock 2017 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – uffici

Area	Comuni	Stock	Quota %
Nord Est	Capoluoghi	63.563	43,1%
	Non capoluoghi	84.021	56,9%
Nord Ovest	Capoluoghi	93.974	47,5%
	Non capoluoghi	103.770	52,5%
Centro	Capoluoghi	72.314	53,5%
	Non capoluoghi	62.810	46,5%
Sud	Capoluoghi	41.605	38,4%
	Non capoluoghi	66.626	61,6%
Isole	Capoluoghi	24.614	46,1%
	Non capoluoghi	28.749	53,9%
Italia	Capoluoghi	296.070	46,1%
	Non capoluoghi	345.976	53,9%

Figura 8: Mappa distribuzione stock 2017 nei comuni italiani – uffici



2.2 I volumi di compravendita

Dopo la svolta del 2016, nel 2017 si conferma la tendenza positiva negli scambi di unità immobiliari a destinazione ufficio, per quanto con un tasso (+6,5%) quasi dimezzato rispetto a quello registrato l'anno precedente (+11,4%).

Come mostrato dalla Tabella 9, che riporta l'analisi delle transazioni del comparto per macro aree geografiche, il segno positivo interessa tutte le aree del Paese, dal Centro, che presenta il tasso più alto (+15,1%), al Nord Ovest, che presenta il tasso più contenuto (+2,8%), a fronte tuttavia del più alto volume di compravendite in termini assoluti (NTN pari a 3.699); tornano in territorio positivo anche le Isole (+9,9%), dopo la frenata del 2016 (era -2,8%).

Scendendo alla scala regionale, si rileva che nell'area Centro non vi sono segni negativi, con tassi di crescita particolarmente rilevanti nel Lazio (+23,5%) e in Umbria seppure su un volume assai limitato (+19,2%). Nel Nord i tassi di decrescita interessano realtà regionali dal peso assai relativo, come in Valle d'Aosta (-23,3%) e Friuli-Venezia Giulia (-9,1%), che rappresentano lo 0,2% e l'1,6%, rispettivamente, del volume totale. In termini di crescita spicca il +20,3% della Liguria. Il Sud presenta ben tre regioni in calo (Molise, Abruzzo e Calabria), ma il dato aggregato beneficia della dinamica registrata nelle regioni di maggior peso, Puglia (+17,8%) e Campania (+13,0%). Per le Isole, infine, non si registrano segni negativi con Sardegna (+12,0%) e Sicilia (+8,6%) in deciso rialzo.

Nel 2017, l'intensità del mercato degli uffici misurata dall'IMI recupera un ulteriore decimo di punto rispetto all'anno precedente (1,61%, era 1,51% nel 2016), con una distribuzione territoriale che rispecchia, inevitabilmente, sia in termini aggregati sia alla scala regionale, quanto appena descritto relativamente al NTN.

Il confronto tra capoluoghi e comuni non capoluogo, sia in termini di volumi sia di intensità, mostra una prevalenza dei primi. La crescita dei capoluoghi, infatti, ha registrato un tasso (+8,6%) più che doppio rispetto a quello dei comuni minori (+4,2%), con un incremento di intensità del mercato di 0,16 punti percentuali. Tra le aree, si registrano tassi positivi per entrambi gli ambiti con le sole eccezioni del Nord Est, dove i capoluoghi flettono del 2,6% NTN, e del Nord Ovest, dove gli scambi nei comuni non capoluogo sono in calo del 6,3%.

In Figura 10 sono presentati i grafici dell'andamento del numero indice del NTN degli uffici dal 2004, per aree geografiche a livello nazionale e per i comuni capoluogo. L'analisi delle serie evidenzia per tutte le macro aree e con sporadiche eccezioni di rialzi, che non hanno comunque interessato le aree più dinamiche del Paese (Nord Est e Nord Ovest), un calo progressivo degli scambi fino al 2014, con primi segnali positivi nel 2015 che si consolidano nel 2016 (ad eccezione delle Isole) e, come visto, proseguono nel 2017 in tutte le aree. In ogni caso, il livello nazionale delle compravendite degli uffici è nel 2017 ancora più che dimezzato rispetto all'anno base (2004).

L'andamento dell'indicatore dell'intensità del mercato, IMI (Figura 11), segue le compravendite, evidenziando una flessione generale dal 2006, con poche eccezioni. A livello nazionale l'IMI ha perso 2,6 punti percentuali dal 2004 quasi passando da 4,2% all'1,6%.

La distribuzione per comune del NTN 2017, rappresentata nella mappa di Figura 12, evidenzia la maggior diffusione di compravendite nei comuni del Nord, mentre nel Sud sono molto più sporadiche le compravendite di uffici. Dalla stessa mappa risulta che, nel 2017, sono state realizzate compravendite di uffici in circa 1.700 comuni sull'intero territorio nazionale.

Figura 9: Distribuzione NTN 2017 per area geografica - uffici

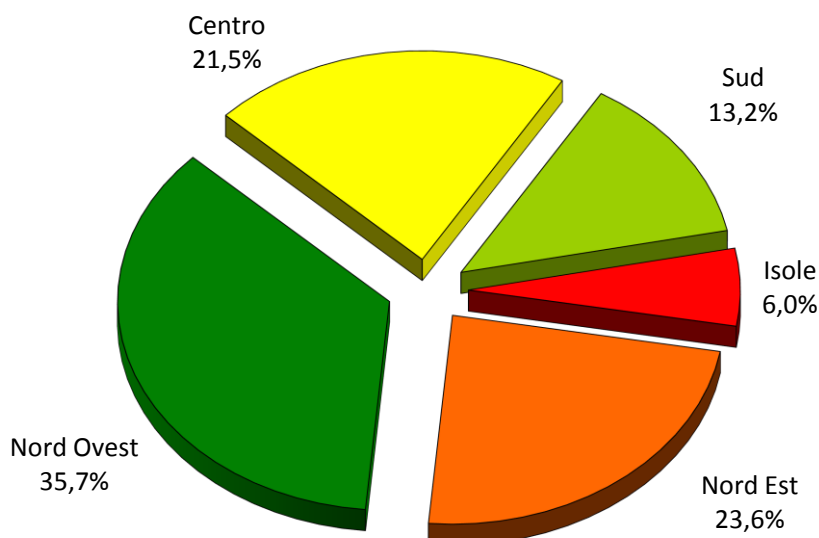


Tabella 9: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – uffici

Area	Regione	NTN 2017	Var % NTN 2016/17	Quota % NTN Italia	IMI 2017	Diff IMI 2016/17
Nord Est	Emilia-Romagna	1.036	2,3%	10,0%	1,54%	0,04
	Friuli-Venezia Giulia	167	-9,1%	1,6%	1,63%	-0,17
	Veneto	1.243	7,5%	12,0%	1,78%	0,13
Nord Est		2.447	4,0%	23,6%	1,66%	0,07
Nord Ovest	Liguria	278	20,3%	2,7%	1,98%	0,35
	Lombardia	2.798	1,2%	27,0%	2,00%	0,04
	Piemonte	600	4,9%	5,8%	1,43%	0,06
	Valle d'Aosta	23	-23,3%	0,2%	1,20%	-0,35
Nord Ovest		3.699	2,8%	35,7%	1,87%	0,06
Centro	Lazio	955	23,5%	9,2%	1,81%	0,38
	Marche	216	2,6%	2,1%	1,14%	0,03
	Toscana	884	9,5%	8,5%	1,75%	0,15
	Umbria	170	19,2%	1,6%	1,31%	0,21
Centro		2.225	15,1%	21,5%	1,65%	0,23
Sud	Abruzzo	140	-14,1%	1,4%	0,99%	-0,17
	Basilicata	69	28,2%	0,7%	1,55%	0,32
	Calabria	133	-9,4%	1,3%	0,93%	-0,11
	Campania	530	13,0%	5,1%	1,37%	0,15
	Molise	15	-62,8%	0,1%	0,63%	-1,10
	Puglia	475	17,8%	4,6%	1,39%	0,21
Sud		1.363	6,7%	13,2%	1,26%	0,07
Isole	Sardegna	246	12,0%	2,4%	1,35%	0,15
	Sicilia	375	8,6%	3,6%	1,07%	0,08
Isole		621	9,9%	6,0%	1,16%	0,10
Italia		10.354	6,5%	100%	1,61%	0,10

Tabella 10: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per capoluoghi e non capoluoghi – uffici

Area	Comuni	NTN 2017	Var % NTN 2016/17	Quota % NTN Italia	IMI 2017	Diff IMI 2016/17
Nord Est	Capoluoghi	1.082	-2,6%	10,4%	1,70%	-0,03
	Non capoluoghi	1.365	9,8%	13,2%	1,62%	0,15
Nord Ovest	Capoluoghi	2.030	11,8%	19,6%	2,16%	0,24
	Non capoluoghi	1.669	-6,3%	16,1%	1,61%	-0,11
Centro	Capoluoghi	1.332	13,4%	12,9%	1,84%	0,24
	Non capoluoghi	892	17,6%	8,6%	1,42%	0,21
Sud	Capoluoghi	650	6,5%	6,3%	1,56%	0,10
	Non capoluoghi	713	7,0%	6,9%	1,07%	0,06
Isole	Capoluoghi	343	15,4%	3,3%	1,39%	0,19
	Non capoluoghi	278	3,8%	2,7%	0,97%	0,03
Italia	Capoluoghi	5.437	8,6%	52,5%	1,84%	0,16
	Non capoluoghi	4.917	4,2%	47,5%	1,42%	0,05

Figura 10: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - uffici

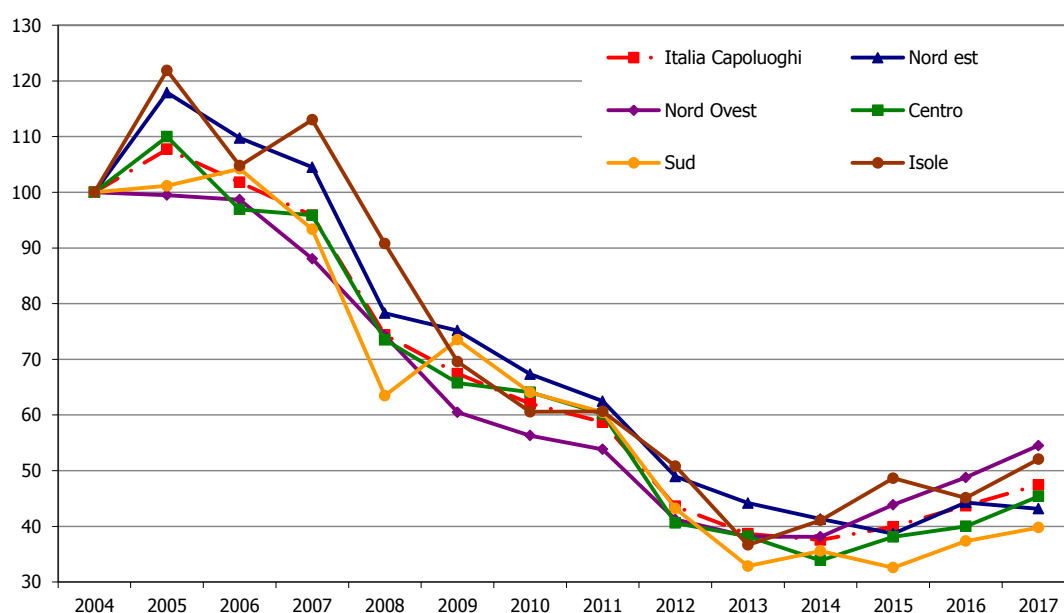
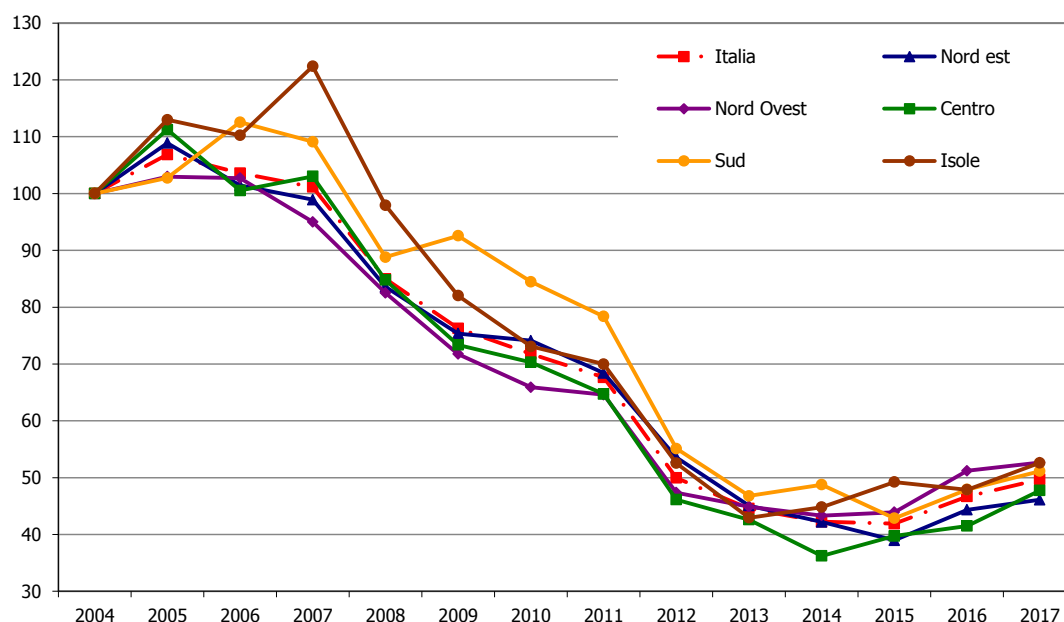


Figura 11: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - uffici

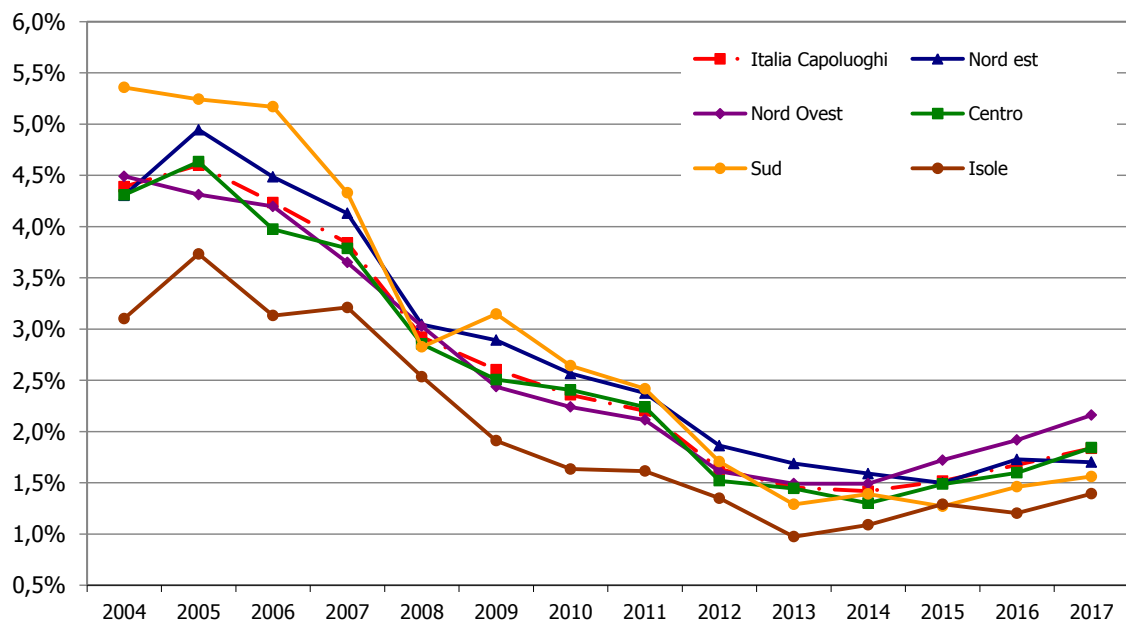
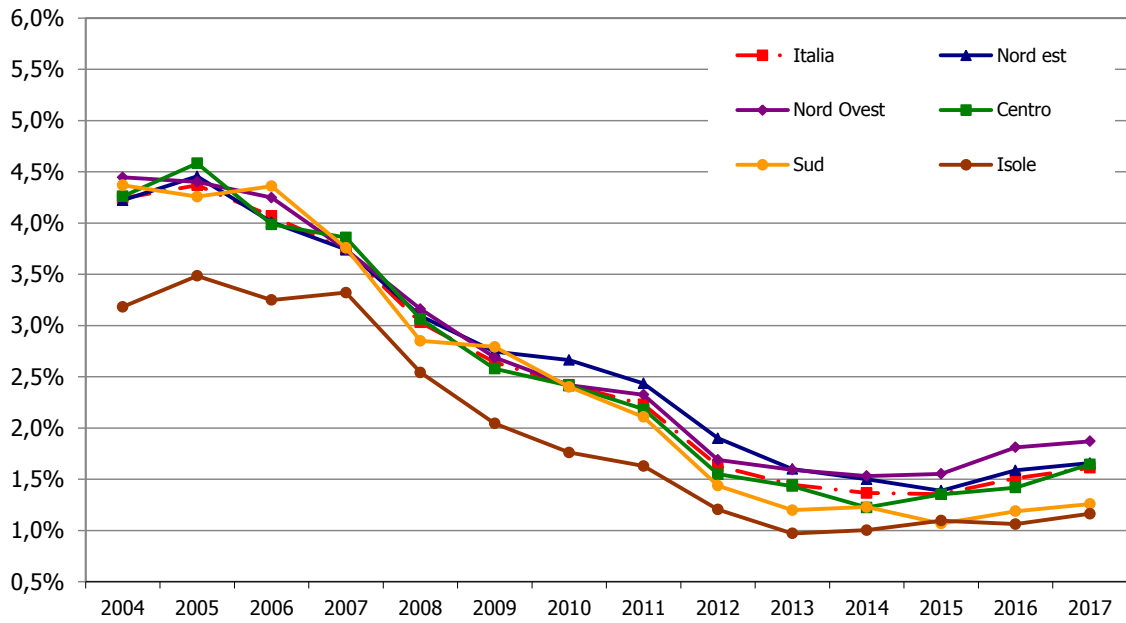
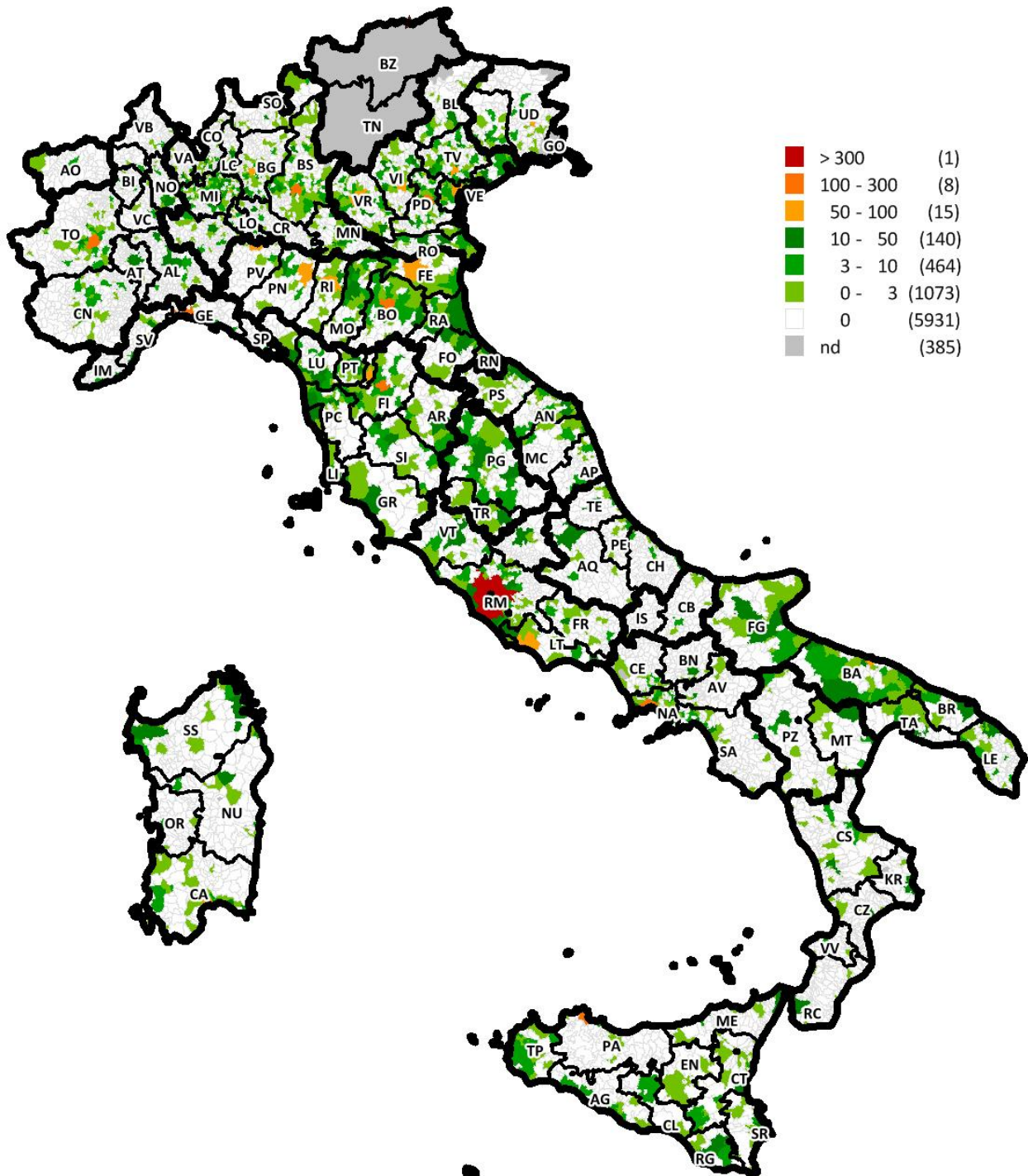


Figura 12: Mappa distribuzione NTN 2017 nei comuni italiani – uffici



2.3 Le quotazioni

Sulla base delle quotazioni OMI medie comunali rilevate nel I e II semestre del 2017, per la tipologia edilizia uffici è stata calcolata una quotazione media, pesata con il relativo stock comunale, per regione e per area territoriale.

A livello nazionale, la quotazione media annuale di riferimento¹¹, per unità di superficie, per la tipologia uffici (Tabella 11), risulta nel 2017 pari a 1.380 €/m², in ulteriore diminuzione (-1,6%), dopo il calo già registrato nel 2016 (-3,6%).

Il calo ha riguardato, senza eccezione, tutte le regioni, dal -4,2% del Lazio al -0,2% della Sardegna e Calabria. In termini aggregati, l'area con il tasso negativo più alto è, come osservato anche nel 2016, il Centro in flessione del 3,3%. Al Sud e nelle Isole la quotazione media degli uffici scende rispettivamente dell'1,6% e dell'1,9%, più contenute invece sono i cali al Nord, -0,9% nel Nord Est e -0,8% nel Nord Ovest.

La quotazione media più alta, alla scala regionale, diviene quella della Liguria (2.063 €/m²) sottraendo il primato che aveva il Lazio nel 2016 (2.033 €/m² nel 2017). Le quotazioni medie più basse, meno di mille €/m², caratterizzano alcune regioni meridionali, Abruzzo (995 €/m²), Calabria (874 €/m²) e Basilicata (879 €/m²) e, al Nord, il Friuli Venezia Giulia (940 €/m²). In termini aggregati il Centro resta l'area con la quotazione media più elevata (1.655 €/m²), seguito dalle aree settentrionali (1.470 €/m² nel Nord Ovest, 1.362 €/m² nel Nord Est), dal Sud (1.123 €/m²) e dalle Isole (1.090 €/m²).

Prendendo a riferimento la quotazione media nazionale per la tipologia uffici, risultata pari, come detto, a 1.380 €/m², è stato calcolato l'indice territoriale, per area e per regione, i cui valori sono riportati nella stessa Tabella 11. L'indice ben sintetizza i divari di quotazione, rispetto al valore medio nazionale, che si osservano tra le regioni esaminate, delle quali già si sono discussi valori assoluti e variazioni.

Dal grafico successivo (Figura 13), che presenta i valori dell'indice territoriale, per area e per regione, rispetto al dato medio nazionale, emerge l'elevata dispersione dei valori medi, anche all'interno di una stessa area territoriale. In particolare le regioni del Sud presentano, come si evince anche da quanto detto in precedenza, valori notevolmente inferiori al dato nazionale (valori dell'indice minimi per Basilicata e Calabria) con l'eccezione della Campania, che presenta un valore dell'indice pari a 105. Al Centro, al valore dell'indice del Lazio, 147,3 secondo valore nazionale, si contrappone il valore dell'Umbria, circa 85. Al Nord la Liguria, la Valle d'Aosta, la Lombardia e l'Emilia Romagna presentano valori dell'indice superiori a 100.

Nel diagramma a barre di Figura 14 è riportato il valore dell'indice territoriale delle quotazioni, rispetto al valore medio nazionale, per ciascuna regione. Rispetto all'indice del precedente anno il grafico mostra una graduatoria sostanzialmente stabile, seppure con valori diversi.

Considerando i soli comuni capoluogo di provincia (Tabella 12), nel 2017, la quotazione media di riferimento nazionale per la tipologia uffici si attesta a 1.882 €/m², con un calo del 2,3% che segue il -4,0% registrato nel 2016. Anche in questo caso tutte le regioni presentano un tasso negativo, senza eccezioni, dal -4,9% del Lazio al -0,5% di Lombardia e Umbria; in termini aggregati il Centro si conferma l'area con la più alta flessione (-3,9%), mentre sono le aree settentrionali a contenere maggiormente la tendenza al ribasso (-1,3%).

La mappa di Figura 15 riporta i valori delle quotazioni medie 2017 per ciascuna regione delle unità censite nella categoria uffici; le due regioni con la quotazione media più elevata, come già osservato, sono la Liguria e il Lazio. La Figura 16, infine, riporta la mappa della distribuzione comunale dei differenziali di quotazione rispetto alla quotazione media nazionale degli uffici nel 2017.

¹¹ La variazione annua della quotazione media aggregata riflette la variazione della ricchezza perché la media è ponderata sullo stock degli immobili e non sulle compravendite.

Tabella 11: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica e per regione – uffici

Area	Regione	Quotazione media Uffici 2017 (€/m ²)	Var. % quotazione 2016/2017	Indice territoriale
Nord Est	Emilia-Romagna	1.471	-0,9%	106,6
	Friuli-Venezia Giulia	940	-0,9%	68,1
	Veneto	1.375	-0,9%	99,6
Nord Est		1.362	-0,9%	98,7
Nord Ovest	Liguria	2.063	-0,8%	149,4
	Lombardia	1.543	-0,3%	111,8
	Piemonte	1.030	-2,8%	74,6
	Valle d'Aosta	1.783	-2,4%	129,2
Nord Ovest		1.470	-0,8%	106,5
Centro	Lazio	2.033	-4,2%	147,3
	Marche	1.266	-3,3%	91,7
	Toscana	1.565	-3,0%	113,4
	Umbria	1.170	-0,5%	84,8
Centro		1.655	-3,3%	119,9
Sud	Abruzzo	995	-2,5%	72,1
	Basilicata	879	-0,5%	63,7
	Calabria	874	-0,2%	63,3
	Campania	1.449	-2,2%	105,0
	Molise	1.042	-1,6%	75,5
	Puglia	1.087	-1,3%	78,7
Sud		1.123	-1,6%	81,4
Isole	Sardegna	1.253	-0,2%	90,8
	Sicilia	1.010	-2,3%	73,2
Isole		1.090	-1,9%	79,0
Media nazionale		1.380	-1,6%	100,0

Figura 13: Indice territoriale quotazioni 2017 per area e per regione – uffici (Media nazionale=100)

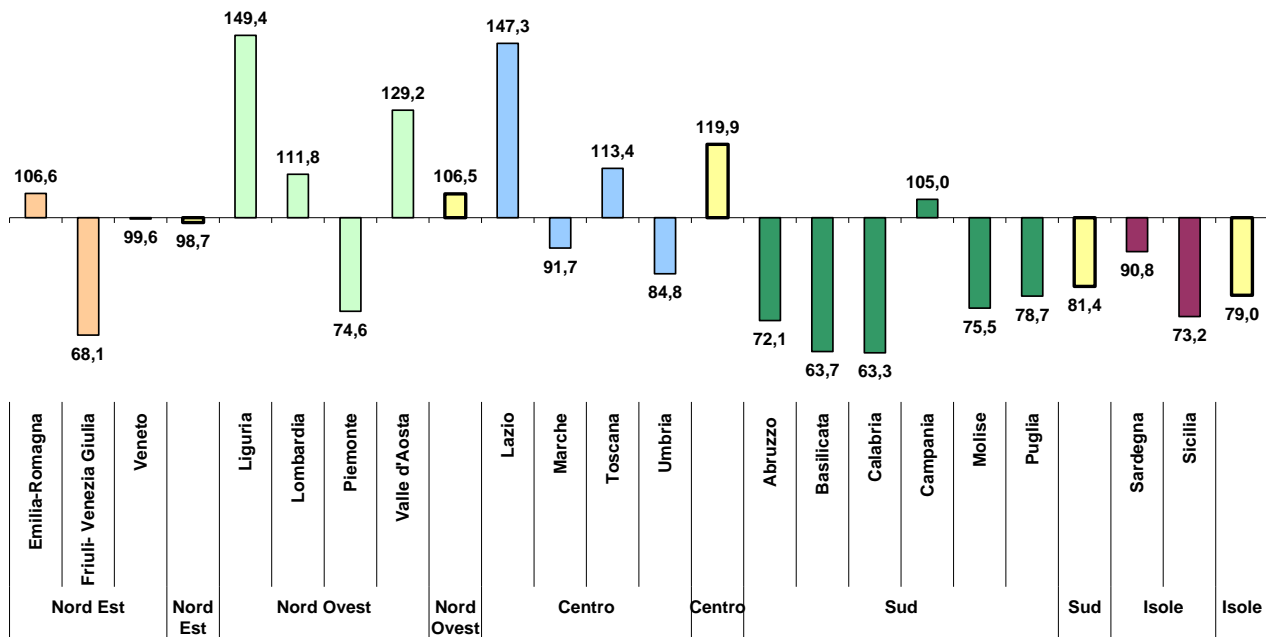


Figura 14: Indice territoriale quotazioni 2017 uffici - scala valori regionale

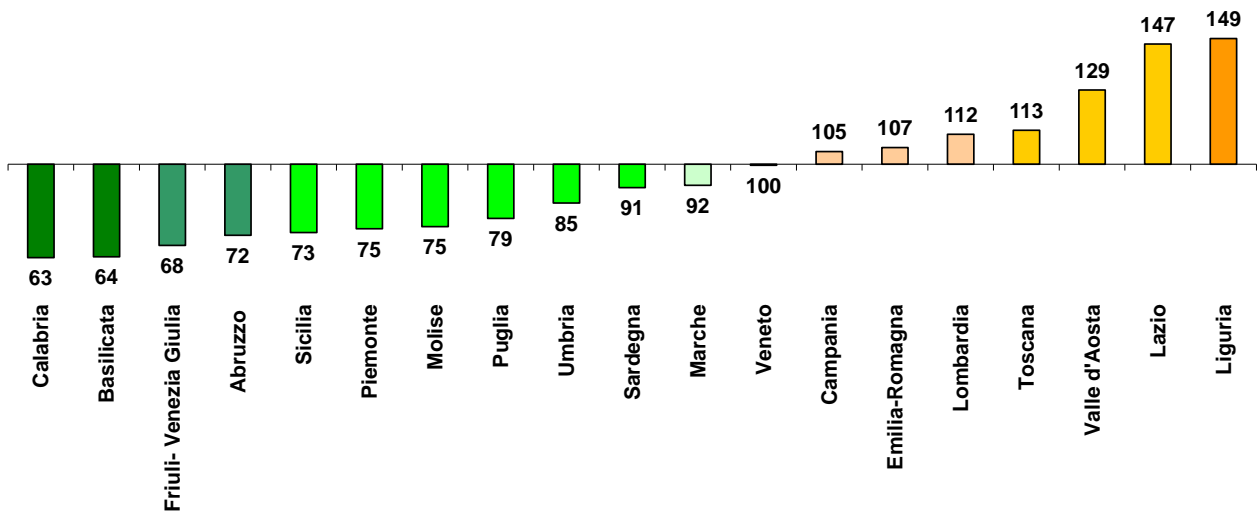


Tabella 12: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, regione, soli capoluoghi – uffici

