



RAPPORTO IMMOBILIARE 2014

Immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva

con la collaborazione di



ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

RAPPORTO IMMOBILIARE 2014

Immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva

a cura dell'**Ufficio Statistiche e Studi**

della Direzione Centrale **Osservatorio Mercato Immobiliare e Servizi Estimativi**

OSSERVATORIO
DEL MERCATO
IMMOBILIARE



dc.omise@agenziaentrate.it

Caterina Andreussi (*responsabile*)

Area Osservatorio Mercato Immobiliare

Maurizio Festa (*responsabile*)

Ufficio Statistiche e studi sul mercato immobiliare

Erika Ghirardo, Alessandra Storniolo (*collaboratori*)

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



statistiche@assilea.it

Beatrice Tibuzzi (*responsabile*)

Francesco Alfani, Alessandro Nisi (*collaboratori*)

data di pubblicazione: **27 maggio 2014**

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



Indice

Presentazione	1
1 Quadro di sintesi nazionale del mercato non residenziale	2
2 Il mercato degli uffici	8
2.1 Lo <i>stock</i> immobiliare	8
2.2 I volumi di compravendita.....	12
2.3 Le quotazioni	18
2.4 L'andamento nelle principali città.....	24
3 Il mercato dei negozi	25
3.1 Lo <i>stock</i> immobiliare	25
3.2 I volumi di compravendita.....	28
3.3 Le quotazioni	34
3.4 L'andamento nelle principali città.....	40
4 Il mercato dei capannoni	41
4.1 Lo <i>stock</i> immobiliare	41
4.2 I volumi di compravendita.....	44
4.3 Le quotazioni	50
4.4 L'andamento nelle principali città.....	56
5 Analisi e confronto degli indici territoriali	57
6 Stima del valore di scambio delle unità immobiliari non residenziali	59
7 Fonti e criteri metodologici	63
8 Le dinamiche del leasing immobiliare	66
8.1 Performance del leasing immobiliare negli ultimi anni.....	66
8.2 La gestione del patrimonio immobiliare	72
Indice delle figure	82
Indice delle tabelle	83



Presentazione

Il presente «Rapporto Immobiliare 2014 sugli immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva» è giunto alla sesta 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 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 60.000 schede complessivamente rilevate nell'indagine del mercato non residenziale effettuata semestralmente dall'OMI.

E' noto, infatti, il significativo peso che assume l'acquisto in *leasing*, pari a circa il 25% nel 2013, sul volume del 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 2013, 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*.

Roma 27 maggio 2014

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

1 Quadro di sintesi nazionale del mercato non residenziale

Il settore non residenziale, che comprende i mercati immobiliari del terziario, commerciale e produttivo, mostra ancora nel 2013 un calo delle compravendite su base annua, anche se le perdite risultano minori di quelle registrate nel 2012, quando i volumi di compravendita si ridussero rispetto al 2011 di circa un quarto. Con flessioni analoghe a quelle osservate nel settore residenziale, in calo nel 2013 del -9,2%, il terziario, il commerciale e il produttivo perdono rispettivamente l'11,0%, il 7,3% e il 7,7% delle transazioni¹ rispetto al 2012.

In Tabella 1 si riportano sinteticamente i dati di stock e NTN per ciascun comparto. Il mercato del terziario, commerciale e produttivo rappresenta il 6,5% dello stock immobiliare complessivo e il 4,7% 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 ribadito che le destinazioni d'uso sono quelle desumibili dalle categorie catastali che, per la loro finalità, 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 su "Fonti e criteri metodologici" è riportato lo schema di aggregazione utilizzato delle 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.

La disponibilità di dati trimestrali sulle compravendite ha permesso un'analisi delle variazioni tendenziali del settore non residenziale riportata nel grafico di Figura 2. Risulta evidente come le compravendite riferite al complesso del non residenziale (terziario, commerciale e produttivo) abbiano contenuto le perdite nei trimestri del 2013, facendo registrare una decelerazione dell'andamento negativo se messa a confronto con le tendenze manifestatesi nel 2012.

I dati nazionali e per area territoriale del 2013, relativi allo stock, al NTN e all'IMI (indicatore di intensità del mercato immobiliare), per le tipologie suddette sono riportati nella 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 4, le unità nella tipologia negozi rappresentano il 60,4% dello stock non residenziale, seguono i capannoni, con circa il 17% e gli uffici, con il 15% circa.

Considerando le compravendite, si nota che sono ancora i negozi a detenere la quota maggiore di NTN, ma con un valore inferiore alla quota di stock, 49,1%. Sono, di contro, più elevate, rispetto allo stock, le quote degli uffici e dei capannoni, 22% circa entrambe. 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 (1,45% e 1,26% rispettivamente) e piuttosto basso per la tipologia negozi (0,83%).

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 2013 rispetto all'anno precedente. Si evidenzia al riguardo che al Centro i settori "uffici" e "negozi" contengono le perdite e il settore "capannoni" è in ripresa rispetto al 2012, +3,8%.

¹ 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. 3 comuni) e della Lombardia (n. 2 comuni) dove vige il sistema dei libri fondiari (o sistema tavolare) per la pubblicità immobiliare.

Tabella 1: Stock, NTN², IMI 2013 e variazioni per settore

Destinazione	Stock 2013	Quota % Stock	NTN 2013	Var. % NTN 2012/13	Quota % NTN	IMI 2013
Residenziale	33.710.298	52,0%	403.124	-9,2%	44,5%	1,2%
Pertinenze	23.044.957	35,5%	329.730	-8,6%	36,4%	1,4%
Terziario	662.312	1,0%	9.454	-11,0%	1,0%	1,4%
Commerciale	2.823.926	4,4%	24.356	-7,3%	2,7%	0,9%
Produttivo	735.176	1,1%	9.246	-7,7%	1,0%	1,3%
Altro	3.859.116	6,0%	129.050	-8,9%	14,3%	3,3%
Totale	64.835.785	100,0%	904.960	-8,9%	100,0%	1,4%

Figura 1: Distribuzione dello stock e del NTN per settore

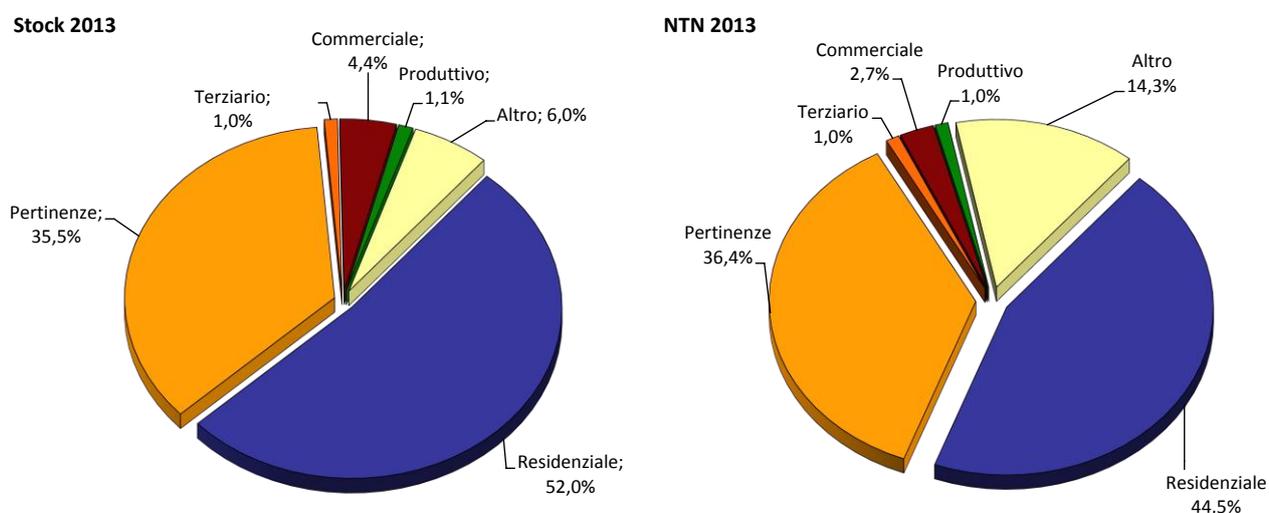
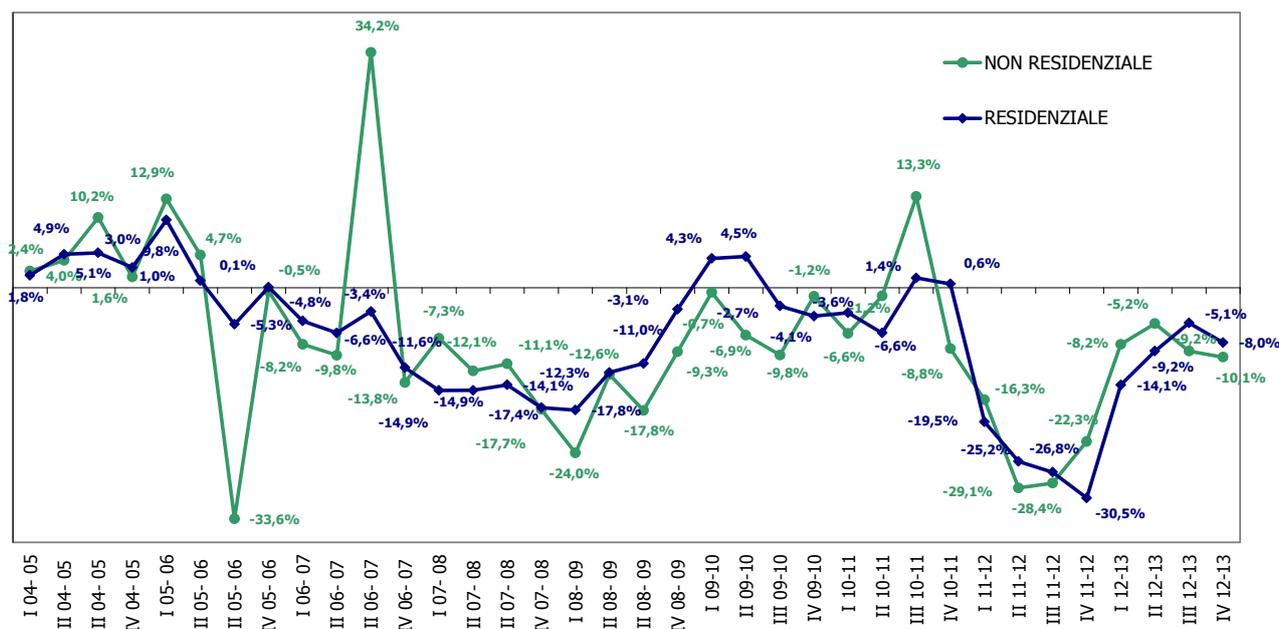


Figura 2: Variazione trimestrale % tendenziale annua settori terziario, commerciale e produttivo



² 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. 3 comuni) e della Lombardia (n. 2 comuni) dove vige il sistema dei libri fondiari (o sistema tavolare) per la pubblicità immobiliare.

Figura 3: Numero indice NTN per settori residenziale, terziario, commerciale e produttivo

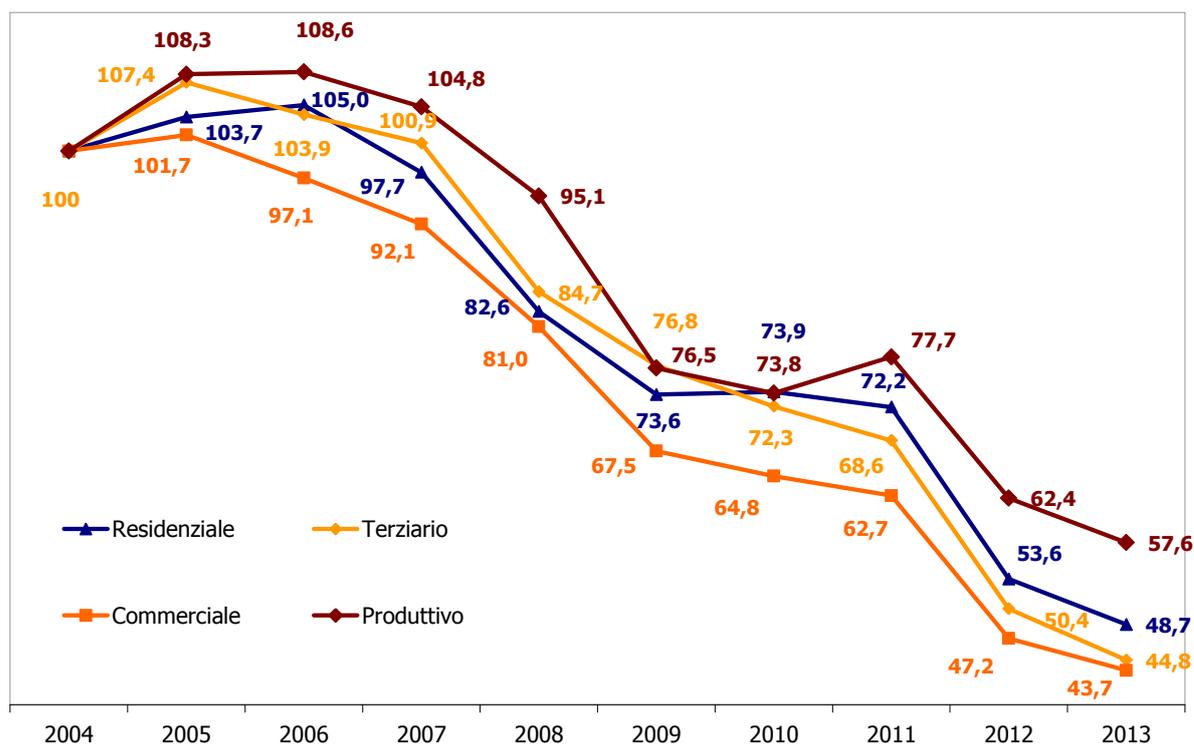


Tabella 2: Stock anno 2013 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali

Stock	uffici	negozi	capannoni	istituti di credito	edifici commerciali	alberghi	Totale
Nord Est	149.393	410.596	191.725	5.191	49.377	14.574	820.856
Nord Ovest	197.875	627.842	232.584	7.275	65.785	12.629	1.143.990
Centro	138.524	560.632	133.104	4.072	37.768	13.812	887.912
Sud	103.927	674.129	125.478	2.473	46.928	11.054	963.989
Isole	52.118	277.988	52.285	1.461	15.488	5.288	404.628
ITALIA	641.837	2.551.187	735.176	20.472	215.346	57.357	4.221.375

Tabella 3: NTN anno 2013 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali

NTN	uffici	negozi	capannoni	istituti di credito	edifici commerciali	alberghi	Totale
Nord Est	2.392	3.693	2.519	42	755	81	9.482
Nord Ovest	3.154	6.090	3.600	55	1.027	109	14.034
Centro	1.984	4.991	1.539	35	525	81	9.155
Sud	1.241	4.449	1.195	22	388	53	7.347
Isole	505	1.907	394	23	155	52	3.037
ITALIA	9.276	21.130	9.246	177	2.850	376	43.056

Tabella 4: IMI anno 2013 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali

IMI	uffici	negozi	capannoni	istituti di credito	edifici commerciali	alberghi	Totale
Nord Est	1,60%	0,90%	1,31%	0,81%	1,53%	0,55%	1,16%
Nord Ovest	1,59%	0,97%	1,55%	0,75%	1,56%	0,86%	1,23%
Centro	1,43%	0,89%	1,16%	0,86%	1,39%	0,59%	1,03%
Sud	1,19%	0,66%	0,95%	0,89%	0,83%	0,48%	0,76%
Isole	0,97%	0,69%	0,75%	1,57%	1,00%	0,99%	0,75%
ITALIA	1,45%	0,83%	1,26%	0,87%	1,32%	0,66%	1,02%

Figura 4: Distribuzione dello stock e del NTN delle tipologie non residenziali

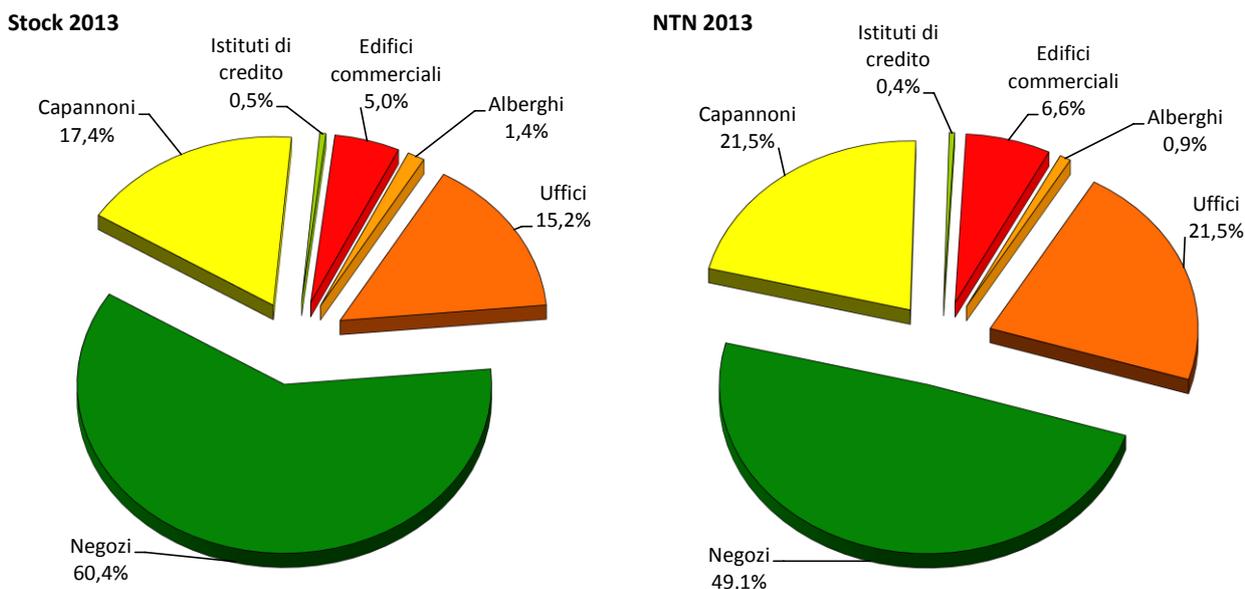


Tabella 5: Variazione % del NTN 2012/13 tipologie non residenziali

Var. % NTN 2012/2013	uffici	negozi	capannoni	Totale (uff., neg. e cap.)	Totale non res.
Nord Est	-15,8%	-5,4%	-7,3%	-9,1%	-8,0%
Nord Ovest	-5,2%	-12,5%	-10,3%	-10,2%	-9,2%
Centro	-7,7%	-5,2%	3,8%	-4,3%	-3,2%
Sud	-15,2%	-10,8%	-14,5%	-12,3%	-12,0%
Isole	-18,5%	-12,5%	-4,3%	-12,6%	-9,4%
ITALIA	-10,8%	-9,3%	-7,7%	-9,3%	-8,2%

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 (93,0%), sia in termini di volumi di compravendita (92,1%). Si ritiene pertanto che l'analisi della composizione e della dinamica del mercato immobiliare delle suddette categorie possa fornire una descrizione rappresentativa del segmento non residenziale.

In Figura 5 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, con gli uffici che subiscono la maggiore contrazione. Nel biennio 2011-2012 si assiste ad un generale crollo dei volumi compravenduti e nel corso del 2013 ad una attenuazione delle perdite.

L'intensità della dinamica del mercato, misurata con l'indice IMI, per le tre tipologie non residenziali, dal 2004 al 2013 è presentata nel grafico di Figura 6.

Relativamente ai valori di mercato è stata calcolata, per ognuna delle tipologie immobiliari non residenziali, una quotazione media³ aggregata nei diversi ambiti territoriali (regione, area geografica e nazionale) elaborando le quotazioni OMI pubblicate nel I e II semestre del 2013 e pesandole sullo stock immobiliare di ciascun comune.

I dati nazionali e per area territoriale sono riportati nella Tabella 6.

³ 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 6: Quotazione media 2013 nazionale per area geografica per le tipologie non residenziali

Area	Quotazione media Negozi 2013 (€/m ²)	Var % 2013/2012	Quotazione media Uffici 2013 (€/m ²)	Var % 2013/2012	Quotazione media Capannoni 2013 (€/m ²)	Var % 2013/2012
Nord Est	1.751	-1,4%	1.464	2,4%	511	-2,6%
Nord Ovest	1.733	-2,9%	1.526	-2,1%	555	-1,1%
Centro	2.266	-3,8%	1.905	-3,7%	618	-3,5%
Sud	1.494	-4,5%	1.231	-3,9%	435	-3,9%
Isole	1.356	-2,5%	1.164	-1,3%	438	-0,7%
ITALIA	1.749	-3,3%	1.490	-2,0%	527	-2,4%

Figura 5: Indice NTN per il settore non residenziale nazionale e solo capoluoghi

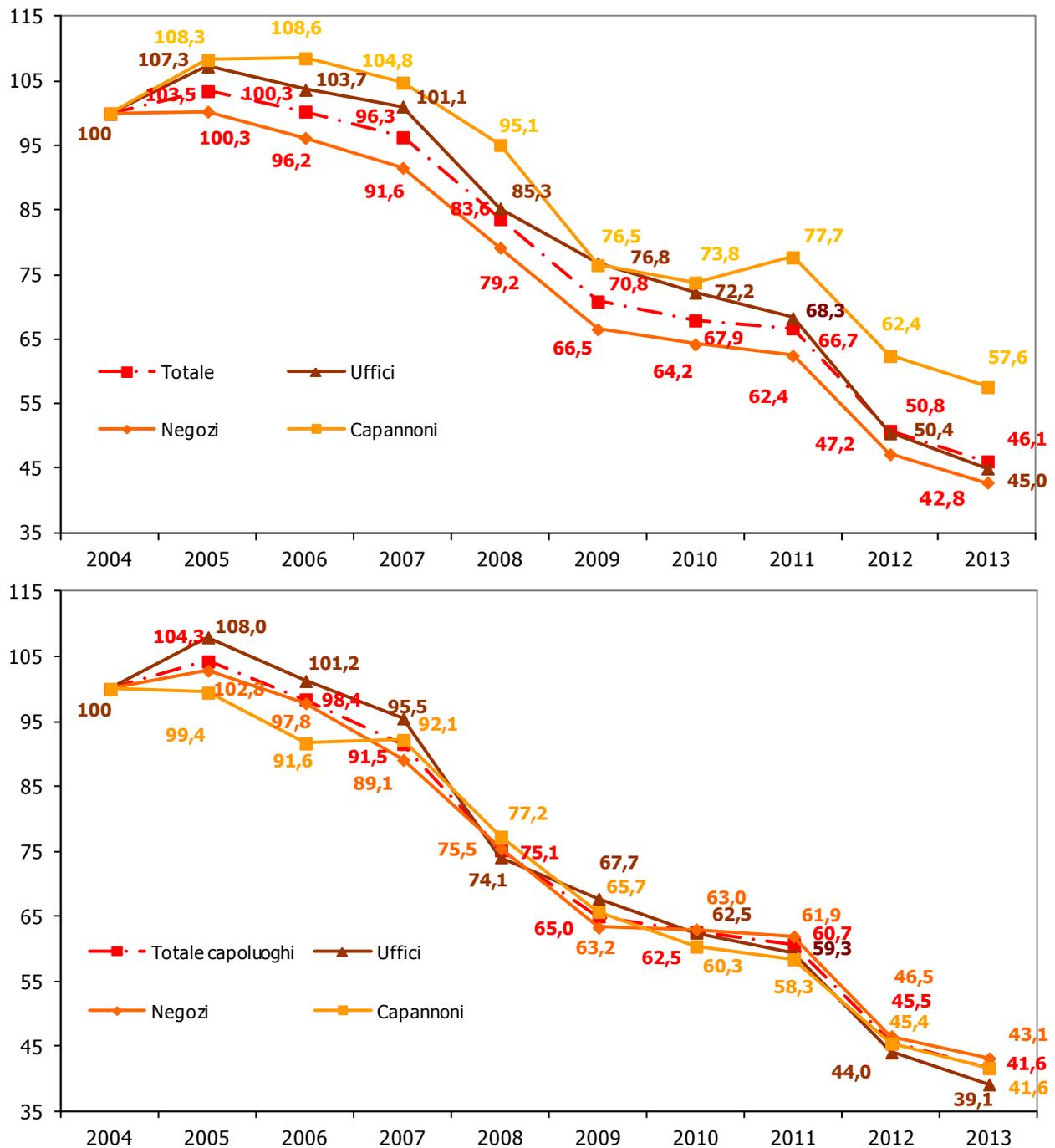
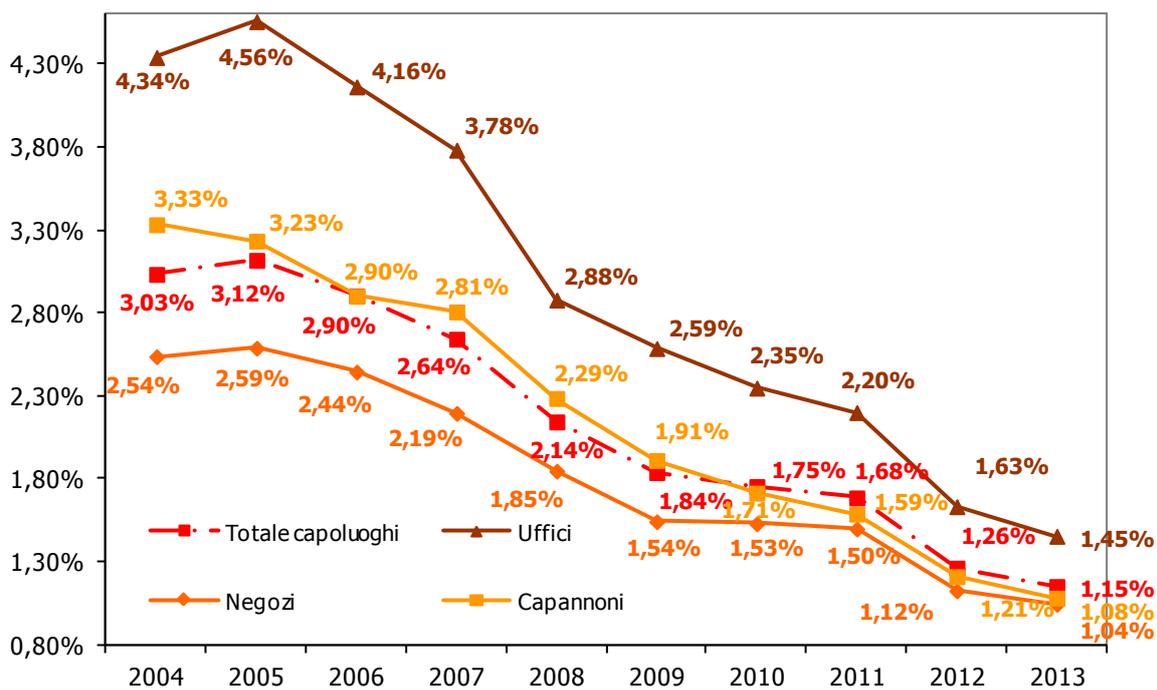
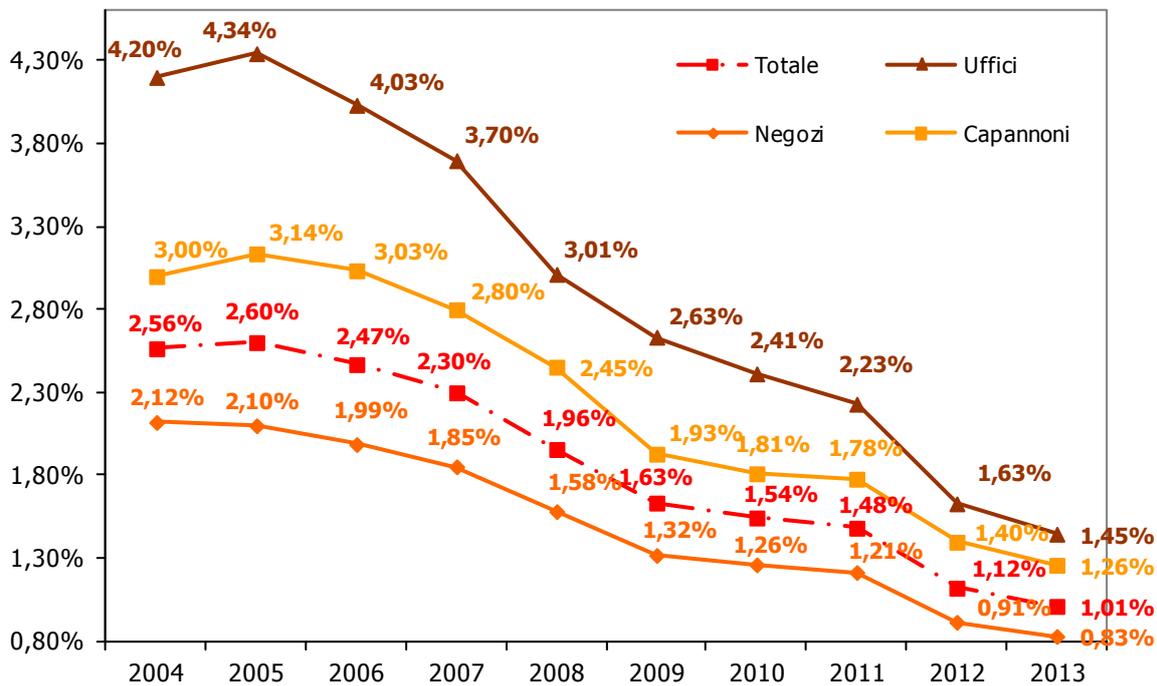


Figura 6: Andamento dell'IMI dal 2004 per il settore non residenziale nazionale e solo capoluoghi



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 2013 sono circa 642 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 minori⁴ 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 rientrano la maggior parte dei edifici 'strutturati' per ufficio⁵ 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.

La ripartizione dello stock di uffici (A/10) per le diverse aree territoriali (Figura 7) evidenzia come sia prevalente nelle aree del Nord (il 54,1% complessivamente) e scarso al Sud e nelle Isole (16,2% e 8,1% rispettivamente).

Tra le regioni (Tabella 7) con la maggior presenza relativa di uffici sul territorio emerge la Lombardia (oltre 140 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 (8,8%), Toscana (7,9%) e Piemonte (6,3%). Tra le regioni del Sud, la Campania, la Sicilia e la Puglia, con circa 33-35 mila unità, risultano quelle con la maggior quota sullo stock nazionale (5% circa).

La ripartizione dello stock degli uffici tra capoluoghi e comuni non capoluogo, per le diverse macro aree territoriali mostra una distribuzione piuttosto equa (Tabella 8). Tuttavia, emerge una presenza leggermente maggiore di unità censite come uffici nei comuni minori 52,5% rispetto ai capoluoghi, 47,5%. Tale distribuzione si ritrova anche nelle diverse aree territoriali del paese ad eccezione del centro dove il 56% degli uffici è collocato nei capoluoghi.

La Figura 8 riporta la mappa della distribuzione comunale dello stock degli uffici nel 2013, dalla quale emerge una maggiore presenza di unità nell'area del Centro.

⁴ Si tratta di un totale di 1.368 comuni di cui il 49% nel Nord-Ovest, il 7% nel Nord-est, il 5% nel Centro, il 28% nel Sud e l'11% nelle Isole.

⁵ 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 2013 per area geografica - uffici

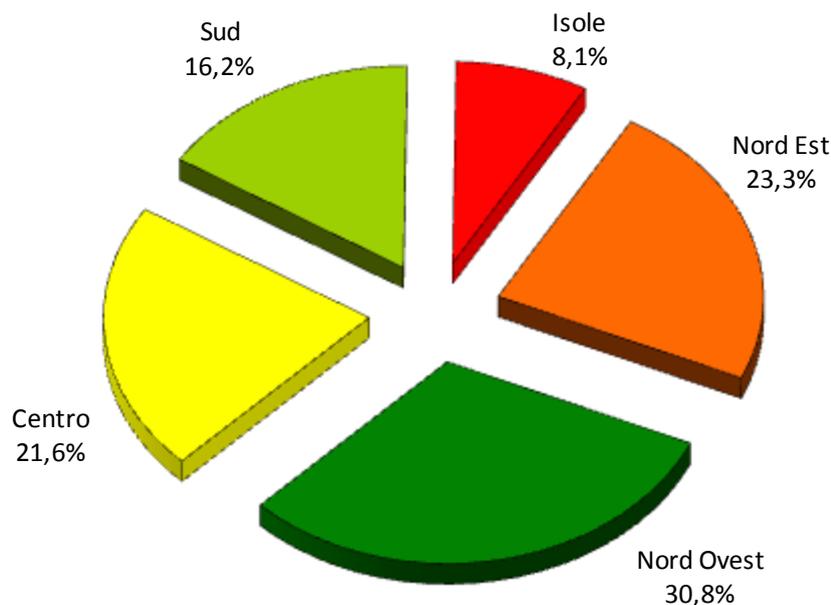


Tabella 7: Stock 2013 per regione e per area geografica – uffici

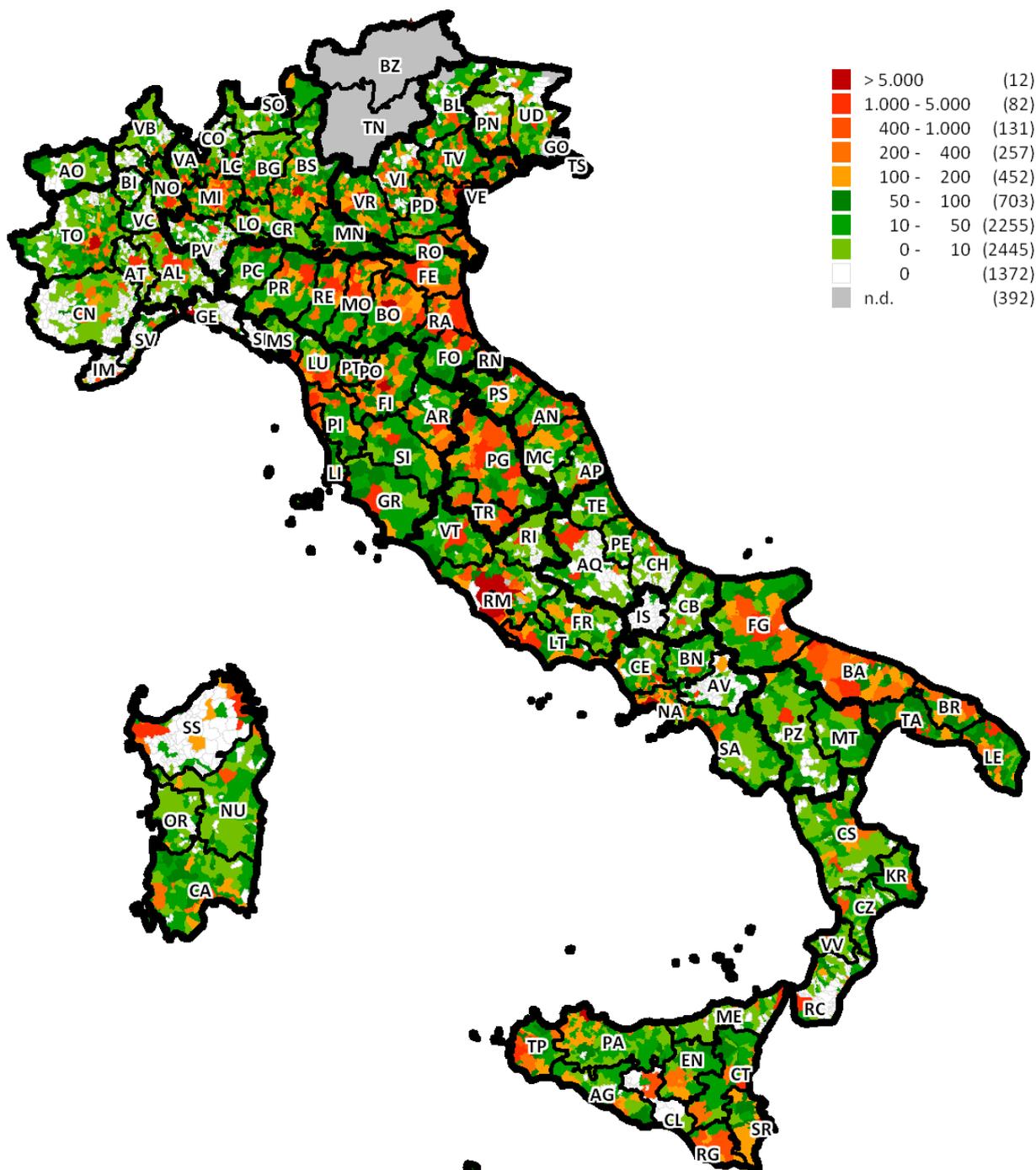
Area	Regione	Stock	Quota %
Nord Est	Emilia-Romagna	68.611	10,7%
	Friuli-Venezia Giulia	10.214	1,6%
	Veneto	70.568	11,0%
Nord Est		149.393	23,3%
Nord Ovest	Liguria	14.212	2,2%
	Lombardia	141.056	22,0%
	Piemonte	40.706	6,3%
	Valle d'Aosta	1.901	0,3%
Nord Ovest		197.875	30,8%
Centro	Lazio	56.770	8,8%
	Marche	18.759	2,9%
	Toscana	50.426	7,9%
	Umbria	12.569	2,0%
Centro		138.524	21,6%
Sud	Abruzzo	13.853	2,2%
	Basilicata	4.155	0,6%
	Calabria	13.443	2,1%
	Campania	37.326	5,8%
	Molise	1.920	0,3%
	Puglia	33.230	5,2%
Sud		103.927	16,2%
Isole	Sardegna	18.471	2,9%
	Sicilia	33.647	5,2%
Isole		52.118	8,1%
Italia		641.837	100,0%



Tabella 8: Stock 2013 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – uffici

Area	Comuni	Stock	Quota %
Nord Est	Capoluoghi	65.578	43,9%
	Non capoluoghi	83.815	56,1%
Nord Ovest	Capoluoghi	95.263	48,1%
	Non capoluoghi	102.612	51,9%
Centro	Capoluoghi	77.602	56,0%
	Non capoluoghi	60.922	44,0%
Sud	Capoluoghi	41.602	40,0%
	Non capoluoghi	62.325	60,0%
Isole	Capoluoghi	24.796	47,6%
	Non capoluoghi	27.322	52,4%
Italia	Capoluoghi	304.841	47,5%
	Non capoluoghi	336.996	52,5%

Figura 8: Mappa distribuzione stock 2013 nei comuni italiani – uffici



2.2 I volumi di compravendita

Nel 2013 il volume di compravendite di unità immobiliari a destinazione ufficio è stato pari a 9.276 NTN, in flessione del 10,8% rispetto al 2012 (10.402 NTN).

