



# RAPPORTO IMMOBILIARE 2017

Immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva

con la collaborazione di



**ASSILEA**

Associazione Italiana Leasing

data di pubblicazione: 25 maggio 2017

periodo di riferimento: anno 2016

# RAPPORTO IMMOBILIARE 2017

---

## Immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva

a cura dell'Ufficio Statistiche e Studi

della Direzione Centrale Osservatorio Mercato Immobiliare e Servizi Estimativi  
direttore: **Gianni Guerrieri**

OSSEVATORIO  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE



[dc.omise@agenziaentrate.it](mailto:dc.omise@agenziaentrate.it)

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

A questa edizione ha collaborato il gruppo di lavoro composto da **Isidora Barbaccia, Erika Ghirardo, Filippo Lucchese, Saverio Serafini, Alessandro Tinelli** e per la segreteria tecnica: **Paola Pisani e Giuseppina Giardina**

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



[statistiche@assilea.it](mailto:statistiche@assilea.it)

**Beatrice Tibuzzi** (responsabile)

**Eleonora Pontecorvi, Matteo Vacca** (collaboratori)

data di pubblicazione: **25 maggio 2017**

*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

<b>Presentazione .....</b>	<b>2</b>
<b>1 Quadro di sintesi nazionale del mercato non residenziale .....</b>	<b>4</b>
<b>2 Il mercato degli uffici .....</b>	<b>11</b>
2.1 Lo <i>stock</i> immobiliare .....	11
2.2 I volumi di compravendita.....	15
2.3 Le quotazioni .....	21
2.4 L'andamento nelle principali città.....	27
<b>3 Il mercato dei negozi.....</b>	<b>28</b>
3.1 Lo <i>stock</i> immobiliare .....	28
3.2 I volumi di compravendita.....	31
3.3 Le quotazioni .....	37
3.4 L'andamento nelle principali città.....	43
<b>4 Il mercato dei capannoni.....</b>	<b>44</b>
4.1 Lo <i>stock</i> immobiliare .....	44
4.2 I volumi di compravendita.....	47
4.3 Le quotazioni .....	53
4.4 L'andamento nelle principali città.....	59
<b>5 Analisi e confronto degli indici territoriali .....</b>	<b>60</b>
<b>6 Stima del valore di scambio delle unità immobiliari non residenziali .....</b>	<b>62</b>
<b>7 Fonti e criteri metodologici .....</b>	<b>66</b>
<b>8 Le dinamiche del leasing immobiliare .....</b>	<b>68</b>
8.1 Performance del leasing immobiliare negli ultimi anni.....	68
8.2 La gestione del patrimonio immobiliare .....	75
<b>Indice delle figure .....</b>	<b>85</b>
<b>Indice delle tabelle.....</b>	<b>86</b>



## Presentazione

Il presente «Rapporto Immobiliare 2017 sugli immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva» è giunto alla ottava edizione ed è stato realizzato, come di consueto, dall'Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI) dell'Agenzia delle Entrate, e dall'Associazione nazionale delle società di *leasing* (ASSILEA). Anche in questa edizione un intero capitolo è stato curato da ASSILEA ed è dedicato all'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).

Negli anni precedenti la collaborazione tra OMI e ASSILEA, avviata nel 2007, ha avuto per oggetto principale il supporto all'indagine del mercato immobiliare non residenziale e ha consentito di consolidare una base dati di informazioni economiche sul settore non residenziale garantendo, in tal modo, un ulteriore e significativo contributo alla conoscenza e trasparenza del mercato.

Il sistema informativo di ASSILEA acquisisce, infatti, dati puntuali di mercato desunti dalle transazioni *leasing* e alimenta, con cadenza semestrale, gli archivi delle schede OMI alla base del processo di determinazione delle quotazioni immobiliari: dal 2007 gli associati ASSILEA hanno fornito circa il 20% delle circa 84.000 schede complessivamente rilevate nell'indagine del mercato non residenziale effettuata semestralmente dall'OMI.

È noto, infatti, il significativo peso che assume l'acquisto in *leasing*, pari a circa il 24% nel 2016, sul valore delle transazioni di immobili a destinazione non residenziale. Questa specifica collaborazione consente, anche al fine della redazione del Rapporto Immobiliare, di poter osservare e rappresentare il livello e l'andamento delle quotazioni.

Il volume si articola in otto 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 alle tipologie uffici, negozi e capannoni, in termini di volumi di compravendite realizzate nel 2016, 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. Segue una breve nota che illustra, in sintesi, le fonti e i criteri metodologici utilizzati nelle analisi condotte.

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*.

Infine, è doveroso segnalare che questo Rapporto sul non residenziale chiude una ciclo di elaborazioni e analisi statistiche avviato dall'OMI fin dal 2001.

Infatti, i nuovi compiti assegnati all'Osservatorio dal D.lgs. 72/2016 stanno richiedendo una verifica accurata di tutto il sistema di estrazione dei dati dai diversi archivi amministrativi di Catasto, Pubblicità immobiliare, Registro e OMI.

A tale ragione “normativa”, si affiancano quelle dettate sia dall'evoluzione delle estrazioni ed elaborazioni di dati richieste dall'ISTAT, in particolare per la produzione dell'Indice dei prezzi delle abitazioni (IPAB) curato dal medesimo Istituto, che quelle derivanti dalla collaborazione avviata con il Servizio stabilità finanziaria del Dipartimento economia e statistica della Banca d'Italia per l'estrazione di dati utili ai fini dei controlli per la vigilanza macro prudenziale.

L'insieme di queste novità comporta la necessità di stabilire un quadro di coerenza stringente tra le diverse e diversificate attività di estrazione, elaborazione e produzione dati.

Pertanto, a partire dalla prossima nota trimestrale sulle compravendite immobiliari relative al primo trimestre dell'anno in corso, verranno pubblicati i dati sulla base delle novità metodologiche in corso di definizione.

L'insieme di tali novità, è bene dirlo, richiederà anche una revisione delle serie storiche che sarà resa disponibile nei tempi possibili.

*Roma, 25 maggio 2017*

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

## 1 Quadro di sintesi nazionale del mercato non residenziale

Nel 2016 il settore non residenziale, che comprende i segmenti del terziario, del commerciale e del produttivo, mostra un deciso rialzo dei volumi di compravendita: +16,1% complessivamente rispetto al 2015. Si tratta del primo anno, dal 2006, inizio del calo degli scambi per il complesso del settore, che la crescita riguarda contemporaneamente tutti e tre i comparti. È il produttivo a mostrare il rialzo maggiore, +22,1%, segue l'aumento del 16,6% del settore commerciale e infine, +12,5% è la crescita che si osserva per il segmento terziario.

In Tabella 1 si riportano sinteticamente i dati di stock e NTN per ciascun comparto. Il mercato dei settori terziario, commerciale e produttivo rappresenta il 6,5% dello stock immobiliare complessivo e il 4,6% dell'universo delle transazioni (Figura 1).

Le tipologie immobiliari, oggetto di particolare approfondimento in quest'analisi, sono quelle tradizionalmente collegate ai settori terziario (uffici), commerciale (negozi e laboratori) e produttivo (capannoni e industrie). 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. Nel capitolo conclusivo, "Fonti e criteri metodologici", è riportato lo schema di aggregazione utilizzato per le diverse categorie catastali. 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 terziario<sup>1</sup>.

L'analisi delle variazioni tendenziali trimestrali, del settore non residenziale, mostrata nel grafico di Figura 2, ben evidenzia quanto già accennato in premessa, ovvero la netta inversione di tendenza che si è osservata nel corso del 2016 con tutti i segmenti, che, realizzando variazioni positive in tutti i trimestri, seppure di diversa entità, hanno consolidato la ripresa.

I dati nazionali e per area territoriale del 2016, 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 Istituti di credito, Edifici commerciali e Alberghi.

In termini di stock immobiliare, i negozi rappresentano la tipologia edilizia con il numero di unità più elevato tra le tipologie non residenziali (poco più di 2,5 milioni di unità). Come evidenziato nel grafico di Figura 3, le unità nella tipologia negozi rappresentano quasi il 60% dello stock non residenziale, seguono i capannoni, con quasi il 18% e gli uffici, con poco più del 15%.

Considerando le compravendite, si nota che sono ancora i negozi a detenere la quota maggiore di NTN, ma con un ammontare inferiore alla quota di stock, e pari al 50,8%. Sono, di contro, più elevate, rispetto allo stock, le quote di compravendite degli uffici e dei capannoni, pari rispettivamente a circa il 19% e il 22%. Tale differenza di quote in termini di volume di compravendite e di stock si riflette, ovviamente, sul valore dell'IMI. L'IMI risulta, quindi, più elevato per uffici e capannoni (1,51% e 1,48% rispettivamente) e piuttosto basso per la tipologia negozi (1,03%).

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 2016 rispetto all'anno precedente. Si evidenzia al riguardo che il settore "negozi" è in rialzo in tutte le aree, con picchi intorno al 20% nel Nord Est e nelle Isole, il settore "uffici" subisce un lieve calo nelle Isole e cresce nelle altre aree, in particolare nel

<sup>1</sup> 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.

Nord Ovest (+17,5%), il settore “capannoni” è invece in forte rialzo con picchi molto elevati al Sud e nelle Isole (+39% e +67% rispettivamente).

Tabella 1: Stock, NTN<sup>2</sup>, IMI 2016 e variazioni per settore

Destinazione	Quota % Stock	NTN 2016	Var. % NTN 2015/16	Quota % NTN	IMI 2016
Residenziale	51,4%	528.865	18,9%	46,4%	1,6%
Pertinenze	35,8%	411.003	19,2%	36,0%	1,7%
Terziario	1,0%	9.946	12,5%	0,9%	1,5%
Commerciale	4,3%	30.586	16,6%	2,7%	1,1%
Produttivo	1,2%	11.287	22,1%	1,0%	1,5%
Altro	6,3%	149.324	14,8%	13,1%	3,6%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.141.012</b>	<b>18,4%</b>	<b>100,0%</b>	<b>1,7%</b>

Figura 1: Distribuzione dello stock e del NTN per settore

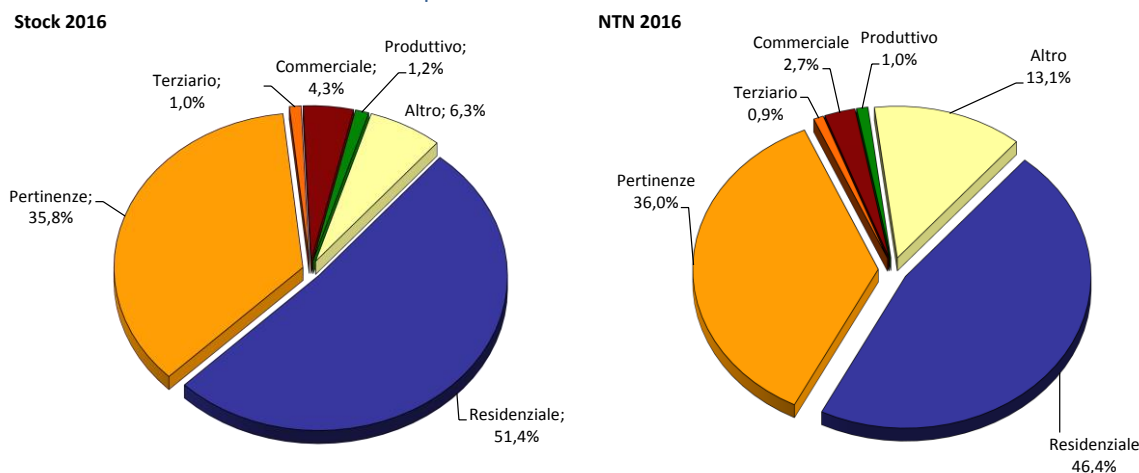
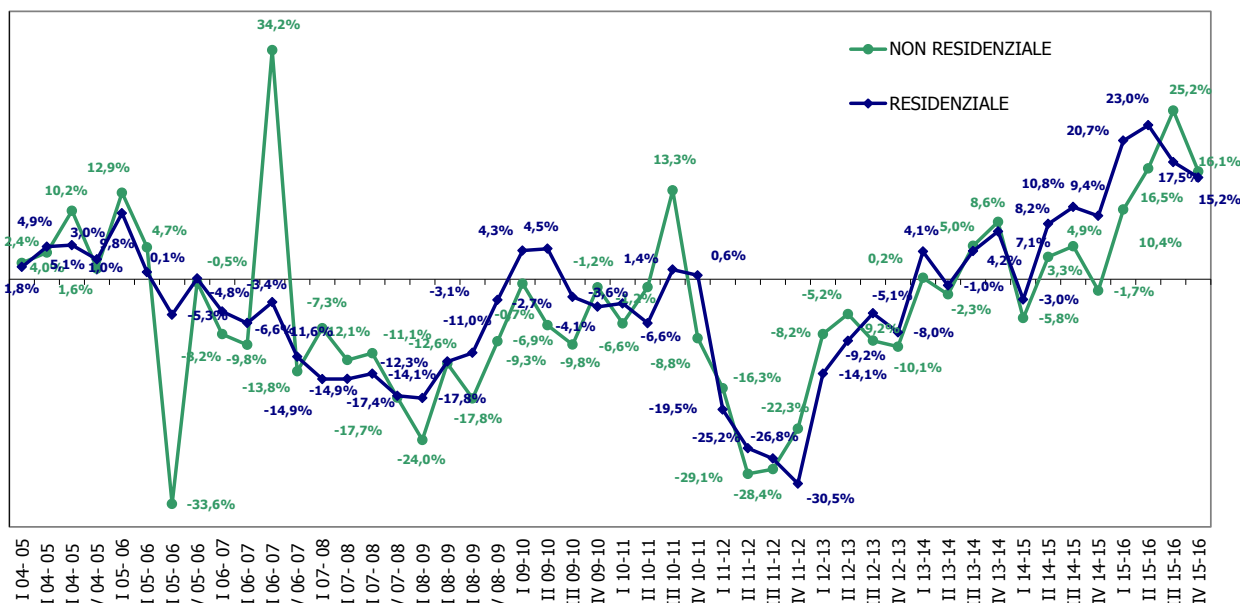


Figura 2: Variazione trimestrale % tendenziale annua settori terziario, commerciale e produttivo



<sup>2</sup> I dati dello stock e delle compravendite immobiliari non sono comprensivi dei valori relativi ai comuni delle province autonome di Trento (n. 223 comuni) e Bolzano (n. 116 comuni), del Friuli Venezia Giulia (n. 45 comuni), del Veneto (n. 2 comuni) e della Lombardia (n. 2 comuni) dove vige il sistema dei libri fondiari (o sistema tavolare) per la pubblicità immobiliare.

Tabella 2: Stock anno 2016 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali

Stock	uffici	negozi	capannoni	istituti di credito	edifici commerciali	alberghi	Totale
Nord Est	148.295	405.272	196.903	5.036	51.403	14.401	821.310
Nord Ovest	198.531	622.443	239.657	6.981	68.855	12.841	1.149.308
Centro	136.226	558.954	137.472	3.947	40.528	14.249	891.376
Sud	107.423	681.692	131.681	2.429	49.766	11.446	984.437
Isole	53.154	281.581	54.373	1.422	16.576	5.628	412.734
<b>ITALIA</b>	<b>643.629</b>	<b>2.549.942</b>	<b>760.086</b>	<b>19.815</b>	<b>227.128</b>	<b>58.565</b>	<b>4.259.165</b>

Tabella 3: NTN anno 2016 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali

NTN	uffici	negozi	capannoni	istituti di credito	edifici commerciali	alberghi	Totale
Nord Est	2.354	4.537	2.943	57	910	126	10.927
Nord Ovest	3.601	7.999	4.401	84	1.274	158	17.517
Centro	1.934	6.003	1.871	35	694	125	10.662
Sud	1.277	5.446	1.509	10	662	77	8.980
Isole	565	2.335	563	30	201	40	3.734
<b>ITALIA</b>	<b>9.731</b>	<b>26.319</b>	<b>11.287</b>	<b>216</b>	<b>3.742</b>	<b>525</b>	<b>51.819</b>

Tabella 4: IMI anno 2016 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali

IMI	uffici	negozi	capannoni	istituti di credito	edifici commerciali	alberghi	Totale
Nord Est	1,59%	1,12%	1,49%	1,14%	1,77%	0,88%	1,33%
Nord Ovest	1,81%	1,29%	1,84%	1,20%	1,85%	1,23%	1,52%
Centro	1,42%	1,07%	1,36%	0,89%	1,71%	0,88%	1,20%
Sud	1,19%	0,80%	1,15%	0,39%	1,33%	0,67%	0,91%
Isole	1,06%	0,83%	1,04%	2,11%	1,21%	0,70%	0,90%
<b>ITALIA</b>	<b>1,51%</b>	<b>1,03%</b>	<b>1,48%</b>	<b>1,09%</b>	<b>1,65%</b>	<b>0,90%</b>	<b>1,22%</b>

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

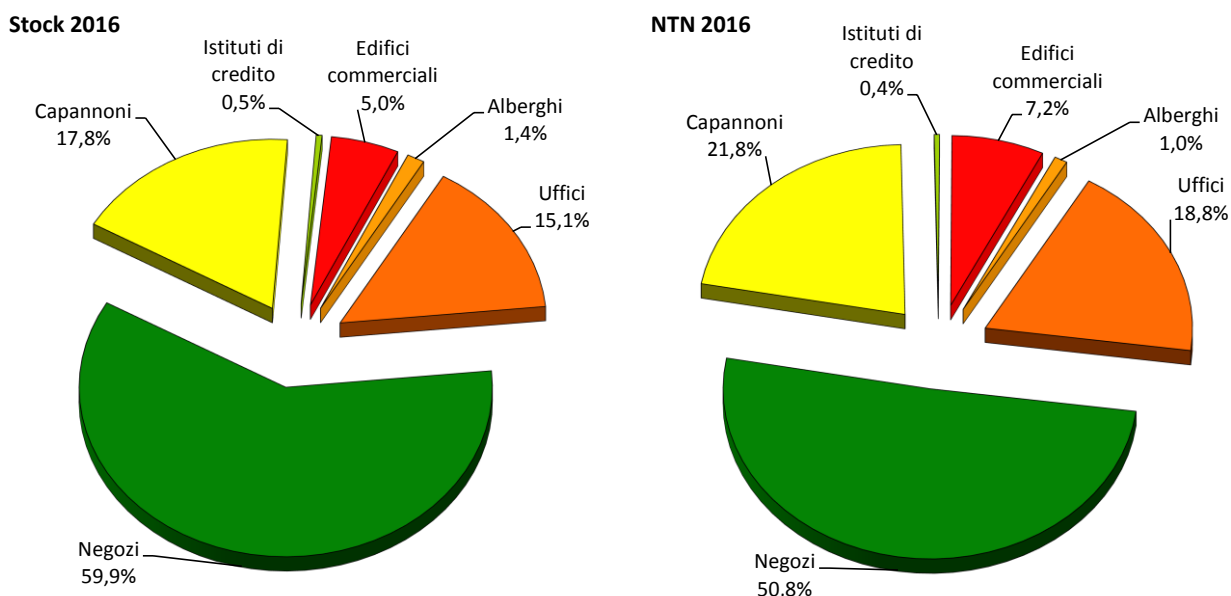




Tabella 5: Variazione % del NTN 2015/16 tipologie non residenziali

Var. % NTN 2015/16	uffici	negozi	capannoni	Totale (uff., neg. e cap.)	Totale non res.
Nord Est	14,8%	19,0%	13,6%	16,3%	<b>16,6%</b>
Nord Ovest	17,5%	16,0%	20,1%	17,5%	<b>17,9%</b>
Centro	5,0%	11,3%	19,7%	11,5%	<b>12,8%</b>
Sud	13,0%	12,6%	39,0%	16,7%	<b>18,4%</b>
Isole	-1,7%	20,9%	66,5%	21,8%	<b>22,2%</b>
<b>ITALIA</b>	<b>12,3%</b>	<b>15,1%</b>	<b>22,1%</b>	<b>16,1%</b>	<b>16,9%</b>

Nel segmento non residenziale, quindi, le unità immobiliari delle tipologie uffici, negozi e capannoni rappresentano, complessivamente, oltre il 90% sia in termini di stock nazionale (93%), sia in termini di volumi di compravendita (91%). Si ritiene pertanto che l'analisi della composizione e della dinamica del mercato immobiliare delle suddette categorie possa fornire una descrizione rappresentativa dell'intero segmento non residenziale e a queste si farà riferimento nel prosieguo del Rapporto salva diversa indicazione.

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 per le tipologie uffici e negozi e nel 2007 per i capannoni. Tutte le tipologie, poi, hanno subito una decisa diminuzione dei volumi scambiati nel 2008 e nel 2009. Dopo il biennio 2010-2011, con le compravendite che contengono le perdite, gli scambi sono nuovamente in ripido calo nel 2012 che si protrae, con minore intensità, nel 2013. Nel 2014 le compravendite di capannoni e negozi tornano in campo positivo, ancora in perdita rimangono gli acquisti di uffici. Nel 2015 le compravendite diminuiscono per gli uffici ed i capannoni ed aumentano per i negozi, con un effetto netto per il totale del non residenziale pressoché simile al valore del 2014. È, infine, nel 2016 che i tre settori sono tutti in rialzo e portano l'indice complessivo a guadagnare più del 15% rispetto al 2015.

L'intensità della dinamica del mercato, misurata con l'indice IMI, per le tre tipologie non residenziali, dal 2004 al 2016, è presentata nel grafico di Figura 5.

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

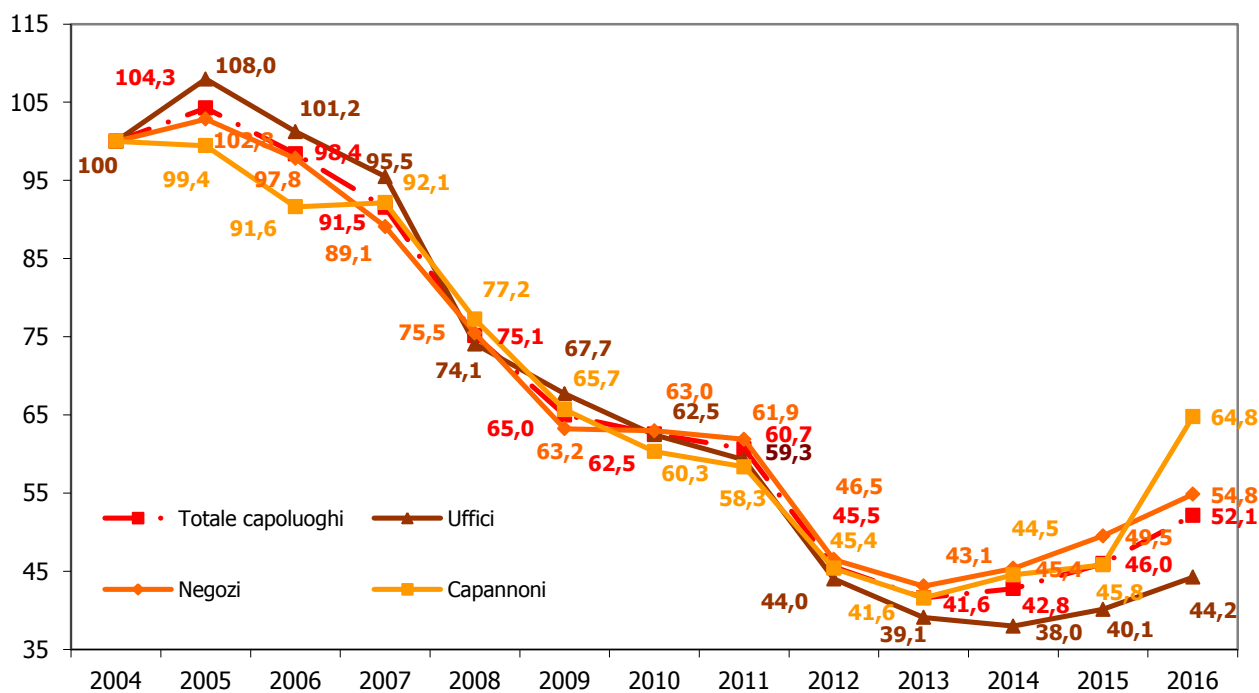
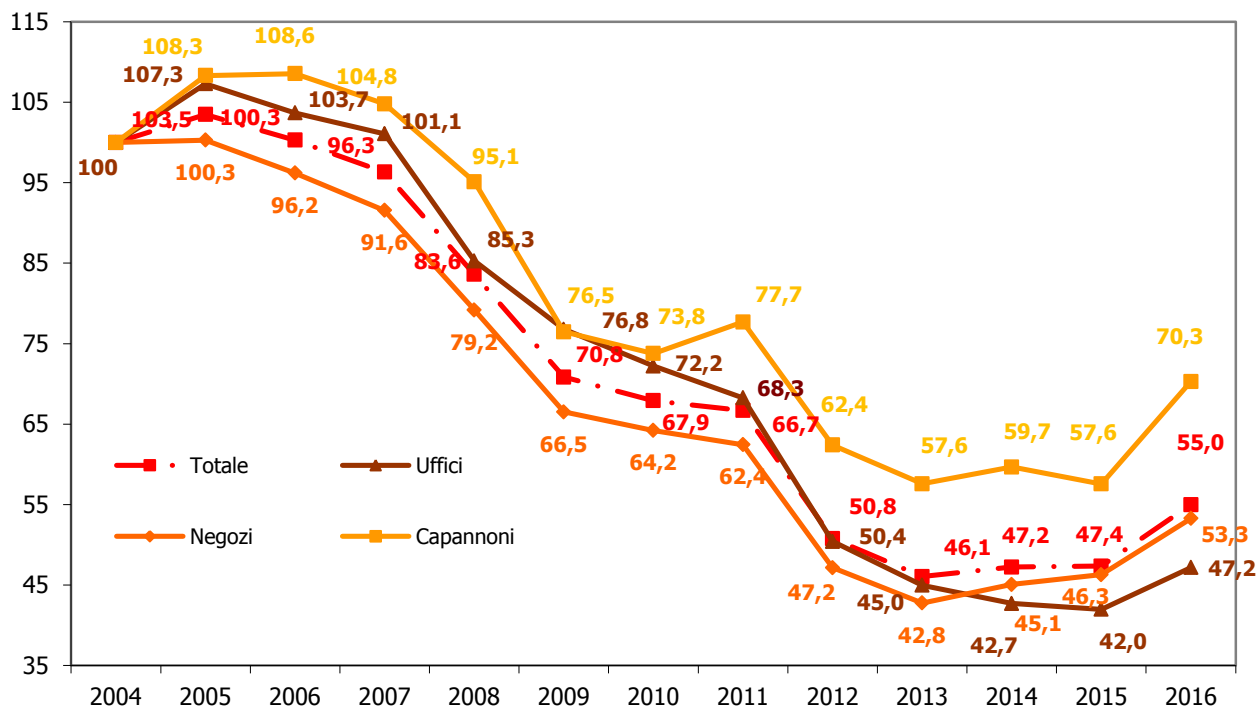
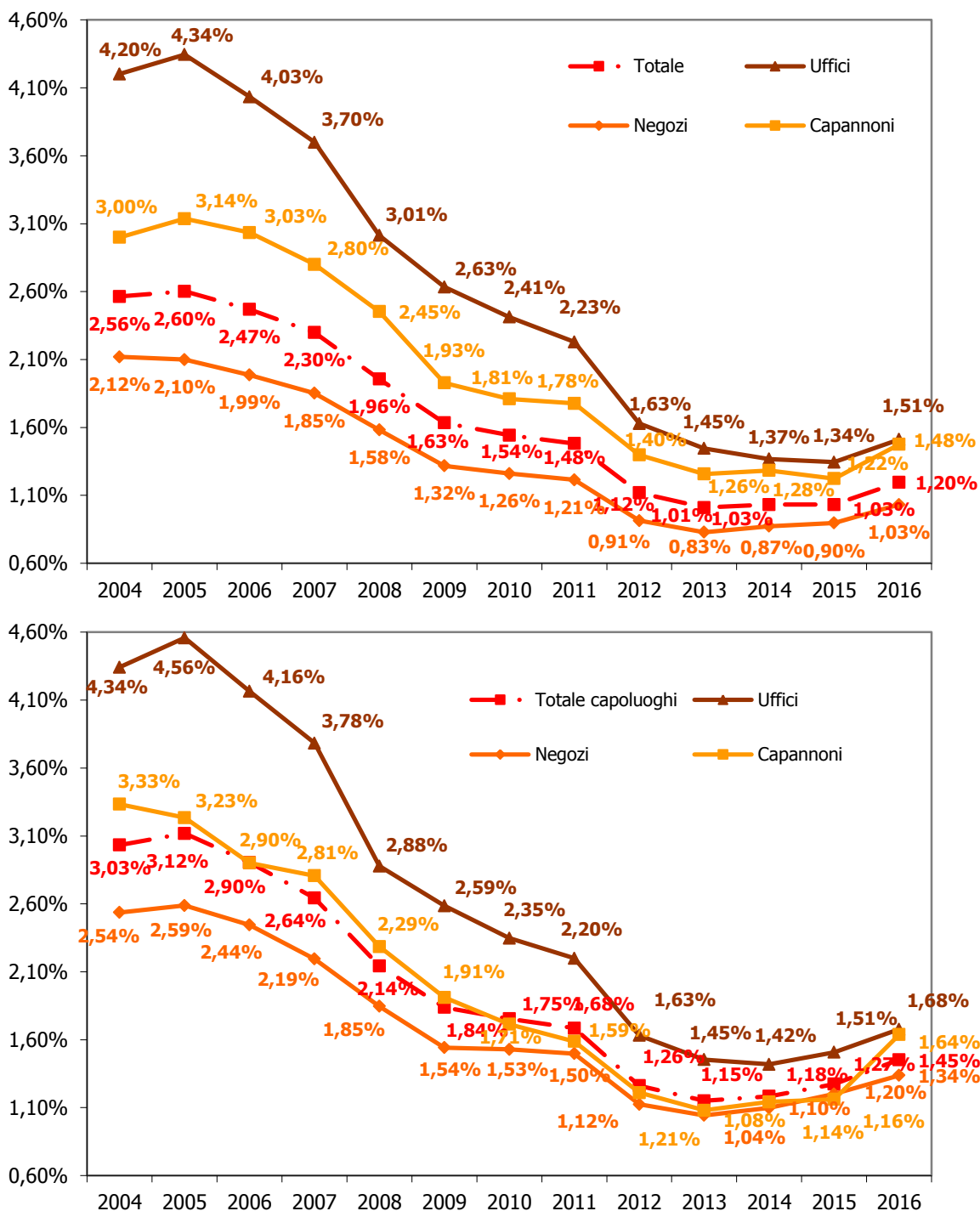


Figura 5: Andamento dell'IMI dal 2004 per il settore non residenziale nazionale e solo capoluoghi



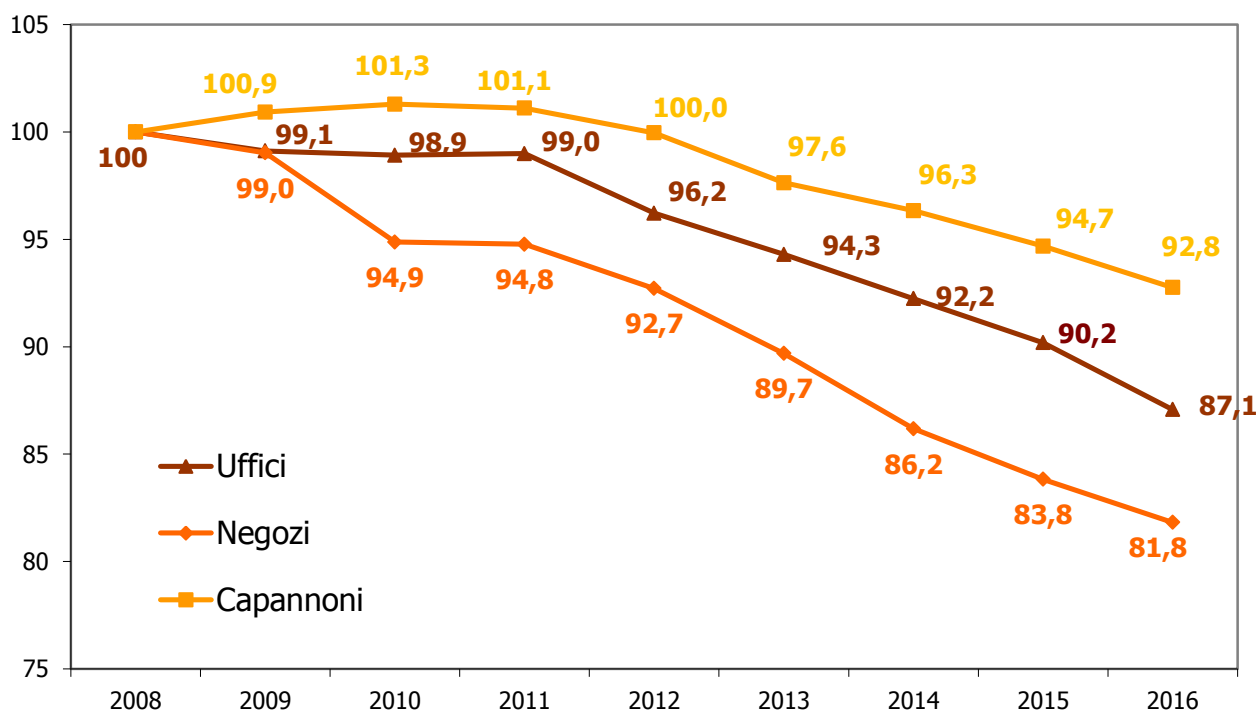
Relativamente ai valori di mercato è stata calcolata, per ognuna delle tipologie immobiliari non residenziali, una quotazione media aggregata nei diversi ambiti territoriali (regione, area geografica e nazionale), elaborando le quotazioni OMI pubblicate nel I e II semestre del 2016 e pesandole sullo stock immobiliare di ciascun comune.

I dati nazionali e per area territoriale, riportati nella Tabella 6, mostrano un calo generalizzato dei valori sia per i negozi, sia per i capannoni e, in modo più accentuato, per gli uffici. L'indice delle quotazioni OMI in Figura 6 mostra valori sempre in calo dal 2008 ad eccezione dei capannoni 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, quasi il 20% negli ultimi 8 anni.

Tabella 6: Quotazione media 2016 nazionale per area geografica per le tipologie non residenziali

Area	Quotazione media Uffici 2016 (€/m <sup>2</sup> )	Var % 2015/16	Quotazione media Negozi 2016 (€/m <sup>2</sup> )	Var % 2015/16	Quotazione media Capannoni 2016 (€/m <sup>2</sup> )	Var % 2015/16
Nord Est	1.385	-3,6%	1.639	-1,2%	488	-2,4%
Nord Ovest	1.480	-2,7%	1.674	-1,5%	533	-1,8%
Centro	1.713	-4,6%	1.899	-5,0%	581	-3,3%
Sud	1.143	-3,2%	1.385	-1,5%	421	-1,1%
Isole	1.111	-2,5%	1.306	-1,3%	439	-0,5%
<b>ITALIA</b>	<b>1.406</b>	<b>-3,4%</b>	<b>1.601</b>	<b>-2,4%</b>	<b>506</b>	<b>-2,0%</b>

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), nel 2016 sono circa 644 mila sul territorio nazionale. È necessario, peraltro, 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 comporti conseguente variazione di categoria catastale, ma per alcuni comuni minori<sup>3</sup> 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) e, quindi, non individuabili dalla banca dati del Catasto come uffici. Va considerato, inoltre, che nella categoria catastale A/10 non rientra la maggior parte degli edifici 'strutturati' per ufficio<sup>4</sup> che vengono censiti, invece, nelle categorie non ordinarie del gruppo D. 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. Le unità censite come uffici (categoria catastale A/10) risultano maggiormente concentrate nelle aree del Nord (il 54% complessivamente) e in percentuali minori al Sud e nelle Isole, 16,7% e 8,3% rispettivamente (Figura 7).

Tra le regioni (Tabella 7) con la maggior presenza relativa di uffici sul territorio emerge la Lombardia, con quasi 141 mila unità pari al 22% circa dello stock nazionale, seguita a lunga distanza da Veneto e Emilia Romagna che rappresentano ciascuna l'11% circa dello stock, e ancora da Lazio (8,3%), Toscana (7,9%) e Piemonte (6,5%). Tra le regioni del Sud, la Campania, la Sicilia e la Puglia, con oltre 34 mila unità, risultano quelle con la maggior quota sullo stock nazionale (tra il 5 e il 6%).

La ripartizione dello stock degli uffici tra capoluoghi e comuni non capoluogo, per le diverse macro aree territoriali mostra una maggiore presenza nei comuni non capoluogo (Tabella 8) nei quali le unità censite come uffici sono il 53,2% rispetto ai capoluoghi, 46,8%. Tale distribuzione si ritrova anche nelle diverse aree territoriali del paese ad eccezione del centro dove il 55% circa degli uffici è collocato nei capoluoghi.

La Figura 8 riporta la mappa della distribuzione comunale dello stock degli uffici nel 2016, dalla quale emerge la maggiore presenza di unità nell'area del Centro.

<sup>3</sup> 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 e l'10% nelle Isole.

<sup>4</sup> Tali edifici possono essere censiti nelle categorie non ordinarie D7 o D8 a seconda che l'attività prevalente ivi prevista sia collegata all'industria o al commercio rispettivamente.