Area	Regione	Quotazione media Uffici Capoluoghi 2017 (€/m ²)	Var % quotazione 2016/2017	Indice territoriale Capoluoghi
Nord Est	Emilia-Romagna	1.853	-1,3%	98,4
	Friuli-Venezia Giulia	1.262	-1,8%	67,0
	Veneto	2.034	-1,4%	108,0
Nord Est		1.884	-1,3%	100,1
Nord Ovest	Liguria	1.925	-1,1%	102,2
	Lombardia	2.117	-0,5%	112,5
	Piemonte	1.288	-4,3%	68,4
	Valle d'Aosta	1.803	-2,4%	95,8
Nord Ovest		1.895	-1,3%	100,7
Centro	Lazio	2.995	-4,9%	159,1
	Marche	1.463	-2,4%	77,7
	Toscana	1.874	-2,7%	99,5
	Umbria	1.432	-0,5%	76,1
Centro		2.310	-3,9%	122,7
Sud	Abruzzo	1.218	-2,4%	64,7
	Basilicata	1.629	-1,1%	86,5
	Calabria	1.144	-0,9%	60,8
	Campania	2.182	-2,8%	115,9
	Molise	1.249	-2,2%	66,4
	Puglia	1.457	-1,3%	77,4
Sud		1.585	-2,1%	84,2
Isole	Sardegna	1.706	-1,1%	90,6
	Sicilia	1.197	-3,0%	63,6
Isole		1.326	-2,4%	70,5
Media nazionale		1.882	-2,3%	100,0

Figura 15: Mappa delle quotazioni medie regionali 2017 – uffici

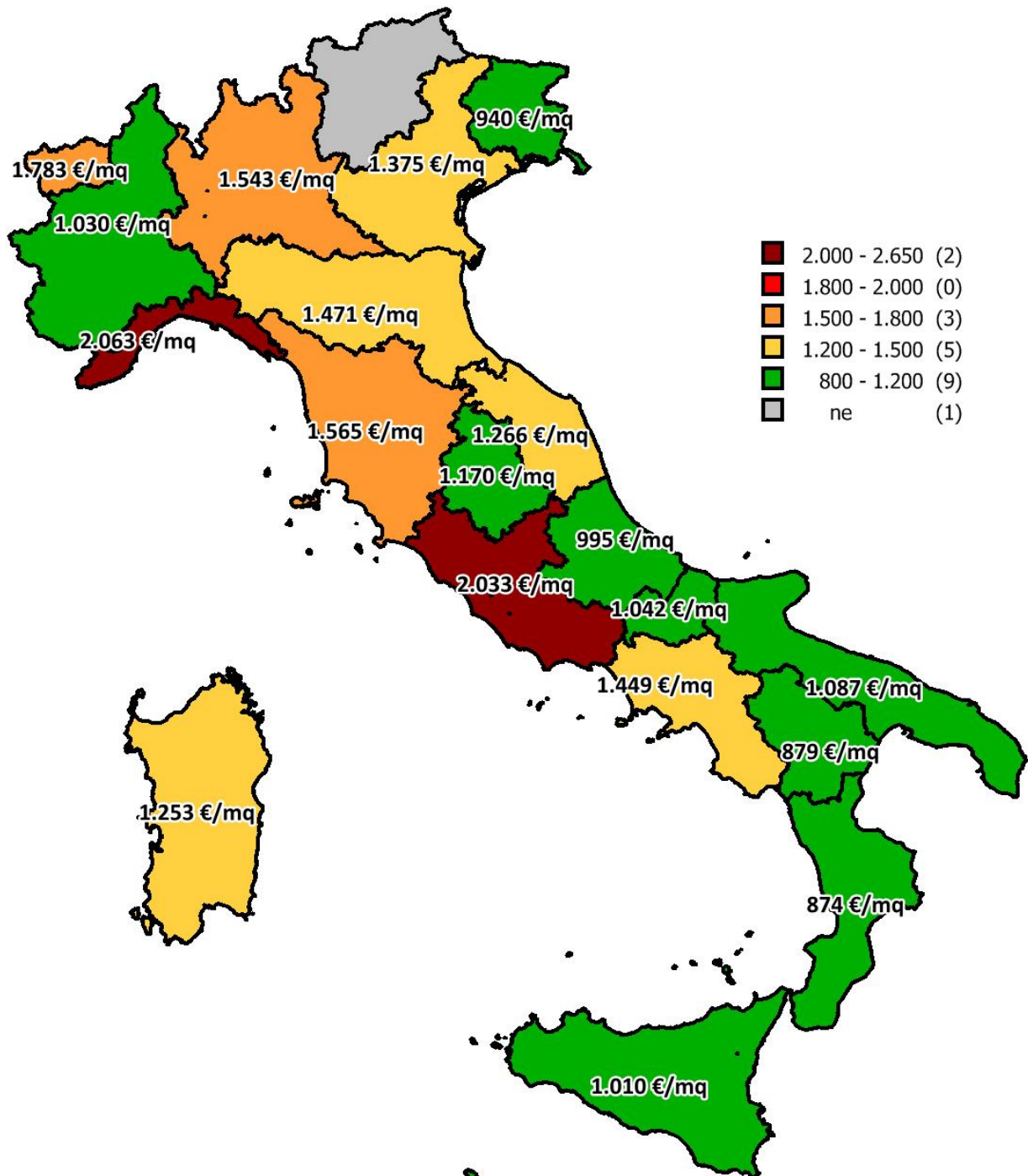
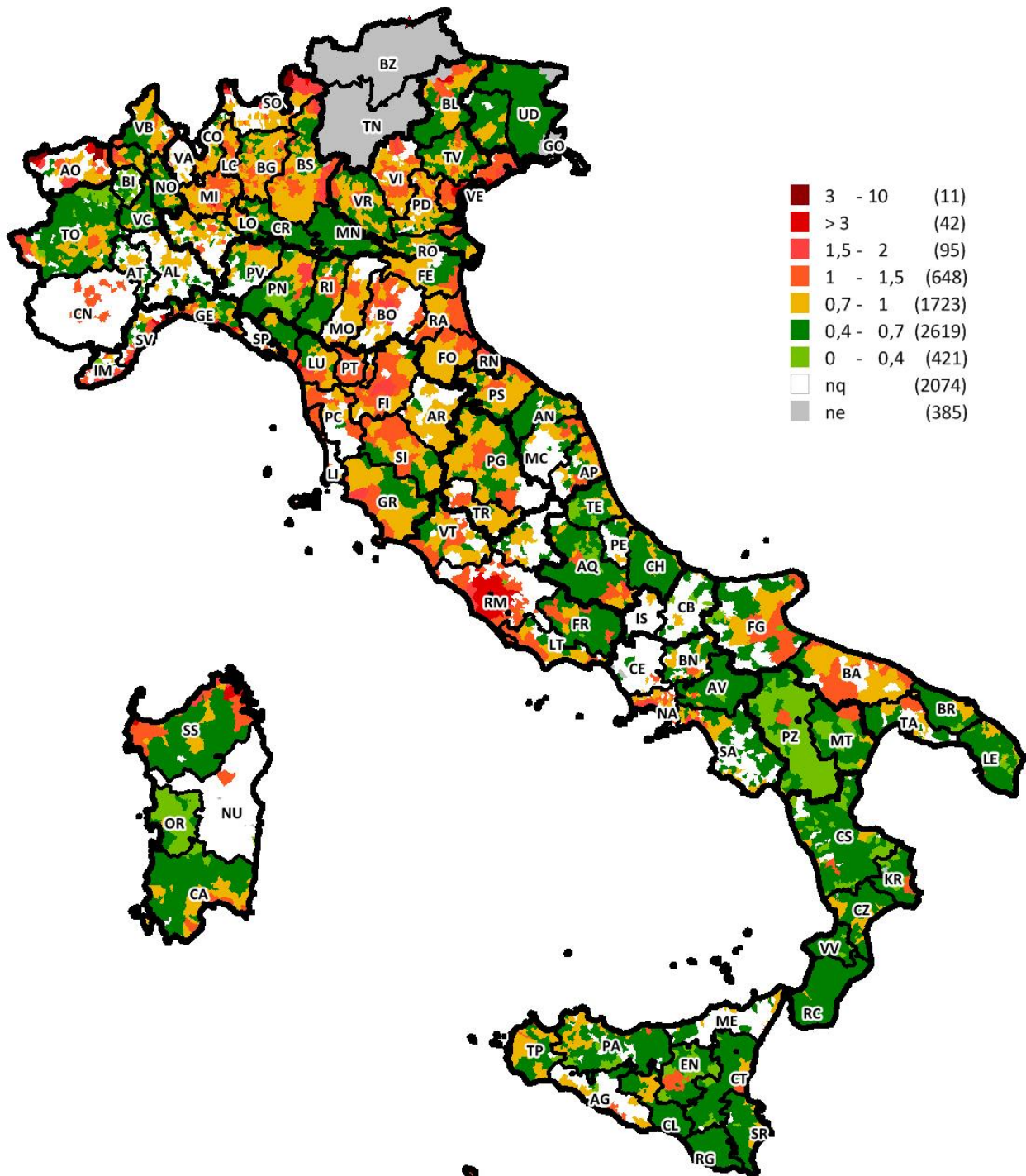


Figura 16: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2017¹² (valore medio nazionale=1) – uffici



¹² Nella mappa tematica i comuni tavolari sono evidenziati in grigio ed etichettati “ne – non elaborati”, mentre quelli per i quali non sono disponibili le quotazioni OMI sono evidenziati in bianco ed etichettati “nq – non quotati”.

2.4 L'andamento nelle principali città

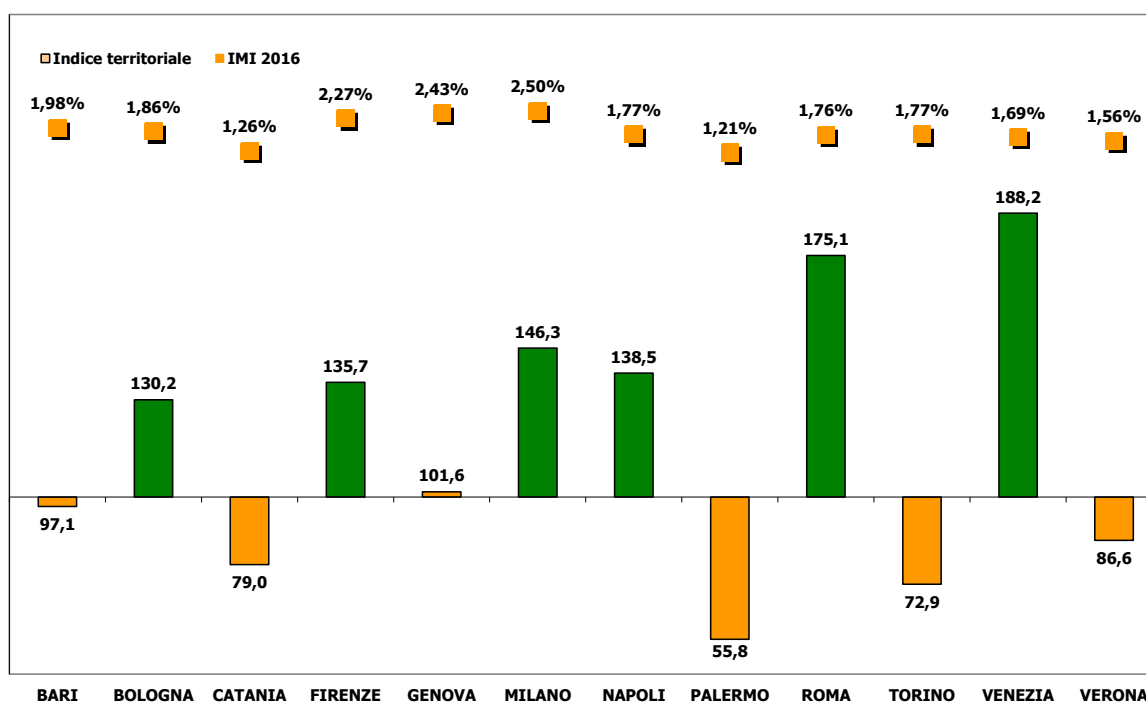
La Tabella 13 fornisce un approfondimento del mercato delle unità a destinazione uffici nelle 12 città con popolazione superiore ai 250 mila abitanti. A tal fine sono riportati i dati del 2017 di NTN, IMI, quotazione media, variazione % rispetto al 2016 e indice territoriale (sulla base della quotazione media nazionale dei capoluoghi, pari a 1.882 €/m²).

Milano si conferma la città più dinamica, dove nel 2017 è stato compravenduto il 2,5% dello stock superando quota mille NTN, +10,3% rispetto al 2016. Il mercato si conferma particolarmente dinamico, con IMI ben oltre il 2%, anche a Genova e Firenze, sebbene il mercato di quest'ultima sia in leggero calo nel 2017. In controtendenza rispetto al dato nazionale, presentano decisi cali le compravendite di uffici nelle città di Venezia e Verona. Le quotazioni risultano in calo in tutte le città: di oltre il 5% a Roma e Torino, solo a Venezia sono stazionarie, +0,1%.

Tabella 13: NTN, IMI, quotazione media, variazione annua e indice territoriale città con più di 250 mila ab. – uffici

Comuni	NTN 2017	Var. % NTN 2016/2017	IMI 2017	Diff IMI 2016/17	Quotazione media Uffici 2017 (€/m ²)	Var. % quotazione 2016/2017	Indice territoriale
BARI	96	31,3%	1,98%	0,50	1.827	-0,7%	97,1
BOLOGNA	172	9,9%	1,86%	0,20	2.451	-2,1%	130,2
CATANIA	32	5,8%	1,26%	0,07	1.488	-1,9%	79,0
FIRENZE	176	-0,4%	2,27%	0,01	2.554	-2,6%	135,7
GENOVA	180	30,7%	2,43%	0,59	1.913	-1,7%	101,6
MILANO	1.011	10,3%	2,50%	0,27	2.754	-0,4%	146,3
NAPOLI	186	15,9%	1,77%	0,26	2.607	-2,9%	138,5
PALERMO	113	6,5%	1,21%	0,08	1.050	-4,7%	55,8
ROMA	552	8,1%	1,76%	0,18	3.296	-5,0%	175,1
TORINO	225	35,5%	1,77%	0,47	1.372	-5,9%	72,9
VENEZIA	90	-7,8%	1,69%	-0,12	3.543	0,1%	188,2
VERONA	80	-28,3%	1,56%	-0,59	1.629	-1,1%	86,6

Figura 17: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - uffici



3 Il mercato dei negozi

3.1 Lo stock immobiliare

Lo *stock* delle unità immobiliari censite in Catasto nelle categorie C/1 e C/3, che comprende gli immobili a destinazione negozi e laboratori, riguarda poco più di 2,5 milioni di unità sul territorio nazionale.

Diversamente da quanto rilevato per gli uffici e da quanto si osserverà per il produttivo, la tipologia negozi è relativamente più presente nell'area del Sud, 26,8%. Seguono a breve distanza il Nord Ovest, 24,4% e il Centro, 21,9%, mentre risultano inferiori le quote al Nord Est, 15,8%, e nelle Isole, 11,1% (Figura 18).

Tra le regioni, tuttavia, la maggior presenza relativa di negozi sul territorio si osserva in Lombardia, nel Nord Ovest, con una quota di stock di negozi del 14,4%, unico valore a doppia cifra insieme a quello della Campania al Sud, 11,0% (Tabella 14). Nelle altre macro aree da segnalare, al Centro, il Lazio (9,7%), nelle Isole, la Sicilia (8,2%) e, nel Nord Est, il Veneto (7,9%).

Dall'analisi della distribuzione dello stock per capoluoghi e comuni non capoluogo, presentata nella Tabella 15, si nota che lo *stock* immobiliare dei negozi si concentra per meno di un terzo nelle città capoluogo e per più di due terzi nei comuni minori; la concentrazione nei capoluoghi risulta in realtà maggiore al Centro (oltre 40%), mentre è sensibilmente al di sotto della media nel meridione (22,2%).

Infine, la Figura 19 riporta la mappa della distribuzione comunale dello stock dei negozi nel 2017.

Figura 18: Distribuzione stock 2017 per area geografica - negozi

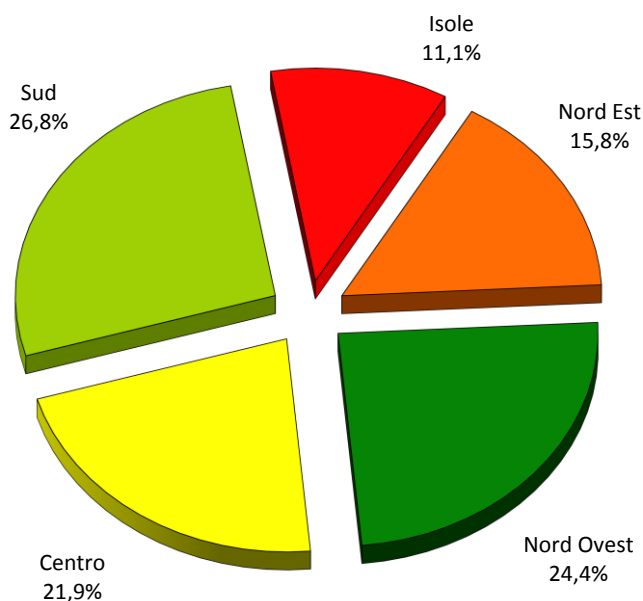


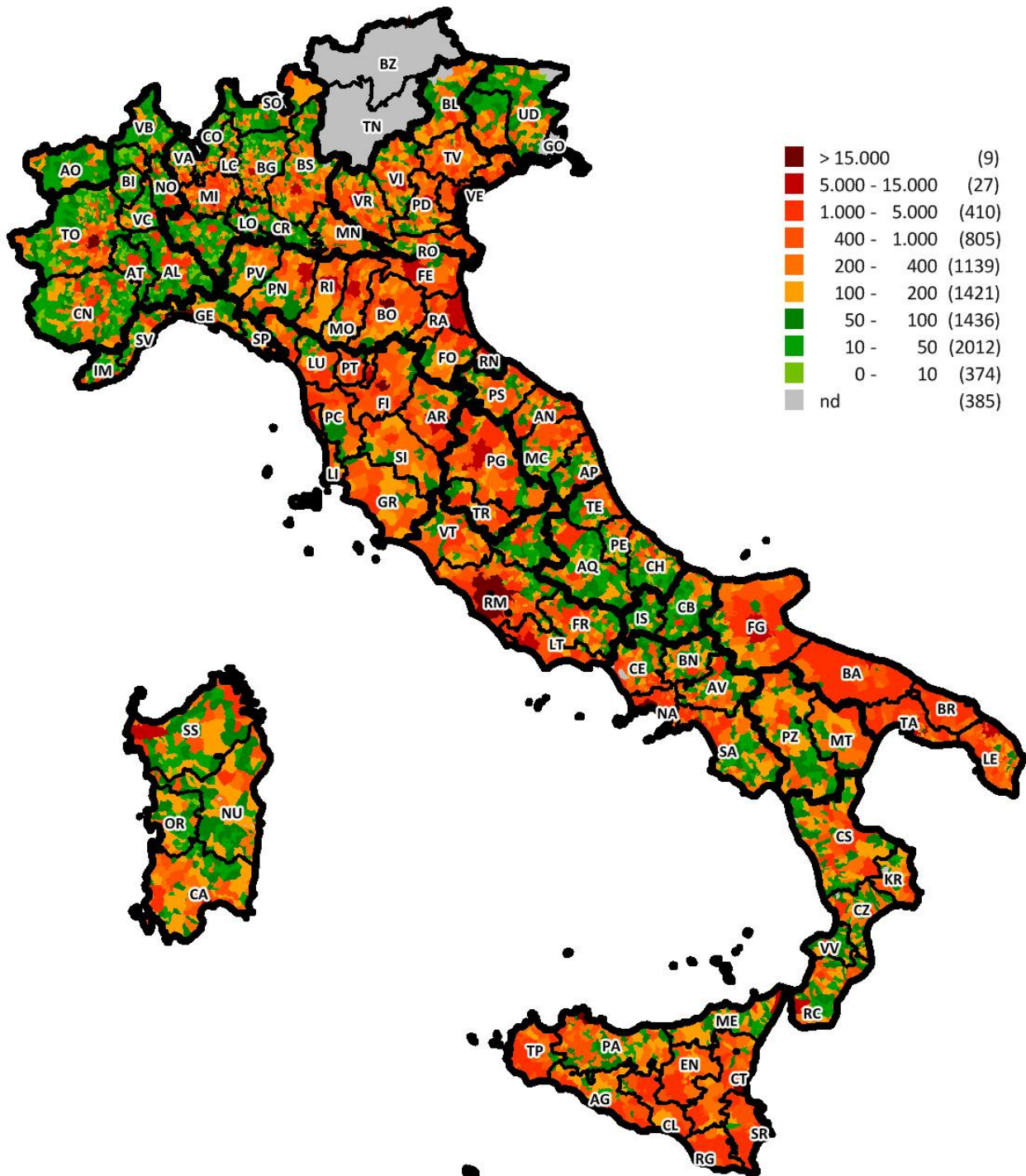
Tabella 14: Stock 2017 per regione e per area geografica – negozi

Area	Regione	Stock	Quota %
Nord Est	Emilia-Romagna	174.374	6,8%
	Friuli- Venezia Giulia	27.697	1,1%
	Veneto	201.741	7,9%
Nord Est		403.812	15,8%
Nord Ovest	Liguria	76.712	3,0%
	Lombardia	366.352	14,4%
	Piemonte	170.854	6,7%
	Valle d'Aosta	6.594	0,3%
Nord Ovest		620.512	24,4%
Centro	Lazio	246.536	9,7%
	Marche	78.795	3,1%
	Toscana	188.910	7,4%
	Umbria	43.882	1,7%
Centro		558.123	21,9%
Sud	Abruzzo	66.222	2,6%
	Basilicata	30.668	1,2%
	Calabria	99.356	3,9%
	Campania	279.770	11,0%
	Molise	14.578	0,6%
	Puglia	192.602	7,6%
Sud		683.196	26,8%
Isole	Sardegna	73.174	2,9%
	Sicilia	209.365	8,2%
Isole		282.539	11,1%
Italia		2.548.182	100%

Tabella 15: Stock 2017 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi –negozi

Area	Comuni	Stock	Quota %
Nord Est	Capoluoghi	116.179	28,8%
	Non capoluoghi	287.633	71,2%
Nord Ovest	Capoluoghi	191.342	30,8%
	Non capoluoghi	429.170	69,2%
Centro	Capoluoghi	225.822	40,5%
	Non capoluoghi	332.301	59,5%
Sud	Capoluoghi	151.828	22,2%
	Non capoluoghi	531.368	77,8%
Isole	Capoluoghi	87.033	30,8%
	Non capoluoghi	195.506	69,2%
ITALIA	Capoluoghi	772.204	30,3%
	Non capoluoghi	1.775.978	69,7%

Figura 19: Mappa distribuzione stock 2017 nei comuni italiani – negozi



3.2 I volumi di compravendita

Continua a crescere il volume delle compravendite dei negozi (unità censite in Catasto come C/1 e C/3) nel 2017, seppure con un tasso più che dimezzato (+6,9%) rispetto a quello dell'anno precedente (+15,1%); risulta in crescita anche l'IMI (ovvero la quota di stock di immobili a destinazione negozi e laboratori compravenduti) di 0,07 punti percentuali.

L'aumento riguarda tutte le macro aree territoriali, con un tasso che va dal +9,1% registrato nel Centro al +3,2% delle Isole; rispetto allo stock rimane il Nord Ovest l'area con il dato più significativo dell'IMI (1,38%), mentre l'incidenza minore si registra al Sud e nelle Isole (IMI pari a 0,85%).

Alla scala regionale le variazioni più evidenti interessano, come spesso accade, regioni caratterizzate da limitati volumi di scambio, sia relativamente ai pochi segni negativi (Valle d'Aosta -22,0%, Basilicata -14,0%, Friuli Venezia Giulia -8,5%), sia per i ben più numerosi casi di volumi in crescita (Umbria +36,4%, Molise +33,6%). Tra le regioni di maggiore impatto si segnalano, in particolare, il +12,1% registrato in Campania e il +10,1% della Toscana.

In termini di IMI, il valore più elevato continua a registrarsi in Lombardia (1,52%); da sottolineare che, mentre nel Centro-Nord solo due regioni (Valle d'Aosta e Marche) presentano un valore inferiore all'unità (rispettivamente 0,85% e 0,78%), nel Sud e nelle Isole nessuna regione raggiunge l'1%, a conferma di un mercato sicuramente più stagnante.

Come si evince dalla Tabella 17, continua l'alternanza tra comuni capoluogo e comuni non capoluogo in termini di incidenza sui volumi di compravendita: quest'anno sono stati i primi a registrare un tasso di crescita maggiore (+9,8% contro +5,0%). Risulta in controtendenza il Nord Est, dove il tasso di crescita dei comuni non capoluogo è del 7,3% contro il +4,7% dei capoluoghi. Nella macroarea Centro si registra una crescita sostanzialmente omogenea nei due ambiti, intorno al 9%.

In termini di IMI, invece, permane in ogni area del Paese una significativa prevalenza dei comuni capoluogo, con una media nazionale di 1,47% rispetto allo 0,94% dei comuni minori.

La serie storica dal 2004 al 2017 (Figura 21) conferma un andamento sostanzialmente analogo in tutti gli ambiti analizzati: a un primo forte calo di volumi di mercato dal 2006 al 2009, accentuatosi soprattutto negli ultimi due anni, è seguita una stabilizzazione nel biennio 2010-2011; nel 2012 si è avuto un nuovo crollo, particolarmente evidente e generalizzato, che ha avuto una coda, seppur non dirompente, nel 2013. Dal 2014 i rialzi sono diffusi e persistono nel 2017.

Una dinamica analoga ha interessato l'IMI (Figura 22), in relazione al quale il confronto tra il 2004 e il 2017 evidenzia valori sostanzialmente dimezzati, con il dato nazionale che è passato da 2,15% a 1,10%.

La Figura 23 riporta, infine, la mappa della distribuzione comunale del NTN nel 2017 dei negozi.

Figura 20: Distribuzione NTN 2017 per area geografica - negozi

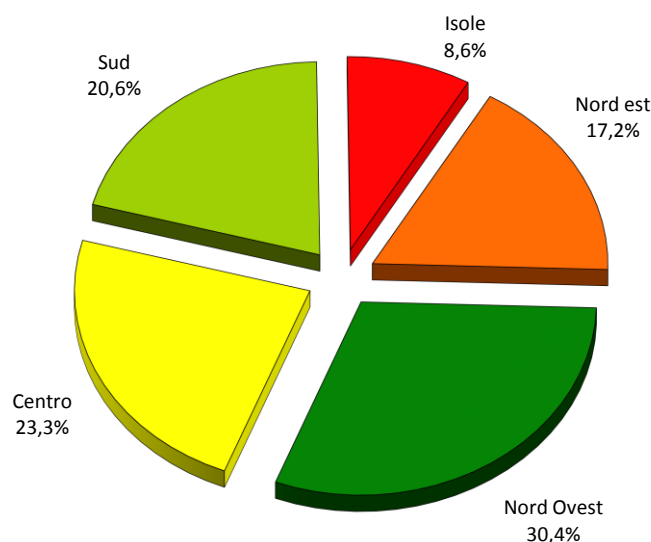


Tabella 16: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – negozi

Area	Regione	NTN 2017	Var. % NTN 2016/17	Quota % NTN Italia	IMI 2017	Diff IMI 2016/17
Nord Est	Emilia-Romagna	2.085	8,3%	7,4%	1,20%	0,10
	Friuli-Venezia Giulia	308	-8,5%	1,1%	1,11%	-0,10
	Veneto	2.430	6,9%	8,6%	1,20%	0,08
Nord Est		4.822	6,3%	17,2%	1,19%	0,07
Nord Ovest	Liguria	799	5,9%	2,8%	1,04%	0,06
	Lombardia	5.551	8,0%	19,7%	1,52%	0,12
	Piemonte	2.148	5,9%	7,6%	1,26%	0,07
	Valle d'Aosta	56	-22,0%	0,2%	0,85%	-0,25
Nord Ovest		8.554	7,0%	30,4%	1,38%	0,09
Centro	Lazio	2.948	7,1%	10,5%	1,20%	0,08
	Marche	616	-1,0%	2,2%	0,78%	-0,01
	Toscana	2.509	10,1%	8,9%	1,33%	0,12
	Umbria	478	36,4%	1,7%	1,09%	0,29
Centro		6.551	9,1%	23,3%	1,17%	0,10
Sud	Abruzzo	539	13,9%	1,9%	0,81%	0,10
	Basilicata	245	-14,0%	0,9%	0,80%	-0,13
	Calabria	683	5,2%	2,4%	0,69%	0,03
	Campania	2.446	12,1%	8,7%	0,87%	0,09
	Molise	114	33,6%	0,4%	0,78%	0,20
	Puglia	1.757	-0,3%	6,2%	0,91%	0,00
Sud		5.783	6,4%	20,6%	0,85%	0,05
Isole	Sardegna	611	-0,8%	2,2%	0,84%	-0,01
	Sicilia	1.794	4,6%	6,4%	0,86%	0,04
Isole		2.405	3,2%	8,6%	0,85%	0,02
Italia		28.115	6,9%	100,0%	1,10%	0,07

Tabella 17: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per capoluoghi e non capoluoghi – negozi

Area	Comuni	NTN 2017	Var. % NTN 2016/17	Quota % NTN Italia	IMI 2017	Diff IMI 2016/17
Nord Est	Capoluoghi	1.691	4,7%	6,0%	1,46%	0,07
	Non capoluoghi	3.131	7,3%	11,1%	1,09%	0,08
Nord Ovest	Capoluoghi	3.676	13,6%	13,1%	1,92%	0,24
	Non capoluoghi	4.878	2,5%	17,4%	1,14%	0,03
Centro	Capoluoghi	3.251	9,1%	11,6%	1,44%	0,12
	Non capoluoghi	3.299	9,2%	11,7%	0,99%	0,08
Sud	Capoluoghi	1.726	10,0%	6,1%	1,14%	0,10
	Non capoluoghi	4.057	4,9%	14,4%	0,76%	0,03
Isole	Capoluoghi	1.013	7,8%	3,6%	1,16%	0,08
	Non capoluoghi	1.393	0,1%	5,0%	0,71%	0,00
ITALIA	Capoluoghi	11.358	9,8%	40,4%	1,47%	0,13
	Non capoluoghi	16.758	5,0%	59,6%	0,94%	0,05