Osservando l'andamento e la distribuzione per macro aree geografiche si nota un calo delle compravendite piuttosto diffuso nelle aree del Nord Est, Sud e Isole (Tabella 9 e Figura 9).

Nelle Isole si registra la perdita maggiore, -18,5%, seguono l'area del Sud e del Nord Est con flessioni che superano il 15%. Al Centro la perdita complessiva rispetto al 2012 è del -7,7%, ma le regioni di quest'area fanno registrare tassi di variazione con segni discordanti: l'Umbria è la regione con la perdita più grave (-34,2%, seconda nel calo solo al Molise), il Lazio e le Marche subiscono perdite in linea con il dato nazionale e la Toscana, in controtendenza, nel 2013 vede aumentare i volumi di compravendita degli uffici del 8,5%. L'unica altra regione con un mercato in crescita nel 2013 è il Piemonte, anche se il recupero nel 2013 sul 2012 è solo del 0,6%.

L'intensità del mercato degli uffici misurata dall'IMI è pari nel 2013 all'1,45% in calo di 0,18 punti percentuali rispetto al 2012. In linea con la variazione del NTN si registrano ovunque differenze negative, ad eccezione della regione Toscana che guadagna 0,12 punti di IMI. Tra le diverse regioni, il valore dell'IMI più elevato si riscontra in Friuli Venezia Giulia (1,78%) e Lombardia (1,69%). La più bassa dinamica del mercato degli uffici si registra in Calabria, Molise e Sicilia, dove la quota di stock di uffici scambiato nell'anno è inferiore al 1%.

I volumi di compravendite degli uffici sono maggiormente concentrati nei comuni non capoluogo (Tabella 10), nei quali si trova, a livello nazionale, il 52% circa delle unità immobiliari compravendute nel 2013, confermando la distribuzione del mercato verificatasi nel 2012. Una quota maggiore di compravendite nei comuni non capoluogo si verifica in tutte le aree, ad eccezione del Centro dove il mercato degli uffici nei capoluoghi raggiunge il 56,6%.

La flessione generale delle transazioni registrata in questo mercato nel 2013 è simile per i comuni capoluogo e comuni minori che perdono circa l'11%. Tra le aree si riscontrano i segni negativi più elevati nei comuni capoluogo del Sud e delle Isole oltre che nei comuni non capoluogo del Nord Est.

Con riferimento all'intensità di mercato, il valore dell'IMI è lo stesso per i comuni non capoluogo e per i capoluoghi (1,45%). Tra le aree al Nord Ovest, al Centro e al Sud si rileva una quota maggiore di stock compravenduto nei capoluoghi.

In Figura 10 sono presentati i grafici dell'andamento del numero indice del NTN dal 2004, per aree geografiche a livello nazionale e per i comuni capoluogo. Osservando l'andamento degli indici del NTN, risulta evidente, per tutte le macro aree, la flessione del volume di compravendite dal 2006. Le uniche eccezioni nel periodo sono rappresentate dalla crescita nel Sud nel 2006, nelle Isole e nel Centro nel 2007 e nel Sud nel 2009. Dal 2004 al 2013 il mercato nazionale si contrae complessivamente del 55% con una punta del -57,1% nelle Isole. La situazione appare analoga seppure con intensità diverse nei capoluoghi anche se la contrazione complessiva risulta superiore in tutti gli ambiti territoriali.

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 2,8 punti percentuali passando da 4,20% all'1,45%.

La distribuzione per comune del NTN 2013, rappresentata nella mappa di Figura 12, evidenzia la maggior diffusione di compravendite tra i comuni del Nord, mentre nel Sud sono molto più limitate le aree geografiche con presenza di compravendite di uffici. Dalla stessa mappa emerge che in circa 4.600 comuni non sono state realizzate compravendite di uffici (dato al netto dei 1.368 comuni, nei quali non sono presenti unità immobiliari censite nella categoria catastale A10).

Figura 9: Distribuzione NTN 2013 per area geografica - uffici

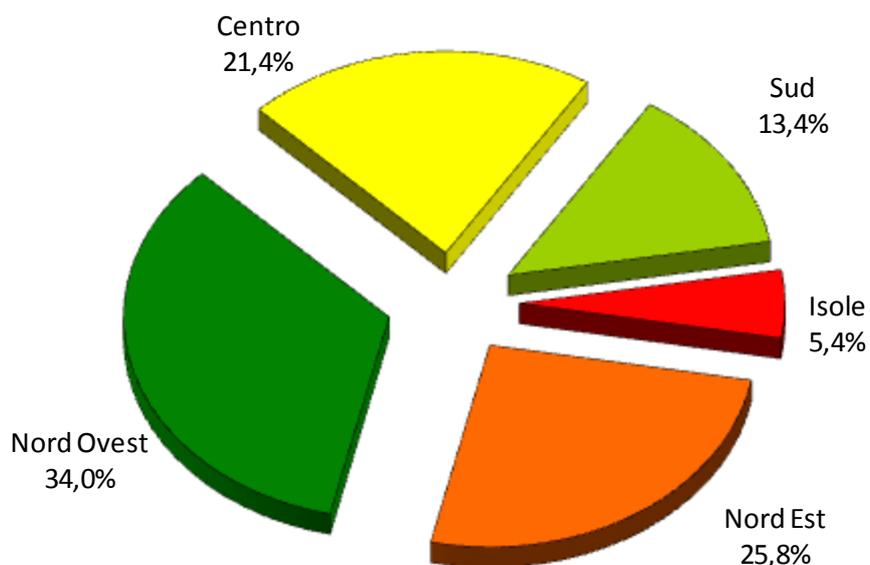


Tabella 9: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – uffici

Area	Regione	NTN 2013	Var. % NTN 2012/2013	Quota % NTN Italia	IMI 2013	Diff IMI 13-12
Nord Est	Emilia-Romagna	1.079	-17,4%	11,6%	1,57%	-0,33
	Friuli-Venezia Giulia	182	-12,2%	2,0%	1,78%	-0,26
	Veneto	1.132	-14,8%	12,2%	1,60%	-0,27
Nord Est		2.392	-15,8%	25,8%	1,60%	-0,30
Nord Ovest	Liguria	215	-10,0%	2,3%	1,52%	-0,19
	Lombardia	2.384	-5,7%	25,7%	1,69%	-0,10
	Piemonte	531	0,6%	5,7%	1,31%	-0,01
	Valle d'Aosta	23	-25,8%	0,2%	1,21%	-0,44
Nord Ovest		3.154	-5,2%	34,0%	1,59%	-0,10
Centro	Lazio	710	-13,9%	7,7%	1,25%	-0,18
	Marche	285	-9,9%	3,1%	1,52%	-0,17
	Toscana	828	8,5%	8,9%	1,64%	0,12
	Umbria	162	-34,2%	1,7%	1,29%	-0,69
Centro		1.984	-7,7%	21,4%	1,43%	-0,12
Sud	Abruzzo	171	-20,9%	1,8%	1,23%	-0,33
	Basilicata	47	-29,2%	0,5%	1,13%	-0,53
	Calabria	132	-20,2%	1,4%	0,98%	-0,28
	Campania	412	-16,8%	4,4%	1,10%	-0,25
	Molise	17	-35,9%	0,2%	0,87%	-0,56
	Puglia	462	-6,4%	5,0%	1,39%	-0,12
Sud		1.241	-15,2%	13,4%	1,19%	-0,24
Isole	Sardegna	205	-21,7%	2,2%	1,11%	-0,31
	Sicilia	299	-16,1%	3,2%	0,89%	-0,19
Isole		505	-18,5%	5,4%	0,97%	-0,23
Italia		9.276	-10,8%	100%	1,45%	-0,18

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

Area	Comuni	NTN 2013	Var % NTN 2012/2013	Quota % NTN	IMI 2013	Diff IMI 13-12
Nord Est	Capoluoghi	1.111	-9,4%	46,4%	1,69%	-0,17
	Non capoluoghi	1.282	-20,7%	53,6%	1,53%	-0,40
Nord Ovest	Capoluoghi	1.422	-7,3%	45,1%	1,49%	-0,12
	Non capoluoghi	1.732	-3,4%	54,9%	1,69%	-0,08
Centro	Capoluoghi	1.123	-5,9%	56,6%	1,45%	-0,07
	Non capoluoghi	862	-9,9%	43,4%	1,41%	-0,17
Sud	Capoluoghi	534	-24,0%	43,0%	1,28%	-0,41
	Non capoluoghi	707	-7,1%	57,0%	1,14%	-0,12
Isole	Capoluoghi	241	-27,7%	47,6%	0,97%	-0,37
	Non capoluoghi	264	-7,7%	52,4%	0,97%	-0,11
Italia	Capoluoghi	4.430	-11,2%	47,8%	1,45%	-0,18
	Non capoluoghi	4.847	-10,5%	52,2%	1,44%	-0,19

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

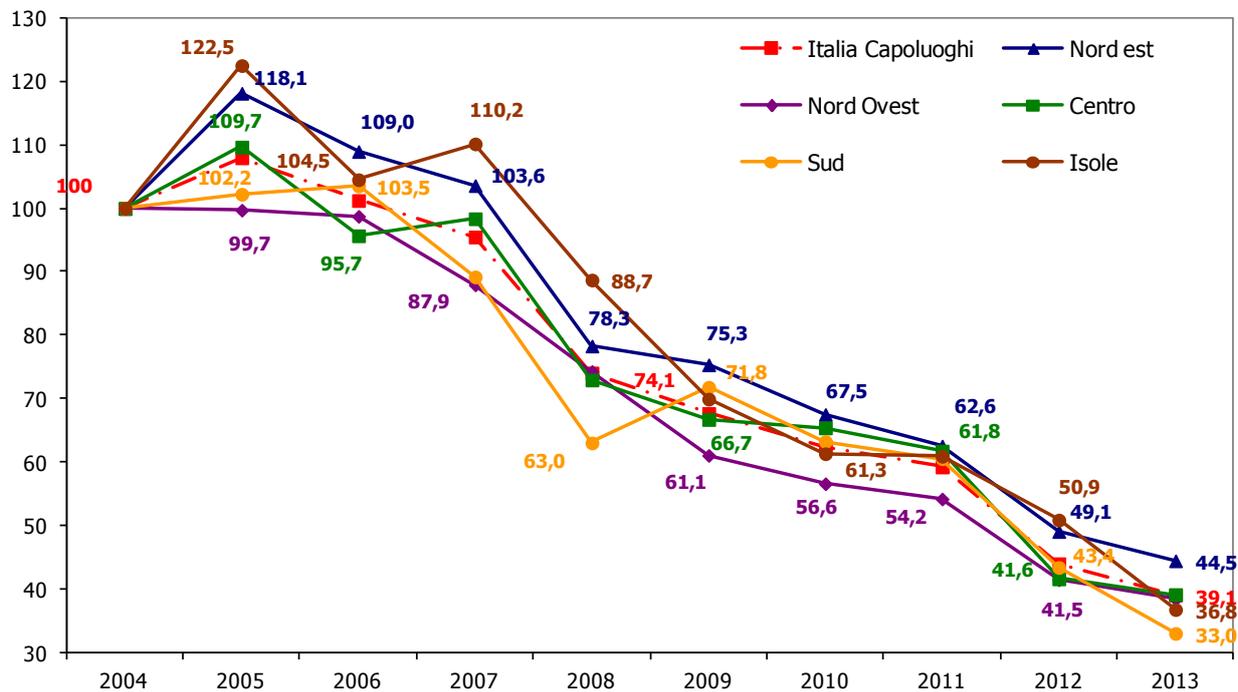
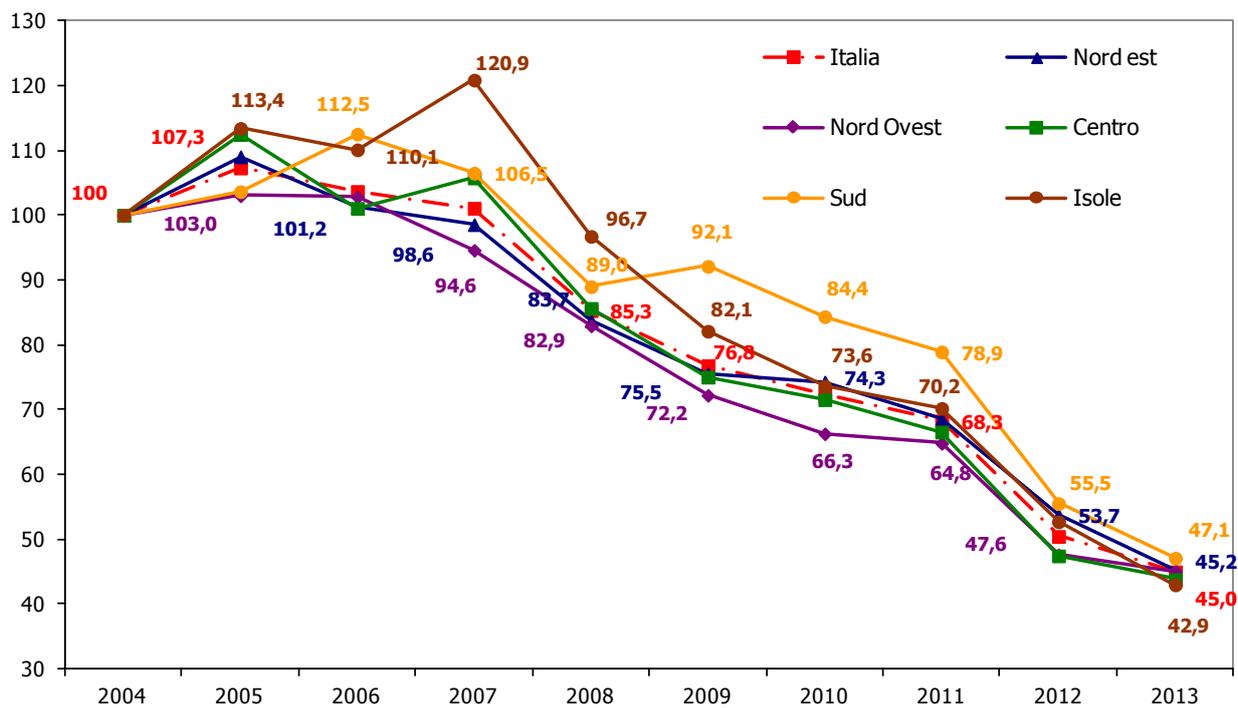


Figura 11: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - uffici

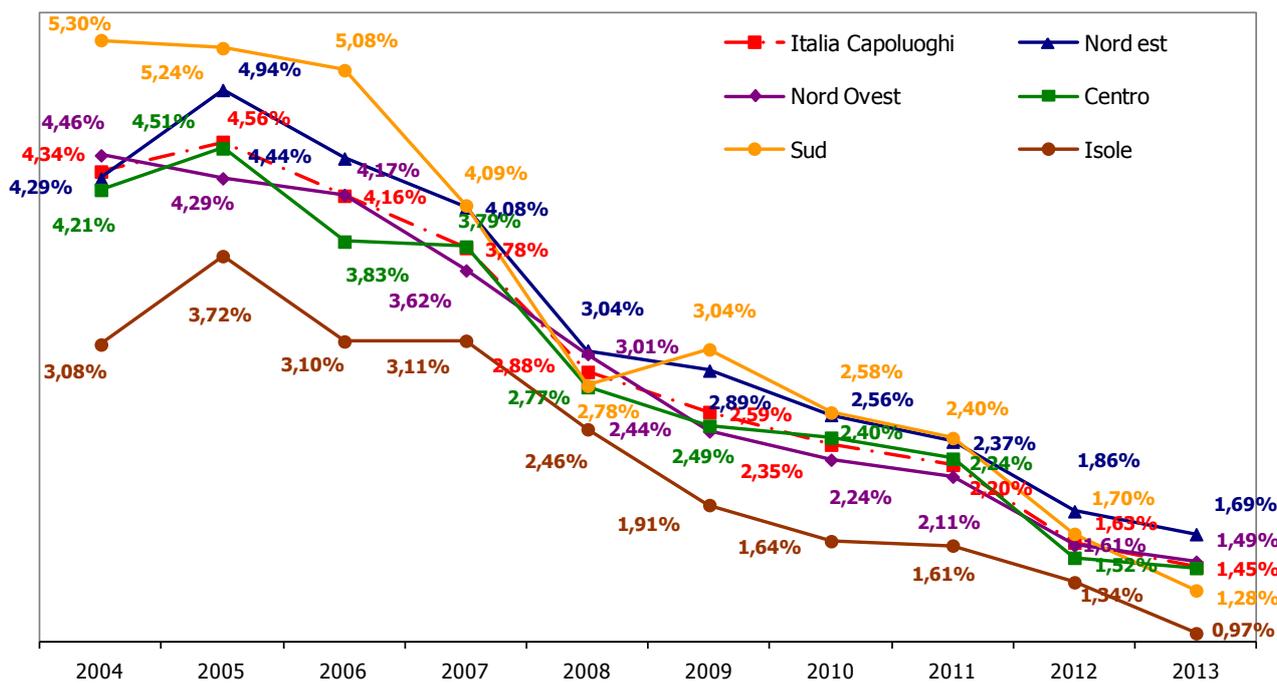
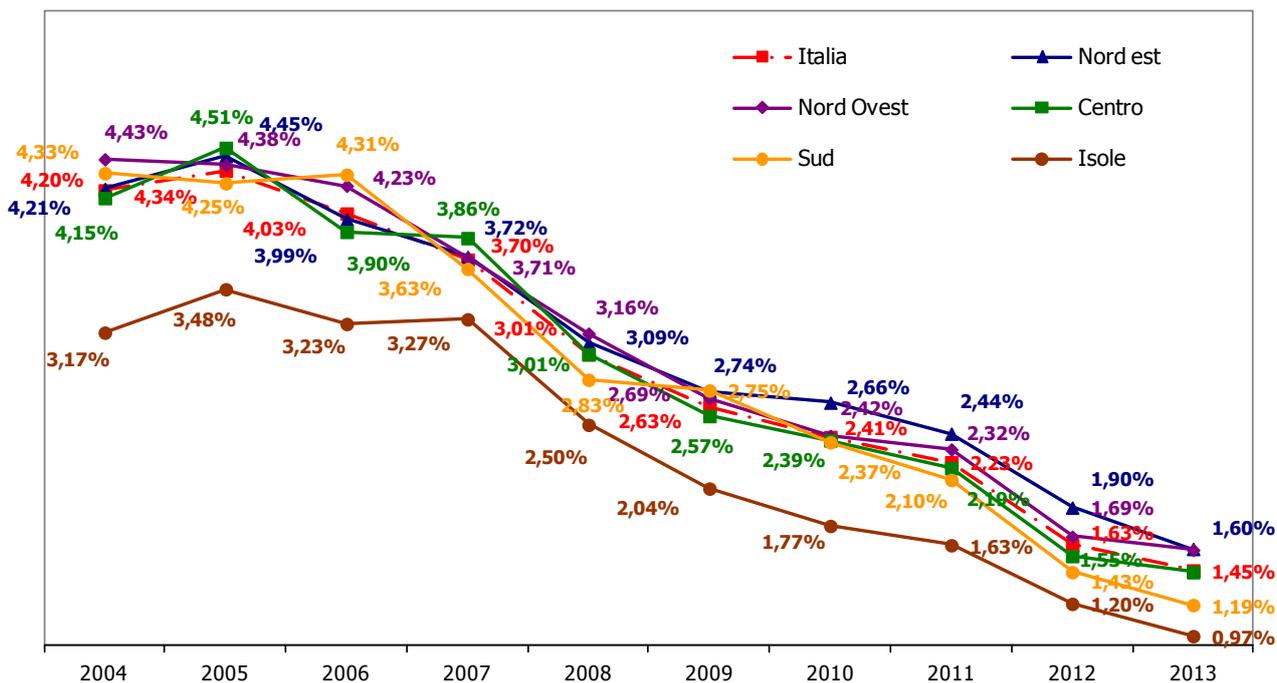
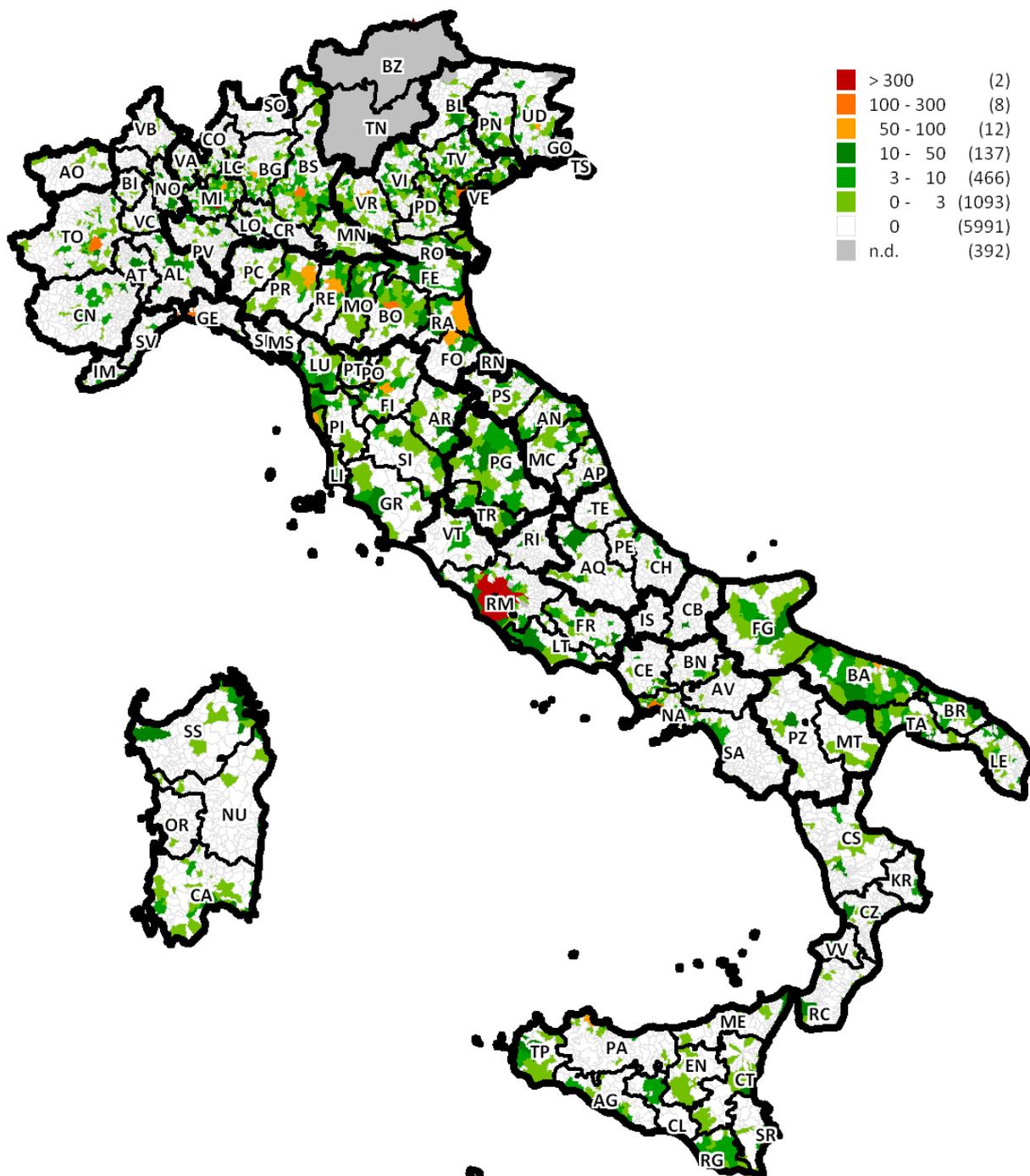


Figura 12: Mappa distribuzione NTN 2013 nei comuni italiani – uffici



2.3 Le quotazioni

Sulla base delle quotazioni OMI medie comunali rilevate nel I e II semestre del 2013, 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 5.998 comuni per i quali nel 2013 sono state pubblicate quotazioni OMI per la tipologia edilizia uffici.

La quotazione media annuale di riferimento⁶, per unità di superficie, per la tipologia uffici a livello nazionale risulta nel 2013 pari a 1.490 €/m² in diminuzione, -2% rispetto al 2012 (Tabella 11). Tra le aree geografiche del paese, nel Centro e al Sud le quotazioni sono in calo più deciso, -4% circa, e recuperano nel Nord Est dove aumentano del 2,4%.

Dall'esame delle quotazioni medie elaborate emerge che la regione con la quotazione media più elevata è il Lazio, con 2.495 €/m² (-4,1% rispetto la quotazione 2012). Distanti dalla quotazione media del Lazio, ma con valore superiore a 1.500 €/m² risultano le regioni Liguria, con 2.073 €/m² (-4,6% rispetto il 2012), la Valle d'Aosta, 2.013 €/m² (+5,4%) la Toscana, con 1.742 €/m² (-3,1% rispetto al 2012), la Campania, con 1.592 €/m² (-5% rispetto al 2012), quindi, l'Emilia-Romagna e Lombardia intorno ai 1.600 €/m² con quotazione in calo di circa il 2% rispetto al 2012. Tutte le altre regioni presentano una quotazione media, per gli uffici, inferiore a 1.500 €/m²; una quotazione media regionale inferiore a 1.000 €/m² si registra in Basilicata, Calabria, Molise e Friuli Venezia Giulia.

Sulla base della quotazione media di riferimento nazionale per la tipologia uffici (1.490 €/m²) è stato calcolato l'indice territoriale, per area e per regione, i cui valori sono riportati nella stessa Tabella 12. L'indice evidenzia come il livello delle quotazioni medie per la tipologia uffici assume valori differenziati nelle diverse regioni rispetto la quotazione media nazionale.

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 inferiori a 60 per Basilicata e Calabria) con eccezione della Campania che presenta un valore dell'indice pari a 106,8. Al Centro, al valore massimo nazionale dell'indice del Lazio, vicino a 168, si contrappone il valore dell'Umbria inferiore a 81.

Al Nord la Liguria, la Valle d'Aosta, la Lombardia e l'Emilia Romagna presentano valori dell'indice superiori a 100, mentre in Veneto e Piemonte l'indice assume nel 2013 valore inferiore a 100 e infine particolarmente basso risulta l'indice del Friuli-Venezia Giulia pari a 68,8.

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.

La quotazione media di riferimento nazionale per la tipologia uffici nei soli capoluoghi di provincia è nel 2013 pari a 2.168 €/m², in diminuzione del -3,1% rispetto alla quotazione del 2012. Le quotazioni medie regionali, l'indice territoriale, per area e per regione, sono riportate nella Tabella 13. Tra le aree si registrano diminuzioni diffuse, le più sostanziali sono quelle dei capoluoghi delle aree del Centro e del Sud. Nel dettaglio delle regioni sono evidenti, per lo più, quotazioni in aumento in Veneto, +1,3% e in Sardegna, dove il prezzo al m² per un ufficio cresce quasi del 5% rispetto al 2012. Tra i cali emerge il dato negativo della Liguria e della Valle d'Aosta, oltre il 7%, ma le quotazioni medie subiscono cali decisi anche in Lazio, Marche, Puglia e Sicilia, dove scendono oltre il 4%.

La mappa di Figura 15 riporta i valori delle quotazioni medie 2013 per ciascuna regione delle unità censite nella categoria uffici. Sono bene evidenti le due regioni con la quotazione media più elevata: Lazio e Liguria. D'altro lato sono sette le regioni, quasi tutte al Sud, in cui la quotazione media della categoria uffici risulta nel 2013 inferiore ai 1.200 €/m².

⁶ 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 riporta la mappa della distribuzione comunale dei differenziali di quotazione rispetto alla quotazione media nazionale degli uffici nel 2013, dalla quale emerge che quasi i due terzi dei comuni (con quotazioni per gli uffici) hanno una quotazione inferiore al livello medio nazionale e solo per 51 comuni (1% circa del totale dei comuni) si registra un valore medio superiore a 3 volte il valore medio nazionale.

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

Area	Regione	Quotazione media Uffici 2013 (€/m ²)	Var. % quotazione 2012/2013	Indice territoriale
Nord Est	Emilia-Romagna	1.595	-2,5%	107,1
	Friuli-Venezia Giulia	960	-0,6%	64,4
	Veneto	1.468	8,2%	98,5
Nord Est		1.464	2,4%	98,2
Nord Ovest	Liguria	2.073	-4,6%	139,1
	Lombardia	1.570	-1,7%	105,3
	Piemonte	1.200	-3,0%	80,5
	Valle d'Aosta	2.013	5,4%	135,1
Nord Ovest		1.526	-2,1%	102,4
Centro	Lazio	2.495	-4,1%	167,5
	Marche	1.347	-3,1%	90,4
	Toscana	1.742	-3,1%	117,0
	Umbria	1.203	-1,8%	80,7
Centro		1.905	-3,7%	127,9
Sud	Abruzzo	1.162	-1,8%	78,0
	Basilicata	880	-1,0%	59,1
	Calabria	891	-0,5%	59,8
	Campania	1.592	-5,0%	106,8
	Molise	956	-0,4%	64,2
	Puglia	1.103	-4,4%	74,0
Sud		1.231	-3,9%	82,6
Isole	Sardegna	1.286	2,1%	86,3
	Sicilia	1.096	-3,5%	73,6
Isole		1.164	-1,3%	78,1
Media nazionale		1.490	-2,0%	100

Figura 13: Indice territoriale quotazioni 2013 per area e per regione – uffici (Media nazionale=100)

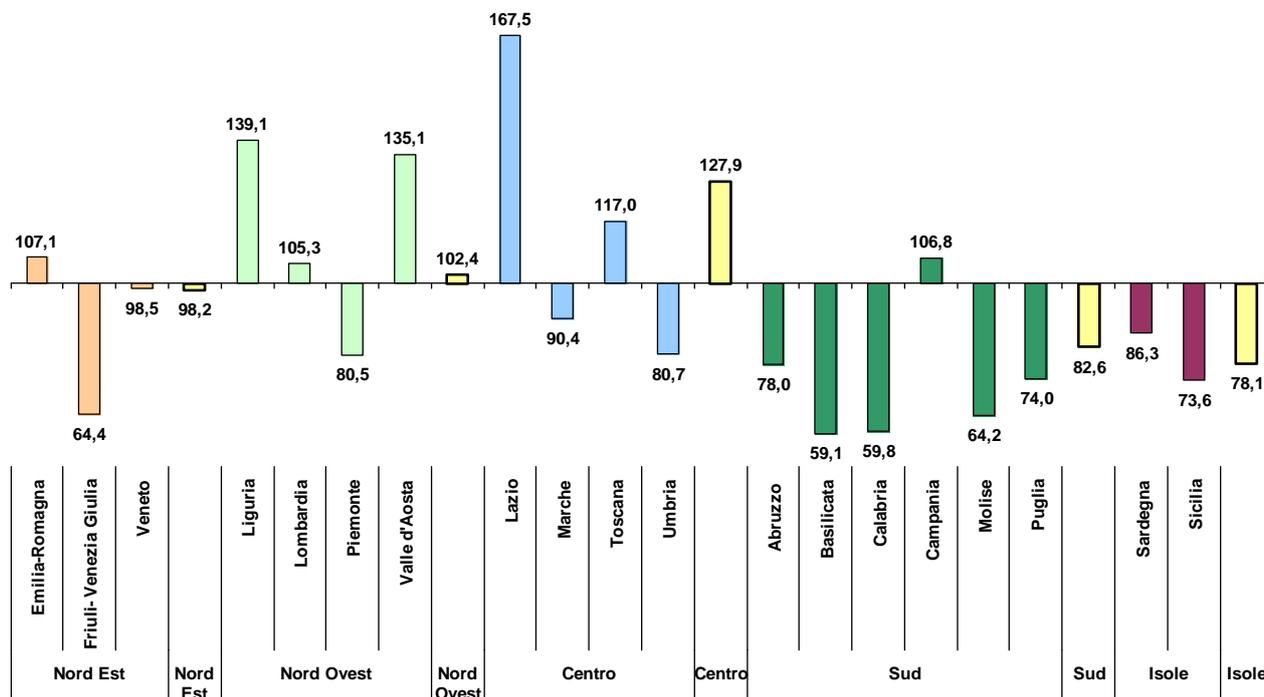


Figura 14: Indice territoriale quotazioni 2013 uffici - scala valori regionale

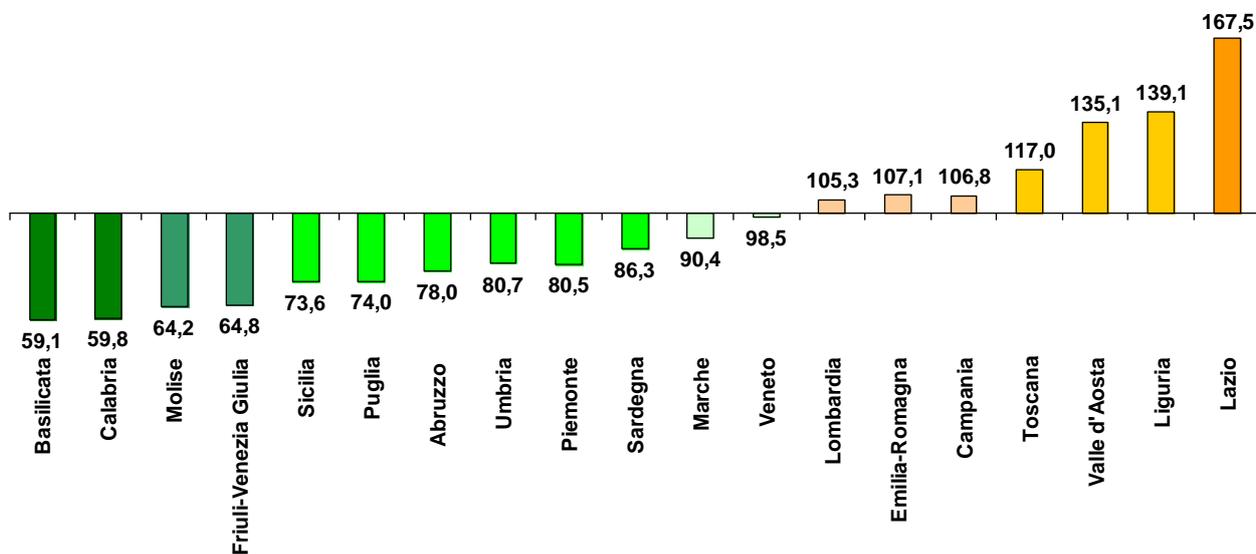


Tabella 12: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, per regione e per i soli capoluoghi – uffici

Area	Regione	Quotazione media Uffici Capoluoghi 2013 (€/m ²)	Var % quotazione 2012/2013	Indice territoriale Capoluoghi
Nord Est	Emilia-Romagna	2.118	-3,2%	97,7
	Friuli-Venezia Giulia	1.436	-1,4%	66,3
	Veneto	2.332	1,3%	107,6
Nord Est		2.152	-1,4%	99,3
Nord Ovest	Liguria	1.931	-7,2%	89,1
	Lombardia	2.247	-1,2%	103,7
	Piemonte	1.613	-3,0%	74,4
	Valle d'Aosta	2.113	-7,7%	97,5
Nord Ovest		2.055	-2,7%	94,8
Centro	Lazio	3.450	-4,6%	159,2
	Marche	1.634	-4,7%	75,4
	Toscana	2.050	-3,5%	94,6
	Umbria	1.584	-1,8%	73,1
Centro		2.764	-4,4%	127,5
Sud	Abruzzo	1.463	-0,1%	67,5
	Basilicata	1.660	-1,0%	76,6
	Calabria	1.222	-1,5%	56,4
	Campania	2.505	-3,6%	115,6
	Molise	1.406	-0,2%	64,8
	Puglia	1.496	-4,9%	69,0
Sud		1.789	-3,2%	82,6
Isole	Sardegna	1.772	4,9%	81,7
	Sicilia	1.346	-4,5%	62,1
Isole		1.452	-1,9%	67,0
Media nazionale		2.168	-3,1%	100,0