Figura 7: Distribuzione stock 2016 per area geografica - uffici

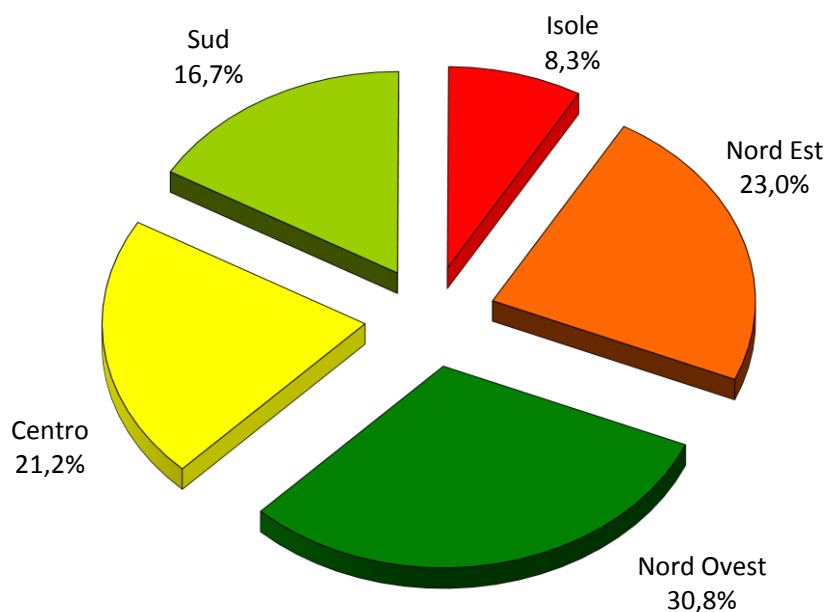


Tabella 7: Stock 2016 per regione e per area geografica – uffici

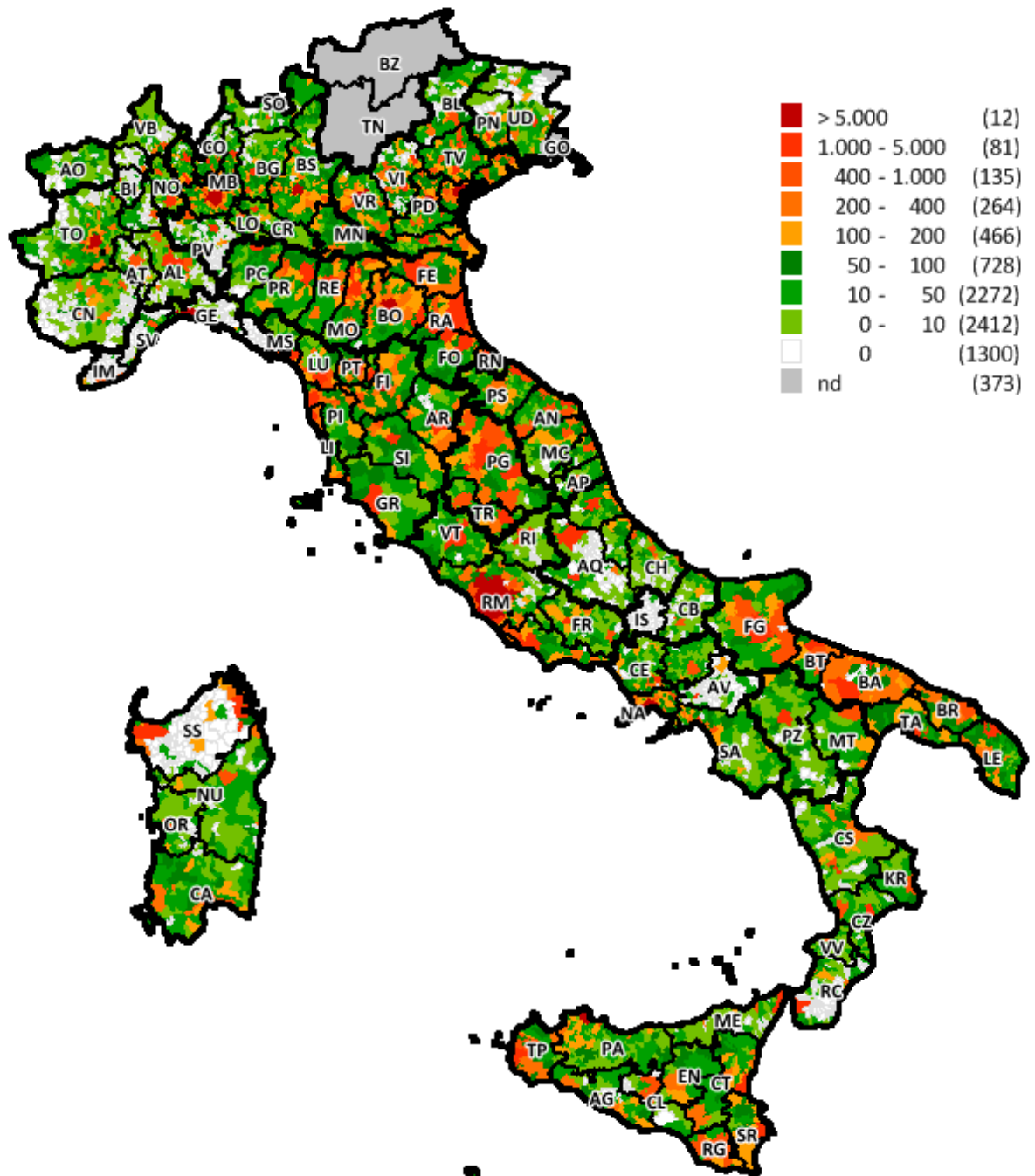
Area	Regione	Stock	Quota %
Nord Est	Emilia-Romagna	67.871	10,5%
	Friuli-Venezia Giulia	10.238	1,6%
	Veneto	70.186	10,9%
<b>Nord Est</b>		<b>148.295</b>	<b>23,0%</b>
Nord Ovest	Liguria	14.159	2,2%
	Lombardia	140.629	21,8%
	Piemonte	41.815	6,5%
	Valle d'Aosta	1.928	0,3%
<b>Nord Ovest</b>		<b>198.531</b>	<b>30,8%</b>
Centro	Lazio	53.737	8,3%
	Marche	18.887	2,9%
	Toscana	50.691	7,9%
	Umbria	12.911	2,0%
<b>Centro</b>		<b>136.226</b>	<b>21,2%</b>
Sud	Abruzzo	14.041	2,2%
	Basilicata	4.402	0,7%
	Calabria	14.120	2,2%
	Campania	38.333	6,0%
	Molise	2.302	0,4%
	Puglia	34.225	5,3%
<b>Sud</b>		<b>107.423</b>	<b>16,7%</b>
Isole	Sardegna	18.317	2,8%
	Sicilia	34.837	5,4%
<b>Isole</b>		<b>53.154</b>	<b>8,3%</b>
<b>Italia</b>		<b>643.629</b>	<b>100,0%</b>



Tabella 8: Stock 2016 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – uffici

Area	Comuni	Stock	Quota %
Nord Est	Capoluoghi	64.232	43,5%
	Non capoluoghi	84.063	56,5%
Nord Ovest	Capoluoghi	94.721	47,8%
	Non capoluoghi	103.810	52,2%
Centro	Capoluoghi	73.505	54,9%
	Non capoluoghi	62.721	45,1%
Sud	Capoluoghi	41.730	39,1%
	Non capoluoghi	65.693	60,9%
Isole	Capoluoghi	24.694	46,9%
	Non capoluoghi	28.460	53,1%
<b>Italia</b>	Capoluoghi	<b>298.882</b>	<b>46,8%</b>
	Non capoluoghi	<b>344.747</b>	<b>53,2%</b>

Figura 8: Mappa distribuzione stock 2016 nei comuni italiani – uffici





## 2.2 I volumi di compravendita

Dopo dieci anni di cali consecutivi, nel 2016 si arresta la discesa degli scambi di unità immobiliari a destinazione ufficio e, rispetto al 2015, si osserva un rialzo del 12,3%.

Come mostrato dalla Tabella 9, che riporta l'analisi delle transazioni del comparto per macro aree geografiche, le variazioni positive sono confermate in quasi tutte le aree del paese con il Nord Ovest, area nella quale si concentra la quota (37% del totale nazionale) maggiore di transazioni di unità a destinazione uffici, che cresce del 17,5%. Decisamente positivi sono anche gli andamenti del Nord Est, +14,7% e del Sud, +13,0% mentre più timida è la crescita al Centro, +5,0%. L'unica ripartizione territoriale in campo negativo è quella delle Isole, di nuovo in calo, -1,7%, dopo due anni in positivo.

L'andamento appare piuttosto diversificato anche osservando la ripartizione per regioni con variazioni che cambiano di segno e di entità. La Lombardia che da sola rappresenta più di un quarto degli scambi nazionali (2.766 NTN, 28,4% del totale NTN), cresce, rispetto al 2015, di quasi il 20%. Ottimi risultati anche in Liguria, dove il rialzo delle compravendite di uffici supera il 40%, in Basilicata (+79,4%) e Molise (+28,9%), anche se in queste ultime due regioni la quota di mercato è ben al di sotto di un punto percentuale.

Le altre regioni con una quota di mercato superiore al 10%, Veneto ed Emilia Romagna, con 1.157 NTN e 1.013 NTN rispettivamente, crescono anch'esse con rialzi decisi, +12,9% e +17,1%. Valle d'Aosta, Umbria e Sicilia sono le uniche tre regioni dove il numero di compravendite di uffici arretra rispetto al 2015.

Nel 2016, l'intensità del mercato degli uffici misurata dall'IMI recupera 0,17 punti percentuali raggiungendo l'1,51%. I segni risultano concordi con quanto osservato per il NTN con rialzi per le aree e le regioni ove si è registrato un aumento delle transazioni e negativo laddove si è avuto un calo degli scambi.

È al Nord Ovest che si osserva la quota maggiore di scambi rispetto allo stock, dove l'IMI nel 2016 raggiunge l'1,81%, con la Lombardia che con un valore prossimo al 2% è la regione dove l'IMI raggiunge il massimo. Dinamiche risultano anche le regioni Friuli Venezia Giulia, Liguria, Toscana e Veneto, con valori dell'IMI che superano l'1,5%. Marche, Umbria, Sicilia e Calabria sono le regioni con il valore più basso dell'IMI, intorno all'1%.

Nel 2016, come si era già osservato nel 2015, i volumi di compravendita degli uffici risultano maggiormente concentrati nei comuni capoluogo (Tabella 10), nonostante in quest'ultimi la crescita degli scambi sia stata inferiore a quella rilevata nei comuni minori (+14,6% contro +10,3% dei capoluoghi).

Tra le aree del paese si osserva un analogo rialzo per i comuni minori e per la città capoluogo al Nord Est (+14,1% e +15,6%) e al Centro (+4,5% e +5,4%). Di diversa intensità i rialzi al Nord Ovest, dove le compravendite di uffici nei comuni minori crescono molto più che nei capoluoghi, e al Sud dove sono i capoluoghi a far registrare il maggior rialzo. Nelle Isole, mentre nei comuni minori il mercato è in crescita, nei capoluoghi le compravendite sono in calo rispetto al 2015.

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, il calo ininterrotto, con sporadiche eccezioni di rialzi nel Sud, nelle Isole e nel Centro, degli scambi di queste unità fino al 2015 e nel 2016 una ripresa con l'unica eccezione delle Isole e in particolare nei capoluoghi.

Il livello nazionale delle compravendite degli uffici è nel 2016 il 47,2% rispetto all'anno base (2004) e ha perso circa il 56% rispetto al 2005, anno in cui il volume degli scambi è risultato massimo. L'analisi degli indici del NTN nel dettaglio dei capoluoghi mostra un andamento simile, con una perdita complessiva, dal 2004, del 56%, che arriva al 58% rispetto al 2005.

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 dal 2004 quasi 2,7 punti percentuali passando da 4,20% all'1,51%.

La distribuzione per comune del NTN 2016, rappresentata nella mappa di Figura 12, evidenzia la maggior diffusione di compravendite nei comuni del Nord, mentre nel Sud sono molto più sporadiche le aree geografiche con presenza di compravendite di uffici.

Dalla stessa mappa risulta che, nel 2016, sono state realizzate compravendite di uffici in circa 1.700 comuni sull'intero territorio nazionale.

Figura 9: Distribuzione NTN 2016 per area geografica - uffici

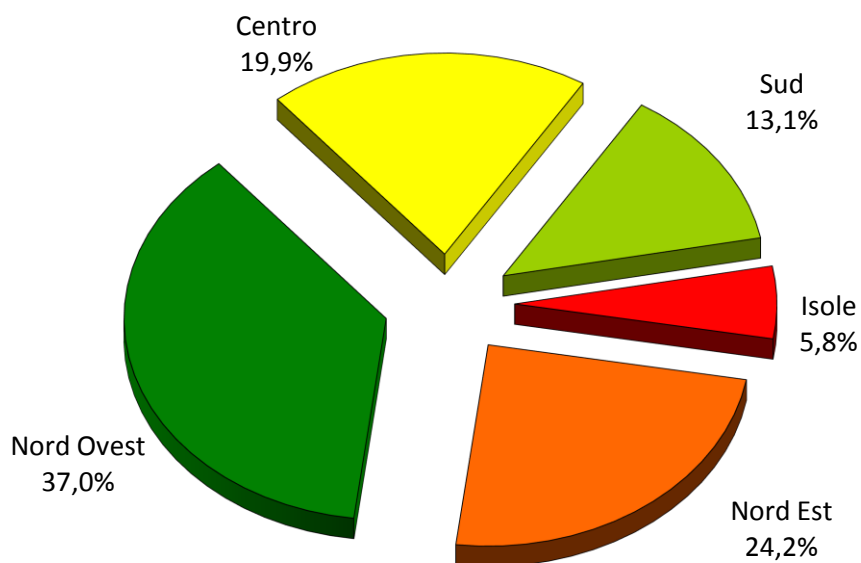


Tabella 9: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – uffici

Area	Regione	NTN 2016	Var % NTN 2015/16	Quota % NTN Italia	IMI 2016	Diff IMI 2015/16
Nord Est	Emilia-Romagna	1.013	17,1%	10,4%	1,49%	0,23
	Friuli-Venezia Giulia	184	14,4%	1,9%	1,80%	0,23
	Veneto	1.157	12,9%	11,9%	1,65%	0,19
<b>Nord Est</b>		<b>2.354</b>	<b>14,8%</b>	<b>24,2%</b>	<b>1,59%</b>	<b>0,21</b>
Nord Ovest	Liguria	232	41,2%	2,4%	1,64%	0,48
	Lombardia	2.766	19,5%	28,4%	1,97%	0,32
	Piemonte	573	3,7%	5,9%	1,37%	0,04
	Valle d'Aosta	30	-11,5%	0,3%	1,56%	-0,20
<b>Nord Ovest</b>		<b>3.601</b>	<b>17,5%</b>	<b>37,0%</b>	<b>1,81%</b>	<b>0,27</b>
Centro	Lazio	775	6,4%	8,0%	1,44%	0,11
	Marche	209	12,4%	2,2%	1,11%	0,12
	Toscana	807	6,8%	8,3%	1,59%	0,10
	Umbria	142	-16,8%	1,5%	1,10%	-0,22
<b>Centro</b>		<b>1.934</b>	<b>5,0%</b>	<b>19,9%</b>	<b>1,42%</b>	<b>0,07</b>
Sud	Abruzzo	163	16,6%	1,7%	1,16%	0,17
	Basilicata	54	79,4%	0,6%	1,23%	0,54
	Calabria	147	10,0%	1,5%	1,04%	0,08
	Campania	469	11,1%	4,8%	1,22%	0,12
	Molise	41	28,9%	0,4%	1,77%	0,29
	Puglia	402	8,1%	4,1%	1,18%	0,09
<b>Sud</b>		<b>1.277</b>	<b>13,0%</b>	<b>13,1%</b>	<b>1,19%</b>	<b>0,13</b>
Isole	Sardegna	220	2,9%	2,3%	1,20%	0,04
	Sicilia	345	-4,4%	3,5%	0,99%	-0,05
<b>Isole</b>		<b>565</b>	<b>-1,7%</b>	<b>5,8%</b>	<b>1,06%</b>	<b>-0,02</b>
<b>Italia</b>		<b>9.731</b>	<b>12,3%</b>	<b>100%</b>	<b>1,51%</b>	<b>0,17</b>

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

Area	Comuni	NTN 2016	Var % NTN 2015/16	Quota % NTN	IMI 2016	Diff IMI 2015/16
Nord Est	Capoluoghi	1.111	15,6%	11,4%	1,73%	0,25
	Non capoluoghi	1.243	14,1%	12,8%	1,48%	0,18
Nord Ovest	Capoluoghi	1.820	11,9%	18,7%	1,92%	0,21
	Non capoluoghi	1.781	23,8%	18,3%	1,72%	0,33
Centro	Capoluoghi	1.176	5,4%	12,1%	1,60%	0,12
	Non capoluoghi	758	4,5%	7,8%	1,21%	0,03
Sud	Capoluoghi	609	16,3%	6,3%	1,46%	0,21
	Non capoluoghi	668	10,1%	6,9%	1,02%	0,08
Isole	Capoluoghi	297	-7,1%	3,1%	1,20%	-0,08
	Non capoluoghi	268	5,1%	2,8%	0,94%	0,04
<b>Italia</b>	Capoluoghi	<b>5.013</b>	<b>10,3%</b>	<b>51,5%</b>	<b>1,68%</b>	<b>0,17</b>
	Non capoluoghi	<b>4.718</b>	<b>14,6%</b>	<b>48,5%</b>	<b>1,37%</b>	<b>0,17</b>

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

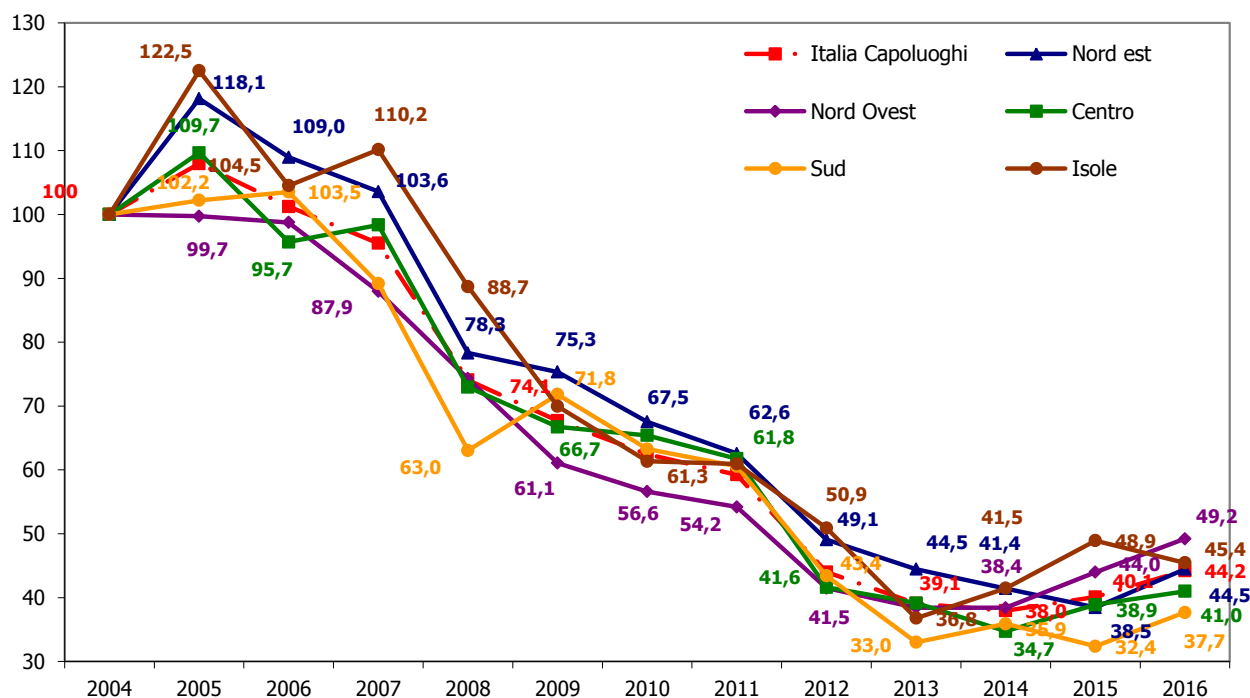
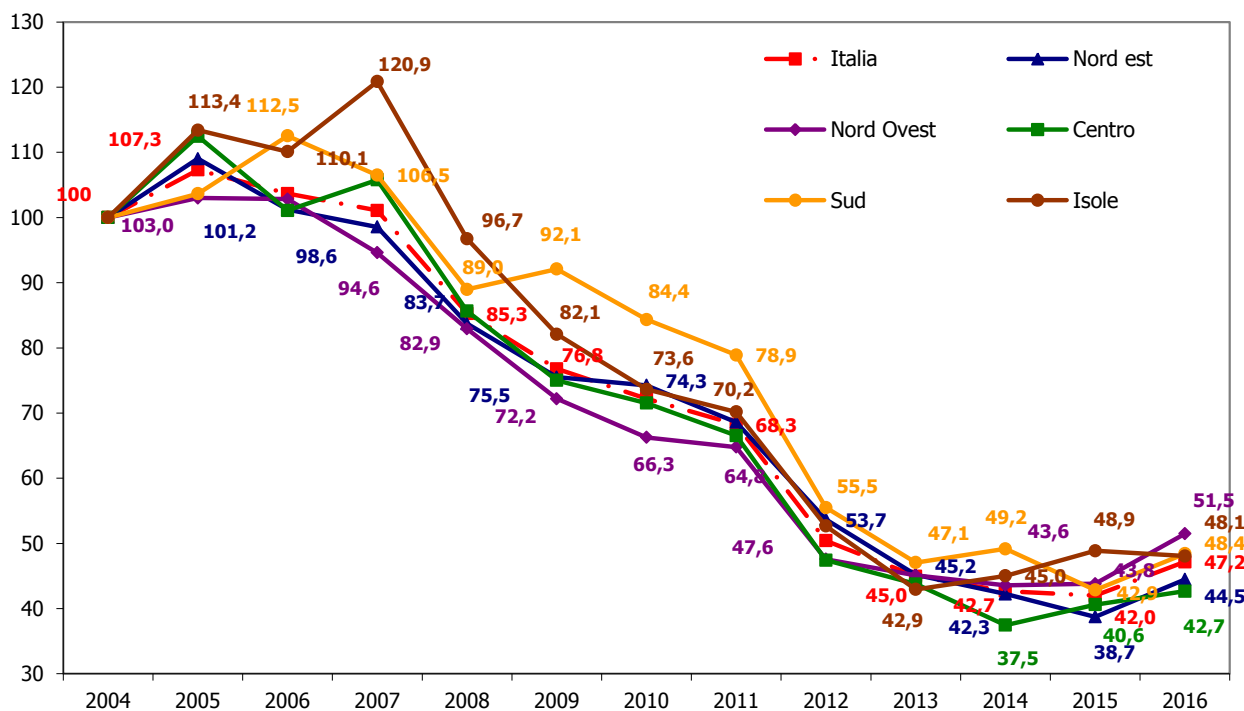


Figura 11: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - uffici

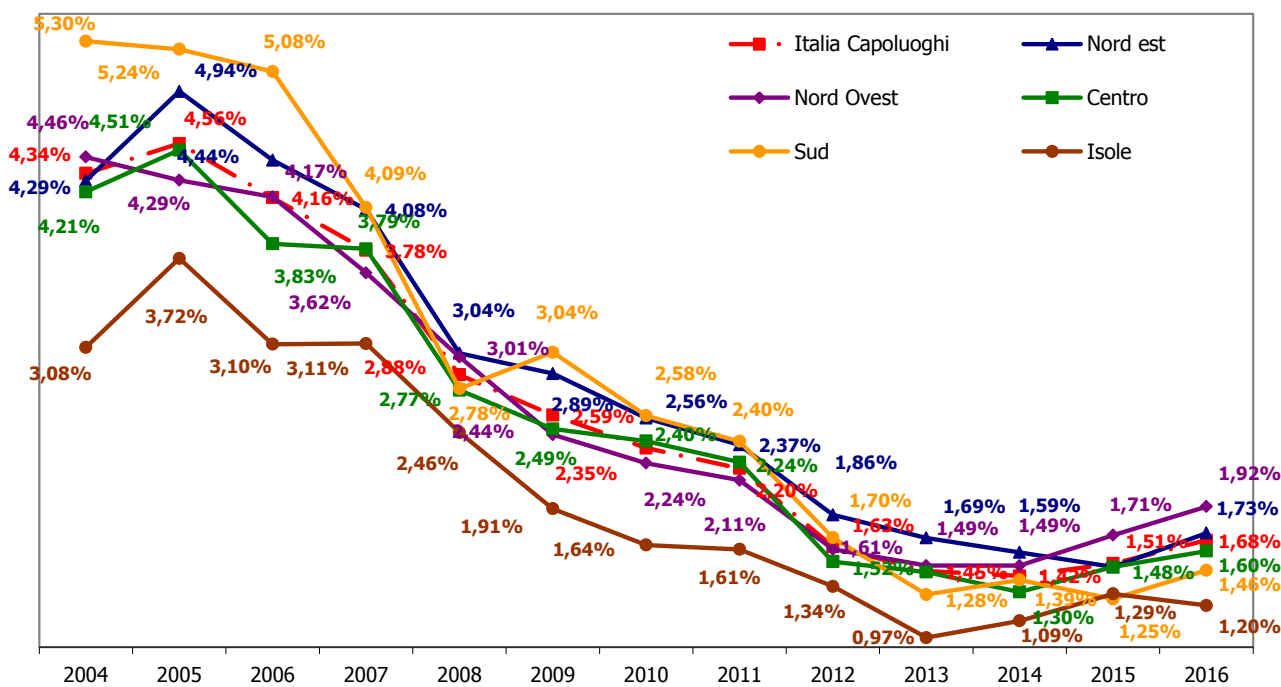
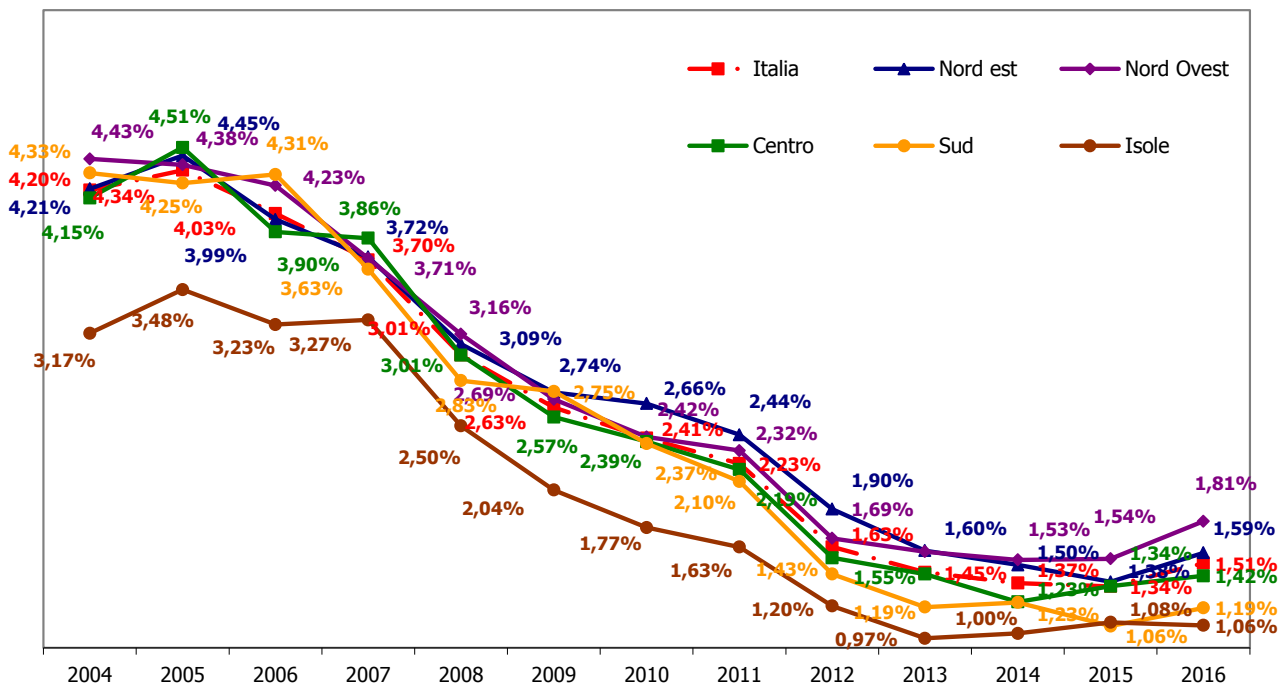
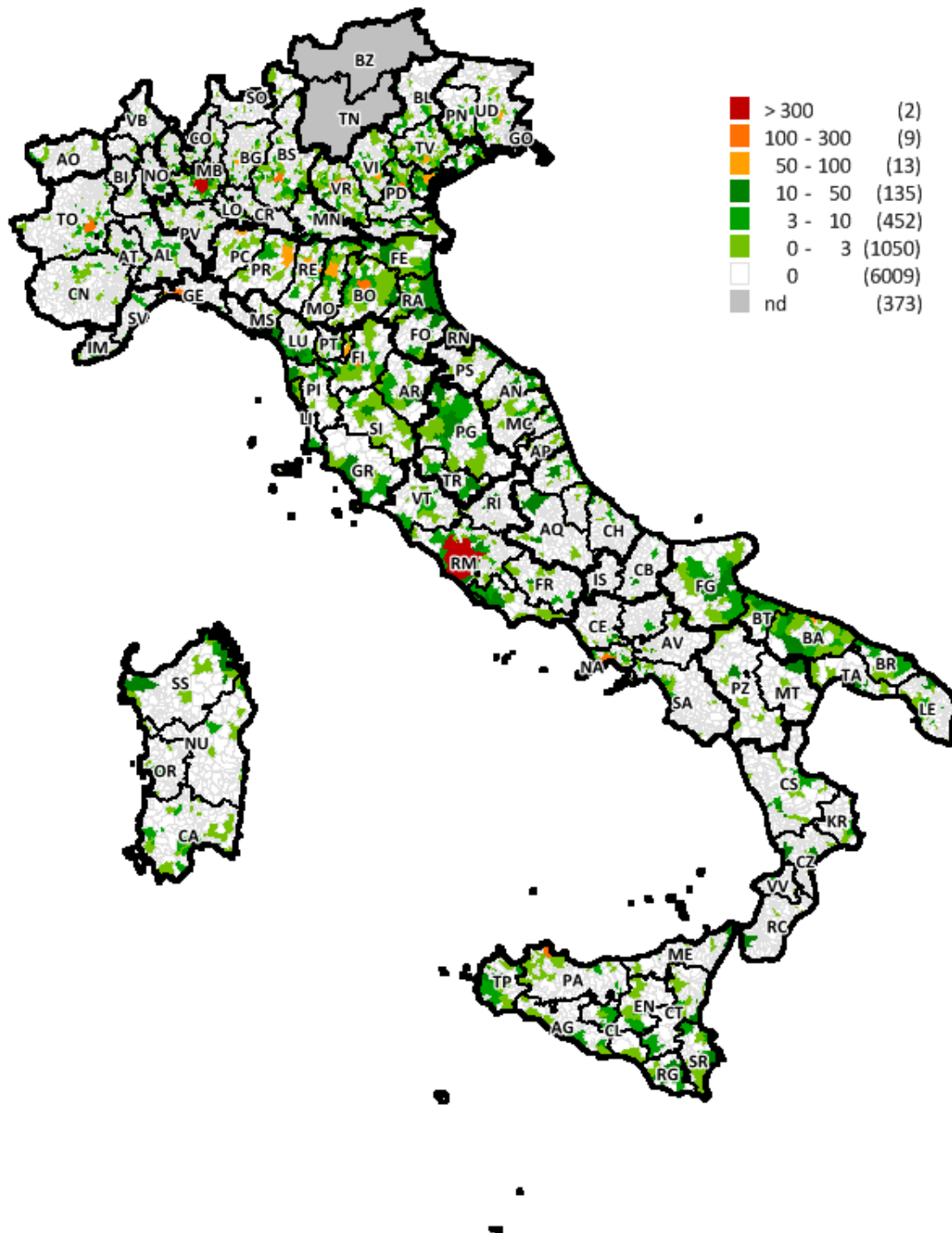


Figura 12: Mappa distribuzione NTN 2016 nei comuni italiani – uffici



## 2.3 Le quotazioni

Sulla base delle quotazioni OMI medie comunali rilevate nel I e II semestre del 2016, per la tipologia edilizia uffici è stata calcolata una quotazione media, pesata con il relativo stock comunale, per regione e per area territoriale. I dati elaborati sono riferiti a 5.734 comuni per i quali nel 2016 sono state pubblicate quotazioni OMI per la tipologia edilizia uffici.

A livello nazionale, la quotazione media annuale di riferimento<sup>5</sup>, per unità di superficie, per la tipologia uffici, risulta nel 2016 pari a 1.404 €/m<sup>2</sup> in diminuzione, -3,6% rispetto al 2015 (Tabella 11). Ad evidenziare flessioni superiori al livello medio nazionale sono le regioni dell'area del Centro, dove il calo è del 4,6%, e del Nord Est, -4,2%. Al Sud il calo delle quotazioni è del 3,2%, al Nord Ovest -2,7% e nelle Isole si registra la riduzione minore, -2,5%. Con tassi più o meno accentuati, il calo osservato a livello nazionale è diffuso in tutte le regioni.

Nel 2016, il Lazio continua ad essere la regione con la quotazione media più elevata, con 2.125 €/m<sup>2</sup> anche se ancora in calo del 6,1% rispetto al 2015. Decisi sono i cali delle quotazioni medie degli Uffici anche in Piemonte, -6,2%, in Emilia Romagna e Marche, con cali oltre il 5%. La Liguria, con una quotazione media poco superiore ai 2.000 €/m<sup>2</sup>, è l'unica regione con un calo sotto l'1%.

In Valle d'Aosta, con un calo vicino al 5%, la quotazione media degli uffici scende sotto i 1.900 €/m<sup>2</sup>. In Toscana la quotazione media è pari a 1.600 €/m<sup>2</sup>, -3,1% rispetto al 2015; Lombardia e Campania mostrano cali con tassi intorno al 2% e una quotazione intorno ai 1.500 €/m<sup>2</sup>.

Basilicata, Calabria e Friuli Venezia Giulia sono le regioni con quotazioni, per la tipologia uffici, minime, inferiori ai 1.000 €/m<sup>2</sup>. Per le restanti regioni la quotazione risulta ovunque in calo e compresa tra 1.000 e 1.400 €/m<sup>2</sup>.

Prendendo a riferimento la quotazione media nazionale per la tipologia uffici risultata pari, come detto, a 1.404 €/m<sup>2</sup> è stato calcolato l'indice territoriale, per area e per regione, i cui valori sono riportati nella stessa Tabella 11. L'indice ben evidenzia 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 valori notevolmente inferiori al dato nazionale (valori dell'indice minimi di poco superiori a 60 per Basilicata e Calabria) con eccezione della Campania che presenta un valore dell'indice pari a circa 106. Al Centro, al valore massimo nazionale dell'indice del Lazio, 151, si contrappone il valore dell'Umbria di circa 84. Al Nord la Liguria, la Valle d'Aosta, la Lombardia, l'Emilia Romagna e il Veneto presentano valori dell'indice superiori a 100, mentre in Piemonte l'indice assume nel 2016 valore inferiore a 100 e infine particolarmente basso risulta l'indice del Friuli-Venezia Giulia pari a 67,5.

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, nel 2016, la quotazione media di riferimento nazionale per la tipologia uffici scende sotto i 2.000 €/m<sup>2</sup>, con un calo del 4,0% rispetto al 2015 (Tabella 12). Tra le regioni, in termini di variazioni si osserva una generale tendenza alla diminuzione con il maggior calo per il Piemonte e le Marche, -9,3% e -7,1% rispettivamente, seguite dalle regioni Emilia Romagna e Calabria, con un calo che supera il 6%. Contengono le perdite le quotazioni degli uffici nelle regioni Puglia, Basilicata, Liguria, Friuli Venezia Giulia e Veneto. Un unico lieve rialzo, +0,5%, si registra nei capoluoghi della Sardegna.

La mappa di Figura 15 riporta i valori delle quotazioni medie 2016 per ciascuna regione delle unità censite nella categoria uffici. Le due regioni con la quotazione media più elevata si confermano il Lazio e la Liguria. Diventano invece ben nove le regioni, quasi tutte al Sud, in cui la quotazione media della categoria uffici risulta, nel 2016, inferiore ai 1.200 €/m<sup>2</sup>.

<sup>5</sup> 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.

La Figura 16, infine, riporta la mappa della distribuzione comunale dei differenziali di quotazione rispetto alla quotazione media nazionale degli uffici nel 2016; si conferma il dato per il quale quasi i due terzi dei comuni (con quotazioni per gli uffici) presentano valori inferiori al livello medio nazionale, mentre superano quota 200 i comuni nei quali si registra un dato superiore al doppio del valore medio nazionale.

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

Area	Regione	Quotazione media Uffici 2016 (€/m <sup>2</sup> )	Var. % quotazione 2015/2016	Indice territoriale
Nord Est	Emilia-Romagna	1.486	-5,6%	105,8
	Friuli-Venezia Giulia	950	-1,1%	67,6
	Veneto	1.390	-3,3%	99,0
<b>Nord Est</b>		<b>1.376</b>	<b>-4,2%</b>	<b>98,0</b>
Nord Ovest	Liguria	2.080	-0,4%	147,9
	Lombardia	1.548	-2,2%	110,2
	Piemonte	1.053	-6,2%	74,9
	Valle d'Aosta	1.827	-4,8%	130,0
<b>Nord Ovest</b>		<b>1.480</b>	<b>-2,7%</b>	<b>105,3</b>
Centro	Lazio	2.125	-6,1%	151,2
	Marche	1.298	-5,1%	92,3
	Toscana	1.617	-3,1%	115,0
	Umbria	1.174	-1,9%	83,5
<b>Centro</b>		<b>1.713</b>	<b>-4,6%</b>	<b>121,9</b>
Sud	Abruzzo	1.017	-3,9%	72,4
	Basilicata	887	-2,9%	63,1
	Calabria	878	-3,0%	62,5
	Campania	1.484	-2,0%	105,6
	Molise	1.057	-2,0%	75,2
	Puglia	1.103	-2,0%	78,5
<b>Sud</b>		<b>1.143</b>	<b>-3,2%</b>	<b>81,3</b>
Isole	Sardegna	1.251	-1,8%	89,0
	Sicilia	1.034	-2,8%	73,6
<b>Isole</b>		<b>1.111</b>	<b>-2,5%</b>	<b>79,1</b>
<b>Media nazionale</b>		<b>1.404</b>	<b>-3,6%</b>	<b>100,0</b>



Figura 13: Indice territoriale quotazioni 2016 per area e per regione – uffici (Media nazionale=100)

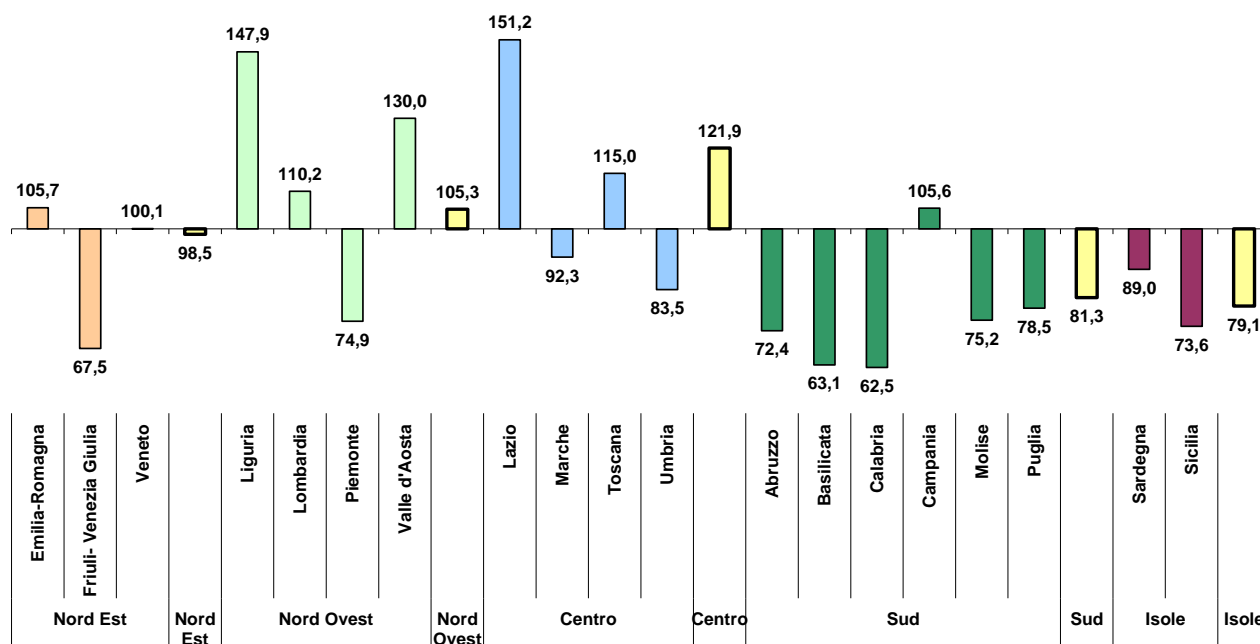


Figura 14: Indice territoriale quotazioni 2016 uffici - scala valori regionale

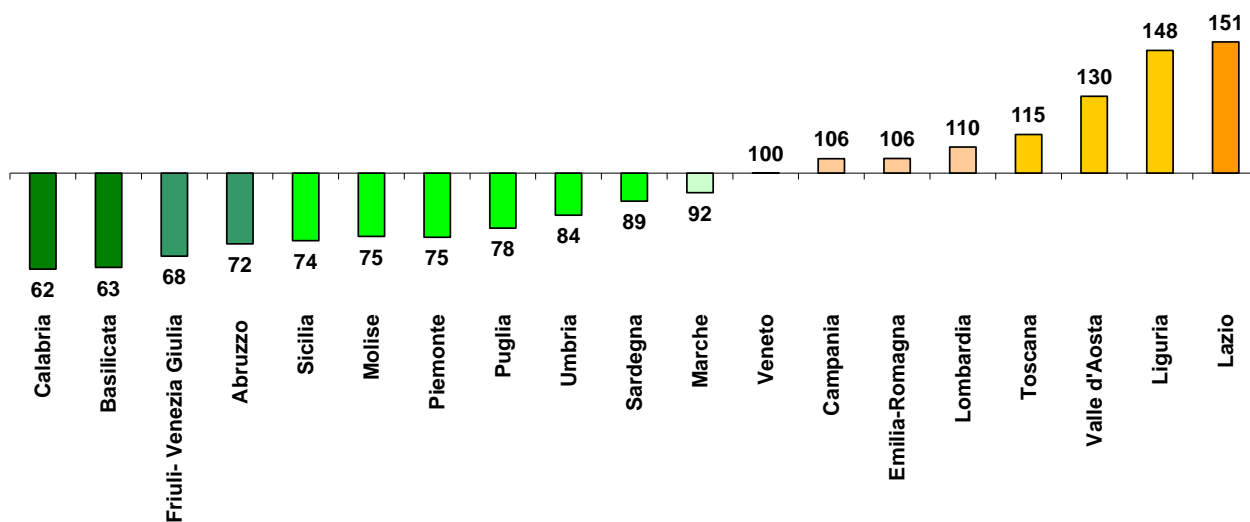


Tabella 12: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, regione, soli capoluoghi – uffici