Figura 21: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - negozi

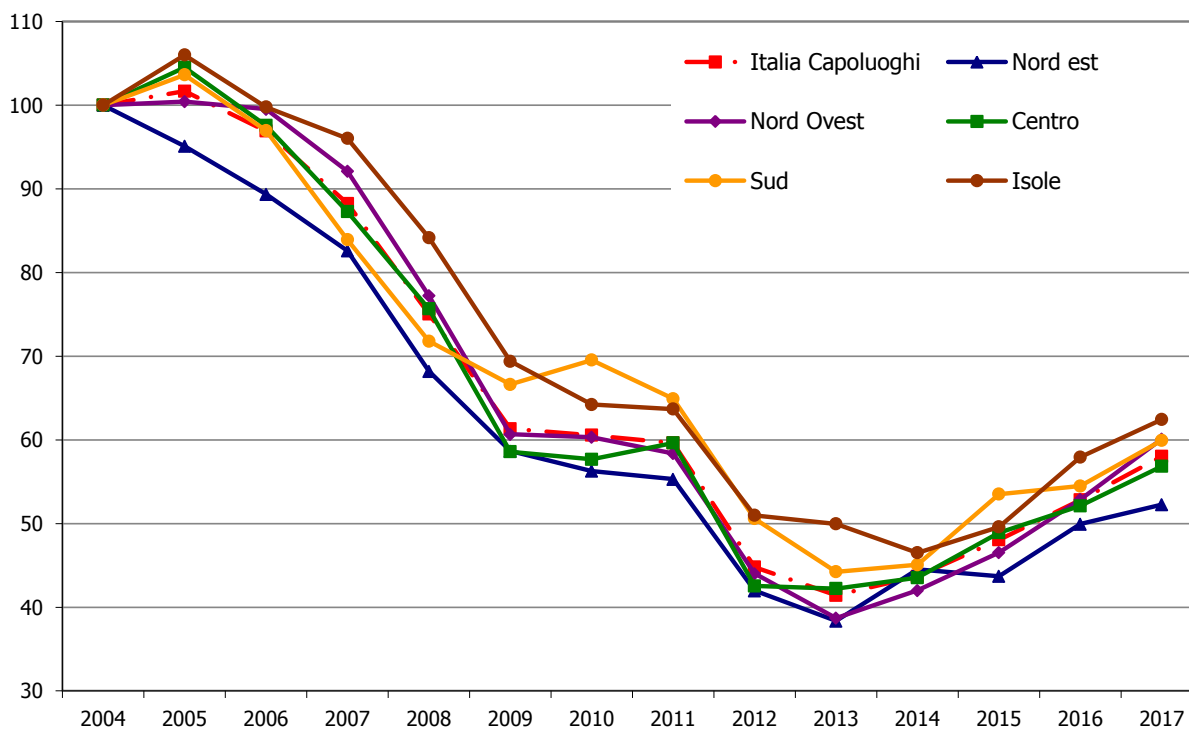
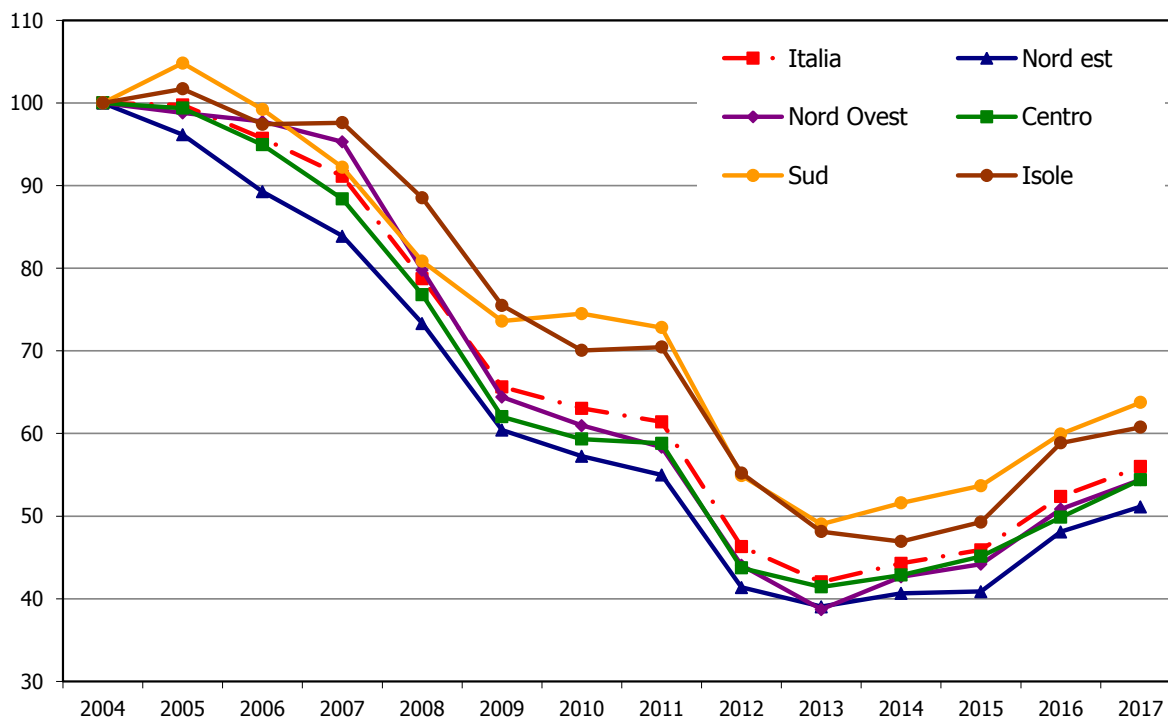


Figura 22: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - negozi

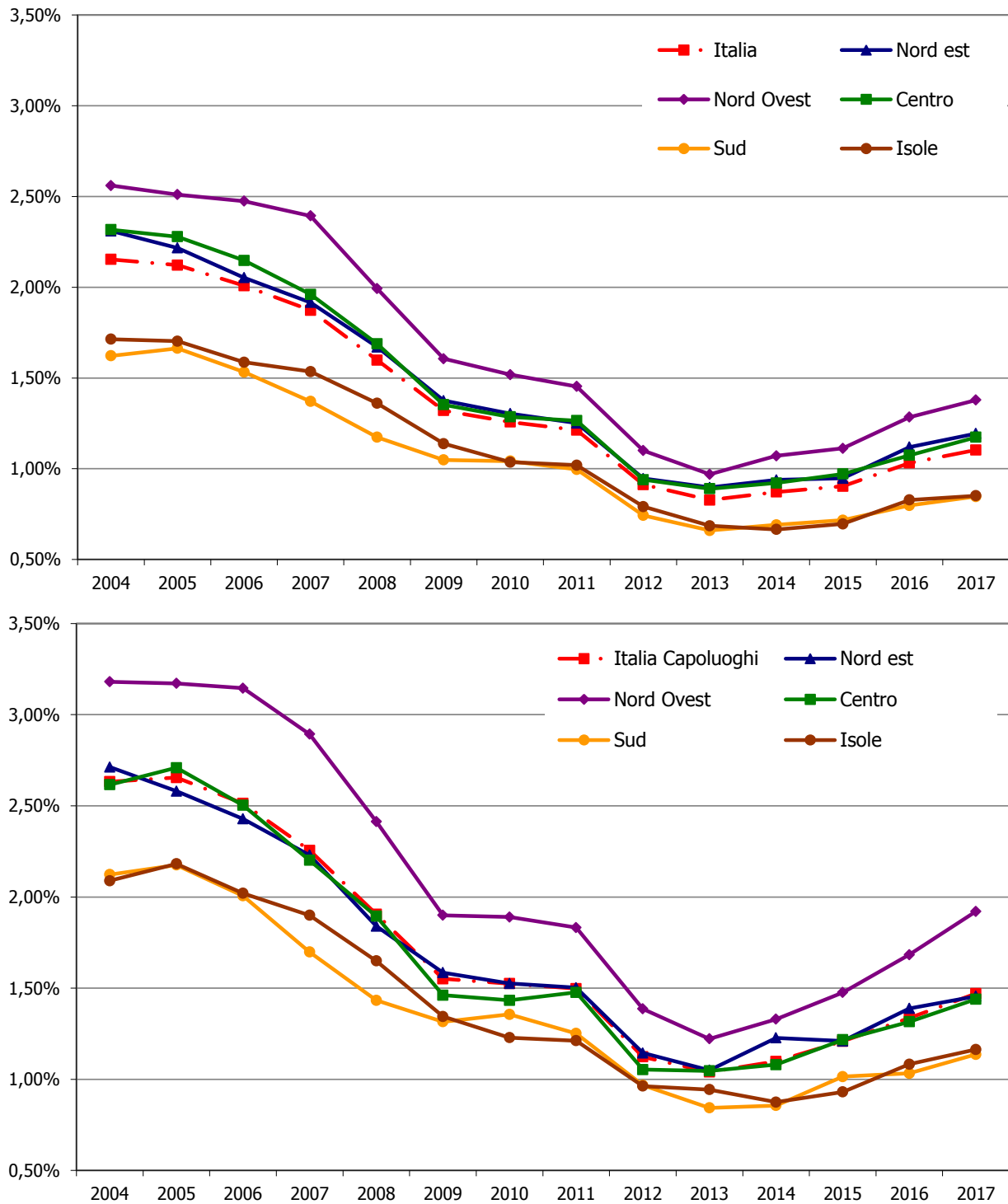
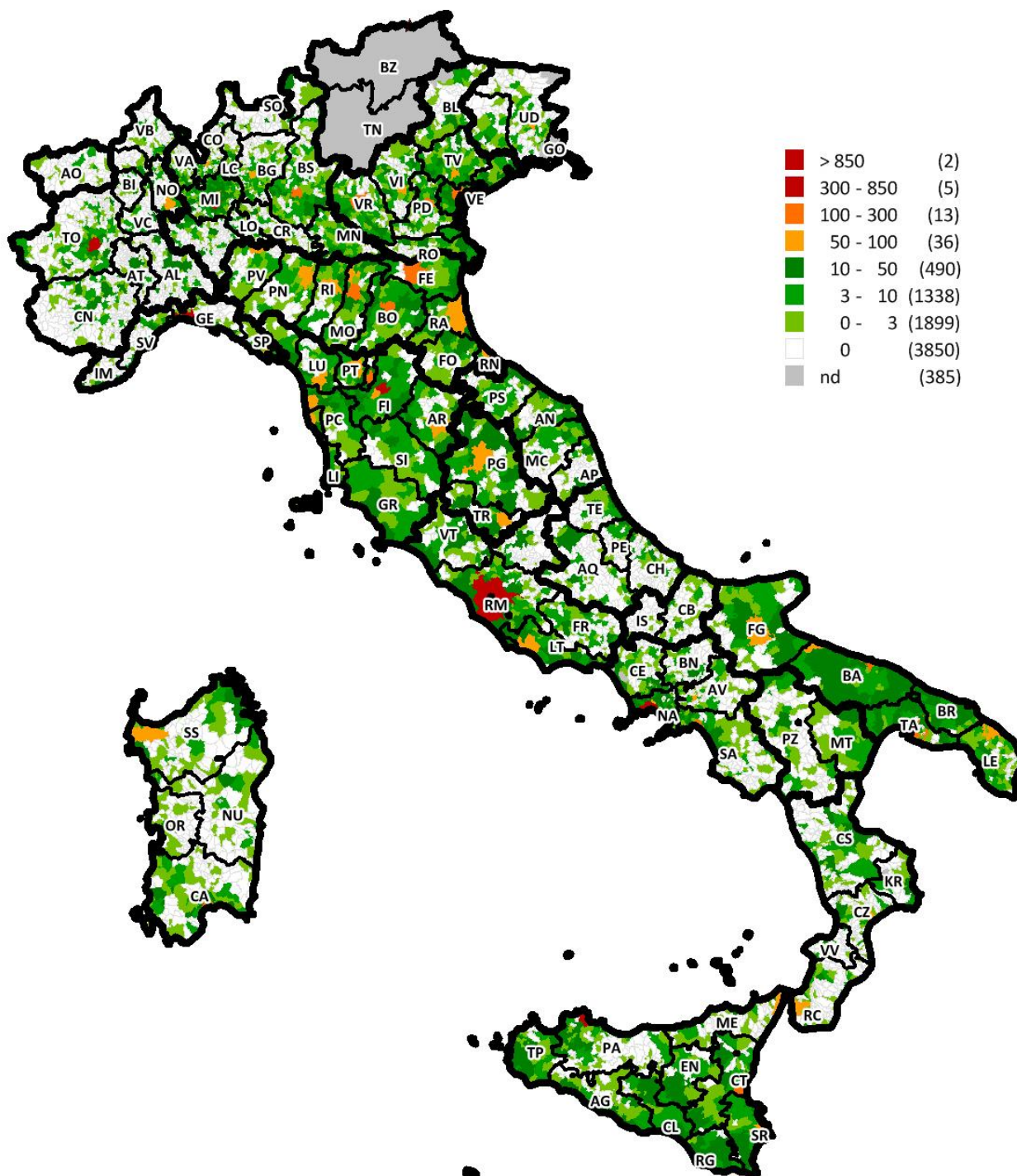


Figura 23: Mappa distribuzione NTN 2017 nei comuni italiani – negozi



3.3 Le quotazioni

Sulla base delle quotazioni OMI medie comunali rilevate nel I e II semestre del 2017, per la tipologia edilizia negozi è stata calcolata una quotazione media, pesata con il relativo stock comunale, per regione e per area territoriale. Risulta che la quotazione media di riferimento¹³, per unità di superficie, per la tipologia negozi a livello nazionale è pari a 1.566 €/m², -2,1% rispetto al 2016, a conferma, ancora una volta, della tendenza al ribasso.

La Tabella 18 riporta le quotazioni medie, le rispettive variazioni e l'indice territoriale, per aree geografiche e per regioni. Prosegue ovunque, come detto per il dato aggregato, la tendenza al ribasso, senza eccezioni.

Il calo più evidente ha riguardato la regione Marche (-7,8%), ma rilevante è stato anche il -4,3% registrato nel Lazio, che resta la regione con la quotazione media più alta (2.166 €/m²); ne consegue che la macroarea Centro presenta un tasso di decrescita (-4,0%) quasi doppio rispetto alla media nazionale, mentre la macroarea più stabile risulta il Nord Est (-0,8%).

Sulla base della quotazione media di riferimento nazionale per la tipologia negozi (1.566 €/m²), è stato calcolato l'indice territoriale delle quotazioni, per area e per regione, i cui valori sono riportati nella stessa Tabella 18; esso evidenzia di quanto il livello delle quotazioni medie per la tipologia si discosti, nelle diverse aggregazioni territoriali, dalla quotazione media nazionale. Ne risulta la fotografia di un'Italia tripartita: il Centro, con un indice territoriale di 116,4, supera in modo significativo il dato medio nazionale, il Nord (sia a Est, 103,7, sia a Ovest, 105,6) poco al di sopra, mentre Sud ed Isole sono ampiamente al di sotto con un indice rispettivamente pari a 86,8 e 81,9.

Dal grafico di Figura 24, che presenta i valori dell'indice territoriale, per area e per regione, calcolati rispetto al dato medio nazionale, emerge l'elevata dispersione dei valori medi, anche all'interno di una stessa area territoriale. Le regioni del Sud presentano comunque, anche in termini disaggregati, valori decisamente inferiori al dato nazionale (valore indice pari a 59,4 per la Basilicata e 61,8 per la Calabria), con l'eccezione della Campania, unica a presentare un valore dell'indice superiore a 100. Nel Centro spicca il dato del Lazio (138,3), il più alto in assoluto a livello nazionale; al Nord, infine, emerge il dato della Liguria (129,6), mentre solo Friuli Venezia Giulia e Piemonte presentano un indice inferiore a 100 (rispettivamente 79,7 e 75,9).

Il grafico di Figura 25 riporta le regioni in ordine crescente rispetto al valore dell'indice.

Esaminando le quotazioni dei negozi nei soli capoluoghi di provincia, risulta che la quotazione media di riferimento, per unità di superficie, a livello nazionale è pari a 2.140 €/m², in calo rispetto alla quotazione media 2016 del 3,0% (Tabella 19); tutte le aggregazioni territoriali (regioni e macroaree) presentano, anche in questo caso, il segno meno.

Dall'analisi delle quotazioni medie emerge che, anche per i soli capoluoghi, la regione con la quotazione media più elevata è la Lombardia (2.853 €/m²), che scavalca un Lazio ancora in forte calo (2.140 €/m², -5,3% rispetto al 2016); di rilievo anche le quotazioni medie di Campania (2.614 €/m²) e Veneto (2.549 €/m²). Il calo più significativo, unico a doppia cifra, si è registrato nei capoluoghi della Calabria (-10,5%); da segnalare anche il -7,6% delle Marche.

La Figura 26 riporta la mappa della distribuzione delle quotazioni medie regionali nel 2017.

Nella Figura 27, infine, è rappresentata la mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali per la tipologia negozi rispetto alla quotazione media nazionale non pesata.

¹³ La variazione annua della quotazione media aggregata riflette la variazione della ricchezza perché la media è ponderata sullo stock degli immobili e non sulle compravendite.

Tabella 18: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica e per regione – negozi

Area	Regione	Quotazione media Negozi 2017 (€/m ²)	Var % quotazione 2016/17	Indice territoriale
Nord Est	Emilia-Romagna	1.700	-1,3%	108,6
	Friuli- Venezia Giulia	1.249	-1,0%	79,7
	Veneto	1.613	-0,5%	103,0
Nord Est		1.625	-0,8%	103,7
Nord Ovest	Liguria	2.030	-2,1%	129,6
	Lombardia	1.794	-0,8%	114,5
	Piemonte	1.189	-1,4%	75,9
	Valle d'Aosta	1.617	-2,2%	103,2
Nord Ovest		1.654	-1,2%	105,6
Centro	Lazio	2.166	-4,3%	138,3
	Marche	1.361	-7,8%	86,9
	Toscana	1.661	-3,4%	106,1
	Umbria	1.384	-0,5%	88,3
Centro		1.823	-4,0%	116,4
Sud	Abruzzo	1.307	-3,7%	83,4
	Basilicata	931	-0,1%	59,4
	Calabria	968	-3,1%	61,8
	Campania	1.683	-1,4%	107,5
	Molise	1.148	-2,4%	73,3
	Puglia	1.205	-1,5%	76,9
Sud		1.360	-1,8%	86,8
Isole	Sardegna	1.406	-0,5%	89,7
	Sicilia	1.239	-2,3%	79,1
Isole		1.282	-1,8%	81,9
Media nazionale		1.566	-2,1%	100,0

Figura 24: Indice territoriale quotazioni 2017 per area e per regione – negozi (Media nazionale=100)

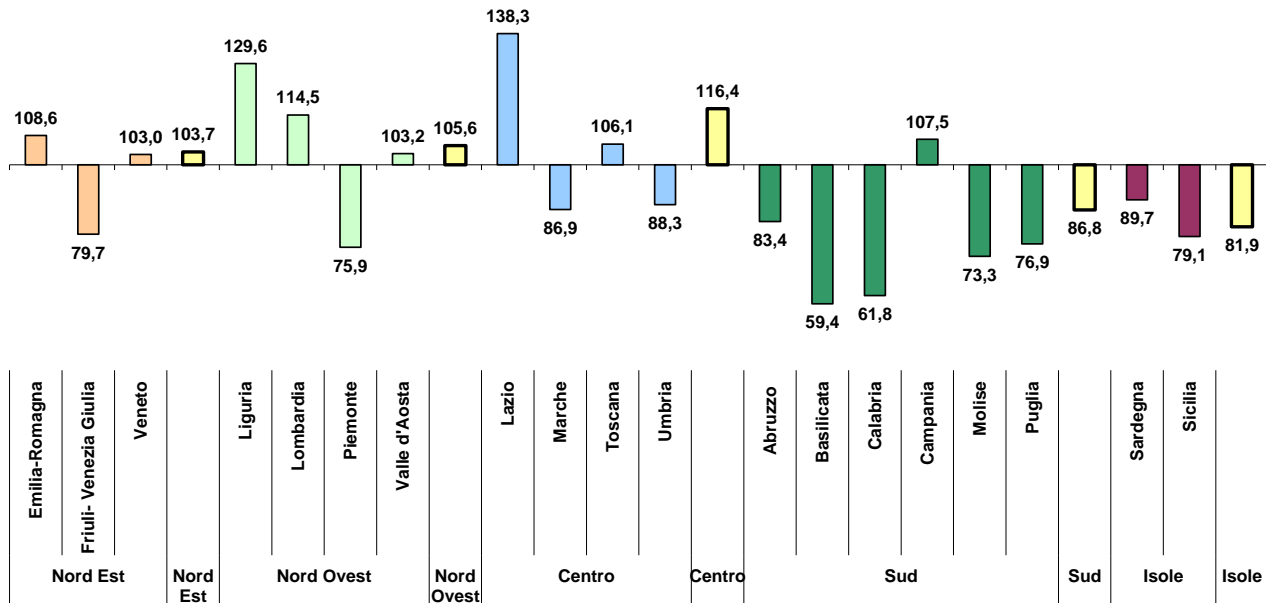


Figura 25: Indice territoriale quotazioni 2017 negozi - scala valori regionale

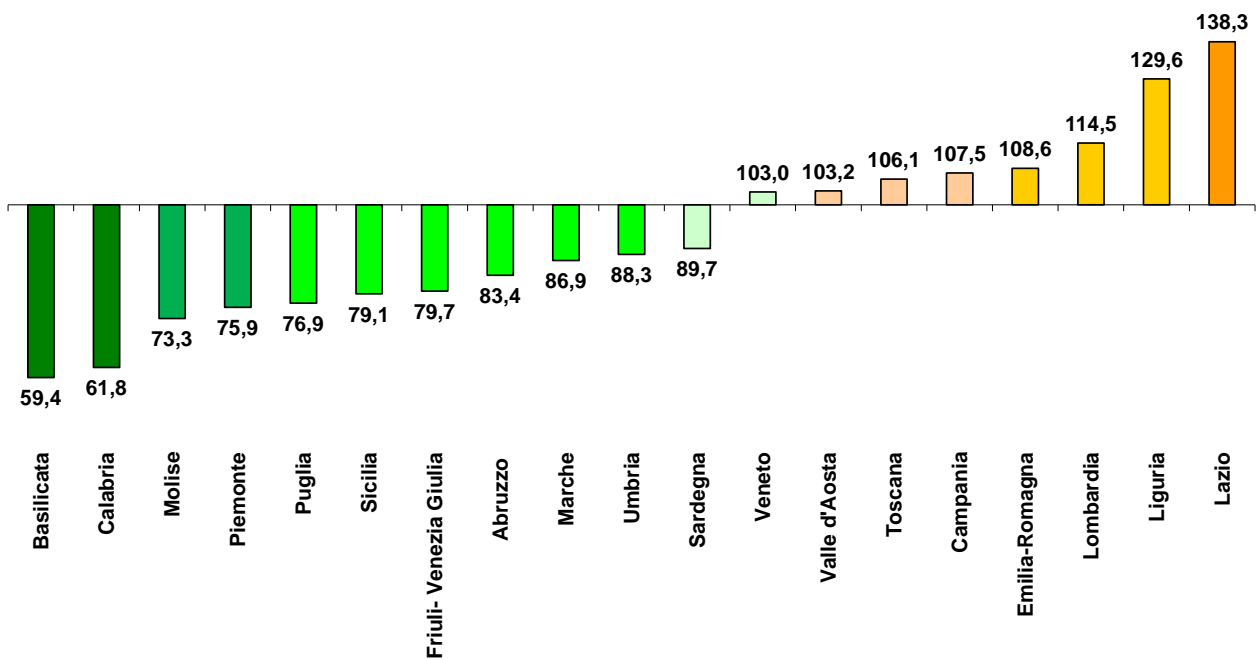


Tabella 19: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, regione, soli capoluoghi – negozi

Area	Regione	Quotazione media Negozi Capoluoghi 2017 (€/m2)	Var % quotazione 2016/17	Indice territoriale Capoluoghi
Nord Est	Emilia-Romagna	1.934	-1,5%	90,4
	Friuli Venezia Giulia	1.718	-3,2%	80,3
	Veneto	2.549	-1,1%	119,1
Nord Est		2.162	-1,3%	101,0
Nord Ovest	Liguria	1.825	-3,5%	85,3
	Lombardia	2.853	-0,9%	133,3
	Piemonte	1.429	-0,9%	66,8
	Valle d'Aosta	1.773	-1,0%	82,9
Nord Ovest		2.229	-1,3%	104,2
Centro	Lazio	2.713	-5,3%	126,8
	Marche	1.588	-7,6%	74,2
	Toscana	1.911	-3,8%	89,3
	Umbria	1.701	-1,3%	79,5
Centro		2.358	-4,9%	110,2
Sud	Abruzzo	1.658	-0,6%	77,5
	Basilicata	1.875	-0,5%	87,6
	Calabria	1.297	-10,5%	60,6
	Campania	2.614	-2,4%	122,2
	Molise	1.441	-4,3%	67,3
	Puglia	1.521	-2,4%	71,1
Sud		2.005	-3,0%	93,7
Isole	Sardegna	1.776	-0,6%	83,0
	Sicilia	1.535	-3,3%	71,7
Isole		1.584	-2,7%	74,0
Media nazionale		2.140	-3,0%	100,0

Figura 26: Mappa delle quotazioni medie regionali 2017 - negozi

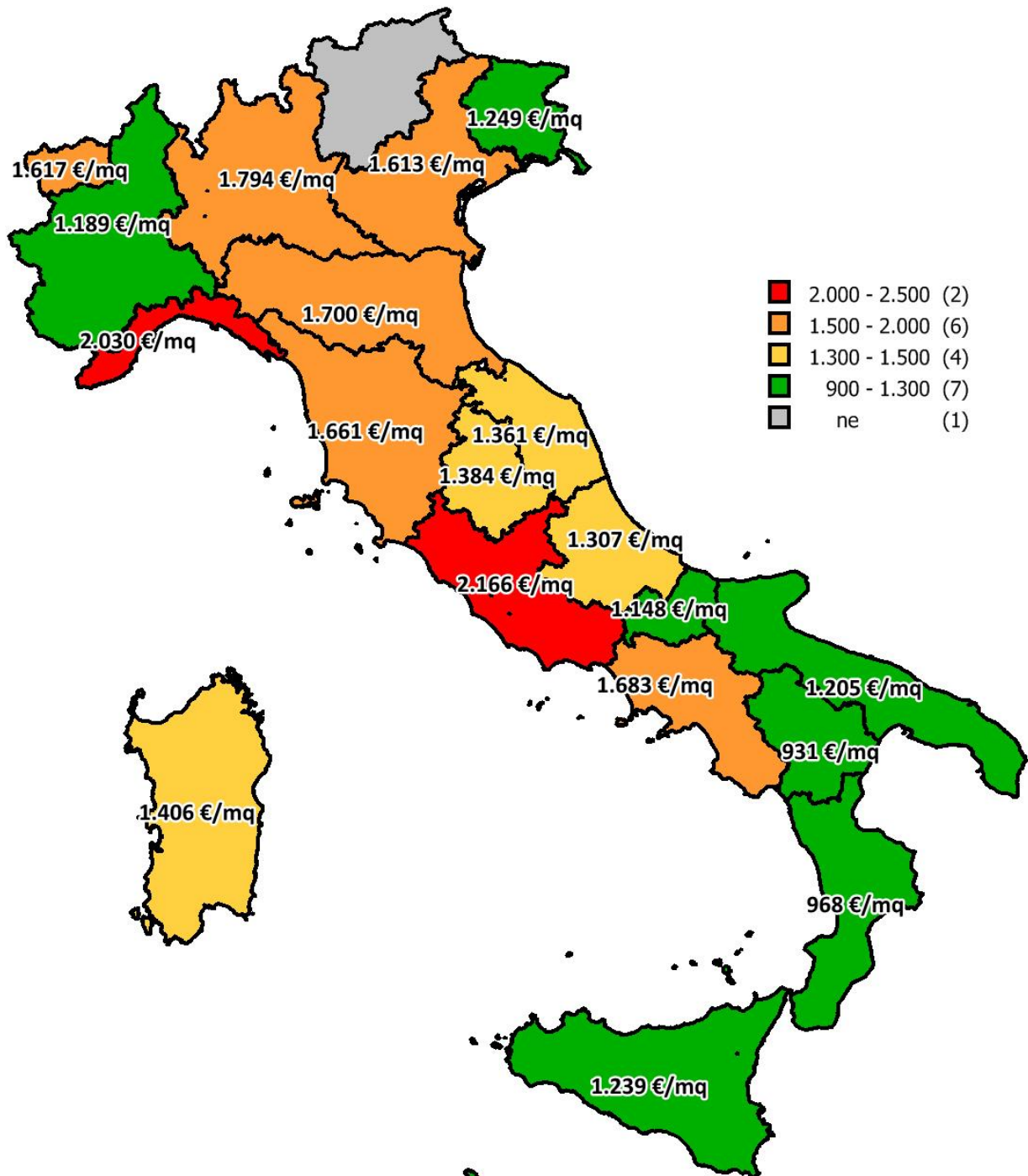
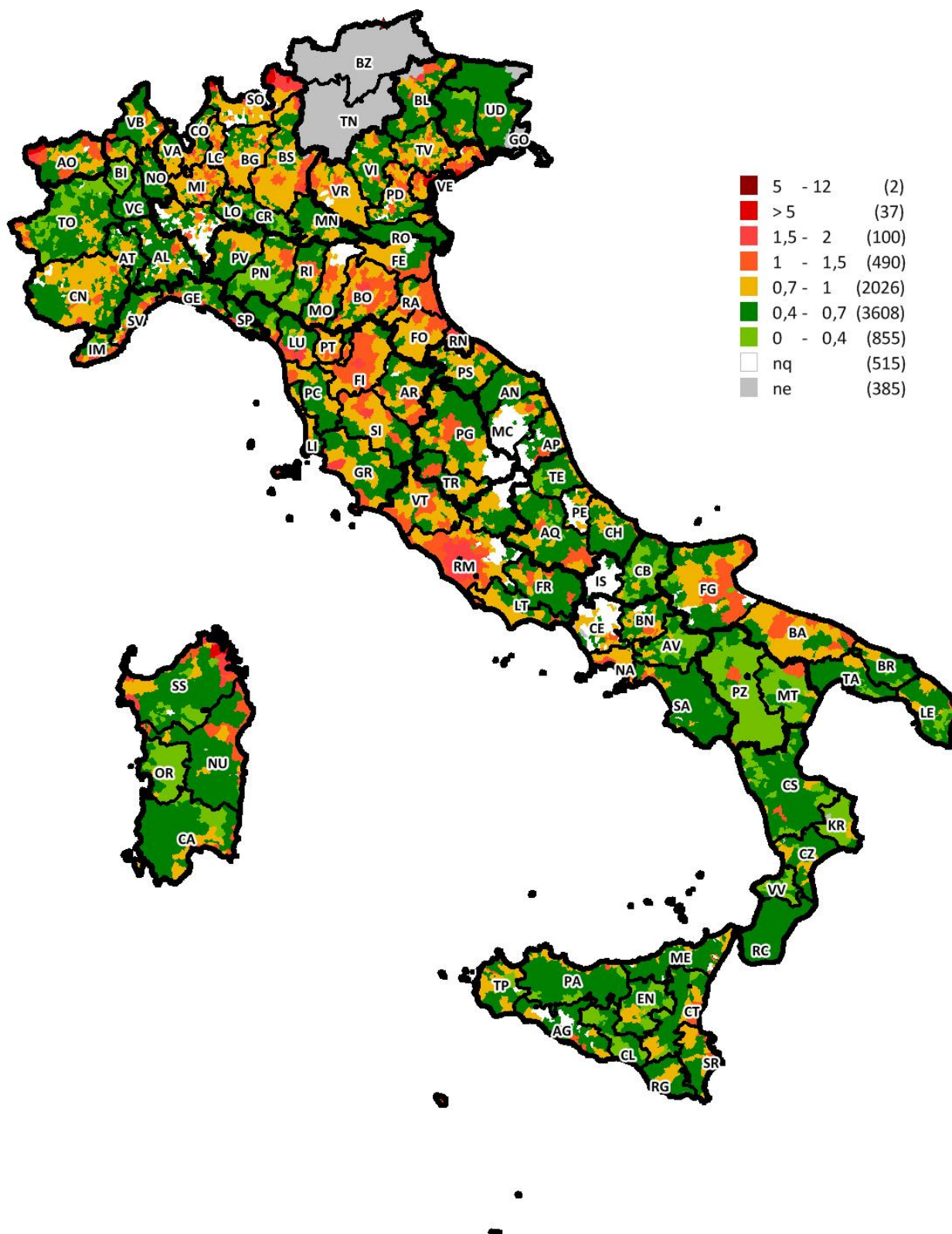


Figura 27: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2017¹⁴ (valore medio nazionale=1) – negozi



¹⁴ Nella mappa tematica i comuni tavolari sono evidenziati in grigio ed etichettati “ne – non elaborati”, mentre quelli per i quali non sono disponibili le quotazioni OMI sono evidenziati in bianco ed etichettati “nq – non quotati”.

3.4 L'andamento nelle principali città

Con riferimento alle città con popolazione superiore ai 250 mila abitanti, i dati del 2017 di NTN, IMI, quotazione media, variazione percentuale rispetto al 2016 e indice territoriale (sulla base della quotazione media nazionale dei capoluoghi, 2.140 €/m²) per la tipologia negozi sono riportati nella Tabella 20.