Figura 15: Mappa delle quotazioni medie regionali 2013 - uffici

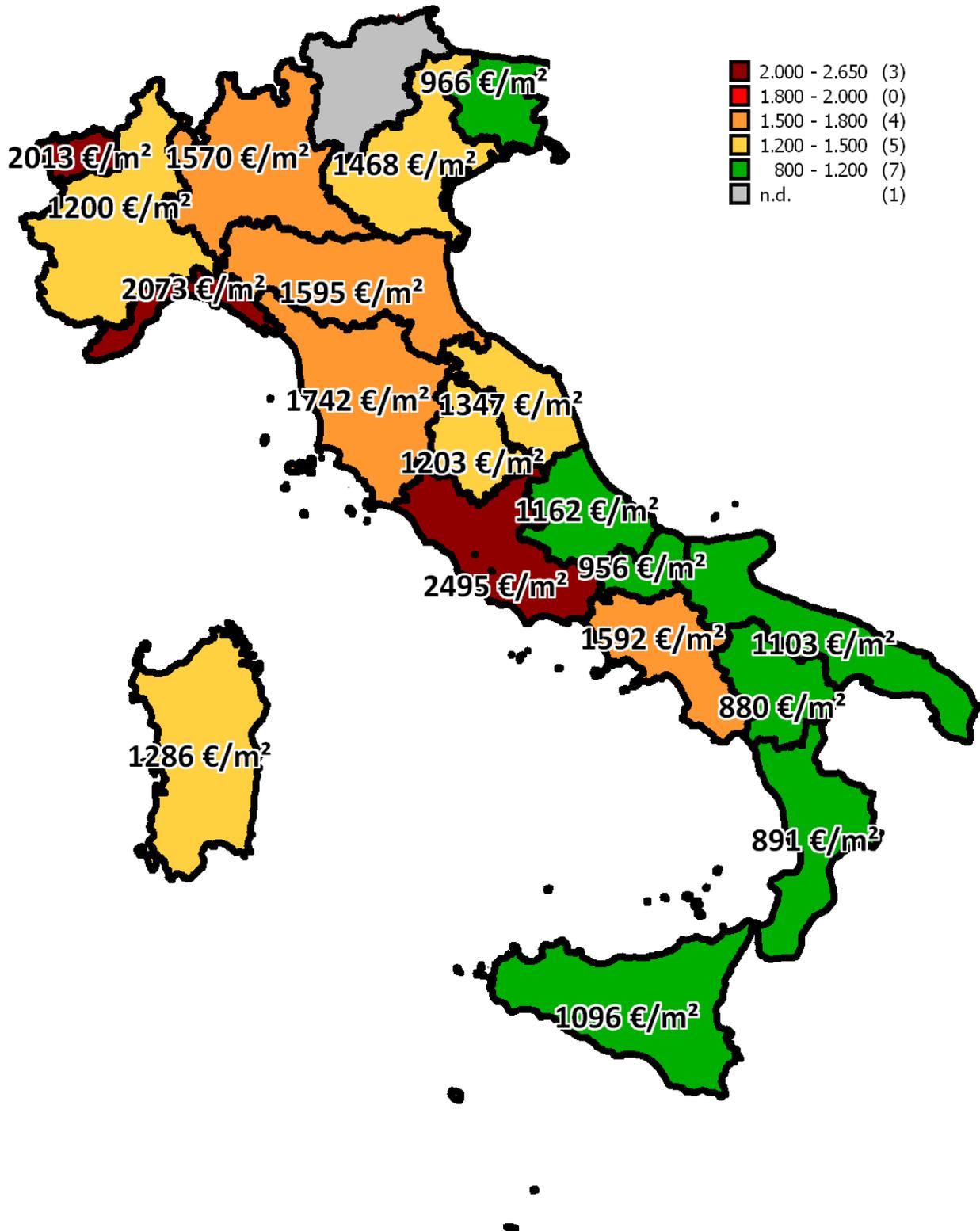
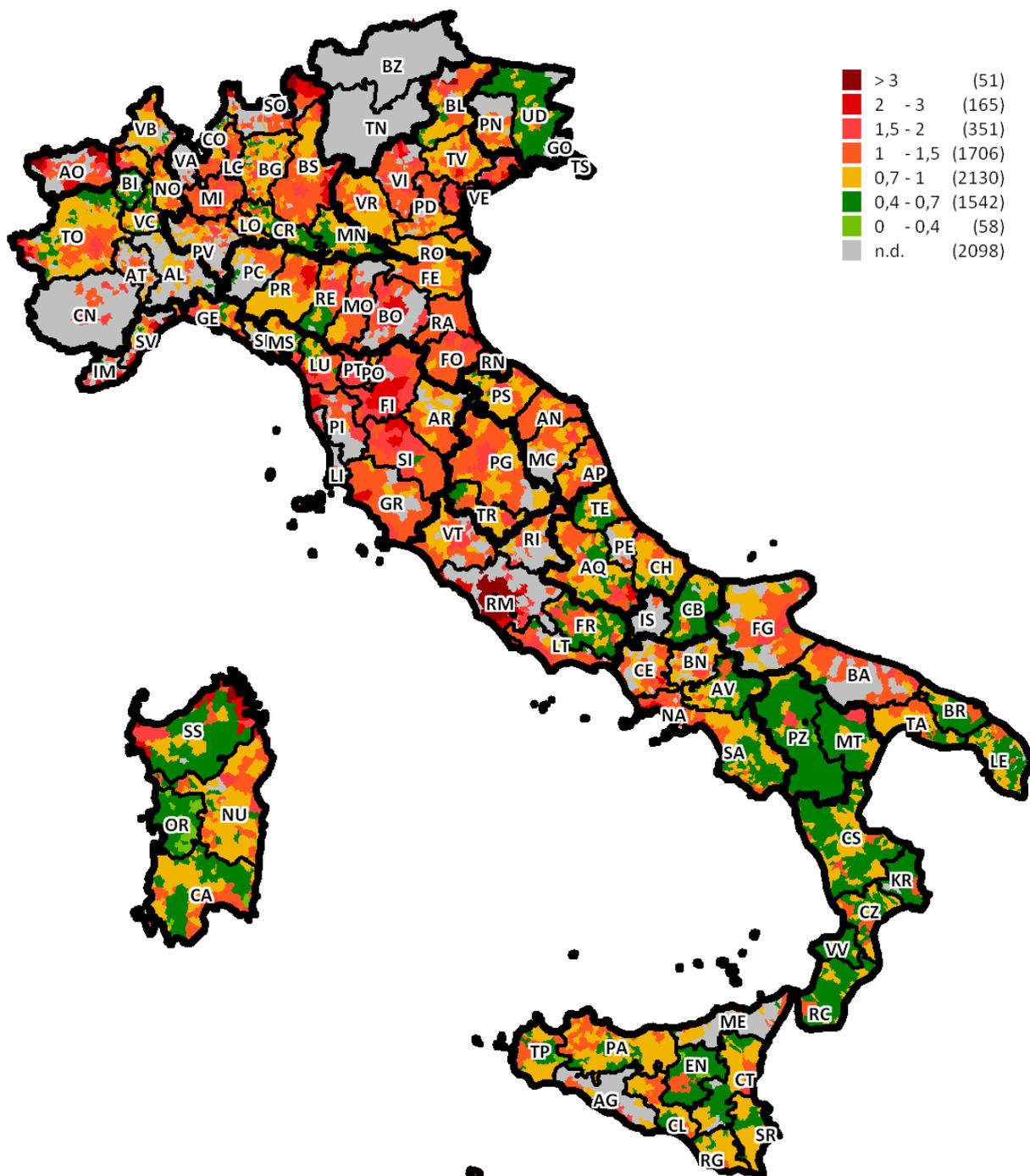


Figura 16: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2013 (valore medio nazionale=1) - uffici



2.4 L'andamento nelle principali città

Con riferimento alle 12 città con popolazione superiore ai 250 mila abitanti, i dati del 2013 di NTN, IMI, quotazione media, variazione % rispetto il 2012 e indice territoriale (sulla base della quotazione media nazionale dei capoluoghi 2.168 €/m²) per la tipologia uffici sono riportati nella Tabella 13.

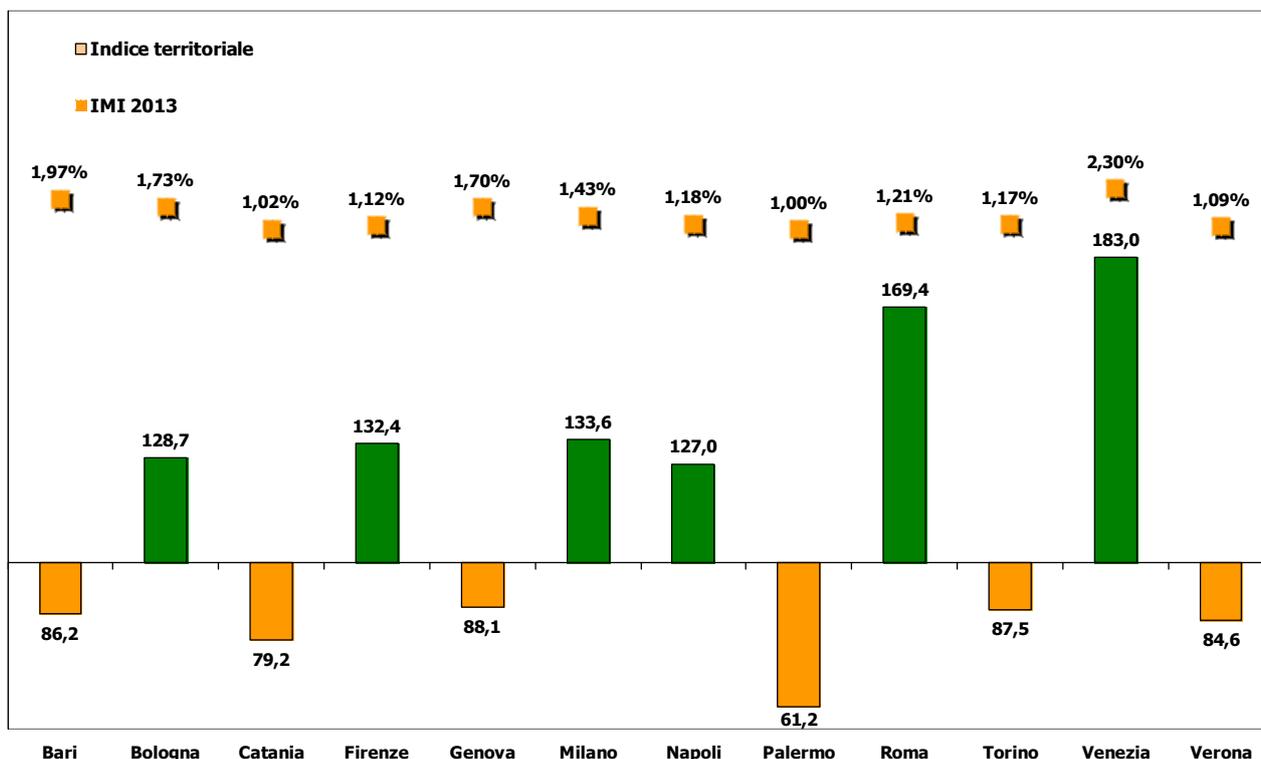
I dati della tabella evidenziano che nel 2013 le città con maggior dinamica nel mercato degli uffici, in termini di IMI (quota percentuale di stock compravenduto) risultano Venezia (2,30%) e Bari (1,97%); di contro a Palermo, Catania e Verona è stato compravenduta una quota dello stock intorno all'1%.

Le quotazioni calano nel 2013, rispetto al 2012, in tutte le grandi città e in maniera più decisa a Genova (-9,6%), Palermo (-7,7%) e Torino (-5,8%).

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

Comuni	NTN 2013	Var. % NTN 2012/13	IMI 2013	Diff IMI 2012/13	Quotazione media uffici 2013 (€/m ²)	Var. % quotazione 2012/13	Indice territoriale
Bari	97	8,3%	1,97%	0,15	1.869	-5,0%	86,2
Bologna	171	0,9%	1,73%	0,03	2.790	-4,3%	128,7
Catania	26	-33,7%	1,02%	-0,54	1.716	-4,6%	79,2
Firenze	89	-24,3%	1,12%	-0,36	2.869	-2,8%	132,4
Genova	131	3,4%	1,70%	0,06	1.910	-9,6%	88,1
Milano	595	-11,6%	1,43%	-0,18	2.897	-1,0%	133,6
Napoli	124	-22,0%	1,18%	-0,35	2.752	-3,3%	127,0
Palermo	95	-17,1%	1,00%	-0,21	1.326	-7,7%	61,2
Roma	437	-4,5%	1,21%	-0,03	3.671	-4,8%	169,4
Torino	144	-0,7%	1,17%	-0,03	1.896	-5,8%	87,5
Venezia	130	31,9%	2,30%	0,57	3.967	-0,2%	183,0
Verona	58	-40,7%	1,09%	-0,72	1.833	-1,0%	84,6

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



3 Il mercato dei negozi

3.1 Lo stock immobiliare

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

Diversamente da quanto rilevato per gli uffici e da quanto si osserverà per i capannoni, la tipologia negozi è relativamente più presente nell'area del Sud, 26,4%, seguono a breve distanza il Nord-Ovest, 24,6% e il Centro, 22,0%, mentre risultano inferiori le quote al Nord Est, 16,1% e nelle Isole, 10,9% (Figura 18).

Tuttavia tra le regioni la maggior presenza relativa di negozi sul territorio si osserva in una regione del Nord: la Lombardia mostra una quota di stock di negozi del 14,6%.

Tra le regioni con la maggior presenza relativa di negozi sul territorio emergono, oltre la Lombardia, il Lazio nel Centro e la Campania nel Sud (entrambe con circa il 10% dello stock commerciale nazionale).

Dall'analisi della distribuzione dello stock per capoluoghi e comuni non capoluogo presentata nella Tabella 15 si nota che lo stock immobiliare dei negozi si concentra per circa un terzo nelle città capoluogo e per i restanti due terzi circa nei comuni minori della provincia. Solo nei comuni non capoluoghi del Centro la concentrazione di stock commerciale è leggermente minore, pari a circa il 59%. Al Sud, invece, si registra la quota più bassa di stock nei capoluoghi, pari a solo il 22,5% del totale. Le altre aree territoriali presentano un dato di concentrazione dello stock commerciale analogo alla distribuzione nazionale.

Infine, la Figura 19 riporta la mappa della distribuzione comunale dello stock dei negozi nel 2013 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 2013 per area geografica - negozi

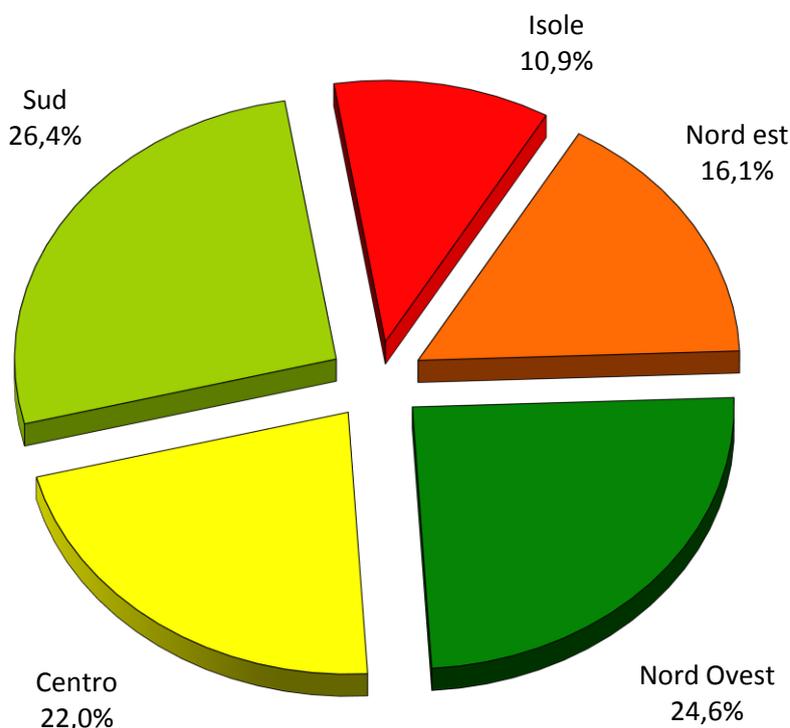




Tabella 14: Stock 2013 per regione e per area geografica – negozi

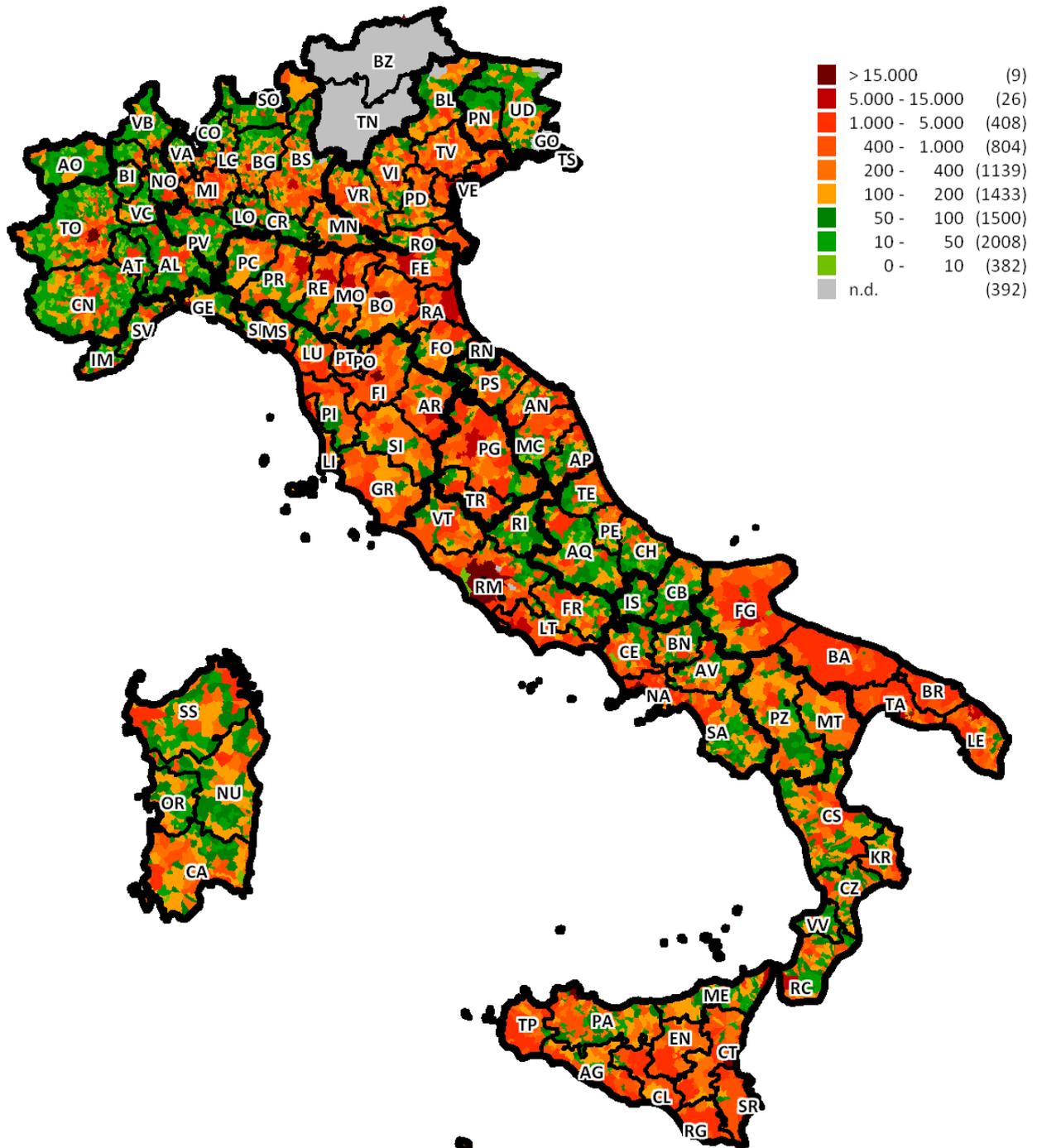
Area	Regione	Stock	Quota %
Nord Est	Emilia-Romagna	177.952	7,0%
	Friuli- Venezia Giulia	28.128	1,1%
	Veneto	204.516	8,0%
Nord Est		410.596	16,1%
Nord Ovest	Liguria	77.328	3,0%
	Lombardia	371.541	14,6%
	Piemonte	172.475	6,8%
	Valle d'Aosta	6.498	0,3%
Nord Ovest		627.842	24,6%
Centro	Lazio	247.185	9,7%
	Marche	79.861	3,1%
	Toscana	189.520	7,4%
	Umbria	44.066	1,7%
Centro		560.632	22,0%
Sud	Abruzzo	66.957	2,6%
	Basilicata	30.096	1,2%
	Calabria	96.269	3,8%
	Campania	274.913	10,8%
	Molise	14.701	0,6%
	Puglia	191.193	7,5%
Sud		674.129	26,4%
Isole	Sardegna	72.579	2,8%
	Sicilia	205.409	8,1%
Isole		277.988	10,9%
Italia		2.551.187	100%

Tabella 15: Stock 2013 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi –negozi

Area	Comuni	Stock	Quota %
Nord Est	Capoluoghi	118.244	28,8%
	Non capoluoghi	292.352	71,2%
Nord Ovest	Capoluoghi	193.797	30,9%
	Non capoluoghi	434.045	69,1%
Centro	Capoluoghi	230.939	41,2%
	Non capoluoghi	329.693	58,8%
Sud	Capoluoghi	150.993	22,5%
	Non capoluoghi	523.136	77,5%
Isole	Capoluoghi	85.880	31,1%
	Non capoluoghi	192.108	68,9%
ITALIA	Capoluoghi	779.853	30,6%
	Non capoluoghi	1.771.334	69,4%



Figura 19: Mappa distribuzione stock 2013 nei comuni italiani - negozi



3.2 I volumi di compravendita

In linea con le flessioni generalizzate registrate nel 2013 nel mercato immobiliare gli scambi di negozi (unità censite come C/1 e C/3) registrano, rispetto al 2012, un calo del -9,3%. Con 21.130 NTN (poco più di 2 mila unità in meno rispetto allo scorso anno) la quota di stock di immobili a destinazione negozi e laboratori compravenduti scende a 0,83%, era 0,91% l'IMI nel 2012.

Nel Nord Ovest, nel Sud e nelle Isole le flessioni del mercato risultano superiori al 10%, al Nord Est e al Centro il calo è meno grave, intorno al -5% (Tabella 16).

L'analisi regionale mostra cali in tutte le regioni con la contrazione più elevata in Valle d'Aosta, dove però la numerosità di compravendite è molto limitata, in Calabria e Sardegna. Per le regioni con le quote maggiori di mercato, la riduzione è più elevata in Lombardia, -11,4%, più contenuta nel Lazio, -5,1%. Risultano sostanzialmente stabili le compravendite nelle regioni Friuli-Venezia Giulia, Toscana e Molise, con cali inferiori al 1%.

L'intensità del mercato per questa tipologia di immobili è ovunque molto contenuta con valori inferiori all'1% in tutte le regioni con le sole eccezioni della Lombardia e della Toscana.

L'analisi dell'andamento di questo segmento di mercato per capoluoghi e comuni minori, riportata in Tabella 17, mostra un andamento meno negativo per i capoluoghi rispetto ai comuni minori, con i primi che segnano una discesa intorno al 7% rispetto alle perdite registrate nei comuni non capoluogo di circa il 10%. La flessione maggiore si riscontra nei non capoluoghi delle Isole, -19%, mentre per i capoluoghi del Centro si registra il minore calo, -0,3%. L'indicatore IMI supera l'1% nei capoluoghi del Nord e del Centro, rimanendo al di sotto negli altri casi.

L'andamento degli indici del NTN per l'Italia e le singole aree geografiche, per i comuni capoluogo e i non capoluoghi riportato in Figura 21 risulta molto simile in tutti gli ambiti analizzati. La serie degli indici esibisce un calo ininterrotto dal 2006 nel quale si possono ravvisare, in termini di entità delle perdite, sostanzialmente quattro fasi. La fase iniziale, biennio 2006-07, è stata caratterizzata da una discesa dei volumi di scambio a tassi contenuti tra il -4% e il -5%, nel biennio 2008-09 la flessione si è accentuata con variazioni negative intorno al -15%, è seguito un rallentamento della discesa nel 2010-11. Nel 2012 il calo torna ad accentuarsi e prosegue, anche se attenuato, nel 2013. Complessivamente dal 2004 i volumi di scambio di questo segmento di mercato si sono più che dimezzati. Il trend risulta simile tra le aree del paese con le aree del Nord che perdono oltre il 60% delle transazioni nel 2013 rispetto al 2004. Situazione analoga per i comuni capoluoghi dove le perdite del volume delle compravendite risultano complessivamente circa il 57%.

In linea con l'andamento delle compravendite, la dinamica del mercato del settore, misurata con l'IMI, subisce una riduzione netta, passando da un valore allo 2,12% nel 2004 allo 0,83% nel 2013 e in tutte le aree non raggiunge l'1%.

La Figura 23 riporta la mappa della distribuzione comunale del NTN delle unità censite come C1 e C3 nel 2012, dalla quale emerge che oltre 4.000 comuni non presentano alcuna unità compravenduta e in circa 2.000 comuni risultano meno di 3 transazioni di unità negozi o laboratori.

Figura 20: Distribuzione NTN 2013 per area geografica - negozi

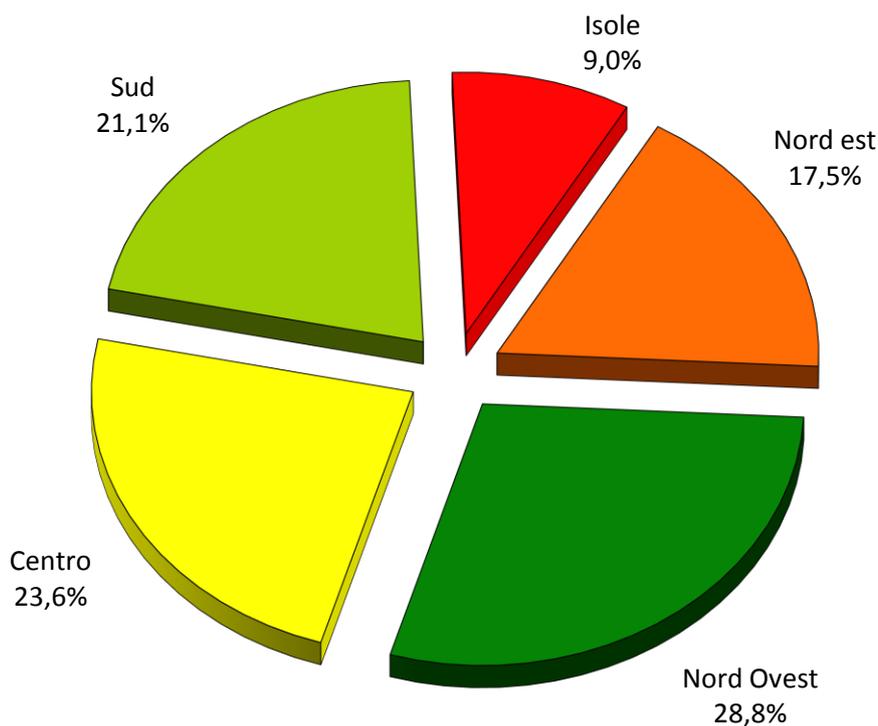


Tabella 16: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – negozi

Area	Regione	NTN 2013	Var. % NTN 2012/2013	Quota % NTN Italia	IMI 2013	Diff IMI 2013-2012
Nord Est	Emilia-Romagna	1.519	-10,3%	7,2%	0,85%	-0,09
	Friuli-Venezia Giulia	259	-0,4%	1,2%	0,92%	0,00
	Veneto	1.915	-1,8%	9,1%	0,94%	-0,01
Nord Est		3.693	-5,4%	17,5%	0,90%	-0,05
Nord Ovest	Liguria	558	-16,8%	2,6%	0,72%	-0,15
	Lombardia	4.018	-11,4%	19,0%	1,08%	-0,14
	Piemonte	1.478	-13,2%	7,0%	0,86%	-0,13
	Valle d'Aosta	36	-34,7%	0,2%	0,55%	-0,30
Nord Ovest		6.090	-12,5%	28,8%	0,97%	-0,14
Centro	Lazio	2.168	-5,1%	10,3%	0,88%	-0,05
	Marche	581	-15,5%	2,7%	0,73%	-0,13
	Toscana	1.894	-0,5%	9,0%	1,00%	0,00
	Umbria	347	-10,7%	1,6%	0,79%	-0,10
Centro		4.991	-5,2%	23,6%	0,89%	-0,05
Sud	Abruzzo	414	-4,7%	2,0%	0,62%	-0,03
	Basilicata	190	-15,3%	0,9%	0,63%	-0,12
	Calabria	576	-20,0%	2,7%	0,60%	-0,16
	Campania	1.756	-9,8%	8,3%	0,64%	-0,07
	Molise	79	-0,6%	0,4%	0,54%	0,00
	Puglia	1.433	-9,4%	6,8%	0,75%	-0,08
Sud		4.449	-10,8%	21,1%	0,66%	-0,08
Isole	Sardegna	426	-21,4%	2,0%	0,59%	-0,16
	Sicilia	1.481	-9,6%	7,0%	0,72%	-0,08
Isole		1.907	-12,5%	9,0%	0,69%	-0,10
Italia		21.130	-9,3%	100,0%	0,83%	-0,09



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

Area	Comuni	NTN 2013	Var. % NTN 2012/2013	Quota % NTN Italia	IMI 2013	Diff IMI 2013-2012
Nord Est	Capoluoghi	1.251	-8,0%	33,9%	1,06%	-0,09
	Non capoluoghi	2.442	-4,0%	66,1%	0,84%	-0,03
Nord Ovest	Capoluoghi	2.374	-12,0%	39,0%	1,22%	-0,16
	Non capoluoghi	3.716	-12,9%	61,0%	0,86%	-0,12
Centro	Capoluoghi	2.420	-0,3%	48,5%	1,05%	0,00
	Non capoluoghi	2.571	-9,4%	51,5%	0,78%	-0,08
Sud	Capoluoghi	1.276	-12,8%	28,7%	0,85%	-0,13
	Non capoluoghi	3.173	-10,0%	71,3%	0,61%	-0,07
Isole	Capoluoghi	810	-1,8%	42,5%	0,94%	-0,02
	Non capoluoghi	1.097	-19,0%	57,5%	0,57%	-0,14
ITALIA	Capoluoghi	8.131	-7,3%	38,5%	1,04%	-0,08
	Non capoluoghi	12.999	-10,5%	61,5%	0,73%	-0,09

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

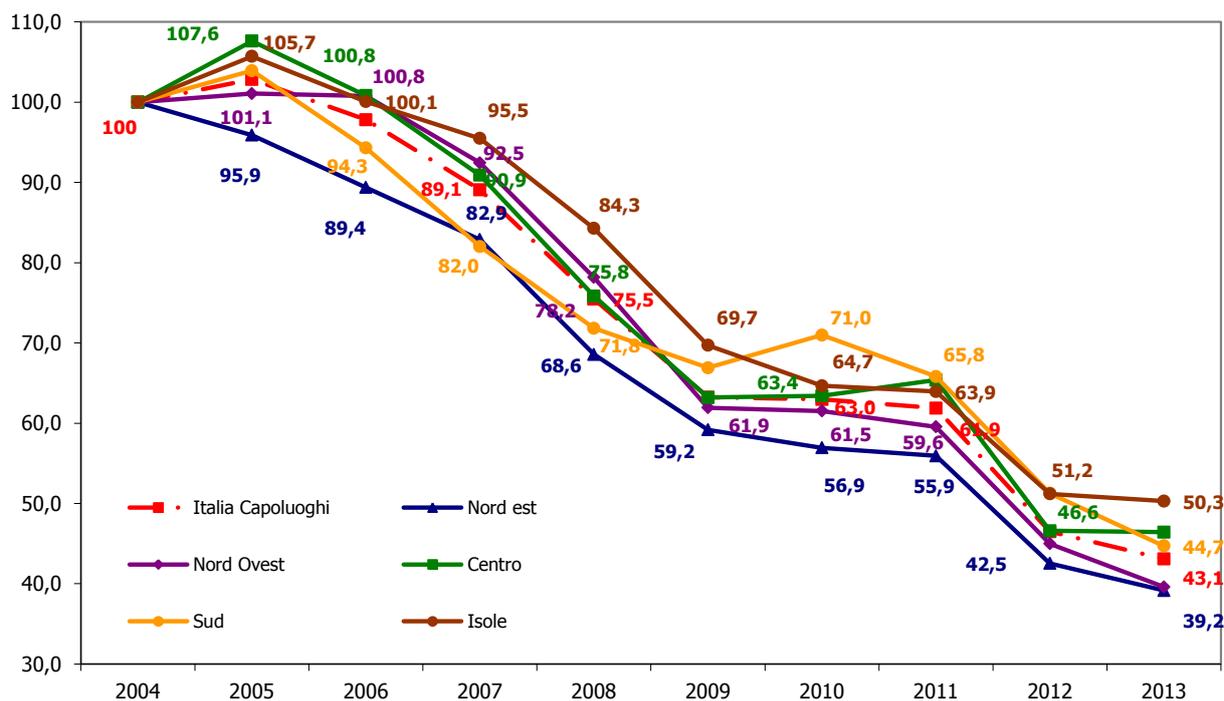
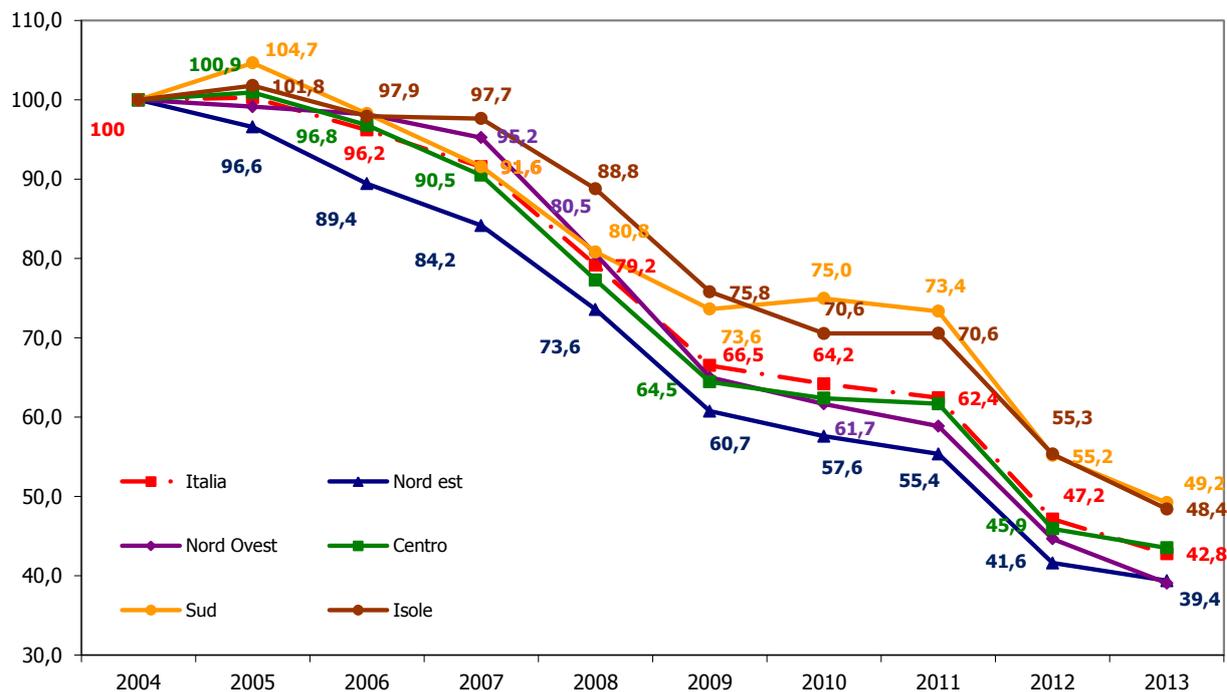