Area	Regione	Quotazione media Uffici Capoluoghi 2016 (€/m <sup>2</sup> )	Var % quotazione 2015/2016	Indice territoriale Capoluoghi
Nord Est	Emilia-Romagna	1.880	-6,2%	97,5
	Friuli-Venezia Giulia	1.285	-1,8%	66,6
	Veneto	2.055	-1,6%	106,5
<b>Nord Est</b>		<b>1.910</b>	<b>-4,3%</b>	<b>99,0</b>
Nord Ovest	Liguria	1.945	-1,1%	100,8
	Lombardia	2.129	-2,3%	110,4
	Piemonte	1.344	-9,3%	69,7
	Valle d'Aosta	1.847	-4,7%	95,7
<b>Nord Ovest</b>		<b>1.922</b>	<b>-3,9%</b>	<b>99,6</b>
Centro	Lazio	3.154	-4,8%	163,5
	Marche	1.498	-7,1%	77,7
	Toscana	1.929	-2,5%	100,0
	Umbria	1.440	-2,9%	74,6
<b>Centro</b>		<b>2.411</b>	<b>-3,8%</b>	<b>125,0</b>
Sud	Abruzzo	1.240	-4,1%	64,3
	Basilicata	1.648	-0,4%	85,4
	Calabria	1.154	-6,4%	59,8
	Campania	2.246	-3,0%	116,4
	Molise	1.277	-3,2%	66,2
	Puglia	1.476	-1,5%	76,5
	<b>Sud</b>		<b>1.616</b>	<b>-4,8%</b>
Isole	Sardegna	1.727	0,5%	89,5
	Sicilia	1.234	-3,6%	64,0
<b>Isole</b>		<b>1.361</b>	<b>-2,7%</b>	<b>70,5</b>
<b>Media nazionale</b>		<b>1.929</b>	<b>-4,0%</b>	<b>100,0</b>

Figura 15: Mappa delle quotazioni medie regionali 2016 – uffici

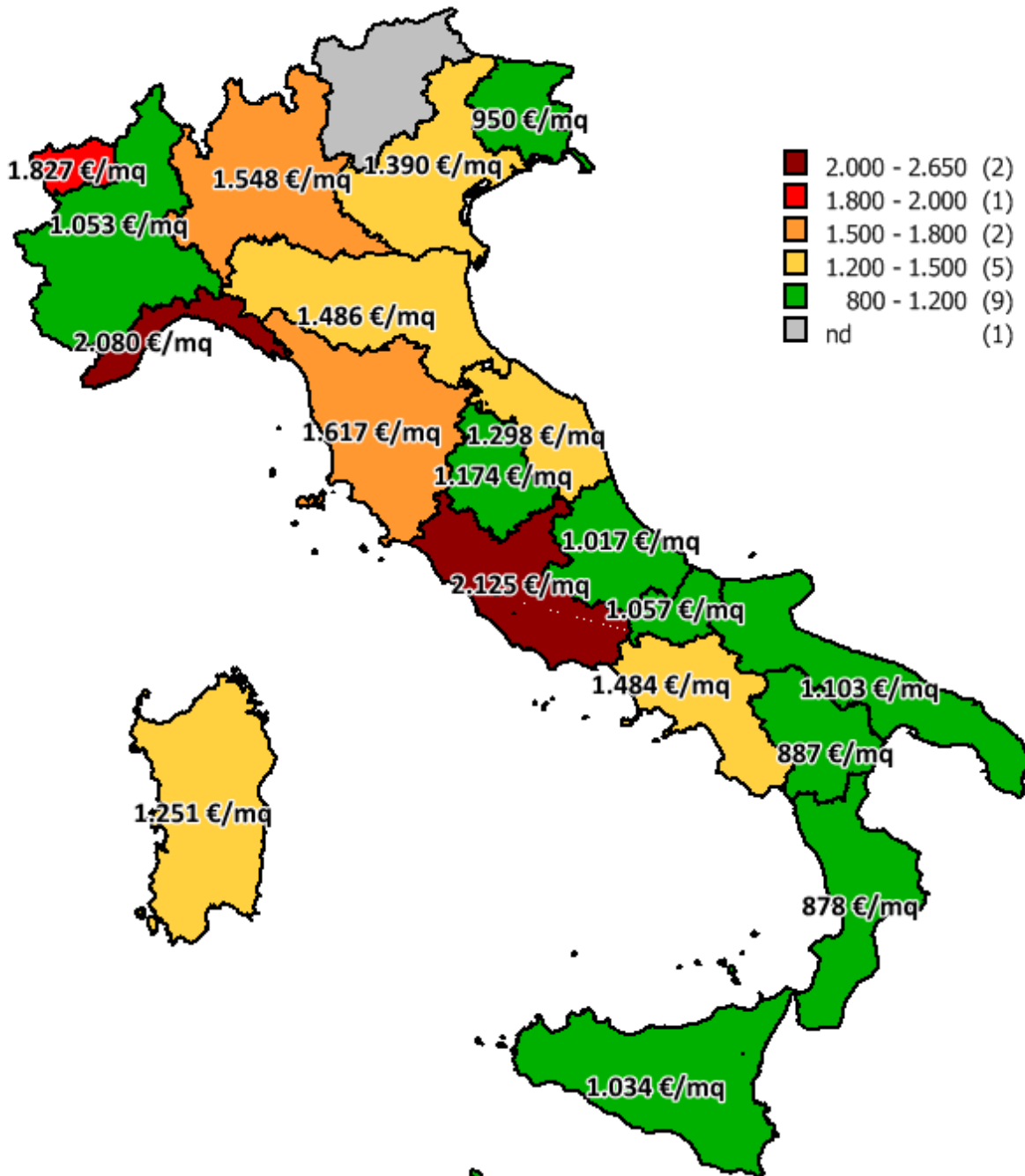
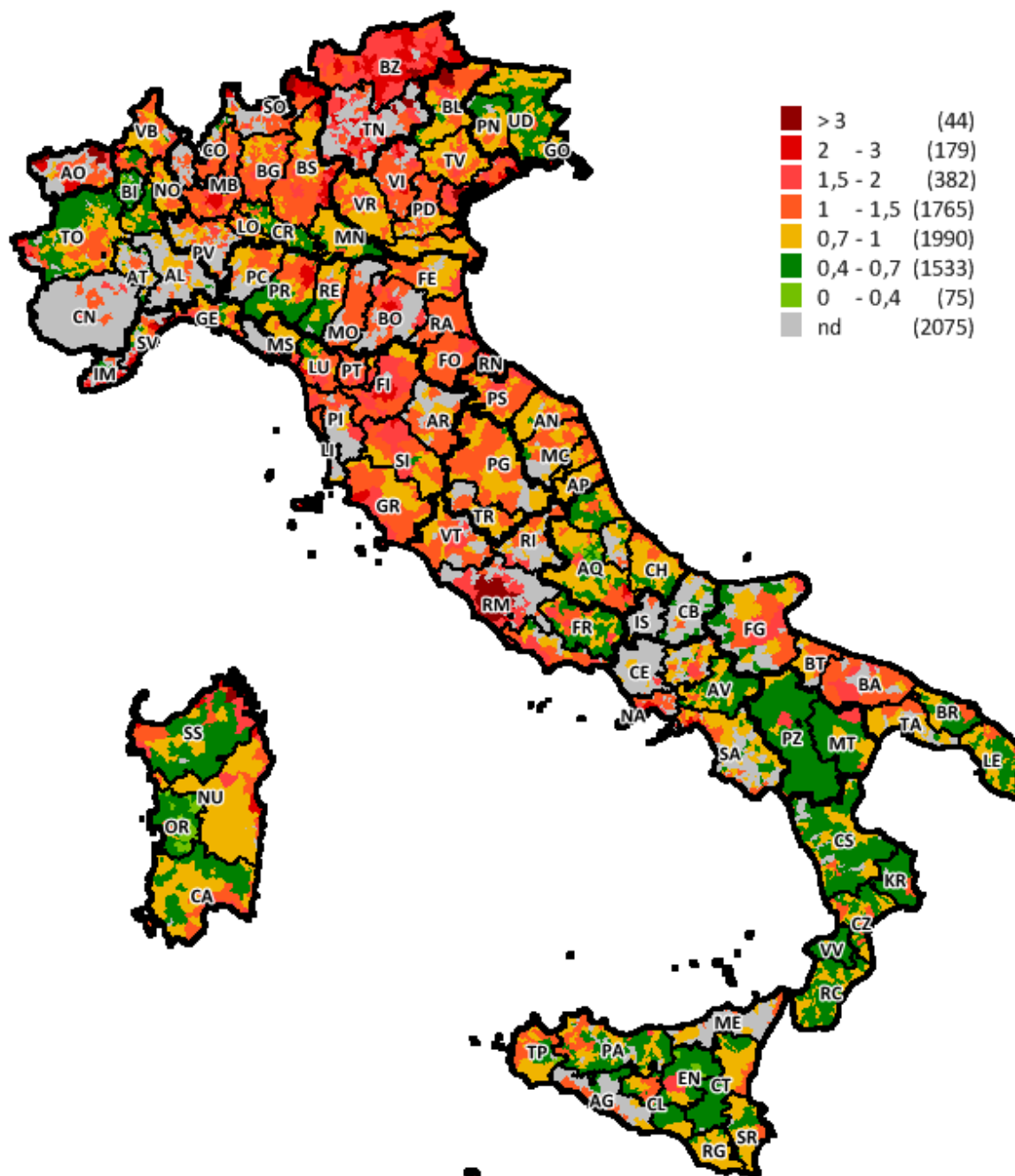


Figura 16: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2016 (valore medio nazionale=1) – uffici



## 2.4 L'andamento nelle principali città

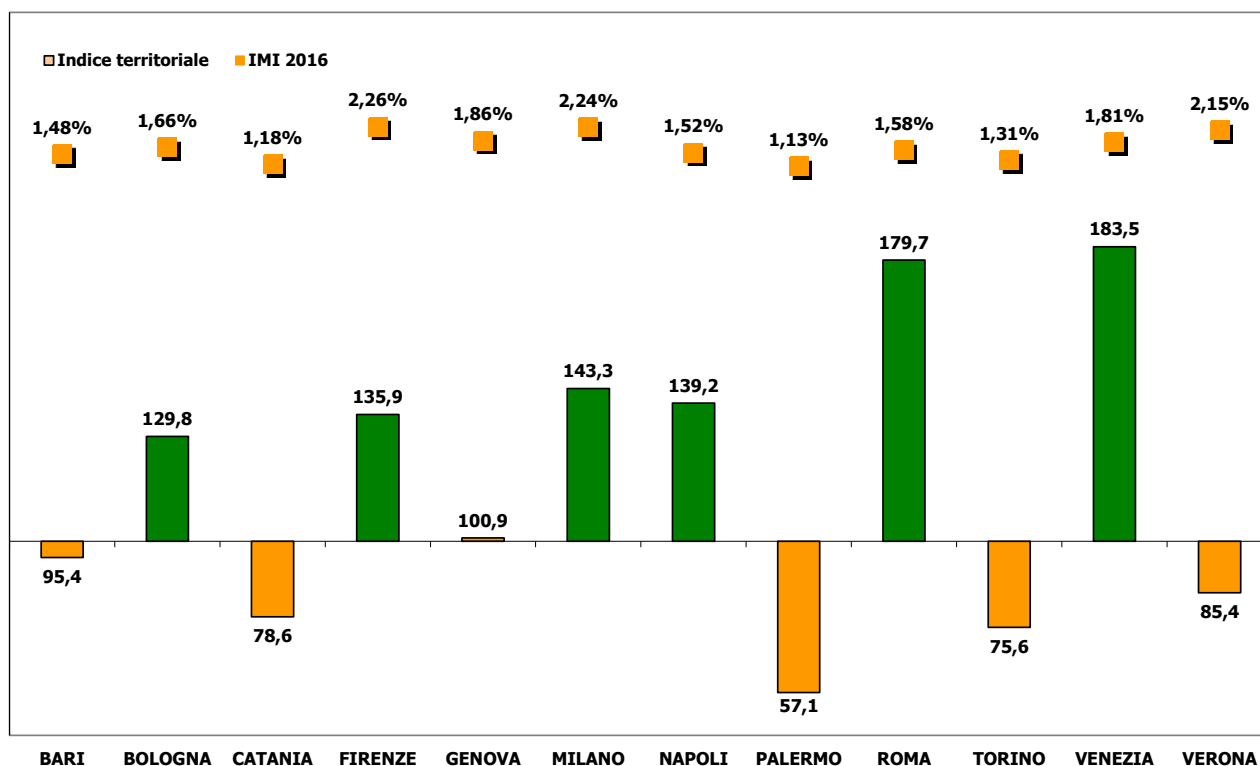
La Tabella 13 fornisce un approfondimento del mercato delle unità a destinazione uffici nelle 12 città con popolazione superiore ai 250 mila abitanti. A tal fine sono riportati i dati del 2016 di NTN, IMI, quotazione media, variazione % rispetto al 2015 e indice territoriale (sulla base della quotazione media nazionale dei capoluoghi 1.929 €/m<sup>2</sup>). Considerando le "quantità" scambiate è la città di Milano a detenere la quota maggiore di scambi (918 NTN, +8% sul 2015) e anche relativamente allo stock esistente il valore dell'indicatore IMI risulta tra i più elevati, 2,24%. Nel 2016 la città con maggior dinamica nel mercato degli uffici, in termini di IMI (quota percentuale di stock compravenduto) è ancora Firenze, 2,26%. Buoni risultati in termini di IMI anche a Verona, 2,15%, Genova e Venezia, sopra 1,80%.

In controtendenza rispetto al dato nazionale, presentano decisi cali le compravendite nelle città di Bari, Catania, Palermo e Torino. Le quotazioni risultano ovunque in diminuzione con una punta massima a Torino, -14,3%; seguono Roma e Napoli, dove la riduzione supera il 5%.

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

Comuni	NTN 2016	Var. % NTN 2015/2016	IMI 2016	Diff IMI 2015/16	Quotazione media Uffici 2016 (€/m <sup>2</sup> )	Var. % quotazione 2015/2016	Indice territoriale
BARI	73	-7,6%	1,48%	-0,10	1.840	-0,5%	95,4
BOLOGNA	156	6,4%	1,66%	0,13	2.503	-1,3%	129,8
CATANIA	30	-26,8%	1,18%	-0,43	1.516	-4,9%	78,6
FIRENZE	177	1,9%	2,26%	0,06	2.622	-2,9%	135,9
GENOVA	139	46,6%	1,86%	0,60	1.947	-0,6%	100,9
MILANO	918	8,0%	2,24%	0,17	2.765	-0,7%	143,3
NAPOLI	160	4,3%	1,52%	0,07	2.685	-5,6%	139,2
PALERMO	106	-14,3%	1,13%	-0,18	1.102	-4,7%	57,1
ROMA	512	6,2%	1,58%	0,16	3.467	-6,8%	179,7
TORINO	166	-21,1%	1,31%	-0,36	1.458	-14,3%	75,6
VENEZIA	98	9,9%	1,81%	0,18	3.540	-0,9%	183,5
VERONA	111	33,5%	2,15%	0,56	1.648	-1,0%	85,4

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 i capannoni, la tipologia negozi è relativamente più presente nell'area del Sud, 26,6%, seguono a breve distanza il Nord-Ovest, 24,4% e il Centro, 21,9%, mentre risultano inferiori le quote al Nord Est, 15,9% e nelle Isole, 11,0% (Figura 18).

Tra le regioni, tuttavia, la maggior presenza relativa di negozi sul territorio si osserva in Lombardia (con una quota di stock di negozi del 14,4%), unico valore a doppia cifra insieme a quello della Campania (10,9%).

Nelle altre macro aree da segnalare il Lazio (9,7% al Centro), la Sicilia (8,2% tra le Isole) ed il Veneto (7,9% nel Nord Est).

Dall'analisi della distribuzione dello stock per capoluoghi e comuni non capoluogo, presentata nella Tabella 14, si nota che lo stock immobiliare dei negozi si concentra per poco meno di un terzo nelle città capoluogo e per più di due terzi nei comuni minori della provincia; si discostano da questa media nazionale il Centro, in cui i capoluoghi presentano un'incidenza superiore al 40%, ed il Sud, dove lo sbilanciamento a favore dei comuni minori risulta, al contrario, più accentuato (il dato si avvicina all'80%).

Infine, la Figura 19 riporta la mappa della distribuzione comunale dello stock dei negozi nel 2015, dalla quale risulta che circa la metà dei comuni ha un numero di unità censite come negozi e laboratori inferiore a 100.

Figura 18: Distribuzione stock 2016 per area geografica - negozi

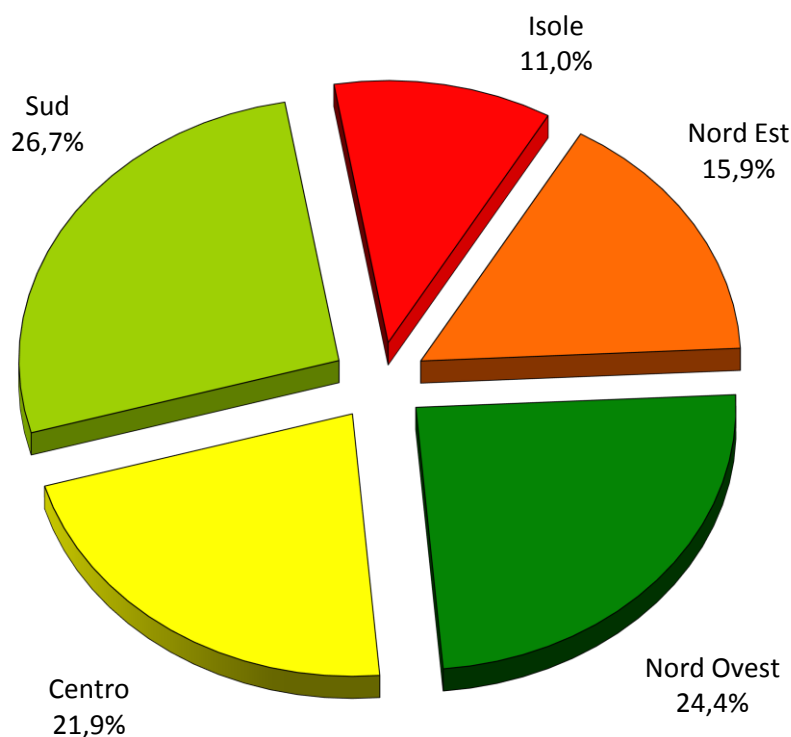


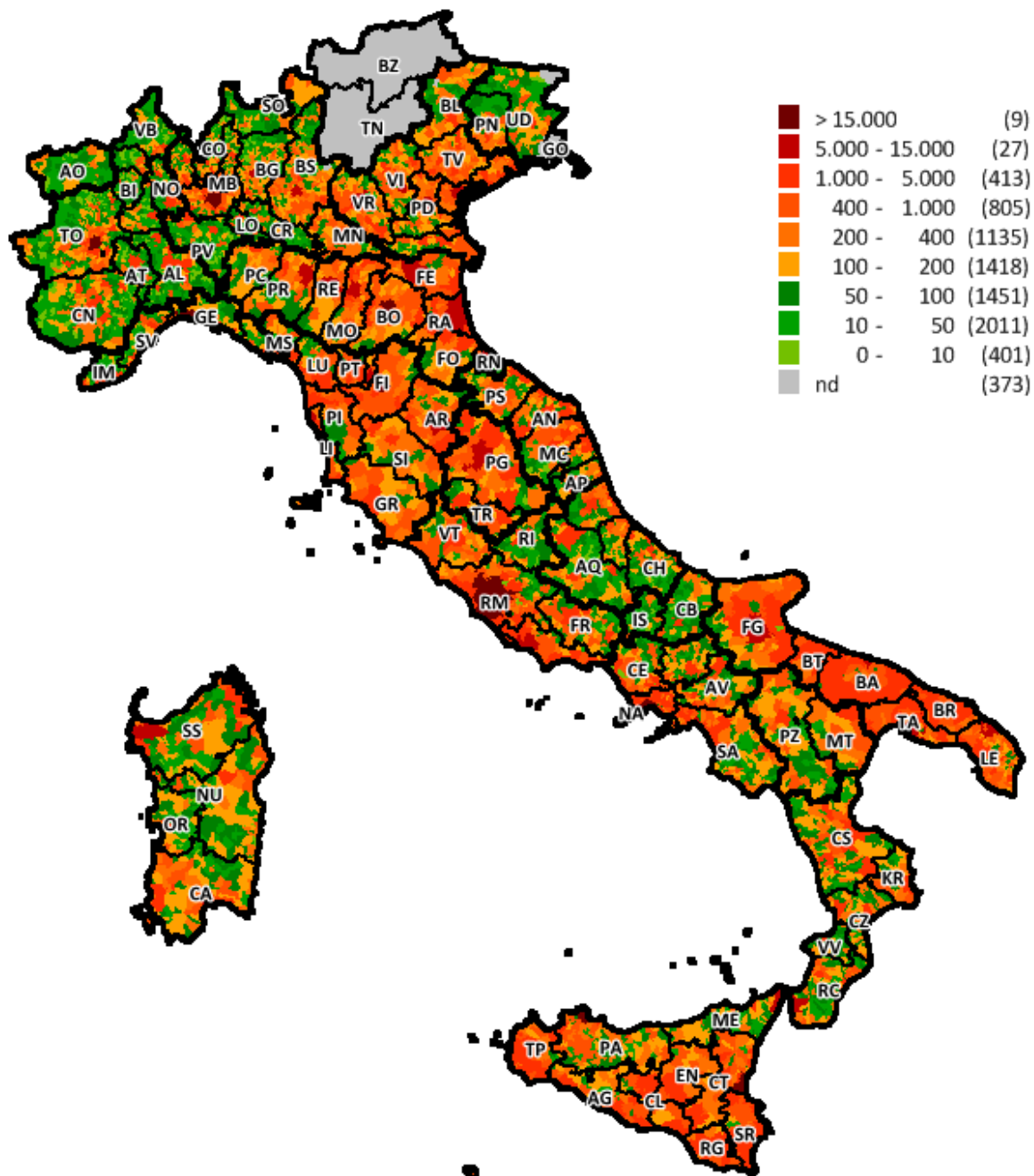
Tabella 14: Stock 2016 per regione e per area geografica – negozi

Area	Regione	Stock	Quota %
Nord Est	Emilia-Romagna	175.142	6,9%
	Friuli- Venezia Giulia	27.820	1,1%
	Veneto	202.310	7,9%
<b>Nord Est</b>		<b>405.272</b>	<b>15,9%</b>
Nord Ovest	Liguria	76.860	3,0%
	Lombardia	367.862	14,4%
	Piemonte	171.202	6,7%
	Valle d'Aosta	6.519	0,3%
<b>Nord Ovest</b>		<b>622.443</b>	<b>24,4%</b>
Centro	Lazio	246.964	9,7%
	Marche	78.999	3,1%
	Toscana	189.132	7,4%
	Umbria	43.859	1,7%
<b>Centro</b>		<b>558.954</b>	<b>21,9%</b>
Sud	Abruzzo	66.411	2,6%
	Basilicata	30.605	1,2%
	Calabria	98.697	3,9%
	Campania	278.938	10,9%
	Molise	14.581	0,6%
	Puglia	192.460	7,5%
<b>Sud</b>		<b>681.692</b>	<b>26,7%</b>
Isole	Sardegna	72.962	2,9%
	Sicilia	208.619	8,2%
<b>Isole</b>		<b>281.581</b>	<b>11,0%</b>
<b>Italia</b>		<b>2.549.942</b>	<b>100%</b>

Tabella 15: Stock 2016 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi –negozi

Area	Comuni	Stock	Quota %
Nord Est	Capoluoghi	116.367	28,7%
	Non capoluoghi	288.905	71,3%
Nord Ovest	Capoluoghi	192.122	30,9%
	Non capoluoghi	430.321	69,1%
Centro	Capoluoghi	226.600	40,5%
	Non capoluoghi	332.354	59,5%
Sud	Capoluoghi	151.933	22,3%
	Non capoluoghi	529.759	77,7%
Isole	Capoluoghi	86.772	30,8%
	Non capoluoghi	194.809	69,2%
<b>ITALIA</b>	Capoluoghi	<b>773.794</b>	<b>30,3%</b>
	Non capoluoghi	<b>1.776.148</b>	<b>69,7%</b>

Figura 19: Mappa distribuzione stock 2016 nei comuni italiani – negozi







### 3.2 I volumi di compravendita

Le compravendite di negozi (unità censite in Catasto come C/1 e C/3) accelerano la crescita nel 2016, con 3.450 unità in più scambiate rispetto al 2015 che producono un rialzo del 15,1%.

L'incremento del NTN determina un incremento dell'IMI (ovvero la quota di stock di immobili a destinazione negozi e laboratori compravenduti) di 0,14 punti percentuali, che consente di superare l'1%.

Tra le macro aree territoriali, il picco di crescita del settore è nelle Isole, +20,9% di compravendite rispetto al 2015. Anche nelle altre aree si rilevano incrementi sostenuti del NTN, che oscillano tra l'11,3% del Centro e il 19% del Nord Est.

Spostando l'analisi dei dati a livello regionale, le variazioni percentuali più significative, con rialzi oltre il 20% e conseguente crescita dell'IMI, si registrano in Basilicata, Sardegna, Calabria, Piemonte e Friuli Venezia Giulia. Abruzzo, Molise e Umbria sono le uniche regioni a perdere terreno rispetto al 2015, anno nel quale avevano invece fatto rilevare rialzi di oltre il 20%.

Tra le regioni di maggior peso, la Lombardia, che da sola rappresenta quasi un quinto del mercato nazionale, mostra anche nel 2016 un buon rialzo del mercato, +13,9%. Lazio, Sicilia ed Emilia Romagna, con quote di mercato tra il 7 e il 9%, crescono del 20% circa rispetto al 2015.

Ai rialzi registrati nelle diverse regioni corrisponde una dinamica che in termini di IMI presenta valori superiori all'1% in 8 regioni su 11 del Centro e del Nord. Al Sud e nelle Isole, i valori dell'IMI in tutte le regioni, nonostante alcuni decisi rialzi, permangono sotto l'1% e al Molise e alla Calabria corrisponde il dato peggiore.

La Tabella 17 mette a confronto i comuni capoluogo ed i comuni minori. A differenza del 2015, quando si era registrato un buon rialzo (+9,2%) nei comuni capoluogo contrapposto a una lieve flessione nel resto dei comuni, (-1,4%), nel 2016 sono i comuni minori ad esprimere la migliore *performance* del settore, con una crescita delle compravendite di negozi del 18,1% contro il +10,7% dei capoluoghi.

Disaggregando il dato per macro aree territoriali, i comuni non capoluogo presentano, nel 2016 rispetto al 2015, tassi di crescita ovunque superiori a quelli dei capoluoghi. L'IMI, però, evidenzia la maggiore dinamicità del mercato nei comuni capoluogo, in media 0,44 punti percentuali più elevato.

In termini di serie storica (dal 2004 al 2016) si conferma un andamento sostanzialmente analogo in tutti gli ambiti analizzati (Figura 21): ad 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 quindi avuto un nuovo crollo, particolarmente evidente e generalizzato, che ha avuto una coda (seppur assai meno dirimpante) nel 2013, mentre dal 2014 si registrano rialzi diffusi.

Una dinamica analoga ha interessato l'IMI (Figura 22), in relazione al quale, il confronto tra il 2004 e il 2016 evidenzia valori sostanzialmente dimezzati (il dato nazionale, ad esempio, è passato da 2,12% a 1,03%).

La Figura 23 riporta la mappa della distribuzione comunale del NTN delle unità censite come C1 e C3 nel 2016; si può notare come quasi 4.000 comuni non presentino alcuna unità compravenduta, mentre in circa 3.000 comuni risultano meno di 10 unità compravendute nell'anno.

Figura 20: Distribuzione NTN 2016 per area geografica - negozi

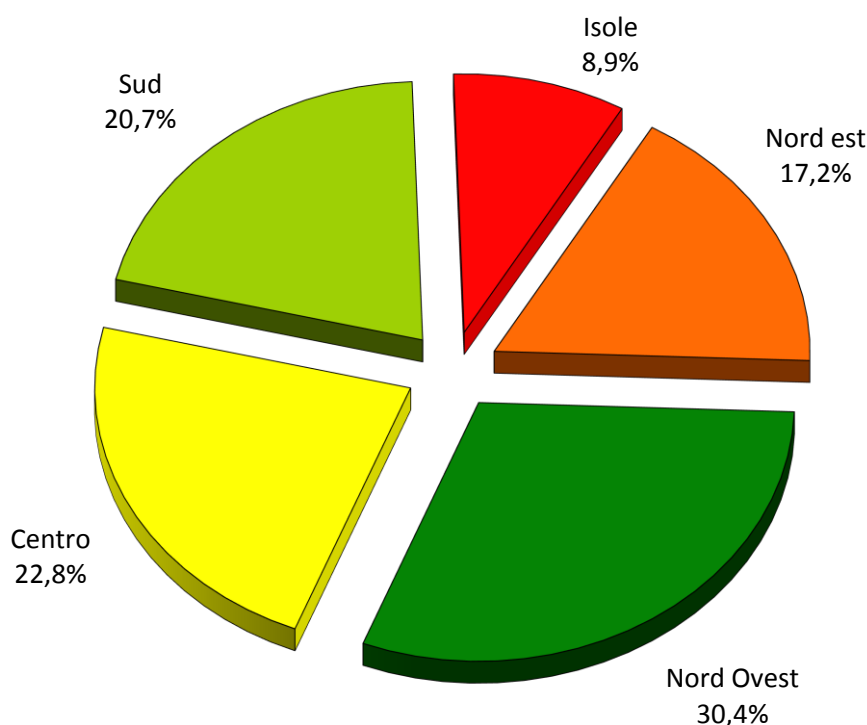


Tabella 16: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – negozi

Area	Regione	NTN 2016	Var. % NTN 2015/16	Quota % NTN Italia	IMI 2016	Diff IMI 2015/16
Nord Est	Emilia-Romagna	1.923	19,8%	7,3%	1,10%	0,19
	Friuli-Venezia Giulia	337	23,6%	1,3%	1,21%	0,24
	Veneto	2.276	17,6%	8,6%	1,13%	0,17
<b>Nord Est</b>		<b>4.537</b>	<b>19,0%</b>	<b>17,2%</b>	<b>1,12%</b>	<b>0,18</b>
Nord Ovest	Liguria	754	17,7%	2,9%	0,98%	0,15
	Lombardia	5.142	13,9%	19,5%	1,40%	0,18
	Piemonte	2.031	20,3%	7,7%	1,19%	0,20
	Valle d'Aosta	72	36,5%	0,3%	1,10%	0,29
<b>Nord Ovest</b>		<b>7.999</b>	<b>16,0%</b>	<b>30,4%</b>	<b>1,29%</b>	<b>0,18</b>
Centro	Lazio	2.757	19,0%	10,5%	1,12%	0,18
	Marche	622	13,8%	2,4%	0,79%	0,10
	Toscana	2.277	7,4%	8,7%	1,20%	0,08
	Umbria	347	-15,6%	1,3%	0,79%	-0,15
<b>Centro</b>		<b>6.003</b>	<b>11,3%</b>	<b>22,8%</b>	<b>1,07%</b>	<b>0,11</b>
Sud	Abruzzo	478	-1,9%	1,8%	0,72%	-0,01
	Basilicata	289	48,2%	1,1%	0,94%	0,30
	Calabria	650	22,1%	2,5%	0,66%	0,11
	Campania	2.182	9,1%	8,3%	0,78%	0,06
	Molise	86	-19,0%	0,3%	0,59%	-0,14
	Puglia	1.761	16,1%	6,7%	0,92%	0,13
<b>Sud</b>		<b>5.446</b>	<b>12,6%</b>	<b>20,7%</b>	<b>0,80%</b>	<b>0,09</b>
Isole	Sardegna	615	26,6%	2,3%	0,84%	0,18
	Sicilia	1.720	19,0%	6,5%	0,82%	0,13
<b>Isole</b>		<b>2.335</b>	<b>20,9%</b>	<b>8,9%</b>	<b>0,83%</b>	<b>0,14</b>
<b>Italia</b>		<b>26.319</b>	<b>15,1%</b>	<b>100,0%</b>	<b>1,03%</b>	<b>0,14</b>



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

Area	Comuni	NTN 2016	Var. % NTN 2015/16	Quota % NTN Italia	IMI 2016	Diff IMI 2015/16
Nord Est	Capoluoghi	1.617	15,2%	35,6%	1,39%	0,19
	Non capoluoghi	2.920	21,2%	64,4%	1,01%	0,18
Nord Ovest	Capoluoghi	3.236	14,2%	40,5%	1,68%	0,22
	Non capoluoghi	4.763	17,3%	59,5%	1,11%	0,17
Centro	Capoluoghi	2.976	7,3%	49,6%	1,31%	0,11
	Non capoluoghi	3.026	15,6%	50,4%	0,91%	0,12
Sud	Capoluoghi	1.572	2,7%	28,9%	1,03%	0,03
	Non capoluoghi	3.874	17,1%	71,1%	0,73%	0,10
Isole	Capoluoghi	943	18,1%	40,4%	1,09%	0,16
	Non capoluoghi	1.392	22,9%	59,6%	0,71%	0,13
<b>ITALIA</b>	Capoluoghi	<b>10.345</b>	<b>10,7%</b>	<b>39,3%</b>	<b>1,34%</b>	<b>0,14</b>
	Non capoluoghi	<b>15.974</b>	<b>18,1%</b>	<b>60,7%</b>	<b>0,90%</b>	<b>0,14</b>

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

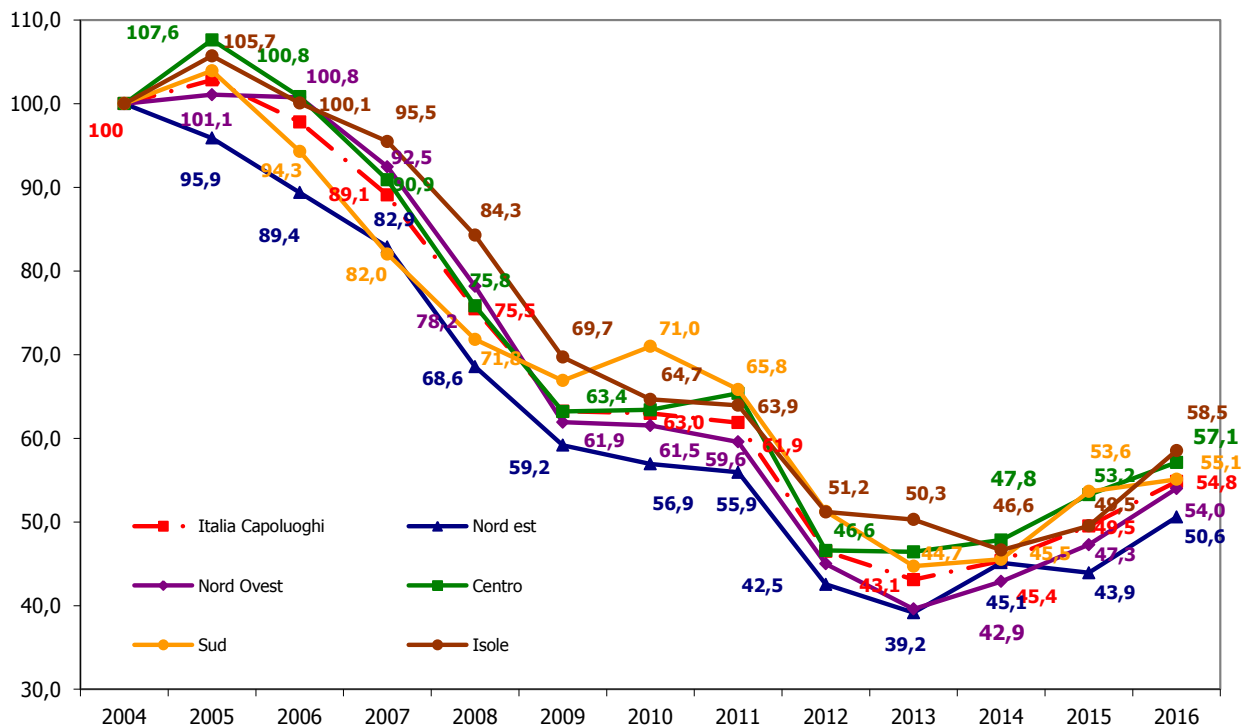
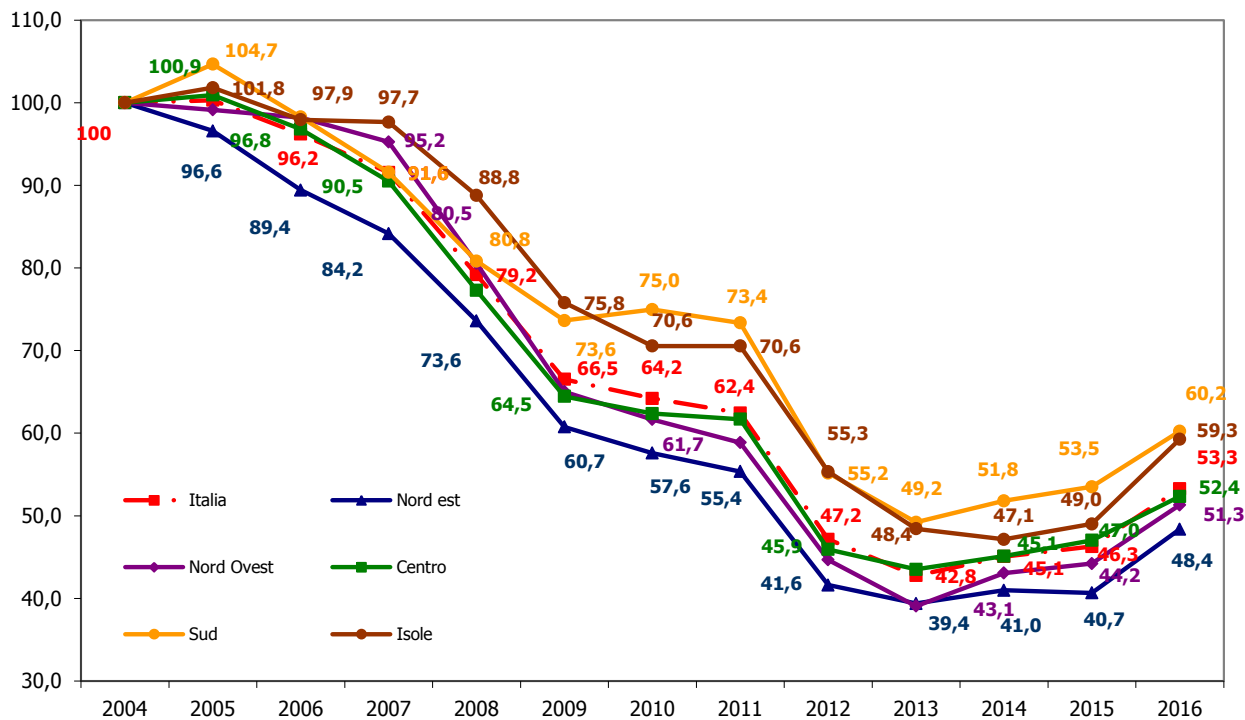


Figura 22: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - negozi

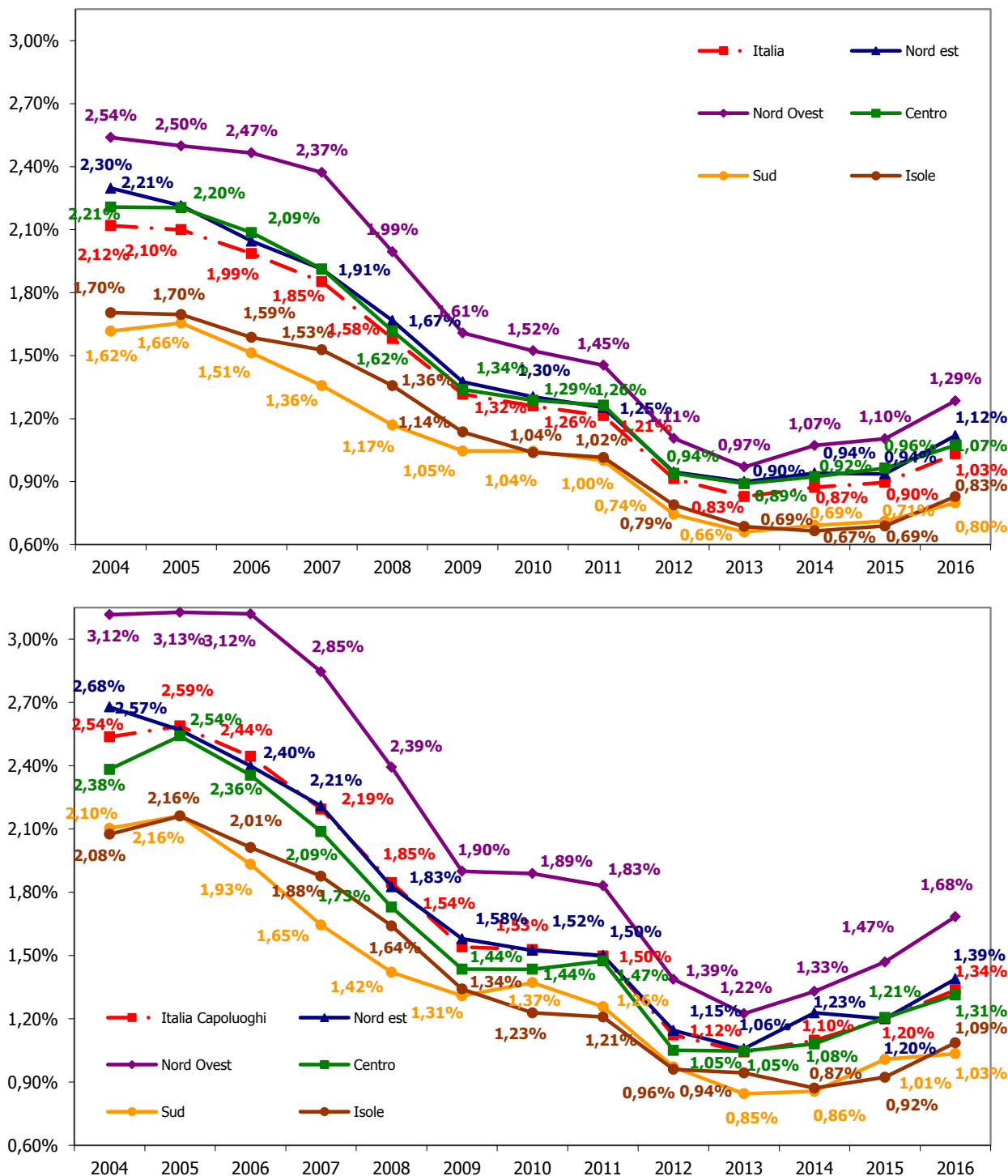
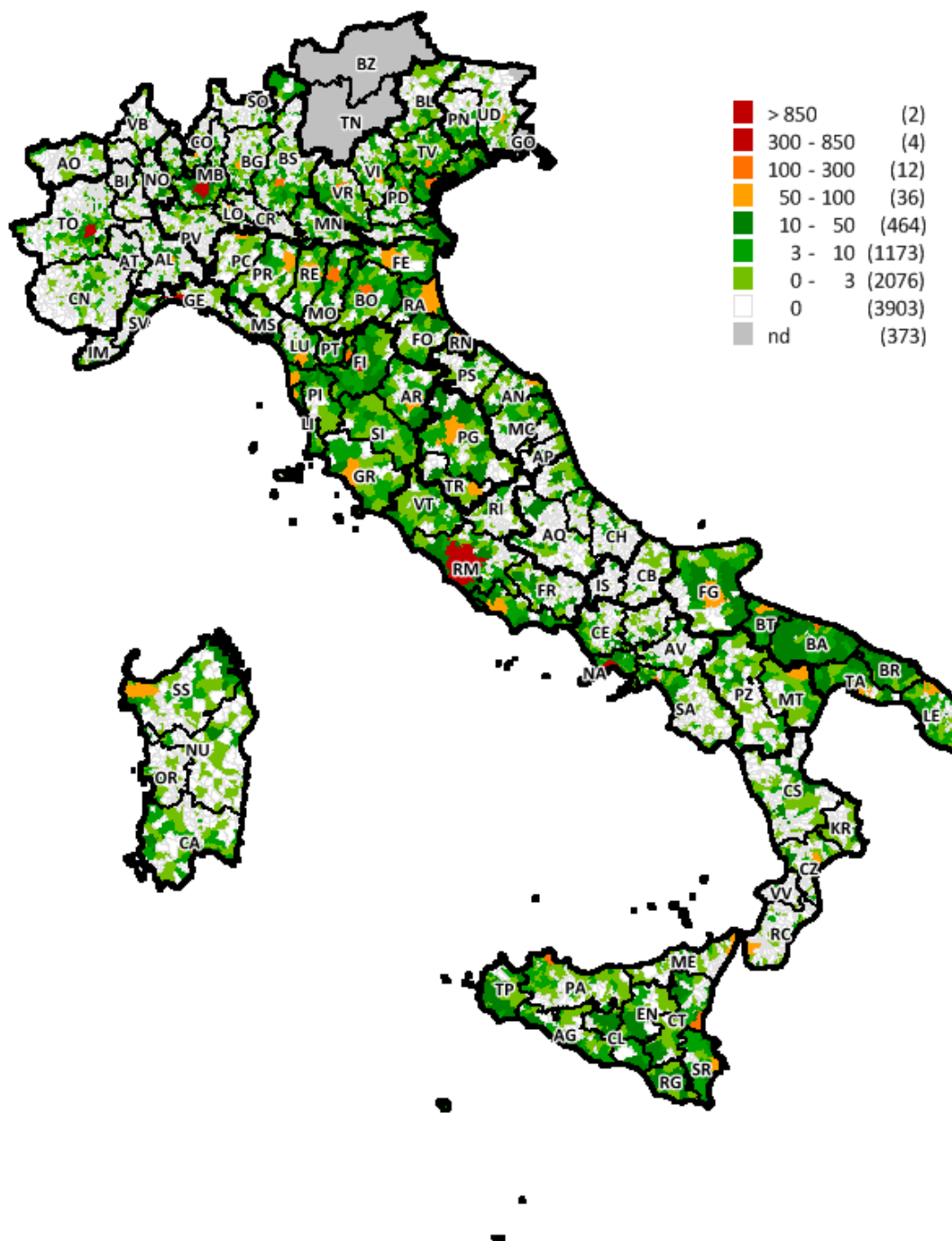


Figura 23: Mappa distribuzione NTN 2016 nei comuni italiani – negozi



### 3.3 Le quotazioni

Sulla base delle quotazioni OMI medie comunali rilevate nel I e II semestre del 2016, 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 riferimento<sup>6</sup>, per unità di superficie, per la tipologia negozi a livello nazionale è pari a circa 1.600 €/m<sup>2</sup>, in calo del 2,4% rispetto alla quotazione media del 2015.