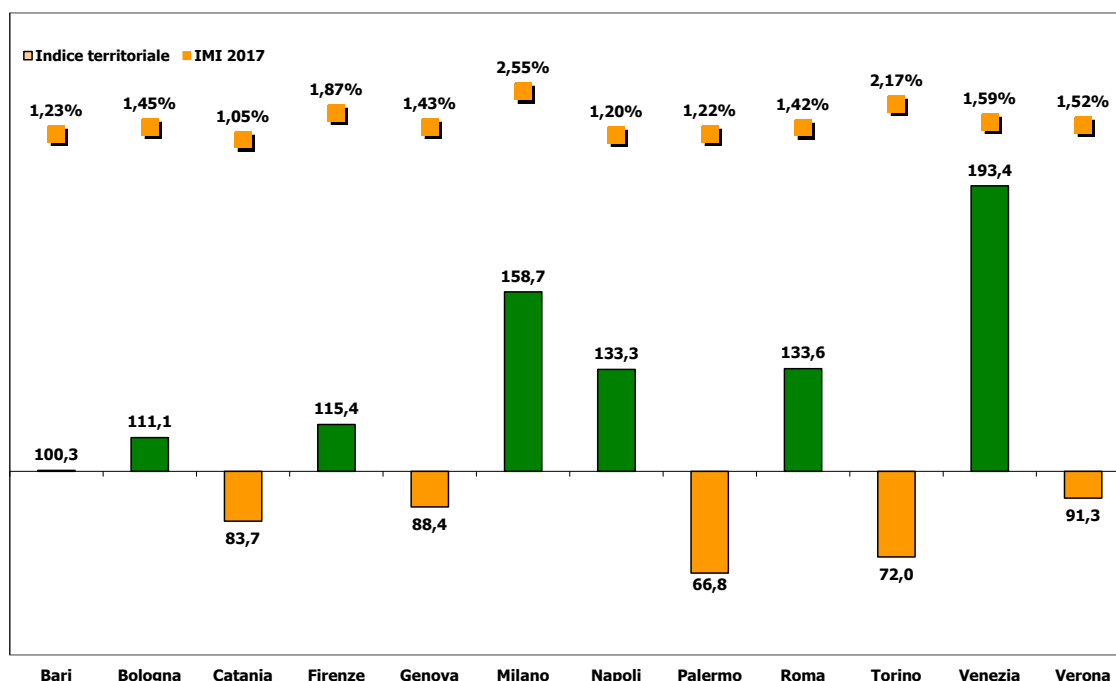
In termini di volumi scambiati, si registra un incremento rispetto al 2016 in 9 dei 12 comuni (segno meno a Catania, Bologna e Bari), con i tassi più alti a Torino (+22,2%) e a Napoli (+19,5%) e un significativo +16,6% a Milano, il comune più dinamico in termini di IMI, 2,55%, e secondo, in termini assoluti, solo a Roma (1.602 NTN a Milano contro 1.701 NTN a Roma). Riguardo alle quotazioni solo Bari e Torino (rispettivamente +1,0% e +0,9%) registrano una lieve crescita; i cali più significativi sono a Palermo (-6,7%) e Roma (-5,3%).

Nel grafico di Figura 28 sono infine presentati, sempre relativamente alle grandi città, i valori dell'indice territoriale delle quotazioni medie per i negozi, messi a confronto con la dinamica del mercato (espressa dall'IMI). Spicca il dato di Venezia, dove la quotazione media è quasi il doppio del dato medio nazionale, mentre, al contrario, a Palermo e a Torino la distanza rispetto alla quotazione media nazionale è di circa 30 punti percentuali.

Tabella 20: NTN, IMI, quotazione media, variazione annua e indice territoriale città con più di 250 mila ab. – negozi

Comuni	NTN 2017	Var % NTN 2016/17	IMI 2017	Diff IMI 2016/17	Quotazione media Negozi 2017 (€/m ²)	Var % quotazione 2016/17	Indice territoriale
Bari	169	-0,7%	1,23%	-0,01	2.147	1,0%	100,3
Bologna	241	-16,9%	1,45%	-0,29	2.377	-1,6%	111,1
Catania	166	-18,6%	1,05%	-0,24	1.791	-1,1%	83,7
Firenze	367	11,2%	1,87%	0,19	2.469	-3,9%	115,4
Genova	361	6,1%	1,43%	0,09	1.891	-3,0%	88,4
Milano	1.602	16,6%	2,55%	0,38	3.396	-0,7%	158,7
Napoli	574	19,5%	1,20%	0,20	2.853	-0,8%	133,3
Palermo	308	14,1%	1,22%	0,15	1.429	-6,7%	66,8
Roma	1.701	6,5%	1,42%	0,09	2.859	-5,3%	133,6
Torino	814	22,2%	2,17%	0,40	1.541	0,9%	72,0
Venezia	215	13,4%	1,59%	0,19	4.138	-0,2%	193,4
Verona	141	7,2%	1,52%	0,08	1.953	-3,5%	91,3

Figura 28: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - negozi



4 Il mercato del settore produttivo

4.1 Lo stock immobiliare

Nelle categorie D/1 e D/7, riconducibili in larga parte al settore produttivo, risultano censite negli archivi catastali, al 2017, oltre 770 mila unità, di cui quasi il 60% ubicate nell'area del Nord (rispettivamente il 31,7% nel Nord Ovest e il 25,8% nel Nord Est); la parte restante risulta per lo più equamente distribuita tra Centro (18,0%) e Sud (17,3%), mentre risulta assai limitata, solo il 7,2% del totale, la presenza di questa tipologia di immobili nelle Isole (Figura 29).

Come mostrato nella Tabella 21, che riporta la ripartizione territoriale dello stock nazionale, per area e per regione, la maggior presenza relativa di immobili produttivi si rileva in Lombardia, 19,6%; seguono, con valori sensibilmente inferiori, il Veneto, l'Emilia Romagna ed il Piemonte rispettivamente con il 12,0%, l'11,7% ed il 9,8% dello stock nazionale. Tra le regioni del Centro, la maggior quota di immobili produttivi è in Toscana, 6,7%, mentre nel Lazio la quota è pari al 5,1%; tra le regioni del Sud, la Puglia e la Campania risultano quelle con il maggior peso sullo stock nazionale (rispettivamente il 5,6% ed il 4,9%).

Contrariamente a quanto riscontrato per la tipologia uffici, lo stock immobiliare produttivo presenta una concentrazione marcata nei comuni non capoluogo. L'analisi della ripartizione dello stock produttivo tra comuni capoluogo e restanti comuni, sintetizzata in Tabella 22, evidenzia infatti che circa l'84% delle unità produttive si concentra nei comuni minori; questa distribuzione caratterizza, con una certa omogeneità, tutte le aree territoriali, passando dall'88% del Nord Ovest all'81% delle Isole.

Nella mappa di Figura 30 è raffigurata la distribuzione dello stock delle unità a destinazione produttiva nei comuni italiani.

Figura 29: Distribuzione stock 2017 per area geografica - produttivo

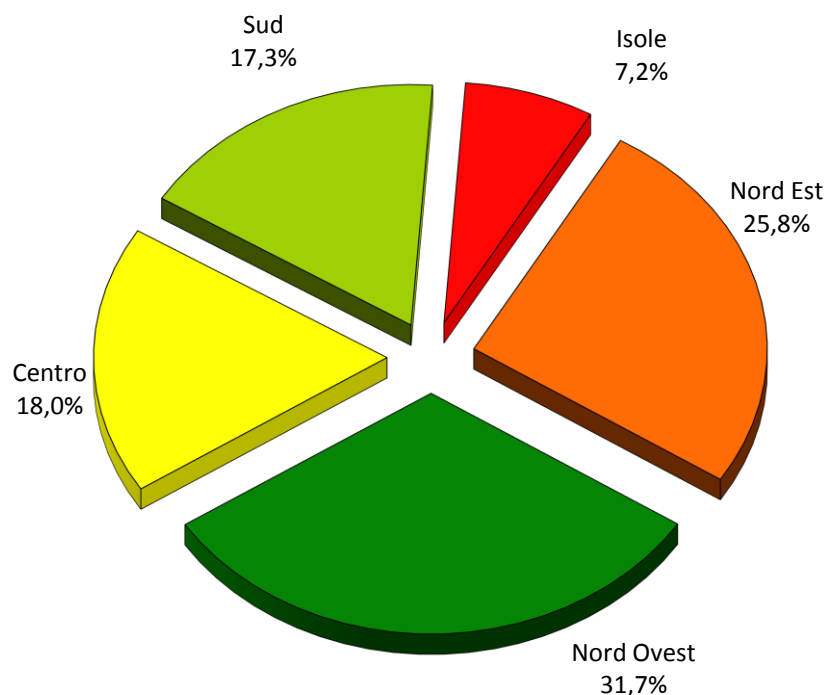


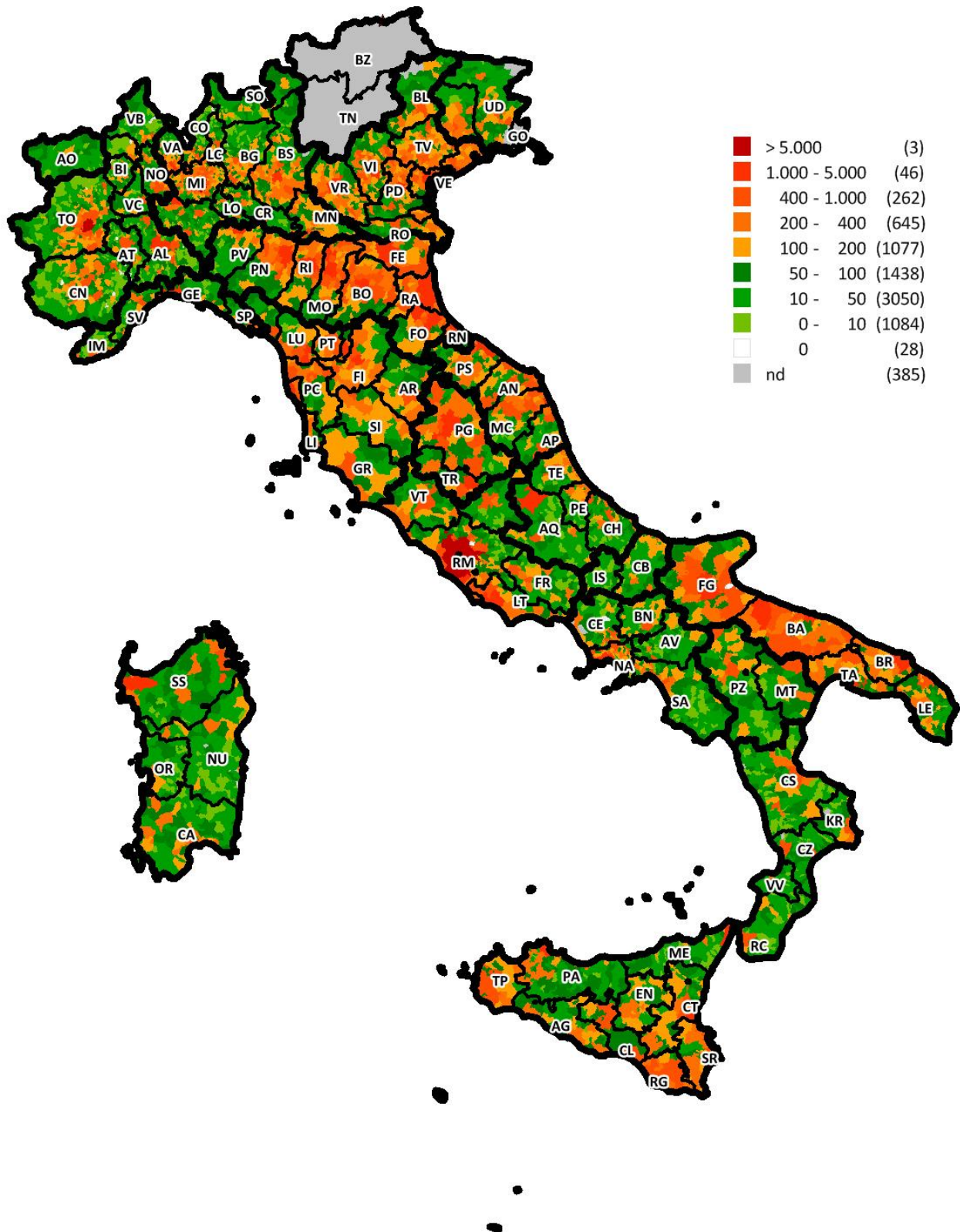
Tabella 21: Stock 2017 per regione e per area geografica – produttivo

Area	Regione	Stock	Quota %
Nord Est	Emilia-Romagna	89.970	11,7%
	Friuli- Venezia Giulia	16.185	2,1%
	Veneto	92.876	12,0%
Nord Est		199.031	25,8%
Nord Ovest	Liguria	15.134	2,0%
	Lombardia	150.984	19,6%
	Piemonte	75.826	9,8%
	Valle d'Aosta	2.523	0,3%
Nord Ovest		244.467	31,7%
Centro	Lazio	39.054	5,1%
	Marche	33.671	4,4%
	Toscana	52.069	6,7%
	Umbria	14.207	1,8%
Centro		139.001	18,0%
Sud	Abruzzo	21.606	2,8%
	Basilicata	8.510	1,1%
	Calabria	17.754	2,3%
	Campania	37.510	4,9%
	Molise	5.175	0,7%
	Puglia	43.205	5,6%
Sud		133.760	17,3%
Isole	Sardegna	19.826	2,6%
	Sicilia	35.408	4,6%
Isole		55.234	7,2%
Italia		771.493	100,0%

Tabella 22: Stock 2017 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – produttivo

Area	Comuni	Stock	Quota %
Nord Est	Capoluoghi	33.382	16,8%
	Non capoluoghi	165.649	83,2%
Nord Ovest	Capoluoghi	29.348	12,0%
	Non capoluoghi	215.119	88,0%
Centro	Capoluoghi	31.322	22,5%
	Non capoluoghi	107.679	77,5%
Sud	Capoluoghi	19.526	14,6%
	Non capoluoghi	114.234	85,4%
Isole	Capoluoghi	10.506	19,0%
	Non capoluoghi	44.728	81,0%
ITALIA	Capoluoghi	124.084	16,1%
	Non capoluoghi	647.409	83,9%

Figura 30: Mappa distribuzione stock 2017 nei comuni italiani – produttivo





4.2 I volumi di compravendita

Dopo la notevole espansione dei volumi compravenduti registrata nel 2016 (oltre il 20% in più del 2015), il dato relativo al 2017 mostra un tasso in rallentamento, sebbene saldamente in territorio positivo, +7,6%. Il volume di scambio supera le 12.000 unità con l'indice IMI che raggiunge l'1,56%.

Per oltre i due terzi del totale le compravendite hanno interessato le regioni settentrionali (38,3% al Nord Ovest, 28,8% al Nord Est), con un rialzo particolarmente significativo in Veneto (+27,5%), Piemonte (+16,8%) ed Emilia-Romagna (+12,5%); poco rilevante, in relazione all'esiguo numero di unità scambiate, è il +45% della Valle d'Aosta.

Se nel Centro prevale il segno positivo, con in evidenza il + 21,1% del Lazio e le Marche unica regione in calo (-18,8%), nel Sud Italia quattro regioni su sei risultano in calo (spicca il -27,4% della Puglia), determinando l'unico tasso negativo tra le macroaree territoriali in termini aggregati, -9,4%; nelle Isole è la Sicilia a fare da traino con una crescita del 27,4%.

Segmentando l'analisi tra comuni capoluogo e non capoluoghi (Tabella 24), si osserva come l'incremento delle compravendite si sia concentrato interamente in questi ultimi (+10,1%, con unico tasso negativo al Sud), mentre i capoluoghi mostrano una diffusa tendenza al ribasso sintetizzata nella flessione pari a 4,5%; le compravendite sono stabili solo nei capoluoghi del Nord Ovest, mentre il calo è particolarmente accentuato al Sud (-11,9%) e nelle Isole (-11,6%).

Disaggregando il settore per classi di rendita (Tabella 25 e Tabella 26), si evidenziano, a livello nazionale, tre diverse dinamiche: le classi più basse (fino a 500 €), con circa un quarto del totale delle compravendite, presentano un deciso rialzo (oltre il 10%); la classe intermedia (rendita compresa tra 500 € e 5.000 €), che rappresenta circa il 40% del mercato, risulta in crescita del 6,2% soprattutto per l'effetto dei buoni risultati delle aree del Nord; le classi con rendita maggiore (oltre 5.000 €) presentano rialzi più moderati, risultato della contrapposizione della forte crescita nel Nord Est e dei decisi cali nel Centro.

I due grafici di Figura 32 riportano la serie storica del NTN (complessivo e per i soli capoluoghi) dal 2004 al 2017, espressa tramite il numero indice; come accennato precedentemente, si conferma un maggiore recupero, in termini relativi, da parte delle aree del Paese caratterizzate da numeri assoluti più bassi, cosicché nelle Isole, ad esempio, il dato generale (numero indice 159,9) risulta ormai prossimo al picco registrato nel 2006 (numero indice 163,4). Le aree più dinamiche tornano ormai prossime ai valori del 2011, ma denunciano ancora una forte compressione del mercato rispetto al massimo storico (il 2004 per il Nord Est, il 2005 per il Centro e il 2007 per il Nord Ovest).

Se si restringe il campo di analisi ai soli capoluoghi di provincia, si osserva come il progressivo calo delle transazioni di unità immobiliari rispetto a quelle del 2004 sia stato molto più consistente e faticoso a consolidare un percorso di ripresa, come i dati negativi del 2017 confermano.

In Figura 33, infine, si fornisce la serie storica dell'IMI, sia in termini generali, sia in riferimento ai soli capoluoghi di provincia; il quadro che ne risulta corrisponde, sostanzialmente, a quanto detto in relazione al NTN, confermando quanto siano lontani i livelli del 2004-2006 con il numero indice più che dimezzato, sia in termini aggregati sia per le singole aree, ad eccezione delle Isole.

Figura 31: Distribuzione NTN 2017 per area geografica - produttivo

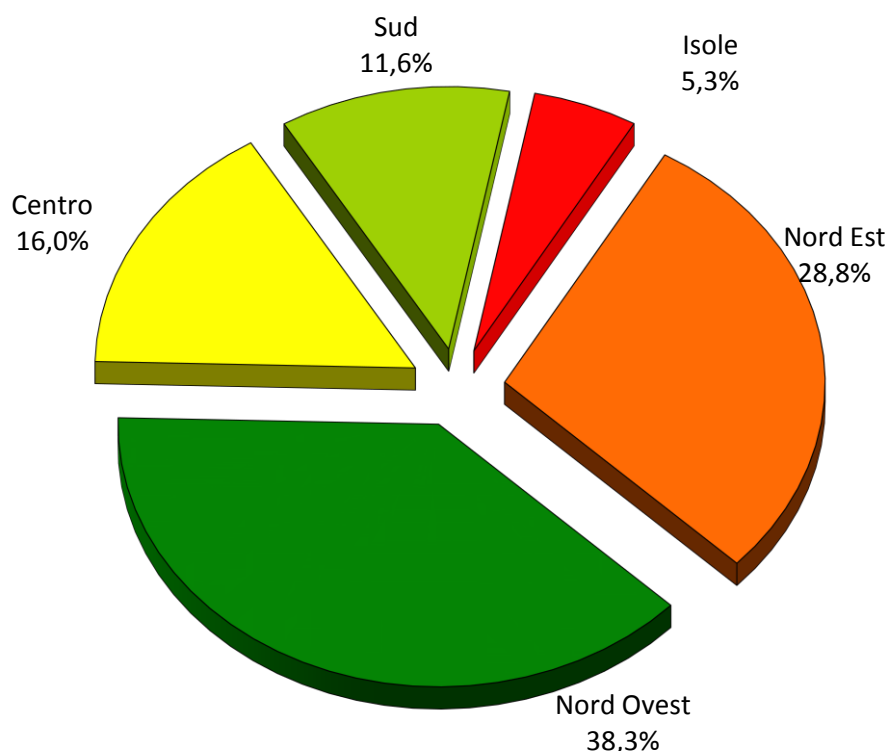


Tabella 23: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – produttivo

Area	Regione	NTN 2017	Var % NTN 2016/2017	Quota % NTN Italia	IMI 2017	Diff IMI 16-17
Nord Est	Emilia-Romagna	1.461	12,5%	12,1%	1,62%	0,16
	Friuli- Venezia Giulia	285	5,3%	2,4%	1,76%	0,08
	Veneto	1.718	27,5%	14,3%	1,85%	0,39
Nord Est		3.464	18,8%	28,8%	1,74%	0,26
Nord Ovest	Liguria	220	9,3%	1,8%	1,45%	0,10
	Lombardia	3.080	2,3%	25,6%	2,04%	0,01
	Piemonte	1.289	16,8%	10,7%	1,70%	0,21
	Valle d'Aosta	19	45,0%	0,2%	0,76%	0,21
Nord Ovest		4.608	6,5%	38,3%	1,89%	0,08
Centro	Lazio	535	21,1%	4,4%	1,37%	0,23
	Marche	423	-18,8%	3,5%	1,26%	-0,30
	Toscana	808	9,2%	6,7%	1,55%	0,11
	Umbria	162	9,4%	1,3%	1,14%	0,09
Centro		1.928	4,2%	16,0%	1,39%	0,04
Sud	Abruzzo	225	-7,0%	1,9%	1,04%	-0,09
	Basilicata	83	37,0%	0,7%	0,97%	0,21
	Calabria	128	-2,8%	1,1%	0,72%	-0,03
	Campania	471	7,6%	3,9%	1,26%	0,07
	Molise	34	-16,3%	0,3%	0,66%	-0,13
	Puglia	461	-27,4%	3,8%	1,07%	-0,42
Sud		1.401	-9,4%	11,6%	1,05%	-0,13
Isole	Sardegna	112	-19,1%	0,9%	0,57%	-0,15
	Sicilia	524	27,4%	4,4%	1,48%	0,30
Isole		636	15,7%	5,3%	1,15%	0,14
Italia		12.038	7,6%	100%	1,56%	0,09

Tabella 24: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – produttivo

Area	Comuni	NTN 2017	Var % NTN 2016/2017	Quota % NTN	IMI 2017	Diff IMI 16-17
Nord Est	Capoluoghi	498	-4,5%	14,4%	1,49%	-0,09
	Non capoluoghi	2.966	23,9%	85,6%	1,79%	0,33
Nord Ovest	Capoluoghi	561	0,8%	12,2%	1,91%	-0,03
	Non capoluoghi	4.047	7,3%	87,8%	1,88%	0,09
Centro	Capoluoghi	483	-4,5%	25,1%	1,54%	-0,10
	Non capoluoghi	1.445	7,5%	74,9%	1,34%	0,08
Sud	Capoluoghi	234	-11,9%	16,7%	1,20%	-0,19
	Non capoluoghi	1.167	-8,9%	83,3%	1,02%	-0,12
Isole	Capoluoghi	117	-11,6%	18,4%	1,12%	-0,16
	Non capoluoghi	519	24,3%	81,6%	1,16%	0,21
ITALIA	Capoluoghi	1.894	-4,5%	15,7%	1,53%	-0,10
	Non capoluoghi	10.144	10,1%	84,3%	1,57%	0,12

Tabella 25: NTN e distribuzione percentuale per classi di rendita per area geografica – produttivo

Area	fino a 100 €	da 100 € fino a 500 €	da 500 € fino a 5.000 €	da 5.000 € fino a 10.000 €	oltre 10.000 €	NTN 2017
Nord Est	365	250	1.529	640	680	3.464
Nord Ovest	464	522	1.888	843	891	4.608
Centro	272	288	748	294	326	1.928
Sud	284	251	454	186	226	1.401
Isole	246	128	143	52	68	636
Italia	1.631	1.439	4.762	2.014	2.191	12.038
Nord Est	10,5%	7,2%	44,1%	18,5%	19,6%	100,0%
Nord Ovest	10,1%	11,3%	41,0%	18,3%	19,3%	100,0%
Centro	14,1%	14,9%	38,8%	15,2%	16,9%	100,0%
Sud	20,3%	17,9%	32,4%	13,3%	16,1%	100,0%
Isole	38,6%	20,1%	22,4%	8,1%	10,7%	100,0%
Italia	13,5%	12,0%	39,6%	16,7%	18,2%	100,0%

Tabella 26: Variazione annua NTN per classi di rendita e per area geografica – produttivo

Area	fino a 100 €	da 100 € fino a 500 €	da 500 € fino a 5.000 €	da 5.000 € fino a 10.000 €	oltre 10.000 €	NTN 2017
Nord Est	39,2%	10,9%	15,8%	22,1%	16,4%	18,8%
Nord Ovest	5,2%	18,7%	8,3%	0,3%	3,2%	6,5%
Centro	17,0%	21,6%	5,8%	-10,4%	-6,0%	4,2%
Sud	-11,3%	-3,6%	-20,6%	8,3%	1,7%	-9,4%
Isole	25,3%	21,9%	2,1%	5,5%	13,3%	15,7%
Italia	12,3%	13,5%	6,2%	5,3%	5,5%	7,6%

Figura 32: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - produttivo

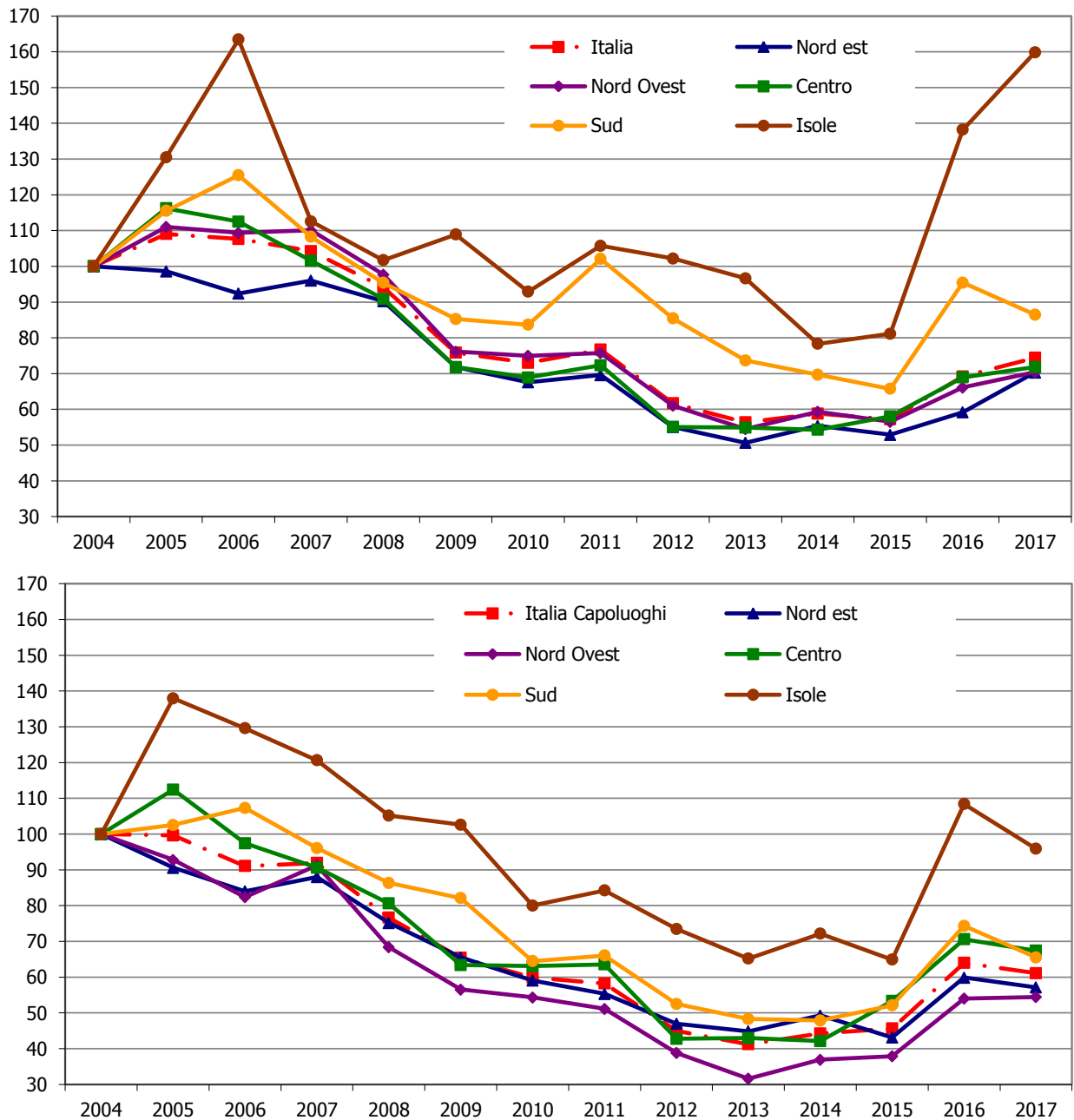


Figura 33: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica – produttivo

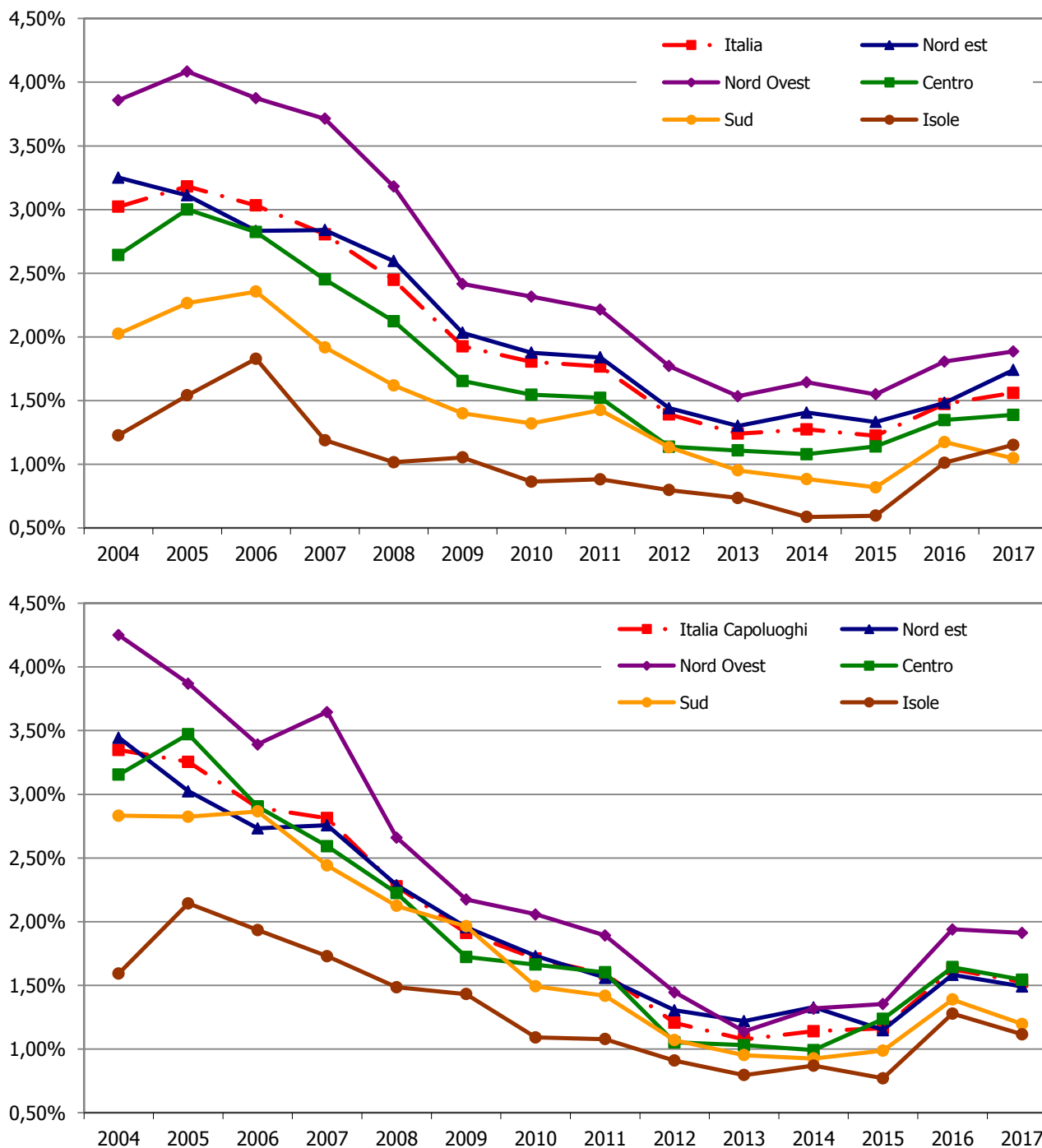
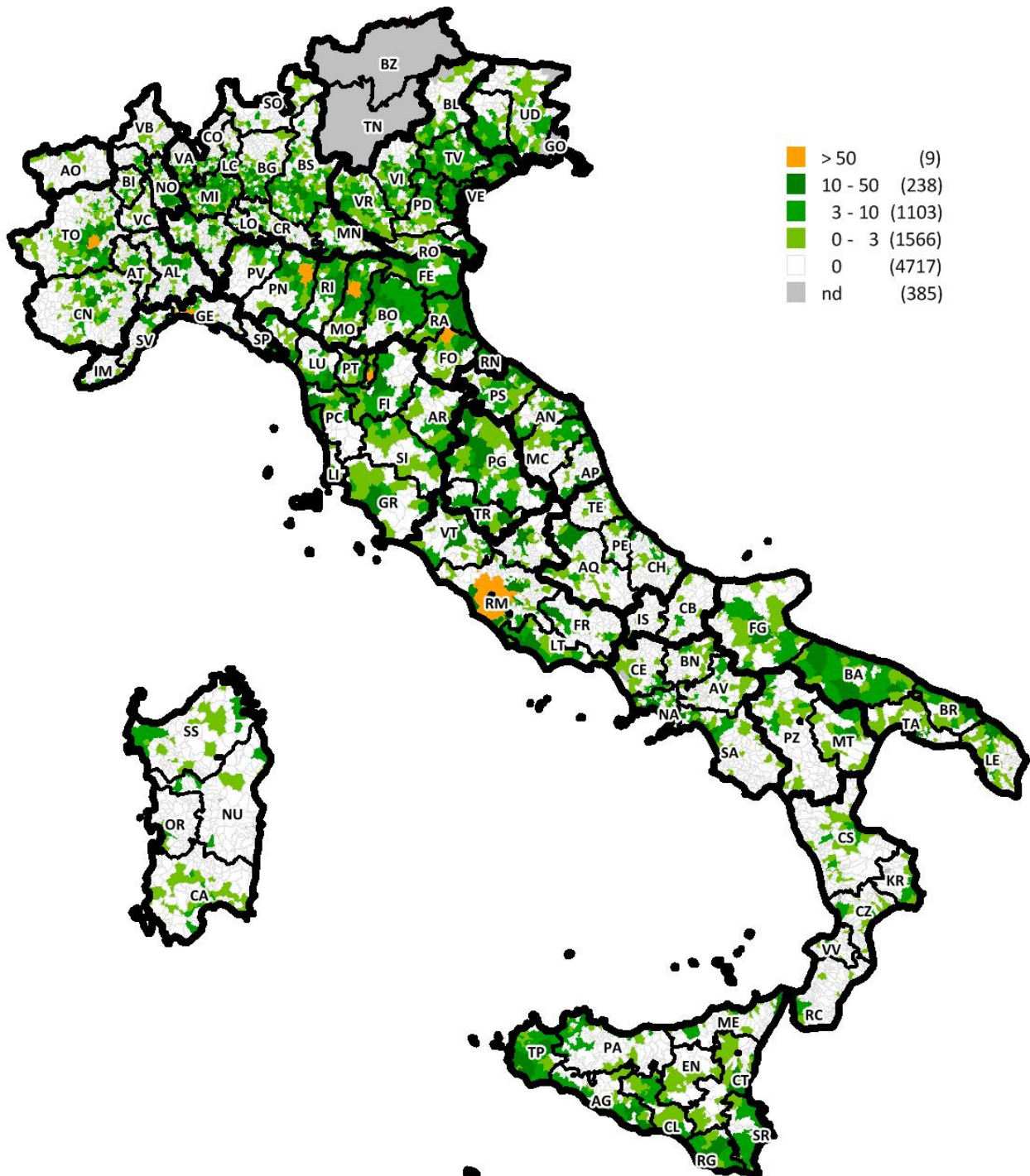


Figura 34: Mappa distribuzione NTN 2017 nei comuni italiani – produttivo



4.3 Le quotazioni

Sulla base delle quotazioni OMI medie comunali rilevate nel I e II semestre del 2017, per gli immobili del settore produttivo è stata calcolata una quotazione media, pesata con il relativo stock comunale, per regione e per area territoriale.