Figura 22: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - negozi

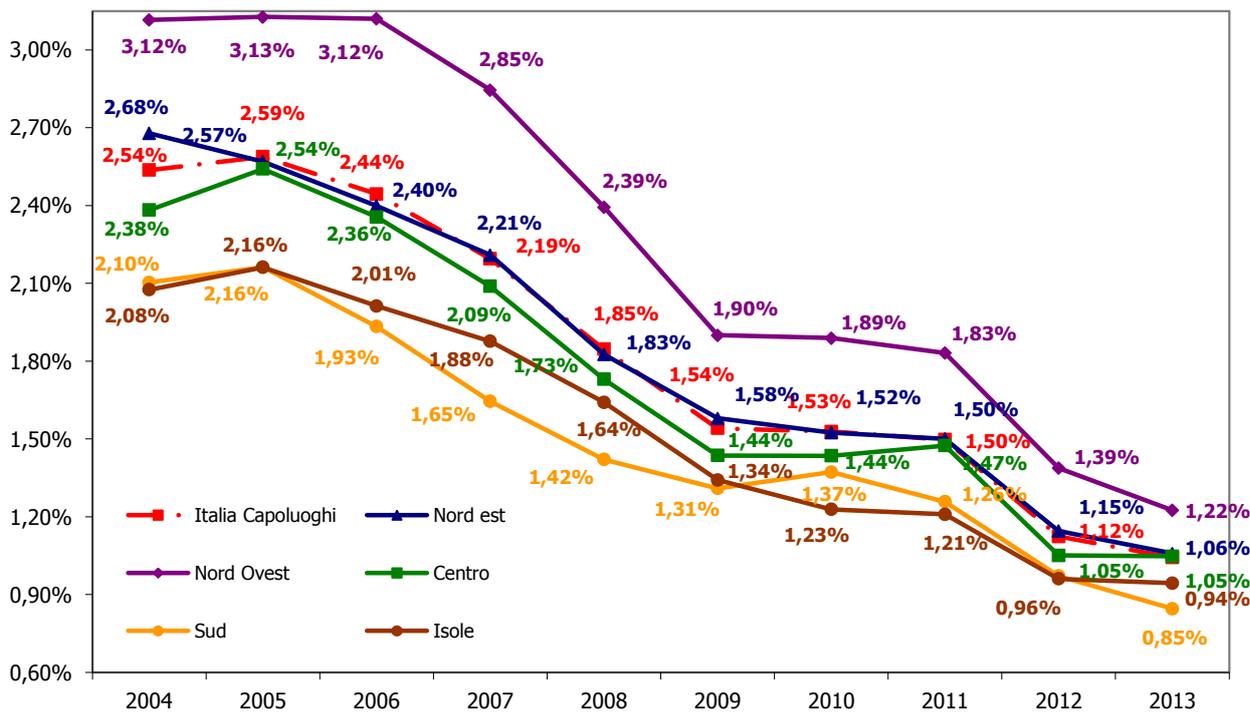
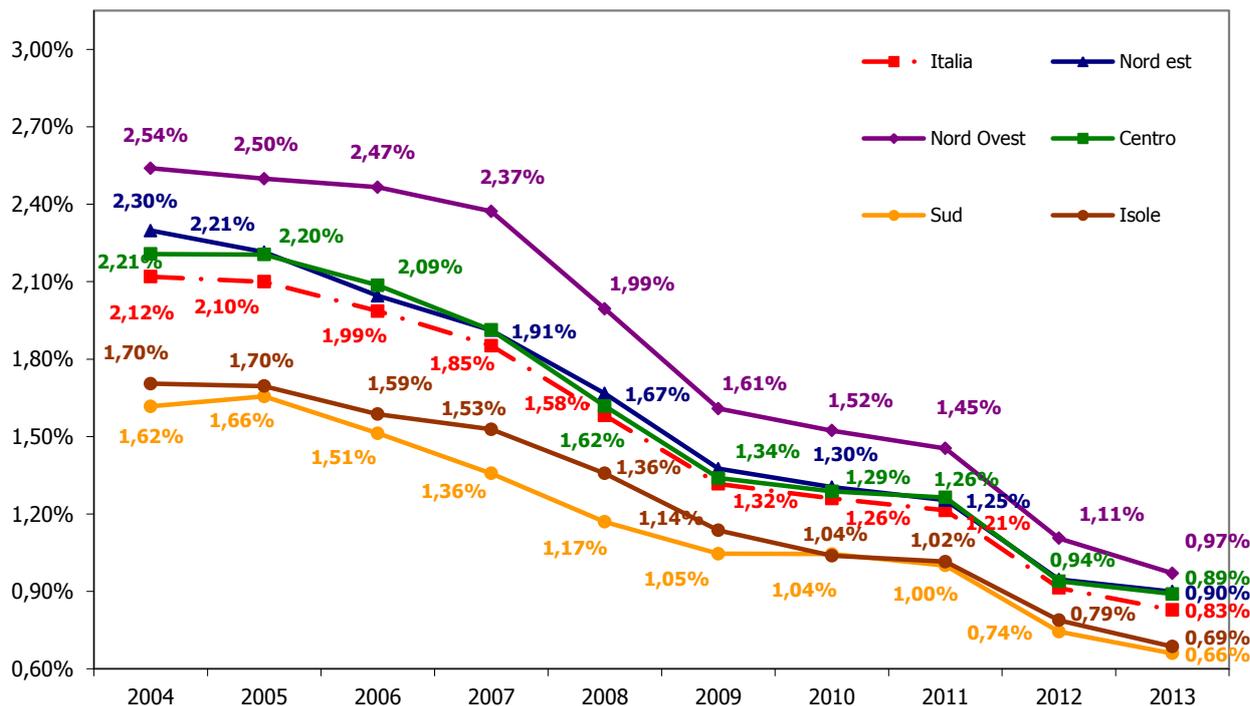
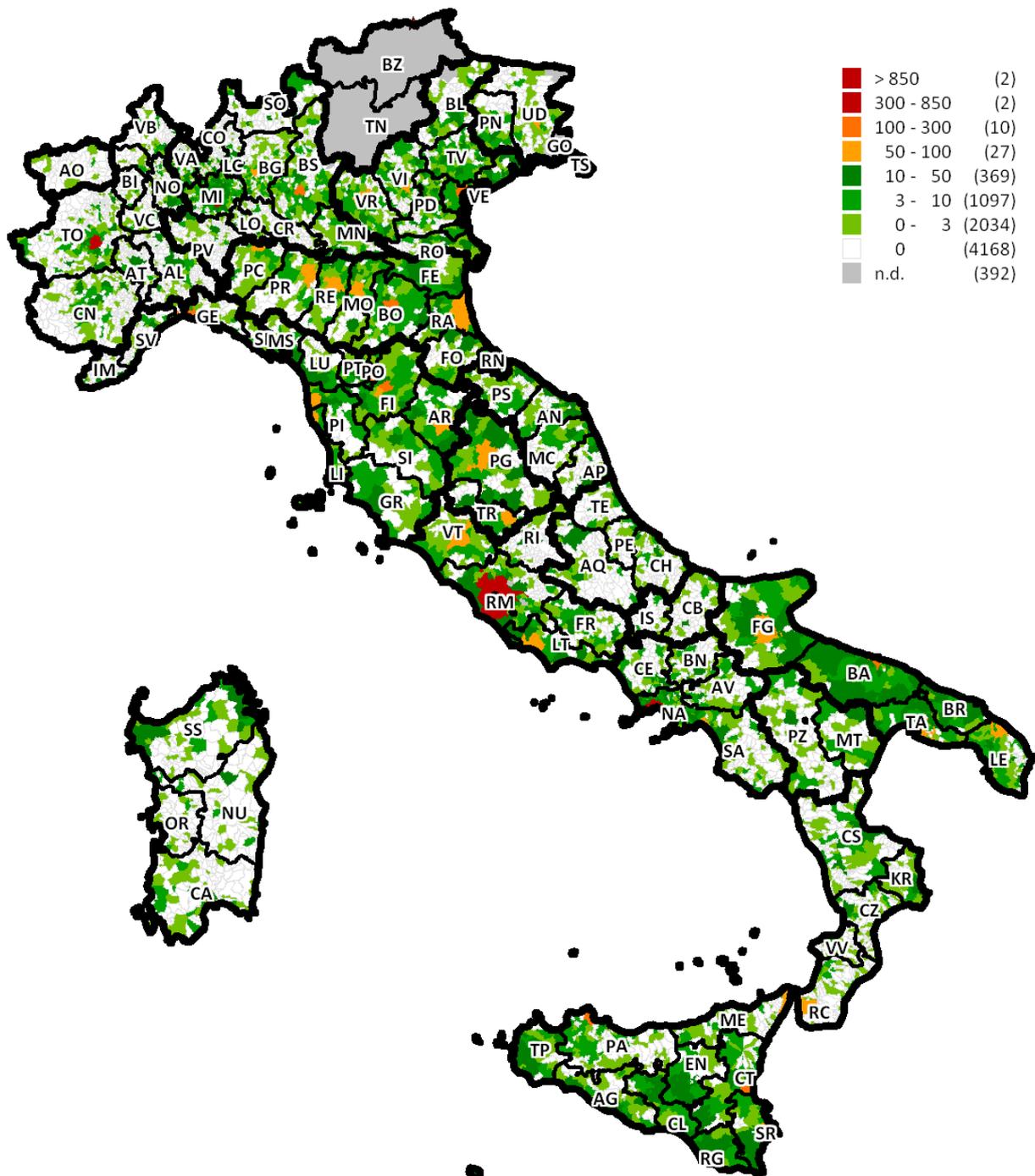


Figura 23: Mappa distribuzione NTN 2013 nei comuni italiani - negozi



3.3 Le quotazioni

Sulla base delle quotazioni OMI medie comunali rilevate nel I e II semestre del 2013, 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 riferimento⁷, per unità di superficie, per la tipologia negozi a livello nazionale è pari a 1.749 €/m², in calo del -3,3% rispetto alla quotazione media del 2012, quando il calo annuo era stato di circa il 2%.

I dati elaborati sono riferiti a 7.312 comuni per i quali nel 2013 sono state pubblicate le quotazioni OMI per la tipologia edilizia negozi.

Dalla Tabella 18 che riporta le quotazioni medie, le rispettive variazioni e l'indice territoriale, per aree geografiche e per regioni, emerge la quotazione più elevata nel Lazio che il calo del -4,3% rispetto al 2012 porta sotto i 3.000 €/m². I cali del 2013 riducono alla sola Valle d'Aosta, con 2.020 €/m² (-9,3% rispetto il 2012), le regioni con quotazioni medie superiori a 2.000 €/m². Seguono la Liguria con 1.948 €/m² (-6,1%), la Campania (1.890 €/m², -5,6% sul 2012) e la Toscana (1.889 €/m², -3,9% sul 2012).

In generale le quotazioni del segmento negozi risultano in calo in tutte le regioni con le uniche eccezioni del Friuli Venezia Giulia, +5,8%, e del Veneto, +0,4%.

Sulla base della quotazione media di riferimento nazionale per la tipologia negozi (1.749 €/m²) è stato calcolato l'indice territoriale delle quotazioni, per area e per regione, i cui valori sono riportati nella stessa Tabella 18. L'indice evidenzia come il livello delle quotazioni medie per la tipologia negozi assume valori differenziati nelle diverse regioni rispetto alla quotazione nazionale. Tra le aree l'indice ha il suo valore massimo in corrispondenza del Centro dove è pari a 129,6, in considerazione dell'elevato valore che l'indice assume nel Lazio, mentre i valori più bassi si osservano per l'area delle Isole dove l'indice risulta pari a 77,5.

Dal grafico di Figura 24, 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 decisamente inferiori al dato nazionale (valore indice minimo pari a 53,5 per la Basilicata e 57,5 per la Calabria) con eccezione della Campania che presenta un valore dell'indice pari a 108,1. Nel Centro, all'elevato valore dell'indice del Lazio si contrappongono i valori inferiori al 100 di Marche e Umbria. Al Nord la Liguria, la Valle d'Aosta, la Lombardia e l'Emilia Romagna presentano valori dell'indice superiori a 100.

Accentuando quanto già evidenziato, il grafico di Figura 25 riporta i valori dell'indice mettendo in luce la graduatoria delle regioni italiane.

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 2.547 €/m² in diminuzione rispetto alla quotazione media 2012 del -4,4% (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, con 3.871 €/m² sebbene in flessione del -4,7% rispetto al 2012. In termini di variazioni si osserva un calo generale con tassi elevati in Friuli Venezia Giulia e Valle d'Aosta, -15,1% e -10% rispettivamente.

La Figura 26 riporta la mappa della distribuzione delle quotazioni medie regionali nel 2013 dalla quale risalta la marcata differenza di valori tra le regioni.

Nella Figura 27, infine, è rappresentata la mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali per la tipologia negozi rispetto la quotazione media nazionale non pesata. Più della metà dei comuni ha un valore medio inferiore al valore medio nazionale mostrando un valore del differenziale inferiore a 1, circa un quarto dei comuni ha un valore poco sopra la media nazionale e solo meno del 10% circa ha una quotazione media che supera 1,5 volte il valore medio.

⁷ 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 2013 (€/m ²)	Var % quotazione 2013/2012	Indice territoriale
Nord Est	Emilia-Romagna	1.865	-2,1%	106,6
	Friuli- Venezia Giulia	1.369	5,8%	78,3
	Veneto	1.736	0,4%	99,3
Nord Est		1.751	-1,4%	100,1
Nord Ovest	Liguria	1.948	-6,1%	111,4
	Lombardia	1.843	-1,3%	105,4
	Piemonte	1.389	-4,7%	79,4
	Valle d'Aosta	2.020	-9,3%	115,5
Nord Ovest		1.733	-2,9%	99,1
Centro	Lazio	2.920	-4,3%	166,9
	Marche	1.574	-2,3%	90,0
	Toscana	1.889	-3,9%	108,0
	Umbria	1.501	-1,5%	85,8
Centro		2.266	-3,8%	129,6
Sud	Abruzzo	1.485	-2,0%	84,9
	Basilicata	935	-2,0%	53,5
	Calabria	1.005	-1,3%	57,5
	Campania	1.890	-5,6%	108,1
	Molise	1.289	-0,8%	73,7
	Puglia	1.277	-4,6%	73,0
Sud		1.494	-4,5%	85,5
Isole	Sardegna	1.438	3,0%	82,2
	Sicilia	1.326	-4,5%	75,8
Isole		1.356	-2,5%	77,5
Media nazionale		1.749	-3,3%	100,0

Figura 24: Indice territoriale quotazioni 2013 per area e per regione – negozi (Media nazionale=100)

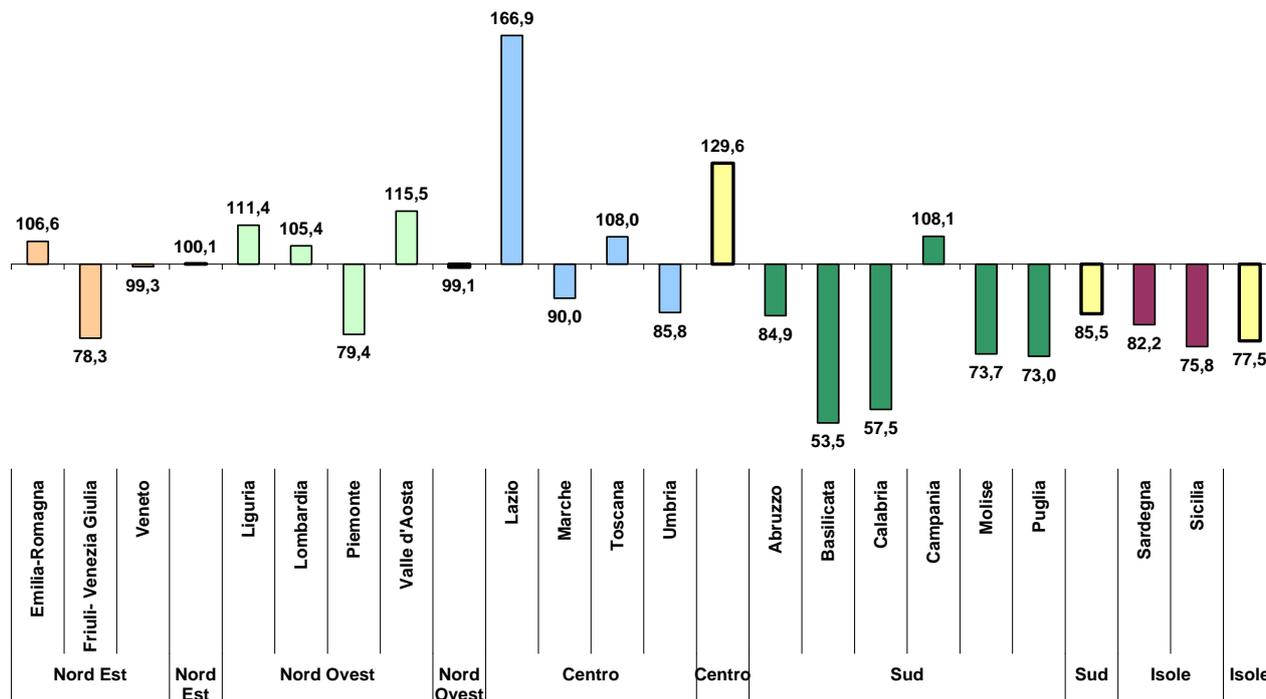


Figura 25: Indice territoriale quotazioni 2012 negozi - scala valori regionale

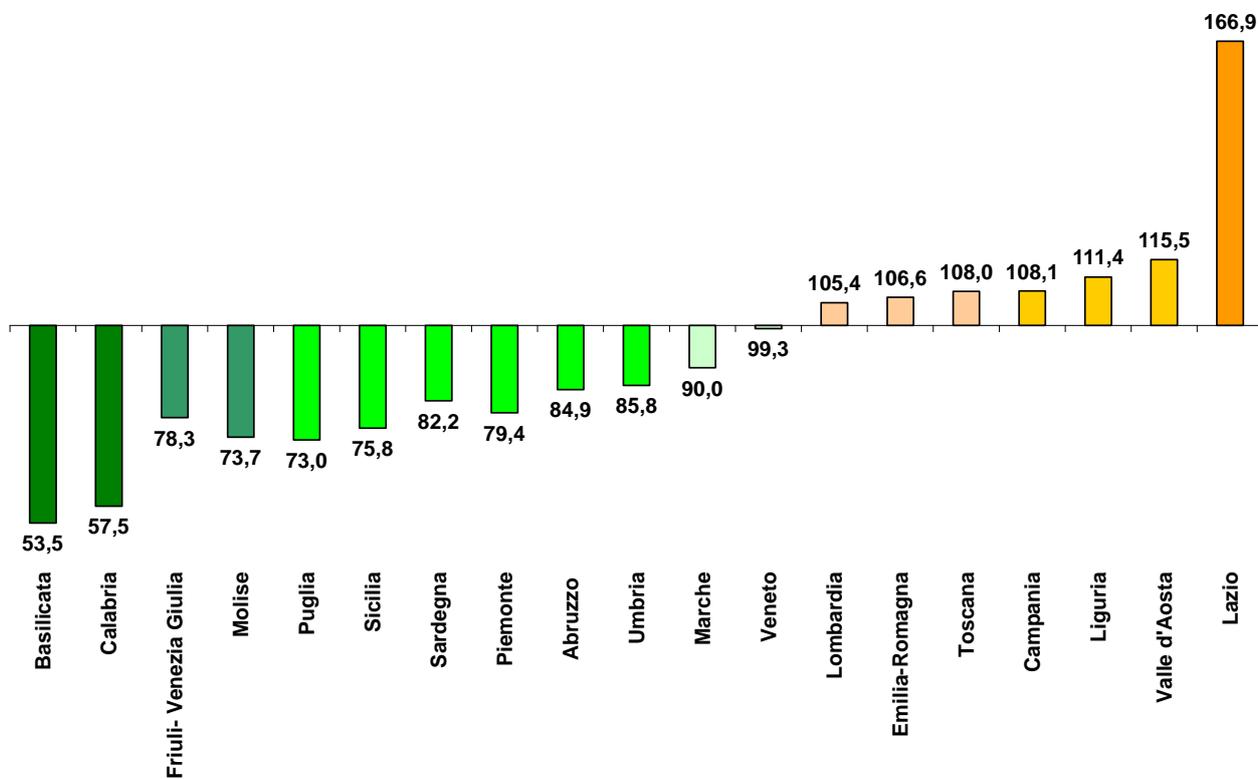


Tabella 19: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, per regione e per i soli capoluoghi – negozi

Area	Regione	Quotazione media Negozi Capoluoghi 2013 (€/m2)	Var % quotazione 2012/2013	Indice territoriale Capoluoghi
Nord Est	Emilia-Romagna	2.266	-3,3%	89,0
	Friuli Venezia Giulia	1.853	-15,1%	72,7
	Veneto	2.917	-1,5%	114,5
Nord Est		2.452	-4,8%	96,3
Nord Ovest	Liguria	1.610	-8,2%	63,2
	Lombardia	2.954	-0,9%	116,0
	Piemonte	1.842	-7,6%	72,3
	Valle d'Aosta	2.076	-10,0%	81,5
Nord Ovest		2.367	-3,5%	92,9
Centro	Lazio	3.871	-4,7%	152,0
	Marche	1.873	-0,7%	73,6
	Toscana	2.197	-4,7%	86,3
	Umbria	1.965	-2,0%	77,2
Centro		3.176	-4,5%	124,7
Sud	Abruzzo	1.860	0,1%	73,0
	Basilicata	1.955	-3,7%	76,7
	Calabria	1.461	-1,9%	57,4
	Campania	3.163	-6,0%	124,2
	Molise	1.876	-2,5%	73,7
	Puglia	1.689	-6,1%	66,3
Sud		2.349	-5,1%	92,2
Isole	Sardegna	1.893	6,7%	74,3
	Sicilia	1.718	-6,0%	67,5
Isole		1.753	-3,5%	68,8
Media nazionale		2.547	-4,4%	100,0

Figura 26: Mappa delle quotazioni medie regionali 2013 - negozi

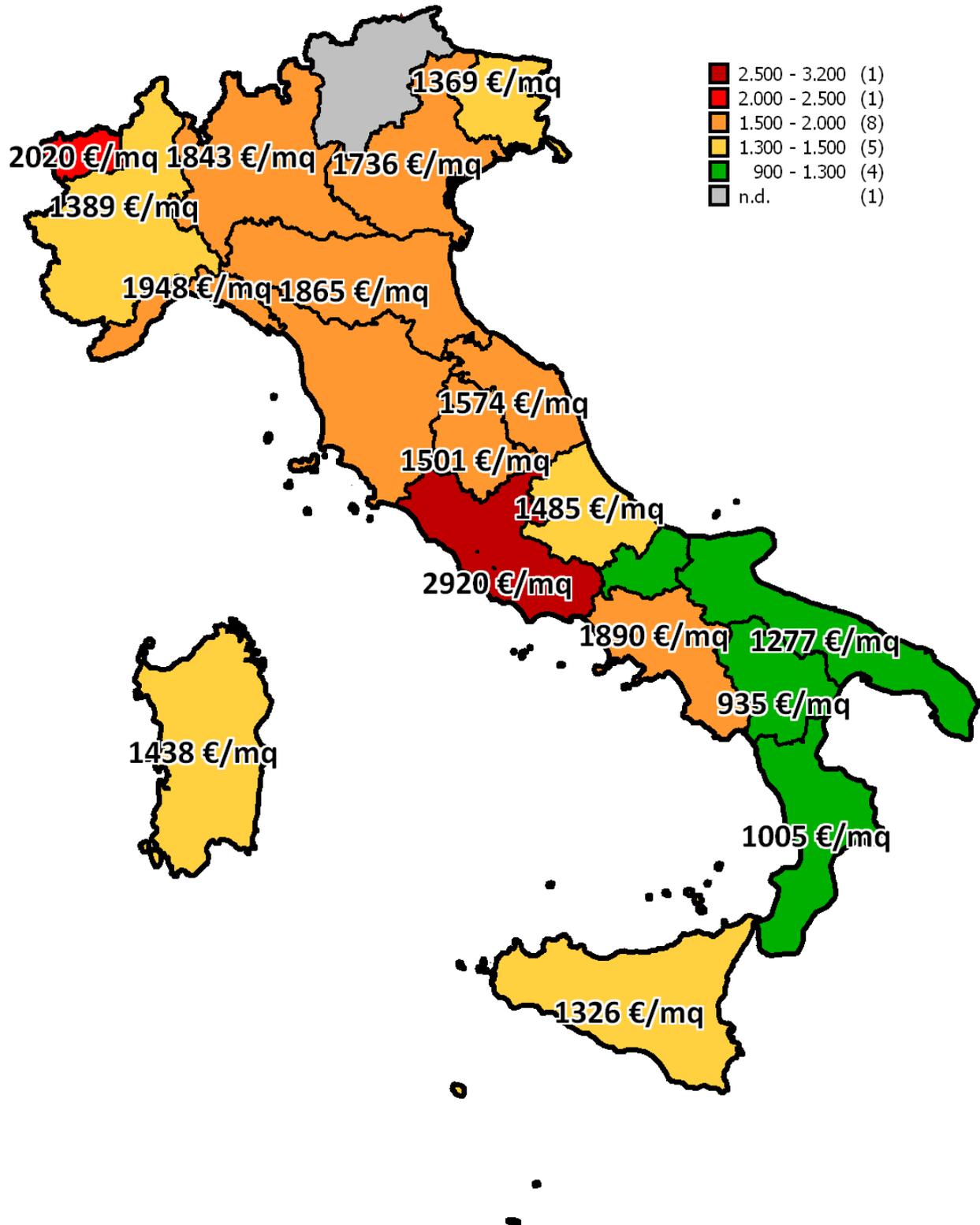
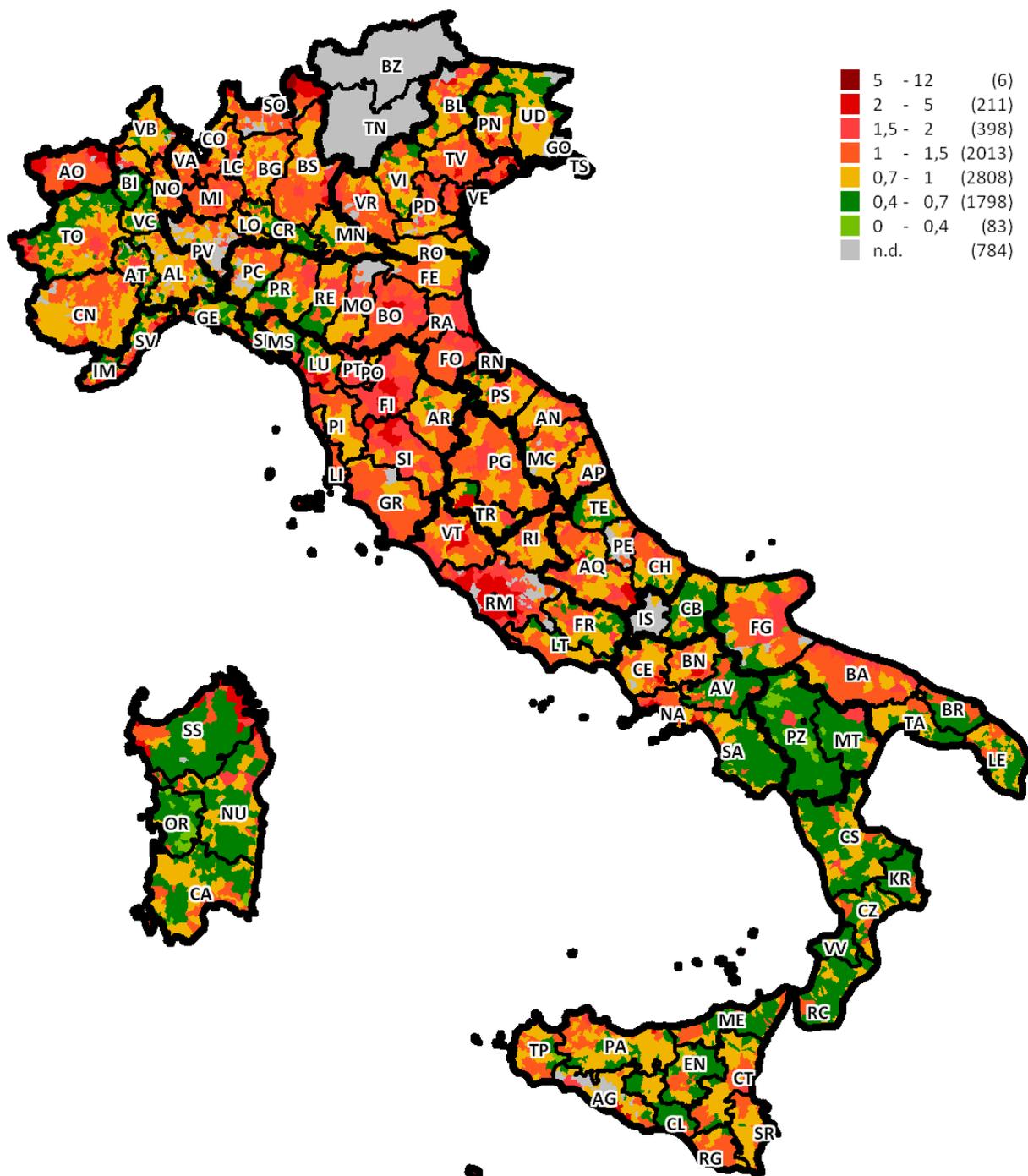


Figura 27: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2013 (valore medio nazionale=1) - negozi



3.4 L'andamento nelle principali città

Con riferimento alle città con popolazione superiore ai 250 mila abitanti, i dati del 2013 di NTN, IMI, quotazione media, variazione percentuale rispetto il 2012 e indice territoriale (sulla base della quotazione media nazionale dei capoluoghi 2.547 €/m²) per la tipologia negozi sono riportati nella Tabella 20.

Bari, Genova, Torino, Napoli e Verona hanno subito cali degli scambi di negozi oltre il 10%, con la flessione più grave a Bari che perde un terzo delle transazioni rispetto al 2012. Di contro, Catania Firenze e Bologna sono le città dove le compravendite di negozi nel 2013 superano i volumi scabati nel 2012. Milano, nonostante la flessione dei volumi di compravendita di quasi il 6%, resta la città con la maggior dinamica nel mercato dei negozi con una quota di stock compravenduta nel 2013 pari all'1,53%.

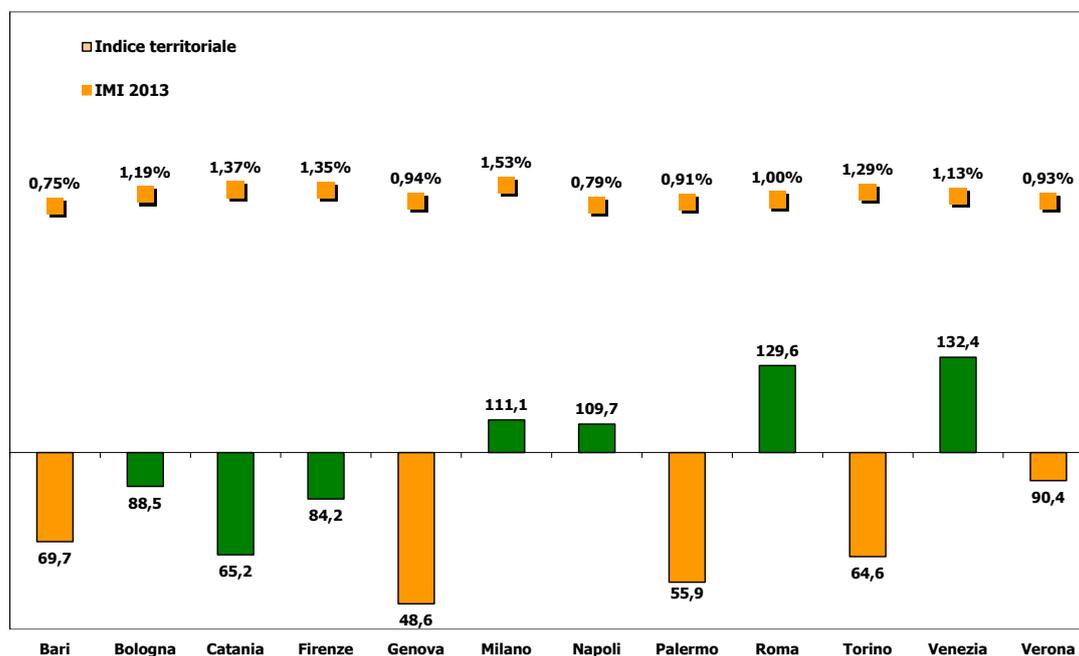
Le quotazioni medie dei negozi nelle grandi città sono tutte in flessione, in particolare a Genova, -12,6%, a Torino e a Catania, -10% circa. Solo a Venezia e a Milano i cali delle quotazioni rimangono sotto l'1%.

Nel grafico di Figura 28 sono presentati i valori dell'indice territoriale delle quotazioni medie per i negozi a confronto con la dinamica del mercato, in termini di IMI.

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

Comuni	NTN 2013	Var % NTN 2012/13	IMI 2013	Diff IMI 2012/13	Quotazione media Negozi 2013 (€/m ²)	Var % quotazione 2012/13	Indice territoriale
Bari	104	-33,1%	0,75%	-0,37	2.208	-6,7%	69,7
Bologna	200	1,8%	1,19%	0,03	2.804	-4,3%	88,5
Catania	215	29,1%	1,37%	0,30	2.067	-9,4%	65,2
Firenze	267	8,4%	1,35%	0,11	2.670	-4,5%	84,2
Genova	241	-13,9%	0,94%	-0,15	1.539	-12,6%	48,6
Milano	975	-5,8%	1,53%	-0,09	3.522	-0,7%	111,1
Napoli	379	-11,2%	0,79%	-0,10	3.476	-3,9%	109,7
Palermo	226	-3,9%	0,91%	-0,04	1.772	-7,9%	55,9
Roma	1.251	-2,4%	1,00%	-0,02	4.108	-4,8%	129,6
Torino	488	-12,1%	1,29%	-0,17	2.048	-9,6%	64,6
Venezia	161	-7,2%	1,13%	-0,09	4.196	-0,4%	132,4
Verona	86	-10,7%	0,93%	-0,10	2.866	-1,7%	90,4

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



4 Il mercato dei capannoni

4.1 Lo stock immobiliare

Nel 2013 negli archivi catastali risultano censite circa 735 mila unità nelle categorie D/1 e D/7. Gli immobili a destinazione produttiva sono concentrati per la maggior parte, 60% circa del totale dello stock di questa tipologia, nelle aree del Nord con percentuali del 31,6% nel Nord Ovest e del 26,1% nel Nord Est (Figura 29). La presenza di capannoni risulta invece piuttosto scarsa nelle Isole con una quota del 7,1%, infine percentuali simili si riscontrano nel Centro, 18,1% e nel Sud, 17,1%.

Come mostrato dalla 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 a lunga distanza Veneto, Emilia Romagna e Piemonte (con 12,2%, 11,7% e 9,9% dello stock nazionale rispettivamente). Tra le regioni del Centro, la maggior quota di capannoni è in Toscana, 6,8%, 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 (5,5% e 4,8% rispettivamente).

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 per capoluoghi e non capoluoghi, mostrata in Tabella 22, evidenzia che una quota dell'83,8% di unità produttive si colloca nei comuni minori. Livelli analoghi di concentrazione di capannoni nel resto della provincia si ritrovano anche nel dettaglio delle aree territoriali; tra queste, nel Nord Ovest si raggiunge un picco pari all' 87,7% dello stock di unità produttive ubicate nei comuni minori.

La distribuzione dello stock delle unità a destinazione produttiva nei comuni italiani raffigurata nella mappa di Figura 30 evidenzia che il 75% circa dei comuni ha un numero di capannoni inferiore a 100 e solo in 41 comuni lo stock supera 1.000 unità.

Figura 29: Distribuzione stock 2013 per area geografica - capannoni

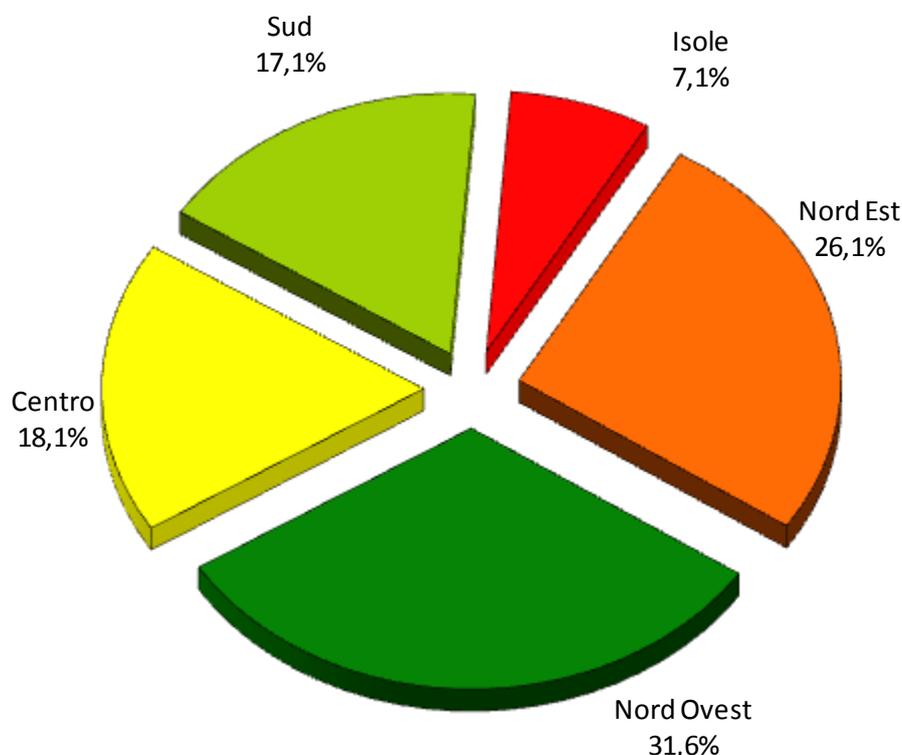


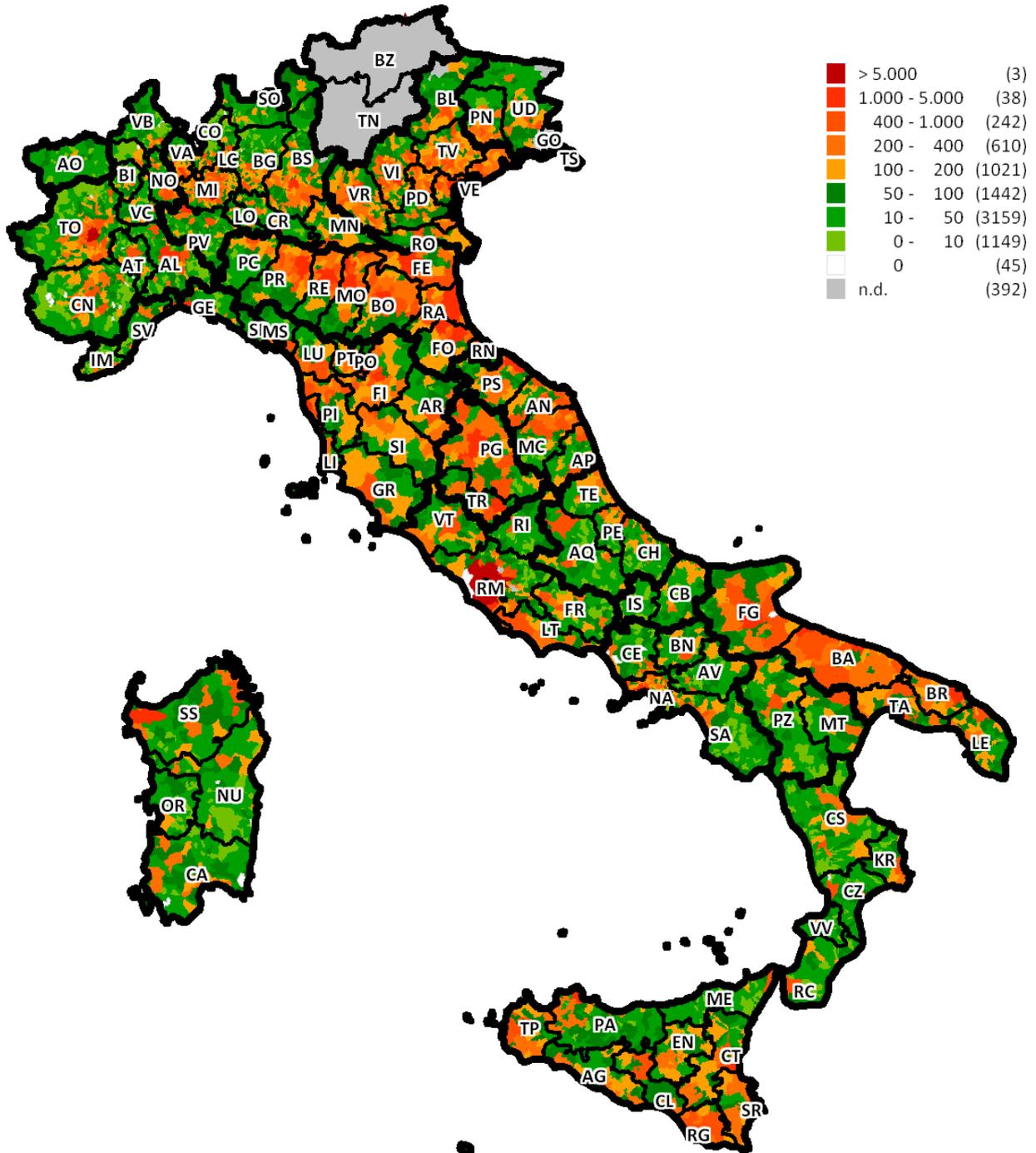
Tabella 21: Stock 2013 per regione e per area geografica – capannoni

Area	Regione	Stock	Quota %
Nord Est	Emilia-Romagna	86.098	11,7%
	Friuli- Venezia Giulia	15.730	2,1%
	Veneto	89.897	12,2%
Nord Est		191.725	26,1%
Nord Ovest	Liguria	14.689	2,0%
	Lombardia	143.204	19,5%
	Piemonte	72.550	9,9%
	Valle d'Aosta	2.141	0,3%
Nord Ovest		232.584	31,6%
Centro	Lazio	37.385	5,1%
	Marche	32.331	4,4%
	Toscana	49.806	6,8%
	Umbria	13.582	1,8%
Centro		133.104	18,1%
Sud	Abruzzo	20.796	2,8%
	Basilicata	6.974	0,9%
	Calabria	17.074	2,3%
	Campania	35.375	4,8%
	Molise	4.928	0,7%
	Puglia	40.331	5,5%
Sud		125.478	17,1%
Isole	Sardegna	19.037	2,6%
	Sicilia	33.248	4,5%
Isole		52.285	7,1%
Italia		735.176	100%

Tabella 22: Stock 2013 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – capannoni

Area	Comuni	Stock	Quota %
Nord Est	Capoluoghi	32.068	16,7%
	Non capoluoghi	159.657	83,3%
Nord Ovest	Capoluoghi	28.679	12,3%
	Non capoluoghi	203.905	87,7%
Centro	Capoluoghi	29.923	22,5%
	Non capoluoghi	103.181	77,5%
Sud	Capoluoghi	18.089	14,4%
	Non capoluoghi	107.389	85,6%
Isole	Capoluoghi	10.020	19,2%
	Non capoluoghi	42.265	80,8%
ITALIA	Capoluoghi	118.779	16,2%
	Non capoluoghi	616.397	83,8%

Figura 30: Mappa distribuzione stock 2013 nei comuni italiani - capannoni



4.2 I volumi di compravendita

In analogia con gli altri comparti del settore non residenziale, il mercato dei capannoni mostra nel 2013 un tasso di calo delle compravendite più contenuto rispetto a quello osservato nel 2012 quando la contrazione raggiungeva quasi il -20%. Nel 2013 il volume di compravendite delle unità immobiliari a destinazione produttiva censite nella categoria catastale D/1 e D/7 è stato pari a 9.246 NTN in flessione del 7,7%. Gli scambi hanno coinvolto una quota dell'1,26% dello stock immobiliare presente sul territorio nazionale (IMI produttivo - nazionale) in calo di 0,14 punti percentuali rispetto al 2012.