I dati elaborati sono riferiti a 7.511 comuni per i quali nel 2016 sono state pubblicate le quotazioni OMI per la tipologia edilizia negozi.

La Tabella 18 riporta le quotazioni medie, le rispettive variazioni e l'indice territoriale, per aree geografiche e per regioni. Prosegue ovunque la tendenza al ribasso, con le sole eccezioni della Puglia e della Basilicata, dove la quotazione media dei negozi è in lieve crescita. Ancora una volta il dato del Lazio (-7,4%) è il calo più elevato tra tutte le regioni. Sono marcati i ribassi delle quotazioni medie anche in Valle d'Aosta (-5,2%), in Piemonte (-4,3%) e nelle Marche (-4,5%). Le perdite sono più contenute nelle altre regioni e non superano il 3%.

Sulla base della quotazione media di riferimento nazionale per la tipologia negozi (1.601 €/m<sup>2</sup>), 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 negozi si discosti, nelle diverse regioni, dalla quotazione media nazionale. Ne risulta la fotografia di un'Italia tripartita: il Centro, con un indice territoriale di 118,6, supera in modo significativo il dato medio nazionale, il Nord (sia Est che Ovest) ne rispecchia sostanzialmente i valori, mentre Sud ed Isole sono ampiamente al di sotto (con un indice rispettivamente pari a 86,5 e 81,6).

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 58,2 per la Basilicata e 62,4 per la Calabria) con eccezione della Campania, che presenta un valore dell'indice superiore a 100. Nel Centro spicca evidentemente il dato del Lazio (141,4), il più alto in assoluto a livello nazionale; al Nord, infine, emerge il dato ligure (129,6), mentre solo Friuli-Venezia Giulia e Piemonte presentano un indice inferiore a 100. Il grafico di Figura 25 riporta le regioni in ordine crescente rispetto proprio 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 2.205 €/m<sup>2</sup>, in calo rispetto alla quotazione media 2015 del 4,1% (Tabella 19).

Dall'analisi delle quotazioni medie emerge che, anche per i soli capoluoghi, la regione con la quotazione media più elevata è il Lazio, che però scende sotto i 3.000 €/m<sup>2</sup> a causa dell'ulteriore decisa flessione nel 2016, -8,6% rispetto al 2015. Spiccano inoltre i cali nei capoluoghi del Piemonte, delle Marche e del Molise, mentre, al contrario, Basilicata e Calabria registrano un lieve recupero rispetto ai valori dell'anno precedente.

La Figura 26 riporta la mappa della distribuzione delle quotazioni medie regionali nel 2016, dalla quale emergono i dati di Lazio e Liguria, oltre che le quotazioni relativamente più basse delle regioni meridionali.

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. Nel 2016 si rileva che circa il 60% dei comuni presenta valori inferiori alla media nazionale, mentre in 277 comuni la quotazione media supera di due volte il valore medio nazionale.

<sup>6</sup> 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 2016 (€/m <sup>2</sup> )	Var % quotazione 2015/16	Indice territoriale
Nord Est	Emilia-Romagna	1.722	-0,9%	107,6
	Friuli- Venezia Giulia	1.261	-0,6%	78,8
	Veneto	1.621	-1,4%	101,3
<b>Nord Est</b>		<b>1.639</b>	<b>-1,2%</b>	<b>102,4</b>
Nord Ovest	Liguria	2.074	-0,8%	129,6
	Lombardia	1.809	-0,7%	113,0
	Piemonte	1.205	-4,3%	75,3
	Valle d'Aosta	1.654	-5,2%	103,3
<b>Nord Ovest</b>		<b>1.674</b>	<b>-1,5%</b>	<b>104,6</b>
Centro	Lazio	2.264	-7,4%	141,4
	Marche	1.477	-4,5%	92,2
	Toscana	1.720	-1,5%	107,5
	Umbria	1.390	-2,1%	86,8
<b>Centro</b>		<b>1.899</b>	<b>-5,0%</b>	<b>118,6</b>
Sud	Abruzzo	1.358	-2,3%	84,8
	Basilicata	931	0,8%	58,2
	Calabria	999	-0,2%	62,4
	Campania	1.708	-2,6%	106,7
	Molise	1.176	-2,4%	73,4
	Puglia	1.223	0,2%	76,4
<b>Sud</b>		<b>1.385</b>	<b>-1,5%</b>	<b>86,5</b>
Isole	Sardegna	1.413	-0,1%	88,3
	Sicilia	1.268	-1,8%	79,2
<b>Isole</b>		<b>1.306</b>	<b>-1,3%</b>	<b>81,6</b>
<b>Media nazionale</b>		<b>1.601</b>	<b>-2,4%</b>	<b>100,0</b>



Figura 24: Indice territoriale quotazioni 2016 per area e per regione – negozi (Media nazionale=100)

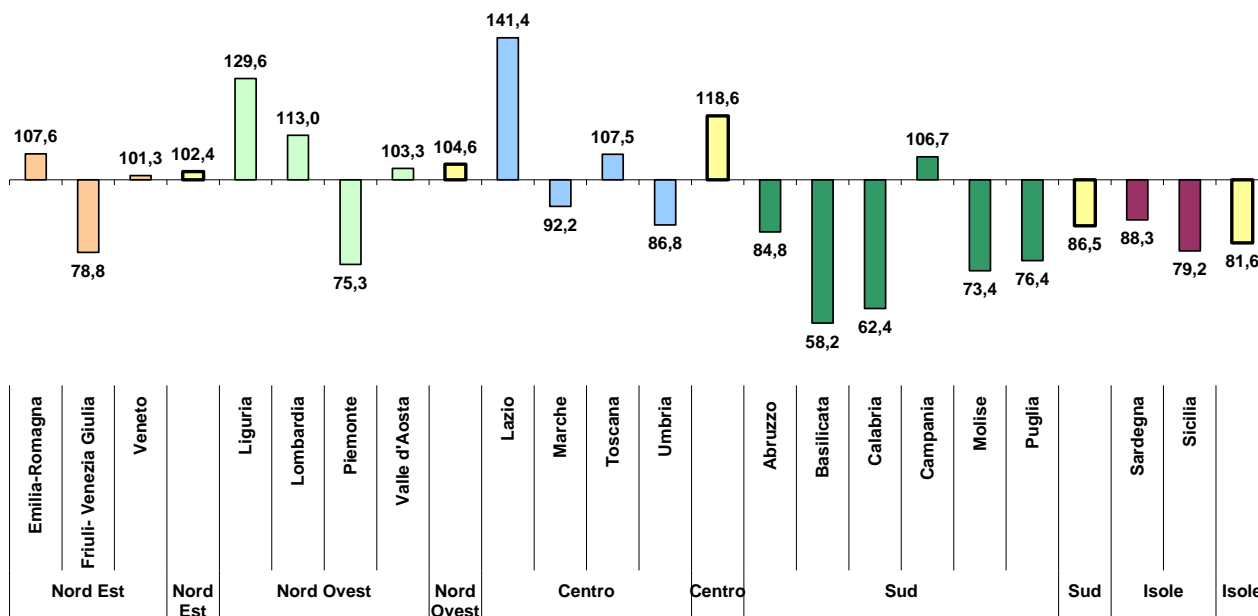


Figura 25: Indice territoriale quotazioni 2016 negozi - scala valori regionale

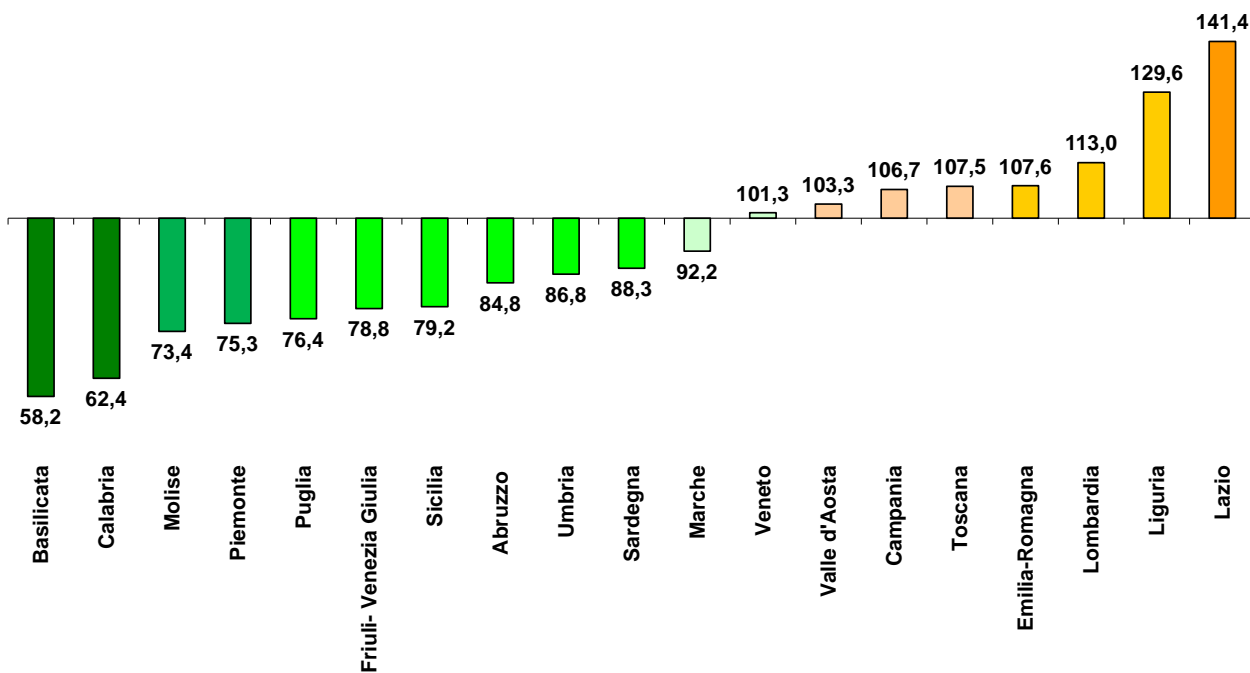


Tabella 19: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, regione, soli capoluoghi – negozi

Area	Regione	Quotazione media Negozi Capoluoghi 2016 (€/m2)	Var % quotazione 2015/16	Indice territoriale Capoluoghi
Nord Est	Emilia-Romagna	1.963	-1,6%	89,0
	Friuli Venezia Giulia	1.775	-2,9%	80,5
	Veneto	2.577	-2,1%	116,9
<b>Nord Est</b>		<b>2.191</b>	<b>-1,9%</b>	<b>99,4</b>
Nord Ovest	Liguria	1.890	-1,6%	85,7
	Lombardia	2.878	-0,7%	130,5
	Piemonte	1.442	-7,2%	65,4
	Valle d'Aosta	1.791	-5,3%	81,2
<b>Nord Ovest</b>		<b>2.259</b>	<b>-2,2%</b>	<b>102,4</b>
Centro	Lazio	2.865	-8,6%	130,0
	Marche	1.718	-7,5%	77,9
	Toscana	1.988	-3,2%	90,2
	Umbria	1.723	-3,4%	78,2
<b>Centro</b>		<b>2.480</b>	<b>-7,4%</b>	<b>112,5</b>
Sud	Abruzzo	1.667	-1,5%	75,6
	Basilicata	1.884	1,2%	85,5
	Calabria	1.450	1,0%	65,8
	Campania	2.680	-3,4%	121,5
	Molise	1.505	-6,2%	68,3
	Puglia	1.558	-1,2%	70,7
<b>Sud</b>		<b>2.067</b>	<b>-2,3%</b>	<b>93,7</b>
Isole	Sardegna	1.786	-0,3%	81,0
	Sicilia	1.588	-3,1%	72,0
<b>Isole</b>		<b>1.627</b>	<b>-2,5%</b>	<b>73,8</b>
<b>Media nazionale</b>		<b>2.205</b>	<b>-4,1%</b>	<b>100,0</b>

Figura 26: Mappa delle quotazioni medie regionali 2016 - negozi

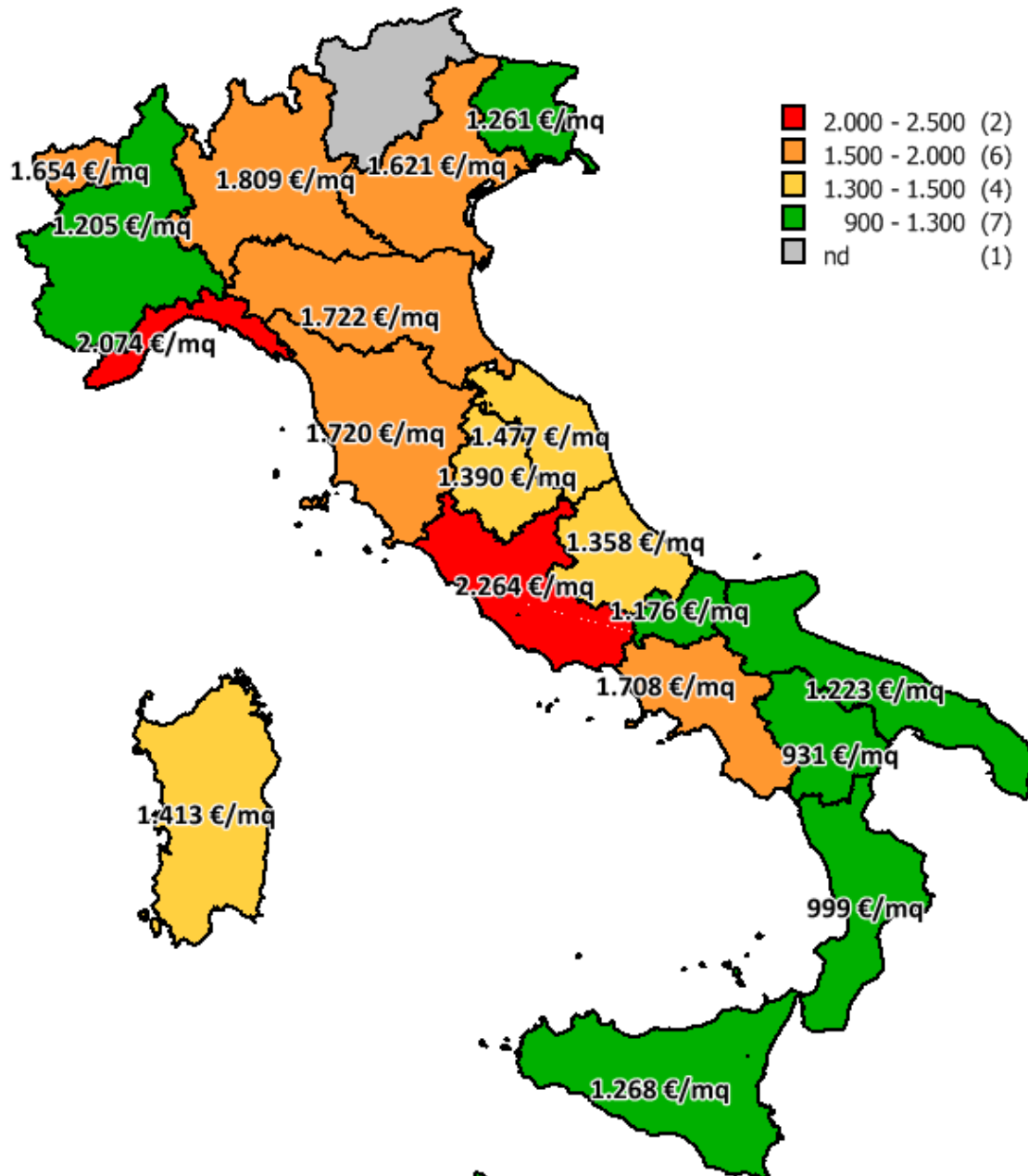
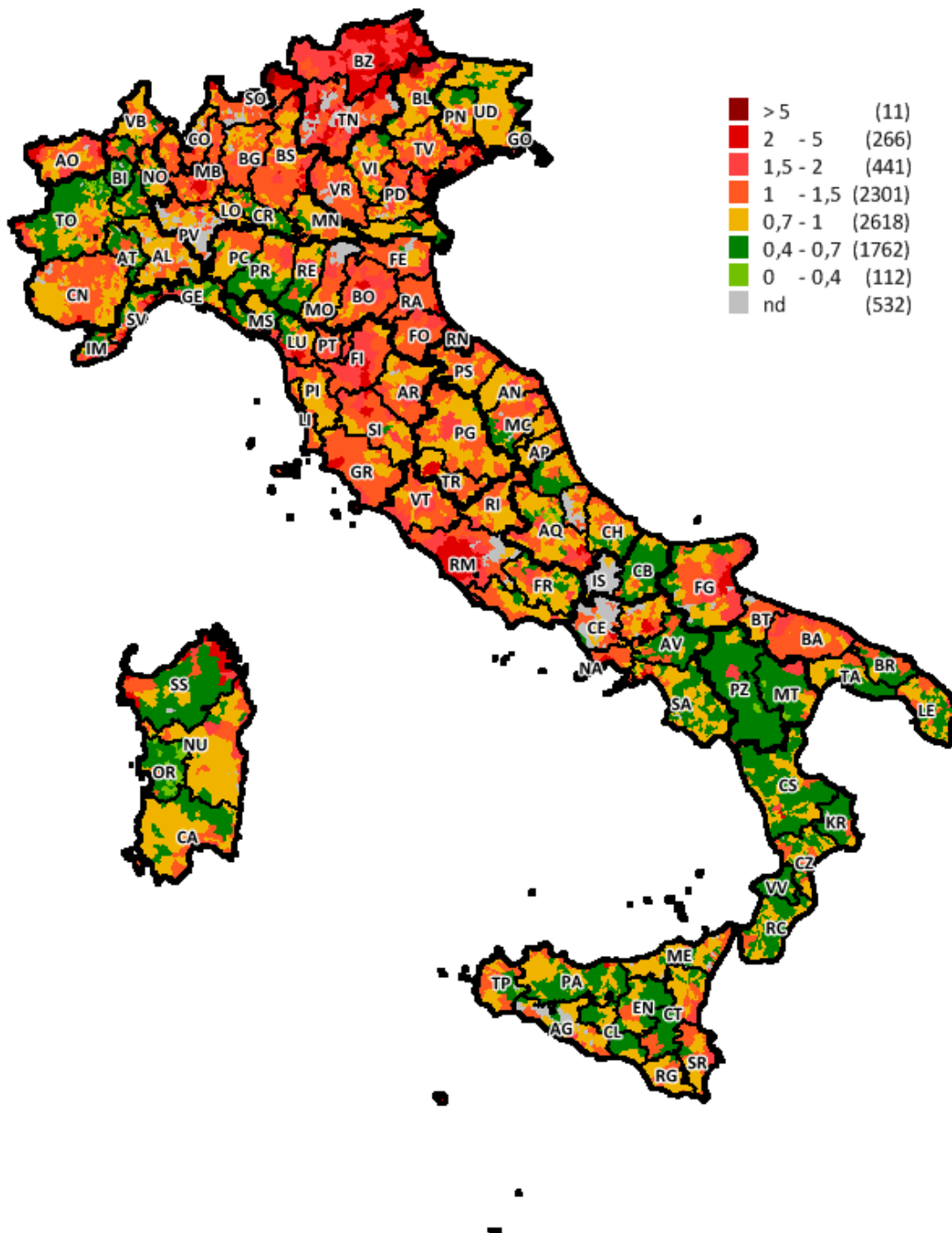


Figura 27: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2016 (valore medio nazionale=1) – negozi



### 3.4 L'andamento nelle principali città

Con riferimento alle città con popolazione superiore ai 250 mila abitanti, i dati del 2016 di NTN, IMI, quotazione media, variazione percentuale rispetto al 2015 ed indice territoriale (sulla base della quotazione media nazionale dei capoluoghi (2.205 €/m<sup>2</sup>) per la tipologia negozi sono riportati nella Tabella 20.

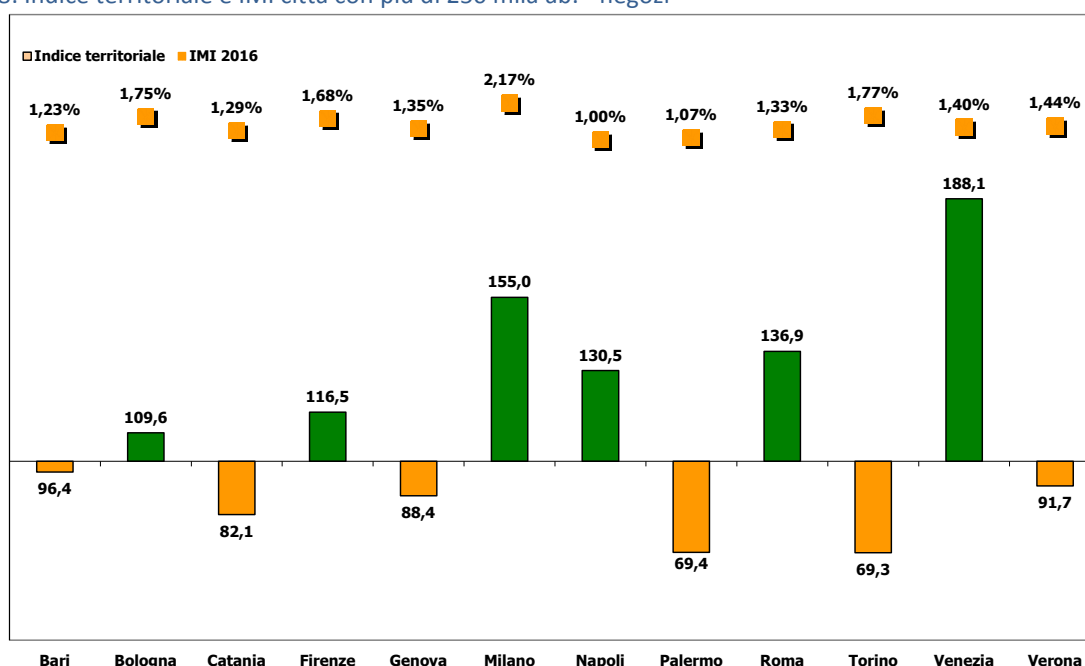
In termini di volumi scambiati, si registra un incremento generale rispetto al 2015, con le uniche eccezioni di Napoli, Verona e Bologna; il tasso più alto si è registrato a Catania (+42,1%), Genova (+25,6%) e Bari (+20,7%). Milano mantiene e rafforza il primato di città più dinamica con un IMI che nel 2016 supera il 2%, distanziando Bologna e Torino che si attestano intorno all'1,8%. Il calo delle quotazioni medie è diffuso in tutte le grandi città, con Roma e Torino che mostrano il decremento più significativo, quasi l'8% a Torino, quasi il 9% a Roma.

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, contrapposto a quello di Palermo e Torino, dove la distanza dalla 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 2016	Var % NTN 2015/16	IMI 2016	Diff IMI 2015/16	Quotazione media Negozi 2016 (€/m <sup>2</sup> )	Var % quotazione 2015/16	Indice territoriale
Bari	171	20,7%	1,23%	0,21	2.125	-1,2%	96,4
Bologna	291	-2,8%	1,75%	-0,03	2.416	-2,4%	109,6
Catania	204	42,1%	1,29%	0,38	1.811	-4,5%	82,1
Firenze	330	1,1%	1,68%	0,02	2.569	-1,8%	116,5
Genova	340	25,6%	1,35%	0,28	1.950	-1,4%	88,4
Milano	1.375	12,9%	2,17%	0,26	3.418	-0,6%	155,0
Napoli	480	-4,4%	1,00%	-0,04	2.877	-3,7%	130,5
Palermo	270	8,9%	1,07%	0,08	1.531	-3,8%	69,4
Roma	1.597	16,1%	1,33%	0,22	3.019	-8,8%	136,9
Torino	666	17,4%	1,77%	0,27	1.528	-7,8%	69,3
Venezia	190	12,6%	1,40%	0,16	4.148	-1,5%	188,1
Verona	132	-4,0%	1,44%	-0,06	2.023	-4,0%	91,7

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



## 4 Il mercato dei capannoni

### 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 2016, circa 760.000 unità.

Gli immobili a destinazione produttiva sono concentrati per la maggior parte, quasi il 60% del totale, nell'area del Nord (rispettivamente il 31,5% nel Nord Ovest ed il 25,9% nel Nord Est; Figura 29); la parte restante risulta per lo più equamente distribuita tra Centro (18,1%) e Sud (17,3%), mentre risulta assai limitata la presenza di questa tipologia di immobili nelle Isole (solo il 7,2% del totale).

Come mostrato nella Tabella 21, che riporta la ripartizione territoriale dello stock nazionale, per area e per regione, la maggior presenza relativa di capannoni si rileva in Lombardia, 19,5%; seguono, con valori sensibilmente inferiori, il Veneto, l'Emilia Romagna ed il Piemonte rispettivamente con il 12,1%, l'11,7% ed il 9,8% dello stock nazionale. Tra le regioni del Centro, la maggior quota di capannoni 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 4,8%).

Contrariamente a quanto riscontrato per la tipologia uffici, lo stock immobiliare dei capannoni presenta una concentrazione marcata nei comuni non capoluogo. L'analisi della ripartizione dello stock dei capannoni tra comuni capoluogo e restanti comuni delle relative province, sintetizzata in Tabella 22, evidenzia infatti che l'84% delle unità produttive si concentra nei comuni minori; questa distribuzione caratterizza, in forma sostanzialmente analoga, tutte le aree territoriali, passando dall'88% del Nord Ovest all'80,9% delle Isole.

La distribuzione dello stock delle unità a destinazione produttiva nei comuni italiani, raffigurata nella mappa di Figura 30, evidenzia come circa il 75% dei comuni abbia un numero di capannoni inferiore a 100 e come solo in 48 casi lo stock superi le 1.000 unità.

Figura 29: Distribuzione stock 2016 per area geografica - capannoni

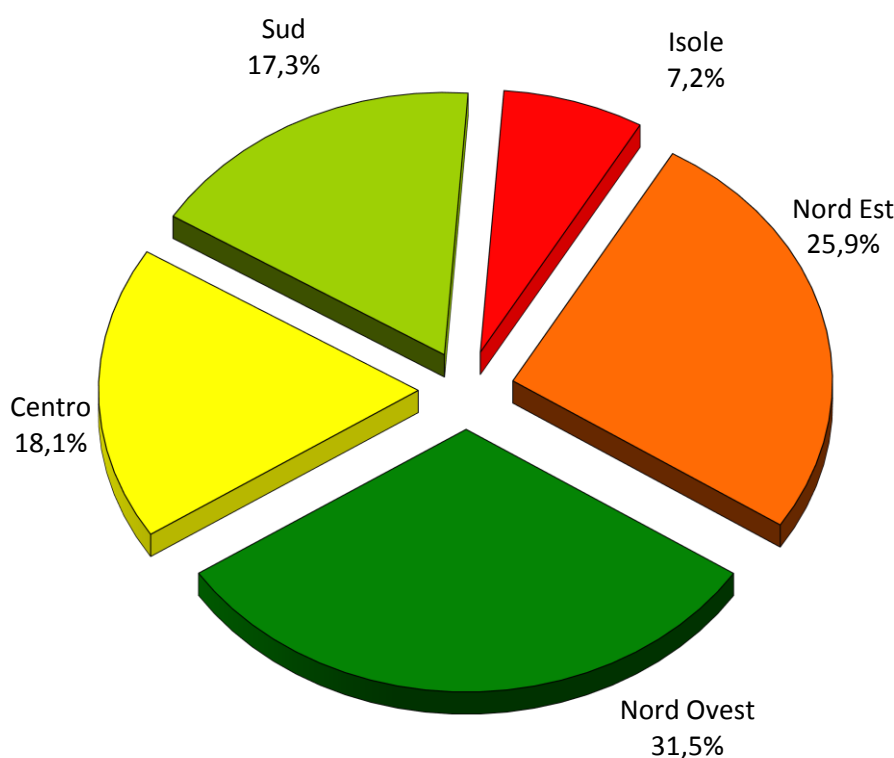


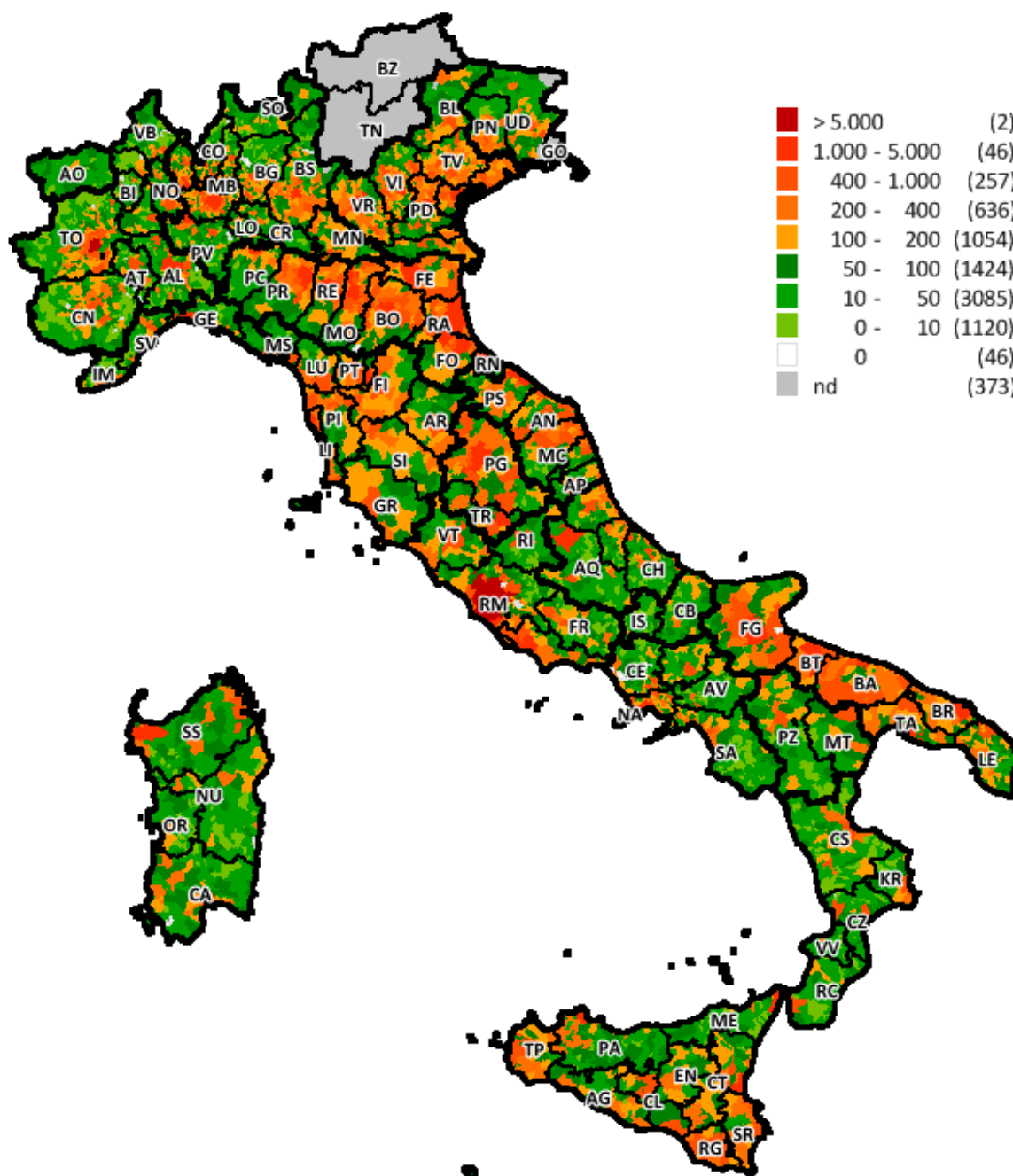
Tabella 21: Stock 2016 per regione e per area geografica – capannoni

Area	Regione	Stock	Quota %
Nord Est	Emilia-Romagna	88.597	11,7%
	Friuli- Venezia Giulia	16.093	2,1%
	Veneto	92.213	12,1%
<b>Nord Est</b>		<b>196.903</b>	<b>25,9%</b>
Nord Ovest	Liguria	14.894	2,0%
	Lombardia	148.030	19,5%
	Piemonte	74.320	9,8%
	Valle d'Aosta	2.413	0,3%
<b>Nord Ovest</b>		<b>239.657</b>	<b>31,5%</b>
Centro	Lazio	38.665	5,1%
	Marche	33.435	4,4%
	Toscana	51.259	6,7%
	Umbria	14.113	1,9%
<b>Centro</b>		<b>137.472</b>	<b>18,1%</b>
Sud	Abruzzo	21.459	2,8%
	Basilicata	7.955	1,0%
	Calabria	17.445	2,3%
	Campania	36.864	4,8%
	Molise	5.135	0,7%
	Puglia	42.823	5,6%
<b>Sud</b>		<b>131.681</b>	<b>17,3%</b>
Isole	Sardegna	19.491	2,6%
	Sicilia	34.882	4,6%
<b>Isole</b>		<b>54.373</b>	<b>7,2%</b>
<b>Italia</b>		<b>760.086</b>	<b>100,0%</b>

Tabella 22: Stock 2016 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – capannoni

Area	Comuni	Stock	Quota %
Nord Est	Capoluoghi	32.963	16,7%
	Non capoluoghi	163.940	83,3%
Nord Ovest	Capoluoghi	28.727	12,0%
	Non capoluoghi	210.930	88,0%
Centro	Capoluoghi	30.831	22,4%
	Non capoluoghi	106.641	77,6%
Sud	Capoluoghi	19.081	14,5%
	Non capoluoghi	112.600	85,5%
Isole	Capoluoghi	10.369	19,1%
	Non capoluoghi	44.004	80,9%
<b>ITALIA</b>	Capoluoghi	<b>121.971</b>	<b>16,0%</b>
	Non capoluoghi	<b>638.115</b>	<b>84,0%</b>

Figura 30: Mappa distribuzione stock 2016 nei comuni italiani – capannoni





## 4.2 I volumi di compravendita

Dopo un 2015 in leggero calo, il volume di capannoni (categorie catastali D/1 e D/7) compravenduti registra una significativa espansione nel 2016 (+22,1%), raggiungendo quota 11.287 unità, l'1,48% dello stock nazionale (indice IMI).

Si tratta, in termini assoluti, del dato più alto dal 2012 (dal 2009, se si considerano i soli capoluoghi di provincia), in gran parte (per oltre i due terzi) concentrato nelle regioni settentrionali.

La Tabella 23 fornisce un quadro completo della dinamica delle compravendite, fino alla scala regionale; si può così constatare come l'espansione abbia riguardato l'intero territorio nazionale (l'eccezione della Valle d'Aosta ha significato pressoché nullo in virtù delle dimensioni trascurabili del relativo mercato), con tassi più alti in corrispondenza delle aree strutturalmente meno dinamiche (soprattutto Sud ed Isole).

Particolarmente significativo è sicuramente il +19,6% registrato in Lombardia, regione che da sola rappresenta più di un quarto del mercato nazionale ed unica con un IMI superiore al 2%; le altre tre regioni con un volume di scambi superiore alle 1.000 unità (Piemonte, Emilia-Romagna e Veneto) presentano comunque tassi di crescita compresi tra il 13% ed il 20,3%.