La quotazione media annuale di riferimento¹⁵, per unità di superficie, per gli immobili del settore produttivo a livello nazionale (Tabella 27) risulta nel 2017 pari a 493 €/m², in calo di un ulteriore 2,4% rispetto al 2016, dopo il 2% già perso l'anno precedente; la diminuzione riguarda la totalità delle regioni, con l'eccezione dell'Umbria, che registra un significativo +9,1%, e di Valle d'Aosta, Basilicata e Calabria, sostanzialmente stabili.

Il calo maggiore si registra nell'area del Centro (-3,8%), che conserva ancora, tuttavia, la quotazione media più alta (559 €/m²); tra le regioni spiccano i cali di Emilia-Romagna (-5,3%), Lazio (-6%) e Marche (-6,3%), mentre Liguria e Friuli Venezia Giulia continuano a rappresentare, rispettivamente, la quotazione più alta (760 €/m²) e quella più bassa (299 €/m²) in termini assoluti.

Sulla base della quotazione media di riferimento nazionale per il produttivo (493 €/m²) è stato calcolato altresì l'indice territoriale, per area e per regione, i cui valori sono riportati nell'ultima colonna della suddetta tabella; l'indice rappresenta il rapporto tra la quotazione dell'area in oggetto e la quotazione media nazionale.

La Figura 35 e la Figura 36 presentano due formulazioni grafiche dello stesso indice, che consentono di coglierne con una certa immediatezza la distribuzione territoriale; risulta evidente al Sud una concentrazione di regioni con quotazioni medie inferiori al dato nazionale (unica eccezione la Campania), mentre il quadro si presenta piuttosto disomogeneo nelle altre aree, con i valori positivi più significativi concentrati nel Centro (Lazio e Toscana) e nel Nord Ovest (Liguria, Lombardia e Valle d'Aosta).

Esaminando poi le quotazioni degli immobili produttivi nei soli capoluoghi di provincia (Tabella 28), risulta che la quotazione media di riferimento, per unità di superficie, a livello nazionale è pari a 591 €/m², in calo del 3,9% rispetto alla quotazione media del 2016.

Anche in questo caso Emilia Romagna (-5,2%), Marche (-8,3%) e Lazio (-13,1%) presentano le perdite maggiori; spiccano il -7,2% del Centro ed il -4,1% del Nord Est.

In Figura 37 sono rappresentate in mappa le quotazioni medie regionali; in Figura 38, infine, sono presentati, sempre in mappa, i differenziali delle quotazioni medie comunali, che forniscono un'efficace sintesi grafica della distribuzione dei valori unitari sul territorio nazionale.

¹⁵ La variazione annua della quotazione media aggregata riflette la variazione della ricchezza perché la media è ponderata sullo stock degli immobili e non sulle compravendite.

Tabella 27: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica e per regione – produttivo

Area	Regione	Quotazione media Produttivo 2017 (€/m ²)	Var % quotazione 2016/2017	Indice territoriale
Nord Est	Emilia-Romagna	503	-5,3%	102,0
	Friuli- Venezia Giulia	299	-0,7%	60,6
	Veneto	477	-1,0%	96,7
Nord Est		474	-3,0%	96,0
Nord Ovest	Liguria	760	-0,3%	154,0
	Lombardia	574	-1,4%	116,4
	Piemonte	372	-2,7%	75,3
	Valle d'Aosta	680	0,1%	137,9
Nord Ovest		525	-1,6%	106,3
Centro	Lazio	659	-6,0%	133,5
	Marche	416	-6,3%	84,4
	Toscana	620	-2,5%	125,7
	Umbria	458	9,1%	92,9
Centro		559	-3,8%	113,3
Sud	Abruzzo	378	-2,8%	76,6
	Basilicata	323	0,2%	65,4
	Calabria	376	0,4%	76,2
	Campania	516	-0,4%	104,5
	Molise	351	-0,5%	71,0
	Puglia	393	-2,8%	79,7
Sud		415	-1,4%	84,2
Isole	Sardegna	520	0,0%	105,3
	Sicilia	381	-1,4%	77,2
Isole		435	-0,9%	88,2
Media nazionale		493	-2,4%	100,0

Figura 35: Indice territoriale quotazioni 2017 per area e per regione – produttivo (Media nazionale=100)

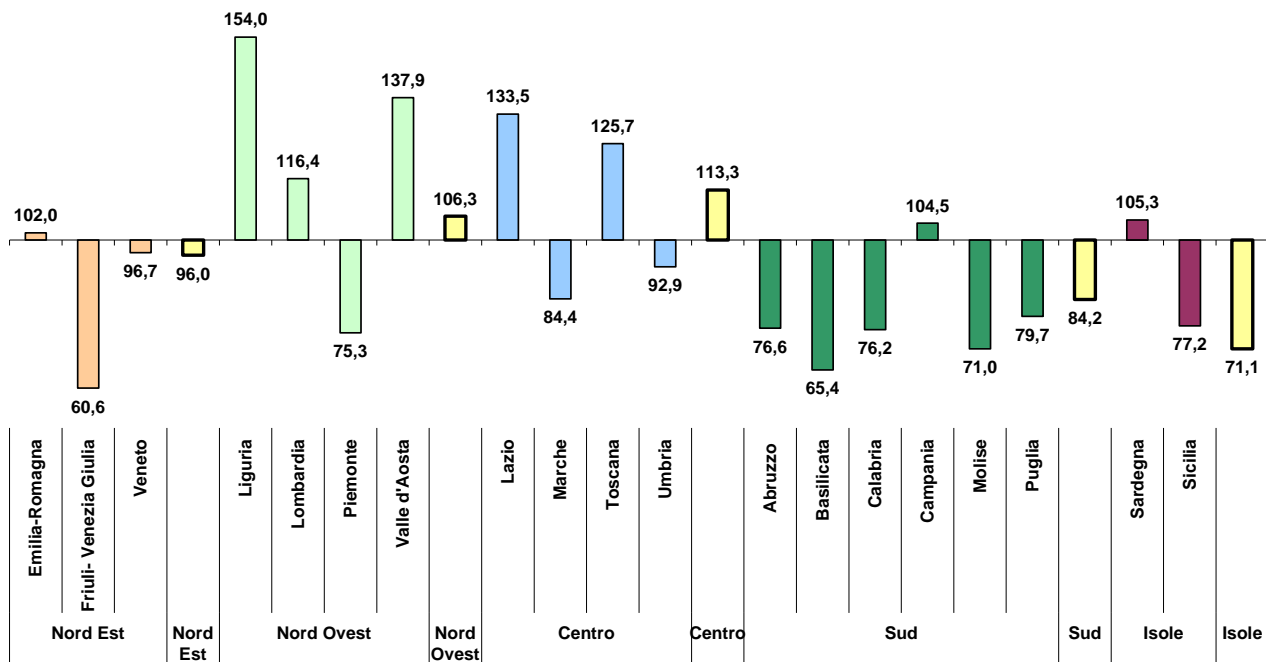


Figura 36: Indice territoriale quotazioni 2017 produttivo - scala valori regionale

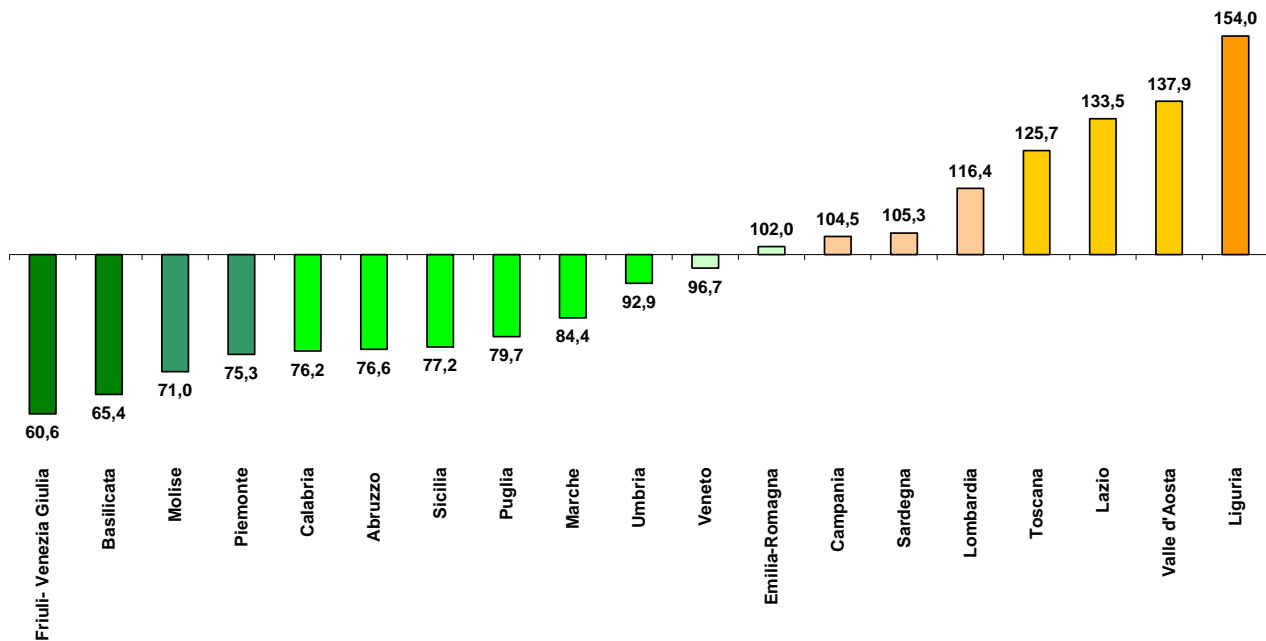


Tabella 28: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, regione, soli capoluoghi – produttivo

Area	Regione	Quotazione media Produttivo Capoluoghi 2017 (€/m ²)	Var % quotazione 2016/2017	Indice territoriale Capoluoghi
Nord Est	Emilia-Romagna	593	-5,2%	100,2
	Friuli- Venezia Giulia	449	0,0%	76,0
	Veneto	633	-2,3%	107,0
Nord Est		599	-4,1%	101,4
Nord Ovest	Liguria	782	-0,1%	132,3
	Lombardia	724	-0,8%	122,5
	Piemonte	342	-3,3%	57,9
	Valle d'Aosta	805	0,0%	136,2
Nord Ovest		588	-1,3%	99,5
Centro	Lazio	721	-13,1%	122,1
	Marche	460	-8,3%	77,8
	Toscana	736	-1,8%	124,5
	Umbria	502	0,0%	84,9
Centro		669	-7,2%	113,2
Sud	Abruzzo	475	-2,4%	80,4
	Basilicata	455	-1,2%	77,0
	Calabria	414	0,1%	70,1
	Campania	617	-0,4%	104,4
	Molise	437	0,0%	73,9
	Puglia	438	-1,6%	74,0
Sud		488	-1,0%	82,5
Isole	Sardegna	788	-1,1%	133,3
	Sicilia	434	-1,6%	73,4
Isole		528	-1,6%	89,4
Media nazionale		591	-3,9%	100,0

Figura 37: Mappa delle quotazioni medie regionali 2017 – produttivo

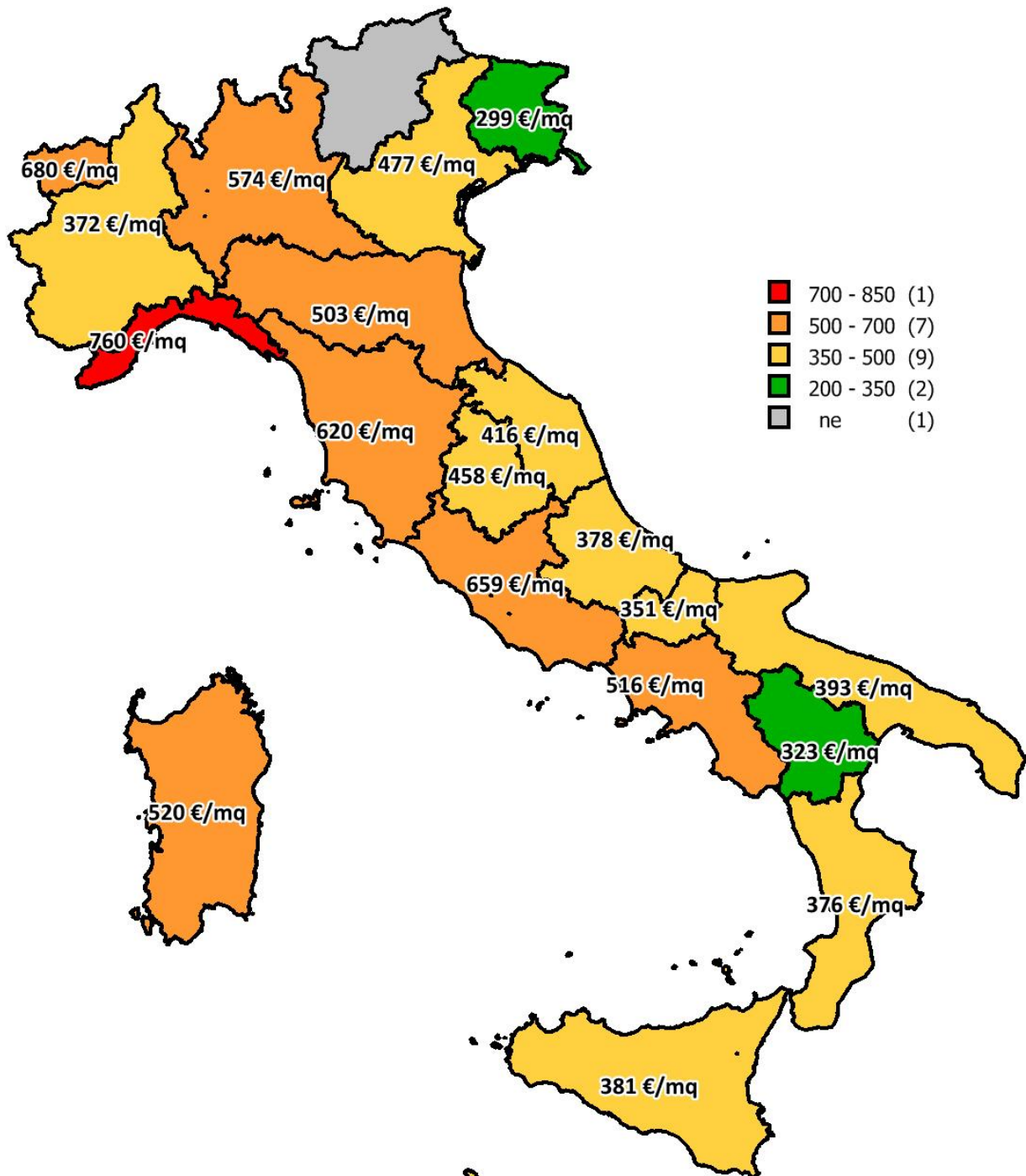
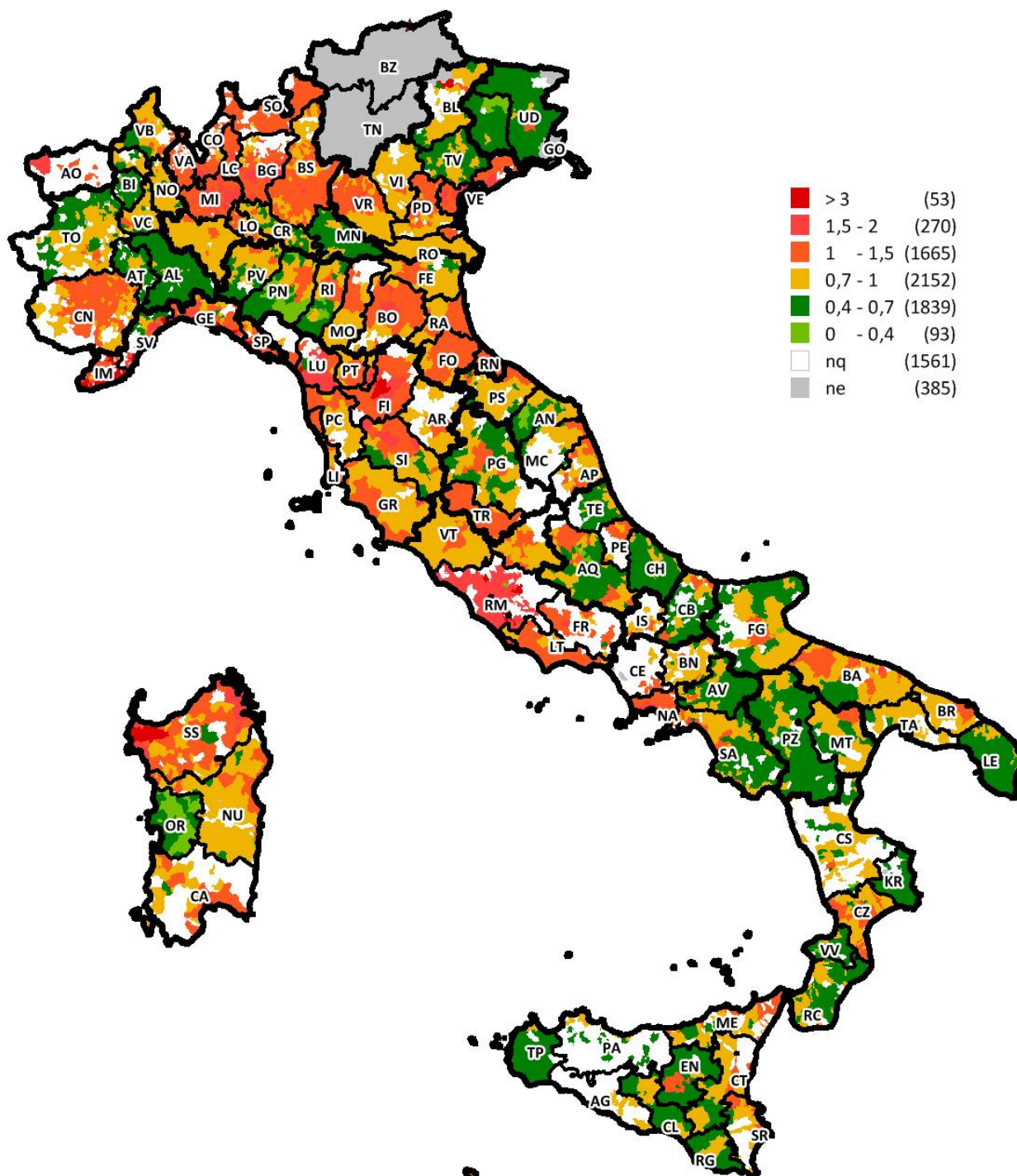


Figura 38: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2017¹⁶ (valore medio nazionale=1) – produttivo



¹⁶ Nella mappa tematica i comuni tavolari sono evidenziati in grigio ed etichettati “ne – non elaborati”, mentre quelli per i quali non sono disponibili le quotazioni OMI sono evidenziati in bianco ed etichettati “nq – non quotati”.

4.4 L'andamento nelle principali città

Con riferimento alle città con popolazione superiore ai 250mila abitanti, i dati del 2017 di NTN, IMI, quotazione media, variazione percentuale rispetto al 2016 e indice territoriale (sulla base della quotazione media nazionale dei capoluoghi 591 €/m²) per il settore produttivo sono riportati nella Tabella 29; i volumi di compravendita mostrano variazioni anche molto accentuate in considerazione del numero esiguo di scambi osservati.

Gli andamenti risultano differenziati anche nel segno: si passa dal forte incremento di Catania (+63,6%), Torino (+42,9%) e Genova (+30,3%) al forte calo di Bologna (prossimo al 40%), Firenze, Venezia e Bari (prossime al 30%).

Torino è la città con il numero più alto di scambi (131 NTN), seguita da Milano e Roma, mentre Milano resta la più dinamica in termini di IMI (2,36%), davanti a Genova e Torino (IMI oltre il 2%).

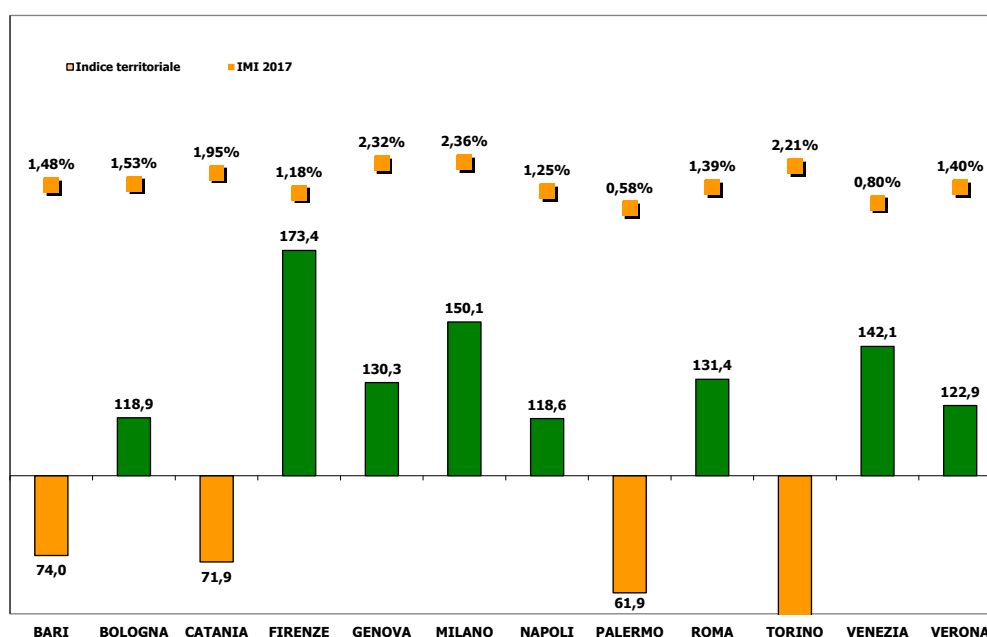
Per quanto riguarda, infine, le quotazioni, l'unico segno lievemente positivo si registra a Catania (+0,6%), mentre il calo più consistente riguarda Roma (-15,3%).

In Figura 39 i valori dell'indice territoriale delle quotazioni medie degli immobili produttivi sono messi a confronto con la dinamica del mercato, in termini di IMI.

Tabella 29: NTN, IMI, quotazione media, variazione annua e indice territoriale città con più di 250 mila ab. – produttivo

Comuni	NTN 2017	Var % NTN 2016/2017	IMI 2017	Diff IMI 16-17	Quotazione media Produttivo 2017 (€/m ²)	Var % quotazione 2016/2017	Indice territoriale
BARI	32	-27,0%	1,48%	-0,58	438	-1,1%	74,0
BOLOGNA	39	-38,6%	1,53%	-1,00	703	-3,2%	118,9
CATANIA	26	63,6%	1,95%	0,75	425	0,6%	71,9
FIRENZE	20	-29,2%	1,18%	-0,50	1.025	0,0%	173,4
GENOVA	78	30,3%	2,32%	0,48	770	-0,1%	130,3
MILANO	119	3,0%	2,36%	0,00	887	-0,8%	150,1
NAPOLI	37	14,5%	1,25%	0,13	701	-0,6%	118,6
PALERMO	13	-5,7%	0,58%	-0,04	366	-6,1%	61,9
ROMA	118	-13,3%	1,39%	-0,25	777	-15,3%	131,4
TORINO	131	42,9%	2,21%	0,63	314	-4,0%	142,1
VENEZIA	21	-27,6%	0,80%	-0,31	840	0,0%	122,9
VERONA	37	-4,0%	1,40%	-0,07	726	-2,0%	122,9

Figura 39: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - produttivo



5 Analisi e confronto degli indici territoriali

In questa sezione è proposta un'analisi di confronto per aree e per regione degli indici territoriali delle quotazioni dei segmenti non residenziali precedentemente esposti.

Rispetto al 2016, dunque, si conferma il calo delle quotazioni di tutti i segmenti in tutti gli ambiti territoriali analizzati (Figura 40); i ribassi più consistenti si osservano sempre nei comuni capoluogo, con il settore produttivo che vede il valore per unità di superficie scendere del 3,9%, i negozi del 3,0% e gli uffici del 2,3%.

La Tabella 30 e il grafico di Figura 41 offrono una comparazione tra gli indici territoriali delle quotazioni e l'IMI al 2017 calcolati per il mercato degli uffici, dei negozi e del settore produttivo nelle diverse aree. Il confronto mostra come in tutti i segmenti di mercato la macroarea Centro presenti i valori più elevati; il Nord Ovest si colloca, in ogni caso, sempre al di sopra della media nazionale, mentre Sud e Isole sono caratterizzati dalle quotazioni più basse.

Rapportando i volumi con lo stock (IMI), la macroarea più dinamica risulta invece il Nord Ovest seguita dal Nord Est e dal Centro, mentre Sud e Isole presentano i valori più bassi.

In termini aggregati, infine, si può osservare come l'intensità del mercato dei negozi (IMI pari a 1,10%) sia nettamente al di sotto dei valori degli altri due segmenti (oltre 1,5% per uffici e immobili produttivi).

Figura 40: Quotazioni medie nazionali 2017 e variazione rispetto al 2016 - uffici, negozi e produttivo

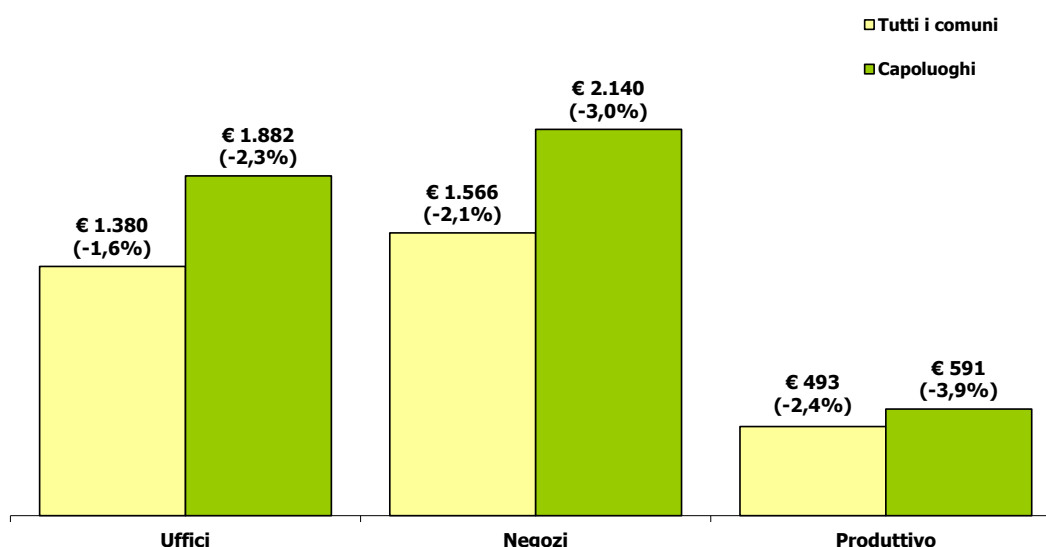
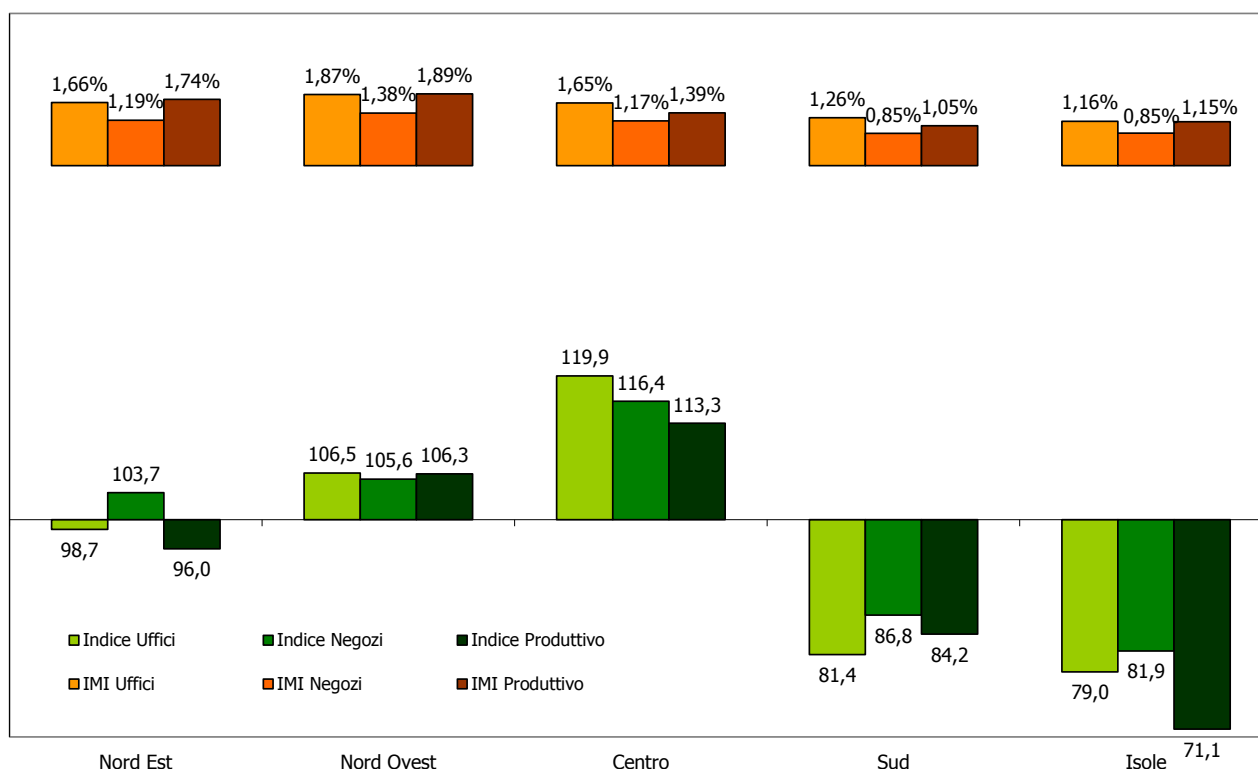


Tabella 30: Indice territoriale e IMI 2017 - uffici, negozi e produttivo

Area	Indice Uffici		Indice Negozi		Indice Produttivo	
	Indice territoriale	IMI Uffici	Indice territoriale	IMI Negozi	Indice territoriale	IMI Produttivo
Nord Est	98,7	1,66%	103,7	1,19%	96,0	1,74%
Nord Ovest	106,5	1,87%	105,6	1,38%	106,3	1,89%
Centro	119,9	1,65%	116,4	1,17%	113,3	1,39%
Sud	81,4	1,26%	86,8	0,85%	84,2	1,05%
Isole	79,0	1,16%	81,9	0,85%	71,1	1,15%
ITALIA	100,0	1,61%	100,0	1,10%	100,0	1,56%

Figura 41: Indice territoriale e IMI 2017 - uffici, negozi e produttivo



Per ciascuno dei tre settori e per le città italiane più popolate, la Tabella 31 mostra l'indice territoriale delle quotazioni immobiliari, calcolato rispetto al dato medio nazionale dei capoluoghi, e l'IMI relativi all'anno 2017. Sia per il comparto degli uffici, sia per quello dei negozi, spicca il valore di Venezia, che mostra una quotazione quasi doppia rispetto al valore medio dei capoluoghi (indice prossimo a 200), mentre la maggiore dinamicità si osserva, in tutti e tre i settori, a Milano che presenta un IMI sempre ben oltre il 2%. Nel 2017 risulta ancora Firenze la città con il valore per unità di superficie più elevato per il produttivo (indice territoriale pari a 173,4).