Le compravendite del settore raggiungono nell'area del Nord una quota del 66% circa, a fronte di una quota di stock del 58%, con una netta prevalenza degli scambi nel Nord Ovest, 40,0% (Figura 31). Il 16% circa del mercato del settore produttivo riguarda il Centro, il 12,9% il Sud e infine solo il 4,3% degli scambi riguarda capannoni ubicati nelle Isole.

La ripartizione territoriale, per area e regione, del NTN 2013, la variazione rispetto al 2012 e il corrispondente valore dell'IMI sono riportati nella Tabella 23. Dalla distribuzione del mercato dei capannoni per regione emerge il peso cospicuo della Lombardia nella quale, nel 2013, si sono verificate il 26,2% delle compravendite nazionali (a fronte di un peso, in termini di stock, del 20% circa) seguita da Veneto, Emilia Romagna e Piemonte che superano il 10% in peso, analogamente a quanto rilevato per lo stock.

Il calo riscontrato a livello nazionale risulta diffuso in tutte le aree del paese (Tabella 23) con alcune eccezioni. Con un tasso di contrazione del -14,5% è l'area del Sud a mostrare le perdite maggiori, seguita dal Nord-Ovest, -10,3%, dal Nord-Est, -7,3% e infine dalle Isole, -4,3%. In controtendenza, trainata dalle performance positive osservate in Toscana e Lazio, l'area del Centro segna un rialzo del 3,8%. Le regioni Toscana e Lazio sono infatti, insieme alla Sardegna, le uniche a mostrare una ripresa degli scambi del comparto con un tasso positivo del 13,3%, del 6,1% e del 20,5% rispettivamente. Le restanti regioni evidenziano mercati in calo con tassi anche molto accentuati in genere in regioni nelle quali si osservano pochi scambi. Tra le regioni con un numero maggiore di NTN, perdite sostenute si riscontrano in Campania, -26,0% e in Abruzzo, -21,0%.

Nonostante il calo, la regione Lombardia si conferma anche nel 2013 la regione con la più alta intensità di mercato nel settore produttivo con una quota di stock scambiato nell'anno dell'1,69%. Tra le altre regioni non si osservano valori di IMI superiore all'1,50%, e in ben nove regioni (lo scorso anno erano cinque), tra cui spiccano il Lazio e la Campania, gli scambi hanno riguardato meno dell'1% dello stock. Tuttavia, per il Lazio non si evidenzia un calo dell'IMI ma una sostanziale stabilità, poco più accentuati i segnali di ripresa dell'IMI della Toscana, +0,14 punti percentuali e della Sardegna, +0,11 punti percentuali. Per le restanti regioni si riscontrano ovunque differenze negative di IMI rispetto al 2012.

Nella Tabella 24 sono riportati i dati sulla ripartizione dei volumi di compravendita tra capoluoghi e comuni della provincia, nelle diverse aree territoriali. Dall'analisi dei dati presentati nella tabella si nota che anche per i volumi di compravendite, come rilevato per lo stock dei capannoni, il mercato è decisamente concentrato nei comuni non capoluogo, nei quali sono ubicate, a livello nazionale, l'86,1% delle unità immobiliari compravendute nel 2013. Nel Nord Ovest, la concentrazione nel resto della provincia supera il 90%.

In Figura 32 sono presentati i grafici dell'andamento del numero indice del NTN dal 2004, per aree geografiche a livello nazionale e per i comuni capoluogo. Osservando l'andamento degli indici del NTN, risulta evidente, per tutte le macro aree, la flessione dei volumi di compravendita dal 2006 al 2010. Le uniche eccezioni nel periodo sono rappresentate dalla crescita nel Nord Est nel 2007 e nelle Isole nel 2009. Nel 2011 si è invece assistito ad un'inversione di tendenza subito smentita dalle nuove flessioni registrate nel 2012. Il 2013 risulta invece l'anno del rallentamento della caduta con tassi di calo ridimensionati rispetto a quelli osservati nel 2012 e con una inversione di tendenza dell'area del Centro che mostra un rialzo. Complessivamente dal 2004 il mercato nazionale si contrae complessivamente del -42,4% con punte nel Nord Est e nel Nord Ovest (-48,3% e 44,9% rispettivamente). Unico rialzo dal 2004 si registra nelle Isole che, nonostante le flessioni degli ultimi due anni, guadagnano il 5,9% degli scambi (sebbene riferiti ad un numero esiguo di NTN).

La situazione è analoga nei capoluoghi anche se la contrazione complessiva risulta superiore in tutti gli ambiti territoriali, con l'area del Nord Ovest che mostra un mercato che ha perso oltre i due terzi degli scambi e le Isole che perdono il 30%.

L'andamento dell'indicatore dell'intensità del mercato, IMI riflette le compravendite, evidenziando una flessione generale dal 2006 con poche eccezioni (Figura 33). A livello nazionale, l'IMI ha perso 1,74 punti percentuali passando da 3,00% al 1,26% e nel Nord Ovest la differenza supera i due punti percentuali (2,30 punti percentuali).

Infine, la distribuzione del NTN 2013 nei comuni italiani è riportata nella mappa di Figura 34 che mostra un numero scarso o assente di transazioni nella maggior parte dei comuni e un numero maggiore solo nelle grandi città di Roma, Milano e Torino e in alcuni capoluoghi del Nord (Modena e Reggio Emilia).

Figura 31: Distribuzione NTN 2013 per area geografica - capannoni

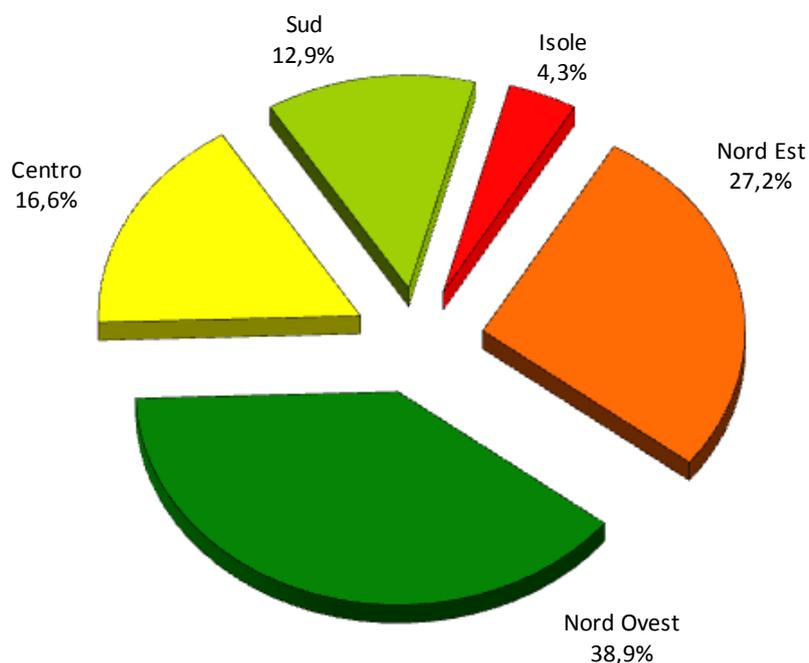


Tabella 23: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – capannoni

Area	Regione	NTN 2013	Quota % NTN Italia	Var % NTN 2012/2013	IMI 2013	Diff IMI 2012/13
Nord Est	Emilia-Romagna	1.111	12,0%	-8,1%	1,29%	-0,15
	Friuli- Venezia Giulia	207	2,2%	-5,6%	1,32%	-0,11
	Veneto	1.201	13,0%	-6,8%	1,34%	-0,12
Nord Est		2.519	27,2%	-7,3%	1,31%	-0,13
Nord Ovest	Liguria	130	1,4%	-36,4%	0,88%	-0,54
	Lombardia	2.425	26,2%	-8,2%	1,69%	-0,21
	Piemonte	1.028	11,1%	-9,5%	1,42%	-0,20
	Valle d'Aosta	17	0,2%	-41,9%	0,80%	-0,69
Nord Ovest		3.600	38,9%	-10,3%	1,55%	-0,23
Centro	Lazio	326	3,5%	6,1%	0,87%	0,03
	Marche	377	4,1%	-6,4%	1,17%	-0,11
	Toscana	662	7,2%	13,3%	1,33%	0,14
	Umbria	174	1,9%	-7,6%	1,28%	-0,17
Centro		1.539	16,6%	3,8%	1,16%	0,02
Sud	Abruzzo	201	2,2%	-21,0%	0,97%	-0,28
	Basilicata	100	1,1%	-4,2%	1,43%	-0,12
	Calabria	102	1,1%	-8,9%	0,60%	-0,07
	Campania	315	3,4%	-26,0%	0,89%	-0,34
	Molise	23	0,3%	-39,5%	0,47%	-0,32
	Puglia	454	4,9%	-1,9%	1,12%	-0,07
Sud		1.195	12,9%	-14,5%	0,95%	-0,19
Isole	Sardegna	138	1,5%	20,5%	0,72%	0,11
	Sicilia	256	2,8%	-13,8%	0,77%	-0,15
Isole		394	4,3%	-4,3%	0,75%	-0,05
Italia		9.246	100%	-7,7%	1,26%	-0,14

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

Area	Comuni	NTN 2013	Quota % NTN	Var % NTN 2012/2013	IMI 2013	Diff IMI 2012/13
Nord Est	Capoluoghi	398	15,8%	-2,7%	1,24%	-0,06
	Non capoluoghi	2.121	84,2%	-8,1%	1,33%	-0,14
Nord Ovest	Capoluoghi	323	9,0%	-20,0%	1,12%	-0,33
	Non capoluoghi	3.277	91,0%	-9,2%	1,61%	-0,21
Centro	Capoluoghi	308	20,0%	0,2%	1,03%	-0,02
	Non capoluoghi	1.231	80,0%	4,7%	1,19%	0,03
Sud	Capoluoghi	173	14,5%	-9,0%	0,96%	-0,13
	Non capoluoghi	1.022	85,5%	-15,4%	0,95%	-0,20
Isole	Capoluoghi	81	20,6%	-9,5%	0,81%	-0,10
	Non capoluoghi	313	79,4%	-2,9%	0,74%	-0,04
ITALIA	Capoluoghi	1.283	13,9%	-8,3%	1,08%	-0,13
	Non capoluoghi	7.963	86,1%	-7,6%	1,29%	-0,14

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

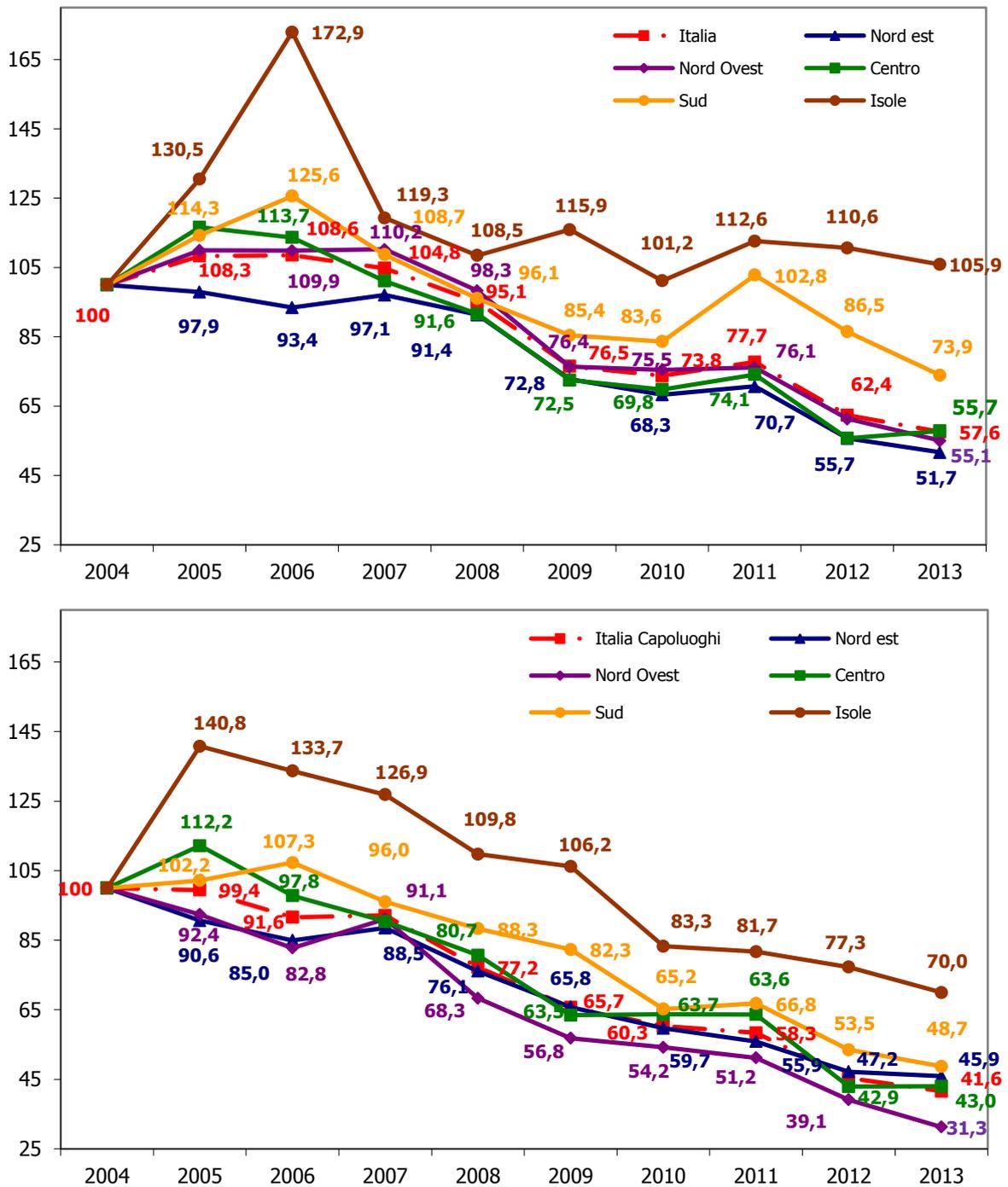


Figura 33: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - capannoni

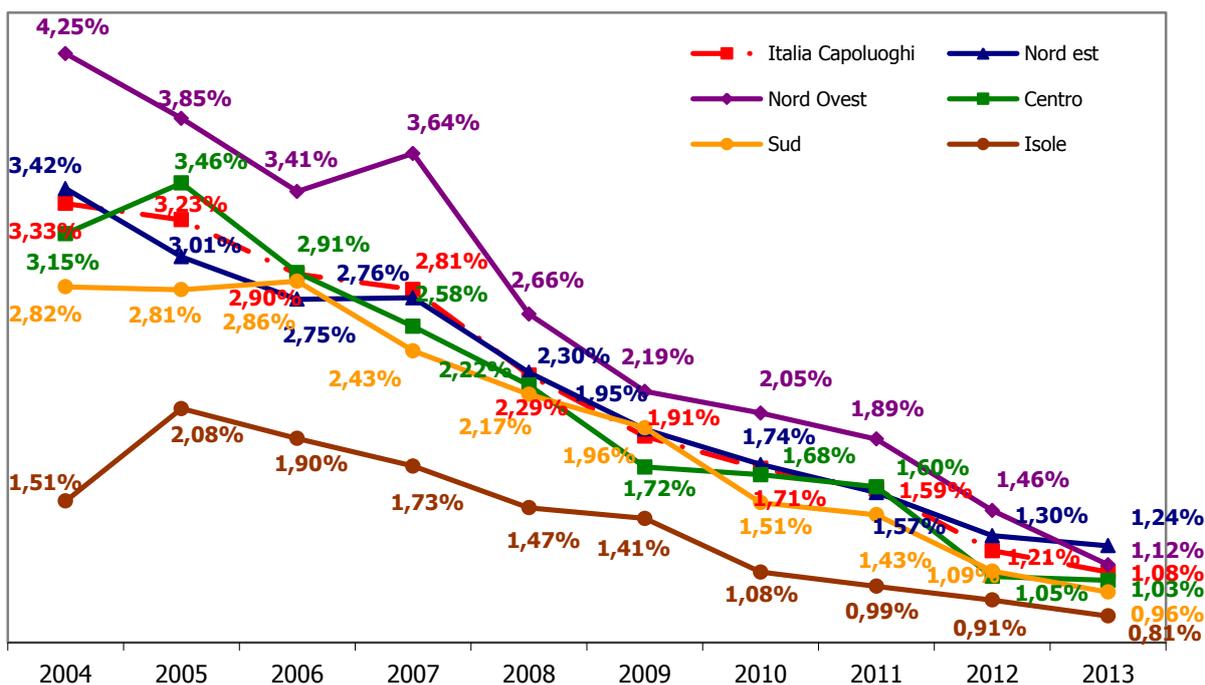
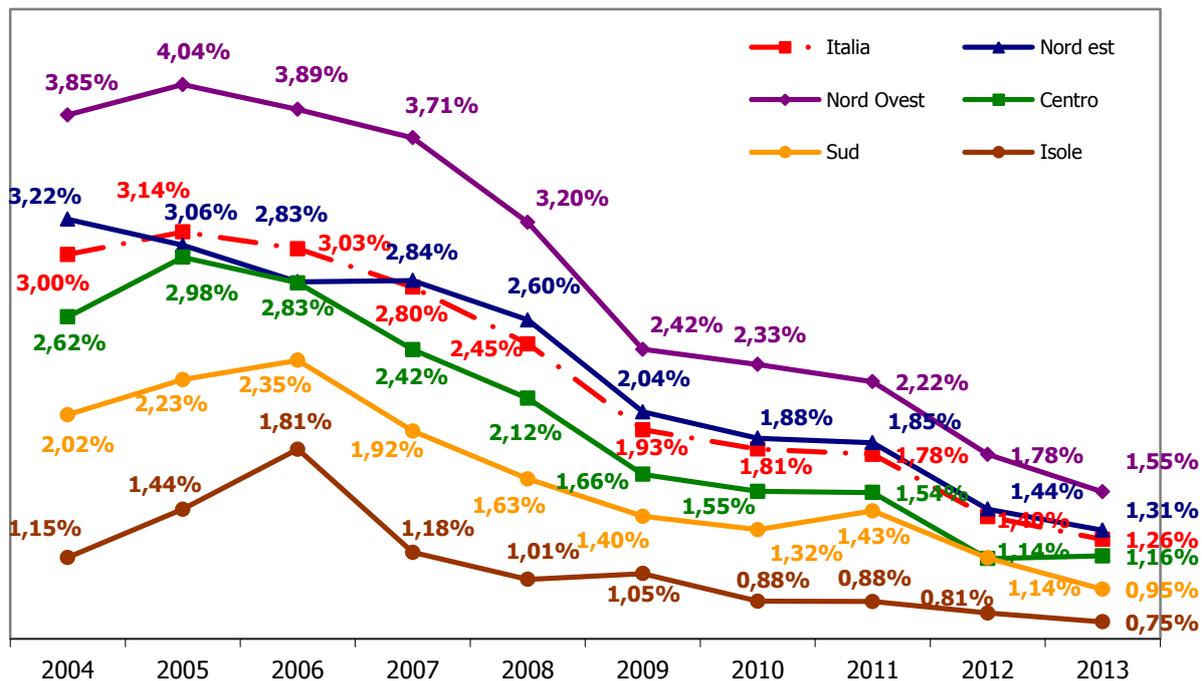
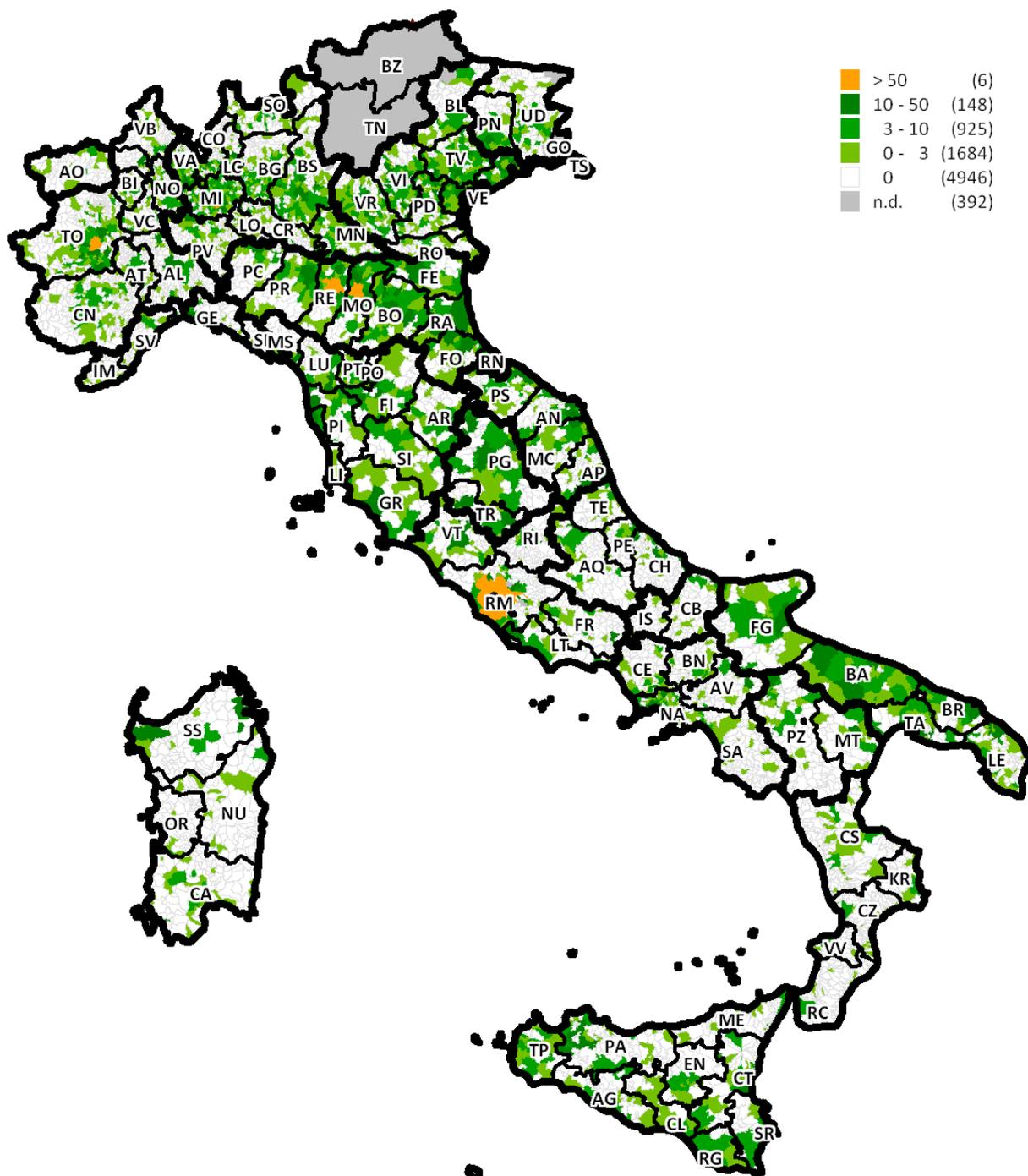


Figura 34: Mappa distribuzione NTN 2013 nei comuni italiani - capannoni



4.3 Le quotazioni

Sulla base delle quotazioni OMI medie comunali rilevate nel I e II semestre del 2013, 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 6.121 comuni per i quali nel 2013 sono state pubblicate quotazioni OMI per la tipologia edilizia capannoni.

La quotazione media annuale di riferimento⁸, per unità di superficie, per la tipologia capannoni a livello nazionale risulta nel 2013 pari a 527 €/m² in calo del -2,3% rispetto al 2012 (Tabella 25). Le quotazioni medie risultano in calo in tutte le aree geografiche del paese con la flessione più accentuata al Sud e al Centro (-3,6% e -3,7% rispettivamente) e lieve nelle Isole (-0,7%), risulta intorno al punto percentuale il calo nel Nord Ovest e del -2,6% nel Nord Est.

Sulla base della quotazione media di riferimento nazionale per la tipologia capannoni (527 €/m²) è stato calcolato altresì l'indice territoriale delle quotazioni, per area e per regione, i cui valori sono riportati nella suddetta tabella. L'indice evidenzia come il livello delle quotazioni medie per la tipologia capannoni assume valori differenziati nelle diverse regioni rispetto alla quotazione nazionale.

Dal grafico successivo (Figura 35), 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 decisamente inferiori al dato nazionale (valore indice minimo pari a 57,8 per la Basilicata e 59,6 per il Molise) con eccezione della Campania che presenta un valore dell'indice pari a 103,3. Nel Centro, all'elevato valore dell'indice del Lazio (146,1) e della Toscana (132,6) si contrappongono i valori inferiori a 100 di Marche e Umbria. Al Nord la Liguria, la Valle d'Aosta, la Lombardia e l'Emilia Romagna presentano valori medi superiori alla media nazionale.

Nel diagramma a barre di Figura 36 è riportato il valore dell'indice territoriale delle quotazioni, rispetto al valore medio nazionale, per ciascuna regione mostrando la graduatoria regionale.

Esaminando 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 667 €/m², in calo del -3,2% rispetto alla quotazione media 2012 (Tabella 26). Nella stessa Tabella 26 si riporta il valore dell'indice territoriale dei capoluoghi per area e per regione della tipologia capannoni, calcolato prendendo a riferimento la quotazione media nazionale dei capoluoghi (667 €/m²). Dall'esame delle quotazioni medie elaborate emerge che per i soli capoluoghi, la regione con la quotazione media più elevata è il Lazio, con 1.000 €/m², nonostante la variazione negativa, -3,4 % rispetto al 2012. In termini di variazioni si registra, con poche eccezioni, un calo generale delle quotazioni con una punta massima in Abruzzo, -8,3%. Di contro, in Sardegna (+8,1%) e in Basilicata (+0,5%), le quotazioni dei capannoni dei capoluoghi di provincia registrano un aumento. Infine risultano stabili le quotazioni in Molise e in Valle d'Aosta.

La mappa delle quotazioni medie per ciascuna regione (Figura 37) mostra come la Liguria e il Lazio presentino valori maggiori rispetto alle altre regioni.

In Figura 38 è rappresentata la mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali per la tipologia capannoni rispetto la quotazione media nazionale non pesata. La mappa evidenzia un numero maggiore di comuni, situati soprattutto nelle regioni del Sud, che presentano una quotazione inferiore a quella media nazionale.

⁸ 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. Inoltre la variazione annua è da assumere con cautela in quanto, per i comparti non residenziali, è ancora in via sperimentale.

Tabella 25: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica e per regione – capannoni

Area	Regione	Quotazione media Capannoni 2013 (€/m ²)	Var % quotazione 2012/2013	Indice territoriale
Nord Est	Emilia-Romagna	579	-4,0%	109,9
	Friuli- Venezia Giulia	327	-0,1%	62,0
	Veneto	484	-0,6%	91,7
Nord Est		512	-2,6%	97,1
Nord Ovest	Liguria	749	-3,3%	142,1
	Lombardia	598	-0,2%	113,4
	Piemonte	426	-2,6%	80,9
	Valle d'Aosta	677	-3,1%	128,5
Nord Ovest		555	-1,1%	105,3
Centro	Lazio	770	-3,3%	146,1
	Marche	451	-2,4%	85,6
	Toscana	699	-4,2%	132,6
	Umbria	412	-2,4%	78,2
Centro		618	-3,6%	117,2
Sud	Abruzzo	441	-8,3%	83,7
	Basilicata	305	-0,7%	57,8
	Calabria	390	-0,2%	73,9
	Campania	545	-4,8%	103,3
	Molise	314	0,4%	59,6
	Puglia	394	-1,7%	74,8
Sud		436	-3,7%	82,6
Isole	Sardegna	500	2,3%	94,8
	Sicilia	394	-3,2%	74,7
Isole		438	-0,7%	83,0
Media nazionale		527	-2,3%	100,0

Figura 35: Indice territoriale quotazioni 2013 per area e per regione – capannoni (Media nazionale=100)

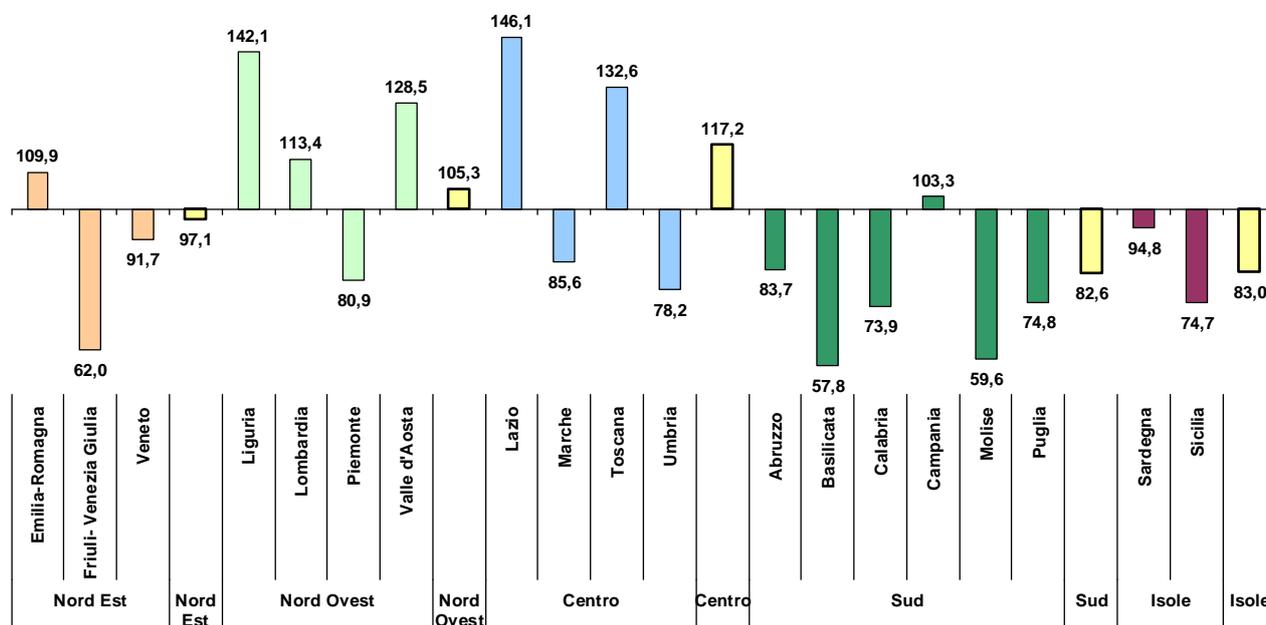


Figura 36: Indice territoriale quotazioni 2012 capannoni - scala valori regionale

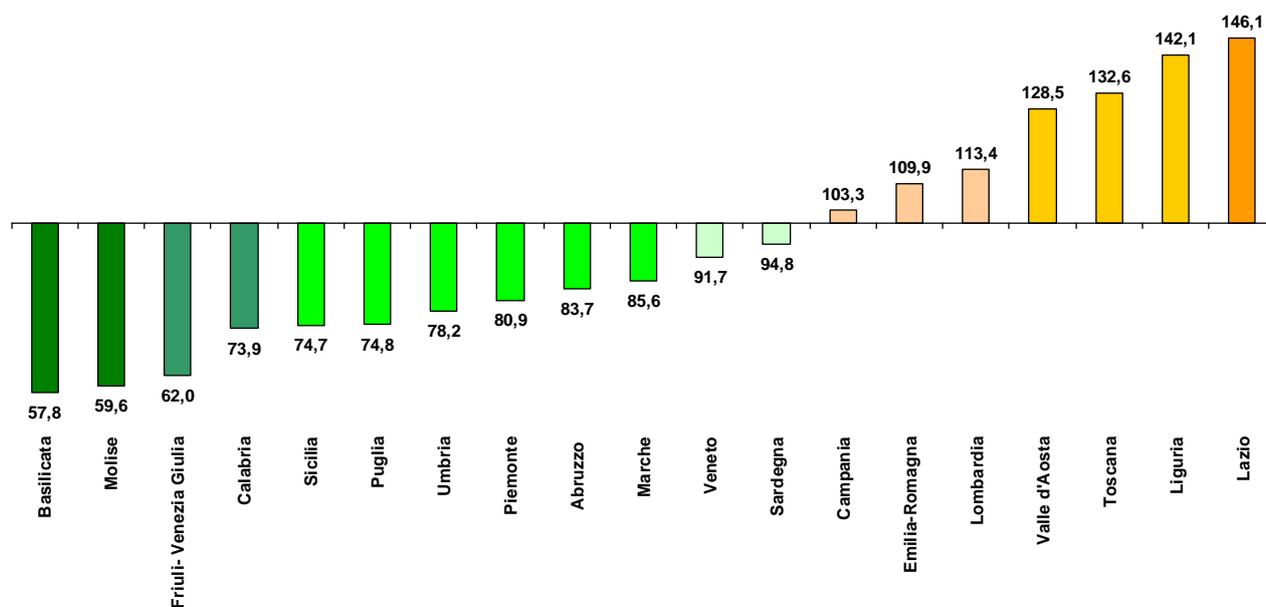


Tabella 26: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, per regione e per i soli capoluoghi – capannoni

Area	Regione	Quotazione media Capannoni Capoluoghi 2013 (€/m ²)	Var % quotazione 2012/2013	Indice territoriale Capoluoghi
Nord Est	Emilia-Romagna	697	-4,4%	104,5
	Friuli- Venezia Giulia	483	-0,1%	72,5
	Veneto	705	-0,2%	105,8
Nord Est		691	-3,0%	103,7
Nord Ovest	Liguria	784	-5,2%	117,6
	Lombardia	748	-0,1%	112,2
	Piemonte	430	-4,9%	64,6
	Valle d'Aosta	784	0,0%	117,6
Nord Ovest		634	-2,2%	95,1
Centro	Lazio	1.000	-3,4%	150,1
	Marche	474	-6,8%	71,1
	Toscana	832	-5,2%	124,8
	Umbria	529	-2,0%	79,4
Centro		816	-4,4%	122,4
Sud	Abruzzo	534	-8,3%	80,1
	Basilicata	458	0,5%	68,7
	Calabria	414	-0,5%	62,1
	Campania	639	-5,5%	95,9
	Molise	488	0,0%	73,2
	Puglia	430	-1,9%	64,4
Sud		501	-3,8%	75,2
Isole	Sardegna	728	8,1%	109,2
	Sicilia	460	-3,9%	68,9
Isole		530	0,2%	79,4
Media nazionale		667	-3,2%	100,0