Segmentando l'analisi tra Comuni capoluogo e resto delle relative province (Tabella 24), si registra il maggiore dinamismo dei primi (tasso di crescita relativo più che doppio, superiore al 40%), a copertura di poco meno di un quinto dell'intero mercato nazionale (la maggiore concentrazione risulta presso il Centro e le Isole); la maggiore polarizzazione si conferma nelle aree del Centro, dove oltre un quarto delle compravendite si concentra nei Comuni capoluogo.

I due grafici di Figura 32 riportano la serie storica dell'NTN (generale e per soli capoluoghi) dal 2004 al 2016, 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 risulta (numero indice 151,3) ormai prossimo al picco registrato nel 2006 (numero indice 172,9), mentre il Sud, che già nel 2011 aveva registrato un forte recupero (numero 102,8), è tornato ad un valore prossimo a 100 (per l'esattezza 93,4).

Le aree più dinamiche, al contrario, faticano ad avvicinare i livelli anche solo del 2011 e denunciano una compressione del mercato rispetto al massimo storico (il 2004 per il Nord Est, il 2005 per il Centro ed il 2007 per il Nord Ovest) nell'ordine del 40%.

Se si restringe il campo di analisi ai soli capoluoghi di provincia, le dinamiche risultano sostanzialmente analoghe, per quanto 3 aree (rispettivamente Isole, Sud e Nord Est) registrino un livello del numero indice nettamente inferiore al corrispondente generale.

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, pur registrando il parziale recupero concretizzatosi nel 2016, evidenzia quanto siano lontani i livelli del 2004-'06 (il numero indice, ad eccezione delle Isole, è più che dimezzato, sia in termini aggregati che per le singole aree).

Figura 31: Distribuzione NTN 2016 per area geografica - capannoni

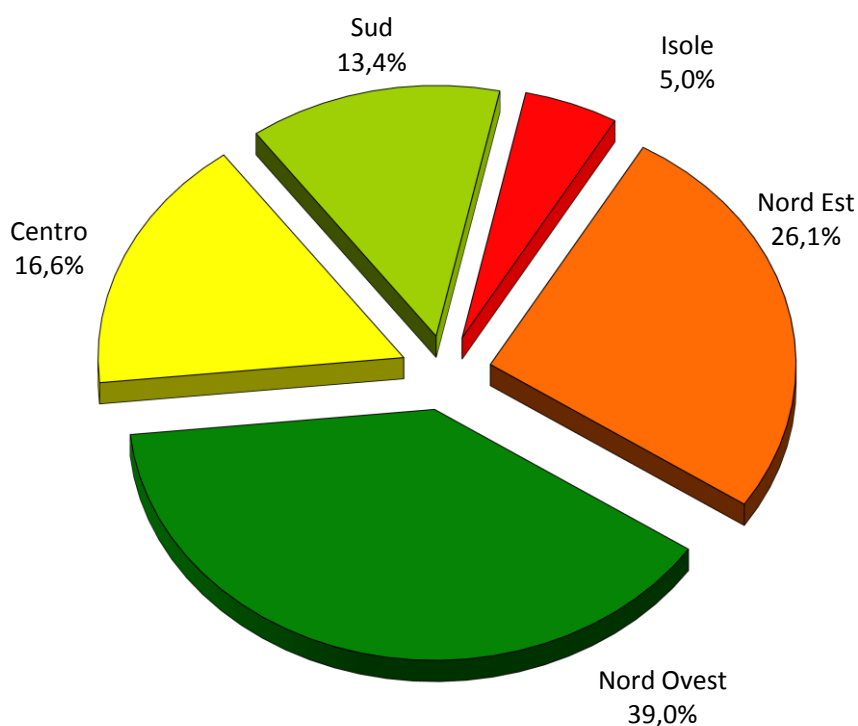


Tabella 23: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – capannoni

Area	Regione	NTN 2016	Var % NTN 2015/2016	Quota % NTN Italia	IMI 2016	Diff IMI 15-16
Nord Est	Emilia-Romagna	1.309	16,6%	11,6%	1,48%	0,20
	Friuli- Venezia Giulia	272	3,1%	2,4%	1,68%	0,04
	Veneto	1.363	13,0%	12,1%	1,48%	0,16
<b>Nord Est</b>		<b>2.943</b>	<b>13,6%</b>	<b>26,1%</b>	<b>1,49%</b>	<b>0,17</b>
Nord Ovest	Liguria	205	31,0%	1,8%	1,38%	0,33
	Lombardia	3.059	19,6%	27,1%	2,07%	0,33
	Piemonte	1.124	20,3%	10,0%	1,51%	0,26
	Valle d'Aosta	13	-16,4%	0,1%	0,55%	-0,14
<b>Nord Ovest</b>		<b>4.401</b>	<b>20,1%</b>	<b>39,0%</b>	<b>1,84%</b>	<b>0,30</b>
Centro	Lazio	444	26,9%	3,9%	1,15%	0,24
	Marche	525	42,1%	4,7%	1,57%	0,45
	Toscana	752	7,5%	6,7%	1,47%	0,10
	Umbria	149	3,8%	1,3%	1,06%	0,03
<b>Centro</b>		<b>1.871</b>	<b>19,7%</b>	<b>16,6%</b>	<b>1,36%</b>	<b>0,22</b>
Sud	Abruzzo	244	5,7%	2,2%	1,14%	0,05
	Basilicata	67	41,3%	0,6%	0,85%	0,22
	Calabria	138	64,9%	1,2%	0,79%	0,31
	Campania	441	26,4%	3,9%	1,20%	0,24
	Molise	43	75,7%	0,4%	0,83%	0,36
	Puglia	576	64,5%	5,1%	1,35%	0,52
<b>Sud</b>		<b>1.509</b>	<b>39,0%</b>	<b>13,4%</b>	<b>1,15%</b>	<b>0,31</b>
Isole	Sardegna	141	54,9%	1,2%	0,72%	0,26
	Sicilia	422	70,8%	3,7%	1,21%	0,49
<b>Isole</b>		<b>563</b>	<b>66,5%</b>	<b>5,0%</b>	<b>1,04%</b>	<b>0,41</b>
<b>Italia</b>		<b>11.287</b>	<b>22,1%</b>	<b>100%</b>	<b>1,48%</b>	<b>0,26</b>



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

Area	Comuni	NTN 2016	Var % NTN 2015/2016	Quota % NTN	IMI 2016	Diff IMI 15-16
Nord Est	Capoluoghi	526	39,7%	17,9%	1,60%	0,44
	Non capoluoghi	2.417	9,1%	82,1%	1,47%	0,12
Nord Ovest	Capoluoghi	579	49,3%	13,2%	2,02%	0,67
	Non capoluoghi	3.822	16,6%	86,8%	1,81%	0,25
Centro	Capoluoghi	508	32,9%	27,2%	1,65%	0,41
	Non capoluoghi	1.362	15,4%	72,8%	1,28%	0,16
Sud	Capoluoghi	252	36,2%	16,7%	1,32%	0,34
	Non capoluoghi	1.257	39,6%	83,3%	1,12%	0,31
Isole	Capoluoghi	132	62,9%	23,5%	1,28%	0,49
	Non capoluoghi	431	67,7%	76,5%	0,98%	0,39
<b>ITALIA</b>	Capoluoghi	<b>1.998</b>	<b>41,4%</b>	<b>17,7%</b>	<b>1,64%</b>	<b>0,48</b>
	Non capoluoghi	<b>9.289</b>	<b>18,6%</b>	<b>82,3%</b>	<b>1,46%</b>	<b>0,22</b>

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

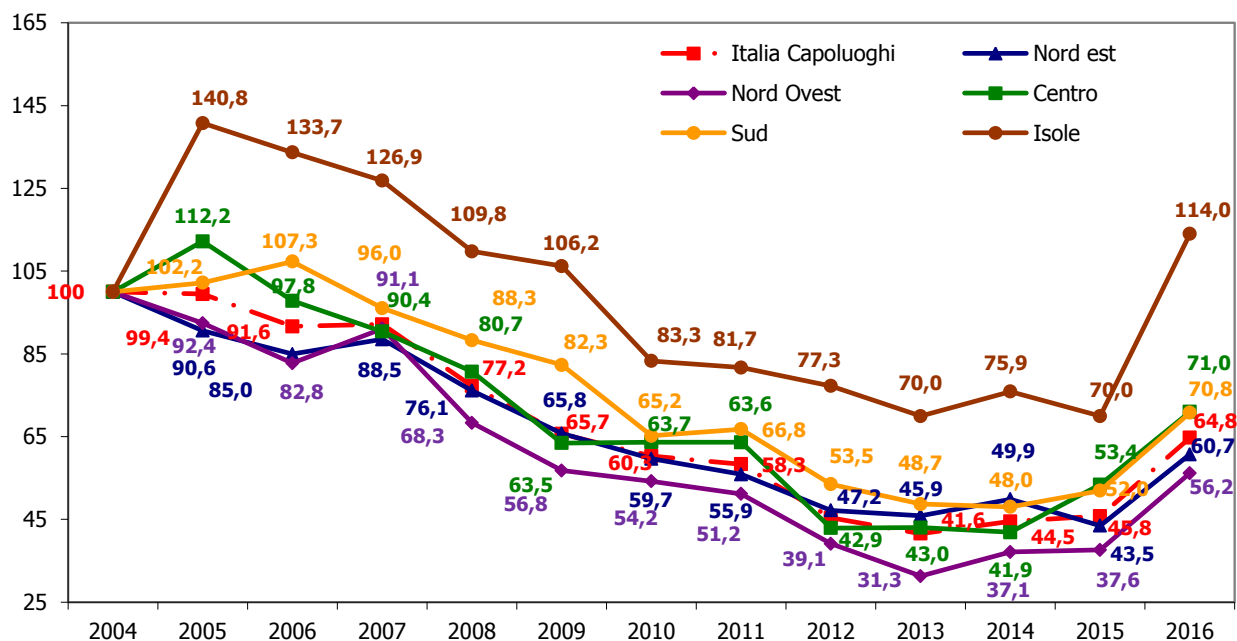
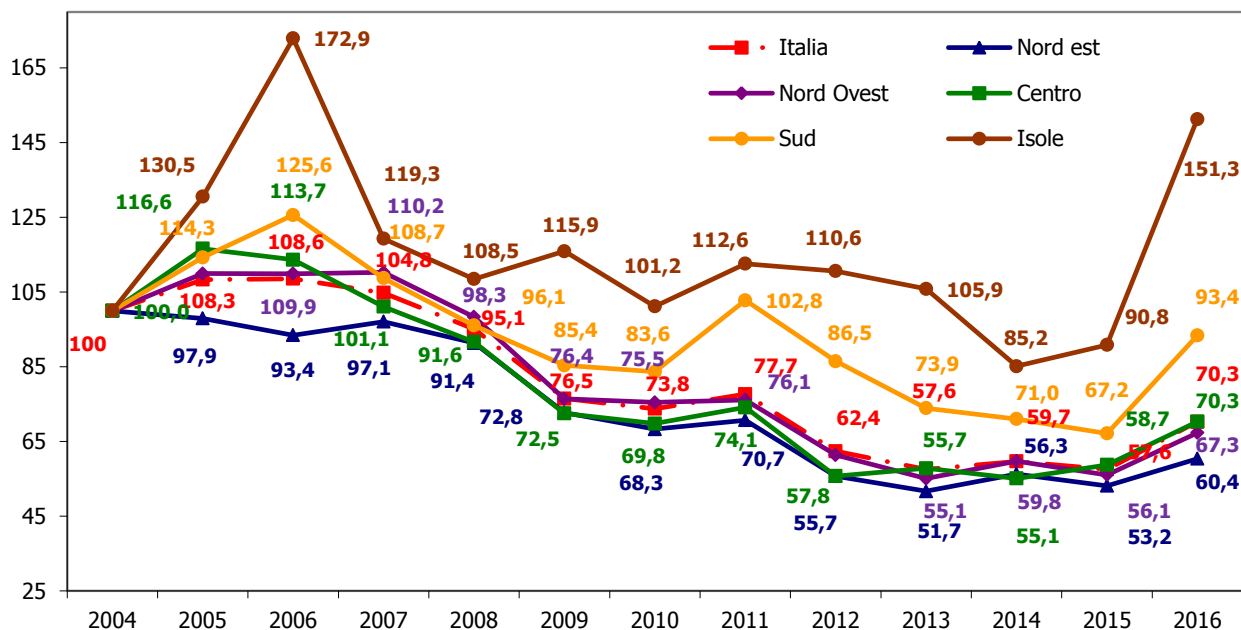


Figura 33: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica – capannoni

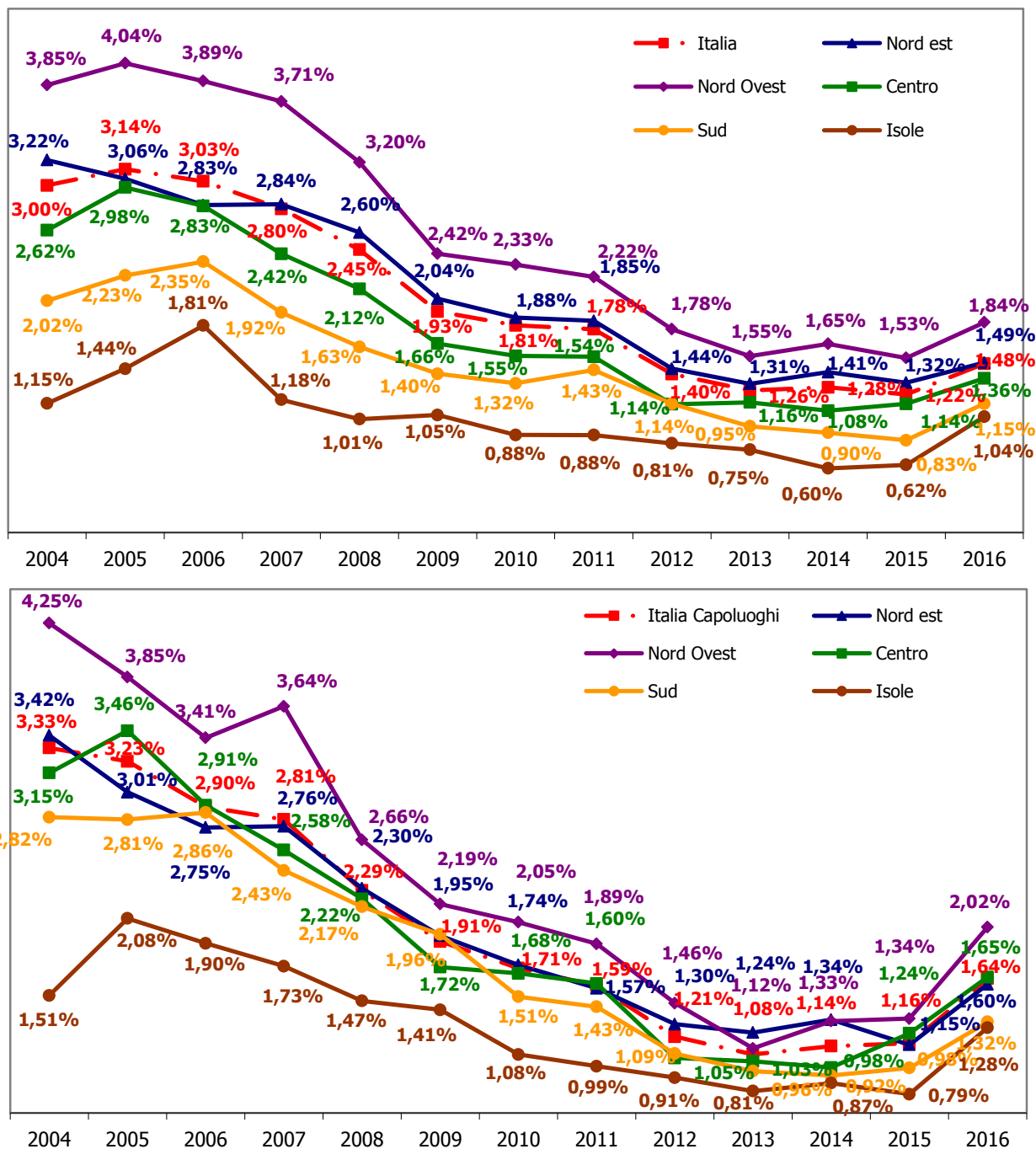
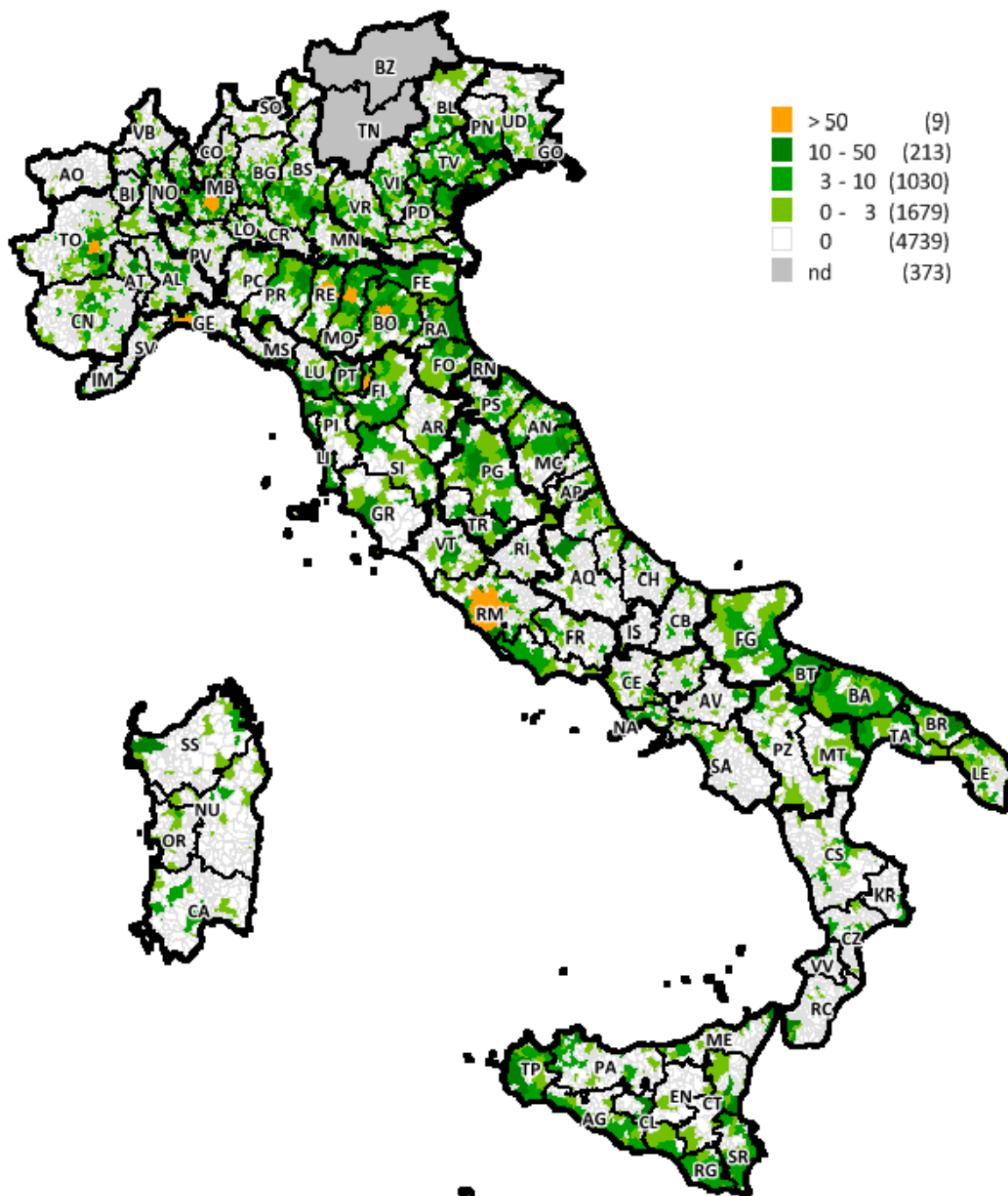


Figura 34: Mappa distribuzione NTN 2016 nei comuni italiani – capannoni



### 4.3 Le quotazioni

Sulla base delle quotazioni OMI medie comunali rilevate nel I e II semestre del 2016, per la tipologia edilizia capannoni è stata calcolata una quotazione media, pesata con il relativo stock comunale, per regione e per area territoriale. I dati elaborati sono riferiti a 6.140 comuni per i quali nel 2016 sono state pubblicate quotazioni OMI per la tipologia edilizia capannoni.

La quotazione media annuale di riferimento<sup>7</sup>, per unità di superficie, per la tipologia capannoni a livello nazionale risulta nel 2016 pari a 506 €/m<sup>2</sup>, in calo di un ulteriore 2% rispetto al 2015, dopo l'1,7% già perso l'anno precedente (Tabella 25); la diminuzione riguarda la totalità delle regioni, con l'eccezione di Basilicata, Liguria e Valle d'Aosta, dove il dato è stabile e che tuttavia rappresentano meno del 3% dell'intero mercato nazionale.

Il calo maggiore si registra nell'area del Centro (-3,3%), che conserva tuttavia la quotazione media più alta (581 €/m<sup>2</sup>); tra le regioni spicca invece il -6,5% del Friuli-Venezia Giulia, che presenta anche la quotazione media in assoluto più bassa (301 €/m<sup>2</sup>), mentre la Liguria registra la quotazione media più alta (762 €/m<sup>2</sup>).

Sulla base della quotazione media di riferimento nazionale per la tipologia capannoni (506 €/m<sup>2</sup>), 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 così come al Sud si registri una concentrazione di regioni con quotazioni medie inferiori al dato nazionale, mentre per il resto il quadro si presenta piuttosto disomogeneo, 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 dei capannoni nei soli capoluoghi di provincia, risulta che la quotazione media di riferimento, per unità di superficie, a livello nazionale è pari a 615 €/m<sup>2</sup>, in calo del 2,9% rispetto alla quotazione media 2015 (Tabella 26).

In questo caso quattro regioni registrano in controtendenza, seppure di pochi decimali, un aumento rispetto alla quotazione del 2015 (si tratta della Puglia, della Valle d'Aosta, della Calabria e della Basilicata), mentre la decrescita più pesante si riscontra nei capoluoghi delle regioni centrali delle Marche e del Lazio (rispettivamente -8,3% e -6,2%); il Lazio rimane tuttavia la regione, tra tutte, con la più alta quotazione media (830 €/m<sup>2</sup>).

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.

<sup>7</sup> 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 25: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica e per regione – capannoni

Area	Regione	Quotazione media Capannoni 2016 (€/m <sup>2</sup> )	Var % quotazione 2015/2016	Indice territoriale
Nord Est	Emilia-Romagna	531	-2,4%	105,0
	Friuli- Venezia Giulia	301	-6,5%	59,6
	Veneto	482	-1,7%	95,3
<b>Nord Est</b>		<b>488</b>	<b>-2,4%</b>	<b>96,5</b>
Nord Ovest	Liguria	762	0,0%	150,7
	Lombardia	582	-1,3%	115,2
	Piemonte	382	-4,2%	75,5
	Valle d'Aosta	679	0,0%	134,4
<b>Nord Ovest</b>		<b>533</b>	<b>-1,8%</b>	<b>105,4</b>
Centro	Lazio	701	-4,1%	138,6
	Marche	444	-2,3%	87,9
	Toscana	636	-3,8%	125,8
	Umbria	420	0,0%	83,1
<b>Centro</b>		<b>581</b>	<b>-3,3%</b>	<b>114,9</b>
Sud	Abruzzo	389	-3,5%	76,9
	Basilicata	322	0,1%	63,8
	Calabria	374	-0,8%	74,0
	Campania	517	-0,7%	102,3
	Molise	352	-0,3%	69,7
	Puglia	405	-0,6%	80,1
<b>Sud</b>		<b>421</b>	<b>-1,1%</b>	<b>83,4</b>
Isole	Sardegna	520	-0,1%	102,8
	Sicilia	386	-1,0%	76,4
<b>Isole</b>		<b>439</b>	<b>-0,5%</b>	<b>86,8</b>
<b>Media nazionale</b>		<b>506</b>	<b>-2,0%</b>	<b>100,0</b>



Figura 35: Indice territoriale quotazioni 2016 per area e per regione – capannoni (Media nazionale=100)

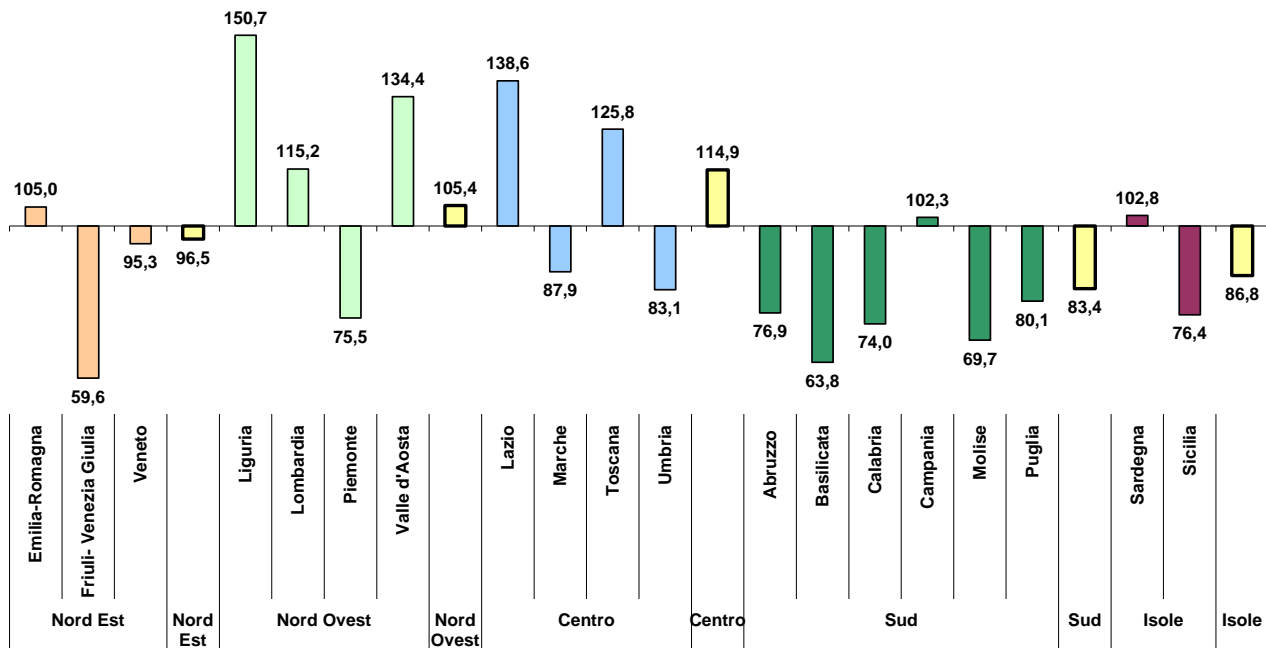


Figura 36: Indice territoriale quotazioni 2016 capannoni - scala valori regionale

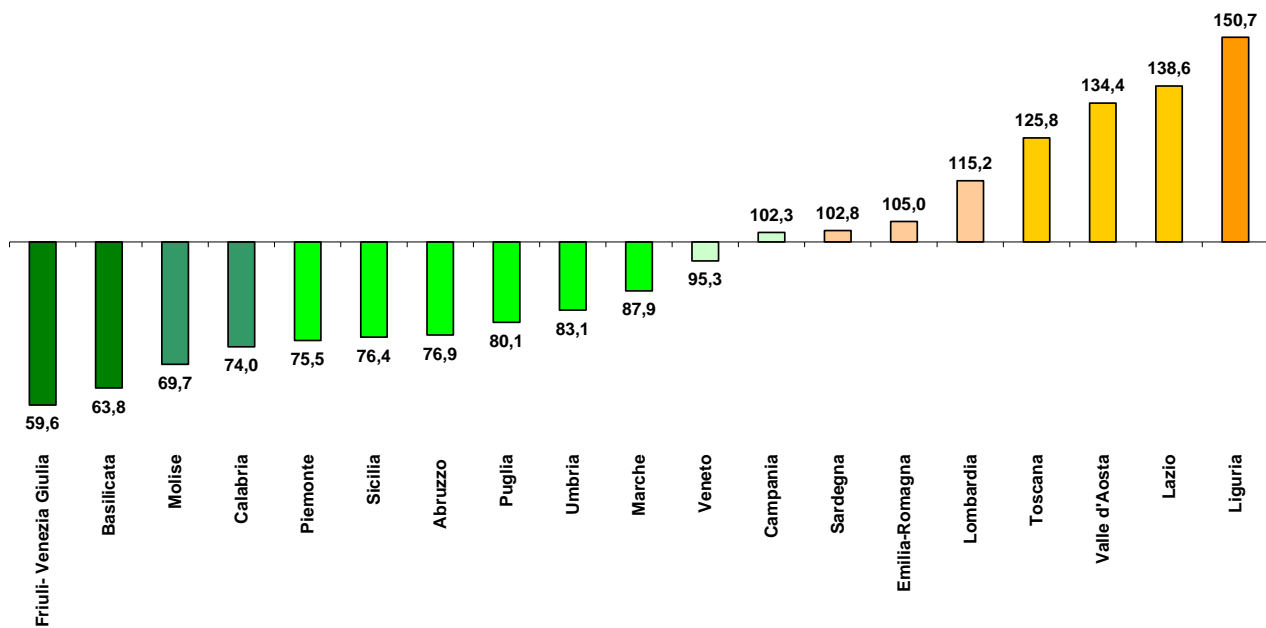


Tabella 26: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, regione, soli capoluoghi – capannoni

Area	Regione	Quotazione media Capannoni Capoluoghi 2016 (€/m <sup>2</sup> )	Var % quotazione 2015/2016	Indice territoriale Capoluoghi
Nord Est	Emilia-Romagna	625	-3,0%	101,6
	Friuli- Venezia Giulia	449	-1,1%	73,0
	Veneto	647	-2,5%	105,2
<b>Nord Est</b>		<b>625</b>	<b>-2,9%</b>	<b>101,6</b>
Nord Ovest	Liguria	783	0,0%	127,3
	Lombardia	730	-1,3%	118,7
	Piemonte	354	-4,1%	57,6
	Valle d'Aosta	805	0,6%	130,9
<b>Nord Ovest</b>		<b>596</b>	<b>-1,8%</b>	<b>96,9</b>
Centro	Lazio	830	-6,2%	135,0
	Marche	502	-8,3%	81,6
	Toscana	749	-3,0%	121,8
	Umbria	502	-0,8%	81,6
<b>Centro</b>		<b>721</b>	<b>-4,7%</b>	<b>117,3</b>
Sud	Abruzzo	487	-2,5%	79,2
	Basilicata	461	0,2%	74,9
	Calabria	414	0,4%	67,3
	Campania	620	-1,7%	100,8
	Molise	437	-1,4%	71,0
	Puglia	445	0,6%	72,3
<b>Sud</b>		<b>493</b>	<b>-0,8%</b>	<b>80,1</b>
Isole	Sardegna	797	-0,2%	129,6
	Sicilia	441	-1,3%	71,7
<b>Isole</b>		<b>537</b>	<b>-0,5%</b>	<b>87,3</b>
<b>Media nazionale</b>		<b>615</b>	<b>-2,9%</b>	<b>100,0</b>

Figura 37: Mappa delle quotazioni medie regionali 2016 – capannoni

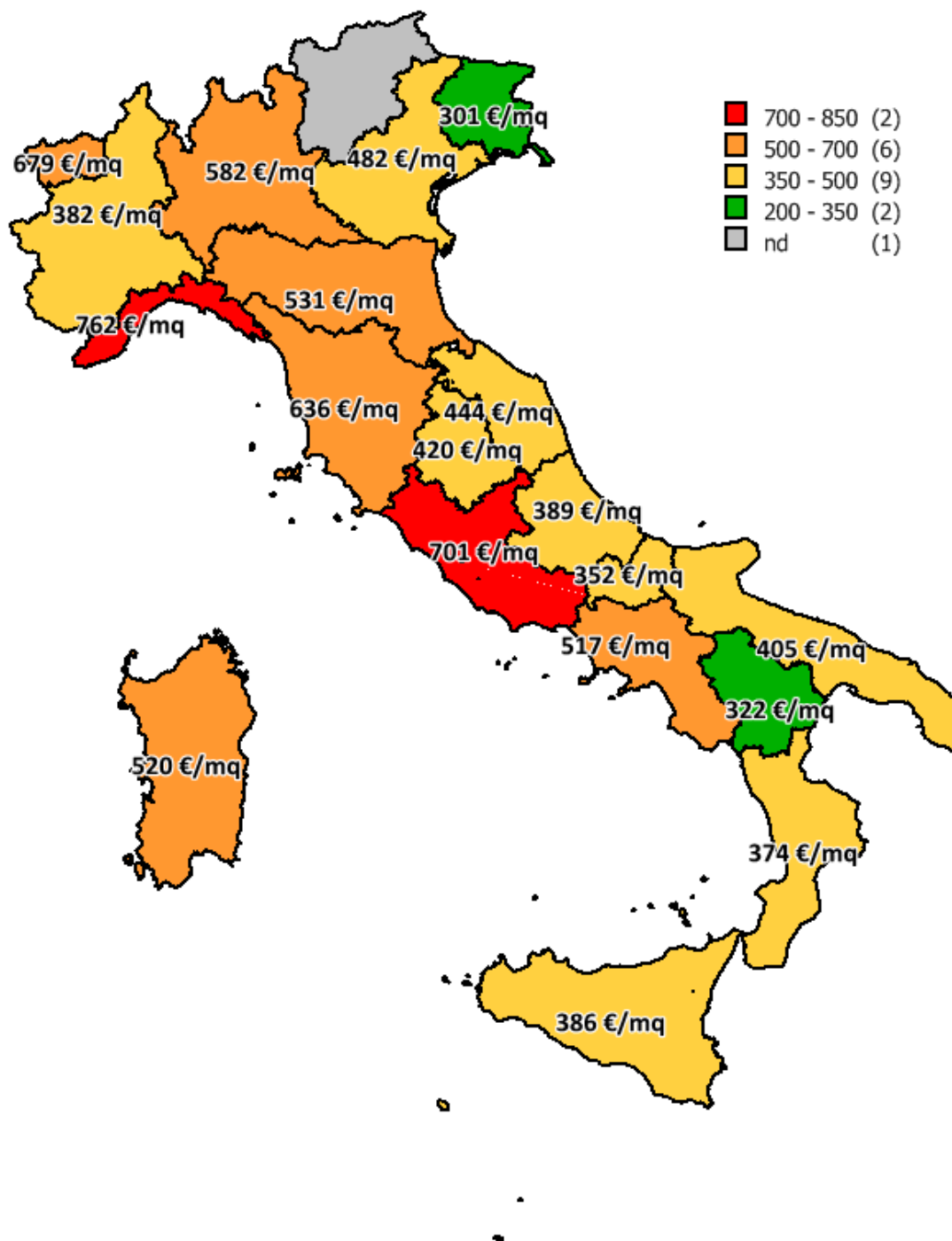
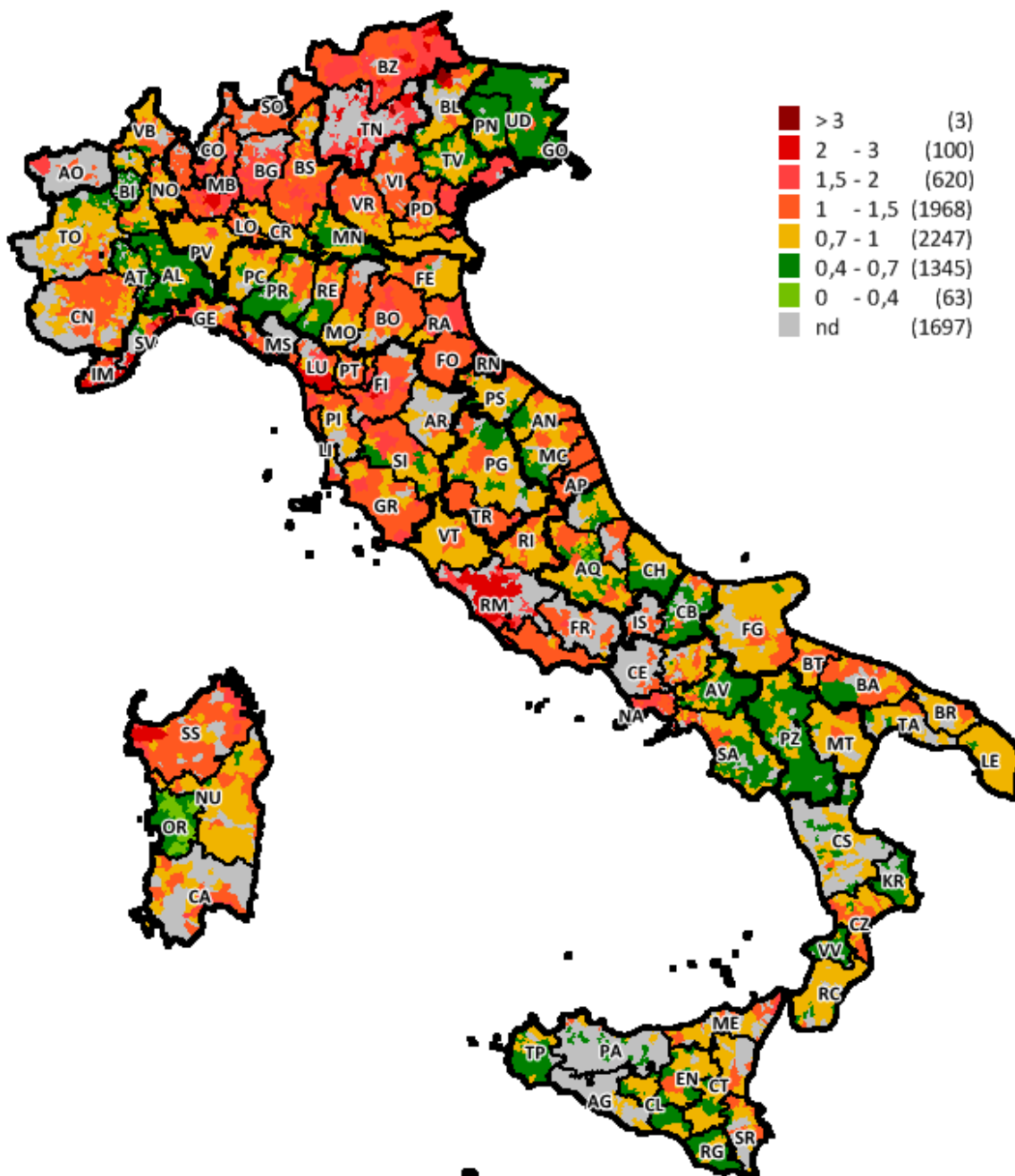


Figura 38: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2016 (valore medio nazionale=1) – capannoni



## 4.4 L'andamento nelle principali città

Con riferimento alle città con popolazione superiore ai 250mila abitanti, i dati del 2016 di NTN, IMI, quotazione media, variazione % rispetto al 2014 e indice territoriale (sulla base della quotazione media nazionale dei capoluoghi 615 €/m<sup>2</sup>) per la tipologia capannoni sono riportati nella Tabella 27; i volumi di compravendita mostrano variazioni anche molto accentuate, in considerazione del numero esiguo di scambi osservati.

Come si può osservare, quasi tutte queste città mostrano una crescita del volume di compravendite, ad eccezione dei due capoluoghi siciliani (Catania e Palermo), mentre Venezia risulta sostanzialmente stabile. In termini assoluti Roma, Milano e Torino restano i tre mercati più attivi, mentre in rapporto allo stock disponibile (IMI) spiccano Bologna, Milano e Bari, le uniche oltre il 2% (a Palermo l'IMI più basso, 0,62%).