Tabella 31: Indice territoriale e IMI 2017 nelle città con oltre 250.000 ab. - uffici, negozi e produttivo

Città con oltre 250.000 ab.	Uffici		Negozi		Produttivo	
	Indice territoriale	IMI Uffici	Indice territoriale	IMI Negozi	Indice territoriale	IMI Produttivo
Bari	94,7	1,98%	100,3	1,23%	74,0	1,48%
Bologna	127,0	1,86%	111,1	1,45%	118,9	1,53%
Catania	77,1	1,26%	83,7	1,05%	71,9	1,95%
Firenze	132,4	2,27%	115,4	1,87%	173,4	1,18%
Genova	99,2	2,43%	88,4	1,43%	130,3	2,32%
Milano	142,8	2,50%	158,7	2,55%	150,1	2,36%
Napoli	135,2	1,77%	133,3	1,20%	118,6	1,25%
Palermo	54,4	1,21%	66,8	1,22%	61,9	0,58%
Roma	170,8	1,76%	133,6	1,42%	131,4	1,39%
Torino	71,1	1,77%	72,0	2,17%	53,1	2,21%
Venezia	183,7	1,69%	193,4	1,59%	142,1	0,80%
Verona	84,5	1,56%	91,3	1,52%	122,9	1,40%

6 Stima del valore di scambio delle unità immobiliari non residenziali

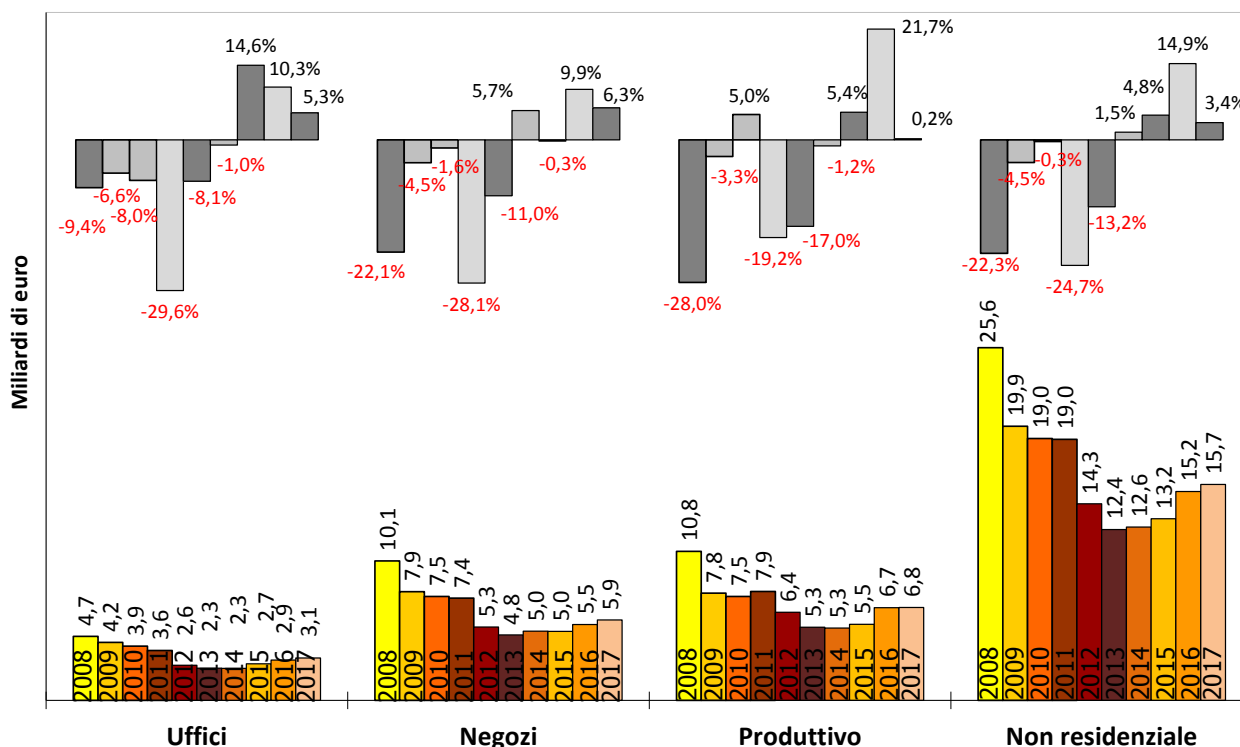
In questo Rapporto, come introdotto nella presentazione, sulla base dei nuovi criteri di elaborazione del NTN e, in particolare, della superficie degli uffici e dei negozi compravenduti (STN)¹⁷, anche la stima del valore di scambio degli immobili non residenziali si modifica. Si è provveduto, sulla base delle superfici elaborate, a effettuare quindi una nuova stima di larga massima del valore complessivo, e per area territoriale, degli scambi nel 2017 delle unità immobiliari relative alle tipologie non residenziali in esame, utilizzando le quotazioni medie comunali della banca dati OMI.

Alle superfici degli immobili compravenduti sono state applicate le quotazioni unitarie medie comunali, calcolando quindi un valore di scambio con dettaglio comunale, poi aggregato per area territoriale.

Nel 2017 il valore di scambio stimato per i tre settori ammonta complessivamente a 15,7 miliardi di euro, in ulteriore crescita rispetto all'anno precedente (+3,4%). Nonostante il risultato sia ancora lontano dai valori osservati nel 2008, anno di inizio della serie, per il quale sono stati stimati quasi 26 miliardi di euro per il settore non residenziale, si tratta di un incremento che prosegue dal 2014.

La superficie totale, la superficie media, il valore del 'fatturato' complessivo per ciascuna tipologia e la relativa variazione sono riportate rispettivamente in Tabella 32, Tabella 33 e Tabella 34. La superficie totale compravenduta (stimata) ammonta a oltre 1,6 milioni di m² per il settore degli uffici (superficie media quasi 160 m²), a circa 3,6 milioni di m² per il settore dei negozi (superficie media 126,6 m²) e a oltre 13 milioni di m² per il settore produttivo (superficie media 1.105 m²).

Figura 42: Stima del fatturato 2008-2017 e variazione annua - uffici, negozi e produttivo



¹⁷ Come per il NTN, anche i criteri di calcolo della superficie degli uffici e dei negozi compravenduti (STN) sono stati revisionati. Per i capannoni la stima della superficie media, ancora in questo Rapporto, è più grossolana essendo stata stimata, a livello nazionale, solo sulle schede di rilevazione fabbricato elaborate dall'OMI nel 2017.

I dettagli sono riportati nel paragrafo dedicato alla dimensione degli immobili della nota metodologica disponibile alla pagina web: <http://www.agenziaentrate.gov.it/wps/content/nsilib/nsi/schede/fabbricatiterreni/omi/pubblicazioni/note+metodologiche+2018>.

Tabella 32: Stima del valore di scambio 2017 – uffici

Area	NTN 2017	Superficie compravenduta (Stima) migliaia m ²	Sup. media u.i. compravenduta m ²	Valore volume di scambio 2017 milioni di €	Var. % 2016/17
Nord Est	2.447	340	138,8	529	1,6%
Nord Ovest	3.699	675	182,6	1.312	-1,4%
Centro	2.225	366	164,4	847	19,4%
Sud	1.363	189	138,9	295	6,5%
Isole	621	85	136,6	103	10,7%
ITALIA	10.354	1.655	159,8	3.088	5,3%

Tabella 33: Stima del valore di scambio 2017 – negozi

Area	NTN 2017	Superficie compravenduta (Stima) migliaia m ²	Sup. media u.i. compravenduta m ²	Valore volume di scambio 2017 milioni di €	Var. % 2016/17
Nord Est	4.822	707	146,6	1.092	11,7%
Nord Ovest	8.554	1.179	137,9	2.059	6,8%
Centro	6.551	896	136,7	1.630	3,9%
Sud	5.783	534	92,4	737	3,2%
Isole	2.405	244	101,4	334	4,8%
ITALIA	28.115	3.560	126,6	5.852	6,3%

Tabella 34: Stima del valore di scambio 2017 – produttivo

Area	NTN 2017	Superficie compravenduta (Stima) migliaia m ²	Sup. media u.i. compravenduta m ²	Valore volume di scambio 2017 milioni di €	Var. % 2016/17
Nord Est	3.464	3.828	(1.105)	1.799	9,4%
Nord Ovest	4.608	5.092	(1.105)	2.735	-1,0%
Centro	1.928	2.131	(1.105)	1.261	-1,3%
Sud	1.401	1.548	(1.105)	675	-12,1%
Isole	636	703	(1.105)	280	-1,1%
ITALIA	12.038	13.302	(1.105)	6.750	0,2%

La quota del valore di scambio collegata agli uffici è stimata pari a poco più di 3 miliardi di euro (quasi il 20% del totale) ed è significativamente inferiore a quella stimata per i negozi e gli immobili produttivi, rispettivamente circa 5,9 miliardi di euro e 6,8 miliardi di euro, con una quota relativa pari a poco più del 37% per i negozi e del 43% per il settore produttivo (Figura 43).

Come risulta dalla Figura 44, la maggior quota del 'fatturato' 2017, quasi il 40% del valore di scambio complessivo, è realizzato per gli immobili ubicati nelle regioni del Nord Ovest (6,1 miliardi di euro).

Rispetto al 2016, il valore di scambio complessivo del 2017 ha registrato un rialzo del 3,4% (Tabella 35), valore leggermente inferiore rispetto al tasso registrato per il volume delle compravendite (+5,3%), in ragione, come visto in precedenza, del calo registrato nelle quotazioni dei segmenti interessati. Nella Figura 42 si riportano, per il periodo 2008-2017, il valore di scambio e le relative variazioni.

Nei grafici di Figura 45 si riportano gli indici del fatturato per ciascun settore, calcolati dal 2008 per area geografica. Complessivamente dal 2008 è il settore dei negozi a registrare le maggiori perdite di 'fatturato', con un valore di scambio nel 2017 ridotto di oltre il 40% e sostanzialmente dimezzato nel Centro. Per il settore produttivo e per quello degli uffici, dal 2008, il calo complessivo è comunque ampiamente al di sopra del 30%.

Figura 43: Stima del valore di scambio 2017 complessivo - uffici, negozi e produttivo

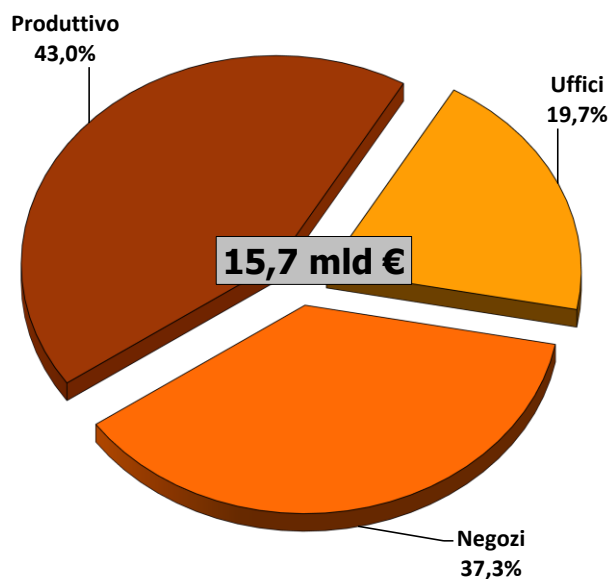


Figura 44: Stima del valore di scambio 2017 complessivo per area geografica

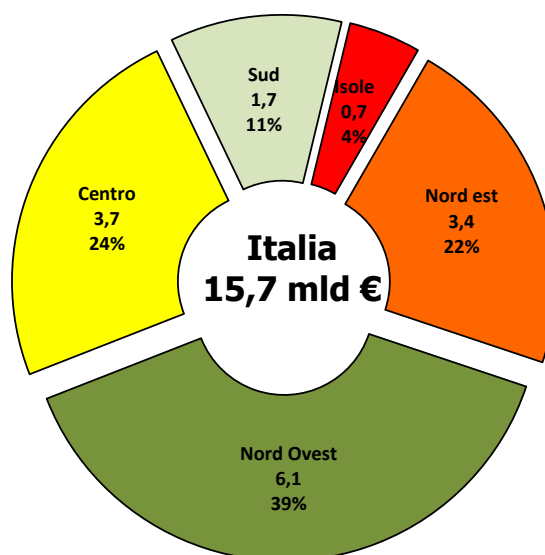
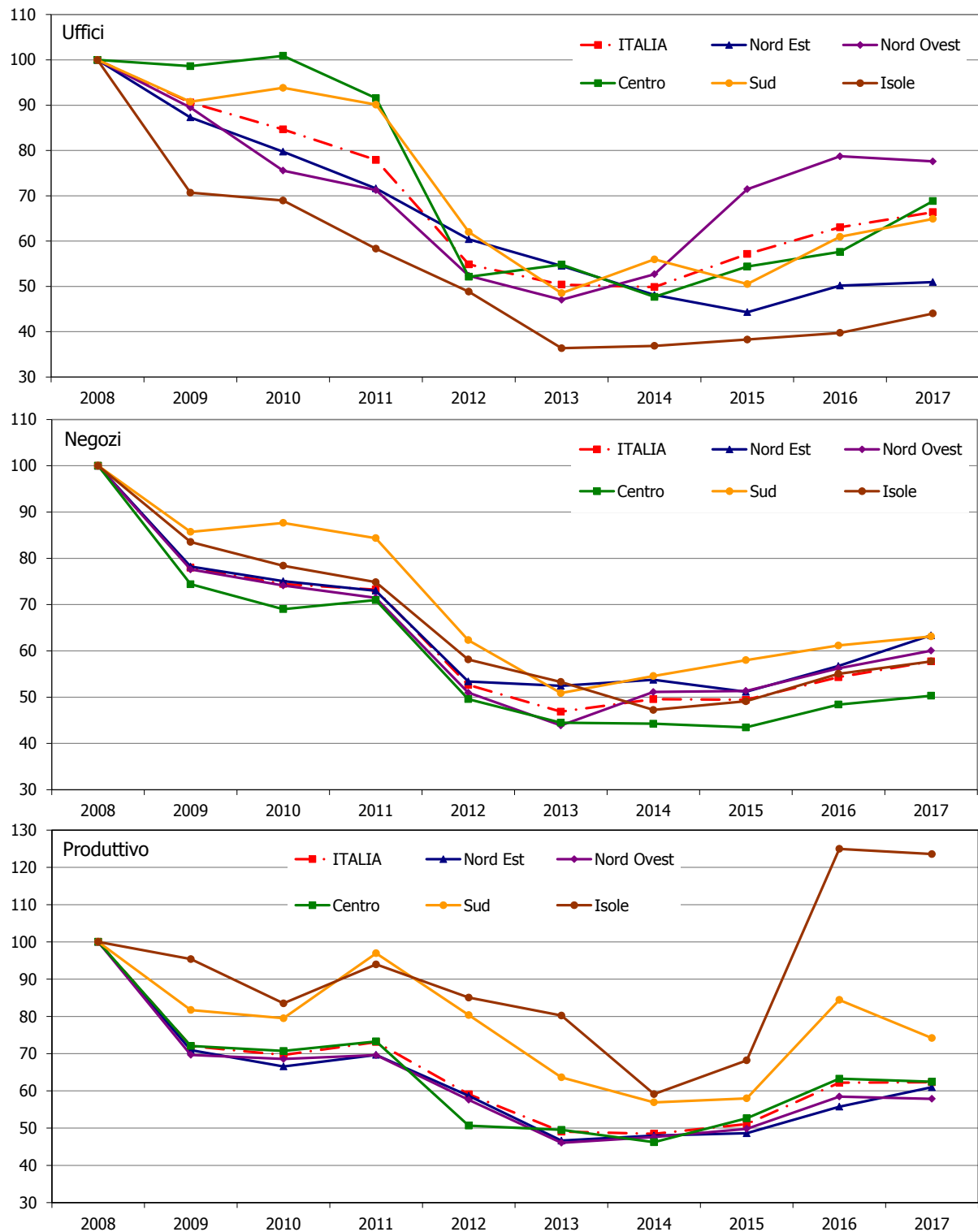


Tabella 35: NTN, superficie compravenduta, valore di scambio nazionale e variazione - uffici, negozi e produttivo

Tipologia	NTN 2017	Var. % 2016/2017	Superficie compravenduta (Stima) migliaia m ²	Var. % 2016/2017	Valore volume di scambio 2017 milioni di €	Var. % 2016/2017
Uffici	10.354	6,5%	1.655	7,9%	3.088	5,3%
Negozi	28.115	6,9%	3.560	9,1%	5.852	6,3%
Produttivo	12.038	7,6%	13.302	2,6%	6.750	0,2%
Totale	50.508	7,0%	18.517	4,3%	15.690	3,4%

Figura 45: Numero indice del fatturato nazionale e per area geografica – uffici, negozi e produttivo

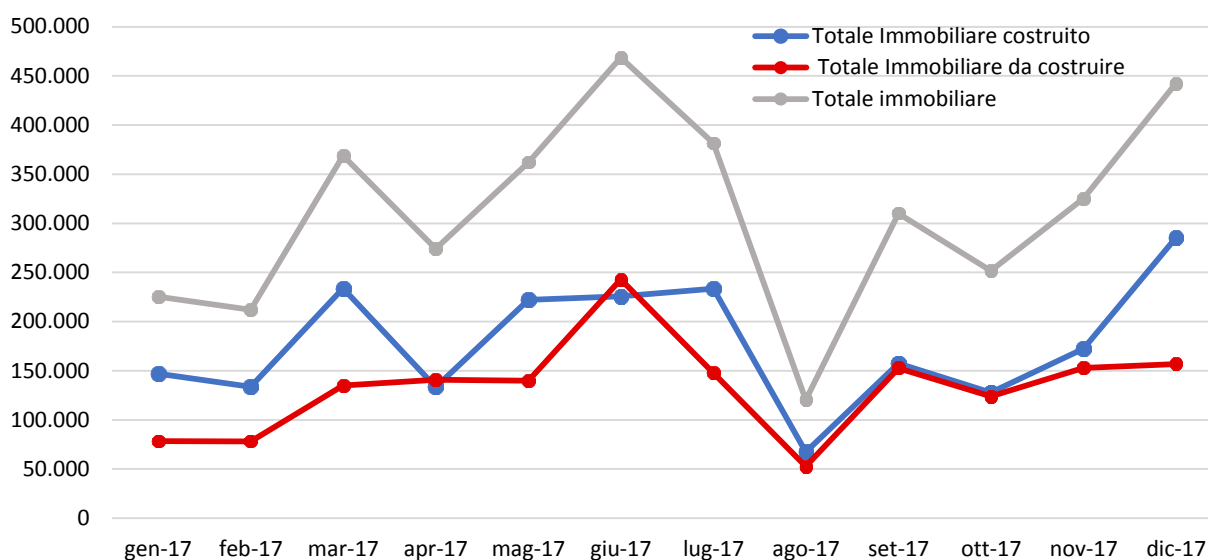


7 Le dinamiche del leasing immobiliare

7.1 Leasing immobiliare: segnali di ripresa nel sotto-comparto “da costruire”

Il leasing immobiliare italiano ha chiuso il 2017 con un lieve calo sia nel valore (-1,8%) sia nel numero (-1,2%) dei contratti stipulati. L'andamento negativo del sotto-comparto “costruito” è stato solo in parte controbilanciato da valori positivi per gli investimenti leasing nel comparto “da costruire”: solo nel primo semestre quest'ultimo è passato da un valore di stipulato di 70 milioni euro circa, di gennaio, ai 240 milioni di giugno. Tale dinamica tra i due sotto-comparti, che si ripete da 3 anni, ha consentito al comparto del leasing da costruire di guadagnare un peso sempre crescente sullo stipulato immobiliare complessivo, arrivando nel 2017 a rappresentarne oltre il 42%. L'immobiliare da costruire ha fatto da driver sull'andamento del totale del comparto, attenuandone le cadute in termini di valori soprattutto in aprile, giugno e novembre. Più in generale, l'ultimo bimestre del 2017 ha dato segnali incoraggianti di ripresa sia per l'immobiliare costruito (che segna un +65,5% nel valore dello stipulato tra novembre e dicembre 2017) che, sul sotto-comparto da costruire (+80% circa nel numero dei contratti stipulati tra novembre e dicembre) (Figura 46).

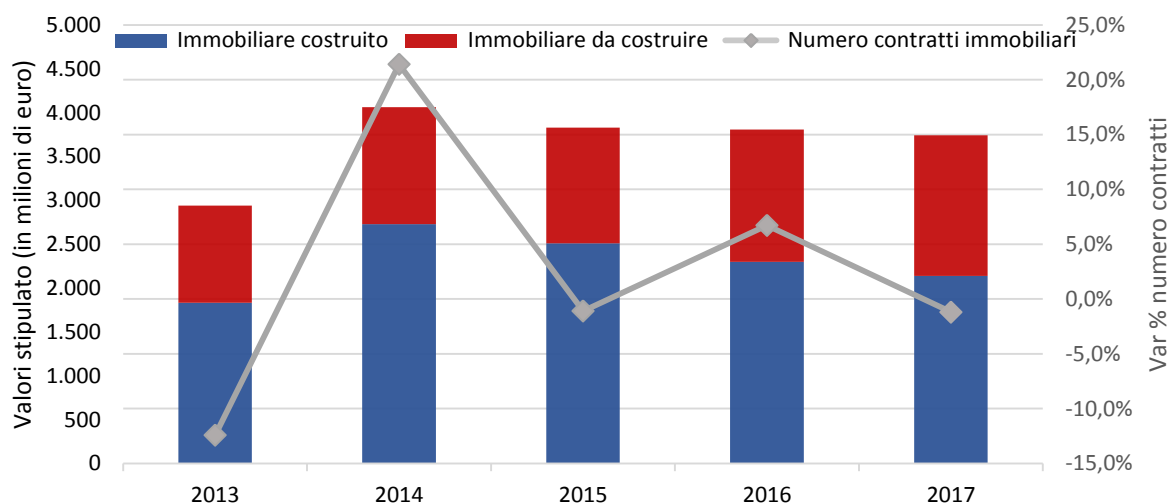
Figura 46: Valori mensili dello stipulato leasing immobiliare 2017 (in migliaia di euro)



Fonte: Assilea, stipulato mensile

I valori di stipulato leasing immobiliare, dopo il recupero dai livelli più bassi dalla crisi del 2012-2013, si assestano su valori che non superano i 4 miliardi di euro l'anno, cifra ancora lontana dai livelli pre-crisi (22 miliardi di euro circa nel 2007). La stessa dinamica si può osservare sulla variazione del numero dei contratti. Evidente dallo stesso grafico è il guadagno di importanza che l'immobiliare da costruire acquisisce nel tempo (Figura 47).

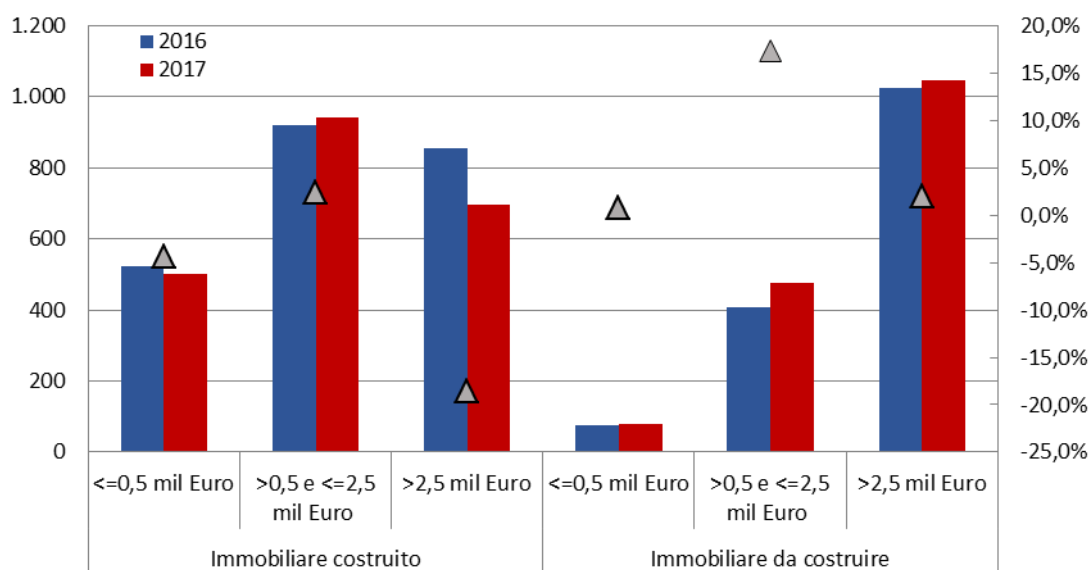
Figura 47: Serie storica dei valori dello stipulato leasing immobiliare (in milioni di euro) e variazione % del numero dei contratti



Fonte: Assilea, stipulato mensile

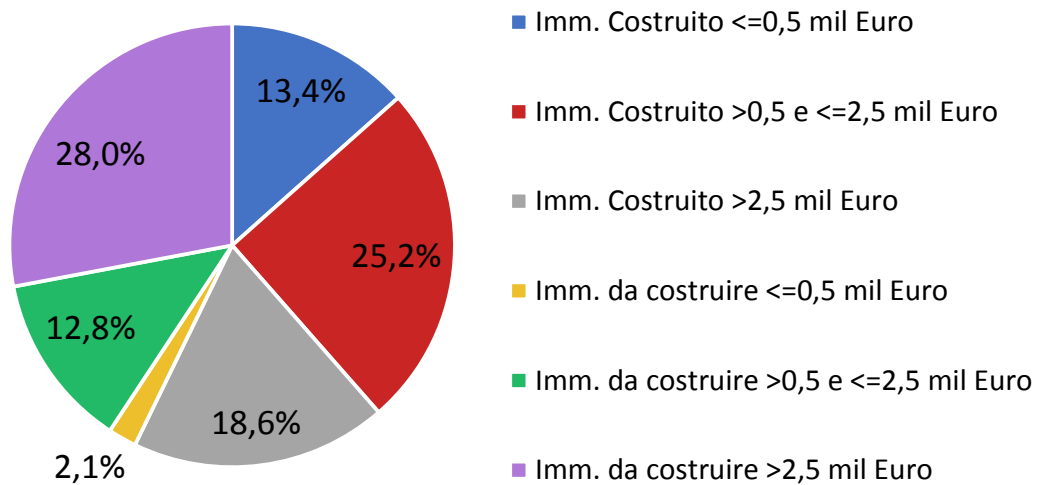
Nel dettaglio per singoli sotto-comparti e relative fasce d'importo (Figura 48), il settore che ha sofferto particolarmente è stato quello dell'immobiliare costruito per importi maggiori di 2,5 milioni di euro, passato da 860 a 700 milioni. Tale "big ticket", alla luce delle forti variazioni negative subite, passa dal peso relativo del 22,5% al 18,6%. Nel sotto-comparto del costruito, guadagna quota l'immobiliare costruito nella fascia da 0,5 a 2,5 milioni di euro, che risulta così la seconda in termini di importanza, al 25,2% della torta complessiva (Figura 49). Andamenti opposti si sono registrati nel sotto-comparto del leasing immobiliare da costruire (6,1% rispetto al 2016), in cui vi è una dinamica positiva per tutte le fasce di importo considerate e, in particolar modo, per quella intermedia (tra 500 mila e 2,5 milioni di euro) che registra nel 2017 il valore di stipulato più alto degli ultimi anni, in crescita di 71 milioni di euro. La sua quota arriva così al 12,8% dal 10,7% dell'anno precedente. La fascia d'importo più elevata del sotto-comparto in esame detiene la quota più rilevante (28,0%), confermata dalla dinamica positiva del 2017 (+2,0%).

Figura 48: Dinamica dei valori dello stipulato leasing immobiliare (in milioni di euro) e variazione % del valore dei contratti



Fonte: Assilea, stipulato mensile

Figura 49: Composizione dello stipulato leasing immobiliare (costruito e da costruire) per classi d'importo

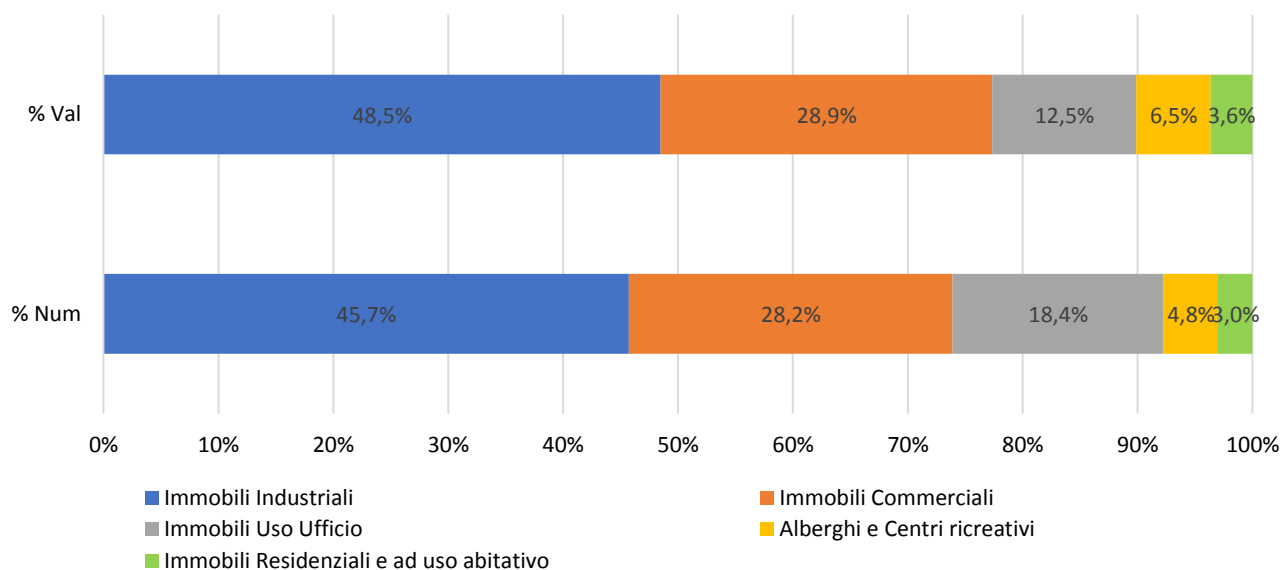


Fonte: Assilea, stipulato mensile

Le dinamiche per le diverse categorie di immobili "leasingati"

Nella composizione del portafoglio leasing immobiliare si confermano al primo posto i contratti di finanziamento di immobili industriali (Figura 50). Essi rappresentano poco meno della metà dei volumi totali, con un valore di circa 17,5 miliardi, seguono gli immobili commerciali (28,9% sul valore e 28,2% sul numero). Rispetto al 2016, aumenta il peso degli immobili uso ufficio e quello di alberghi e centri commerciali, a discapito degli immobili residenziali, che rappresentano una quota minima del portafoglio *outstanding*.

