



Il settore residenziale

a cura dell'ufficio

Statistiche e studi sul mercato immobiliare

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

dc_omise@agenziaterritorio.it

Caterina Andreussi

Area Osservatorio Mercato Immobiliare
(responsabile)

Maurizio Festa

Statistiche e studi sul mercato immobiliare
(responsabile)

Isidora Barbaccia

Gennaro Chirola

Erika Ghirardo

Alessandra Stornio

(collaboratori)

per l'ABI ha collaborato l'Ufficio

Analisi Economiche

Direzione Strategie e Mercati Finanziari

sd@abi.it

Vincenzo Chiorazzo

Ufficio Analisi Economiche
(responsabile)

Carola Achermann

Vincenzo D'Apice

Pierluigi Morelli

(collaboratori)

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

Indice

Presentazione	2
Le compravendite.....	3
I VOLUMI.....	3
LE DIMENSIONI	11
LE QUOTAZIONI.....	14
IL FATTURATO.....	18
LE PERTINENZE	21
I mutui ipotecari.....	22
I VOLUMI.....	22
LE DIMENSIONI	26
I CAPITALI EROGATI	29
TASSO MEDIO E DURATA	33
Le principali città	35
LE COMPRAVENDITE	35
I MUTUI IPOTECARI.....	39
Fonti e criteri metodologici	42
Affordability index: le famiglie italiane e l'acquisto della casa.....	47
INTRODUZIONE	47
Affordability index: le famiglie italiane e l'acquisto della casa.....	48
IL METODO DI CALCOLO: ASPETTI GENERALI.....	48
IL METODO DI CALCOLO: LE COMPONENTI.....	50
ANDAMENTI SEMESTRALI E MENSILI.....	52
I DATI PER TIPOLOGIA DI FAMIGLIE	56
PRIMI DATI REGIONALI.....	59
Indice delle figure	67
Indice delle tabelle	68

Presentazione

Il Rapporto immobiliare 2012, dedicato al settore residenziale, rappresenta l'appuntamento annuale per il riepilogo del consuntivo dell'anno precedente relativamente al mercato immobiliare delle abitazioni, basato sulle informazioni disponibili nelle banche dati dell'Agenzia del Territorio.

Quest'anno si stabilizza e si consolida la collaborazione con l'ABI, che propone anche in questo Rapporto l'analisi dell'indice di affordability, che rappresenta una misura della possibilità di accesso all'acquisto di un'abitazione da parte delle famiglie.

Le analisi riportate presentano:

- gli andamenti dei volumi di compravendite di abitazioni e delle pertinenze (magazzini e posti auto in gran parte collegati al settore residenziale);
- le classi dimensionali, le superfici complessive e le superfici medie delle abitazioni oggetto di compravendita, stimate in relazione ai vani catastali;
- le quotazioni medie di mercato delle abitazioni e il loro andamento dal 2004;
- il valore del volume di scambio delle abitazioni, stimato sulla base delle quotazioni dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare e delle superfici compravendute calcolate;
- le caratteristiche dei prestiti erogati dagli istituti di credito tramite mutuo ipotecario in termini di numero di compravendite che utilizzano tale strumento di finanziamento, capitale erogato complessivo e medio per unità, durata e tasso di interesse medio iniziale pattuito.

Per una più agevole consultazione il Rapporto si compone di una parte generale, che presenta i dati nazionali con approfondimenti per macro-aree geografiche (Nord-Ovest, Nord-Est, Centro, Sud ed Isole), e di 14 schede regionali, ognuna dedicata ad una o più regioni, nelle quali sono esaminati i dati sul mercato immobiliare residenziale con il dettaglio delle province e dei capoluoghi. Gli argomenti trattati, sia nella parte generale sia nelle schede regionali, sono suddivisi in due capitoli.

Il primo capitolo è dedicato all'analisi delle compravendite e delle quotazioni di mercato delle abitazioni e riporta una stima di larga massima del valore commerciale del volume di scambio.

Il secondo capitolo presenta i dati sui mutui ipotecari, con indicazioni sul numero di compravendite di abitazioni (e le loro dimensioni) effettuate con l'ausilio del mutuo ipotecario, il capitale erogato, la durata ed il tasso d'interesse iniziale pattuito.

Nella parte generale, inoltre, è presente un ulteriore capitolo dedicato all'approfondimento dei diversi aspetti del mercato immobiliare residenziale già illustrati, per le principali città italiane.

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, dedicato all'indice di affordability curato dall'ABI.

Gianni Guerrieri

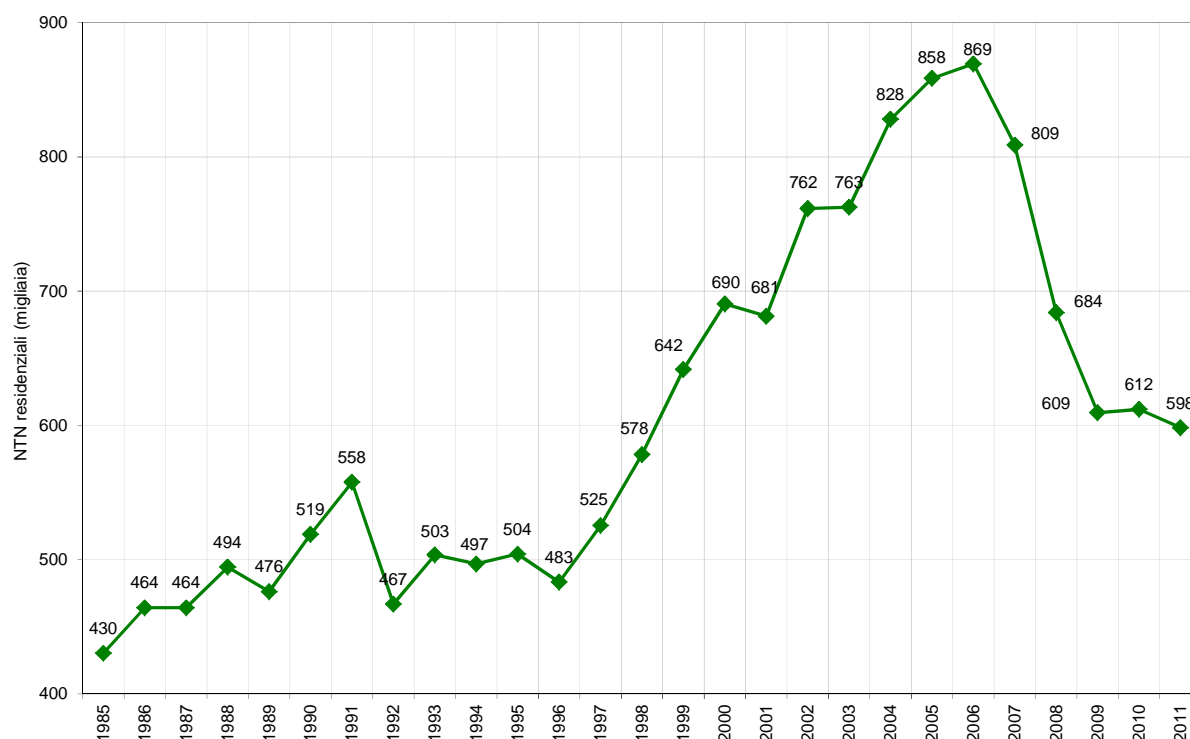
Direttore Centrale Osservatorio Mercato Immobiliare e Servizi Estimativi