Figura 37: Mappa delle quotazioni medie regionali 2013 - capannoni

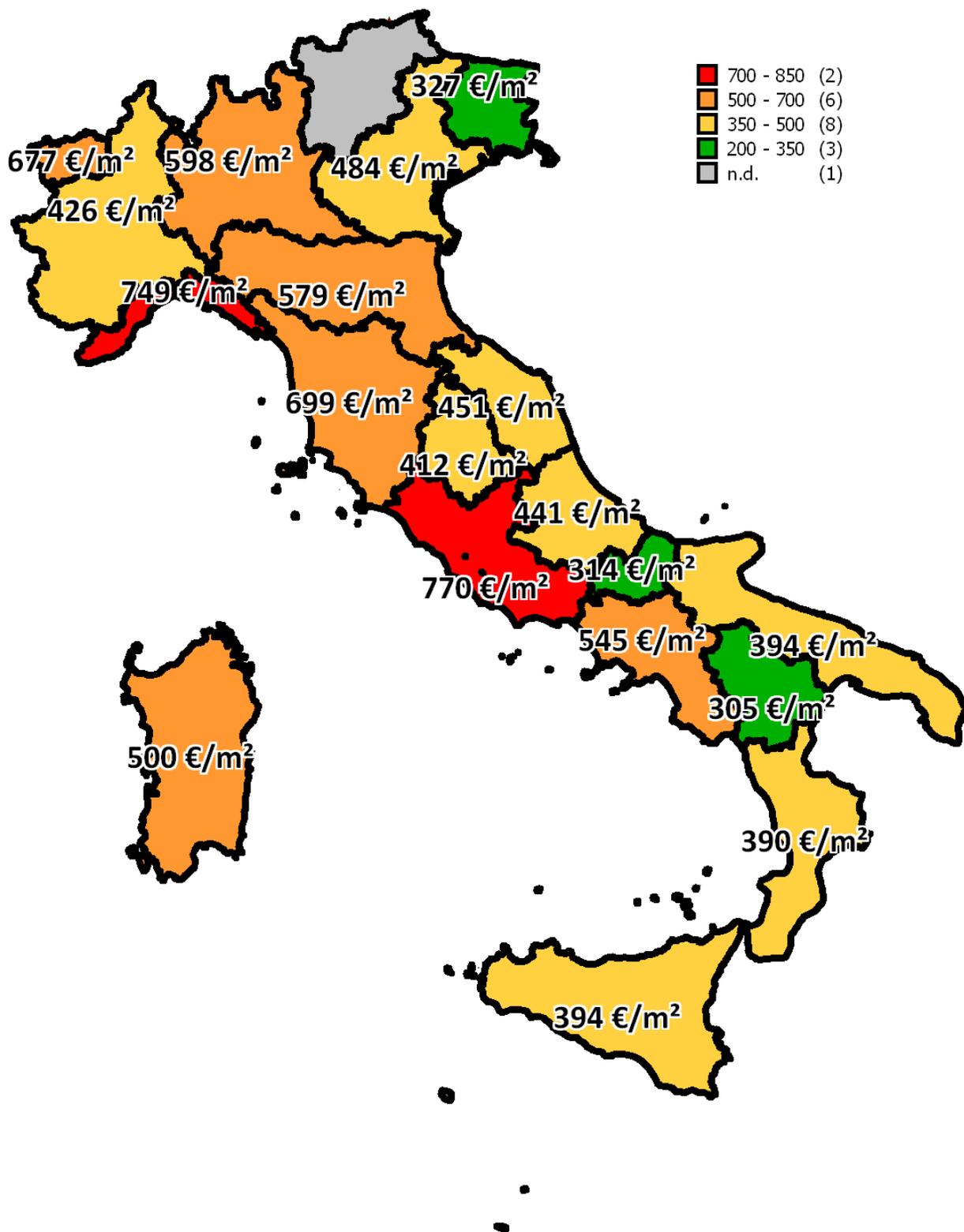
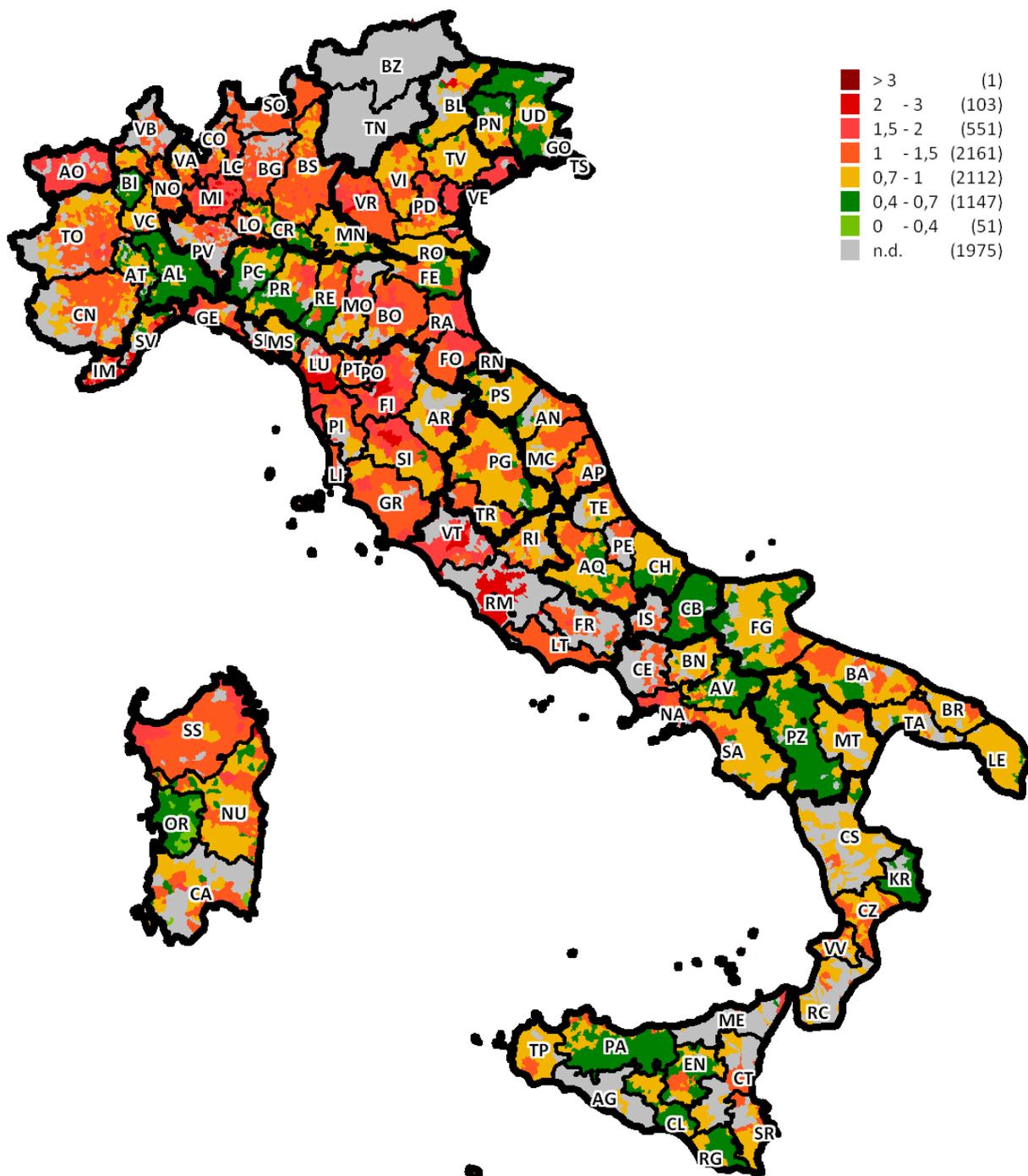


Figura 38: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2013 (valore medio nazionale=1) - capannoni



4.4 L'andamento nelle principali città

Con riferimento alle città con popolazione superiore ai 250mila abitanti, i dati del 2013 di NTN, IMI, quotazione media, variazione % rispetto al 2012 e indice territoriale (sulla base della quotazione media nazionale dei capoluoghi 667 €/m²) 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. Tra le città che mostrano una ripresa risultano Bari, Venezia, Roma, Bologna e Verona, mentre restano in calo tutte le altre città.

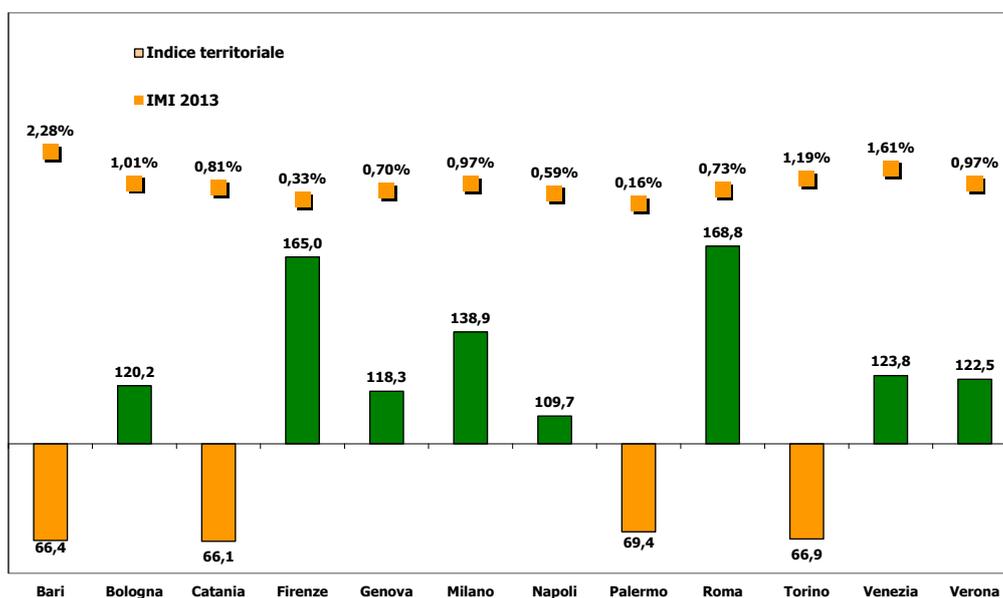
I dati evidenziano inoltre che le città con maggior dinamica nel mercato dei capannoni, in termini di IMI (quota percentuale di stock compravenduto nel 2013) risultano Bari (2,28%), Venezia (1,61%) e Torino (1,19%). I valori più bassi dell'IMI (nettamente inferiori al punto percentuale) si rilevano a Palermo e Firenze. Le quotazioni hanno subito una decisa flessione nelle città di Bologna e Torino perdendo il 9,1% e il 8,5% rispetto al 2012. Forti ribassi anche a Palermo, -7,8% e a Genova, -7,3%. Le quotazioni calano nel 2013, rispetto al 2012, ovunque con l'eccezione di Venezia dove restano stabili.

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

Città con oltre 250.000 ab.	NTN 2013	Var % NTN 2012/13	IMI 2013	Diff IMI 2012/13	Quotazione media Capannoni 2013 (€/m ²)	Var % quotazione 2012/13	Indice territoriale
Bari	46	142,4%	2,28%	1,30	443	-2,5%	66,4
Bologna	23	19,3%	1,01%	0,13	801	-9,1%	120,2
Catania	11	-34,4%	0,81%	-0,47	441	-5,0%	66,1
Firenze	5	-44,0%	0,33%	-0,27	1.100	-5,9%	165,0
Genova	23	-63,4%	0,70%	-1,27	788	-7,3%	118,3
Milano	52	-16,2%	0,97%	-0,28	926	-0,4%	138,9
Napoli	16	-36,2%	0,59%	-0,38	731	-1,0%	109,7
Palermo	3	-73,7%	0,16%	-0,45	462	-7,8%	69,4
Roma	60	37,0%	0,73%	0,18	1.125	-4,1%	168,8
Torino	69	-27,6%	1,19%	-0,48	446	-8,5%	66,9
Venezia	42	44,7%	1,61%	0,46	825	0,0%	123,8
Verona	25	5,5%	0,97%	0,04	816	-0,7%	122,5

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



5 Analisi e confronto degli indici territoriali

Conclusa l'analisi dei singoli segmenti non residenziali del mercato immobiliare, è possibile mettere a confronto per aree e per regione gli indici territoriali delle quotazioni dei diversi settori.

Nel grafico della Figura 40 sono messe a confronto le quotazioni medie nazionali, con riferimento al 2013, delle tre tipologie edilizie esaminate e le variazioni percentuali rispetto al 2012. Le quotazioni dei comparti non residenziali risultano in diminuzione o stabili per tutti gli ambiti territoriali analizzati.

Nella Tabella 28 e nel grafico di Figura 41 sono riportati gli indici territoriali delle quotazioni e l'IMI 2013, calcolati per il mercato degli uffici, dei negozi e dei capannoni nelle diverse aree. Il confronto tra i diversi settori evidenzia che al Sud e nelle Isole le quotazioni medie sono sempre molto inferiori al dato nazionale; al Centro si rilevano valori significativamente elevati dell'indice territoriale delle quotazioni 2013, fino a superare del circa 30% la quotazione media nazionale per i negozi e per gli uffici.

Per l'intensità del mercato immobiliare, misurata con l'IMI, si verifica un mercato maggiormente dinamico al Nord e al Centro. Il Nord Ovest è l'area territoriale nella quale il mercato del non residenziale è più dinamico ad eccezione del segmento uffici dove l'IMI è massimo al Nord Est.

Figura 40: Quotazioni medie nazionali 2013 e variazione rispetto al 2012 - uffici, negozi e capannoni

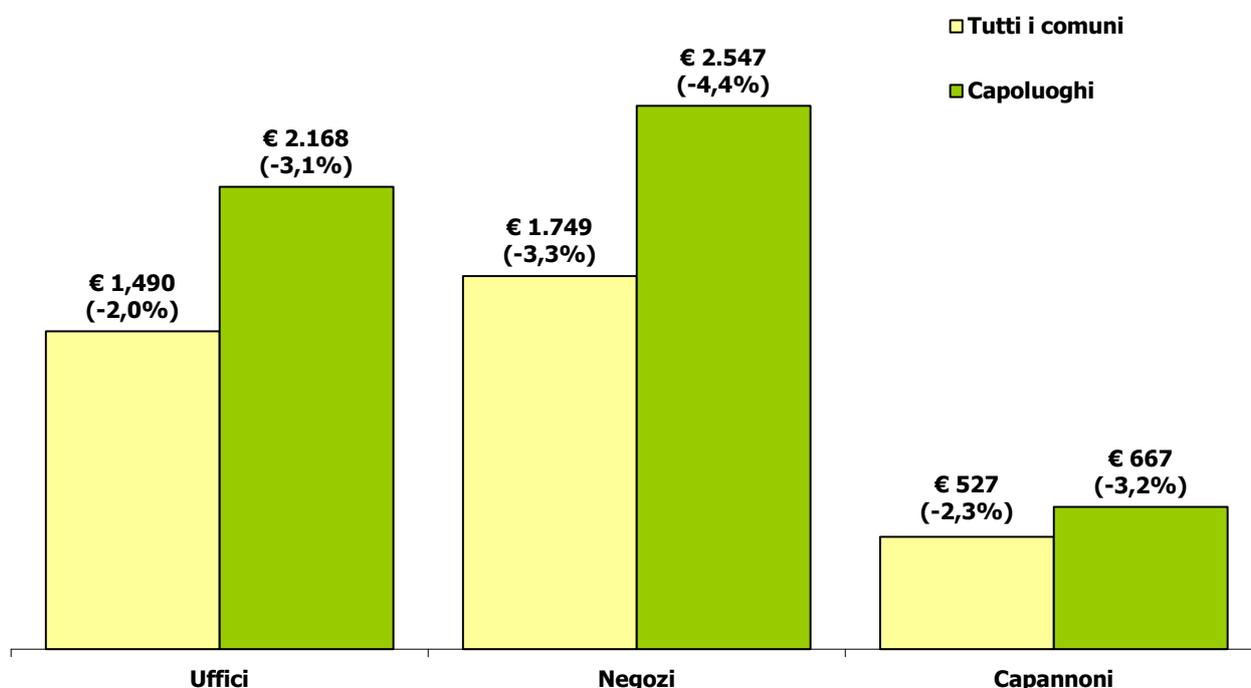
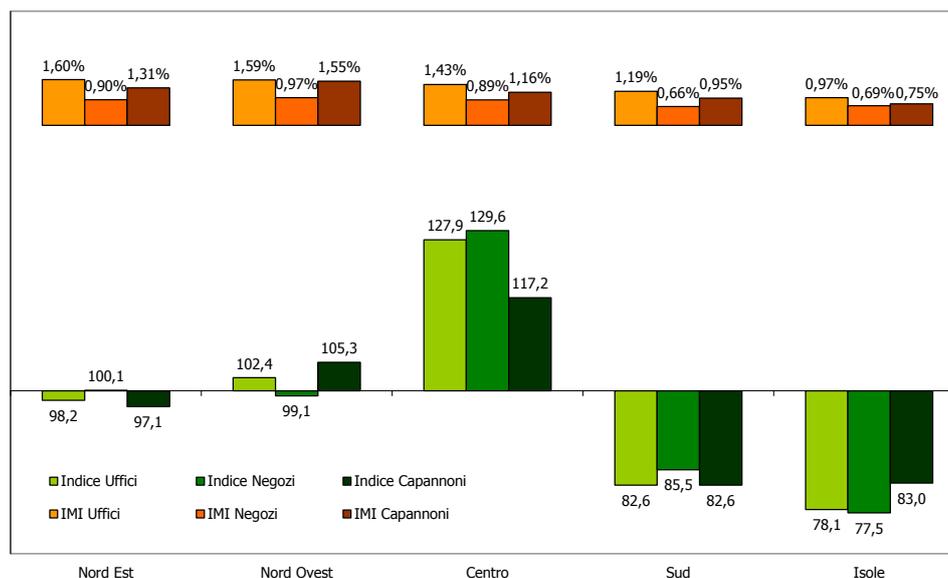


Tabella 28: Indice territoriale e IMI 2013 - uffici, negozi e capannoni

Area	Indice Uffici		Indice Negozi		Indice Capannoni	
	Indice territoriale	IMI Uffici	Indice territoriale	IMI Negozi	Indice territoriale	IMI Capannoni
Nord Est	98,2	1,60%	100,1	0,90%	97,1	1,31%
Nord Ovest	102,4	1,59%	99,1	0,97%	105,3	1,55%
Centro	127,9	1,43%	129,6	0,89%	117,2	1,16%
Sud	82,6	1,19%	85,5	0,66%	82,6	0,95%
Isole	78,1	0,97%	77,5	0,69%	83,0	0,75%
ITALIA	100,0	1,45%	100,0	0,83%	100,0	1,26%

Figura 41: Indice territoriale e IMI 2013 - uffici, negozi e capannoni



Nelle più grandi città italiane l'indice territoriale delle quotazioni immobiliari nel 2013, calcolato con riferimento alla quotazione media nazionale dei capoluoghi di provincia, e l'IMI, messi a confronto per i tre settori, presentano significativi scostamenti rispetto al dato medio nazionale (Tabella 29). I valori medi più elevati nel 2013 per uffici e negozi sono stati rilevati nelle città di Roma e Venezia. Per i capannoni i valori medi più elevati si registrano a Roma e Firenze. La città di Roma detiene il primato delle quotazioni medie per le tipologie uffici e capannoni mentre Venezia presenta i valori più elevati per gli uffici. Di contro, Catania, Bari e Palermo al Sud, Torino e Verona al Nord presentano nel 2013 le quotazioni medie, nel mercato non residenziale, decisamente al di sotto della quotazione media nazionale. Genova presenta contrariamente ai valori medi degli uffici e dei negozi un indice territoriale superiore alla media nazionale per i capannoni.

Il mercato non residenziale delle grandi città presenta intensità di mercato (IMI) differenziate nei tre settori. A Venezia nel 2013 è stato compravenduto il 2,30% dello stock immobiliare degli uffici (valore massimo fra le grandi città), e, inoltre, a Palermo e a Firenze l'IMI assume valori decisamente bassi per la tipologia capannoni.

Per i negozi, Milano è l'unica città con l'IMI che supera l'1,5%, ed è l'unica città a mostrare ancora un certo dinamismo, mentre Bari e Napoli sono quelle con minor vivacità di mercato.

Per il mercato dei capannoni Bari è la città più dinamica, con un IMI che supera il 2%.

Tabella 29: Indice territoriale e IMI 2013 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	86,2	1,97%	69,7	0,75%	66,4	2,28%
Bologna	128,7	1,73%	88,5	1,19%	120,2	1,01%
Catania	79,2	1,02%	65,2	1,37%	66,1	0,81%
Firenze	132,4	1,12%	84,2	1,35%	165,0	0,33%
Genova	88,1	1,70%	48,6	0,94%	118,3	0,70%
Milano	133,6	1,43%	111,1	1,53%	138,9	0,97%
Napoli	127,0	1,18%	109,7	0,79%	109,7	0,59%
Palermo	61,2	1,00%	55,9	0,91%	69,4	0,16%
Roma	169,4	1,21%	129,6	1,00%	168,8	0,73%
Torino	87,5	1,17%	64,6	1,29%	66,9	1,19%
Venezia	183,0	2,30%	132,4	1,13%	123,8	1,61%
Verona	84,6	1,09%	90,4	0,93%	122,5	0,97%

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 2013 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali in esame, utilizzando le quotazioni medie comunali della banca dati OMI ed effettuando una stima delle superfici⁹ 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.

Complessivamente la stima del valore di scambio delle tre tipologie non residenziali esaminate è pari a circa 12,1 miliardi di euro¹⁰ nel 2013, circa 2,4 miliardi di euro in meno rispetto al 2012 (era 14,5 miliardi di euro) e oltre 13 miliardi di euro in meno del 2008 (era 25,4 miliardi di euro), anno di riferimento del primo Rapporto.

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 ammonta a circa 1,2 milioni di m² per il settore degli uffici (superficie media 133,6 m²), a circa 2,5 milioni di m² per il settore dei negozi (superficie media 118,3 m²) e a ben 10,0 milioni di m² per il settore dei capannoni (superficie media 1.085 m²).

La quota del valore di scambio collegata agli uffici è stimata pari a circa 2,3 miliardi di euro (19% circa del totale) ed è significativamente inferiore a quella stimata per i negozi e i capannoni, circa 4,5 miliardi di euro e 5,3 miliardi di euro rispettivamente, con una quota relativa pari al 37% per i negozi e 44% per i capannoni (Figura 42).

Come risulta dalla Figura 43 la maggior quota del 'fatturato' 2013, 36% circa del valore di scambio complessivo, è prodotto nelle regioni del Nord-Ovest (4,4 miliardi di euro).

Rispetto al 2012, il valore di scambio complessivo del 2013 ha registrato un calo del -16,6% valore superiore alla contrazione del volume delle compravendite (Tabella 33) in ragione dei ribassi delle quotazioni. Tale risultato va imputato alle forti diminuzioni del settore dei negozi (-19,1%) e del settore dei capannoni (-16,9%). Nella Figura 44 si riporta per il periodo 2008-2013 il valore di scambio e le relative variazioni. Il grafico permette di evidenziare, per il complesso del comparto non residenziale, una situazione generalmente negativa, e sostanzialmente simile ai risultati del 2008.

Nei grafici di Figura 45 si riportano gli indici del fatturato per ciascun settore calcolati dal 2008 per area geografica. Dal 2008, il settore degli uffici ha dimezzato il 'volume d'affari' con una riduzione complessiva di circa il 51%, che raggiunge il 63% nelle Isole. Per il settore dei negozi il calo complessivo dal 2008 è poco più accentuato con una riduzione del valore del volume di scambio di circa il 55% e con tassi analoghi tra le aree geografiche. Il settore dei capannoni perde dal 2008 circa il 51% del "fatturato" con tassi di calo molto ovunque molto elevati e inferiori nelle Isole, -20% circa.

⁹ La stima della superficie è diversa a seconda della tipologia esaminata. Per i negozi si è provveduto ad adeguare la 'consistenza catastale' calcolata in m² (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 2013.

¹⁰ Sulla base di tale stima, l'indagine del mercato immobiliare non residenziale nel 2013, per le tipologie uffici, negozi e capannoni, effettuata con le schede OMI, ha riguardato unità immobiliari che, in termini di valore, rappresentano circa il 12% del valore di scambio complessivo. È infatti pari a circa 2,5 miliardi di euro il valore delle unità non residenziali compravendute rilevate dall'OMI nel 2013, di cui 0,3 miliardi di unità rilevate da compravendite *leasing* (fonte ASSILEA).

Tabella 30: Stima del valore di scambio 2013 – uffici

Area	NTN 2013	Superficie compravenduta (Stima) m ²	Sup. media u.i. compravenduta m ²	Valore volume di scambio 2013 milioni di €	Var. % 2012/2013
Nord Est	2.392	318.049	132,9	569,7	-12,1%
Nord Ovest	3.154	443.143	140,5	799,3	-9,8%
Centro	1.984	267.110	134,6	603,7	-2,5%
Sud	1.241	147.510	118,9	229,0	-21,5%
Isole	505	63.194	125,1	86,6	-23,0%
ITALIA	9.276	1.239.006	133,6	2.288,3	-10,5%

Tabella 31: Stima del valore di scambio 2013 – negozi

Area	NTN 2013	Superficie compravenduta (Stima) m ²	Sup. media u.i. compravenduta m ²	Valore volume di scambio 2013 milioni di €	Var. % 2012/2013
Nord Est	3.693	511.515	138,5	850,6	-13,9%
Nord Ovest	6.090	804.671	132,1	1.401,4	-24,1%
Centro	4.991	621.202	124,5	1.383,1	-13,6%
Sud	4.449	390.372	87,7	570,8	-22,5%
Isole	1.907	171.441	89,9	261,9	-24,8%
ITALIA	21.130	2.499.200	118,3	4.467,8	-19,1%

Tabella 32: Stima del valore di scambio 2013 – capannoni

Area	NTN 2013	Superficie compravenduta (Stima) m ²	Sup. media u.i. compravenduta m ²	Valore volume di scambio 2013 milioni di €	Var. % 2012/2013
Nord Est	2.519	2.732.896	1.085,0	1.387,8	-19,8%
Nord Ovest	3.600	3.905.436	1.085,0	2.185,7	-19,8%
Centro	1.539	1.669.766	1.085,0	999,7	-2,3%
Sud	1.195	1.296.391	1.085,0	568,4	-22,2%
Isole	394	427.407	1.085,0	180,1	-6,4%
ITALIA	9.246	10.031.895	1.085,0	5.321,7	-16,9%

Figura 42: Stima del valore di scambio 2013 complessivo - uffici, negozi e capannoni

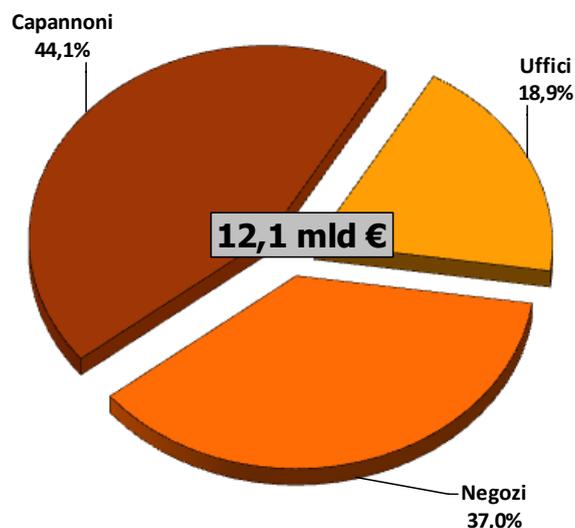


Figura 43: Stima del valore di scambio 2013 complessivo per area geografica

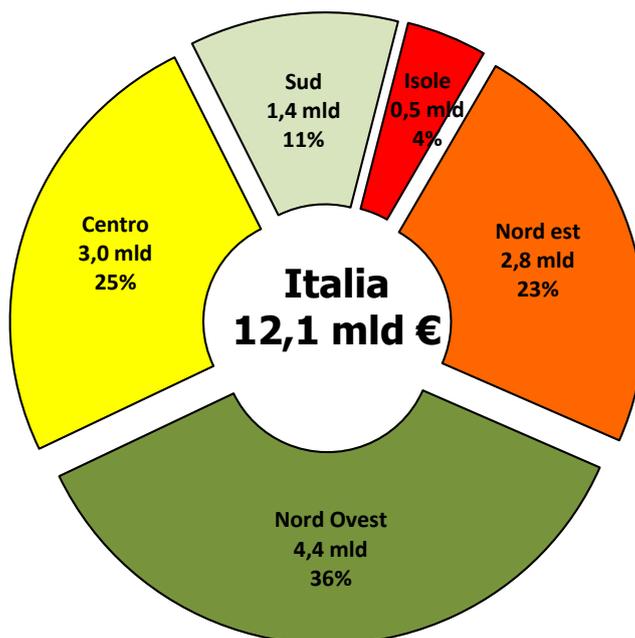


Tabella 33: NTN, superficie compravenduta, valore di scambio nazionale e variazione - uffici, negozi e capannoni

Tipologia	NTN 2013	Var. % 2012/2013	Superficie compravenduta m ²	Var. % 2012/2013	Valore volume di scambio 2013 milioni €	Var. % 2012/2013
Uffici	9.276	-10,8%	1.239.006	-10,8%	2.288,3	-10,5%
Negozi	21.130	-9,3%	2.499.200	-17,4%	4.467,8	-19,1%
Capannoni	9.246	-7,7%	10.031.895	-18,5%	5.321,7	-16,9%
Totale	39.653	-9,3%	13.770.101	-17,6%	12.077,8	-16,6%

Figura 44: Stima del fatturato 2008-2012 e variazione annua - uffici, negozi e capannoni

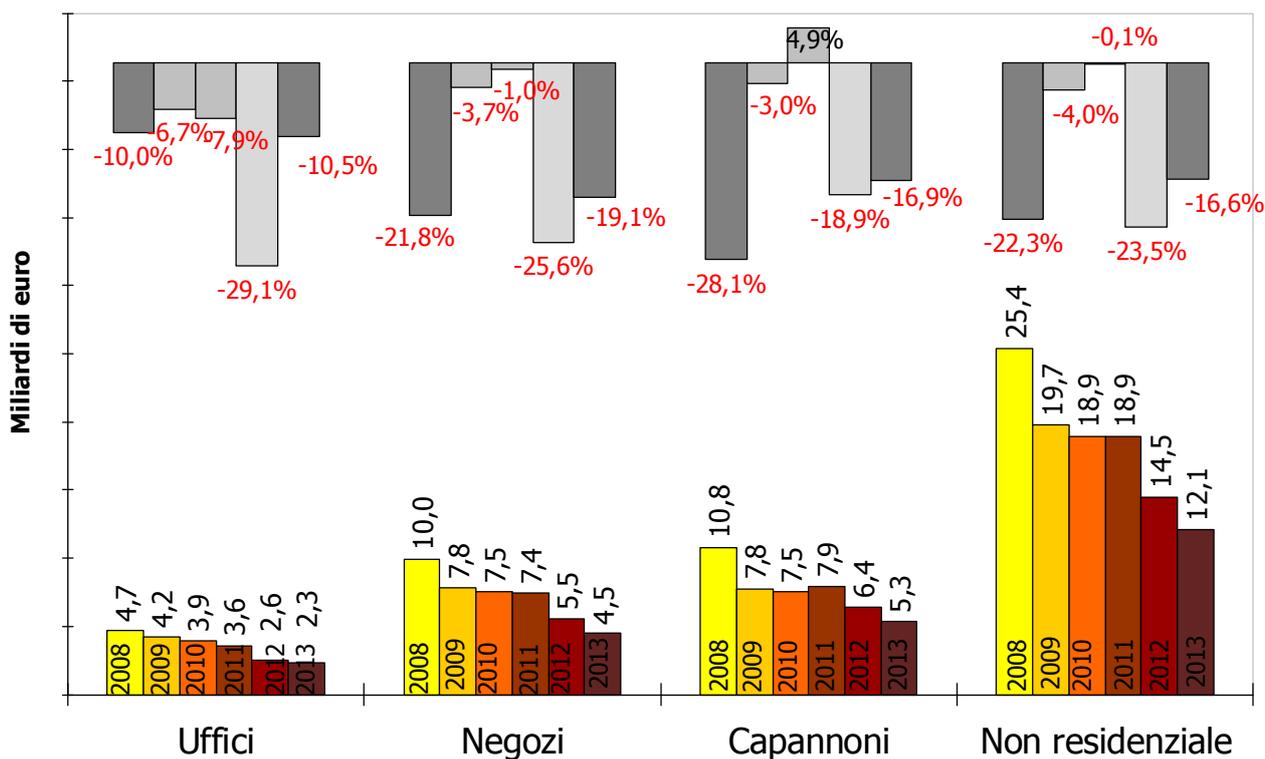
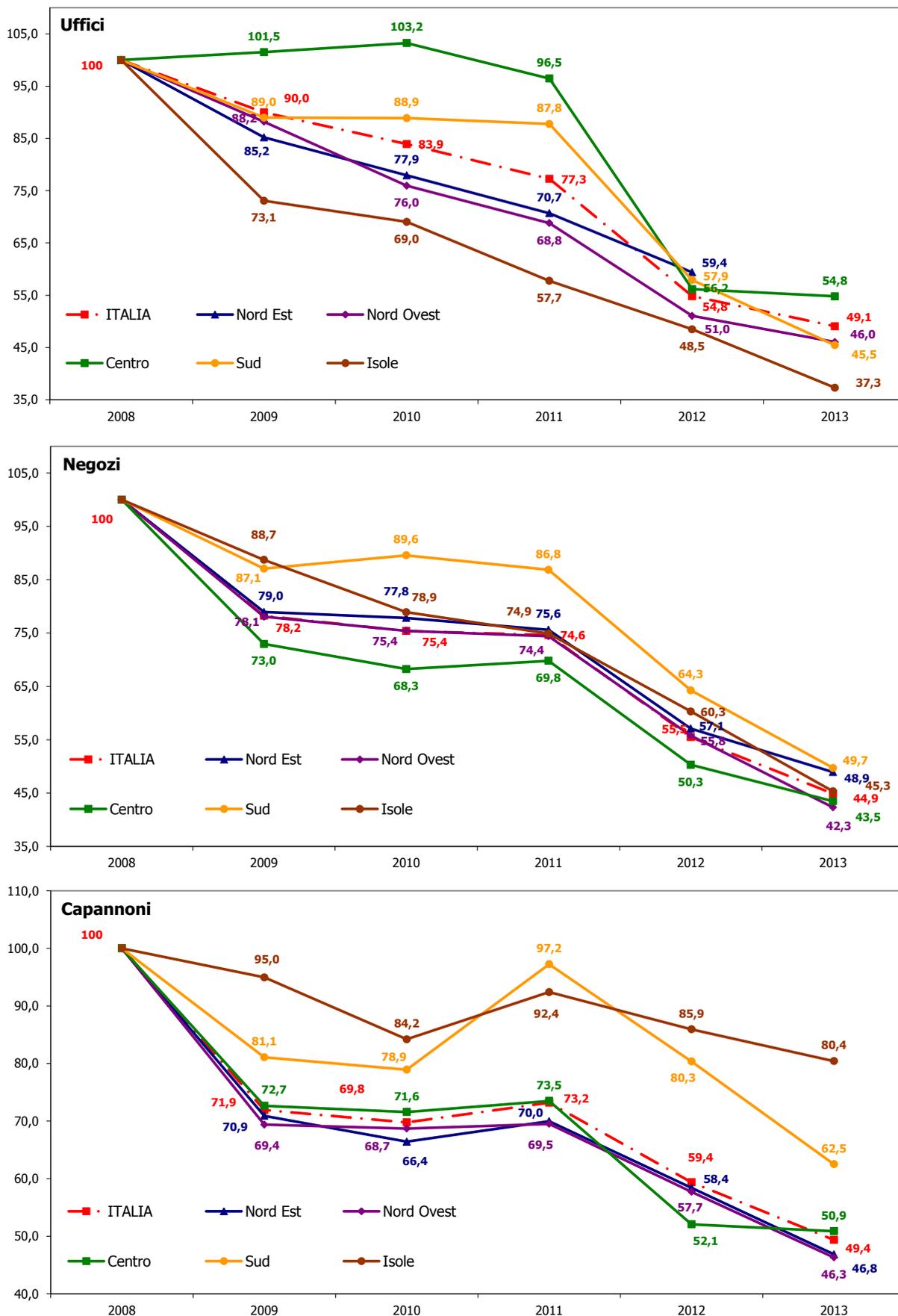


Figura 45: Numero indice del fatturato nazionale e per area geografica – uffici, negozi e capannoni



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. 3 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

<p>NTN</p>	<p>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).</p>
<p>AREE GEOGRAFICHE</p>	<p>Nord-Ovest: Liguria, Lombardia, Piemonte, Valle D`Aosta; Nord-Est: Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia, Veneto; Centro: Lazio, Marche, Toscana, Umbria; Sud: Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia; Isole: Sardegna, Sicilia.</p>
<p>QUOTAZIONE DI RIFERIMENTO MEDIA COMUNALE</p>	<p>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 €/m² 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.</p>
<p>ZONA OMI</p>	<p>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.</p>
<p>SUPERFICIE DELLE UNITA’ IMMOBILIARI UFFICI, NEGOZI E CAPANNONI</p>	<p>Per i negozi si è provveduto ad adeguare la ‘consistenza catastale’ calcolata in m² (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 2013.</p>
<p>IMI</p>	<p>Rapporto percentuale tra NTN e stock di unità immobiliari, indica la quota percentuale di stock compravenduto in un determinato periodo.</p>

INDICE DELLE VARIAZIONI DELLE QUOTAZIONI DI RIFERIMENTO COMUNALE	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 2013 per ciascun settore.
DIFFERENZIALE VALORE MEDIO	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

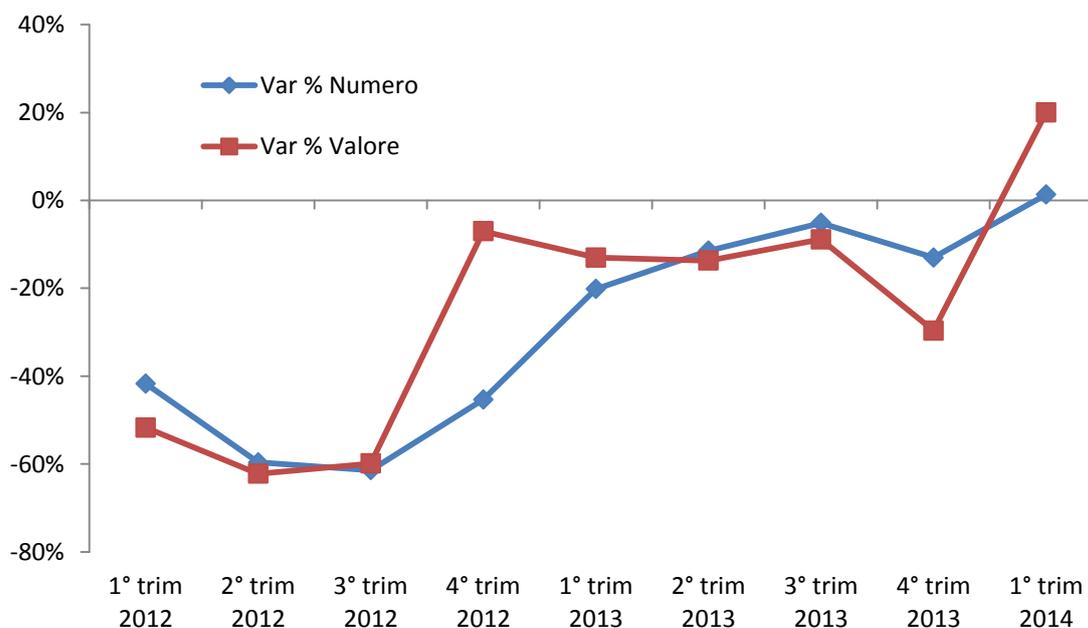
8.1 Performance del leasing immobiliare negli ultimi anni

I primi mesi del 2014 e la ripresa del settore

Il 2014 è iniziato all'insegna della ripresa di tutto il settore del leasing con una crescita complessiva dei valori di poco inferiore all'1%. Analizzando i dati al netto del comparto delle energie rinnovabili tale percentuale evidenzia una ripresa del settore di più di 10 punti percentuali. In particolare, il leasing immobiliare, anche grazie al più favorevole inquadramento fiscale e all'apertura del comparto ai professionisti per il finanziamento di immobili strumentali ha aumentato i propri volumi di oltre 1/5 rispetto al 2013. Complessivamente, nei primi quattro mesi del 2014, è stato finanziato circa 1 miliardo di investimenti immobiliari con 1.076 nuovi contratti, segnando una crescita tendenziale di oltre il 20%; nel complesso, nello stesso periodo dell'anno precedente, erano stati finanziati 820 milioni.