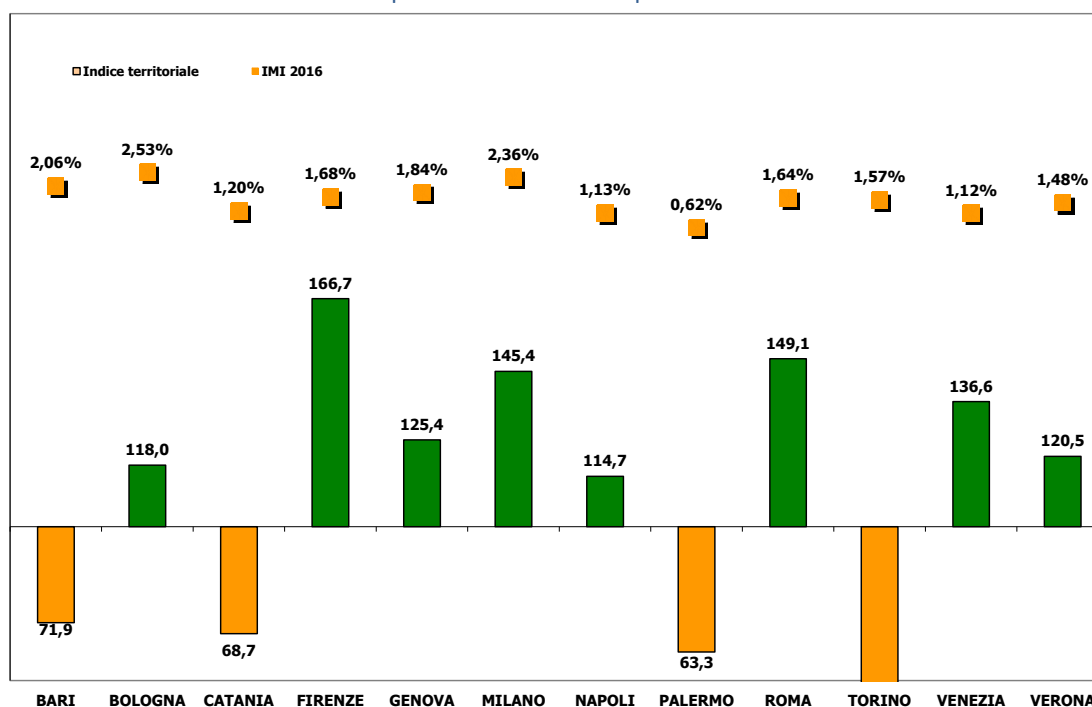
Analizzando le quotazioni, le città risultano quasi tutte con un tasso negativo rispetto al 2015, con valori che oscillano tra un pesante -16,2% a Torino e un -0,2% a Genova; le uniche stabili risultano Bari e Venezia.

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

Tabella 27: NTN, IMI, quotazione media, variazione annua e indice territoriale città con più di 250 mila ab. – capannoni

Comuni	NTN 2016	Var % NTN 2015/2016	IMI 2016	Diff IMI 15-16	Quotazione media Capannoni 2016 (€/m <sup>2</sup> )	Var % quotazione 2015/2016	Indice territoriale
BARI	44	137,8%	2,06%	1,19	442	0,0%	71,9
BOLOGNA	64	46,1%	2,53%	0,77	726	-1,4%	118,0
CATANIA	16	-26,7%	1,20%	-0,46	423	-2,2%	68,7
FIRENZE	28	70,7%	1,68%	0,69	1.025	-4,7%	166,7
GENOVA	60	68,4%	1,84%	0,77	771	-0,2%	125,4
MILANO	115	19,2%	2,36%	0,45	894	-0,6%	145,4
NAPOLI	32	38,4%	1,13%	0,29	705	-1,4%	114,7
PALERMO	13	-17,1%	0,62%	-0,13	389	-5,7%	63,3
ROMA	137	47,2%	1,64%	0,57	917	-8,6%	149,1
TORINO	91	18,5%	1,57%	0,25	327	-16,2%	53,1
VENEZIA	29	-1,9%	1,12%	-0,04	840	0,0%	136,6
VERONA	39	243,3%	1,48%	1,04	741	-1,2%	120,5

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



## 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 2015, le quotazioni dei tre segmenti risultano in calo per tutti gli ambiti territoriali analizzati (Figura 40). I ribassi più consistenti si osservano per tutti e tre i comparti nei comuni capoluogo, con i negozi che vedono il valore per unità di superficie scendere del 4,1% e gli uffici del 4% e i capannoni del 3% circa.

Il calo più contenuto si osserva per i capannoni ubicati nei comuni non capoluogo, dove la quotazione media scende, rispetto a quella del 2015, del 2%, a fronte dei cali per uffici e negozi pari, rispettivamente, al 3,6% ed al 2,4%.

La Tabella 28 e il grafico di Figura 41 offrono una comparazione tra gli indici territoriali delle quotazioni e l'IMI al 2016 calcolati per il mercato degli uffici, dei negozi e dei capannoni nelle diverse aree. Il confronto ben evidenzia il maggior apprezzamento, per tutti e tre i settori, degli immobili ubicati nell'area del Centro, con una distanza piuttosto accentuata rispetto agli immobili delle Isole e del Sud e più contenuta rispetto a quelli del Nord Est e del Nord Ovest in particolare. Per il settore degli uffici, dove si osserva la maggior distanza, l'indice del Centro supera di oltre 40 punti l'indice minimo calcolato per le Isole.

Il valore dell'intensità del mercato immobiliare, misurato con l'IMI, mostra, nel 2016, un mercato maggiormente dinamico nell'area del Nord Ovest, dove per tutti e tre i segmenti l'indicatore assume il valore massimo, portandosi oltre l'1,8% per uffici e capannoni e sopra vicino all'1,3% per i negozi.

Il settore dei negozi è il segmento con la quota minore di scambi rispetto allo stock, con un valore dell'IMI che nel 2016 riesce a superare nuovamente l'1% a livello nazionale; al Sud e nelle Isole resta comunque sotto tale soglia.

Il settore degli uffici risulta invece quello più dinamico, con un valore dell'IMI nel 2016, a livello nazionale, pari all'1,51%; molto vicina tale valore è la quota di capannoni compravendute rispetto allo stock, 1,48%.

Figura 40: Quotazioni medie nazionali 2016 e variazione rispetto al 2015 - uffici, negozi e capannoni

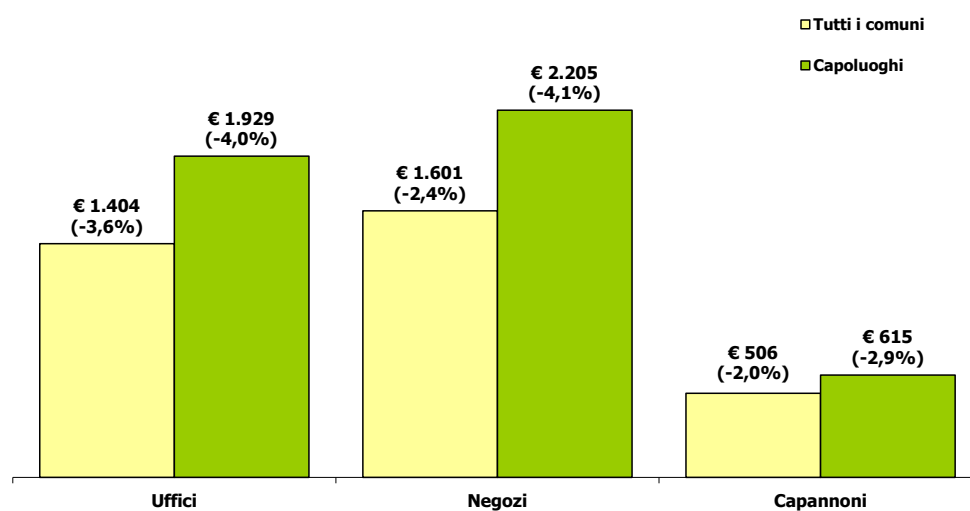


Tabella 28: Indice territoriale e IMI 2016 - uffici, negozi e capannoni

Area	Indice Uffici		Indice Negozi		Indice Capannoni	
	Indice territoriale	IMI Uffici	Indice territoriale	IMI Negozi	Indice territoriale	IMI Capannoni
Nord Est	98,5	1,59%	102,4	1,12%	96,5	1,49%
Nord Ovest	105,3	1,81%	104,6	1,29%	105,4	1,84%
Centro	121,9	1,42%	118,6	1,07%	114,9	1,36%
Sud	81,3	1,19%	86,5	0,80%	83,4	1,15%
Isole	79,1	1,06%	81,6	0,83%	86,8	1,04%
<b>ITALIA</b>	<b>100,0</b>	<b>1,51%</b>	<b>100,0</b>	<b>1,03%</b>	<b>100,0</b>	<b>1,48%</b>

Figura 41: Indice territoriale e IMI 2016 - uffici, negozi e capannoni



Per ciascuno dei tre settori e per le città italiane più popolose, la Tabella 29 mostra l'indice territoriale delle quotazioni immobiliari, calcolato rispetto al dato medio nazionale dei capoluoghi, e l'IMI relativi all'anno 2016. Sia per il comparto degli uffici sia dei negozi spicca il valore di Venezia, che mostra una quotazione quasi doppia rispetto al valore medio dei capoluoghi con un indice superiore a 180, mentre la maggiore dinamicità si osserva nel mercato degli uffici a Firenze, con un IMI pari al 2,26%, e a Milano nel mercato degli negozi, con un IMI pari al 2,17%. L'IMI più elevato nel mercato dei capannoni si registra a Bologna, 2,53% nel 2016. Nel 2016 risulta ancora Firenze la città con il valore a metro quadrato più elevato per i capannoni (indice territoriale pari a 166,7).

Tabella 29: Indice territoriale e IMI 2016 nelle città con oltre 250.000 ab. - uffici, negozi e capannoni

Città con oltre 250.000 ab.	Uffici		Negozi		Capannoni	
	Indice territoriale	IMI Uffici	Indice territoriale	IMI Negozi	Indice territoriale	IMI Capannoni
Bari	95,4	1,48%	96,4	1,23%	71,9	2,06%
Bologna	129,8	1,66%	109,6	1,75%	118,0	2,53%
Catania	78,6	1,18%	82,1	1,29%	68,7	1,20%
Firenze	135,9	2,26%	116,5	1,68%	166,7	1,68%
Genova	100,9	1,86%	88,4	1,35%	125,4	1,84%
Milano	143,3	2,24%	155,0	2,17%	145,4	2,36%
Napoli	139,2	1,52%	130,5	1,00%	114,7	1,13%
Palermo	57,1	1,13%	69,4	1,07%	63,3	0,62%
Roma	179,7	1,58%	136,9	1,33%	149,1	1,64%
Torino	75,6	1,31%	69,3	1,77%	53,1	1,57%
Venezia	183,5	1,81%	188,1	1,40%	136,6	1,12%
Verona	85,4	2,15%	91,7	1,44%	120,5	1,48%

## 6 Stima del valore di scambio delle unità immobiliari non residenziali

Si è provveduto ad effettuare una stima di larga massima del valore complessivo, e per area territoriale, degli scambi nel 2016 delle unità immobiliari relative alle tipologie non residenziali in esame, utilizzando le quotazioni medie comunali della banca dati OMI ed effettuando una stima delle superfici<sup>8</sup> compravendute degli uffici, dei negozi e dei capannoni. Alle superfici stimate sono state applicate le quotazioni unitarie medie comunali, calcolando quindi un valore di scambio con dettaglio comunale, poi aggregato per area territoriale. Nel 2016 il valore di scambio stimato per i tre settori ammonta complessivamente a 15,6 miliardi di euro, recuperando così più di 2 miliardi di euro (+15,3% rispetto al 2015). Nonostante il risultato sia ancora lontano dai valori osservati nel 2008, anno di inizio della serie, quando si erano stimati 25 miliardi di euro complessivi per il settore non residenziale, si tratta di un incremento che prosegue dal 2014, recuperando in 3 anni quasi 3,5 miliardi di euro. La superficie totale, la superficie media, il valore del 'fatturato' complessivo per ciascuna tipologia e la relativa variazione sono riportate in Tabella 30, Tabella 31 e Tabella 32. La superficie totale compravenduta (stimata) ammonta a circa 1,5 milioni di m<sup>2</sup> per il settore degli uffici (superficie media 158 m<sup>2</sup> circa), a circa 3,5 milioni di m<sup>2</sup> per il settore dei negozi (superficie media 132 m<sup>2</sup>) e a ben 13 milioni di m<sup>2</sup> per il settore dei capannoni (superficie media 1.158 m<sup>2</sup>).

Tabella 30: Stima del valore di scambio 2016 – uffici

Area	NTN 2016	Superficie compravenduta (Stima) m <sup>2</sup>	Sup. media u.i. compravenduta m <sup>2</sup>	Valore volume di scambio 2016 milioni di €	Var. % 2015/16
Nord Est	2.354	316.908	134,6	516	11,4%
Nord Ovest	3.601	667.486	185,4	1.318	11,6%
Centro	1.934	292.974	151,5	701	10,8%
Sud	1.277	178.741	140,0	278	22,3%
Isole	565	76.089	134,6	96	7,0%
<b>ITALIA</b>	<b>9.731</b>	<b>1.532.198</b>	<b>157,5</b>	<b>2.909</b>	<b>12,1%</b>

Tabella 31: Stima del valore di scambio 2016 – negozi

Area	NTN 2016	Superficie compravenduta (Stima) m <sup>2</sup>	Sup. media u.i. compravenduta m <sup>2</sup>	Valore volume di scambio 2016 milioni di €	Var. % 2015/16
Nord Est	4.537	610.641	134,6	935	-12,3%
Nord Ovest	7.999	1.237.651	154,7	2.165	23,5%
Centro	6.003	853.944	142,3	1.679	8,7%
Sud	5.446	530.360	97,4	751	4,4%
Isole	2.335	239.026	102,4	340	9,8%
<b>ITALIA</b>	<b>26.319</b>	<b>3.471.621</b>	<b>131,9</b>	<b>5.870</b>	<b>8,9%</b>

Tabella 32: Stima del valore di scambio 2016 – capannoni

Area	NTN 2016	Superficie compravenduta (Stima) m <sup>2</sup>	Sup. media u.i. compravenduta m <sup>2</sup>	Valore volume di scambio 2016 milioni di €	Var. % 2015/16
Nord Est	2.943	3.407.936	(1.158)	1.660	16,2%
Nord Ovest	4.401	5.096.763	(1.158)	2.804	20,3%
Centro	1.871	2.166.317	(1.158)	1.293	21,1%
Sud	1.509	1.747.399	(1.158)	753	40,9%
Isole	563	651.919	(1.158)	289	82,0%
<b>ITALIA</b>	<b>11.287</b>	<b>13.070.334</b>	<b>(1.158)</b>	<b>6.798</b>	<b>23,2%</b>

<sup>8</sup> La stima della superficie è diversa a seconda della tipologia esaminata. Per i negozi si è provveduto ad adeguare la 'consistenza catastale' calcolata in m<sup>2</sup> (e assimilabile a superficie netta) alla superficie commerciale calcolata secondo i criteri del Dpr 138/98, utilizzando gli stessi parametri che emergono dal confronto delle due diverse superfici per le unità di nuova costruzione per le quale si dispone di entrambi i dati. Per gli uffici la superficie è stimata utilizzando la superficie calcolata secondo i criteri del Dpr 138/98. Per i capannoni la stima della superficie media è più grossolana essendo stimata, a livello nazionale, solo sulle schede di rilevazione fabbricato elaborate dall'OMI nel 2016.



La quota del valore di scambio collegata agli uffici è stimata pari a circa 2,9 miliardi di euro (19% circa del totale) ed è significativamente inferiore a quella stimata per i negozi e i capannoni, circa 5,9 miliardi di euro e 6,8 miliardi di euro rispettivamente, con una quota relativa pari a quasi il 38% per i negozi e circa il 44% per i capannoni (Figura 42).

Come risulta dalla Figura 43, la maggior quota del 'fatturato' 2016, il 40% circa del valore di scambio complessivo, è realizzato per gli immobili ubicati nelle regioni del Nord-Ovest (6,3 miliardi di euro).

Rispetto al 2015, il valore di scambio complessivo del 2016 ha registrato un rialzo del 15,3%, valore analogo al recupero mostrato dal volume delle compravendite (Tabella 33), in ragione delle maggiori superfici scambiate compensate dai forti ribassi delle quotazioni. Nella Figura 44 si riportano, per il periodo 2008-2016, 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 2016 ridotto di quasi il 40%, riduzione complessiva che raggiunge il massimo nel Centro, con perdite del 47% circa, e nel Nord Est, circa il 45%. Per il settore dei capannoni e per gli uffici, dal 2008, il calo complessivo è del 37% circa.

Figura 42: Stima del valore di scambio 2016 complessivo - uffici, negozi e capannoni

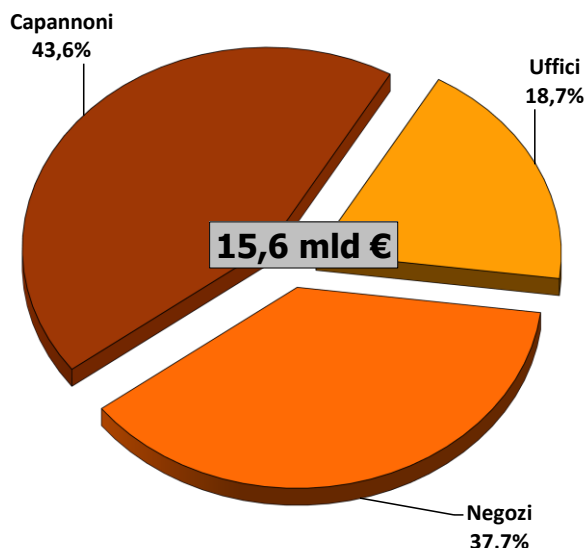


Figura 43: Stima del valore di scambio 2016 complessivo per area geografica

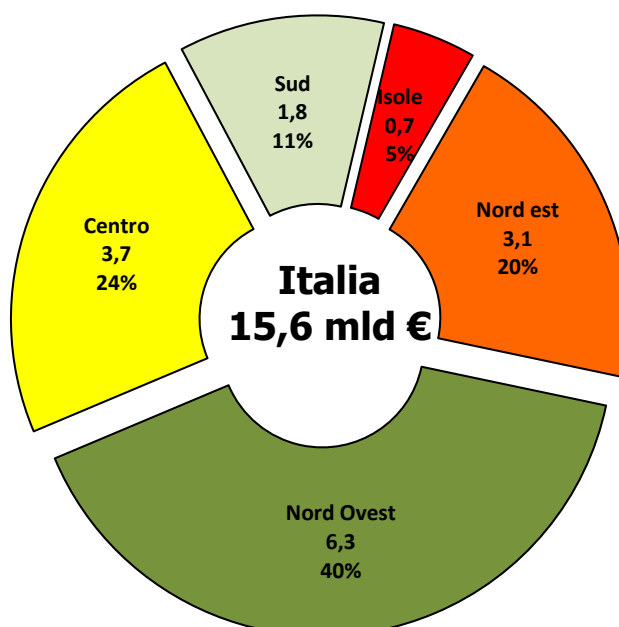


Tabella 33: NTN, superficie compravenduta, valore di scambio nazionale e variazione - uffici, negozi e capannoni

Tipologia	NTN 2016	Var. % 2015/2016	Superficie compravenduta	Var. % 2015/2016	Valore volume di scambio 2016	Var. % 2015/2016
Uffici	9.731	12,3%	1.532.198	15,4%	2.909	12,1%
Negozi	26.319	15,1%	3.471.621	11,8%	5.870	8,9%
Capannoni	11.287	22,1%	13.070.334	26,8%	6.798	23,2%
<b>Totale</b>	<b>47.337</b>	<b>16,1%</b>	<b>18.074.153</b>	<b>22,6%</b>	<b>15.578</b>	<b>15,3%</b>

Figura 44: Stima del fatturato 2008-2016 e variazione annua - uffici, negozi e capannoni

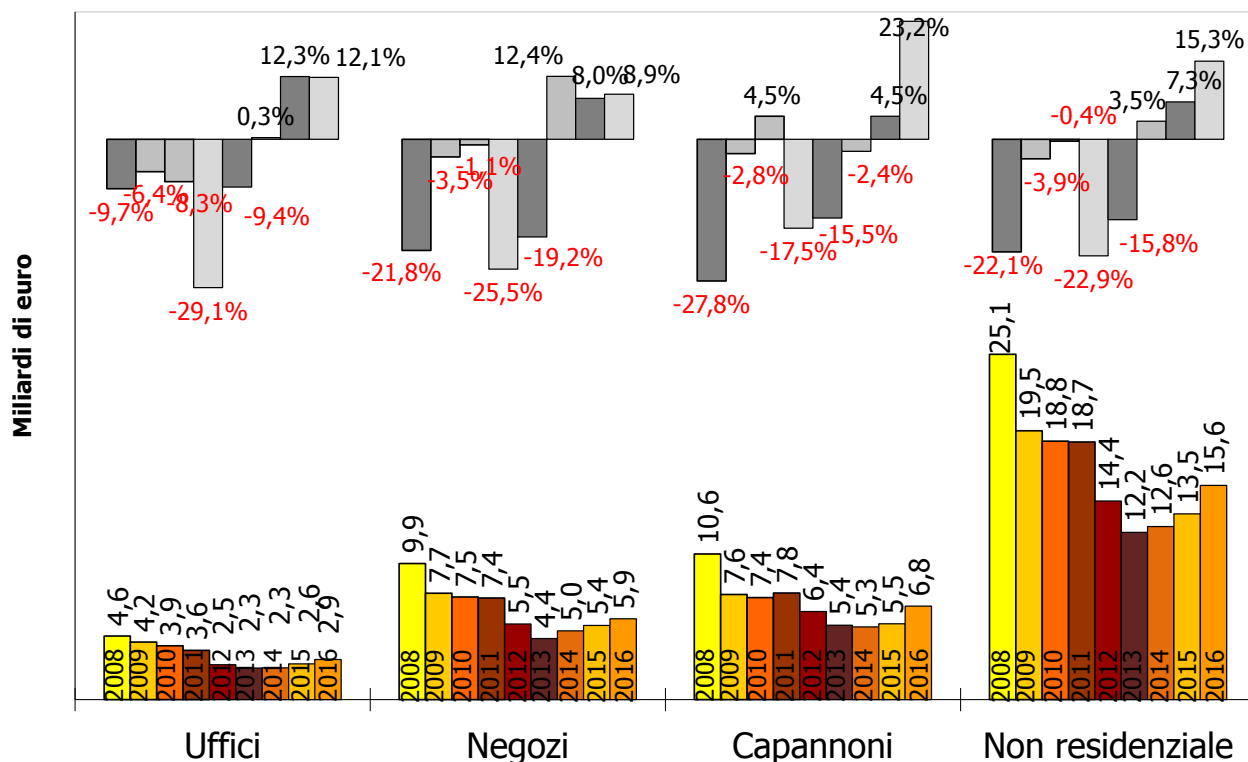
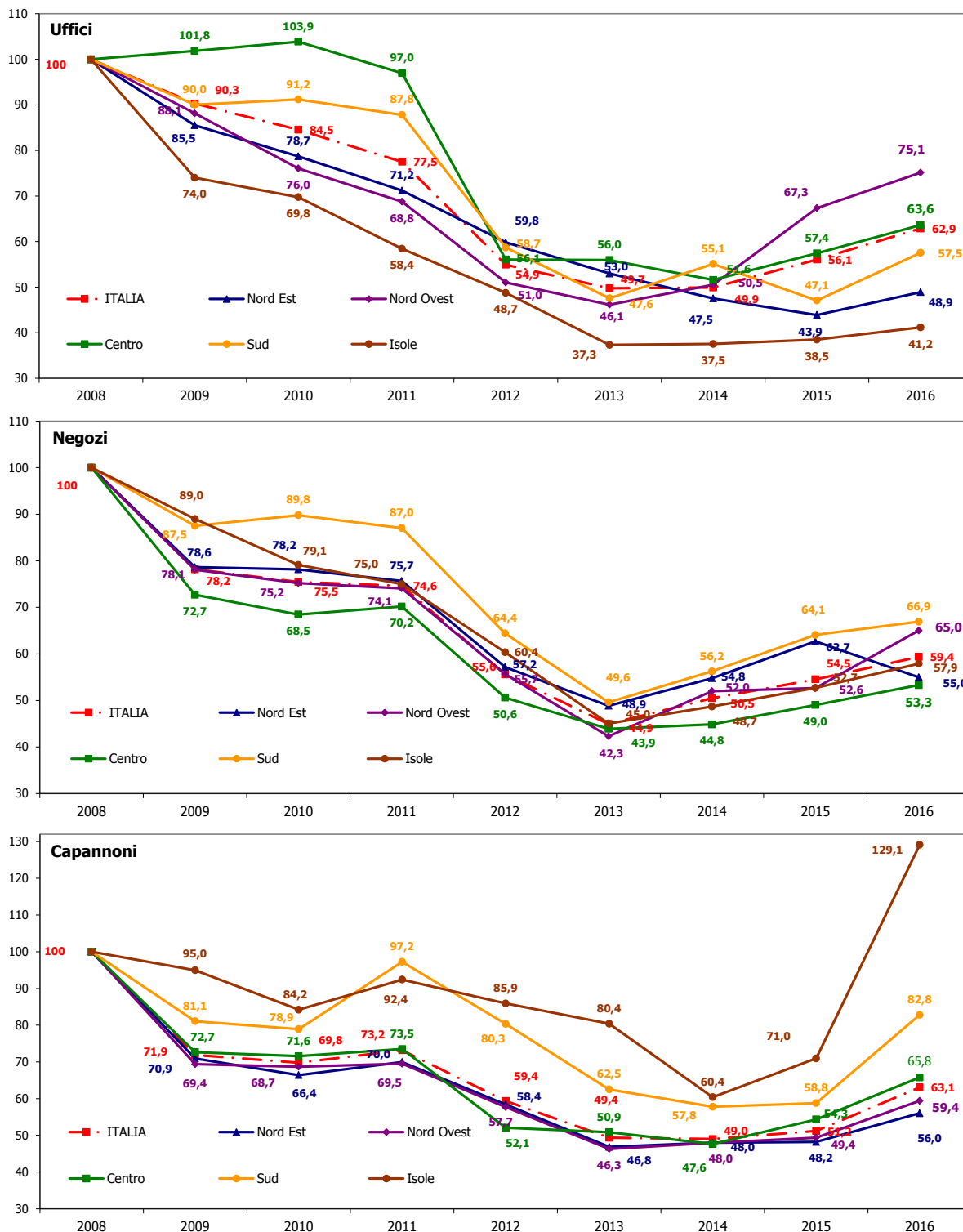


Figura 45: Numero indice del fatturato nazionale e per area geografica – uffici, negozi e capannoni



## 7 Fonti e criteri metodologici

### Le fonti utilizzate

I dati elaborati in questo documento sono contenuti negli archivi delle Banche Dati Catastali, di Pubblicità Immobiliare e dell'Osservatorio Mercato Immobiliare (OMI) dell'Agenzia delle Entrate alimentati dai flussi inerenti i contratti di *leasing* provenienti da ASSILEA.

Dalle Banche Dati Catastali sono desunte le informazioni relative alla consistenza degli stock esistenti di unità immobiliari per alcune categorie catastali.

Dalle Banche Dati della Pubblicità immobiliare (ex Conservatorie) sono desunte le informazioni relative alle unità immobiliari (esclusi i terreni) compravendute. I dati di consuntivo, estratti nel mese di febbraio, si riferiscono a ciascuna annualità, salvo possibili registrazioni avvenute oltre i termini di legge. Si tratta in ogni caso di quantità residuali non rilevanti ai fini statistici.

Dalle Banche Dati delle Quotazioni OMI sono desunte le informazioni relative ai valori immobiliari delle tipologie non residenziali (uffici, uffici strutturati, negozi capannoni tipici e industriali).

### Copertura territoriale dei dati

I dati relativi ai volumi di compravendite riguardano l'intero territorio nazionale ad eccezione delle province autonome di Trento (n. 223 comuni) e Bolzano (n. 116 comuni), del Friuli Venezia Giulia (n. 45 comuni), del Veneto (n. 2 comuni) e della Lombardia (n. 2 comuni) dove vige il sistema dei libri fondiari (o sistema tavolare) per la pubblicità immobiliare. Anche se le quotazioni OMI sono disponibili nelle province anzidette, nel rapporto, tuttavia, si fa riferimento alle sole province per le quali si dispone dei dati sulle compravendite.

### I criteri metodologici adottati

Le elaborazioni effettuate nell'ambito del presente studio, con particolare riferimento alla natura tipologica degli immobili considerati, ha imposto l'adozione di alcuni criteri convenzionali basati sulle categorie in uso al Catasto e su ulteriori loro aggregazioni. Ovviamente l'uso di questa classificazione costituisce anche un limite, in quanto non sempre le diverse categorie riflettono fedelmente l'uso effettivo dell'immobile. D'altra parte tale limite non è superabile. Si riporta per maggiore chiarezza la tabella di corrispondenza tra le denominazioni adottate per le tipologie edilizie esaminate nel presente studio e le relative categorie catastali.

	Terziario		Commerciale			Produttivo
Tipologie edilizie	uffici	Istituti di credito	negozi	Edifici commerciali	Alberghi	capannoni
Categorie Catastali	A10	D5	C1 e C3	D8	D2	D1 e D7

Si precisa, inoltre, che i dati analizzati riguardano esclusivamente le compravendite aventi per oggetto il diritto di proprietà sugli immobili.

### Glossario

<b>NTN</b>	Numero di transazioni di unità immobiliari "normalizzate" (Le compravendite dei diritti di proprietà sono "contate" relativamente a ciascuna unità immobiliare tenendo conto della quota di proprietà oggetto di transazione; ciò significa che se di un'unità immobiliare è compravenduta una frazione di quota di proprietà, per esempio il 50%, essa non è contata come una transazione, ma come 0,5 transazioni).
<b>AREE GEOGRAFICHE</b>	<b>Nord-Ovest:</b> Liguria, Lombardia, Piemonte, Valle D'Aosta; <b>Nord-Est:</b> Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia, Veneto; <b>Centro:</b> Lazio, Marche, Toscana, Umbria; <b>Sud:</b> Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia; <b>Isole:</b> Sardegna, Sicilia.

<b>QUOTAZIONE DI RIFERIMENTO MEDIA COMUNALE</b>	La banca dati delle quotazioni OMI fornisce per tutti i comuni italiani (8.096), a loro volta suddivisi in circa 31.000 zone omogenee, un intervallo dei valori di mercato e di locazione sia delle tipologie residenziali (abitazioni signorili, civili, economiche, ville e villini), sia delle principali altre tipologie di fabbricati: uffici, negozi, laboratori, capannoni, magazzini, box e posti auto. L'aggiornamento delle quotazioni avviene con cadenza semestrale. La quotazione in €/m <sup>2</sup> a livello comunale è calcolata come media dei valori centrali degli intervalli delle singole tipologie (uffici, negozi o capannoni) presenti in ogni zona OMI appartenente al comune, mentre quando si esaminano raggruppamenti territoriali (provincia, regione, area geografica) le quotazioni di riferimento relative, sono calcolate pesando le quotazioni comunali con lo stock della relativa tipologia presente in ogni comune, rispetto allo stock totale dell'aggregazione considerata.
<b>ZONA OMI</b>	La zona OMI è una porzione continua del territorio comunale che riflette un comparto omogeneo del mercato immobiliare locale, nel quale si registra uniformità di apprezzamento per condizioni economiche e socio-ambientali. Tale uniformità viene tradotta in omogeneità nei caratteri posizionali, urbanistici, storico-ambientali, socio-economici degli insediamenti, nonché nella dotazione dei servizi e delle infrastrutture urbane. Nella zona omogenea individuata i valori di mercato unitari delle unità immobiliari, in stato di conservazione e manutenzione ordinario, hanno uno scostamento, tra valore minimo e valore massimo, non superiore al 50%, riscontrabile per la tipologia edilizia prevalente, nell'ambito della destinazione residenziale.
<b>SUPERFICI DELLE UNITA' IMMOBILIARI UFFICI, NEGOZI E CAPANNONI</b>	<p>Per i negozi si è provveduto ad adeguare la 'consistenza catastale' calcolata in m<sup>2</sup> (e assimilabile a superficie netta) alla superficie commerciale calcolata secondo i criteri del Dpr 138/98, utilizzando gli stessi parametri che emergono dal confronto delle due diverse superfici per le unità di nuova costruzione per le quale si dispone di entrambi i dati.</p> <p>Per gli uffici la superficie è stimata utilizzando la superficie calcolata secondo i criteri del Dpr 138/98.</p> <p>Per i capannoni la stima della superficie media è più grossolana essendo stimata, a livello nazionale, solo sulle schede di rilevazione fabbricato elaborate dall'OMI nel 2016.</p>
<b>IMI</b>	Rapporto percentuale tra NTN e stock di unità immobiliari, indica la quota percentuale di stock compravenduto in un determinato periodo.
<b>INDICE DELLE VARIAZIONI DELLE QUOTAZIONI DI RIFERIMENTO COMUNALE</b>	I valori medi annuali comunali, alla base della costruzione degli indici territoriali presentati in questo studio, sono calcolati come media aritmetica dei valori centrali degli intervalli di quotazioni OMI pubblicati nel I e II semestre 2016 per ciascun settore.
<b>DIFFERENZIALE VALORE MEDIO</b>	Rapporto tra il valore medio comunale e il valore medio nazionale calcolato come media di tutti i valori medi comunali.

## Riferimenti

Per un approfondimento sulla terminologia utilizzata in questo rapporto si può fare riferimento al "Glossario delle definizioni tecniche in uso nel settore Economico-Immobiliare" e alle note metodologiche sulla determinazione degli stock immobiliari e i volumi di compravendite contenute nei volumi "Statistiche catastali" e "Rapporto immobiliare – settore residenziale" pubblicati dall'Osservatorio del Mercato Immobiliare sul sito internet dell'Agenzia delle Entrate.

## 8 Le dinamiche del leasing immobiliare

### 8.1 Performance del leasing immobiliare negli ultimi anni

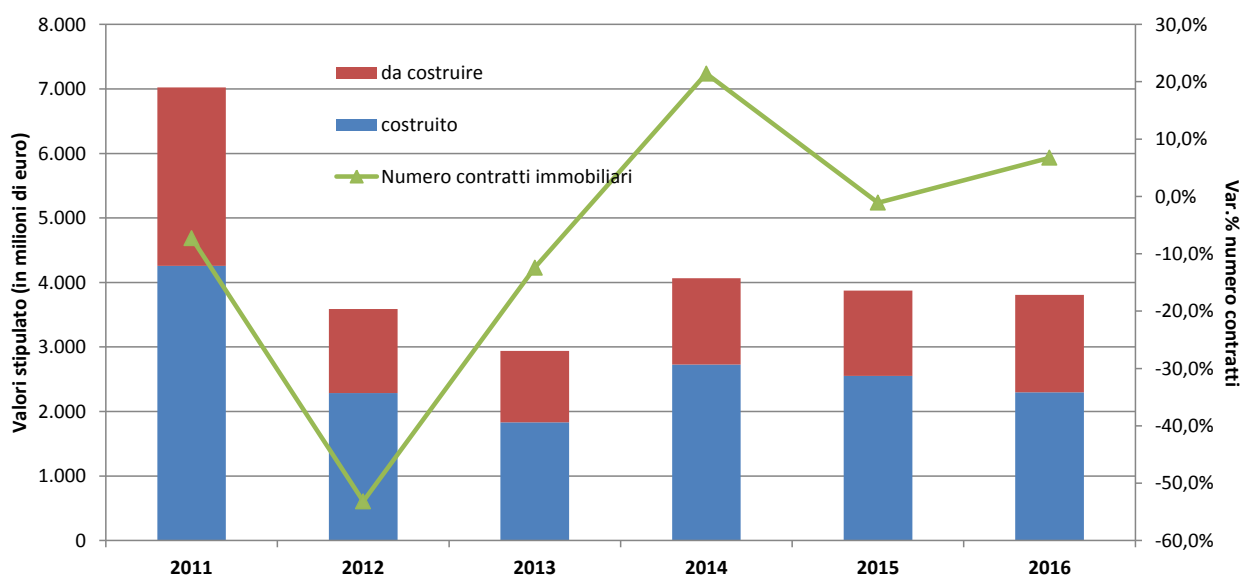
#### Continua la stabilizzazione del leasing immobiliare

Nel 2016 lo stipulato leasing ha proseguito la sua crescita, accelerando rispetto al 2015, con un +16% sia in numero che valore e un volume di finanziamenti che ha ampiamente superato i 20 miliardi di Euro ed oltre 480 mila nuovi contratti stipulati.

Il comparto immobiliare ha visto una lieve crescita, anticipando la ripresa del settore delle costruzioni. Questo trend è in linea con quello registrato in Europa, dove i dati provvisori pubblicati dalla Federazione Europea del Leasing (Leaseurope) testimoniano un volume complessivo di stipule nel comparto pari a 14,9 miliardi di euro (+0,5% rispetto al 2016). L'Italia si conferma il secondo mercato europeo per leasing immobiliare dopo la Francia (4,5 miliardi di stipulato) ed è seguita da Germania (1,7 mld), Turchia (1,4 mld), Spagna (1,2 mld).

I valori registrati nel 2016 si confermano in linea con i dati 2015, stabilizzandosi su circa 4 miliardi di finanziato, con un incremento del 6,7% del numero dei contratti, pari a 4.257 unità (Figura 46). Nello specifico, è stato il «da costruire» a stimolare la dinamica del comparto, soprattutto nelle fasce d'importo più elevate. Inoltre, la potenziale diffusione dei contratti di "leasing immobiliare per la prima casa" può rappresentare un'ulteriore opportunità per il rilancio del settore nel 2017.

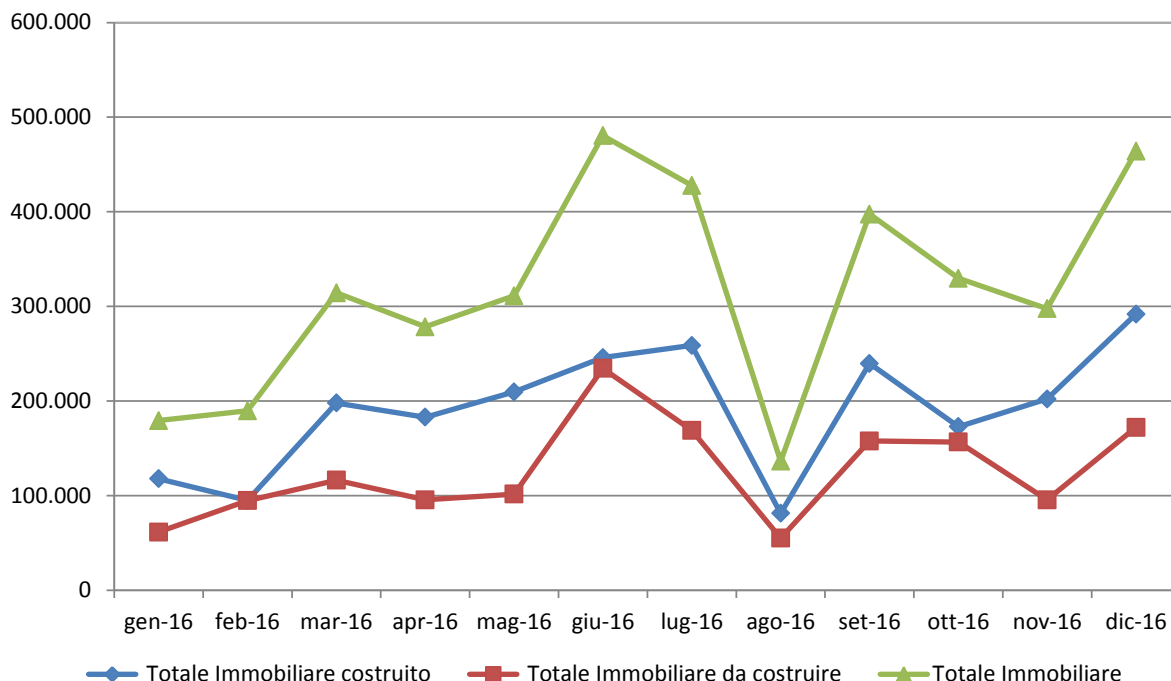
Figura 46: Trend dello stipulato leasing immobiliare



Fonte: Assilea, stipulato mensile

La dinamica mensile dei valori di stipulato immobiliare 2016 risulta simile a quella registrata l'anno precedente, evidenziando valori particolarmente elevati nei mesi di giugno, luglio e dicembre (Figura 47). Si vede, inoltre, come il valore dell'immobiliare costruito sia stato ogni mese, escluso febbraio, di un ammontare maggiore rispetto all'immobiliare da costruire. La differenza fra i due sotto-comparti risulta comunque inferiore a quella registrata nel 2015, sia in termini percentuali sia in termini assoluti ed il peso del leasing da costruire ha sfiorato nel 2016 il 40% del comparto, in valore.