Le compravendite I volumi

L'andamento dei volumi di compravendite del settore residenziale a partire dal 1985 (Figura 1) segnala una chiara inversione di tendenza a partire dal 2007 dopo un decennio di decisa crescita iniziato nel 1997 e conclusosi nel 2006, anno in cui le compravendite hanno raggiunto il massimo storico di 869.308 NTN con un incremento del 80% circa rispetto al '96.

La contrazione del mercato residenziale si è protratta fino al 2009, con un calo complessivo del 30% circa rispetto al 2006. Dopo la lieve ripresa del 2010, il mercato mostra nuovamente un calo nel 2011.

Figura 1: Andamento del NTN¹ (migliaia) 1985-2011



Nel 2011 il volume di compravendite di abitazioni in Italia, con la sola esclusione dei comuni delle province di Trento e Bolzano, è stato pari a 603.176 NTN², -2,3% rispetto al 2010 (614.498 NTN²).

Nel corso del 2011, inoltre, il tasso tendenziale trimestrale³ del settore residenziale (rapporto tra i valori del NTN di trimestri omologhi) ha mostrato segnali negativi nei primi due trimestri dell'anno (con un calo pari a -3,6% e -6,6%) e positivi negli ultimi due, con una lieve crescita (+1,4% e +0,6%) che però non recupera il calo del primo semestre.

Osservando l'andamento e la distribuzione per macro aree geografiche (Tabella 1 e Figura 2), si nota che l'area del Nord Est, dove si realizza il 19% del mercato nazionale, è quella in cui si registra il calo più elevato delle compravendite nel 2011 rispetto al 2010 (-3,4%).

Nei comuni del Nord Ovest, l'area territoriale con la più ampia quota di mercato (32,4%), il calo nel 2011 delle compravendite di abitazioni è meno accentuato (-1,5% rispetto al 2010).

¹ NTN dal 1985 al 1999 stima su dati Ministero degli Interni, dal 2000 dati Agenzia del Territorio non comprensivi dei valori del NTN 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.

² Il valore del NTN d'ora in avanti, comprende le compravendite delle abitazioni site nei 45 comuni del Friuli Venezia Giulia dove vige il sistema dei libri fondiari (o sistema tavolare) per la pubblicità immobiliare. Il valore del NTN non comprende le compravendite di abitazioni site nei comuni delle province autonome di Trento e Bolzano e dei 5 comuni tavolari delle province di Belluno e Vicenza.

³ Cfr. *Nota trimestrale - Andamento del mercato immobiliare nel IV trimestre 2011 e sintesi annua*, pubblicata sul sito dell'Agenzia del Territorio, www.agenziaterritorio.gov.it.

In perdita risultano anche i mercati nel Sud e nelle Isole (-2,7% entrambi), aree dove si concentrano le minori quote di mercato (17,7% e 9,6% rispettivamente), e nel Centro, dove si realizza il 21,3 % delle compravendite, il calo delle compravendite nel 2011 è pari al -2%.

Si conferma ancora, come già evidenziato nei precedenti rapporti, la migliore performance dei mercati nei capoluoghi. Infatti, il mercato delle città sostanzialmente tiene, facendo registrare un calo lieve pari al -0,6%, con le città del Nord Ovest che in controtendenza crescono del +2,1%. Nei comuni non capoluogo si assiste invece nel 2011 ad una contrazione del mercato pari al -3,1% mediamente, con cali intorno al -3% in tutte le aree territoriali.

In Figura 3 sono presentati i grafici dell'andamento del numero indice⁴ del NTN dal 2004, per l'Italia e le singole aree geografiche, per i comuni capoluogo e i non capoluoghi.

Osservando l'andamento degli indici del NTN, risulta evidente, per tutte le macro aree, la crescita del volume di compravendite per i comuni non capoluogo fino al 2006, mentre il mercato dei capoluoghi nello stesso anno subiva la prima flessione, tranne che per i capoluoghi del Nord dove il calo si manifesta nel 2007. Dal 2009 si nota la migliore tenuta del mercato nei capoluoghi dove, anche nel 2011, si registrano le migliori performance, mentre le compravendite di abitazioni continuano a subire un ridimensionamento per i comuni minori.

L'andamento dell'indicatore dell'intensità del mercato, IMI (Tabella 2 e Figura 4⁴), segue le compravendite, evidenziando un valore medio nazionale pari al 1,80%, -0,07 punti percentuali rispetto al 2010.

L'IMI ancora nel 2011 rimane più elevato nel Nord Ovest (pari a 2,08%); seguono le aree del Nord Est e del Centro con un valore pari a 2,00%, evidenziando la maggior mobilità del mercato di queste aree rispetto ai livelli decisamente più bassi rilevati al Sud (1,38%) e nelle Isole (1,41%).