La dinamica trimestrale rappresentata in Figura 46 dimostra la ripresa del comparto, con importanti variazioni positive dopo oltre 3 anni di crisi in cui le società di leasing hanno scelto di non esporsi e consolidare il proprio portafoglio preferendo investire su comparti a minor valore unitario e con durate medie contrattuali più contenute.

Figura 46: Serie trimestrale delle variazioni % del leasing immobiliare

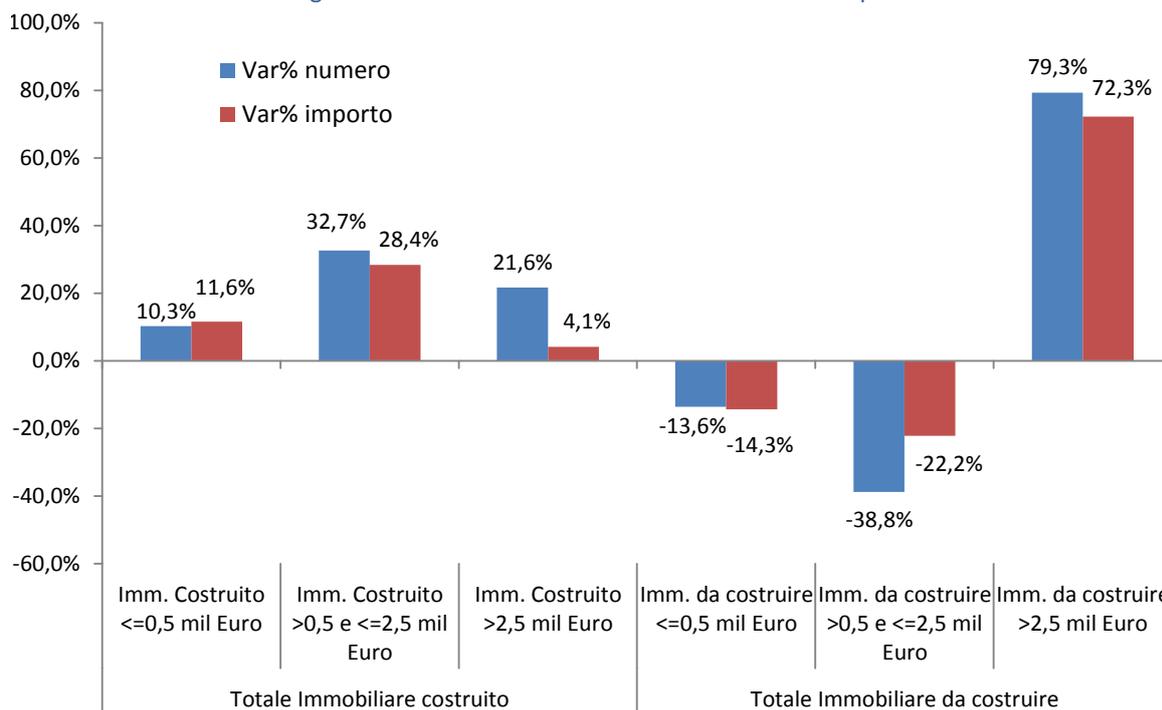


Fonte: Assilea, stipulato mensile

Analizzando il dettaglio del leasing immobiliare e distinguendo tra costruito e da costruire si rileva, in Figura 47, come tali dinamiche di crescita abbiano interessato quasi tutte le segmentazioni anche considerando la fascia d'importo dell'immobile finanziato. Fanno eccezione gli immobili da costruire d'importo inferiore ai 500.000 euro e quelli di valore compreso tra 500.000 e 2,5 milioni di euro.

Le variazioni registrate sono quasi tutte a doppia cifra con punte superiori al 70% sia nel numero che nei valori di stipulato per gli immobili da costruire di più alto valore unitario.

Figura 47: Variazioni % del leasing immobiliare costruito e da costruire. Gennaio - Aprile 2014



Fonte: Assilea, stipulato mensile

Stiamo assistendo ad una ripresa generalizzata del mercato leasing in Italia, anche in un comparto, quale quello immobiliare, nel quale nel passato gli operatori hanno investito in maniera consistente orientando il mercato nazionale e distinguendolo da altre realtà europee. Siamo sicuri che il know-how acquisito in quegli anni di crescita servirà alle società di leasing per ricostruire il proprio portafoglio immobiliare in maniera bilanciata e sostenibile, riportando il comparto del *real estate* a ricoprire un ruolo di primaria importanza nel panorama del leasing in Italia.

Stock e trend dei finanziamenti leasing in immobili non residenziali

Guardando ai dati di settore del 2013 notiamo il rallentamento della flessione del mercato immobiliare italiano che perde l'8,9% rispetto all'anno precedente. Sono state, infatti, 904.960 le unità immobiliari compravendute, quasi 88 mila in meno rispetto al 2012.

In generale, il calo del mercato risulta attenuato nell'ultimo trimestre del 2013 e si attesta intorno al -7,5%. Va sottolineato che il dato dell'ultimo trimestre - e di conseguenza anche quello annuale - risente dello spostamento di parte dei rogiti dagli ultimi mesi del 2013 ai primi mesi del 2014, grazie alla più conveniente imposta di registro entrata in vigore dal 1 gennaio.

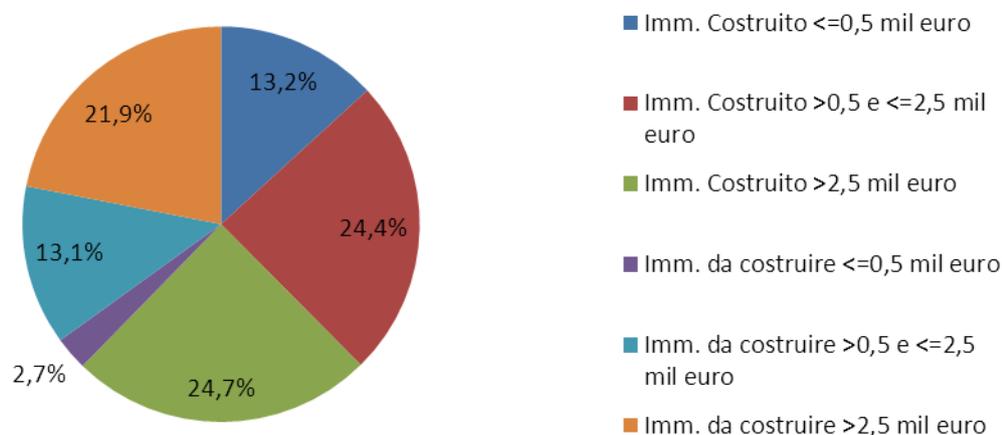
In coerenza con il mercato reale di riferimento, anche il leasing immobiliare registra una contrazione. Il 2013 si chiude con un calo del 12,4% del numero e del 17,9% del valore dei contratti. Infatti i contratti stipulati sono stati 3.315, per un valore complessivo di 2,9 miliardi di euro. Anche il valor medio dei contratti si è ridotto, passando da 945.000 euro nel 2012 a 886.000 euro nel 2013.

Le dinamiche negative hanno riguardato tutti i sotto-comparti, sia il leasing sul "costruito", sia il leasing sul "da costruire". Le percentuali di riduzione sono state diverse e significative soprattutto per le unità immobiliari di grande importo. Infatti, la contrazione massima si è registrata nello stipulato di immobili costruiti di importo superiore ai 2,5 milioni di euro (-21,7% e -27,3% del numero e del valore dei contratti rispettivamente) e nello stipulato per immobili da costruire di importo superiore ai 2,5 milioni di euro (-26,6% e -19,0%).

I risultati ottenuti nei diversi sotto-comparti hanno inciso sulla composizione dello stipulato leasing immobiliare (Figura 48). Scende di 3 punti percentuali l'incidenza dell'immobiliare costruito di importo superiore ai 2,5 milioni di euro, infatti la sua rappresentatività sul valore totale dello stipulato immobiliare passa dal 28,0% al 24,7% nel 2013. Seguono l'immobiliare costruito con importo compreso tra i 0,5 e i 2,5

milioni di euro con un'incidenza del 24,4% e l'immobiliare da costruire con importo superiore ai 2,5 milioni di euro (21,9%).

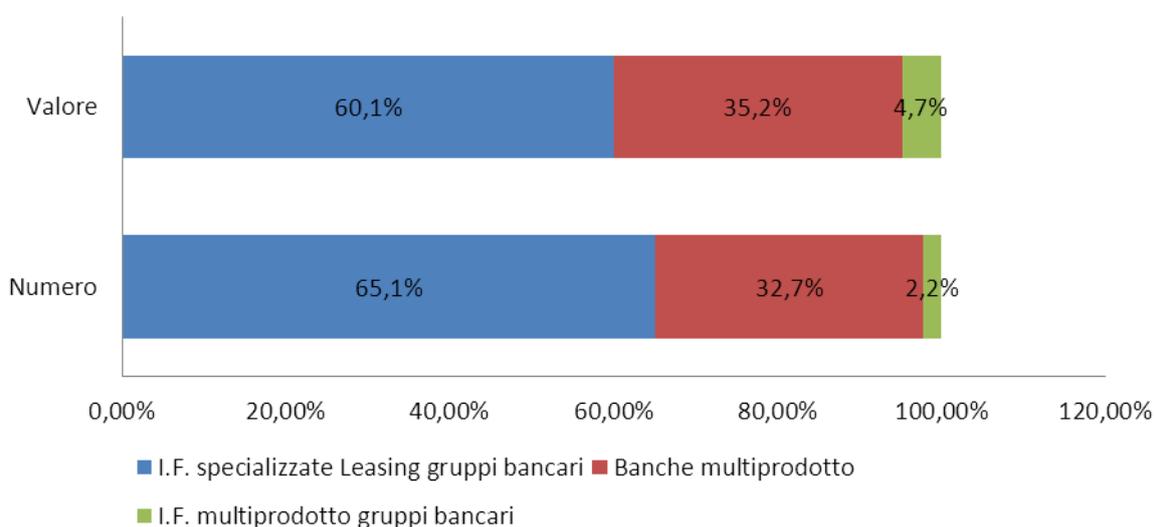
Figura 48: Composizione dello stipulato leasing immobiliare (costruito e da costruire) per classe d'importo (valore contratti)



Fonte: Assilea, stipulato mensile

La contrazione dei numeri e dei volumi di stipulato è stata generalizzata e ha riguardato tutti i cluster di operatori. Continuano ad avere un ruolo di rilievo in tale comparto gli intermediari finanziari specializzati leasing appartenenti ai gruppi bancari, che rappresentano il 60% del mercato (in termini di valore dei contratti). Seguono le Banche multiprodotto (35,2%) e una fetta marginale del mercato leasing è rappresentata dagli intermediari finanziari multiprodotto (4,7%) (Figura 49).

Figura 49: Composizione dello stipulato leasing immobiliare a seconda della natura e attività prevalente dell'intermediario (numero e valore contratti)



Fonte: Assilea, stipulato mensile

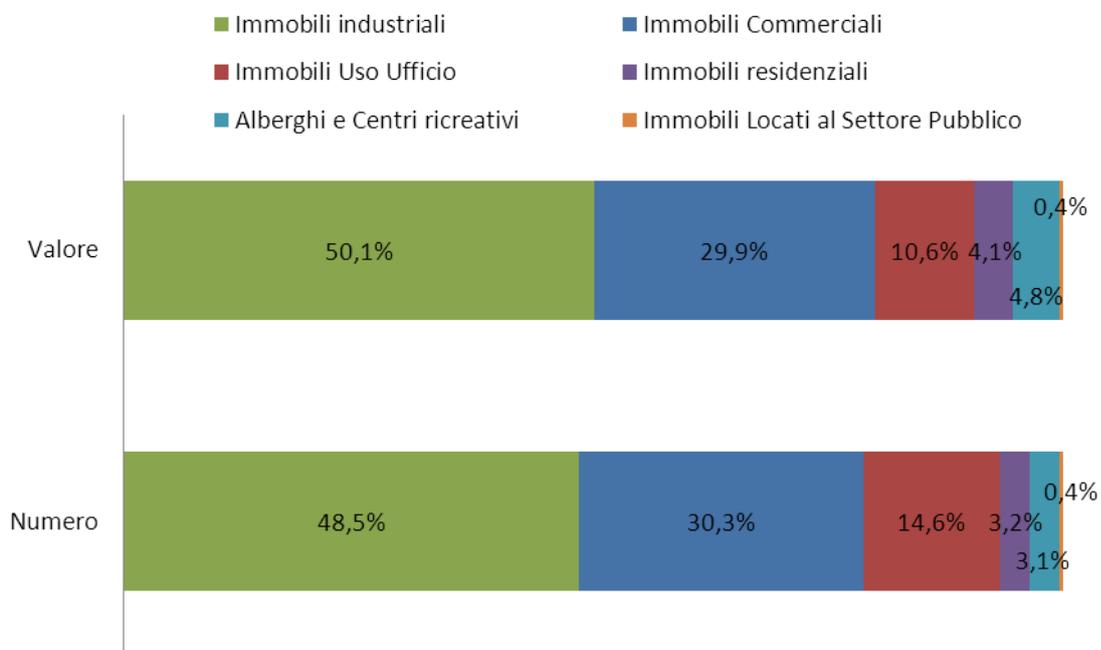
Le dinamiche per le diverse categorie di immobili "leasingati"

Dai dati presenti in BDCR Assilea, è possibile costruire la composizione di out-standing e stipulato immobiliare per tipologia di immobile locato.

La composizione del portafoglio leasing immobiliare a dicembre 2013 vede ancora al primo posto i contratti di finanziamento di immobili industriali (Figura 50). Questi ultimi rappresentano il 50,1% del portafoglio immobiliare leasing (in termini di valore complessivo), in riduzione di 2 punti percentuali rispetto al 2012.

Seguono i contratti per immobili commerciali (29,9%, percentuale in aumento di 2 punti rispetto all'anno precedente), e quelli per gli immobili uso ufficio (10,6%).

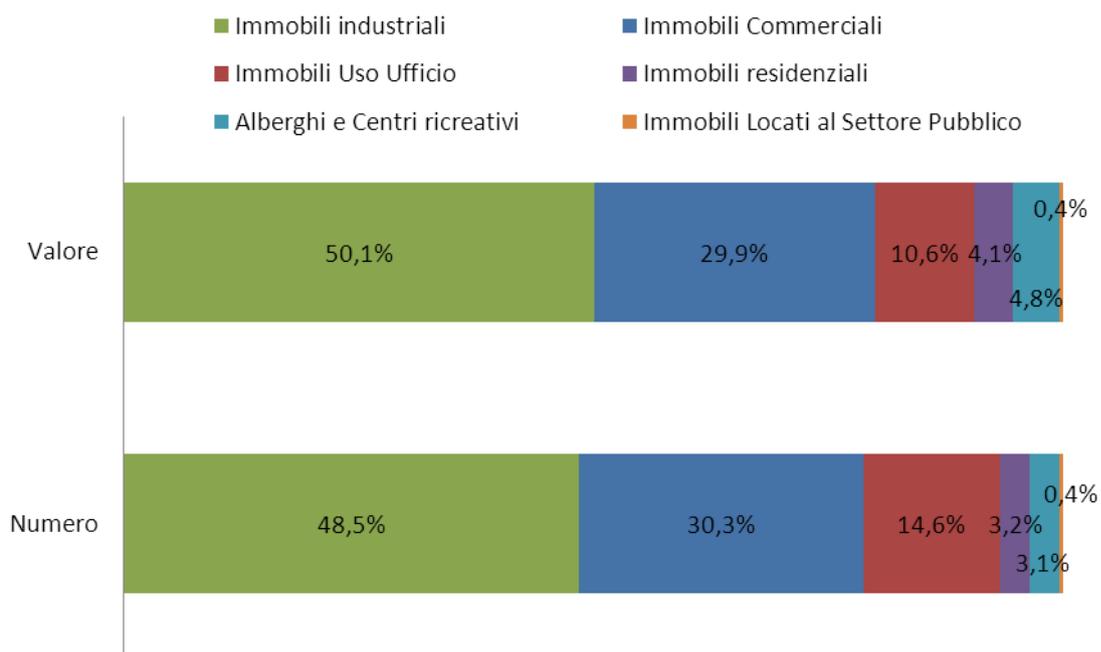
Figura 50: Ripartizione dell'out-standing leasing immobiliare al 31.12.2013 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)



Fonte: Elaborazioni BDCR

Anche nello stipulato leasing 2013, la categoria con il maggior peso è rappresentata dagli immobili industriali (45,2%). Seguono gli immobili commerciali (32,3%) e gli immobili ad uso ufficio (10,9%).

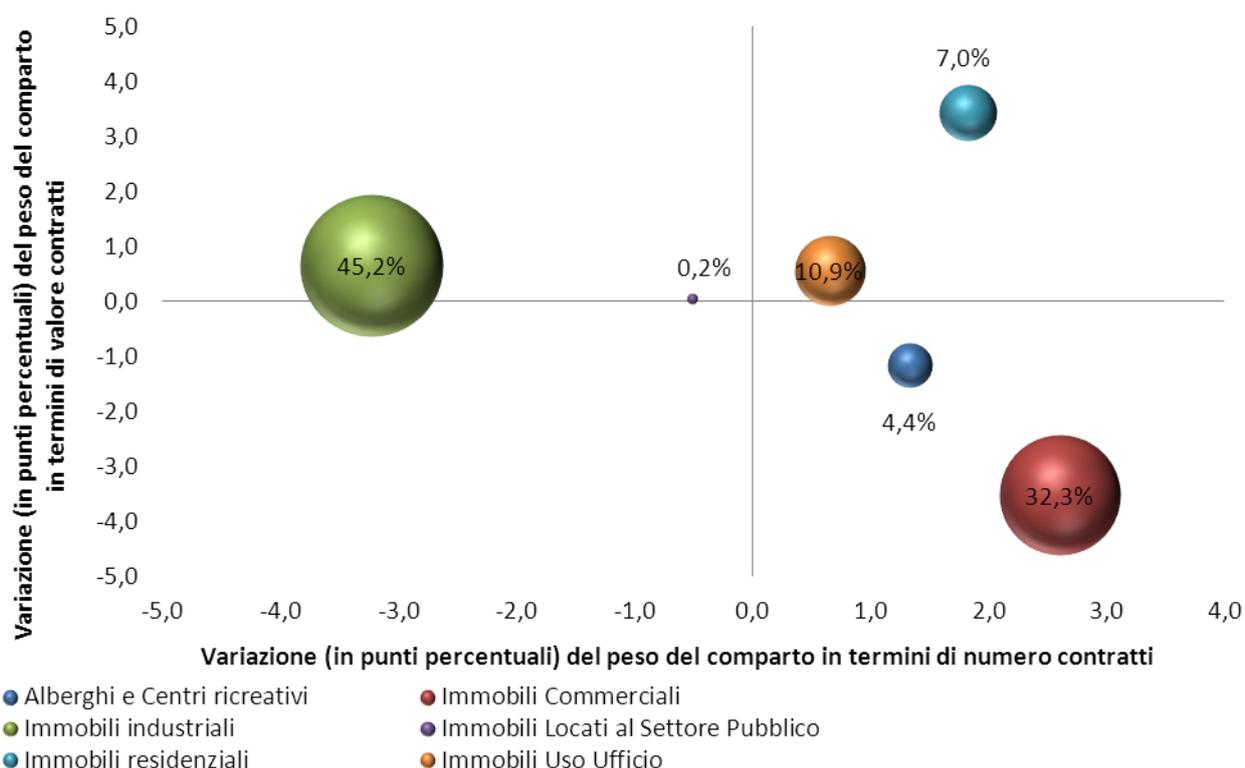
Figura 51: Ripartizione dello stipulato leasing immobiliare 2013 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)



Fonte: Elaborazioni BDCR

Confrontando lo stipulato 2012 e 2013 (Figura 52), le maggiori variazioni tra i due anni si hanno nel cluster degli immobili commerciali, la cui quota di stipulato in termini di numero di contratti è aumentata di 2,6 punti percentuali a fronte di una riduzione in termini di valore di 3,5 punti percentuali. Anche nel caso degli immobili industriali, se il valore dei contratti è rimasto stabile, si è avuta una diminuzione di 3,2 punti percentuali nel numero dei contratti. Nel caso di un sotto-comparto con minore incidenza, come quello degli immobili residenziali (che rappresenta il 7% dello stipulato), si è registrata una variazione positiva del peso sia in termini di numero di contratti (+1,8 punti percentuali) sia in termini di valore (+3,4 punti percentuali).

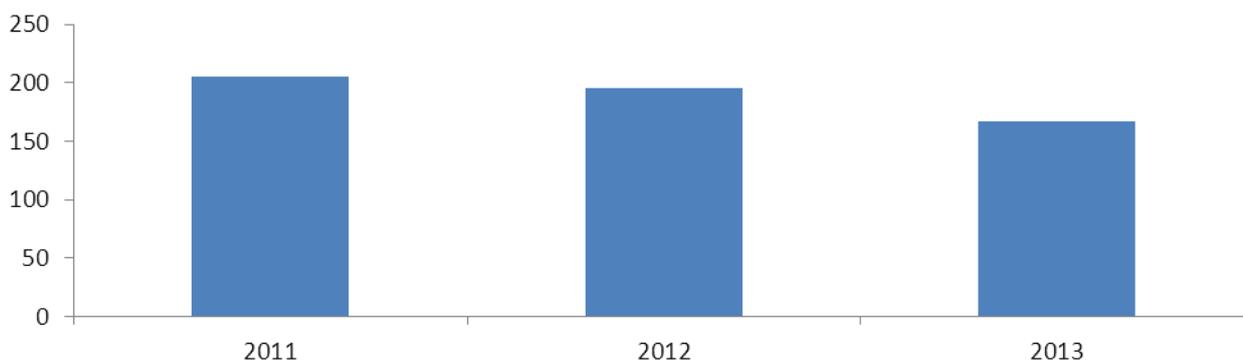
Figura 52: Dinamiche delle quote di mercato dello stipulato immobiliare per tipologia di immobili (anni 2012-2013), dove la quota % in valore contratti determina la dimensione delle bolle ed è in essa riportata



Fonte: Elaborazioni BDCR

Relativamente alle durate medie contrattuali registrate si nota che l'effetto dell'eliminazione del vincolo contrattuale ai fini della deducibilità dei canoni leasing è proseguito anche nel 2013. Infatti la durata media contrattuale passa da 194 mesi nel 2012 a 166 mesi nel 2013 (Figura 53).

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



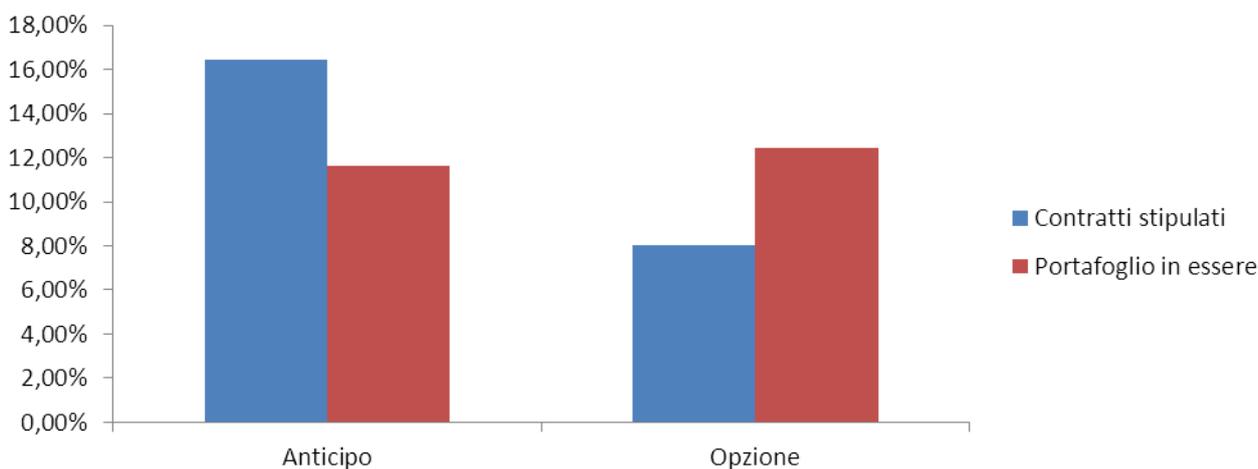
Fonte: Elaborazioni BDCR

Per quanto riguarda l'anticipo (Figura 54) (calcolato come percentuale sul costo del bene), si registra un lieve aumento. Infatti sui nuovi contratti di leasing immobiliare stipulati nel 2013, il peso del maxi canone è stato in media pari a 16,5% (rispetto al 15,9% del 2012). Scendendo ad un'analisi di dettaglio dei cluster, l'incremento più significativo è stato quello del segmento degli alberghi e centri ricreativi che presenta un anticipo del 19,0% (in aumento di 3 punti percentuali rispetto al 2012). Seguono gli immobili residenziali (18,0%) e gli immobili commerciali (17,3%). Invece nella categoria degli immobili locati al settore pubblico l'anticipo è stato pari a 4,5%, in calo di 6 punti percentuali.

Sul portafoglio leasing a dicembre 2013, l'anticipo medio è più basso rispetto a quello calcolato sullo stipulato ed è pari a 11,6%. Il valore più alto è quello registrato per gli immobili residenziali (13,7%); seguono gli alberghi e i centri ricreativi (13,3%) e gli immobili ad uso ufficio (12,2%).

Per quanto riguarda l'opzione finale di acquisto, il valor medio nel 2013, rispetto al nuovo stipulato, si attesta all'8%, in lieve aumento rispetto all'anno precedente. Il valore massimo si registra nel segmento degli immobili residenziali, con l'11,4% del costo dell'immobile locato. Seguono gli alberghi e centri ricreativi con l'11,0% e gli immobili uso ufficio con l'8,9%. Maggiore è invece il riscatto medio calcolato in riferimento al portafoglio leasing a dicembre 2013 che risulta pari al 12,5%.

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



Fonte: Elaborazioni BDCR

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

Sulla base dei dati OMISE/Agenzia del territorio 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.

A fronte di 2.514 stipule registrate nel 2013 abbiamo calcolato un tasso di penetrazione sul numero di compravendite di immobili non residenziali del 5,9%, in sostanziale stabilità rispetto al 2012, anno nel quale si stimava una penetrazione del 6,0%.

Dal punto di vista del peso che il leasing ricopre nel panorama degli investimenti domestici notiamo come le dinamiche di mercato registrate nel 2013 abbiano portato ad una decisa contrazione del tasso di penetrazione sugli investimenti in fabbricati non residenziali (fonte Istat). Tale percentuale, calcolata sulla base dei valori di stipulato leasing nel comparto immobili da costruire, è infatti scesa nel 2013 di 2,4 punti percentuali attestandosi al 5,0%.

Analizzando l'incidenza del leasing sui finanziamenti bancari a medio-lungo termine alle imprese (fonte Banca d'Italia) si nota invece come la penetrazione sia aumentata in misura significativa nel 2013 in tutti i comparti. In particolare, il tasso di penetrazione sui finanziamenti per gli investimenti in immobili non residenziali, costruiti e da costruire (dati dalla somma degli investimenti in costruzioni non residenziali e dell'acquisto di immobili diversi dalle abitazioni delle famiglie consumatrici) escludendo gli investimenti del Genio Civile, risale dal 16,6% al 21,8%. Il recupero maggiore riguarda l'incidenza del leasing sui finanziamenti destinati all'acquisto di immobili diversi dalle abitazioni, che arriva al 26,4%. Il leasing

destinato a finanziare fabbricati non residenziali passa invece dal 14,6% al 16,3% del totale prestiti destinati a tale tipologia di investimenti.

La notevole accelerazione dei finanziamenti in leasing su immobili costruiti registrata nei primi quattro mesi del 2014 (+16,8% nel numero dei contratti e +15,3% nel valore rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente) è coerente con il dato di previsione per il comparto. Si stima infatti una crescita del leasing immobiliare nel 2014 del 20,8% per un valore complessivo di circa 3,5 miliardi di euro. Tale dinamica porterà tale prodotto finanziario a rivestire una quota sempre più rilevante nel panorama degli investimenti in Italia.

8.2 La gestione del patrimonio immobiliare

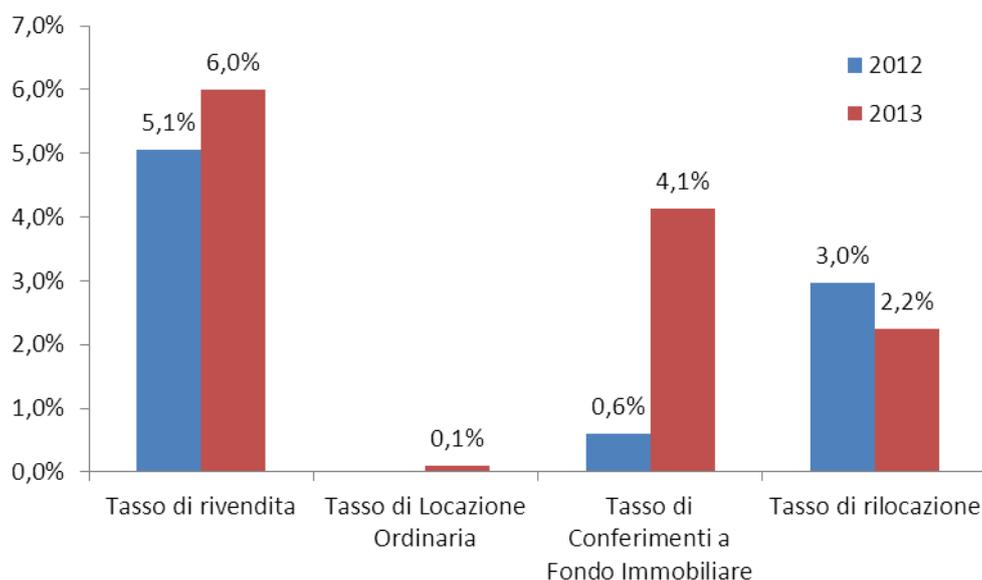
Il remarketing degli immobili strumentali

Le dinamiche di mercato degli ultimi anni e l'aumento del numero di clienti in default hanno portato le società di leasing a dedicare sempre più attenzione ad una gestione efficiente del proprio portafoglio immobiliare del quale mantiene la proprietà per tutta la durata del contratto (anche in caso di default della clientela). In questo contesto si è reso necessario uno studio più approfondito di quali fossero le policy di remarketing immobiliare e l'Associazione ha fatto proprie le istanze delle Associate promuovendo, in seno alla Commissione Remarketing un'analisi dedicata proprio al remarketing immobiliare. Tale indagine completa le informazioni sui beni ex leasing annualmente rilevate e fa luce sui tassi di ricolloco delle stesse società, sia in termini di valore medio di realizzo che in termini di frequenza di immobili ricollocati fra quelli disponibili in portafoglio. L'indagine, così impostata, evidenzia la dimensione del patrimonio immobiliare e fa luce sulla sua gestione.

Analizziamo i dati contribuiti da 11 società attive nel mercato immobiliare che rappresentano il 75,8% del portafoglio immobiliare al 31.12.2013.

Le società partecipanti hanno segnalato un totale di 4.269 immobili in portafoglio al 31.12.2012 che arrivano a 5.167 a fine 2013. In Figura 55 rappresentiamo la frequenza dei possibili ricollochi segnalati. Le società rispondenti effettuano il remarketing dell'immobile principalmente attraverso la vendita del cespite (5,1% nel 2012 e 6,0% nel 2013). Non sono state comunicate locazioni ordinarie nel 2012 mentre ne sono state contribute 5 per il 2013. I conferimenti a fondo immobiliare, attribuibili a 2 società tra quelle rispondenti, arrivano a rappresentare il 4,1% dei possibili ricollochi nel 2013. Le rilocazioni, in ultimo, si caratterizzano per un tasso di frequenza del 3,0% nel 2012 e del 2,2% nel 2013.

Figura 55: Frequenza dei possibili ricollochi. Anni 2012 e 2013



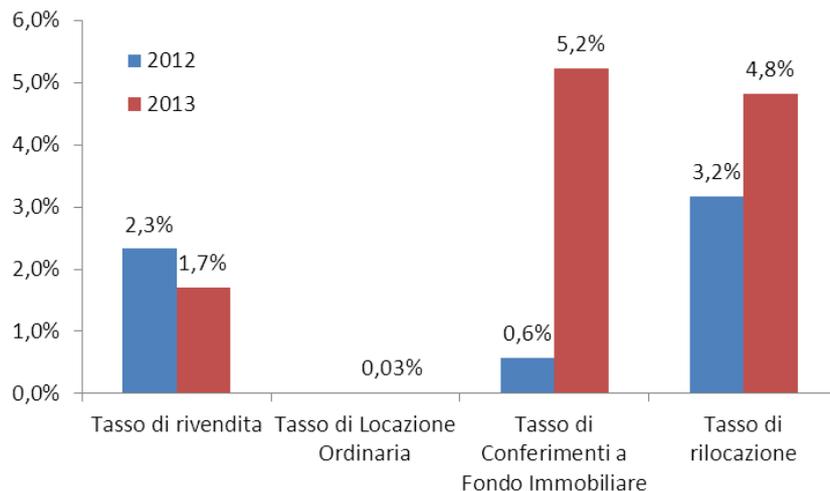
Fonte: Assilea, "Indagine sul remarketing immobiliare – anno 2013"

A fronte di un'esposizione complessiva di quasi 5 miliardi di euro a dicembre 2013 abbiamo stimato, attraverso i valori medi di realizzo per tipologia di ricolloco, quale fosse il tasso di recupero medio. Il

complemento alle percentuali rappresentate in Figura 56 dà la dimensione di quanto ancora le società di leasing debbano ricollocare. A tal fine consideriamo che, date le diverse tipologie di ricolloco, otteniamo, nel 2013, una percentuale dell'11,7%; la dimensione di quanto è in attesa di ricolloco è dunque di circa l'88% dell'esposizione immobiliare complessiva.

I conferimenti a fondo immobiliare e le rilocazioni rappresentano la maggioranza dell'esposizione immobiliare ricollocata mentre le vendite a seguito di default rappresentano solamente l'1,7% del totale. Le locazioni ordinarie, contribute da una sola società, coprono una percentuale residuale dell'esposizione immobiliare complessiva.

Figura 56: Esposizione degli immobili ricollocati rispetto all'esposizione complessiva . Anni 2012 e 2013



Fonte: Assilea, "Indagine sul remarketing immobiliare – anno 2013"

Lo studio approfondito delle dinamiche di recupero conseguente alle rivendite, pur rappresentando, come visto, una parte molto piccola del totale esposizione ci dà indicazioni preziose relativamente agli immobili ricollocati in termini di conservazione del valore nel tempo, dinamiche contrattuali e, in generale, capacità del mercato immobiliare non residenziale di riassorbire capitale non utilizzato.

Tassi di recupero in funzione dei prezzi di rivendita degli immobili

L'indagine sui beni riventanti dai contratti di leasing immobiliari risolti e chiusi contabilmente nel 2013 raccoglie informazioni di dettaglio sulla capacità dell'immobile di conservare valore nel tempo e sui tempi necessari al suo ricolloco presso acquirenti terzi.

L'analisi ci consente inoltre di fare luce sulla capacità del mercato di riassorbire gli immobili nella disponibilità delle società di leasing. Il campione 2013 è costituito da 11 società attive nel mercato del leasing immobiliare, rappresentative di circa il 73,6% del totale dei crediti immobiliari nel portafoglio delle società di leasing al 31 dicembre 2013. Rispetto alla precedente edizione dell'indagine, cresce la numerosità dei contratti contribuiti pari a 201 posizioni chiuse nel 2013 a seguito di una vendita a terzi dell'immobile finanziato. Si segnala un complessivo valore di vendita di poco inferiore ai 100 milioni di euro per un importo medio di circa 490 mila euro. L'esposizione complessiva del campione analizzato si attesta intorno ai 130 milioni di euro. Si nota una diminuzione del profilo di rischio del comparto, sottolineata dal calo dell'esposizione media pari, nel 2013, a 712 mila euro (nel 2012 l'esposizione media era pari a 862 mila euro). Il deciso calo dei tassi di recupero registrato nel 2013 è attribuibile principalmente alla diminuzione degli importi medi di rivendita. Tale valore, che nel 2012 era pari a 668 mila euro, diminuisce, nel 2013, e si attesta a 449 mila euro. Nel 2013 infatti l'importo della vendita riesce a coprire il 78,9% dell'esposizione alla risoluzione del contratto con un calo rispetto al 2012 di oltre 13 punti percentuali. Diminuisce leggermente la capacità di conservazione di valore nel tempo dell'immobile non residenziale. I dati analizzati evidenziano un tasso di recupero medio sul costo bene del 61,1%, in leggero calo rispetto al 64,2% del 2012.