Figura 47: Valori mensili dello stipulato leasing immobiliare 2016 (in migliaia di euro)



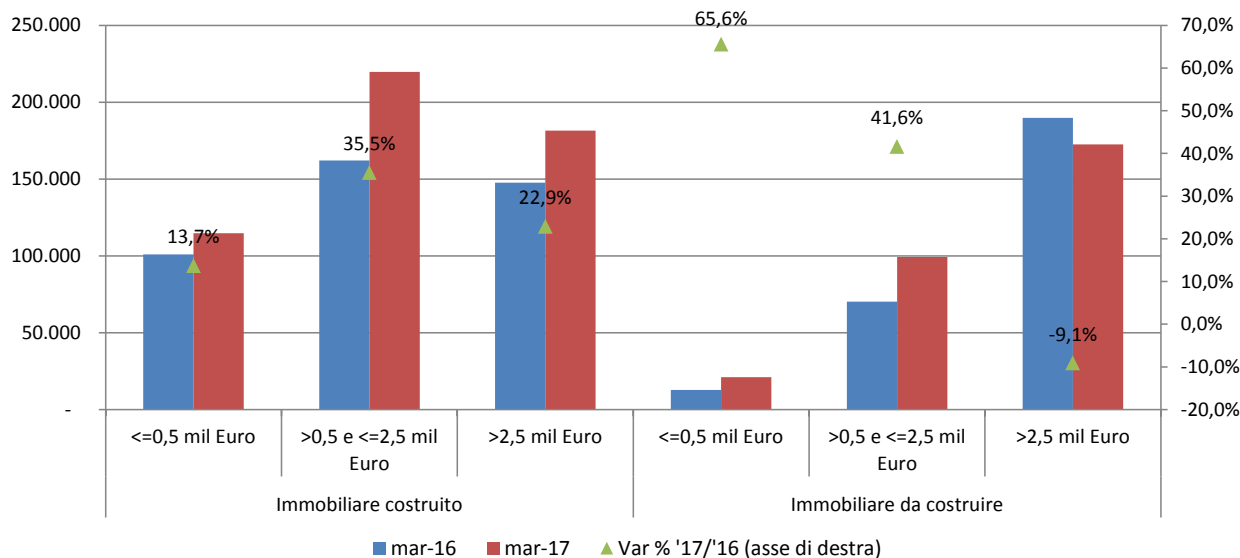
Fonte: Assilea, stipulato mensile

Con riferimento al totale stipulato leasing immobiliare (costruito e da costruire), il confronto tra i dati del primo trimestre 2017 e quelli del periodo corrispondente del 2016, mostra risultati positivi per quanto riguarda sia il numero di contratti stipulati (+16,3%) che il valore di stipulato (+18,4%). Aumenta, di conseguenza, l'importo medio finanziato che passa da circa 842 mila euro nel primo trimestre 2016 a 857 mila euro nel 2017.

La dinamica positiva nei valori è stata maggiormente trainata dall'andamento dell'immobiliare costruito (12,1% numero contratti e 25,6% valore), mentre nel numero è stata particolarmente brillante la performance dell'immobiliare da costruire (35,2% numero contratti e 7,4% valore).

Ad eccezione dell'andamento del leasing da costruire di importo maggiore ai 2,5 milioni di euro, che ha riportato un tasso negativo di crescita pari al -9,1%, tutti gli altri sotto-comparti hanno registrato una crescita a due cifre (Figura 48).

Figura 48: Stipulato leasing immobiliare costruito e da costruire. Gennaio – Marzo 2017



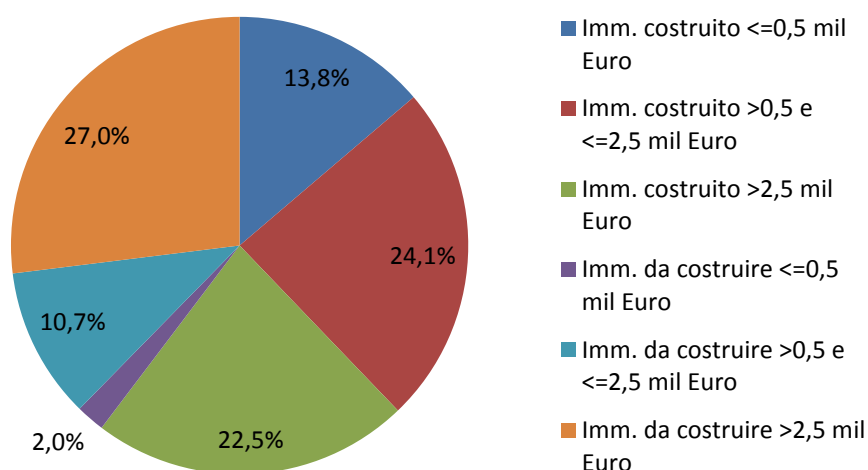
Fonte: Assilea, stipulato mensile

Da sempre presidio delle realtà bancarie, strutturate per un funding di lungo termine e per la gestione di contratti con un importo medio particolarmente elevato, il leasing immobiliare si concentra quasi interamente sul cluster “società di emanazione bancaria”. Una quota molto marginale è detenuta dalle società indipendenti (0,4% nel valore e 0,8% nel numero dei contratti). I valori riconducibili alle società di emanazione bancaria hanno registrato un lieve aumento, pari a 0,5 punti percentuali della quota del numero di contratti immobiliari ed a 0,1 punti percentuali del valore di contratti immobiliari; le quote detenute dalle società indipendenti sono diminuite proporzionalmente.

La composizione per classi di importo del valore dello stipulato immobiliare 2016 è riportata in Figura 49. Rispetto all’anno precedente, si registra una diminuzione del peso dell’immobiliare costruito di valore superiore ai 2,5 milioni di euro (-8,1 punti percentuali). Al contrario, si ha un aumento del peso dell’immobiliare costruito di importo inferiore al mezzo milione di euro (+1,1 punti percentuali) e di importo compreso tra 0,5 e 2,5 milioni di euro (+1,3 punti percentuali) e dell’immobiliare da costruire di importo superiore ai 2,5 milioni di euro (+5,2 punti percentuali).

Ne consegue un importo medio per contratto in lieve diminuzione dal 2015 al 2016, per effetto soprattutto della diminuzione dell’importo medio del leasing costruito, sceso da 787 e 669 migliaia di euro, a fronte però di un incremento molto importante dell’importo medio del leasing su immobili da costruire, cresciuto da 1,5 a 1,8 milioni euro medi di valore a contratto.

Figura 49: Composizione dello stipulato leasing immobiliare (costruito e da costruire) per classe d’importo (valore contratti)



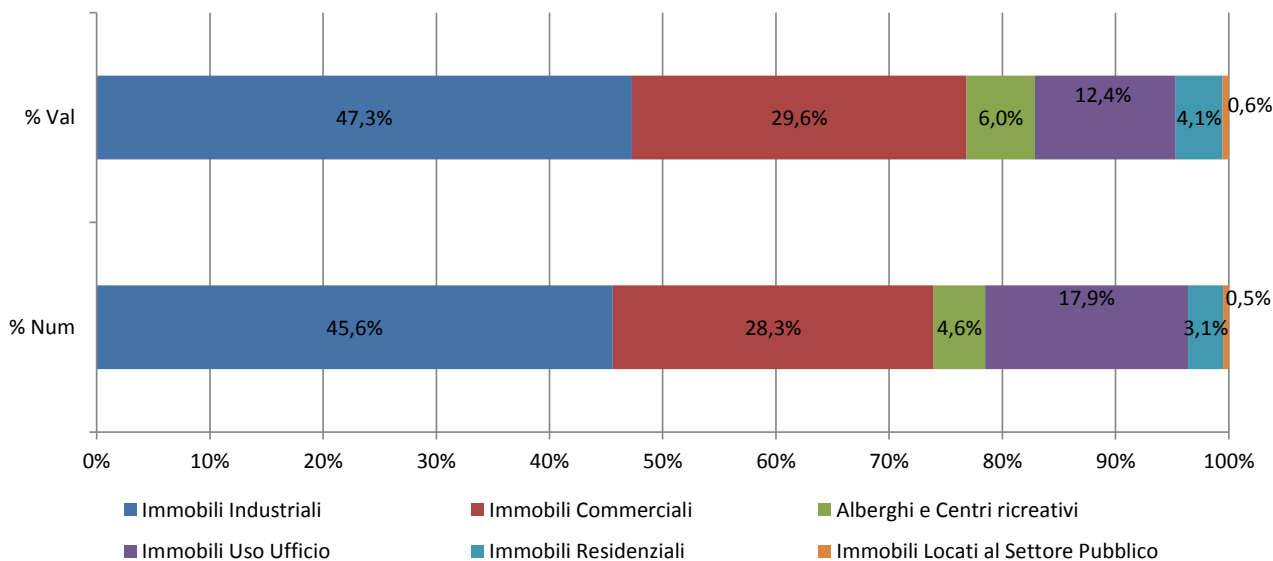
Fonte: Assilea, stipulato mensile

### Le dinamiche per le diverse categorie di immobili “leasingati”

Analizzando la ripartizione dell’outstanding leasing immobiliare per tipologia di immobile locato, al 31.12.2016, si registra un portafoglio composto prevalentemente da immobili industriali (47,3% nel valore e 45,6% nel numero). Una quota di portafoglio considerevole è rappresentata anche dagli immobili commerciali (29,6% nel valore e 28,3% nel numero) (Figura 50). Confrontando i dati 2016 con quelli dell’anno precedente si rileva una lieve diminuzione della quota di portafoglio degli immobili industriali (-0,3 punti percentuali nel valore e -1,4 punti percentuali nel numero). Le principali tipologie di immobili che hanno visto aumentare la propria quota di portafoglio, nel 2016, sono stati gli immobili commerciali (+0,1 punti percentuali nel valore e +0,5 punti percentuali nel numero) e gli immobili ad uso ufficio (+0,6 punti percentuali nel valore e +1,2 punti percentuali nel numero).



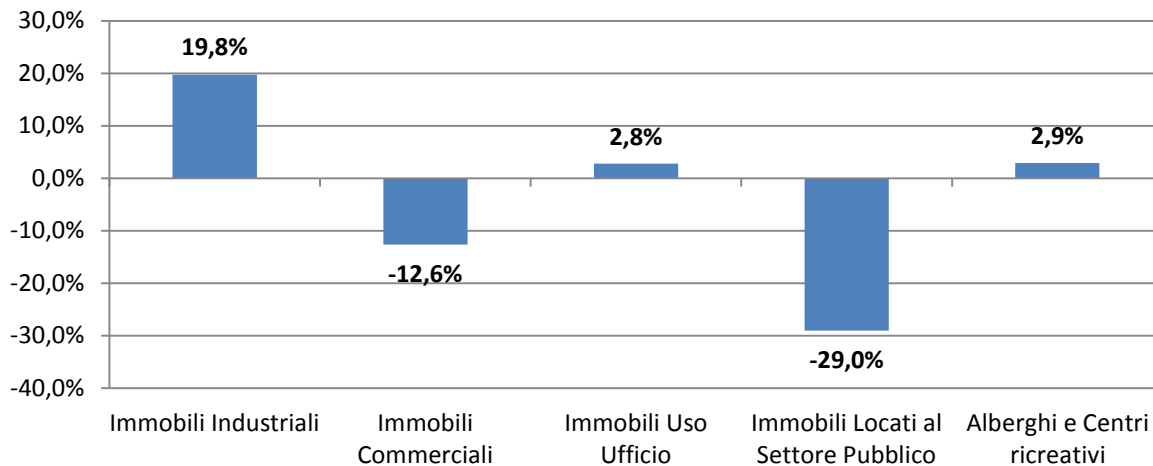
Figura 50: Ripartizione dell'out-standing leasing immobiliare al 31.12.2016 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)



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 (+19,8%), pur in presenza di trend positivi anche con riferimento al leasing di immobili ad uso ufficio (+2,9%) e di alberghi e centri ricreativi (+2,9%) (Figura 51).

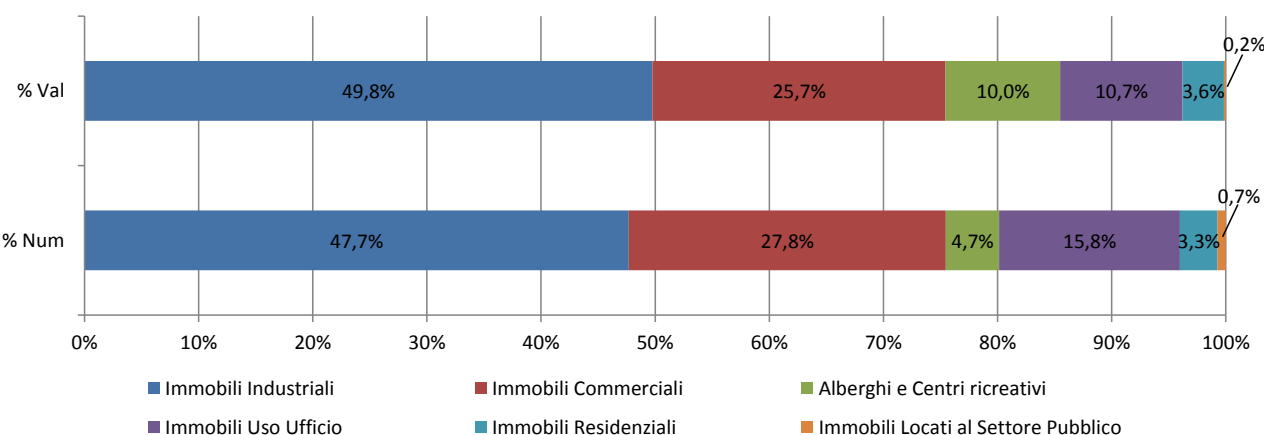
Figura 51: Variazioni % 2015/2016 dello stipulato leasing immobiliare (numero) per tipologia di immobile



Fonte: Elaborazioni BDCR Assilea

Le dinamiche di stipulato hanno portato alla ricomposizione per valori finanziati rappresentata in Figura 52. Rileviamo infatti un aumento della quota degli immobili industriali sia rispetto a quanto rilevato nel 2015, sia rispetto alla ripartizione degli impieghi già rappresentata in Figura 50.

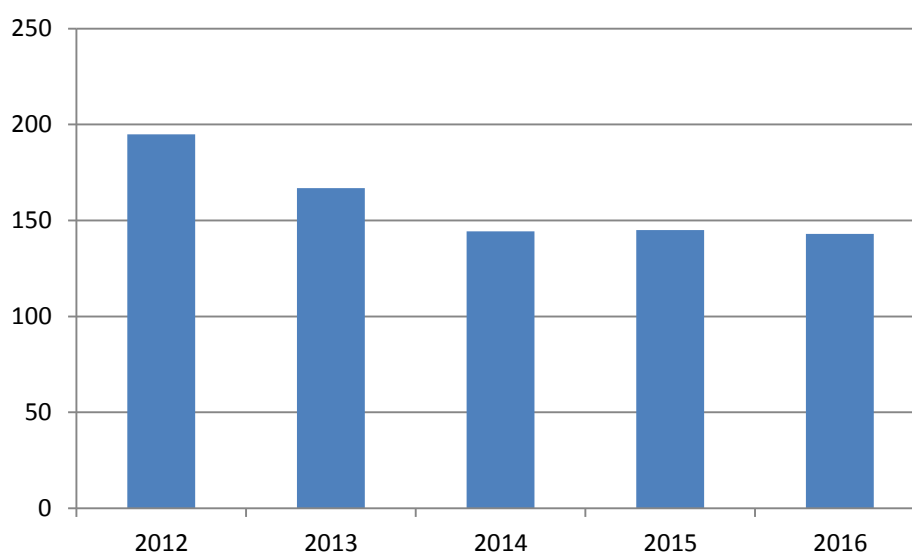
Figura 52: Ripartizione dello stipulato leasing immobiliare 2016 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)



Fonte: Elaborazioni BDCR Assilea

In Figura 53 è riportata la dinamica della durata media dei contratti di leasing immobiliare stipulati negli ultimi cinque anni. Analizzando il grafico, risulta evidente come l'introduzione, nel 2012, di una norma che slega la durata minima fiscale dalla durata contrattuale, abbia portato alla progressiva diminuzione della durata media dei contratti stipulati nel triennio 2012-2014. Nel 2016 la durata media è leggermente calata rispetto a quella del 2015, risultando pari a circa 143 mesi.

Figura 53: Dinamica della durata media contrattuale dei contratti di leasing immobiliare stipulati (numero mesi)



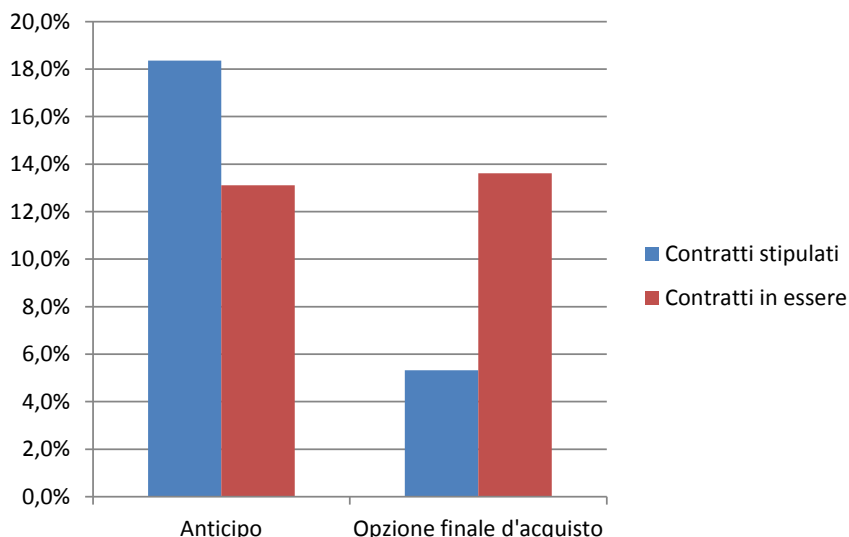
Fonte: Elaborazioni BDCR Assilea

Per quel che concerne le caratteristiche contrattuali, le percentuali medie di anticipo rispetto al costo del bene finanziato sono aumentate rispetto all'anno precedente di oltre 1 punto percentuale a circa il 18,3% del valore del bene (Figura 54). L'anticipo medio più basso si è registrato per gli immobili locati al settore pubblico (14,1%); anticipi superiori alla media sono stati registrati per gli immobili residenziali (24,6%), per gli immobili a uso ufficio (19,6%) e per gli immobili industriali (19,2%). Come già evidenziato negli anni precedenti, anche nel 2016 la nuova produzione ha avuto una percentuale di anticipo mediamente più elevata (circa 5,2 punti percentuali in più) rispetto al portafoglio dei contratti immobiliari in decorrenza al 31.12.2016.

Al contrario, l'opzione finale di acquisto per i contratti leasing immobiliare stipulati nel 2016 si assesta in media al 5,3%, in calo, rispetto all'anno precedente, di più di un punto percentuale. Tale valore è di circa

8,3 punti percentuali inferiore a quello del portafoglio in essere, coerentemente con una politica che incentiva il riscatto dell'immobile da parte delle società di leasing (Figura 54).

Figura 54: Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto del comparto immobiliare (% sul costo del bene)



Fonte: Elaborazioni BDCR Assilea

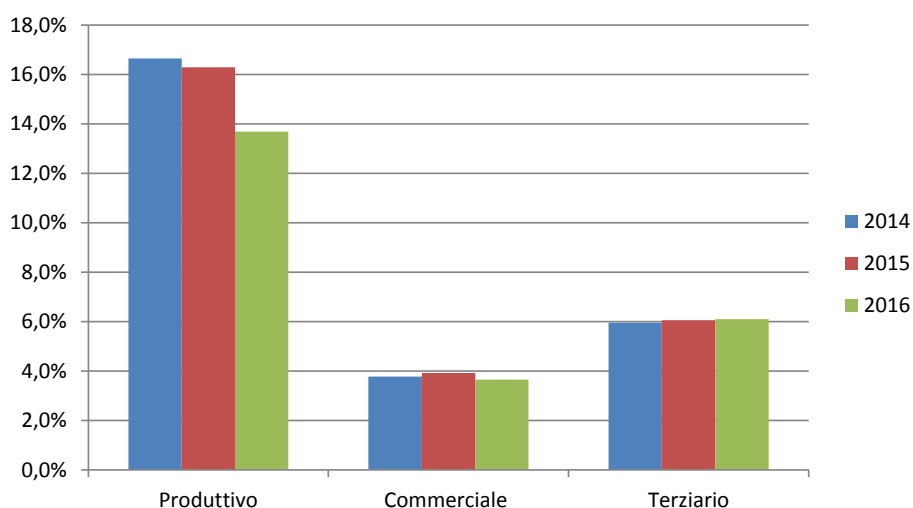
### Dinamiche e prospettive dell'incidenza del leasing sul mercato immobiliare non residenziale

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, si osserva nel 2014 un'importante penetrazione del leasing, soprattutto nel produttivo e nel terziario, dovuta principalmente alle semplificazioni fiscali introdotte dal Governo; il 2015 vede diminuire lievemente l'incidenza del leasing immobiliare nel produttivo (-0,3 punti percentuali), mentre continua il lieve aumento della penetrazione nel commerciale e nel terziario.

Nel 2016 la stabilizzazione del trend stipulato si è riflessa in una riduzione della penetrazione, soprattutto con riferimento al settore produttivo, dove si è osservata una diminuzione dell'incidenza degli immobili finanziati in leasing che passa dal 16,3% al 13,7% (Figura 55).

Figura 55: Incidenza del numero di contratti di leasing immobiliare stipulati rispetto alle compravendite normalizzate. Anni 2014 – 2016



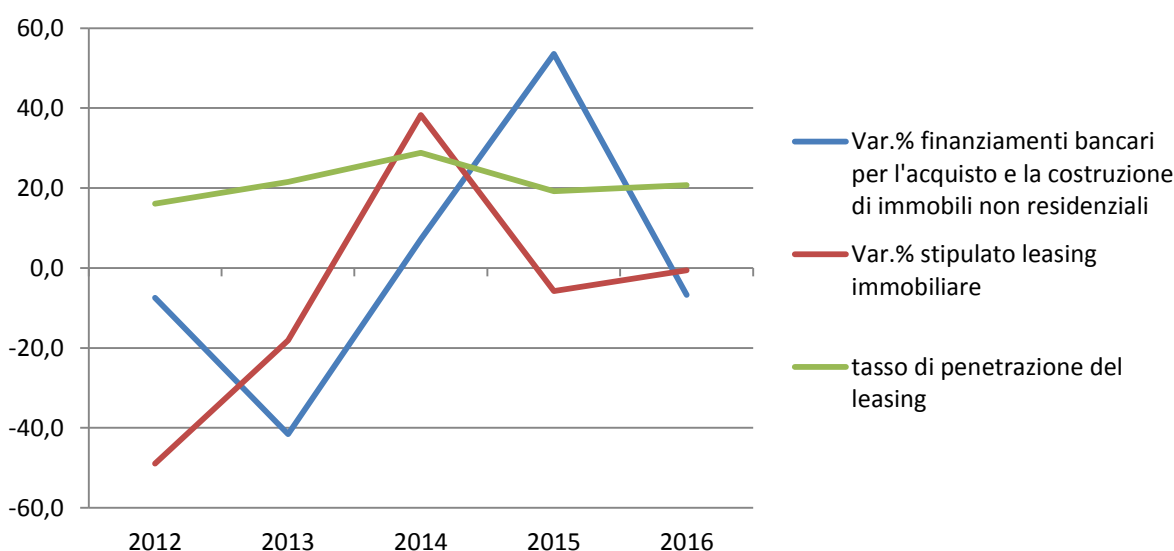
Fonte: Agenzia delle Entrate e Assilea

Con riferimento al peso che il leasing ricopre nel panorama degli investimenti domestici, notiamo un lieve incremento nella penetrazione del leasing sugli investimenti in fabbricati non residenziali, con un valore pari a circa il 4,4% (fonte Istat), mentre, rispetto ai finanziamenti a medio-lungo termine in immobili non residenziali costruiti e da costruire, il leasing rappresenta, nel 2016, una quota del 20,7%, segnando un aumento di 1,5 punti percentuali rispetto al 2015.

In Figura 56 riportiamo i tassi di variazione annuale del leasing immobiliare e dei finanziamenti a m/l termine bancari per investimenti in immobili e costruzioni di fabbricati non residenziali. Dalle serie analizzate si osserva, nel 2015 il picco dei finanziamenti bancari a medio-lungo termine sostenuto largamente dalle specifiche operazioni "TLTRO" della BCE, varate a partire dalla fine del 2014.

Nel 2016, invece, si assiste ad un decremento di tali finanziamenti (-6,8% come riportato nel grafico) determinato principalmente da una variazione negativa di quelli destinati agli investimenti in nuove costruzioni di fabbricati non residenziali (-14,3%), che non è stata sufficientemente compensata dalla componente destinata all'acquisto di immobili diversi dalle abitazioni delle famiglie consumatrici (+3,6%).

Figura 56: Andamento del tasso di penetrazione leasing su finanziamenti per gli investimenti in immobili non residenziali. Anni 2012 – 2016 (Valori %)



Fonte: elaborazioni Assilea su dati Banca d'Italia

## 8.2 La gestione del patrimonio immobiliare

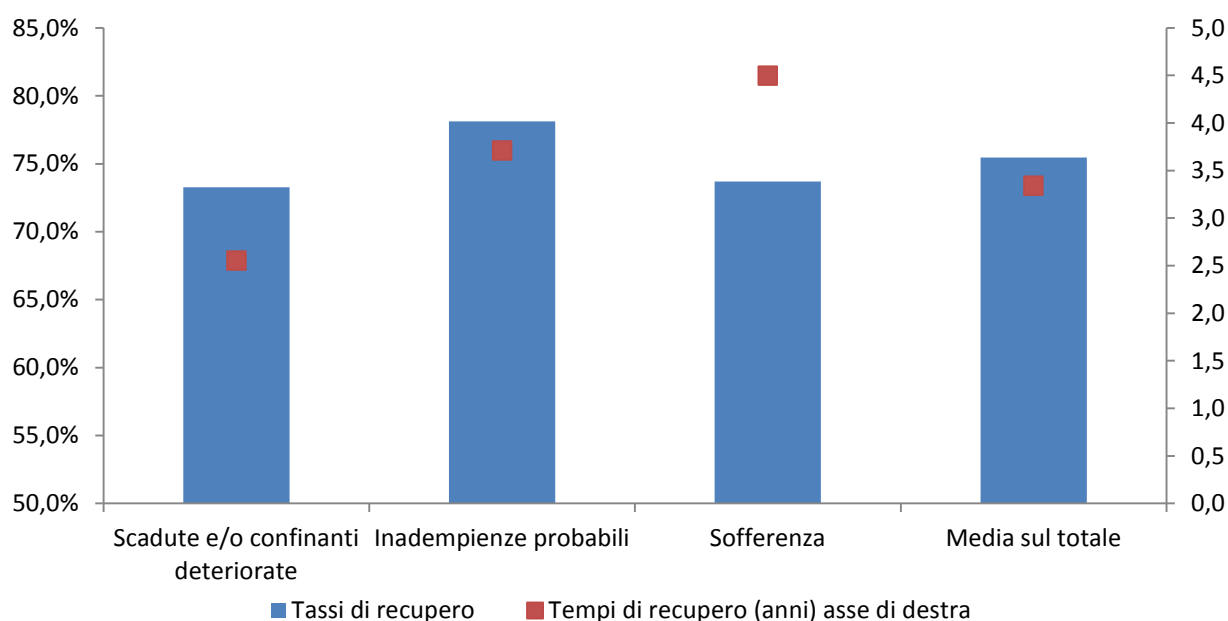
### Stima del tasso medio di recupero nel leasing immobiliare

Come si è visto nelle pagine precedenti, il leasing riveste un importante ruolo nel finanziamento degli immobili non residenziali. La recente crisi ha inevitabilmente portato a un incremento delle inadempienze contrattuali e l'esito delle numerose azioni di recupero e di rivendita degli immobili finanziati incide fortemente sul tasso di recupero dei soggetti finanziatori e sulla capacità di questi ultimi di liberare risorse per effettuare nuovi finanziamenti.

Dalle elaborazioni dei dati rivenienti dalla rilevazione di cui all'archivio delle perdite storicamente registrate (cfr. Segnalazione ai sensi della Circ. 284/2013 di Banca d'Italia) relative al 2015 è confermato un tasso di recupero nei contratti di leasing immobiliari superiore al 75,5% ed in crescita rispetto al 71,5% del 2014.

I dati sulle procedure di recupero da contratti di leasing immobiliare chiuse nel 2015, mostrano appieno le differenze tra i tassi di recupero associati alla differente qualità del credito in default. I tempi di chiusura della posizione, vanno da un minimo di circa tre mesi con riferimento alle posizioni deteriorate, ad un massimo di circa cinque anni per le posizioni in sofferenza, con una media di poco superiore ai tre anni di tempi di chiusura della procedura di recupero (Figura 57). Come vedremo, peraltro, nei capitoli che seguono, per le posizioni chiuse negli ultimi anni con la rivendita dell'immobile, quest'ultima è stata effettuata mediamente circa tre anni dopo la risoluzione contrattuale; in tale intervallo temporale si concentra, dunque, la percentuale maggiore degli importi recuperati.

Figura 57: Tassi e tempi di recupero (anni) delle procedure di recupero da leasing immobiliari chiuse nel 2015



Fonti: Elaborazioni Assilea sui dati di cui alla segnalazioni ex Circ. 284/2013 di Banca d'Italia (anno 2015)

### Il recupero ed il remarketing degli immobili strumentali

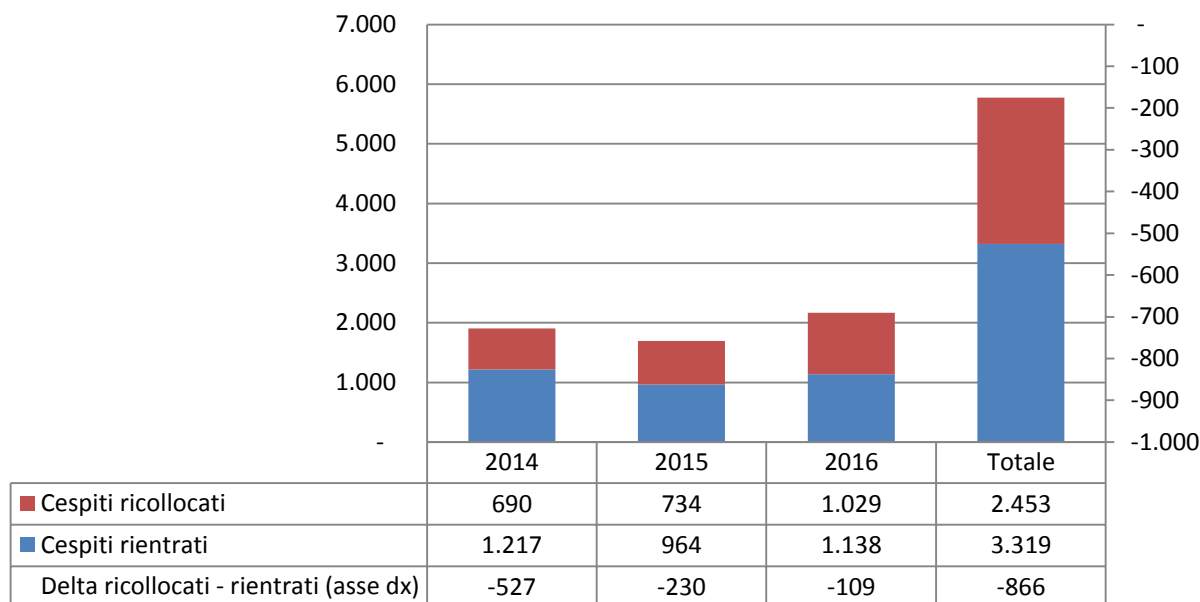
La crescente attenzione dedicata dalle società di leasing alla gestione del patrimonio immobiliare ripossessato ha reso, in questi anni, sempre più necessario il monitoraggio di tale fenomeno. Diventa fondamentale, in questo contesto, rilevare il flusso di cespiti ripossessati e ricollocati nell'anno e il valore medio di ricolloco, utile alla stima della perdita di valore del bene finanziato.

All'indagine hanno partecipato 12 società attive nel leasing immobiliare rappresentative del 72,4% del portafoglio al 31.12.2016. In totale, le società rispondenti hanno ricollocato 1.029 cespiti immobiliari nel 2016, recuperandone 1.138.

Si segnala un miglioramento nei tre anni di analisi (2014 - 2016) del saldo tra cespiti ricollocati e cespiti rientrati che, a dicembre 2016, si è attestato a 109 unità come numero di immobili recuperati nell'anno al netto dei ricollochi dello stesso anno (Figura 58). Saldo che, come vedremo, è andato ad incrementare lo stock dei beni in attesa di ricolloco.

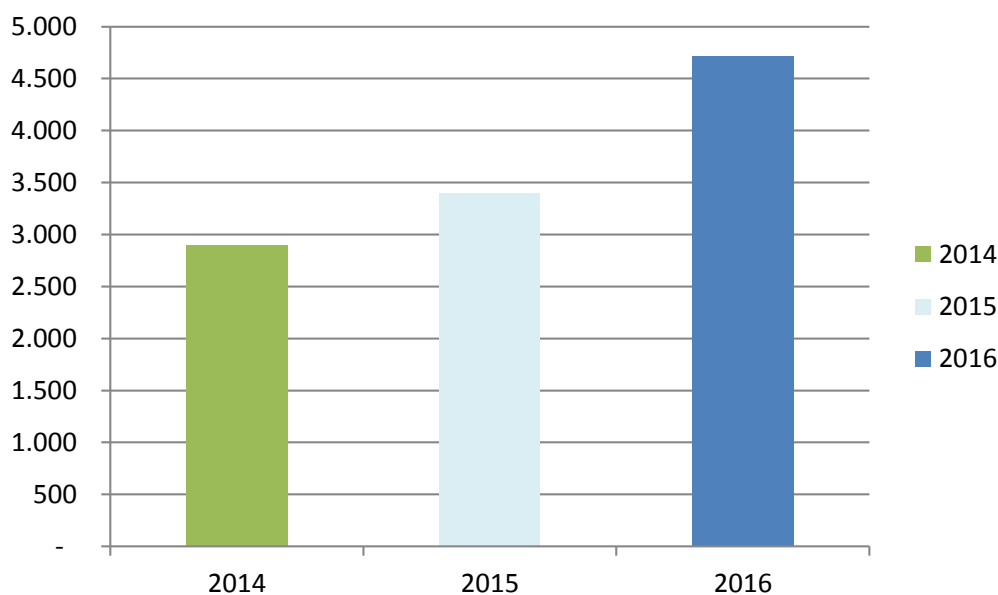
Rispetto all'anno precedente sono aumentati i ricollochi a fronte di un aumento meno che proporzionale del flusso di cespiti rientrati nella disponibilità. In Figura 59, si osserva la dinamica dello stock dei beni rientrati nella disponibilità della società di leasing ed in attesa di ricolloco; al 31.12.2016 lo stock di immobili ammonta a 4.715, in aumento del 38,7% rispetto al dato rilevato nel 2015.

Figura 58: Numero di cespiti immobiliari recuperati e ricollocati nell'anno. Anni 2014 - 2016



Fonte: Assilea, "Indagine sul remarketing dei beni ex leasing – anno 2017" – dati provvisori

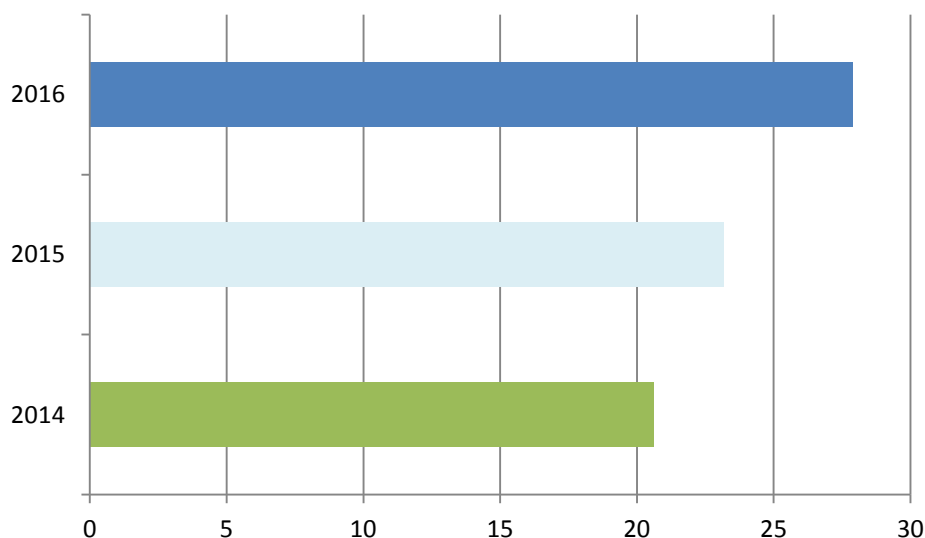
Figura 59: Stock dei beni rientrati nelle disponibilità ed in attesa di ricolloco. Anni 2014 - 2016



Fonte: Assilea, "Indagine sul remarketing dei beni ex leasing – anno 2017" – dati provvisori

Relativamente ai tempi medi necessari per la rivendita dei beni immobiliari rivenerenti da azioni di recupero per inadempienza del locatario rientrati nella disponibilità delle società di leasing, si osserva nel triennio 2014-2016 un trend crescente che ha portato al progressivo aumento dei tempi di rivendita (28 mesi nel 2016) (Figura 60).

Figura 60: Tempi medi (in mesi) di rivendita dei beni. Anni 2014 - 2016

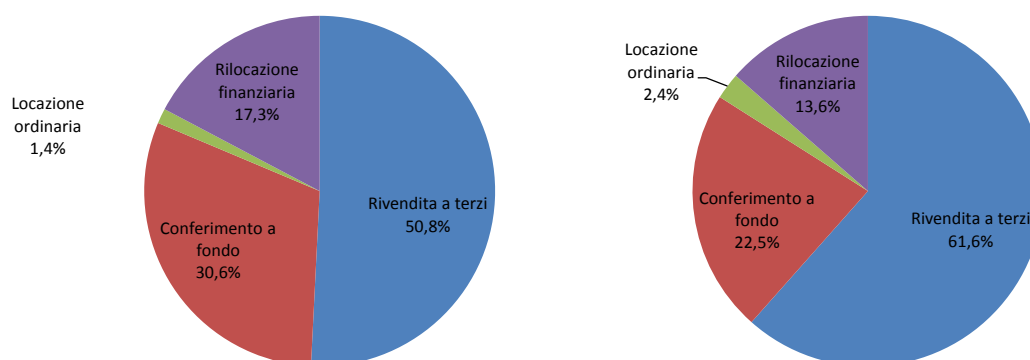


Fonte: Assilea, "Indagine sul remarketing dei beni ex leasing –anno 2017" – dati provvisori

Con riferimento alle diverse modalità di ricolloco del patrimonio immobiliare segnaliamo, nel 2016, un deciso aumento delle vendite a terzi del bene; contestualmente si assiste ad una diminuzione dei conferimenti a fondo immobiliare (-8,1 punti percentuali) e delle rilocalizzazioni (-3,7 punti percentuali).

Aumentano leggermente, nel 2016, le locazioni ordinarie che arrivano a rappresentare il 2,4% dei ricollochi dell'anno. Non vengono segnalate operazioni di rent to buy per il ricolloco dei cespiti immobiliari nel 2016 (Figura 61).

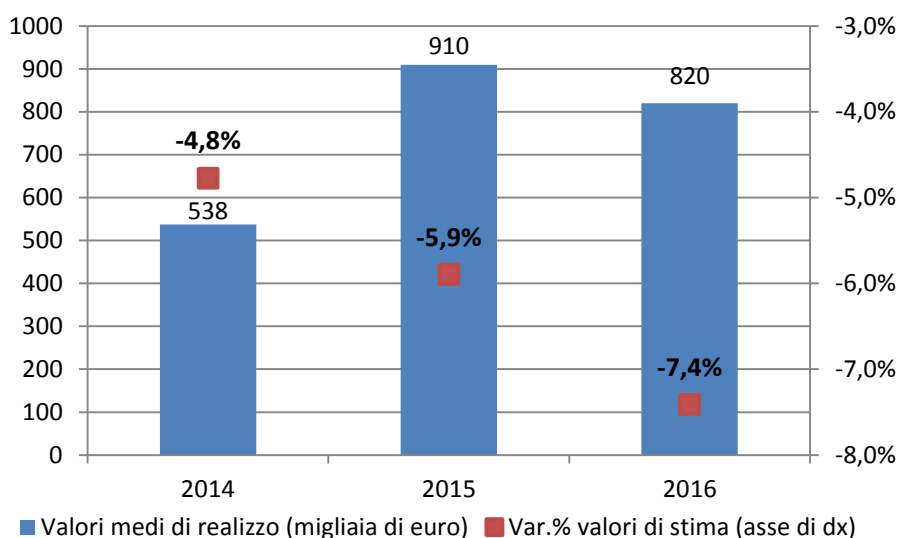
Figura 61: Differenti modalità di ricolloco del patrimonio immobiliare. Valori percentuali, anni 2015 – 2016



Fonte: Assilea, "Indagine sul remarketing dei beni ex leasing – anno 2017" – dati provvisori

Segnaliamo, in ultimo, una lieve diminuzione dei valori di realizzo da vendita a terzi del bene che si attesta, nel 2016, a 820 mila euro indicando comunque un maggior valore unitario degli immobili ricollocati rispetto al dato del 2014. Le difficoltà del mercato immobiliare di riassorbire gli immobili rivenerenti da contratti di leasing risolti (o inoptati) si sono riflesse nelle variazioni percentuali dei valori di stima del patrimonio immobiliare. Il trend negativo del biennio 2014 – 2015 si osserva anche per il 2016 con una variazione percentuale negativa dei valori delle perizie immobiliari, che si attesta al -7,4% (Figura 62).