Se si osserva l'andamento del mercato per classi demografiche di comuni (Tabella 2, Figura 5 e Figura 6), si nota che nel 2011 solo nelle grandi città (oltre 250.000 abitanti) si registra una crescita, +1,8% rispetto al 2010. Tutti negativi risultano, invece, gli andamenti nelle altre classi demografiche e, in particolare, la perdita maggiore (-3,6%) si registra nella classe dei comuni medio piccoli (tra 5 mila e 25 mila abitanti) che è anche la classe demografica nella quale si realizza la più ampia quota di compravendite, 33,5% del mercato nazionale delle abitazioni.

Le grandi città sono anche la classe demografica di comuni con l'IMI più elevato, 2,19%, in crescita già dal 2010. Di contro, il valore minimo dell'IMI, 1,39%, in perdita ancora nel 2011, -0,08 punti percentuali, si riscontra per la classe dei comuni minori, con meno di 5.000 abitanti, classe in cui ricadono molti comuni montani ed in calo demografico.

L'andamento degli indici del NTN per classi di comuni dal 2004⁴, evidenzia quanto già rilevato precedentemente, con le compravendite in aumento fino al 2006 per le 3 classi di comuni più piccoli, con numero di abitanti inferiore a 50.000, mentre la classe delle città maggiori, con oltre 250.000 abitanti, risulta in calo già a partire dal 2005, e la classe intermedia, tra 50.000 e 250.000 abitanti, risulta stazionaria nel 2006. Nel 2008 e nel 2009 è evidente la decisa decrescita per tutte le classi di comuni e nel 2010 nelle città con oltre 25 mila abitanti il mercato torna a crescere. Nel 2011 le compravendite di abitazioni continuano a crescere solo nelle grandi città.

La Figura 8 riporta la mappa della distribuzione comunale del NTN nel 2011, dalla quale emerge che in circa 6.500 comuni sono state compravendute meno di 100 abitazioni e che in 148 comuni nel 2011 si sono superate le 500 abitazioni compravendute (erano 158 nel 2010).

Infine, la Figura 9 riporta la mappa della distribuzione dell'IMI nel 2011 dalla quale risalta la marcata differenza di intensità di mercato tra le aree del Nord e del Centro e il Sud e le Isole. Nella figura è riportata altresì, in alto a destra, la mappa dell'IMI 2006, anno in cui si è rilevato il massimo numero di NTN di abitazioni, che evidenzia quanto abbia perso in dinamica il mercato abitativo negli ultimi anni, conservando sostanzialmente immutata la distribuzione sul territorio nazionale. Erano, infatti, nel 2006 3.293 i comuni con un IMI superiore al 3%, nel 2011 sono stati solo 351 (nel 2010 erano 982).

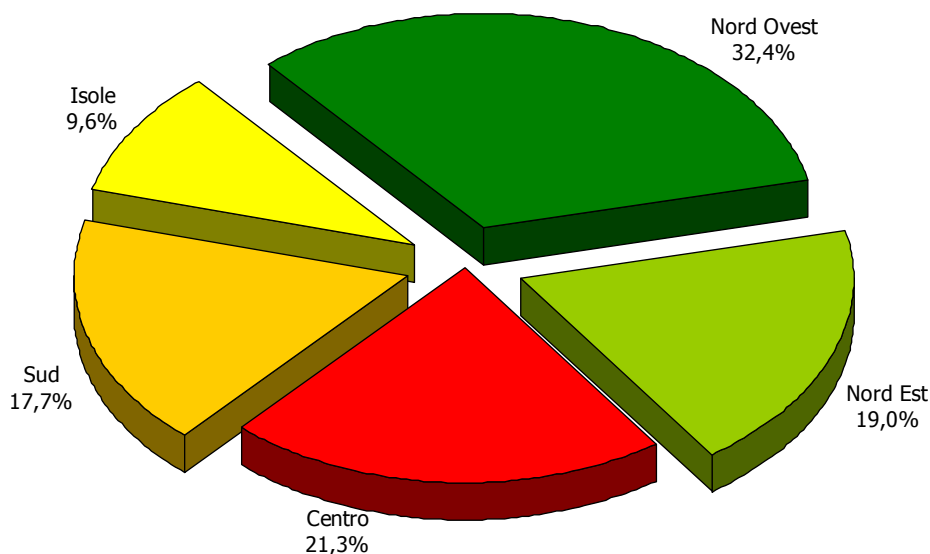
⁴ Le serie storiche del NTN e dell'IMI sono costruite escludendo tutti i comuni dove vige il sistema 'tavolare' (cfr. nota 2), compresi i 45 comuni del Friuli Venezia Giulia (cfr. nota 3) non essendo per essi disponibili i dati dal 2004.

Tabella 1: NTN ed IMI e variazione annua per area geografica, capoluoghi e non capoluoghi