Figura 50: Ripartizione dell'outstanding leasing immobiliare al 31.12.2017 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)

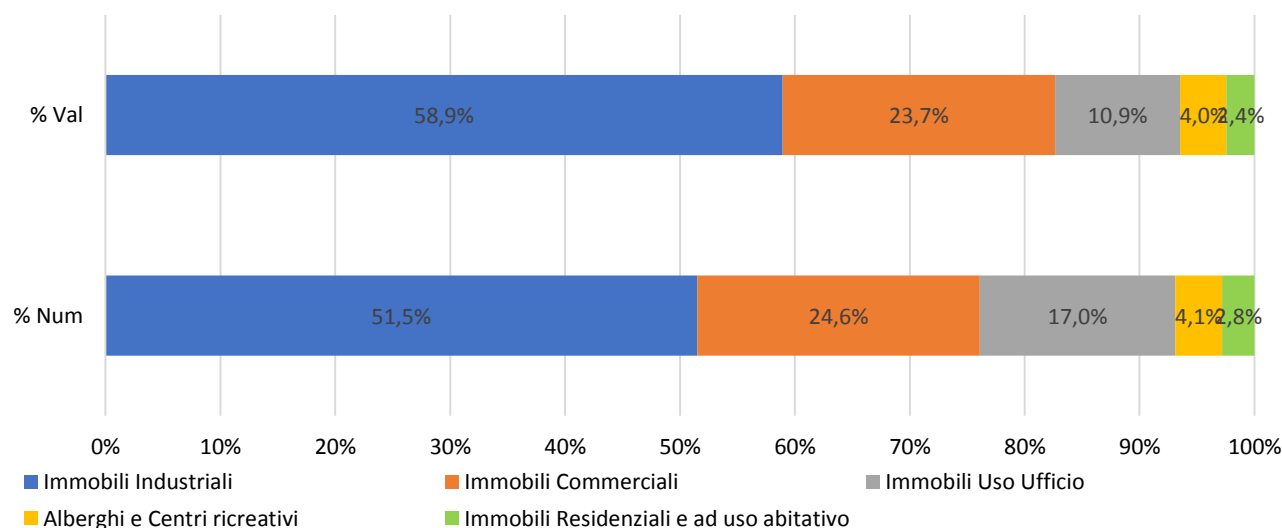


Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Coerentemente con quanto visto in precedenza, la tipologia di immobile locato sul nuovo erogato 2017 è rappresentata dagli immobili industriali, con il 59% circa sul valore totale e oltre il 51% sul numero (Figura 51). Nell'ultimo anno, infatti, lo stipulato è aumentato di 213 milioni di euro. Gli immobili commerciali rappresentano circa un quarto del numero delle stipule 2017 con un valore medio che si attesta intorno ai

776 mila euro (23,6% sul valore totale). Lo stipulato relativo a immobili ad uso ufficio si attesta al 10,9% del totale (17% in termini di numero di nuovi contratti). Hanno minore incidenza sullo stipulato dell'anno gli alberghi e centri ricreativi, gli immobili residenziali ad uso abitativo, che rappresentano unitamente il 6,4% del valore stipulato.

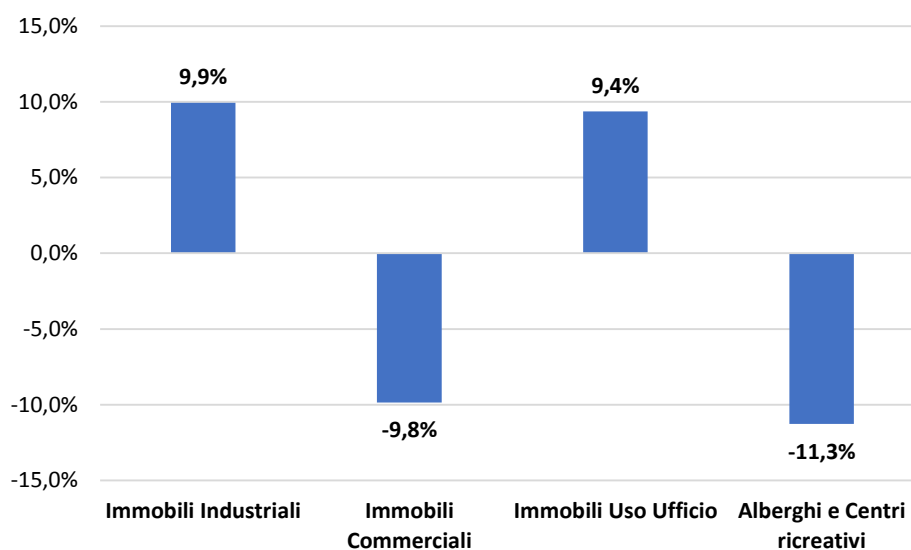
Figura 51: Ripartizione dello stipulato leasing immobiliare 2017 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Guardando alle dinamiche di stipulato per comparto, la stabilità sui volumi è determinata soprattutto dagli importi del leasing di immobili industriali. Guardando al numero dei contratti, è sempre quello degli immobili industriali a registrare la dinamica migliore (+9,9%), pur in presenza di trend positivi anche con riferimento al leasing di immobili ad uso ufficio (+9,4%), in controtendenza le altre tipologie di immobili (Figura 52).

Figura 52: Variazioni % 2017/2016 dello stipulato leasing immobiliare (numero) per tipologia di immobile



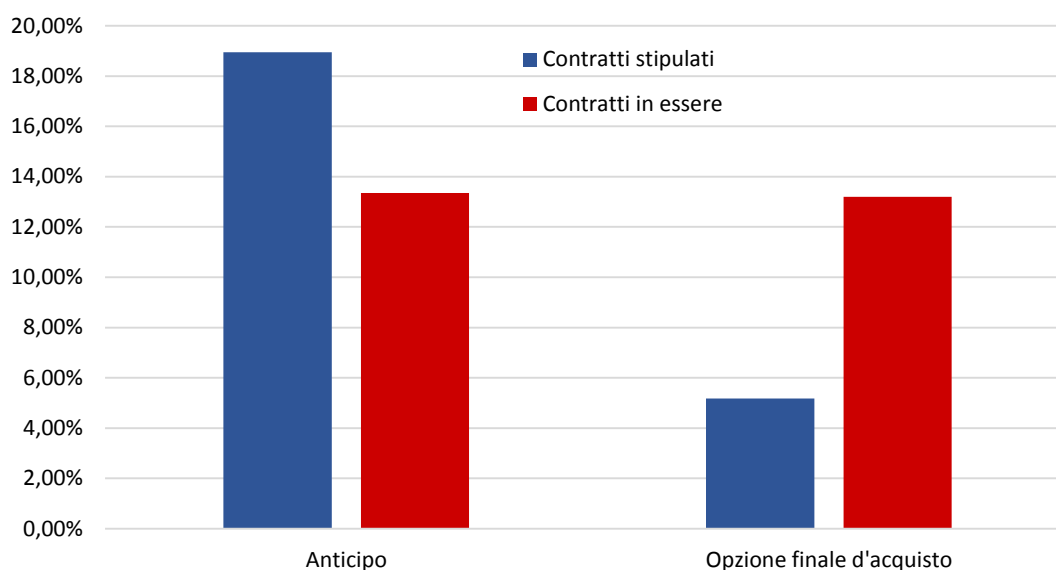
Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

La durata media contrattuale del comparto immobiliare si attesta sui dodici anni. Analizzando nel dettaglio le principali caratteristiche contrattuali del comparto (Figura 53), si osserva che la media di anticipo sui contratti stipulati è stata di poco inferiore al 19% sul costo del bene. Nel dettaglio per singoli cluster (Figura

54), alberghi, immobili residenziali e ad uso ufficio hanno un peso del maxi-canone sul costo bene che si colloca al di sopra di tale valore. Prendendo in esame i contratti in portafoglio, tale percentuale è invece del 13,3%. Di nuovo, alberghi e centri ricreativi registrano i valori più distanti dalla media, con 15,8%. Gli immobili locati al settore pubblico registrano, invece, un valore particolarmente contenuto (9%).

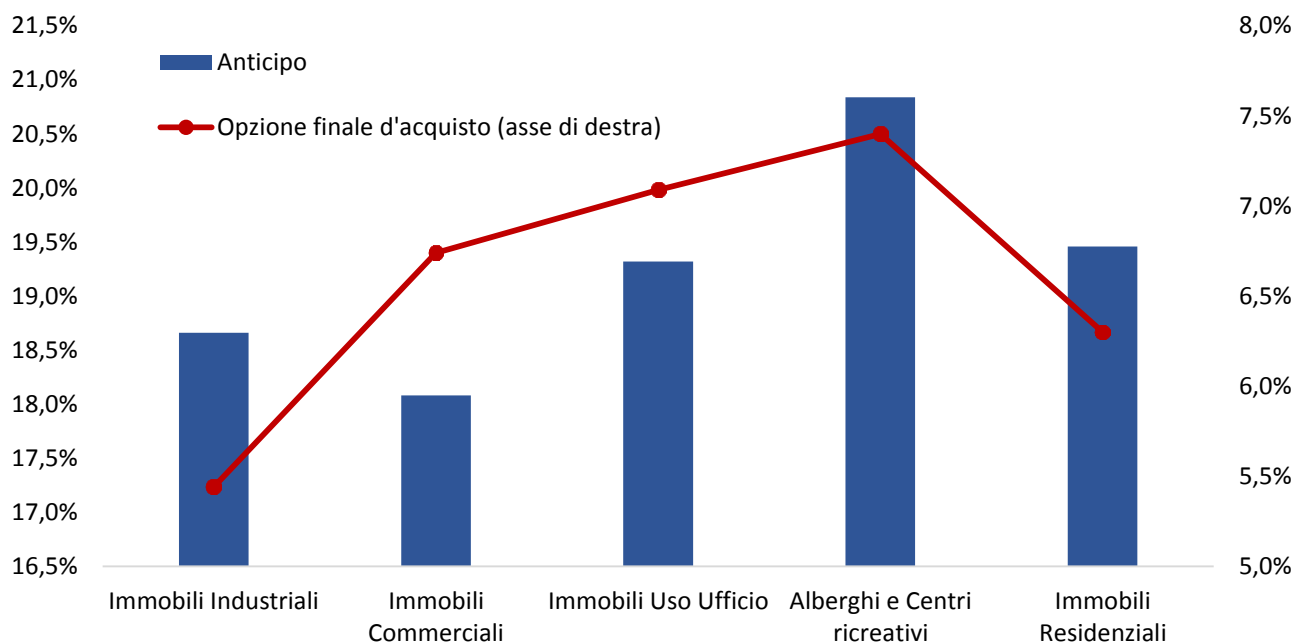
Per quanto riguarda l'opzione finale d'acquisto, il valor medio nel 2017 rispetto al nuovo stipulato si attesta al 5,2%. Si registra, tuttavia, forte variabilità sulla base del tipo di immobile "leasingato": vale oltre il 7% per alberghi e centri ricreativi e per gli immobili ad uso ufficio mentre più in linea con la media complessiva è il valore percentuale degli immobili industriali. L'opzione finale d'acquisto in rapporto al costo bene sui contratti in essere al 31.12.2017 è del 13,2%.

Figura 53: Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto del comparto immobiliare (% sul costo del bene)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Figura 54: Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto sullo stipulato nei principali sotto-comparti immobiliari (% sul costo del bene)



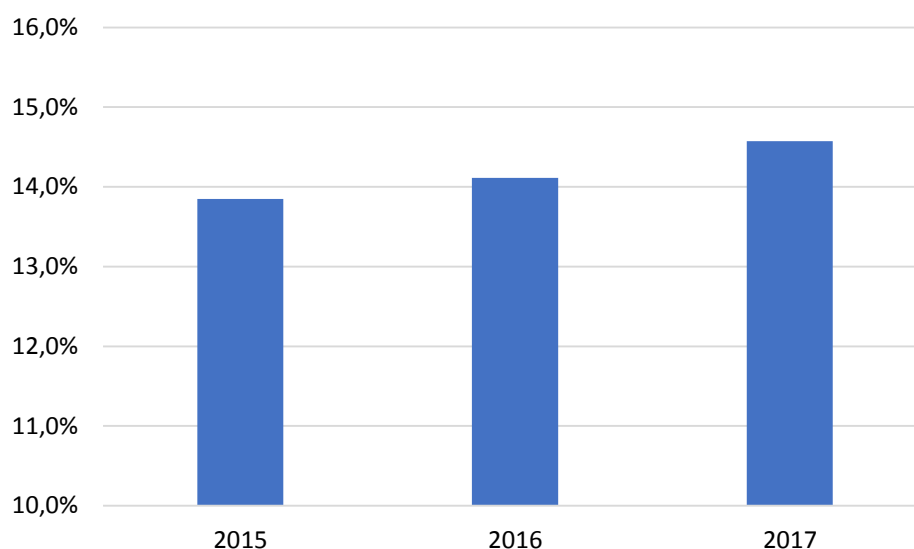
Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Dinamiche e prospettive dell'incidenza del leasing sul mercato immobiliare non residenziale

Sulla base dei dati OMI Agenzia delle entrate, abbiamo stimato il tasso di penetrazione dei finanziamenti in leasing su immobili finiti per il mercato del *real estate* in termini di numero di contratti. Analizziamo i risultati tenendo in considerazione la diversa destinazione d'uso dell'immobile non residenziale.

Nel triennio analizzato, la stabilizzazione del trend dello stipulato immobiliare si è riflessa in un aumento della penetrazione nel comparto produttivo, dove si è osservata una crescita dell'incidenza degli immobili finanziati in leasing che passa dal 13,8% del 2015 al 14,6% del 2017 (Figura 55).

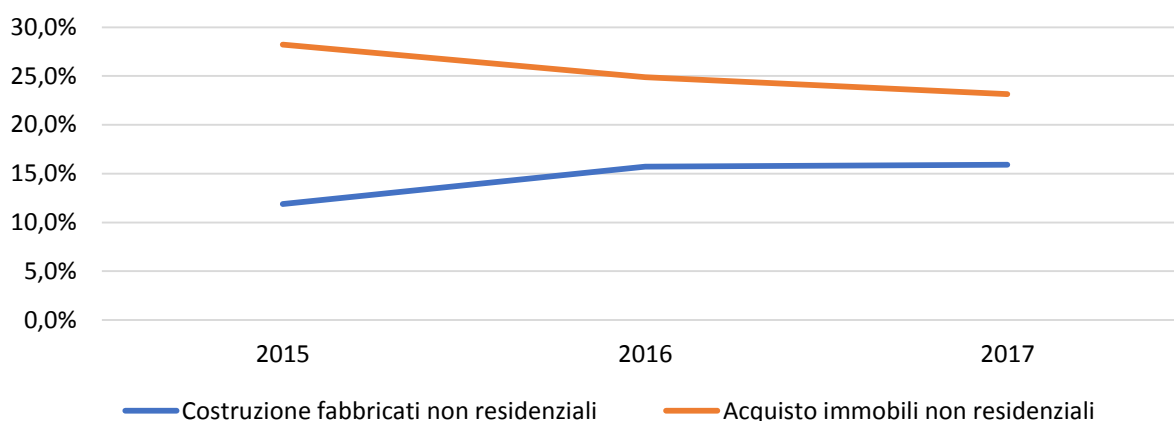
Figura 55: Incidenza del numero di contratti di leasing immobiliare stipulati rispetto alle compravendite normalizzate del settore produttivo. Anni 2015 - 2017



Fonte: Agenzia delle Entrate e Assilea

Le società di leasing hanno un ruolo decisivo nel finanziamento a medio-lungo termine degli investimenti delle imprese. Rispetto al totale dei finanziamenti a medio e lungo termine, quelli in leasing hanno rappresentato circa un terzo del totale nel 2017. Buona la dinamica sul fronte degli investimenti finalizzati alla costruzione di immobili non residenziali, dove il leasing ha totalizzato una crescita maggiore rispetto a quanto osservato nel settore dei finanziamenti a medio-lungo termine bancari; ciò ha consentito una ripresa della crescita della penetrazione in quel comparto, che ha sfiorato il 16% nel 2017 (Figura 56).

Figura 56: Andamento del tasso di penetrazione leasing su finanziamenti a medio e lungo termine per comparti. Anni 2015 - 2017 (Valori %)



Fonte: Elaborazioni Assilea su dati Banca d'Italia

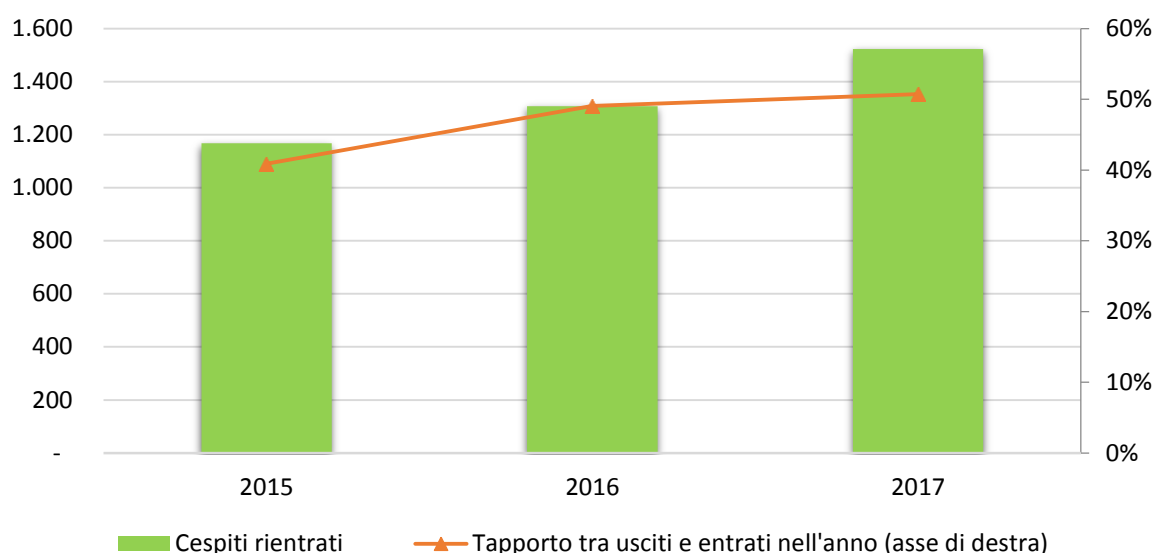
7.2 La gestione del patrimonio immobiliare

Il recupero ed il remarketing degli immobili

La crescente attenzione dedicata dalle società di leasing alla gestione del patrimonio immobiliare ripossessato¹⁸ ha reso, in questi anni, sempre più necessario il monitoraggio di tale fenomeno. Diventa fondamentale, in questo contesto, rilevare il flusso di cespiti ripossessati e ricollocati nell'anno e il valore medio di ricolloco, utile alla stima della perdita di valore del bene finanziato. All'indagine sul remarketing dei beni ex-leasing hanno partecipato 25 società attive nel leasing immobiliare rappresentative di oltre l'80% del portafoglio al 31.12.2017.

Il numero di immobili rientrati nella disponibilità della società di leasing è in progressiva crescita. Tuttavia, pur in presenza di un crescente numero di immobili ricollocati, la differenza tra i ricollocati e i recuperati ha continuato ad essere negativa ed è addirittura peggiorata nel 2017 a seguito della consistente crescita del numero di immobili ex-leasing ripossessati dalla banca o intermediario finanziario (Figura 57). Complessivamente il numero degli immobili "in magazzino" ha raggiunto le 6.000 unità.

Figura 57: Cespiti rientrati nell'anno e tasso di ricolloco. Anni 2015 - 2017

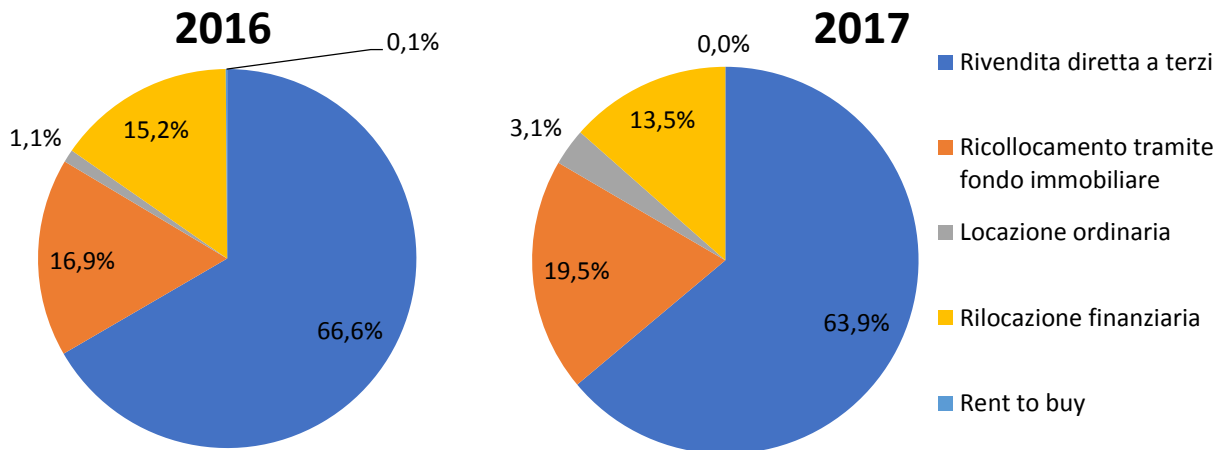


Fonte: Assilea, "Indagine sul remarketing dei beni ex leasing – anno 2018"

Anche se la rivendita rimane la modalità di ricolloco più frequente (63,9% dei casi), proprio nel comparto immobiliare, nei casi in cui la rivendita dell'immobile risulta particolarmente delicata, le società di leasing possono ricorrere ad altre modalità di ricolloco dell'immobile (Figura 58). Risulta in crescita, in particolare, tra il 2016 ed il 2017, la percentuale di immobili ceduti a fondi immobiliari (dal 16,9% al 19,5% nei due anni considerati). Un ulteriore 13,5% di cespiti è stato destinato ad un nuovo contratto di leasing. La locazione ordinaria (praticata nel 3,1% dei casi) è una soluzione temporanea che consente di coprire con gli introiti generati dall'affitto dell'immobile i costi di manutenzione dello stesso, nel periodo intercorrente tra il ripossessamento e la rivendita. Ancora poco praticata è, invece, la soluzione intermedia del "rent to buy".

¹⁸ A seguito di risoluzione del contratto per inadempimento ovvero mancato esercizio dell'opzione finale di acquisto da parte dell'utilizzatore.

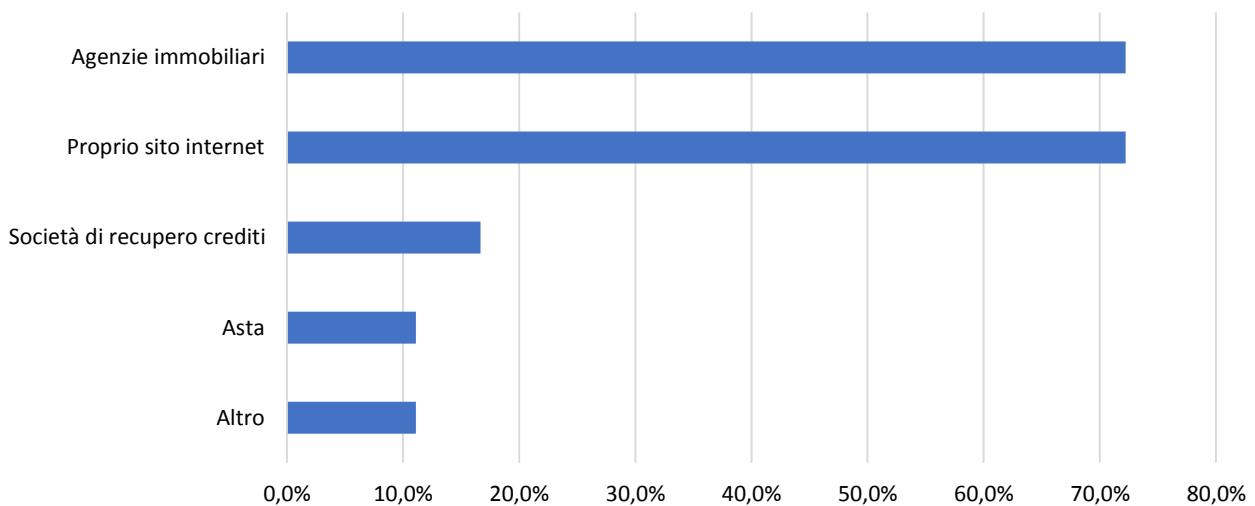
Figura 58: Differenti modalità di ricolloco del patrimonio immobiliare. Valori percentuali, anni 2016 – 2017



Fonte: Assilea, "Indagine sul remarketing dei beni ex leasing – anno 2018"

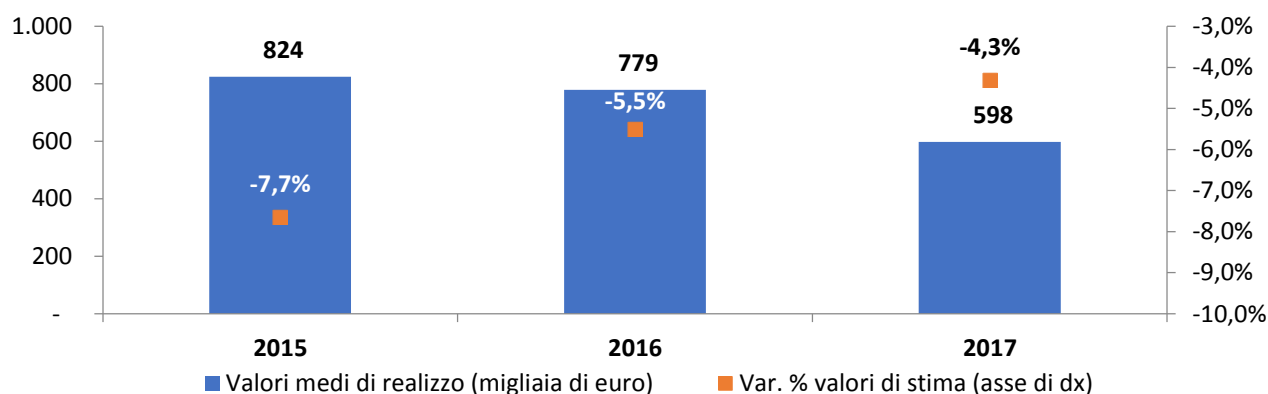
In Figura 59 vengono riportati i canali per la rivendita dei beni immobili maggiormente utilizzati. Oltre il 70% delle associate utilizza il proprio sito internet e le agenzie immobiliari per la rivendita dei beni; il 16,7% utilizza società di recupero crediti. Ancora minimale la percentuale di ricorso ad aste pubbliche, mentre tra gli "altri" canali vengono menzionati periti e banche convenzionate. Nel comparto dei beni immobiliari, il trend rilevato del valore medio di rivendita risulta in lieve diminuzione in valori assoluti. La debole ripresa dell'economia e del mercato immobiliare ha consentito tuttavia nel 2017 una minore svalutazione del valore dei beni immobiliari in portafoglio (Figura 60).

Figura 59: Canali utilizzati per la rivendita del bene (possibile più di una risposta)



Fonte: Assilea, "Indagine sul remarketing dei beni ex leasing – anno 2018"

Figura 60: Valori medi di realizzo (da rivendita a terzi) e variazioni percentuali dei valori di stima



Fonte: Assilea, "Indagine sul remarketing dei beni ex leasing – anno 2018"

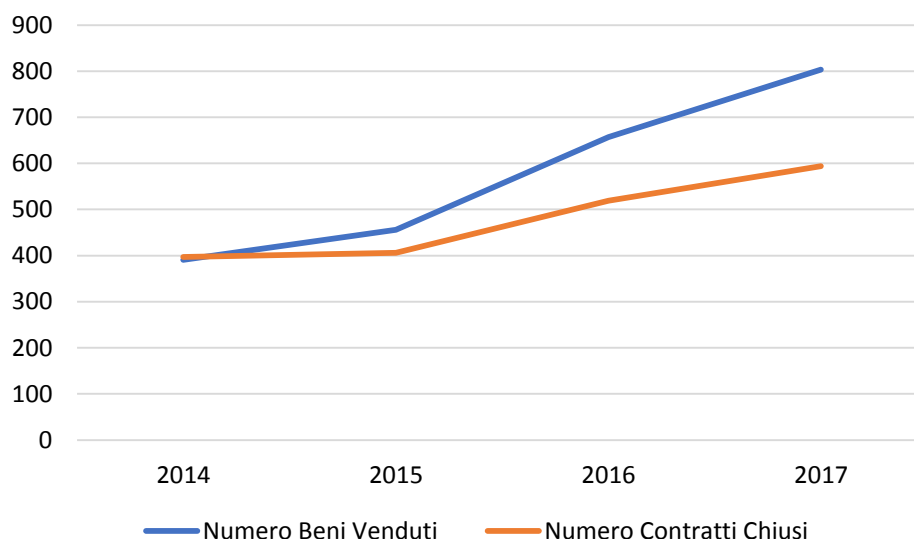
Analisi dei beni "venduti" nel 2017

Partendo da un campione di 17 società attive nel mercato del leasing immobiliare, rappresentative di circa il 72,4% del totale outstanding a dicembre 2017, possiamo analizzare la capacità del mercato di riassorbire i beni immobili, provenienti da contratti di leasing risolti (per inadempimento del locatario o per mancato esercizio dell'opzione di acquisto), che vengono rivenduti a terzi (Indagine sui "beni ex leasing"). Nello specifico, si analizzerà la capacità dell'immobile di conservare il proprio valore nel tempo ed i tempi necessari per il recupero e la rivendita del cespite.

Tale indagine, che inizialmente veniva effettuata sulle sole posizioni "chiusure" con stralcio da bilancio dell'esposizione del cliente (a prescindere dall'anno di vendita), a partire dall'avvio della crisi si è allargata alla rilevazione di tutte le rivendite effettuate nell'anno sui beni rivenienti da contratti risolti a prescindere che la posizione del cliente venisse chiusa o meno a seguito della rivendita dell'immobile nell'anno considerato. Anno per anno è progressivamente aumentato il divario tra la massa degli immobili rivenduti totale e quella relativa alle sole posizioni chiuse; segnale, questo, dell'accelerazione già osservata, del processo di smaltimento degli ex-leasing e, a seguito della contestuale diminuzione dei prezzi di vendita, dell'aumento dei casi in cui si prosegue il recupero degli insoluti anche dopo la rivendita dell'asset.

Guardando ai dati del 2017, si osserva un raddoppio in tre anni del numero degli immobili rivenduti, che ha superato la soglia delle 800 unità, un terzo in più delle sole rivendite relative alle sole posizioni chiuse nell'anno.

Figura 61: Trend del numero dei beni immobili venduti e dei contratti chiusi dal 2011 al 2017



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2011 - 2017"

Le analisi del presente paragrafo si concentrano su un totale di circa 803 contratti immobiliari risolti prima del termine per i quali il bene originariamente finanziato è stato rivenduto nel 2017. In particolare, in questa sezione dell'indagine approfondiamo le principali caratteristiche dei beni ex leasing rivenduti nell'anno, a prescindere dalla chiusura contabile della posizione. Le medie dei tassi di recupero in questo capitolo sono ponderate per il costo bene (tasso di recupero sul costo bene) e per l'esposizione al momento della risoluzione del contratto (tasso di recupero sull'esposizione).

In generale, rispetto al 2016, assistiamo ad una lieve diminuzione del rapporto tra prezzo di vendita e costo del bene, che diminuisce di 3,8 punti percentuali rispetto all'anno precedente. Analogamente avviene per il prezzo di vendita in rapporto all'esposizione, che si attesta al 54,0% (Tabella 36).

La progressiva crescita del numero di mesi intercorsi tra la decorrenza e la rivendita del bene (dai 6 ai 10 anni nella serie storica considerata) è indice del fatto che si sono venduti via via immobili relativi a contratti sempre più "vecchi"; i tempi di vendita dalla data di recupero si sono stabilizzati, mentre è proseguito anche nel 2017 l'allungamento dei tempi di recupero dalla data di risoluzione.