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
Totale 2013	201	61,1%	78,8%
Totale 2012	192	64,2%	92,0%
Totale 2011	188	71,2%	98,5%
Totale 2010	189	75,8%	101,4%
Totale 2009	129	77,0%	115,6%
Totale 2008	94	83,2%	115,8%

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2013"

Analizzando i dati delle ultime sei rilevazioni sui beni ex leasing immobiliari siamo in grado di avere un quadro più preciso della distribuzione dei tassi di recupero. Pur risultando evidente, come già sottolineato nella precedente tabella, il peggioramento, nel 2013, della capacità di recupero rispetto all'esposizione derivante dalla vendita immobiliare, notiamo come il 74,6% delle vendite abbia consentito un recupero pari o superiore al 70%. I recuperi alla vendita superiori al 100% del valore dell'esposizione sono circa il 42,2% confermando la capacità del bene immobile di costituire una sicura garanzia per la società di leasing.

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

Tasso di recupero	2013	2012	2011	2010	2009	2008	Ultimi 6 anni
< 50%	22,7%	21,5%	9,0%	2,7%	2,0%	5,6%	11,5%
50% - 60%	7,7%	7,5%	7,4%	5,5%	3,0%	2,2%	6,1%
60% - 70%	11,0%	9,1%	4,3%	8,2%	7,1%	5,6%	7,8%
70% - 80%	9,9%	8,6%	8,0%	11,4%	7,1%	10,1%	9,4%
80% - 90%	9,4%	7,5%	11,2%	12,8%	7,1%	12,4%	10,2%
90% - 100%	14,9%	8,6%	12,8%	12,3%	16,2%	14,6%	12,8%
=> 100%	24,3%	37,1%	47,3%	47,0%	57,6%	49,4%	42,2%
Totale	100,0%						

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2013"

Svolgendo lo stesso esercizio sui tassi di recupero rispetto al costo iniziale del bene notiamo come oltre il 10% degli immobili ex leasing siano stati rivenduti ad un prezzo più elevato del costo iniziale di acquisto generando un tasso di recupero superiore al 100%. Dall'altra parte solamente 1/5 del campione si caratterizza per un recupero inferiore alla metà del valore iniziale del bene. Su un totale di circa 1.000 contratti rileviamo un recupero superiore alla soglia del 70% in 495 contratti immobiliari chiusi contabilmente.

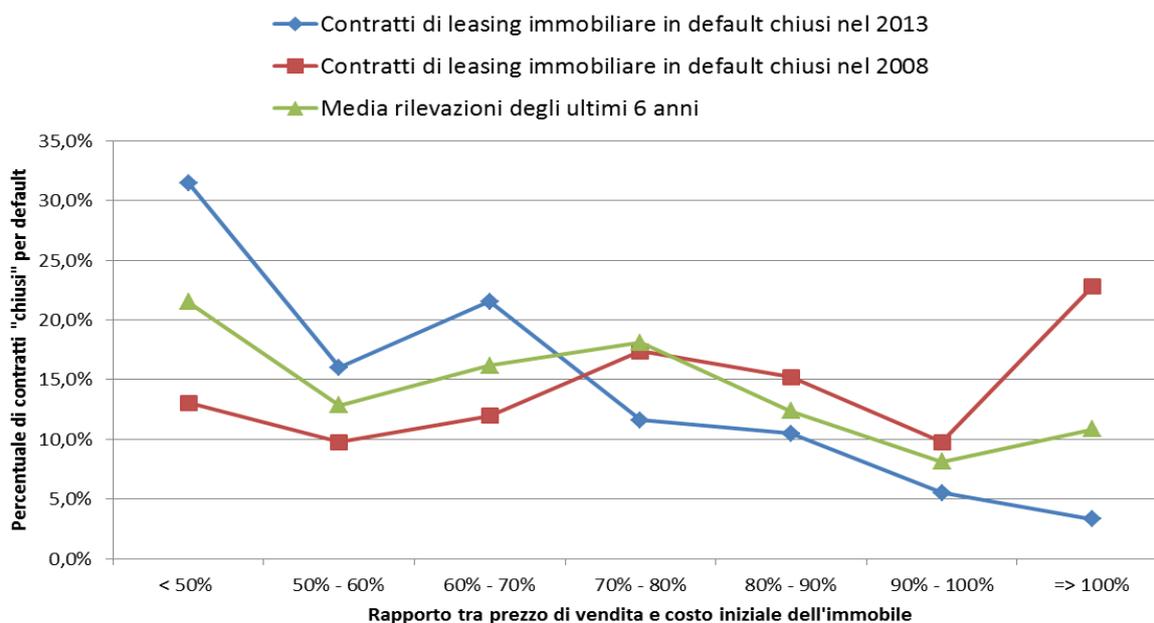
Tabella 36: Ripartizione dei contratti per fasce dimensionali dei valori assunti dal rapporto tra prezzo di rivendita dell'immobile e costo iniziale al momento della decorrenza del contratto

Tasso di recupero	2013	2012	2011	2010	2009	2008	Ultimi 6 anni
< 50%	31,5%	27,4%	22,3%	12,8%	18,6%	13,0%	21,5%
50% - 60%	16,0%	14,5%	13,3%	12,3%	8,5%	9,8%	12,9%
60% - 70%	21,5%	16,1%	13,8%	17,8%	12,4%	12,0%	16,2%
70% - 80%	11,6%	15,1%	20,7%	20,5%	24,0%	17,4%	18,1%
80% - 90%	10,5%	16,1%	13,3%	10,5%	9,3%	15,2%	12,4%
90% - 100%	5,5%	7,0%	8,0%	10,0%	9,3%	9,8%	8,1%
=> 100%	3,3%	3,8%	8,5%	16,0%	17,8%	22,8%	10,9%
Totale	100,0%						

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2013"

In Figura 57 riportiamo la distribuzione per fascia di recupero della rilevazione 2013, di quella 2008 e per la media delle ultime sei indagini. Si nota il deciso aumento della frequenza di recuperi inferiori all'80% nell'ultima rilevazione 2013 rispetto al 2008 e rispetto alla media complessiva. Il peggioramento delle condizioni di vendita risulta evidente nella distanza tra i tracciati relativi alla rilevazione 2013 e 2008, soprattutto per i casi in cui il tasso di recupero è superiore al 100% del costo bene.

Figura 57: 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 - 2013"

Relativamente alle tempistiche necessarie al ricolloco dell'immobile ex leasing, si nota un aumento dei mesi necessari alla rivendita a seguito del recupero del cespite (12 mesi rispetto ai 9 registrati nel 2012). Allo stesso tempo si registra una costanza del tempo intercorrente dalla decorrenza del contratto alla risoluzione dello stesso. La diminuzione della differenza tra data di vendita e data di decorrenza, pari a 6 mesi, è attribuibile ai più lunghi processi di recupero e remarketing immobiliare dei contratti chiusi nel 2013.

Tabella 37: Le tempistiche dei contratti di Leasing Immobiliare risolti

Anno	Numero contratti	Data risoluzione - data decorrenza	Data vendita - data risoluzione	Data vendita - data recupero	Data vendita - data decorrenza
Totale 2013	201	50	36	12	86
Totale 2012	192	50	29	9	80
Totale 2011	188	42	26	14	67
Totale 2010	189	47	26	9	73
Totale 2009	129	48	30	13	75
Totale 2008	94	39	38	19	75

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2013"

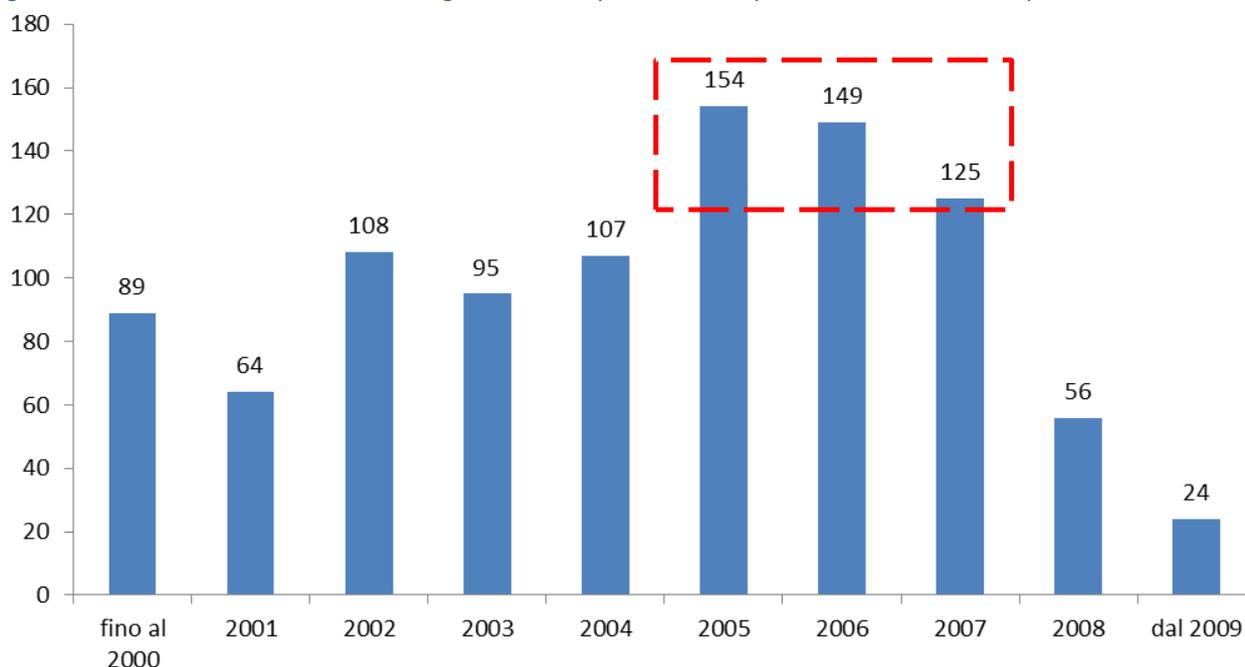
Analisi per anno di generazione del contratto

Approfondiamo l'analisi delle posizioni chiuse con la rivendita a terzi del bene ex leasing tenendo in considerazione i dati delle ultime 6 edizioni dell'indagine e differenziando i risultati per data di stipula del contratto.

Rappresentiamo in Figura 58 la distribuzione dell'intero campione per anno di generazione del contratto. Si nota la prevalenza di contratti stipulati nel triennio 2005 – 2007. Analizziamo per tale sottoinsieme di

contratti i valori medi dei tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione al momento della risoluzione (Figura 59).

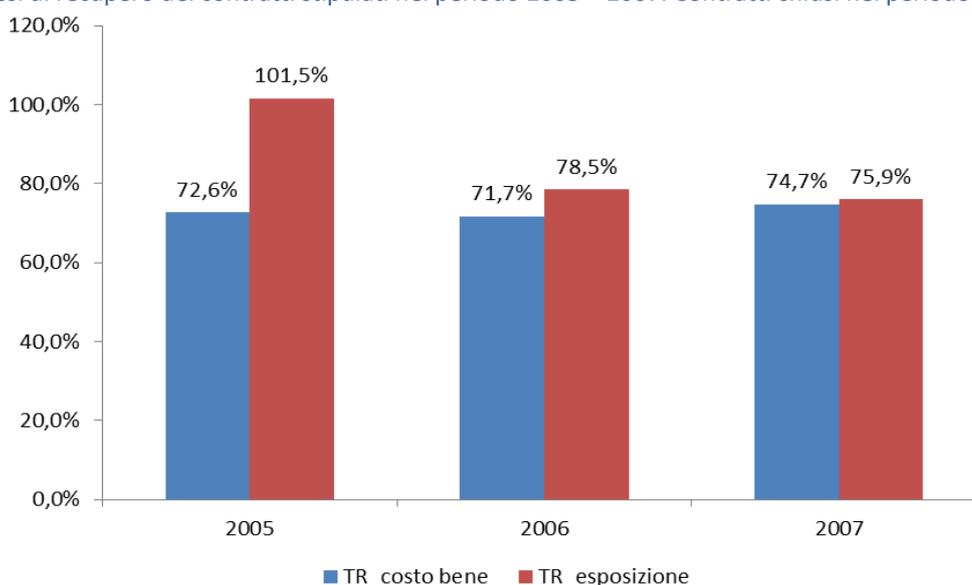
Figura 58: Distribuzione contratti di leasing immobiliare per anno di stipula. Contratti chiusi nel periodo 2008 – 2013



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2013"

I contratti stipulati nel 2006 si caratterizzano per il minor recupero medio rispetto al costo bene (71,7%), mentre considerando il tasso di recupero sull'esposizione al momento della risoluzione contrattuale si nota il valore minimo delle stipule avvenute nel 2007. La migliore performance di recupero è attribuibile ai contratti stipulati nel 2005; alla vendita dell'immobile si recupera infatti il 72,6% del costo iniziale del bene ed il 101,5% dell'esposizione al momento della risoluzione del contratto.

Figura 59: Tassi di recupero dei contratti stipulati nel periodo 2005 – 2007. Contratti chiusi nel periodo 2008 - 2013



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2013"

Analizzando le tempistiche caratterizzanti i contratti stipulati nel triennio 2005 – 2007 si nota la maggior durata dei contratti stipulati nel 2006, con 171 mesi intercorrenti dalla decorrenza alla scadenza del contratto. Il tempo necessario al recupero dell'immobile dalla risoluzione del contratto è più elevato nel 2007 (17 mesi) e considerando anche il ricolloco del cespite tramite vendita a terzi si arriva a 21 mesi.

In ultimo, analizzando la distanza tra data di decorrenza e data di risoluzione, si nota il valore più elevato e pari a 42 mesi per i contratti stipulati nel 2007.

Tabella 38: Dinamiche contrattuali dei contratti stipulati nel periodo 2004 – 2006. Contratti chiusi nel periodo 2008 - 2012

Anno	Dt_scadenza- Dt_decorrenza	Dt_risoluzione- Dt_decorrenza	Dt_recupero - Dt_risoluzione	Dt_vendita - Dt_risoluzione
2007	128	42	17	21
2006	171	34	15	21
2005	162	27	14	20

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2013"

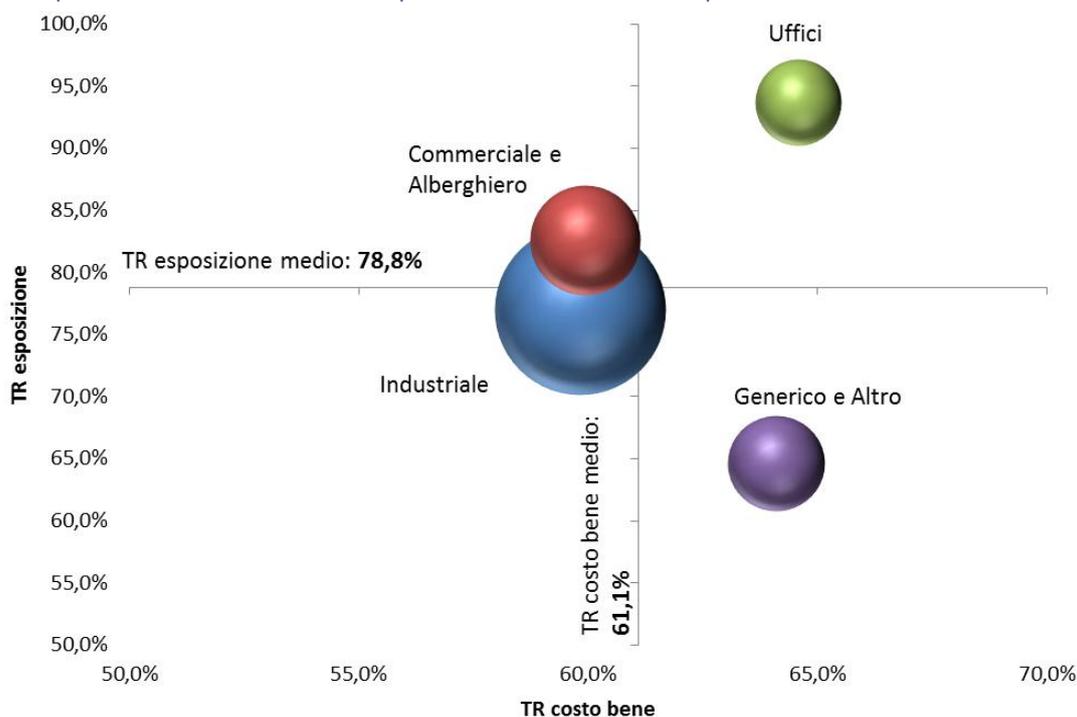
Analisi per tipo di immobile

Sulla base della classificazione "tipo bene" di cui alla Banca Dati Centrale Rischi di Assilea abbiamo segmentato le capacità di recupero e le tempistiche dei contratti analizzati nel 2013, per tipologia di immobile.

A fronte di un recupero medio sul costo bene del 61,1% e del 78,8% sull'esposizione, analizziamo, in Figura 60, il posizionamento relativo rispetto alla capacità di recupero dei diversi tipi bene del comparto immobiliare. La dimensione delle bolle è data dal numero di contratti chiusi contabilmente nel 2013. La classe degli immobili industriali, per la sua numerosità prevalente, si approssima alla media dei due tassi e si colloca vicino all'intersezione degli stessi data dai valori medi di mercato rilevati.

Rispetto alla precedente edizione dell'indagine la maggiore variazione nel posizionamento rispetto alla media è stata registrata dal comparto commerciale e alberghiero che ha invertito la propria posizione collocandosi in alto a sinistra nel grafico, evidenziando un tasso di recupero sul costo bene mediamente inferiore al mercato.

Figura 60: Comparto Immobiliare. Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2013"

Immobili Industriali

L'analisi del comparto degli immobili industriali, il più numeroso tra quelli analizzati, si concentra su 101 immobili recuperati e rivenduti a seguito del default della clientela. I tassi di recupero registrati rispetto al costo iniziale del bene e all'esposizione sono rispettivamente pari al 59,8% e al 77,0%. Rispetto al 2012 si segnala una diminuzione dei tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione.

Il valore medio di anticipo in percentuale rispetto al costo bene è leggermente aumentato rispetto al 2012 attestandosi al 13,0%. Tale aumento è compensato dalla contestuale diminuzione della percentuale dell'opzione finale d'acquisto che "copre" il 14,4% del costo iniziale del bene.

Tabella 39: Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione del comparto Immobili Industriali

Anno	N° contratti	Anticipo/Costo Bene	Opzione/Costo Bene	Tasso di recupero sul costo bene	Tasso di recupero sull'esposizione
2013	101	13,0%	14,4%	59,8%	77,0%
2012	114	12,6%	17,2%	61,4%	86,4%
2011	88	11,5%	15,8%	72,4%	100,4%
2010	105	10,8%	17,3%	79,0%	139,6%
2009	69	12,4%	16,9%	77,2%	107,8%
2008	41	12,0%	16,6%	79,5%	98,7%

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2013"

A fronte di una sostanziale stabilità dei tempi di risoluzione contrattuale dalla sua decorrenza (50 mesi), si segnala un deciso aumento del tempo necessario al remarketing immobiliare, che passa dagli 8 mesi del 2012 ai 17 dei contratti chiusi contabilmente nel 2013.

Come conseguenza, il tempo intercorrente dalla risoluzione del contratto alla vendita dell'immobile aumenta, attestandosi a 39 mesi. Tale aumento si riflette anche nel tempo intercorrente dalla decorrenza alla vendita del bene. La rivendita degli immobili industriali avviene più lontana nel tempo rispetto alla decorrenza contrattuale rispetto a quanto precedentemente rilevato.

Tabella 40: Le tempistiche dei contratti di Leasing risolti su Immobili Strumentali

Anno	N° contratti	Data risoluzione - data decorrenza	Data vendita - data risoluzione	Data vendita - data recupero	Data vendita - data decorrenza
2013	101	50	39	17	89
2012	114	50	30	8	81
2011	88	41	31	14	72
2010	105	51	27	8	78
2009	69	45	30		73
2008	41	29	42		71

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2013"

Immobili Commerciali e Alberghi

Si segnala per il comparto degli immobili commerciali e gli alberghi il maggior calo nei tassi di recupero rispetto all'esposizione. In media, il recupero registrato alla vendita è infatti pari all'82,6%. Anche rapportando il valore di vendita rispetto al costo iniziale del bene ricaviamo un recupero medio in calo rispetto alla precedente edizione dell'indagine e pari al 59,9%.

I valori medi di anticipo rispetto al costo iniziale del bene aumentano leggermente rispetto al 2012 (15,8%). Il valore percentuale dell'opzione finale d'acquisto cala invece sensibilmente arrivando al 12,3% dal 16,2% della scorsa edizione.

Tabella 41: Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione del comparto Immobili Commerciali e Alberghi

Anno	N° contratti	Anticipo/Costo Bene	Opzione/Costo Bene	Tasso di recupero sul costo bene	Tasso di recupero sull'esposizione
2013	42	15,8%	12,3%	59,9%	82,6%
2012	35	14,4%	16,2%	65,1%	106,9%
2011	14	8,3%	25,5%	65,9%	95,8%
2010	41	11,5%	16,7%	78,4%	126,5%
2009	30	10,6%	17,7%	70,7%	98,1%
2008	37	13,4%	14,3%	80,7%	104,4%

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2013"

Si nota, nei dati 2013, il maggior tempo necessario al recupero dell'immobile a fronte di una sostanziale stabilità del tempo intercorrente dal recupero alla vendita del cespite; registriamo infatti un aumento di 13 mesi del tempo intercorrente dalla risoluzione alla vendita del bene.

Tali evidenze sono coerenti con l'aumento registrato nella differenza tra data di vendita e data di decorrenza a fronte di un leggero calo del tempo intercorrente dalla decorrenza alla risoluzione del contratto.

Tabella 42: Le tempistiche dei contratti di Leasing risolti su Immobili Commerciali e Alberghi

Anno	N° contratti	Data risoluzione - data decorrenza	Data vendita - data risoluzione	Data vendita - data recupero	Data vendita - data decorrenza
2013	42	50	40	8	89
2012	35	53	27	8	80
2011	14	43	33	20	76
2010	41	41	32	10	73
2009	30	48	28		75
2008	37	39	41		78

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2013"

Immobili ad uso ufficio

Il comparto degli immobili ad uso ufficio è interessato da un calo dei tassi medi di recupero rispetto al costo iniziale del bene e da un notevole aumento del tasso di recupero medio rispetto all'esposizione; in particolare, il tasso di recupero in rapporto all'esposizione alla risoluzione del contratto cresce di 18,8 punti percentuali a fronte di una contrazione complessiva di tale tasso di oltre 13 punti percentuali. Come detto, il tasso di recupero in rapporto al costo bene diminuisce invece di 6,9 punti percentuali, attestandosi al 64,6%.

Analizzando la percentuale di anticipo rispetto al costo bene notiamo un deciso aumento rispetto al 2012 di tale valore che arriva a "coprire" il 16,0% del totale finanziato. Tale aumento è compensato dalla diminuzione del valore percentuale dell'opzione finale di acquisto che si attesta all'11,9%.

Tabella 43: Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione del comparto Immobili ad uso ufficio

Anno	N° contratti	Anticipo/Costo Bene	Opzione/Costo Bene	Tasso di recupero sul costo bene	Tasso di recupero sull'esposizione
2013	26	16,0%	11,9%	64,6%	93,7%
2012	17	11,1%	20,7%	71,5%	74,9%
2011	17	15,0%	11,5%	73,8%	107,9%
2010	34	14,3%	16,4%	100,4%	168,5%
2009	17	12,7%	14,2%	81,6%	133,6%
2008	8	15,2%	12,0%	87,0%	185,6%

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2013"

Relativamente ai tempi di recupero e vendita dell'immobile commerciale ex leasing si registra un aumento di 3 mesi della differenza tra data di vendita e data di risoluzione ed un contestuale aumento del tempo necessario al remarketing del bene successivamente al suo recupero.

Aumenta di 3 mesi il tempo intercorrente dalla decorrenza alla risoluzione del contratto e contestualmente aumenta l'età media dell'immobile ricollocato, identificata dalla differenza tra data di vendita e data di decorrenza.

Tabella 44: Le tempistiche dei contratti di Leasing risolti su Immobili ad uso ufficio

Anno	N° contratti	Data risoluzione - data decorrenza	Data vendita - data risoluzione	Data vendita - data recupero	Data vendita - data decorrenza
2013	26	51	33	9	84
2012	17	48	30	7	77
2011	17	36	33	14	70
2010	34	40	20	10	60
2009	17	57	32		80
2008	8	69	11		80

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2013"

Immobili Generici e Altro

Vengono analizzati nella categoria "immobili generici e altro" i contratti segnalati per i quali non è stato possibile ottenere l'informazione sul tipo di immobile.

Il tasso di recupero medio rispetto al costo bene si colloca, in tale comparto, al di sopra di quelli medi di mercato attestandosi al 64,1%. Anche in tale segmento di mercato la riduzione delle performance di recupero è riscontrabile nella percentuale media di recupero rispetto all'esposizione. Rispetto al 2012 infatti, si segnala un impressionante calo di tale tasso di recupero che si attesta al 64,6%.

Si nota un deciso aumento del valore percentuale dell'anticipo e dell'opzione finale di acquisto che arrivano a rappresentare rispettivamente il 29,5% ed il 24,2% del costo iniziale del bene.

Tabella 45: Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione del comparto Immobili Generico e Altro

Anno	N° contratti	Anticipo/Costo Bene	Opzione/Costo Bene	Tasso di recupero sul costo bene	Tasso di recupero sull'esposizione
2013	32	29,5%	24,2%	64,1%	64,6%
2012	25	12,1%	17,0%	70,7%	108,9%
2011	69	18,1%	18,8%	70,2%	94,2%
2010	40	11,8%	20,9%	86,7%	197,2%
2009	13	20,3%	14,5%	82,4%	164,2%
2008	8	18,9%	12,2%	110,2%	194,0%

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2013"

Le dinamiche contrattuali segnalate per tale comparto evidenziano un calo dei tempi necessari al recupero e al ricolloco dell'immobile ex leasing che passano da 29 a 23 mesi. A tale riduzione si affianca quella del

tempo intercorrente dalla decorrenza alla risoluzione del contratto (47 mesi). La differenza tra data di vendita e data di decorrenza diminuisce coerentemente di 8 mesi.

Tabella 46: Le tempistiche dei contratti di Leasing risolti su Immobili Generico e Altro

Anno	N° contratti	Data risoluzione - data decorrenza	Data vendita - data risoluzione	Data vendita - data recupero	Data vendita - data decorrenza
2013	32	47	23	5	71
2012	25	50	29	16	79
2011	69	44	15	8	59
2010	40	51	20	10	71
2009	13	76	29		54
2008	8	77	21		57

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2013"

Tassi di recupero su gli immobili di valore superiore ai 2,5 milioni di euro

Analizziamo in questo capitolo i dati delle ultime sei edizioni dei beni ex leasing ed approfondiamo il legame tra valore dell'immobile finanziato, dinamiche contrattuali e tassi di recupero.

L'analisi dei contratti immobiliari "big ticket" d'importo superiore ai 2,5 milioni di euro evidenzia una differente capacità di tale segmento di mercato di conservare il proprio valore nel tempo. A fronte di un tasso medio di recupero sull'esposizione del 103,3% si segnala il maggior recupero per gli immobili di più basso valore. Se rapportiamo il valore di vendita con il costo iniziale del bene otteniamo un tasso inferiore di circa 10 punti percentuali per gli immobili di valore inferiore ai 2,5 milioni di euro.

Relativamente ai tempi necessari al recupero e alla rivendita dell'immobile ex leasing si segnala il minor tempo necessario al ricolloco di quelli d'importo superiore ai 2,5 milioni di euro; la differenza tra data di vendita e data di risoluzione è infatti pari a 25 mesi. È soprattutto nella fase di recupero del cespite che si riscontra un forte legame con la dimensione del bene. A fronte di un tempo medio necessario al recupero dalla risoluzione del contratto pari a 24 mesi si nota, per i "big ticket", una gestione più rapida della fase di recupero che porta tale differenza a 18 mesi.

Tabella 47: Tassi di recupero per fasce d'importo del valore dell'immobile ad inizio contratto

Costo Iniziale dell'immobile	Numero contratti	Dt_scaden.- Dt_decorr.	Dt_risoluz.- Dt_decorr.	Dt_recupero - Dt_risoluz.	Dt_vendita - Dt_risoluz.	TR_ costo bene	TR_ esposizione
> 2.500.000	86	165	43	18	25	66,0%	92,6%
<= 2.500.000	885	134	46	24	28	76,6%	104,4%
Intera base dati	971	136	45	24	28	75,5%	103,3%

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2013"

Indice delle figure

Figura 1: Distribuzione dello stock e del NTN per settore	3
Figura 2: Variazione trimestrale % tendenziale annua settori terziario, commerciale e produttivo	3
Figura 3: Numero indice NTN per settori residenziale, terziario, commerciale e produttivo	4
Figura 4: Distribuzione dello stock e del NTN delle tipologie non residenziali	5
Figura 5: Indice NTN per il settore non residenziale nazionale e solo capoluoghi.....	6
Figura 6: Andamento dell'IMI dal 2004 per il settore non residenziale nazionale e solo capoluoghi	7
Figura 7: Distribuzione stock 2013 per area geografica - uffici	9
Figura 8: Mappa distribuzione stock 2013 nei comuni italiani – uffici	11
Figura 9: Distribuzione NTN 2013 per area geografica - uffici	13
Figura 10: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - uffici	15
Figura 11: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - uffici.....	16
Figura 12: Mappa distribuzione NTN 2013 nei comuni italiani – uffici.....	17
Figura 13: Indice territoriale quotazioni 2013 per area e per regione – uffici (Media nazionale=100)	20
Figura 14: Indice territoriale quotazioni 2013 uffici - scala valori regionale.....	20
Figura 15: Mappa delle quotazioni medie regionali 2013 - uffici	22
Figura 16: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2013 (valore medio nazionale=1) - uffici.....	23
Figura 17: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - uffici.....	24
Figura 18: Distribuzione stock 2013 per area geografica - negozi.....	25
Figura 19: Mappa distribuzione stock 2013 nei comuni italiani - negozi.....	27
Figura 20: Distribuzione NTN 2013 per area geografica - negozi	29
Figura 21: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - negozi.....	31
Figura 22: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - negozi	32
Figura 23: Mappa distribuzione NTN 2013 nei comuni italiani - negozi	33
Figura 24: Indice territoriale quotazioni 2013 per area e per regione – negozi (Media nazionale=100)	36
Figura 25: Indice territoriale quotazioni 2012 negozi - scala valori regionale	36
Figura 26: Mappa delle quotazioni medie regionali 2013 - negozi.....	38
Figura 27: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2013 (valore medio nazionale=1) - negozi	39
Figura 28: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - negozi	40
Figura 29: Distribuzione stock 2013 per area geografica - capannoni.....	41
Figura 30: Mappa distribuzione stock 2013 nei comuni italiani - capannoni	43
Figura 31: Distribuzione NTN 2013 per area geografica - capannoni	45
Figura 32: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - capannoni.....	47
Figura 33: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - capannoni.....	48
Figura 34: Mappa distribuzione NTN 2013 nei comuni italiani - capannoni	49
Figura 35: Indice territoriale quotazioni 2013 per area e per regione – capannoni (Media nazionale=100).....	52
Figura 36: Indice territoriale quotazioni 2012 capannoni - scala valori regionale	52
Figura 37: Mappa delle quotazioni medie regionali 2013 - capannoni	54
Figura 38: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2013 (valore medio nazionale=1) - capannoni	55
Figura 39: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - capannoni	56
Figura 40: Quotazioni medie nazionali 2013 e variazione rispetto al 2012 - uffici, negozi e capannoni	57
Figura 41: Indice territoriale e IMI 2013 - uffici, negozi e capannoni	58
Figura 42: Stima del valore di scambio 2013 complessivo - uffici, negozi e capannoni.....	60
Figura 43: Stima del valore di scambio 2013 complessivo per area geografica.....	61
Figura 44: Stima del fatturato 2008-2012 e variazione annua - uffici, negozi e capannoni.....	61
Figura 45: Numero indice del fatturato nazionale e per area geografica – uffici, negozi e capannoni.....	62
Figura 46: Serie trimestrale delle variazioni % del leasing immobiliare	66
Figura 47: Variazioni % del leasing immobiliare costruito e da costruire. Gennaio - Aprile 2014	67
Figura 48: Composizione dello stipulato leasing immobiliare (costruito e da costruire) per classe d'importo (valore contratti)	68
Figura 49: Composizione dello stipulato leasing immobiliare a seconda della natura e attività prevalente dell'intermediario (numero e valore contratti).....	68
Figura 50: Ripartizione dell'out-standing leasing immobiliare al 31.12.2013 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti).....	69
Figura 51: Ripartizione dello stipulato leasing immobiliare 2013 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti).....	69
Figura 52: Dinamiche delle quote di mercato dello stipulato immobiliare per tipologia di immobili (anni 2012-2013), dove la quota % in valore contratti determina la dimensione delle bolle ed è in essa riportata	70
Figura 53: Dinamica della durata media contrattuale dei contratti di leasing immobiliare stipulati (numero mesi)	70
Figura 54: Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto del comparto immobiliare (% sul costo del bene)	71
Figura 55: Frequenza dei possibili ricollochi. Anni 2012 e 2013	72
Figura 56: Esposizione degli immobili ricollocati rispetto all'esposizione complessiva . Anni 2012 e 2013	73
Figura 57: Concentrazione dei contratti "chiusi" per insolvenza del cliente nelle diverse fasce di tasso di recupero sul costo bene.....	75
Figura 58: Distribuzione contratti di leasing immobiliare per anno di stipula. Contratti chiusi nel periodo 2008 – 2013	76
Figura 59: Tassi di recupero dei contratti stipulati nel periodo 2005 – 2007. Contratti chiusi nel periodo 2008 - 2013	76
Figura 60: Comparto Immobiliare. Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione.....	77

Indice delle tabelle

Tabella 1: Stock, NTN, IMI 2013 e variazioni per settore	3
Tabella 2: Stock anno 2013 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali	4
Tabella 3: NTN anno 2013 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali	4
Tabella 4: IMI anno 2013 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali	4
Tabella 5: Variazione % del NTN 2012/13 tipologie non residenziali	5
Tabella 6: Quotazione media 2013 nazionale per area geografica per le tipologie non residenziali	6
Tabella 7: Stock 2013 per regione e per area geografica – uffici	9
Tabella 8: Stock 2013 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – uffici	10
Tabella 9: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – uffici	13
Tabella 10: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per capoluoghi e non capoluoghi – uffici	14
Tabella 11: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica e per regione – uffici	19
Tabella 12: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, per regione e per i soli capoluoghi – uffici	21
Tabella 13: NTN, IMI, quotazione media, variazione annua e indice territoriale città con più di 250 mila ab. – uffici	24
Tabella 14: Stock 2013 per regione e per area geografica – negozi	26
Tabella 15: Stock 2013 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi –negozi	26
Tabella 16: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – negozi	29
Tabella 17: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per capoluoghi e non capoluoghi – negozi	30
Tabella 18: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica e per regione – negozi	35
Tabella 19: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, per regione e per i soli capoluoghi – negozi	37
Tabella 20: NTN, IMI, quotazione media, variazione annua e indice territoriale città con più di 250 mila ab. – negozi	40
Tabella 21: Stock 2013 per regione e per area geografica – capannoni	42
Tabella 22: Stock 2013 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – capannoni	42
Tabella 23: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – capannoni	46
Tabella 24: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – capannoni	46
Tabella 25: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica e per regione – capannoni	51
Tabella 26: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, per regione e per i soli capoluoghi – capannoni	53
Tabella 27: NTN, IMI, quotazione media, variazione annua e indice territoriale città con più di 250 mila ab. – capannoni	56
Tabella 28: Indice territoriale e IMI 2013 - uffici, negozi e capannoni	57
Tabella 29: Indice territoriale e IMI 2013 nelle città con oltre 250.000 ab. - uffici, negozi e capannoni	58
Tabella 30: Stima del valore di scambio 2013 – uffici	60
Tabella 31: Stima del valore di scambio 2013 – negozi	60
Tabella 32: Stima del valore di scambio 2013 – capannoni	60
Tabella 33: NTN, superficie compravenduta, valore di scambio nazionale e variazione - uffici, negozi e capannoni	61
Tabella 34: Comparto Immobiliare. Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione	74
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	74
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	74
Tabella 37: Le tempistiche dei contratti di Leasing Immobiliare risolti	75
Tabella 38: Dinamiche contrattuali dei contratti stipulati nel periodo 2004 – 2006. Contratti chiusi nel periodo 2008 - 2012	77
Tabella 39: Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione del comparto Immobili Industriali	78
Tabella 40: Le tempistiche dei contratti di Leasing risolti su Immobili Strumentali	78
Tabella 41: Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione del comparto Immobili Commerciali e Alberghi	79
Tabella 42: Le tempistiche dei contratti di Leasing risolti su Immobili Commerciali e Alberghi	79
Tabella 43: Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione del comparto Immobili ad uso ufficio	80
Tabella 44: Le tempistiche dei contratti di Leasing risolti su Immobili ad uso ufficio	80
Tabella 45: Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione del comparto Immobili Generico e Altro	80
Tabella 46: Le tempistiche dei contratti di Leasing risolti su Immobili Generico e Altro	81
Tabella 47: Tassi di recupero per fasce d'importo del valore dell'immobile ad inizio contratto	81