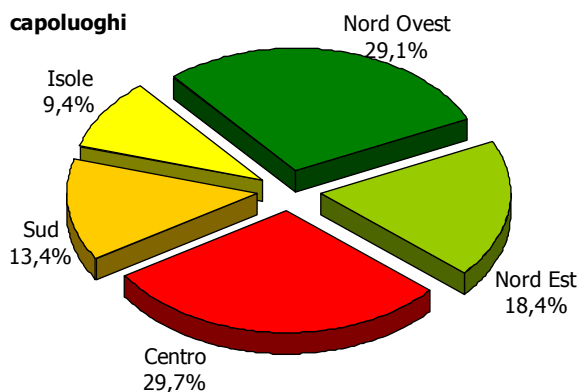
Area	NTN 2011	Var. % NTN 2010/11	Quota NTN per Area	IMI 2011	Differenza IMI 2010/11
Nord Ovest	195.517	-1,5%	32,4%	2,08%	-0,05
Nord Est	114.304	-3,4%	19,0%	2,00%	-0,09
Centro	128.530	-2,0%	21,3%	2,00%	-0,07
Sud	106.944	-2,7%	17,7%	1,38%	-0,07
Isole	57.882	-2,7%	9,6%	1,41%	-0,08
ITALIA	603.176	-2,3%	100%	1,80%	-0,07
Capoluoghi	NTN 2011	Var. % NTN 2010/11	Quota NTN per Area	IMI 2011	Differenza IMI 2010/11
Nord Ovest	55.747	2,1%	29,1%	2,28%	0,04
Nord Est	35.380	-3,9%	18,4%	2,15%	-0,10
Centro	56.992	-0,1%	29,7%	2,28%	-0,02
Sud	25.653	-1,3%	13,4%	1,71%	-0,05
Isole	18.045	-1,9%	9,4%	1,72%	-0,05
ITALIA	191.817	-0,6%	100%	2,10%	-0,03
Non Capoluoghi	NTN 2011	Var. % NTN 2010/11	Quota NTN per Area	IMI 2011	Differenza IMI 2010/11
Nord Ovest	139.770	-2,8%	34,0%	2,00%	-0,08
Nord Est	78.923	-3,2%	19,2%	1,94%	-0,09
Centro	71.538	-3,3%	17,4%	1,82%	-0,10
Sud	81.291	-3,1%	19,8%	1,30%	-0,08
Isole	39.837	-3,0%	9,7%	1,31%	-0,08
ITALIA	411.359	-3,1%	100%	1,69%	-0,09

Figura 2: Distribuzione NTN 2011 per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

ITALIA



capoluoghi



non capoluoghi

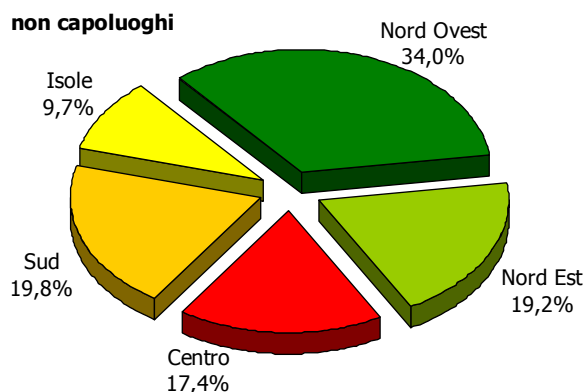


Figura 3: Numero indice NTN nazionale e per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

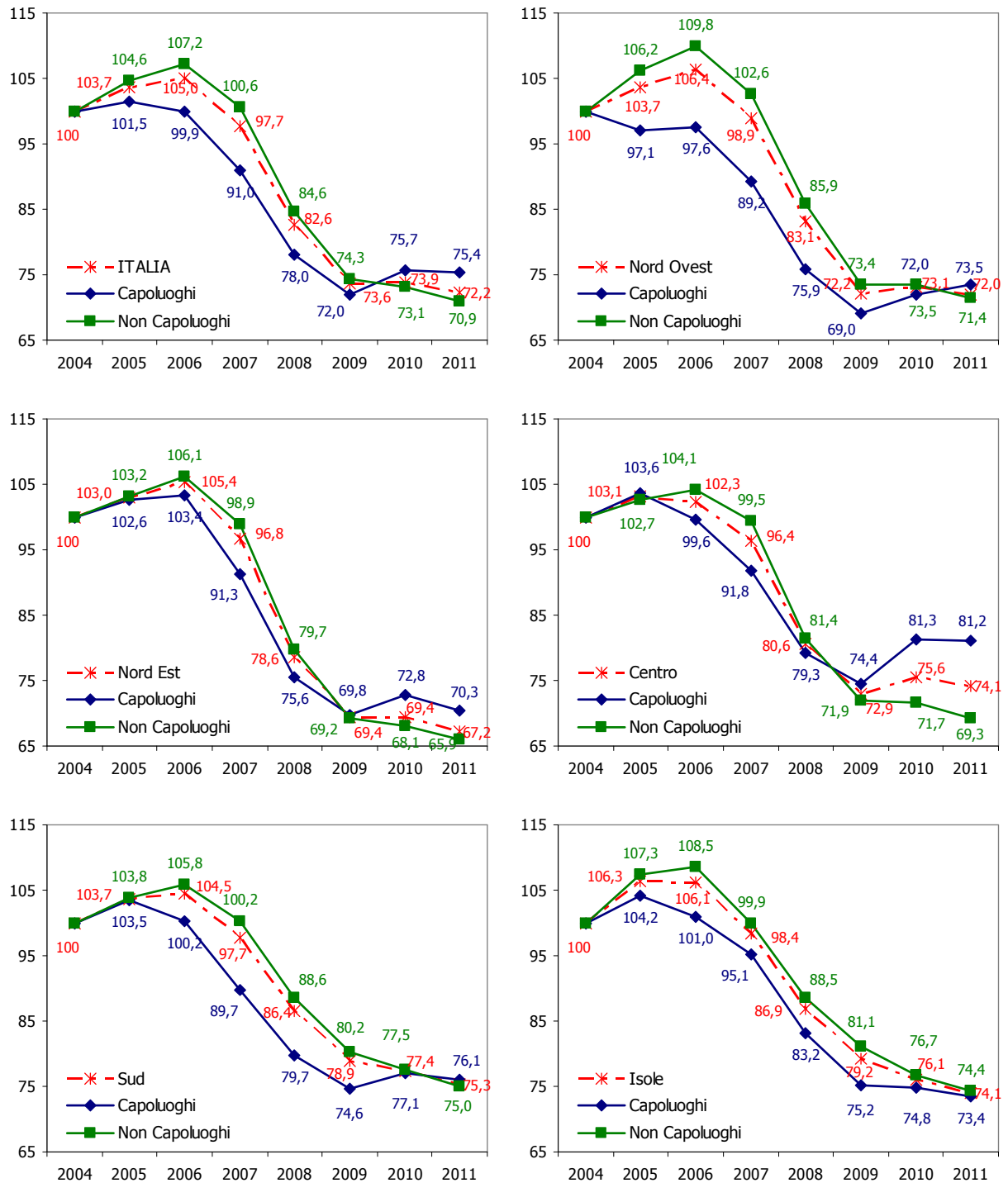


Figura 4: Andamento IMI nazionale e per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