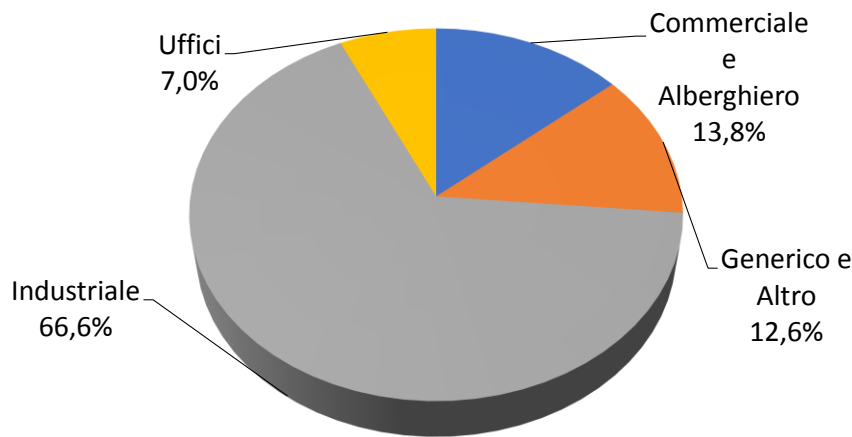
Tabella 36: Sintesi dell'indagine sui beni venduti dal 2011 al 2017

Anno	Beni Venduti	Tasso di Recupero sul Costo Bene	Tasso di Recupero sull'esposizione	Data risoluzione - data decorrenza	Data recupero - data risoluzione	Data vendita - data risoluzione	Data vendita - data recupero	Data vendita - data decorrenza
2017	803	46,5%	54,0%	75	34	52	21	127
2016	657	50,3%	61,4%	68	28	48	20	126
2015	456	54,4%	55,3%	64	22	37	16	102
2014	391	58,7%	54,7%	59	24	30	10	90
2013	259	55,6%	66,1%	52	27	37	13	89
2012	213	61,2%	73,4%	50	25	31	9	81
2011	210	69,7%	71,3%	46	14	25	12	71

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2011 - 2017"

La composizione delle rivendite per tipologia di immobile vede un peso del comparto industriale (Figura 62) ancora maggiore di quello osservato sul portafoglio leasing complessivo; questo va ad indicare una maggiore rischiosità del comparto che riflette i maggiori effetti che la recente crisi economica ha avuto sul comparto manifatturiero/produttivo.

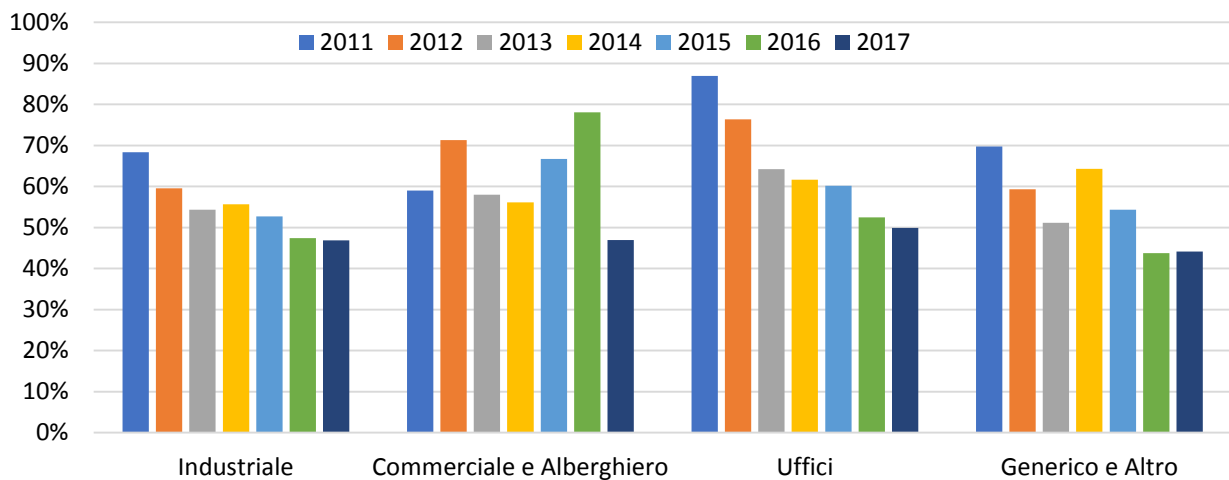
Figura 62: Ripartizione dei beni venduti nel 2017 per tipologia di immobile



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing - 2017"

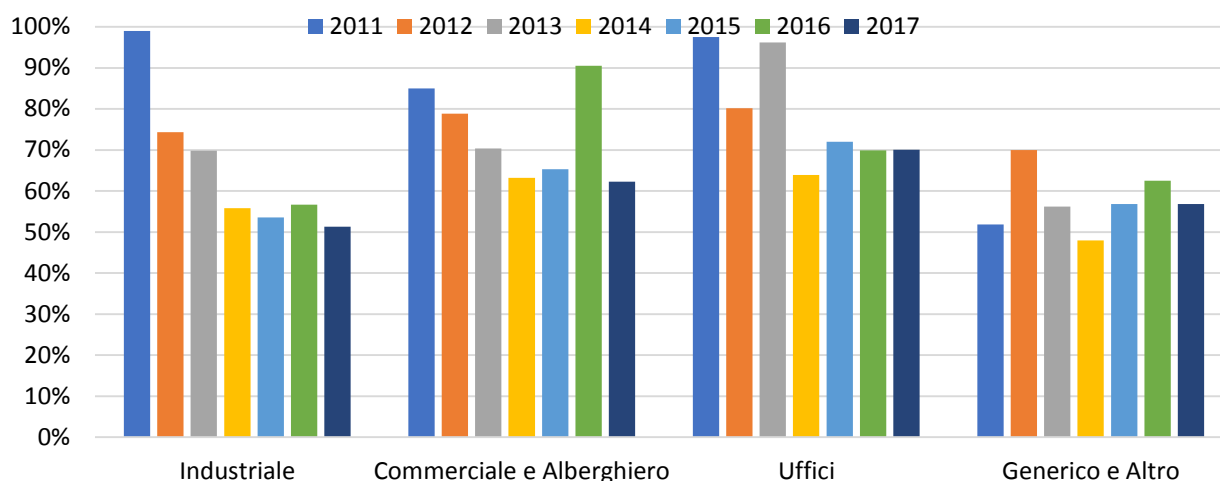
Guardando al rapporto tra prezzi di vendita e costo iniziale dell'immobile (Figura 63), si osserva una flessione del tasso di recupero ed un livellamento su percentuali analoghe per tutte principali categorie di immobili. La flessione più evidente è quella che riguarda gli immobili commerciali e gli uffici che partivano da tassi di recupero mediamente più alti. Considerazioni analoghe si possono fare in termini di tasso di recupero sull'esposizione iniziale al momento della risoluzione (Figura 64). I tempi di risoluzione e vendita per le differenti tipologie di immobili vengono riportati in Figura 65.

Figura 63: Trend rapporto prezzo di rivendita/costo del bene per tipologia di immobile. Anni 2011 - 2017



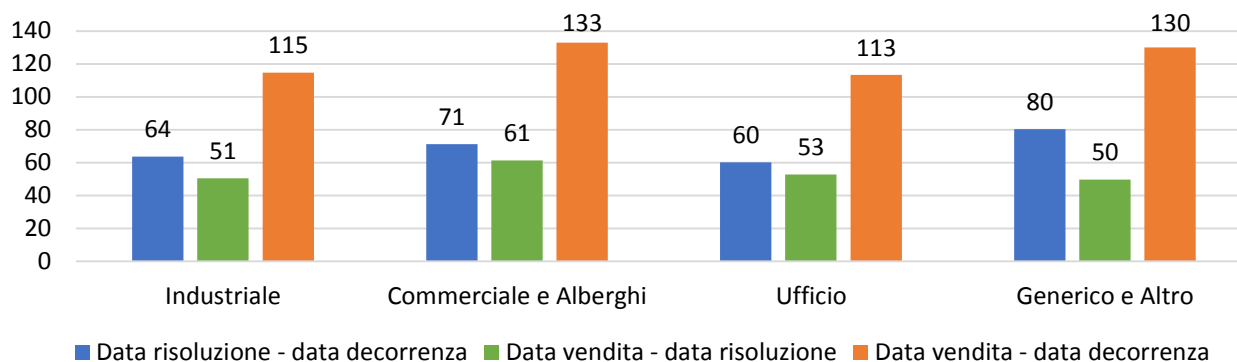
Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2011 - 2017"

Figura 64: Trend rapporto prezzo di rivendita/esposizione per tipologia di immobile. Anni 2011 – 2017



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2011 - 2017"

Figura 65: Le tempistiche dei contratti di leasing sugli immobili ex leasing venduti. Numero di mesi



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2011 - 2017"

In Figura 66 e in Figura 67 viene riportato il tasso di recupero in termini di rapporto tra prezzo di rivendita e costo iniziale del bene a livello regionale, nell'ultimo biennio e nel periodo 2011-15. Delle tre regioni in cui si concentra il maggior numero di immobili, nell'ordine: Lombardia, Veneto, Emilia Romagna, è nell'ultima che si è avuto il maggior calo dei prezzi di rivendita, di ben 15 punti percentuali, da 60% al 45% circa nei due periodi considerati. Nel Veneto, la diminuzione è stata pari a circa 8 punti percentuali, con un prezzo di rivendita nell'ultimo biennio un pochino più elevato di quello osservato in Emilia Romagna e di poco inferiore al 50%. Intorno al 52% il tasso di recupero sul prezzo iniziale in Lombardia, dove tale indicatore si è abbassato di appena 2 punti percentuali nel periodo considerato. Il Piemonte ha visto una dinamica molto simile a quella sopra descritta per l'Emilia Romagna, in Toscana si osserva una riduzione addirittura di oltre 24 punti percentuali rispetto a tassi di recupero del periodo più lontano (dal 74% circa la al 50%). Nelle Marche il tasso di recupero si è attestato su valori inferiori (48,2%), in flessione di circa 15 punti percentuali nel periodo considerato.

Figura 66: Tasso medio di recupero sul costo del bene per regione. Anni 2016-2017

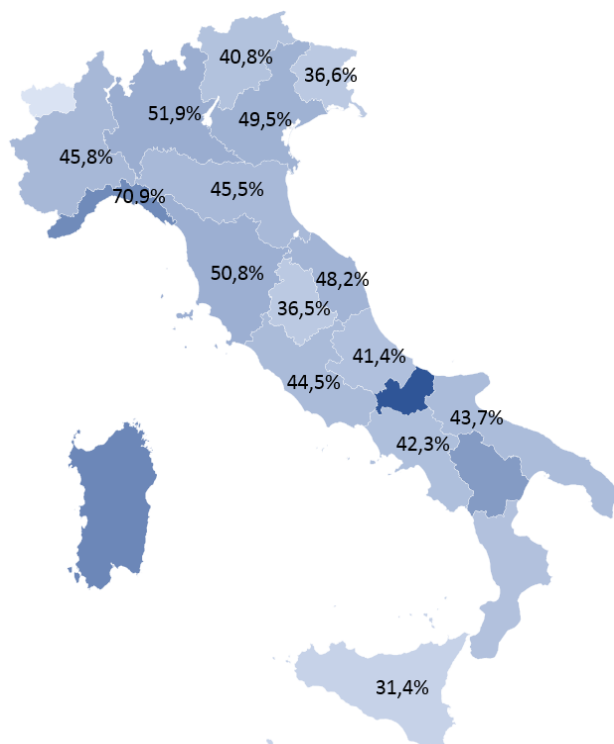
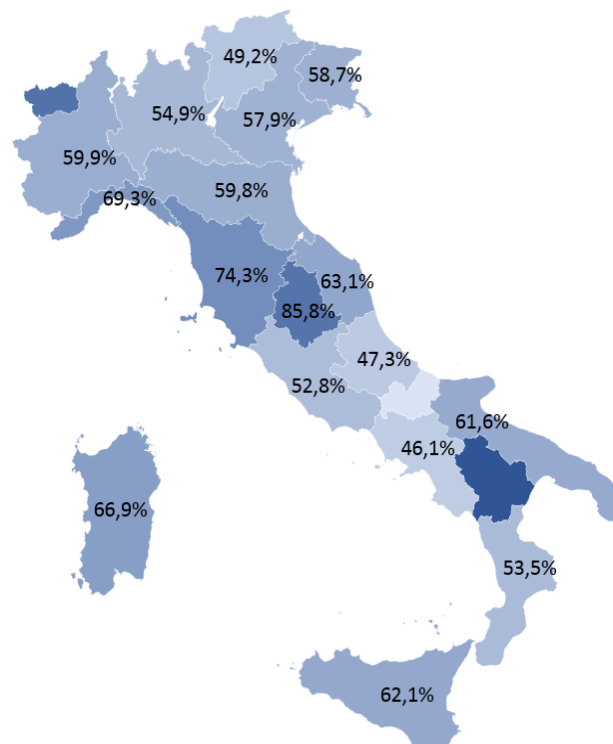


Figura 67: Tasso medio di recupero sul costo del bene per regione. Anni 2011-2015



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2011 - 2015"

Analisi sui contratti "chiusi" nel 2017

Il campione più contenuto relativo alle rivendite dei soli contratti la cui posizione è stata "chiusa" nell'anno considerato mostra segnali più incoraggianti in termini di miglioramento delle condizioni di rivendita.

Il numero di contratti chiusi contabilmente nel 2017 con la rivendita a terzi dell'immobile risulta pari a 592 unità, in aumento rispetto al 2016 (519 unità). Rispetto all'anno precedente, inoltre, si registra un aumento del costo originario medio degli immobili rivenduti, valore che passa dai 491 mila euro del 2016 a 522 mila euro nel 2017. Ne è aumentato anche il valore complessivo di vendita nel 2017 (310 milioni di euro) rispetto al dato del 2016 (255 milioni di euro).

Nello stesso anno, inoltre, si registra un incremento del tasso di recupero medio non ponderato sia sull'esposizione che sul costo del bene (Tabella 37). Il tasso di recupero sull'esposizione aumenta meno di un punto percentuale rispetto all'anno precedente, attestandosi al 67,2%. Più marcato, invece, l'aumento del tasso di recupero sul costo del bene (+3,1 punti percentuali) per un valore pari al 52,3%.

Tabella 37: Comparto Immobiliare. Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione

Anno	Numero contratti	Tasso di recupero sul costo bene	Tasso di recupero sull'esposizione
2017	592	52,3%	67,2%
2016	519	49,2%	66,4%
2015	406	59,4%	77,0%
2014	397	59,3%	72,5%
2013	201	60,0%	72,9%
2012	192	64,2%	92,0%
2011	188	71,2%	98,5%

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2011 - 2017"

Rispetto all'anno precedente, aumenta di circa 7 mesi la distanza temporale tra la data di risoluzione del contratto e la data di vendita del cespite immobiliare; valore che si attesta a 48 mesi nel 2017. Aumenta, inoltre, da 18 a 21 mesi, il tempo necessario al remarketing del bene. Nonostante la distanza in mesi tra data di decorrenza e data di risoluzione (da 71 a 70 mesi) si sia stabilizzata, continua ad allungarsi l'età media del cespite venduto che passa da 113 mesi del 2016 a 118 mesi nel 2017 (Tabella 38).

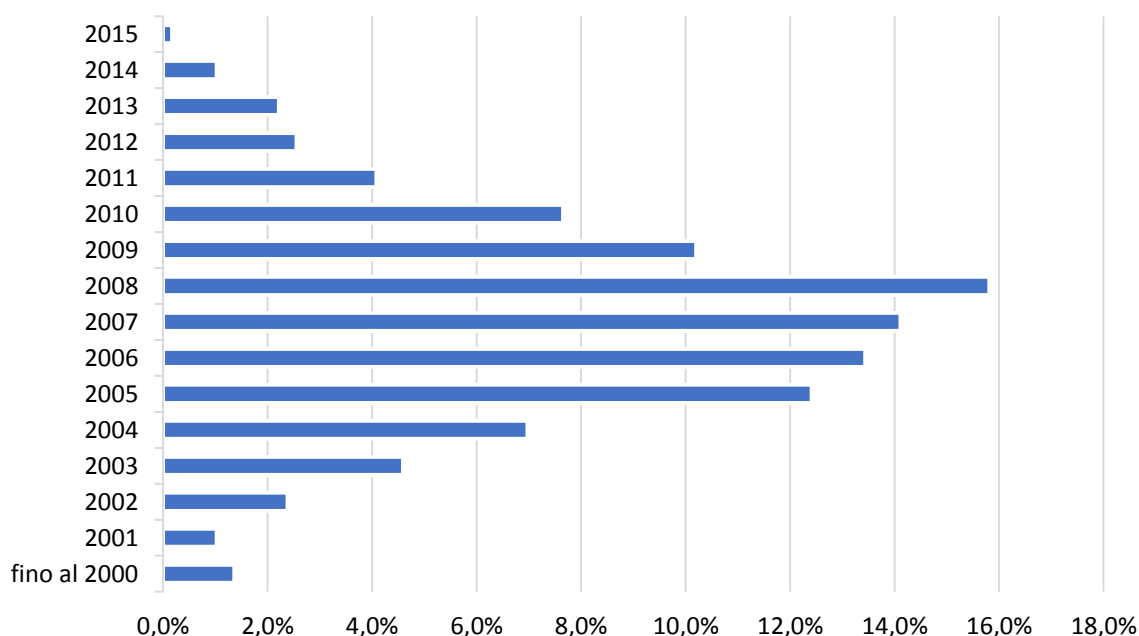
Tabella 38: Le tempistiche dei contratti di Leasing Immobiliare risolti chiusi nell'anno considerato a seguito della rivendita del bene. Numero di mesi

Anno	Numero contratti	Data risoluzione - data decorrenza	Data vendita - data risoluzione	Data vendita - data recupero	Data vendita - data decorrenza
2017	592	70	48	21	118
2016	519	71	41	18	113
2015	406	65	37	16	101
2014	397	61	25	10	86
2013	201	47	35	12	83
2012	192	50	29	9	80
2011	188	42	26	14	67

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2011 - 2017"

Suddividendo per anno di decorrenza i contratti di leasing immobiliare chiusi con la rivendita del bene a terzi negli ultimi diciotto anni è evidente la maggiore concentrazione di questi nel periodo 2005 – 2010, coerentemente con le dinamiche dello stipulato in quegli anni (Figura 68). Dei 592 contratti analizzati, infatti, circa il 74% è stato stipulato durante tale periodo (oltre il 30% dei contratti si concentra in particolare nel triennio 2007-2009) che, non a caso, corrisponde agli anni di boom del leasing immobiliare.

Figura 68: Distribuzione dei contratti di leasing immobiliare per anno di decorrenza. Contratti chiusi nel 2017

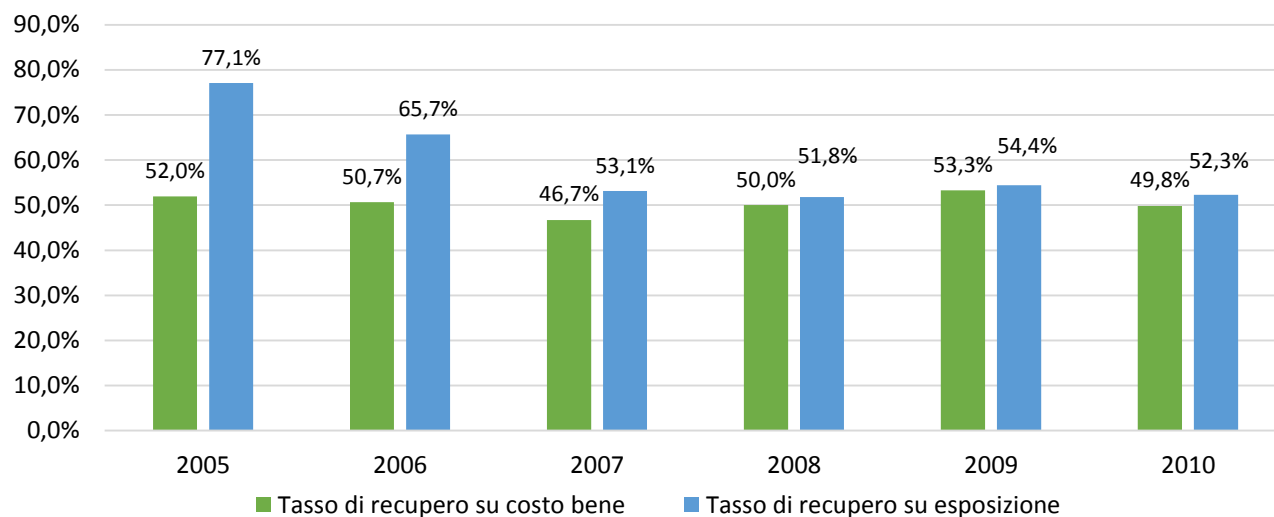


Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing - 2017"

Può essere interessante, dunque, analizzare più a fondo le caratteristiche in termini di recupero, sia sul costo bene sia sull'esposizione, dei contratti entrati in decorrenza in quegli anni. Nello specifico, si nota come le performance siano migliori per i contratti entrati in decorrenza dal 2005 rispetto agli ultimi anni della serie. Ciò è particolarmente vero per il tasso di recupero sull'esposizione che risulta pari all'77,1% per tali contratti, mentre è pari al 65,7% ed al 53,1% per i contratti entrati in decorrenza nel 2006 e nel 2007.

Decisamente inferiore la differenza sul tasso di recupero sul costo del bene che comunque nel 2006, 2007 e nel 2008 risulta inferiore al dato del 2005 (Figura 69).

Figura 69: Tassi di recupero dei contratti entrati in decorrenza nei periodi più popolati (2004 - 2010). Contratti chiusi nel 2017



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing - 2017"

Conclusioni

Il leasing immobiliare, nel 2017, ha visto un lieve rallentamento rispetto all'anno precedente ed è stato sostenuto da una crescente dinamica del leasing da costruire. Il comparto industriale si conferma essere il prevalente, ed ha visto un trend migliore degli altri. È aumentata pertanto, da un lato, la penetrazione del leasing sui finanziamenti per gli investimenti in costruzione non residenziali e, dall'altro, quella sulle compravendite di immobili del comparto produttivo.

Le dinamiche degli immobili rivenienti da contratti di leasing risolti per inadempienza del locatario vedono un aumento sia del numero di immobili che rientrano nella disponibilità della società di leasing, sia del numero di immobili che vengono ricollocati, anche se ad un ritmo minore dei secondi rispetto ai primi. Il raddoppio nell'ultimo triennio delle rivendite di tali immobili si è riflesso su di una contrazione del rapporto tra prezzo di rivendita e costo iniziale.

Si stanno vendendo immobili relativi a contratti sempre più vecchi, stipulati negli anni che hanno preceduto la crisi. Il rapporto prezzo di rivendita e costo iniziale sta diventando sempre più omogeneo tra le diverse categorie di immobili.

Analizzando le sole posizioni il cui processo di recupero si è chiuso nell'anno di riferimento, osserviamo nel 2017 valori medi di rivendita in crescita e tassi di recupero medi sul costo iniziale dell'immobile in lieve ripresa.

Indice delle figure

Figura 1: Distribuzione dello stock e del NTN per settore	5
Figura 2: Variazione trimestrale % tendenziale annua dal 2010 - settori residenziale e non residenziale	6
Figura 3: Distribuzione dello stock e del NTN delle tipologie non residenziali	7
Figura 4: Indice NTN per il settore non residenziale nazionale e solo capoluoghi.....	8
Figura 5: Andamento dell'IMI dal 2004 per il settore non residenziale nazionale e solo capoluoghi.....	9
Figura 6: Andamento dell'indice delle quotazioni OMI dal 2008 per il settore non residenziale nazionale.....	10
Figura 7: Distribuzione stock 2017 per area geografica - uffici.....	12
Figura 8: Mappa distribuzione stock 2017 nei comuni italiani – uffici.....	14
Figura 9: Distribuzione NTN 2017 per area geografica - uffici	16
Figura 10: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - uffici	17
Figura 11: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - uffici.....	18
Figura 12: Mappa distribuzione NTN 2017 nei comuni italiani – uffici	19
Figura 13: Indice territoriale quotazioni 2017 per area e per regione – uffici (Media nazionale=100)	22
Figura 14: Indice territoriale quotazioni 2017 uffici - scala valori regionale.....	22
Figura 15: Mappa delle quotazioni medie regionali 2017 – uffici.....	24
Figura 16: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2017 (valore medio nazionale=1) – uffici.....	25
Figura 17: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - uffici.....	26
Figura 18: Distribuzione stock 2017 per area geografica - negozi	27
Figura 19: Mappa distribuzione stock 2017 nei comuni italiani – negozi	29
Figura 20: Distribuzione NTN 2017 per area geografica - negozi.....	30
Figura 21: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - negozi.....	32
Figura 22: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - negozi	33
Figura 23: Mappa distribuzione NTN 2017 nei comuni italiani – negozi	34
Figura 24: Indice territoriale quotazioni 2017 per area e per regione – negozi (Media nazionale=100).....	37
Figura 25: Indice territoriale quotazioni 2017 negozi - scala valori regionale	37
Figura 26: Mappa delle quotazioni medie regionali 2017 - negozi.....	39
Figura 27: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2017 (valore medio nazionale=1) – negozi	40
Figura 28: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - negozi	41
Figura 29: Distribuzione stock 2017 per area geografica - produttivo.....	42
Figura 30: Mappa distribuzione stock 2017 nei comuni italiani – produttivo	44
Figura 31: Distribuzione NTN 2017 per area geografica - produttivo.....	46
Figura 32: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - produttivo	48
Figura 33: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica – produttivo	49
Figura 34: Mappa distribuzione NTN 2017 nei comuni italiani – produttivo.....	50
Figura 35: Indice territoriale quotazioni 2017 per area e per regione – produttivo (Media nazionale=100)	53
Figura 36: Indice territoriale quotazioni 2017 produttivo - scala valori regionale.....	53
Figura 37: Mappa delle quotazioni medie regionali 2017 – produttivo.....	55
Figura 38: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2017 (valore medio nazionale=1) – produttivo	56
Figura 39: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - produttivo.....	57
Figura 40: Quotazioni medie nazionali 2017 e variazione rispetto al 2016 - uffici, negozi e produttivo	58
Figura 41: Indice territoriale e IMI 2017 - uffici, negozi e produttivo.....	59
Figura 42: Stima del fatturato 2008-2017 e variazione annua - uffici, negozi e produttivo	60
Figura 43: Stima del valore di scambio 2017 complessivo - uffici, negozi e produttivo	62
Figura 44: Stima del valore di scambio 2017 complessivo per area geografica.....	62
Figura 45: Numero indice del fatturato nazionale e per area geografica – uffici, negozi e produttivo	63
Figura 46: Valori mensili dello stipulato leasing immobiliare 2017 (in migliaia di euro)	64
Figura 47: Serie storica dei valori dello stipulato leasing immobiliare (in milioni di euro) e variazione % del numero dei contratti	65
Figura 48: Dinamica dei valori dello stipulato leasing immobiliare (in milioni di euro) e variazione % del valore dei contratti.....	65
Figura 49: Composizione dello stipulato leasing immobiliare (costruito e da costruire) per classi d'importo	66
Figura 50: Ripartizione dell'outstanding leasing immobiliare al 31.12.2017 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti).....	66
Figura 51: Ripartizione dello stipulato leasing immobiliare 2017 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)	67
Figura 52: Variazioni % 2017/2016 dello stipulato leasing immobiliare (numero) per tipologia di immobile.....	67
Figura 53: Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto del comparto immobiliare (% sul costo del bene)	68
Figura 54: Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto sullo stipulato nei principali sotto-comparti immobiliari (% sul costo del bene).....	68

Figura 55: Incidenza del numero di contratti di leasing immobiliare stipulati rispetto alle compravendite normalizzate del settore produttivo. Anni 2015 - 2017	69
Figura 56: Andamento del tasso di penetrazione leasing su finanziamenti a medio e lungo termine per comparti. Anni 2015 – 2017 (Valori %)	69
Figura 57: Cespiti rientrati nell'anno e tasso di ricolloco. Anni 2015 - 2017	70
Figura 58: Differenti modalità di ricolloco del patrimonio immobiliare. Valori percentuali, anni 2016 – 2017	71
Figura 59: Canali utilizzati per la rivendita del bene (possibile più di una risposta)	71
Figura 60: Valori medi di realizzo (da rivendita a terzi) e variazioni percentuali dei valori di stima	72
Figura 61: Trend del numero dei beni immobili venduti e dei contratti chiusi dal 2011 al 2017	73
Figura 62: Ripartizione dei beni venduti nel 2017 per tipologia di immobile	74
Figura 63: Trend rapporto prezzo di rivendita/costo del bene per tipologia di immobile. Anni 2011 - 2017	74
Figura 64: Trend rapporto prezzo di rivendita/esposizione per tipologia di immobile. Anni 2011 – 2017	75
Figura 65: Le tempistiche dei contratti di leasing sugli immobili ex leasing venduti. Numero di mesi	75
Figura 66: Tasso medio di recupero sul costo del bene per regione. Anni 2016-2017	76
Figura 67: Tasso medio di recupero sul costo del bene per regione. Anni 2011-2015	76
Figura 68: Distribuzione dei contratti di leasing immobiliare per anno di decorrenza. Contratti chiusi nel 2017	77
Figura 69: Tassi di recupero dei contratti entrati in decorrenza nei periodi più popolati (2004 - 2010). Contratti chiusi nel 2017	78

Indice delle tabelle

Tabella 1: Stock, NTN, IMI 2016 e variazioni per settore	5
Tabella 2: Stock anno 2017 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali	6
Tabella 3: NTN anno 2017 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali	6
Tabella 4: IMI anno 2017 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali	6
Tabella 5: Variazione % del NTN 2016/17 tipologie non residenziali	7
Tabella 6: Quotazione media 2017 nazionale per area geografica per le tipologie non residenziali	10
Tabella 7: Stock 2017 per regione e per area geografica – uffici	12
Tabella 8: Stock 2017 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – uffici	13
Tabella 9: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – uffici	16
Tabella 10: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per capoluoghi e non capoluoghi – uffici	17
Tabella 11: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica e per regione – uffici	21
Tabella 12: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, regione, soli capoluoghi – uffici	23
Tabella 13: NTN, IMI, quotazione media, variazione annua e indice territoriale città con più di 250 mila ab. – uffici	26
Tabella 14: Stock 2017 per regione e per area geografica – negozi	28
Tabella 15: Stock 2017 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi –negozi	28
Tabella 16: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – negozi	31
Tabella 17: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per capoluoghi e non capoluoghi – negozi	31
Tabella 18: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica e per regione – negozi	36
Tabella 19: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, regione, soli capoluoghi – negozi	38
Tabella 20: NTN, IMI, quotazione media, variazione annua e indice territoriale città con più di 250 mila ab. – negozi	41
Tabella 21: Stock 2017 per regione e per area geografica – produttivo	43
Tabella 22: Stock 2017 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – produttivo	43
Tabella 23: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – produttivo	46
Tabella 24: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – produttivo	47
Tabella 25: NTN e distribuzione percentuale per classi di rendita per area geografica – produttivo	47
Tabella 26: Variazione annua NTN per classi di rendita e per area geografica – produttivo	47
Tabella 27: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica e per regione – produttivo	52
Tabella 28: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, regione, soli capoluoghi – produttivo	54
Tabella 29: NTN, IMI, quotazione media, variazione annua e indice territoriale città con più di 250 mila ab. – produttivo	57
Tabella 30: Indice territoriale e IMI 2017 - uffici, negozi e produttivo	58
Tabella 31: Indice territoriale e IMI 2017 nelle città con oltre 250.000 ab. - uffici, negozi e produttivo	59
Tabella 32: Stima del valore di scambio 2017 – uffici	61
Tabella 33: Stima del valore di scambio 2017 – negozi	61
Tabella 34: Stima del valore di scambio 2017 – produttivo	61
Tabella 35: NTN, superficie compravenduta, valore di scambio nazionale e variazione - uffici, negozi e produttivo	62
Tabella 36: Sintesi dell'indagine sui beni venduti dal 2011 al 2017	73
Tabella 37: Comparto Immobiliare. Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione	76
Tabella 38: Le tempistiche dei contratti di Leasing Immobiliare risolti chiusi nell'anno considerato a seguito della rivendita del bene. Numero di mesi	77