Figura 62: Valori medi di realizzo e variazioni percentuali dei valori di stima



Fonte: Assilea, "Indagine sul remarketing dei beni ex leasing – anno 2017" – dati provvisori

### Tassi di recupero in funzione dei prezzi di rivendita degli immobili

Partendo da un campione di 21 società attive nel mercato del leasing immobiliare, rappresentative di circa l'80,4% del totale outstanding a dicembre 2016, possiamo analizzare la capacità del mercato di riassorbire i beni immobili provenienti da contratti di leasing risolti (per inadempienza del locatario o per mancato esercizio dell'opzione di acquisto) e chiusi contabilmente con la rivendita a terzi del bene (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.

Il numero di contratti chiusi contabilmente nel 2016 con la rivendita a terzi dell'immobile risulta pari a 519 unità, in significativo aumento rispetto al 2015 (406 unità). Rispetto all'anno precedente, inoltre, si registra una diminuzione dell'importo medio degli immobili rivenduti, valore che passa dai 909 mila euro del 2015 a 491 mila euro nel 2016. Conseguentemente, è diminuito notevolmente il valore complessivo di vendita nel 2016 (255 milioni di euro) rispetto al dato del 2015 (369 milioni di euro).

Nel 2016, inoltre, si registra una diminuzione del tasso di recupero sia sull'esposizione che sul costo del bene (Tabella 34). Il tasso di recupero sull'esposizione diminuisce di circa 10,6 punti percentuali rispetto all'anno precedente, attestandosi al 66,4%. Leggermente più contenuta, invece, la diminuzione del tasso di recupero sul costo del bene (-10,2 punti percentuali) per un valore pari al 49,2%.

Tabella 34: 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
<b>2016</b>	<b>519</b>	<b>49,2%</b>	<b>66,4%</b>
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%
2010	189	75,8%	101,4%
2009	129	77,0%	115,6%
2008	94	83,2%	115,8%

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2016"



Analizzando le ultime nove rilevazioni sui beni ex leasing (contratti chiusi contabilmente nel periodo 2008 – 2016) possiamo fornire una lettura sintetica e più rispondente alla reale capacità di conservazione del proprio valore nel tempo dell’immobile ex leasing.

Durante i nove anni analizzati, la vendita dell’immobile ha consentito un recupero pari o superiore al 70,0% dell’esposizione nel 52,6% dei casi, mentre le vendite che hanno permesso un recupero pari o superiore al 100% rappresentano il 26,4% del campione (Tabella 35).

Le dinamiche relative al 2016 risultano in linea con il trend degli ultimi anni: anche nel 2016, diminuisce la percentuale di recuperi maggiori o uguali al 100%; percentuale che si attesta al 14,7% (-4,0 punti percentuali rispetto al 2014). Riprende invece l’aumento della quota di recuperi inferiore al 50%, che si assesta al 42,1%, in aumento di circa 5,4 punti percentuali rispetto all’anno precedente (tale dato rimane comunque storicamente molto elevato, pur se inferiore a quello registrato nel 2014).

Tabella 35: Ripartizione dei contratti per fasce dimensionali dei valori assunti dal rapporto tra prezzo di rivendita dell’immobile ed esposizione al momento della risoluzione contrattuale

	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	Ultimi 9 anni
< 50%	42,1%	36,7%	42,3%	22,7%	21,5%	9,0%	2,7%	2,0%	5,6%	<b>29,0%</b>
50% - 60%	10,0%	11,8%	10,8%	7,7%	7,5%	7,4%	5,5%	3,0%	2,2%	<b>9,3%</b>
60% - 70%	8,9%	10,6%	8,6%	11,0%	9,1%	4,3%	8,2%	7,1%	5,6%	<b>9,2%</b>
70% - 80%	9,1%	6,7%	4,0%	9,9%	8,6%	8,0%	11,4%	7,1%	10,1%	<b>8,0%</b>
80% - 90%	9,1%	8,1%	4,3%	9,4%	7,5%	11,2%	12,8%	7,1%	12,4%	<b>8,5%</b>
90% - 100%	6,2%	7,4%	7,1%	14,9%	8,6%	13,3%	12,8%	16,2%	14,6%	<b>9,7%</b>
=> 100%	14,7%	18,7%	22,9%	24,3%	37,1%	46,8%	46,6%	57,6%	49,4%	<b>26,4%</b>
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Assilea, “Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2016”

Con riferimento ai tassi di recupero sul costo iniziale del bene, solo il 31,2 % dei contratti risolti negli ultimi otto anni ha generato alla vendita un recupero inferiore al 50,0%. L’elevata capacità di conservazione del valore nel tempo dei cespiti immobiliari è evidenziata dal fatto che nel 51,7% dei casi le percentuali di recupero sul costo del bene sono state superiori al 60,0% (Tabella 36).

Tabella 36: Ripartizione dei contratti per fasce dimensionali dei valori assunti dal rapporto tra prezzo di rivendita dell’immobile e costo iniziale al momento della decorrenza del contratto

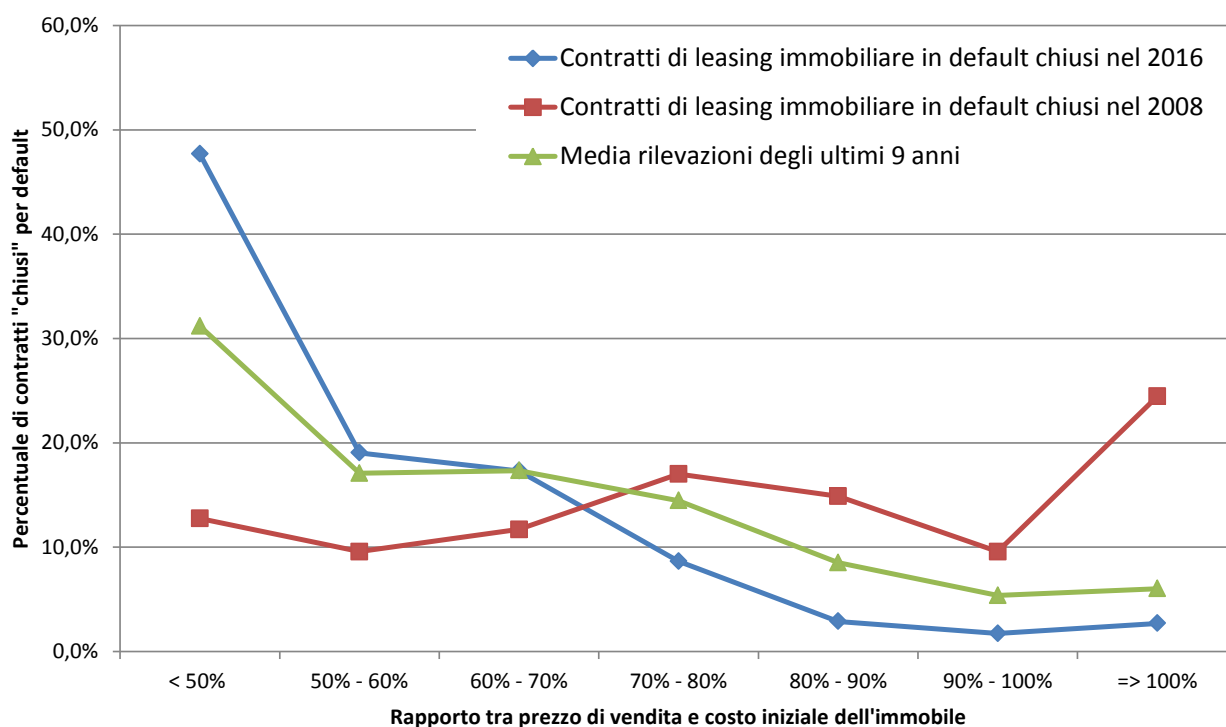
	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	Ultimi 9 anni
< 50%	47,7%	33,0%	29,5%	31,5%	27,4%	22,3%	12,8%	17,1%	12,8%	<b>31,2%</b>
50% - 60%	19,0%	20,2%	21,4%	16,0%	14,5%	13,3%	11,9%	10,1%	9,6%	<b>17,1%</b>
60% - 70%	17,3%	19,2%	20,4%	21,5%	16,1%	13,8%	18,3%	12,4%	11,7%	<b>17,3%</b>
70% - 80%	8,7%	14,0%	14,1%	11,6%	15,1%	20,7%	20,5%	24,0%	17,0%	<b>14,5%</b>
80% - 90%	2,9%	6,7%	8,3%	10,5%	16,1%	13,3%	10,0%	9,3%	14,9%	<b>8,5%</b>
90% - 100%	1,7%	2,7%	3,5%	5,5%	7,0%	8,0%	9,6%	8,5%	9,6%	<b>5,4%</b>
=> 100%	2,7%	4,2%	2,8%	3,3%	3,8%	8,5%	16,9%	18,6%	24,5%	<b>6,0%</b>
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Assilea, “Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2016”

Il deterioramento della capacità del mercato secondario di riassorbire gli immobili rivenienti da contratti di leasing risolti, si riflette nella distribuzione dei contratti chiusi negli ultimi nove anni per fascia di tasso di recupero sul costo bene. La serie dei contratti chiusi nel 2008 e nel 2016 dimostrano, infatti, una grande distanza nella concentrazione del numero dei contratti, soprattutto con riferimento alle percentuali pari o superiori al 100,0% e a quelle inferiori al 50,0% (Figura 63).

Nello specifico, nel 2016, la quota di recuperi maggiori o uguali al 100,0% risulta di oltre 20 punti percentuali inferiore rispetto a quella del 2008 mentre la quota di recuperi inferiori al 50,0% risulta di oltre 30 punti percentuali maggiore rispetto al 2008.

Figura 63: Concentrazione dei contratti "chiusi" per insolvenza del cliente nelle diverse fasce di tasso di recupero sul costo bene



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2016"

Rispetto all'anno precedente, aumenta di circa 4 mesi la distanza temporale tra la data di risoluzione del contratto e la data di vendita del cespite immobiliare; differenza che si attesta a 41 mesi nel 2016. Aumenta, inoltre, da 16 a 18 mesi, il tempo necessario al remarketing del bene. L'aumento della distanza in mesi tra data di decorrenza e data di risoluzione (da 65 a 71 mesi), infine, contribuisce all'allungamento dell'"età" media del cespite venduto che passa da 101 mesi del 2015 a 113 mesi nel 2016 (Tabella 37).

Tabella 37: Le tempistiche dei contratti di Leasing Immobiliare risolti e chiusi con rivendita del bene. Numero di mesi

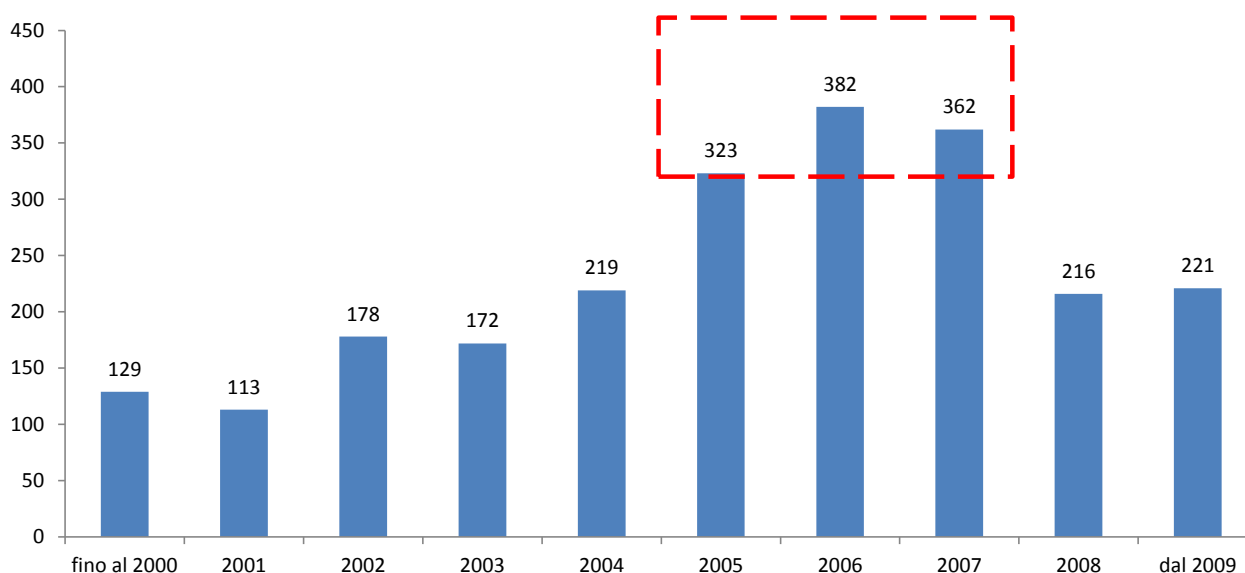
Anno	Numero contratti	Data risoluzione - data decorrenza	Data vendita - data risoluzione	Data vendita - data recupero	Data vendita - data decorrenza
<b>2016</b>	<b>519</b>	<b>71</b>	<b>41</b>	<b>18</b>	<b>113</b>
2015	406	65	37	16	101
2014	397	61	25	10	86
2013	201	47	35	12	83
2012	192	50	29	9	80
2011	188	42	26	14	67
2010	189	47	26	9	73
2009	129	48	30	13	75
2008	94	39	38	19	75

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2016"

## Analisi per anno di generazione del contratto

Suddividendo per data di stipula i contratti di leasing immobiliare chiusi con la rivendita del bene a terzi negli ultimi nove anni è evidente la maggiore concentrazione di questi nel periodo 2005 – 2007, coerentemente con le dinamiche dello stipulato in quegli anni (Figura 64). Degli oltre 2.300 contratti analizzati, infatti, circa il 46% è stato stipulato durante tale triennio, che, non a caso, corrisponde agli anni di boom del leasing immobiliare.

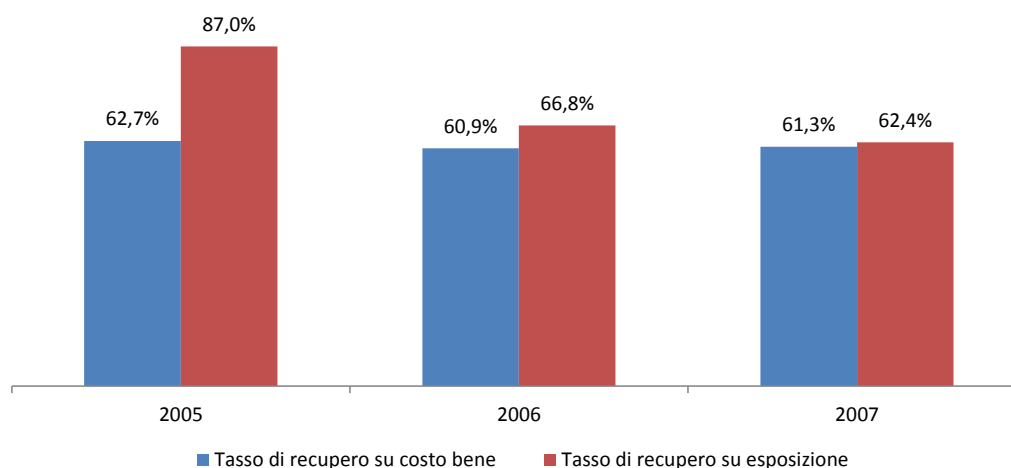
Figura 64: Distribuzione contratti di leasing immobiliare per anno di stipula. Contratti chiusi nel periodo 2008 – 2016



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2016"

Può essere interessante, dunque, analizzare più a fondo le caratteristiche in termini di recupero, sia sul costo bene sia sull'esposizione, dei contratti stipulati durante tale periodo. Nello specifico, si nota come le performance siano migliori per i contratti stipulati nel 2005 rispetto a quelli stipulati negli altri due anni del triennio. Ciò è particolarmente vero per il tasso di recupero sull'esposizione che risulta pari all'87,0% per i contratti stipulati nel 2005 mentre è pari al 66,8% ed al 62,4% per i contratti stipulati, rispettivamente, nel 2006 e nel 2007. Decisamente inferiore la differenza sul tasso di recupero sul costo del bene che comunque nel 2006 e nel 2007 risulta inferiore al dato del 2005 (Figura 65).

Figura 65: Tassi di recupero dei contratti stipulati nel periodo 2005 – 2007. Contratti chiusi nel periodo 2008 – 2016



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2016"

Per quanto riguarda le dinamiche contrattuali, si nota una minore distanza tra data di decorrenza e data di scadenza e tra data di decorrenza e data di risoluzione del contratto nei contratti stipulati nel 2005 rispetto ai contratti del biennio successivo. Inoltre, i contratti stipulati nel 2005 presentano una distanza temporale più grande tra data di vendita e data di risoluzione (33 mesi), rispetto ai contratti del 2006 e del 2007 (rispettivamente 30 e 31 mesi) (Tabella 38).

Tabella 38: Dinamiche dei contratti stipulati 2005–2007. Contratti chiusi 2008–2016. Numero di mesi

Anno	Data scadenza – data decorrenza	Data risoluzione – data decorrenza	Data vendita– data risoluzione
2007	171	62	31
2006	173	68	30
2005	131	61	33

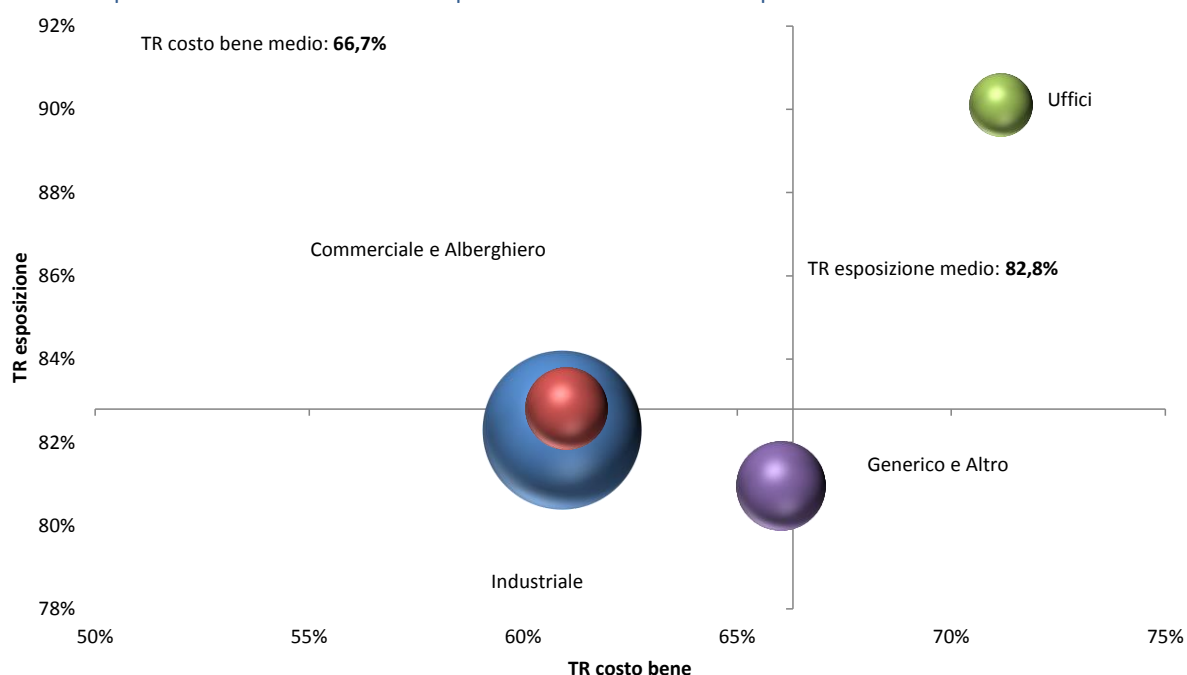
Fonte: Assilea, “Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2016”

### Analisi per tipo di immobile

Attraverso la classificazione della Banca Dati Centrale Rischi di Assilea, possiamo distinguere i contratti di leasing immobiliare per tipo di immobile finanziato ed estendere le analisi precedenti ai diversi cluster costituiti.

A tale proposito, possiamo calcolare, per le diverse tipologie di immobili, i tassi medi di recupero sul costo del bene e sull’esposizione dei contratti chiusi nel periodo 2008 – 2016. Tale analisi, riportata in Figura 66, evidenzia inoltre il loro posizionamento intorno alla media di mercato del periodo. Nello specifico, si vede come, tra le varie tipologie di immobili analizzati – e nell’arco delle nove rilevazioni beni ex-leasing- gli immobili industriali presentino il più basso tasso di recupero medio sul costo del bene, tasso pari al 60,9% (dato inferiore alla media di mercato di circa 1,9 punti percentuali). Riguardo al tasso di recupero sull’esposizione, invece, il dato del comparto industriale (82,3%) risulta leggermente inferiore sia al dato medio di mercato, sia ai tassi registrati nel comparto commerciale e alberghiero e nel comparto uffici. Riguardo agli uffici, infine, occorre evidenziare come tale categoria presenti i tassi di recupero più elevati, fra le varie tipologie di immobili analizzati, sia in relazione al costo del bene (71,1%) sia in relazione all’esposizione (90,1%).

Figura 66: Comparto Immobiliare. Tassi di recupero sul costo bene e sull’esposizione dei contratti chiusi 2008-2016.



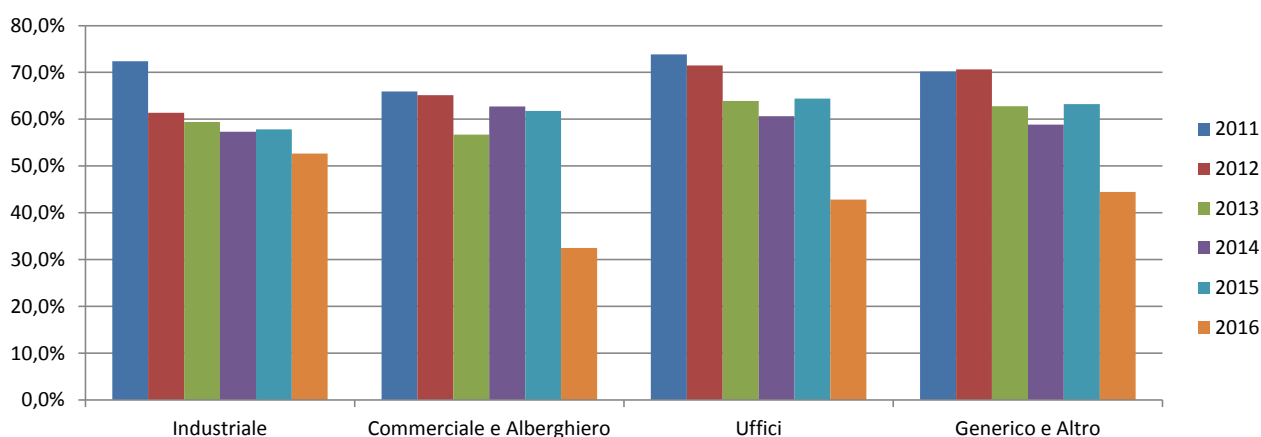
La dimensione delle bolle è funzione del numero di contratti chiusi nel periodo analizzato

Fonte: Assilea, “Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008-2016”

Possiamo disaggregare maggiormente i dati, evidenziando, per le diverse tipologie di immobili, l'evoluzione dei tassi di recupero sul costo del bene e sull'esposizione relativi ai contratti chiusi nei singoli anni del periodo 2011-2016. Tale tipo di analisi ha il vantaggio di consentire di focalizzare l'attenzione sul trend recente delle grandezze in questione.

Riportiamo in Figura 67 l'analisi relativa al tasso di recupero sul costo del bene. Come si vede, in tutti i cluster nel 2016 si è assistito ad una diminuzione del tasso di recupero sul costo del bene, rispetto all'anno precedente. La diminuzione è stata particolarmente rilevante per tutti i cluster, anche se gli immobili industriali hanno fatto registrare solamente un calo di 5,2 punti percentuali e hanno rappresentato la quasi totalità dei contratti con tasso di recupero superiore al 100,0%, per un tasso di recupero pari al 52,7%. Rimane altresì significativa la differenza fra i tassi di recupero sul costo del bene per i contratti chiusi nel 2016 e i tassi registrati nel periodo 2011-2012.

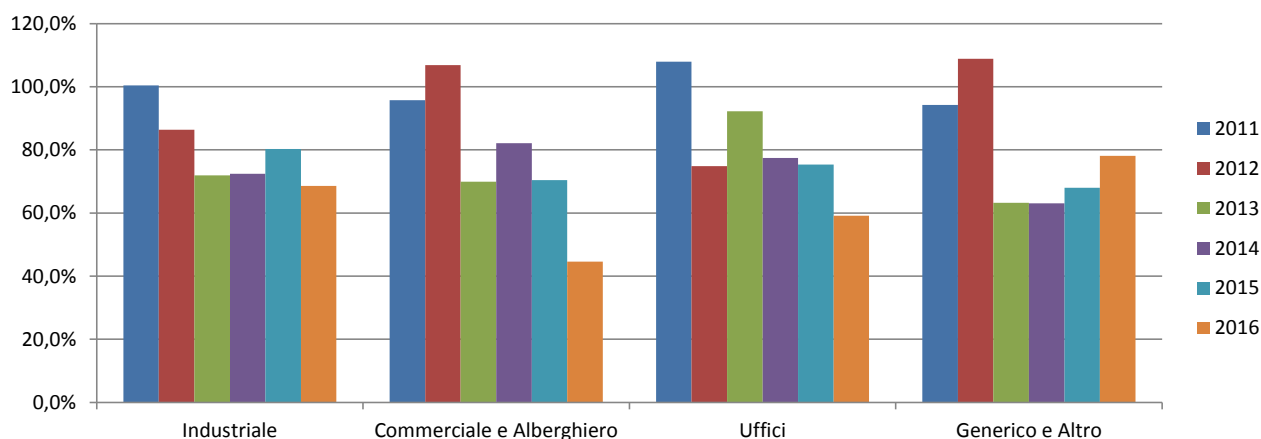
Figura 67: Trend del tasso di recupero sul costo del bene per tipologia di immobile; ultime sei rilevazioni



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2011 - 2016"

Il tasso di recupero sull'esposizione è cresciuto, nel 2016, rispetto all'anno precedente, nel comparto generico/altro (Figura 68), registrando invece una diminuzione negli altri comparti. In particolare, la diminuzione registrata nel comparto commerciale e alberghiero è stata piuttosto rilevante: per tali immobili infatti il tasso di recupero sull'esposizione è calato di oltre 25,0 punti percentuali rispetto all'anno precedente, portandosi al 44,6%. Da sottolineare inoltre che, anche in questo caso, in tutti e quattro i cluster analizzati, le performance di recupero sull'esposizione per i contratti chiusi nel 2016 risultano generalmente di molto inferiori rispetto a quanto rilevato per il periodo 2010-2012.

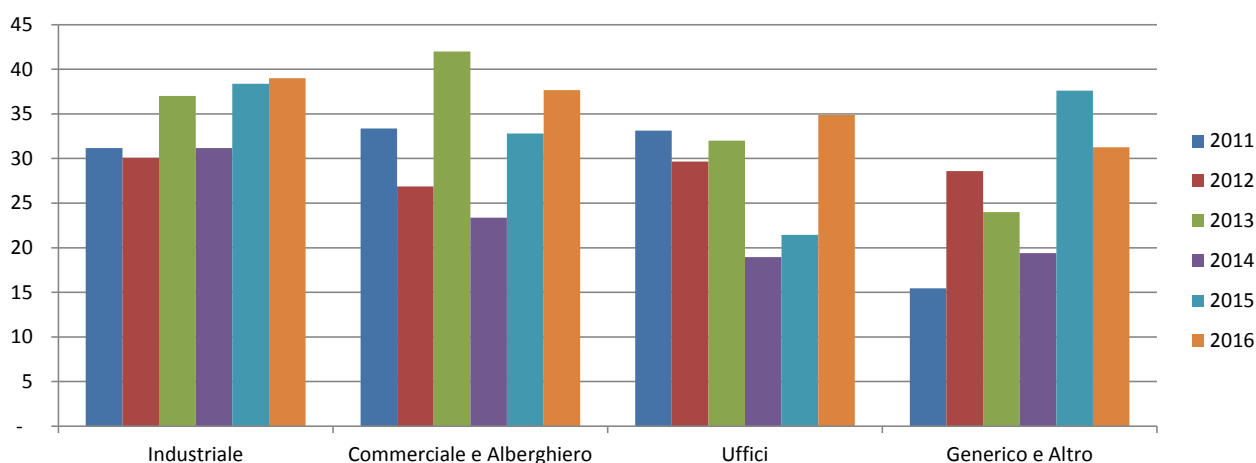
Figura 68: Trend del tasso di recupero sull'esposizione per tipologia di immobile; ultime sei rilevazioni



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2011 - 2016"

Infine, in Figura 69, si vede come l'aumento del tempo necessario al recupero e alla rivendita del cespite nel 2016, riguardi, pur con differenze significative, quasi tutte le tipologie di immobile analizzate. Nello specifico, infatti: nel comparto industriale si è passati da 38 mesi nel 2015 a 39 mesi nel 2016; nel comparto commerciale ed alberghiero si è passati da 33 mesi nel 2015 a 38 mesi nel 2016; nel comparto uffici la crescita è stata di ben 14 mesi portando l'intervallo temporale tra data di vendita e data di risoluzione a 35 mesi nel 2016; nel comparto generico/altro si è invece avuta una diminuzione pari a 7 mesi che ha portato i tempi medi necessari al recupero e alla rivendita del bene, in tale comparto, a 31 mesi. Inoltre, in tutti i comparti i tempi necessari al recupero e rivendita del bene registrati nel 2016 risultano storicamente elevati, se confrontati con i dati degli anni precedenti, rappresentando in alcuni casi i valori massimi della serie (industriale e uffici).

Figura 69: Tempi necessari al recupero ed alla vendita del cespite (numero mesi); ultime sei rilevazioni



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2011 - 2016"

### Conclusioni su stipulato e rivendite leasing immobiliare

Nel 2016 il leasing immobiliare ha confermato nei volumi il trend dell'anno precedente, evidenziando tuttavia una maggiore vivacità nelle dinamiche sul numero dei contratti a testimonianza della ripresa delle compravendite sul mercato. Si è osservata peraltro una ripresa del tasso di penetrazione del leasing sia sugli investimenti che sui finanziamenti destinati all'acquisizione di immobili non residenziali. E' stato il comparto degli immobili industriali quello che ha mantenuto la dinamica migliore proprio a testimonianza di una lieve ripresa del comparto produttivo che più ha sofferto della crisi.

Procede ed accelera il processo di recupero e ricolloco degli immobili rinvenienti da contratti di leasing risolti per inadempimento del locatario, diminuisce in particolare la differenza tra i beni recuperati e quelli ricollocati nell'anno, pur in presenza di un costante aumento dello stock di immobili in attesa di ricolloco. Tra le modalità di ricolloco, il peso delle rivendite a terzi nel 2016 è aumentato, lo testimoniano anche i dati dell'indagine sui beni ex-leasing. A fronte di ciò si è osservata, però, una riduzione del tasso di recupero medio sul costo iniziale dell'immobile e sull'esposizione al momento della risoluzione contrattuale, nonché una riduzione dei valori medi di rivendita.

## Indice delle figure

Figura 1: Distribuzione dello stock e del NTN per settore .....	5
Figura 2: Variazione trimestrale % tendenziale annua settori terziario, commerciale e produttivo .....	5
Figura 3: Distribuzione dello stock e del NTN delle tipologie non residenziali .....	6
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 2016 per area geografica - uffici.....	12
Figura 8: Mappa distribuzione stock 2016 nei comuni italiani – uffici.....	14
Figura 9: Distribuzione NTN 2016 per area geografica - uffici .....	16
Figura 10: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - uffici .....	18
Figura 11: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - uffici.....	19
Figura 12: Mappa distribuzione NTN 2016 nei comuni italiani – uffici .....	20
Figura 13: Indice territoriale quotazioni 2016 per area e per regione – uffici (Media nazionale=100) .....	23
Figura 14: Indice territoriale quotazioni 2016 uffici - scala valori regionale.....	23
Figura 15: Mappa delle quotazioni medie regionali 2016 – uffici.....	25
Figura 16: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2016 (valore medio nazionale=1) – uffici.....	26
Figura 17: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - uffici.....	27
Figura 18: Distribuzione stock 2016 per area geografica - negozi .....	28
Figura 19: Mappa distribuzione stock 2016 nei comuni italiani – negozi .....	30
Figura 20: Distribuzione NTN 2016 per area geografica - negozi.....	32
Figura 21: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - negozi.....	34
Figura 22: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - negozi .....	35
Figura 23: Mappa distribuzione NTN 2016 nei comuni italiani – negozi .....	36
Figura 24: Indice territoriale quotazioni 2016 per area e per regione – negozi (Media nazionale=100).....	39
Figura 25: Indice territoriale quotazioni 2016 negozi - scala valori regionale .....	39
Figura 26: Mappa delle quotazioni medie regionali 2016 - negozi.....	41
Figura 27: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2016 (valore medio nazionale=1) – negozi .....	42
Figura 28: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - negozi .....	43
Figura 29: Distribuzione stock 2016 per area geografica - capannoni.....	44
Figura 30: Mappa distribuzione stock 2016 nei comuni italiani – capannoni.....	46
Figura 31: Distribuzione NTN 2016 per area geografica - capannoni .....	48
Figura 32: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - capannoni.....	50
Figura 33: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica – capannoni .....	51
Figura 34: Mappa distribuzione NTN 2016 nei comuni italiani – capannoni .....	52
Figura 35: Indice territoriale quotazioni 2016 per area e per regione – capannoni (Media nazionale=100) .....	55
Figura 36: Indice territoriale quotazioni 2016 capannoni - scala valori regionale .....	55
Figura 37: Mappa delle quotazioni medie regionali 2016 – capannoni.....	57
Figura 38: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2016 (valore medio nazionale=1) – capannoni.....	58
Figura 39: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - capannoni .....	59
Figura 40: Quotazioni medie nazionali 2016 e variazione rispetto al 2015 - uffici, negozi e capannoni .....	60
Figura 41: Indice territoriale e IMI 2016 - uffici, negozi e capannoni .....	61
Figura 42: Stima del valore di scambio 2016 complessivo - uffici, negozi e capannoni.....	63
Figura 43: Stima del valore di scambio 2016 complessivo per area geografica.....	63
Figura 44: Stima del fatturato 2008-2016 e variazione annua - uffici, negozi e capannoni.....	64
Figura 45: Numero indice del fatturato nazionale e per area geografica – uffici, negozi e capannoni .....	65
Figura 46: Trend dello stipulato leasing immobiliare .....	68
Figura 47: Valori mensili dello stipulato leasing immobiliare 2016 (in migliaia di euro) .....	69
Figura 48: Stipulato leasing immobiliare costruito e da costruire. Gennaio – Marzo 2017.....	69
Figura 49: Composizione dello stipulato leasing immobiliare (costruito e da costruire) per classe d'importo (valore contratti).....	70
Figura 50: Ripartizione dell'out-standing leasing immobiliare al 31.12.2016 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti).....	71
Figura 51: Variazioni % 2015/2016 dello stipulato leasing immobiliare (numero) per tipologia di immobile.....	71
Figura 52: Ripartizione dello stipulato leasing immobiliare 2016 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti) .....	72
Figura 53: Dinamica della durata media contrattuale dei contratti di leasing immobiliare stipulati (numero mesi) .....	72
Figura 54: Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto del comparto immobiliare (% sul costo del bene) .....	73
Figura 55: Incidenza del numero di contratti di leasing immobiliare stipulati rispetto alle compravendite normalizzate. Anni 2014 – 2016.....	73

Figura 56: Andamento del tasso di penetrazione leasing su finanziamenti per gli investimenti in immobili non residenziali. Anni 2012 – 2016 (Valori %)	74
Figura 57: Tassi e tempi di recupero (anni) delle procedure di recupero da leasing immobiliari chiuse nel 2015	75
Figura 58: Numero di cespiti immobiliari recuperati e ricollocati nell'anno. Anni 2014 - 2016	76
Figura 59: Stock dei beni rientrati nelle disponibilità ed in attesa di ricolloco. Anni 2014 - 2016	76
Figura 60: Tempi medi (in mesi) di rivendita dei beni. Anni 2014 - 2016	77
Figura 61: Differenti modalità di ricolloco del patrimonio immobiliare. Valori percentuali, anni 2015 – 2016	77
Figura 62: Valori medi di realizzo e variazioni percentuali dei valori di stima	78
Figura 63: Concentrazione dei contratti "chiusi" per insolvenza del cliente nelle diverse fasce di tasso di recupero sul costo bene	80
Figura 64: Distribuzione contratti di leasing immobiliare per anno di stipula. Contratti chiusi nel periodo 2008 – 2016	81
Figura 65: Tassi di recupero dei contratti stipulati nel periodo 2005 – 2007. Contratti chiusi nel periodo 2008 – 2016	81
Figura 66: Comparto Immobiliare. Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione dei contratti chiusi 2008-2016	82
Figura 67: Trend del tasso di recupero sul costo del bene per tipologia di immobile; ultime sei rilevazioni	83
Figura 68: Trend del tasso di recupero sull'esposizione per tipologia di immobile; ultime sei rilevazioni	83
Figura 69: Tempi necessari al recupero ed alla vendita del cespite (numero mesi); ultime sei rilevazioni	84

## Indice delle tabelle

Tabella 1: Stock, NTN, IMI 2016 e variazioni per settore	5
Tabella 2: Stock anno 2016 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali	6
Tabella 3: NTN anno 2016 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali	6
Tabella 4: IMI anno 2016 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali	6
Tabella 5: Variazione % del NTN 2015/16 tipologie non residenziali	7
Tabella 6: Quotazione media 2016 nazionale per area geografica per le tipologie non residenziali	10
Tabella 7: Stock 2016 per regione e per area geografica – uffici	12
Tabella 8: Stock 2016 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – uffici	13
Tabella 9: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – uffici	17
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	22
Tabella 12: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, regione, soli capoluoghi – uffici	24
Tabella 13: NTN, IMI, quotazione media, variazione annua e indice territoriale città con più di 250 mila ab. – uffici	27
Tabella 14: Stock 2016 per regione e per area geografica – negozi	29
Tabella 15: Stock 2016 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – negozi	29
Tabella 16: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – negozi	32
Tabella 17: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per capoluoghi e non capoluoghi – negozi	33
Tabella 18: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica e per regione – negozi	38
Tabella 19: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, regione, soli capoluoghi – negozi	40
Tabella 20: NTN, IMI, quotazione media, variazione annua e indice territoriale città con più di 250 mila ab. – negozi	43
Tabella 21: Stock 2016 per regione e per area geografica – capannoni	45
Tabella 22: Stock 2016 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – capannoni	45
Tabella 23: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – capannoni	48
Tabella 24: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – capannoni	49
Tabella 25: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica e per regione – capannoni	54
Tabella 26: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, regione, soli capoluoghi – capannoni	56
Tabella 27: NTN, IMI, quotazione media, variazione annua e indice territoriale città con più di 250 mila ab. – capannoni	59
Tabella 28: Indice territoriale e IMI 2016 - uffici, negozi e capannoni	60
Tabella 29: Indice territoriale e IMI 2016 nelle città con oltre 250.000 ab. - uffici, negozi e capannoni	61
Tabella 30: Stima del valore di scambio 2016 – uffici	62
Tabella 31: Stima del valore di scambio 2016 – negozi	62
Tabella 32: Stima del valore di scambio 2016 – capannoni	62
Tabella 33: NTN, superficie compravenduta, valore di scambio nazionale e variazione - uffici, negozi e capannoni	64
Tabella 34: Comparto Immobiliare. Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione	78
Tabella 35: Ripartizione dei contratti per fasce dimensionali dei valori assunti dal rapporto tra prezzo di rivendita dell'immobile ed esposizione al momento della risoluzione contrattuale	79
Tabella 36: Ripartizione dei contratti per fasce dimensionali dei valori assunti dal rapporto tra prezzo di rivendita dell'immobile e costo iniziale al momento della decorrenza del contratto	79
Tabella 37: Le tempistiche dei contratti di Leasing Immobiliare risolti e chiusi con rivendita del bene. Numero di mesi	80
Tabella 38: Dinamiche dei contratti stipulati 2005–2007. Contratti chiusi 2008–2016. Numero di mesi	82