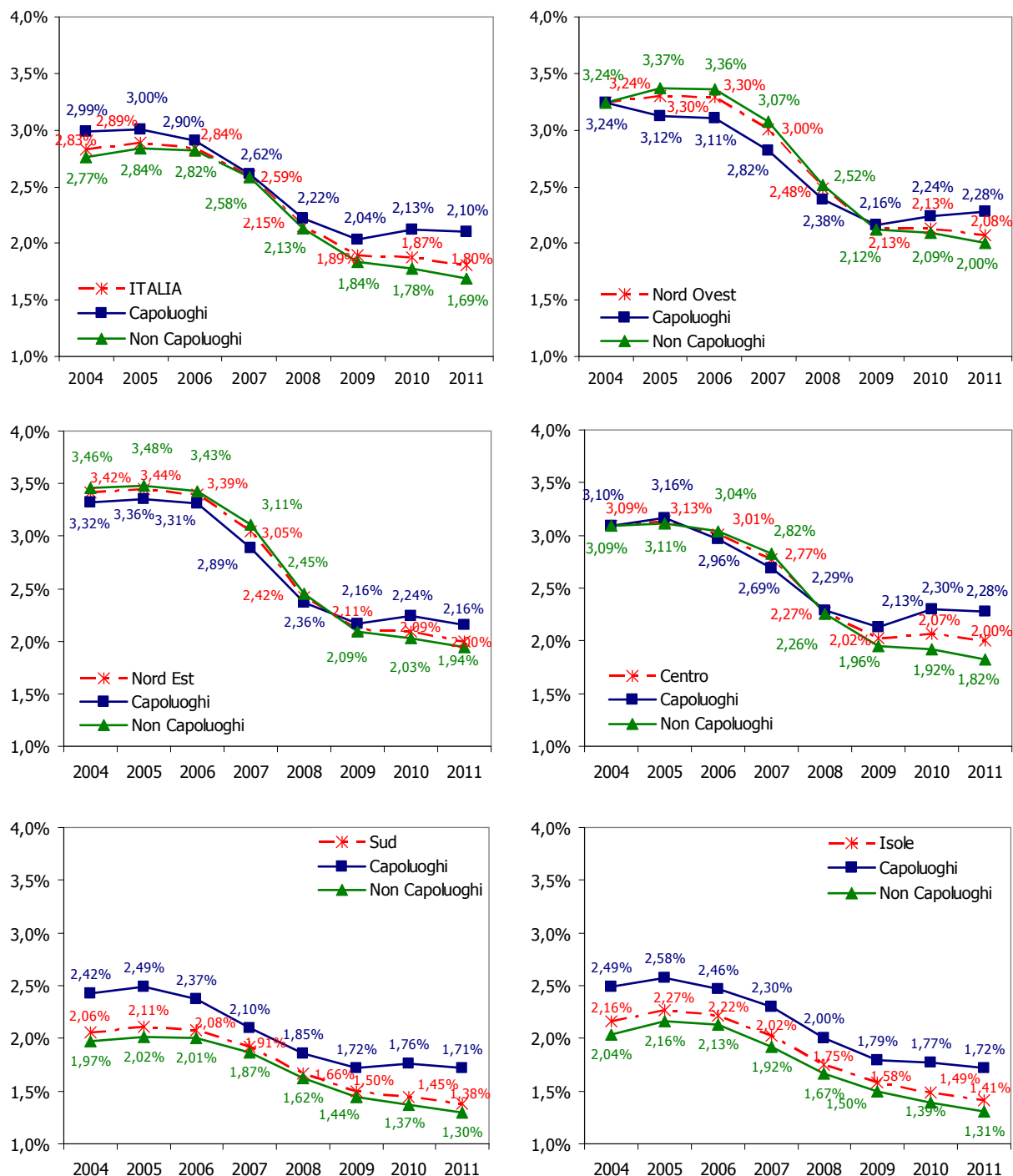


Tabella 2: NTN ed IMI e variazione annua per classi demografiche dei comuni

Classi demografiche di comuni	N. comuni	NTN 2011	Var. % NTN 2010/11	Quota NTN per Classe	IMI 2011	Differenza IMI 2010/11
< 5.000	5.379	98.445	-3,2%	16,3%	1,39%	-0,08
5.000-25.000	1.987	201.966	-3,6%	33,5%	1,80%	-0,10
25.000-50.000	237	78.923	-2,9%	13,1%	1,84%	-0,09
50.000-250.000	135	119.090	-2,4%	19,7%	1,98%	-0,07
> 250.000	12	104.752	1,8%	17,4%	2,19%	0,03
Totale	7.750	603.176	-2,3%	100%	1,80%	-0,07

Figura 5: Distribuzione NTN 2011 per classi demografiche di comuni

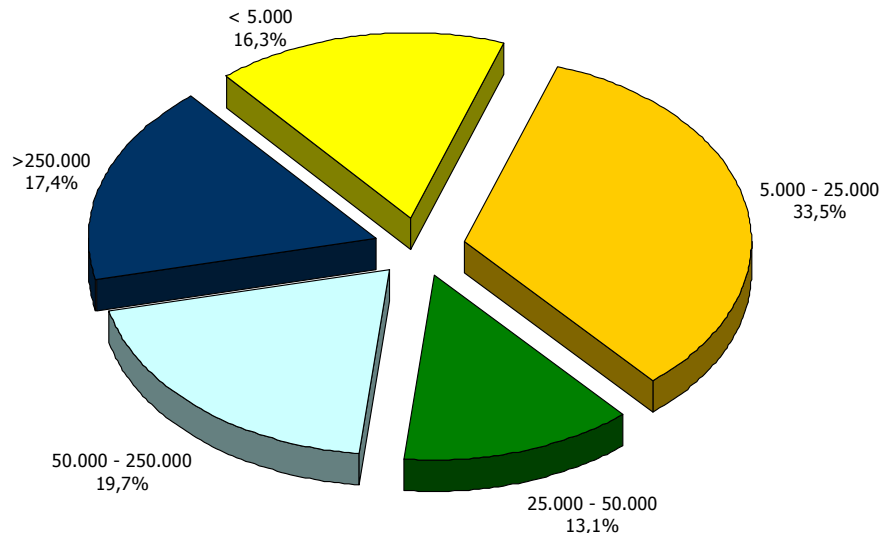


Figura 6: Indice NTN per classi demografiche dei comuni

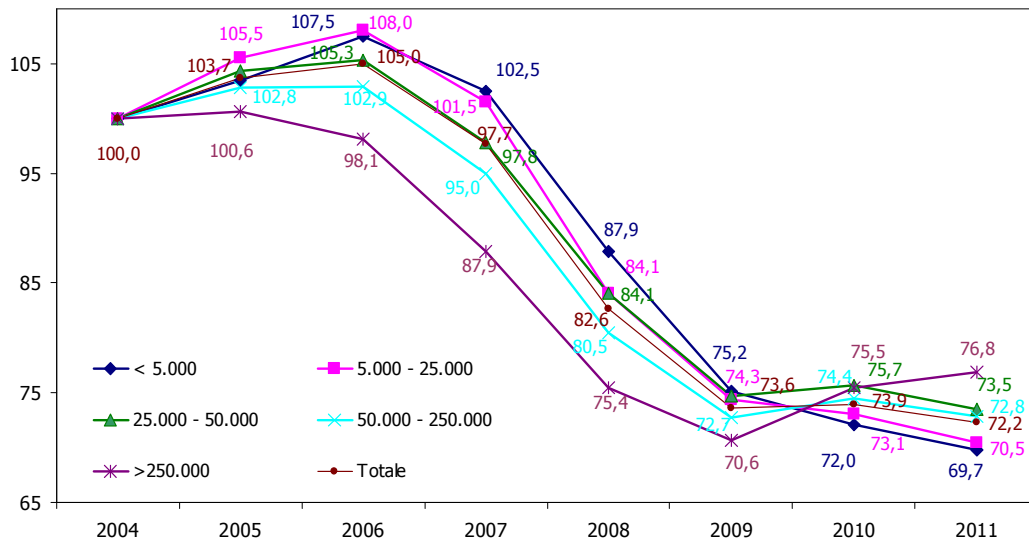


Figura 7: Andamento IMI per classi demografiche dei comuni

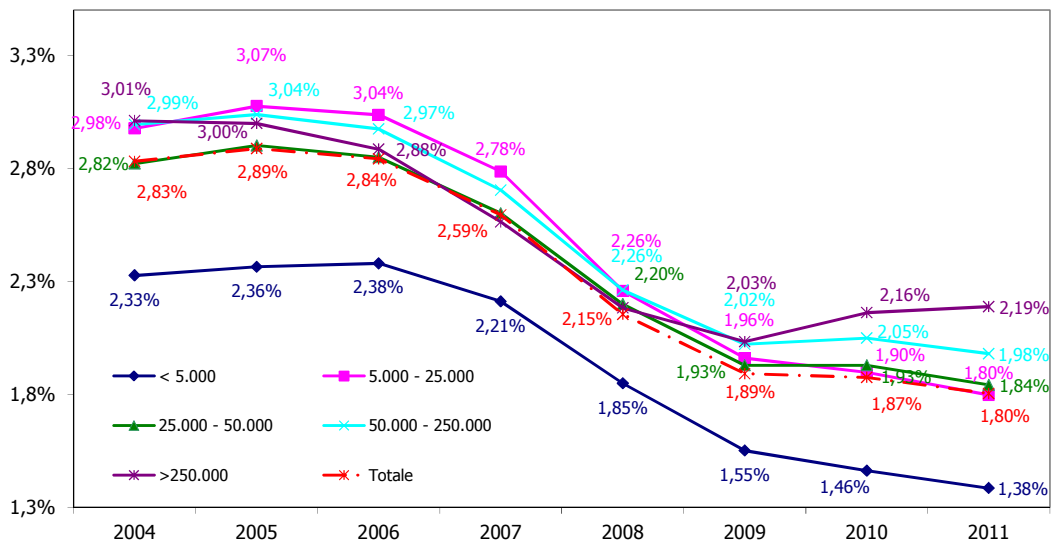


Figura 8: Mappa distribuzione NTN 2011 nei comuni italiani

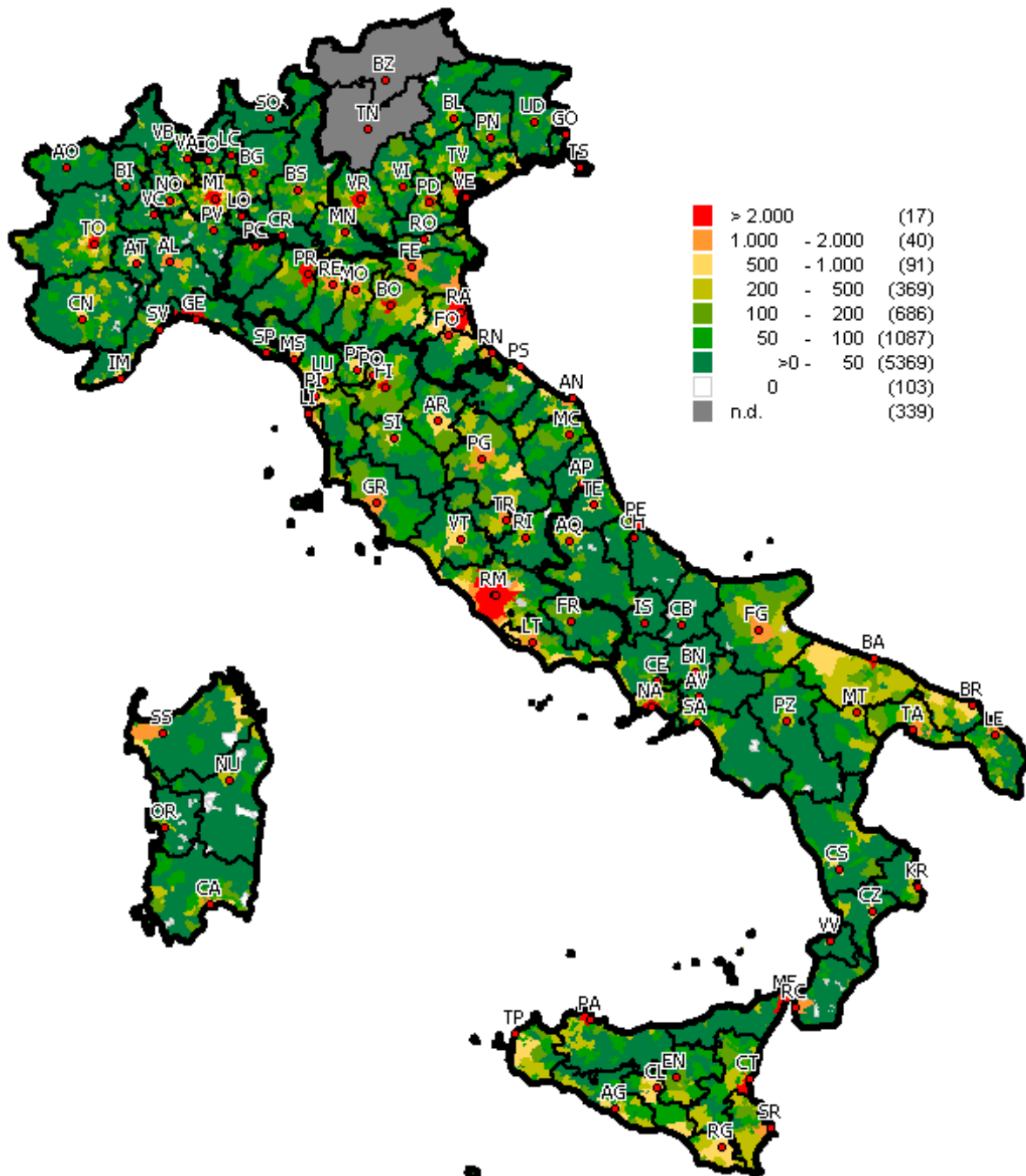
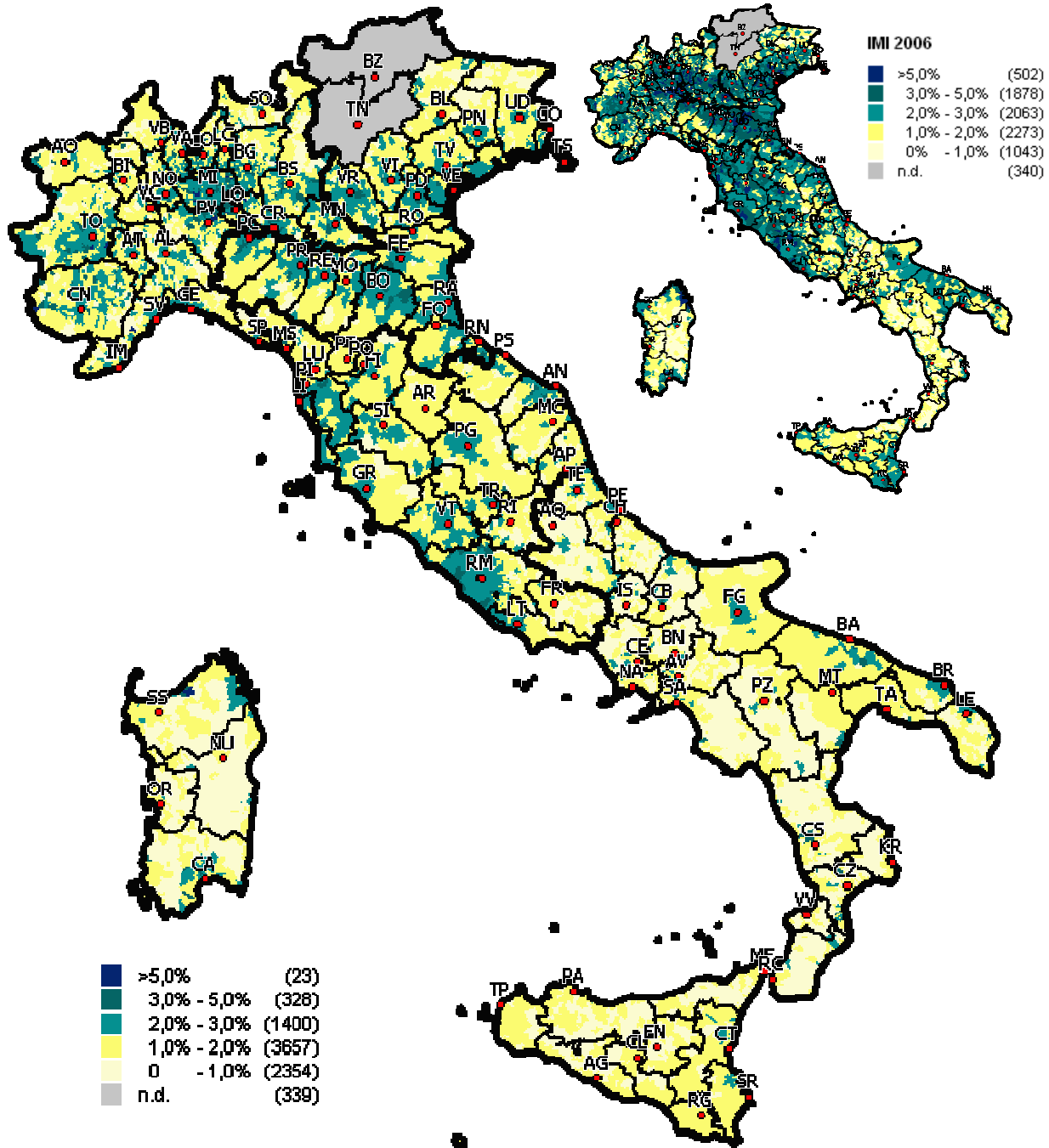


Figura 9: Mappa distribuzione IMI 2011 nei comuni italiani



Le compravendite Le dimensioni

Nel 2011 si sono vendute abitazioni per un totale di circa 62 milioni di metri quadrati⁵, con una superficie media per unità abitativa compravenduta pari a 103 mq circa (Tabella 3). La superficie complessiva è diminuita del -1,5% rispetto al 2010. Le abitazioni compravendute risultano mediamente più piccole nei capoluoghi, 96,8 mq, rispetto ai 106,2 mq dei non capoluoghi. In particolare nel Nord Ovest si registra la superficie più bassa per le abitazioni compravendute nei capoluoghi, 89 mq medi, e nel Nord Est quella più elevata nei non capoluoghi, 110 mq circa. Nel Sud e nelle Isole, invece, non si riscontrano significative differenze di superficie media tra capoluoghi e comuni minori. In Tabella 4 è riportata la distribuzione delle compravendite (in termini di NTN) per classi dimensionali delle abitazioni (monolocali, piccola, medio-piccola, media, grande), dalla quale si nota che le tipologie maggiormente scambiate sono la 'media' e la 'piccola'. Nel 2011 si rileva inoltre un significativo andamento in controtendenza, oltre il +4%, nei comuni non capoluogo del Nord per le compravendite di abitazioni di taglio grande. Nei capoluoghi del Centro la vendita di monolocali cresce di quasi il 10%. In netto calo risultano le compravendite delle abitazioni in monolocali al Sud e nelle Isole⁶. Inoltre, in termini di distribuzione del mercato secondo le dimensioni delle abitazioni (Figura 10), è possibile osservare differenze tra comuni del Centro-Nord e del Sud-Isole. Infatti, nel Sud e soprattutto nelle Isole si nota una maggior compravendita di 'monolocali', mentre risulta ridotta, rispetto alle altre macro-aree, la quota di abitazioni 'piccole' in particolare per i comuni non capoluogo. Nel Nord, invece, ed in particolare nel Nord-Est, si preferisce acquistare abitazioni di dimensioni più ridotte nei capoluoghi, mentre nei comuni minori si trova una quota maggiore di abitazioni 'grandi'. Relativamente alla distinzione per classi demografiche di comuni (Tabella 5), si nota che le abitazioni compravendute risultano mediamente più grandi nei comuni più piccoli (con meno di 5.000 abitanti), con 110 mq circa di media, diminuendo al crescere della popolazione fino ai 91 mq circa in media delle abitazioni compravendute nelle città più popolose, con oltre 250.000 abitanti.

Tabella 3: Superficie totale e media per unità (stima) delle abitazioni compravendute per area geografica

Area	Superficie 2011 mq	Superficie media mq	Quota superficie per area	Var% 10-11 superficie	Differenza sup. media 10-11 mq
Nord Ovest	19.429.005	99,4	31,2%	-0,6%	0,9
Nord Est	12.218.679	106,9	19,6%	-2,2%	1,4
Centro	12.916.073	100,5	20,8%	-1,6%	0,4
Sud	11.539.254	107,9	18,5%	-2,2%	0,6
Isole	6.138.359	106,0	9,9%	-1,6%	1,2
Italia	62.241.371	103,2	100%	-1,5%	0,8
Capoluoghi	Superficie 2011 mq	Superficie media mq	Quota superficie per area	Var% 10-11 superficie	Differenza sup. media 10-11 mq
Nord Ovest	4.963.437	89,0	26,7%	2,3%	0,1
Nord Est	3.521.106	99,5	19,0%	-2,8%	1,2
Centro	5.452.836	95,7	29,4%	-0,4%	-0,3
Sud	2.731.755	106,5	14,7%	-1,5%	-0,2
Isole	1.890.633	104,8	10,2%	-1,7%	0,2
Italia	18.559.767	96,8	100%	-0,5%	0,1
Non Capoluoghi	Superficie 2011 mq	Superficie media mq	Quota superficie per area	Var% 10-11 superficie	Differenza sup. media 10-11 mq
Nord Ovest	14.465.568	103,5	34,6%	-1,5%	1,4
Nord Est	8.697.573	110,2	19,4%	-2,0%	1,4
Centro	7.463.237	104,3	16,8%	-2,4%	1,0
Sud	8.807.499	108,3	19,8%	-2,4%	0,8
Isole	4.247.726	106,6	9,5%	-1,5%	1,6
Italia	43.681.604	106,2	100%	-1,9%	1,2

⁵ A partire dal 2007 sono disponibili i dati sulle dimensioni e sulle superfici delle abitazioni oggetto di compravendita. A causa di un errore negli archivi, i dati delle superfici delle abitazioni compravendute per gli anni dal 2007 al 2010 sono stati rettificati; le tabelle corrette per gli anni precedenti sono pubblicate sulla pagina web: <http://www.agenziaterritorio.gov.it/?id=6329>. Le definizioni e le modalità di calcolo sono indicati nel capitolo *Fonti e criteri metodologici*.

⁶ Un calo significativo riguarda anche le unità immobiliari "non classificate", quelle per le quali manca cioè l'informazione sul numero di vani. Il loro calo rappresenta però una testimonianza della maggior cura nella compilazione delle note di trascrizione.

Tabella 4: NTN e variazione annua NTN per classi dimensionali delle abitazioni per area geografica, capoluoghi e non capoluoghi

Anno 2011							
Area	Monocalci	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Nord Ovest	16.958	58.627	39.989	55.959	18.554	5.429	195.517
Nord Est	6.709	28.958	22.811	35.616	13.953	6.258	114.304
Centro	11.723	34.474	24.705	35.235	11.550	10.843	128.530
Sud	14.060	23.151	19.639	32.849	9.149	8.095	106.944
Isole	6.763	12.576	9.876	17.665	5.620	5.382	57.882
Italia	56.213	157.786	117.020	177.324	58.826	36.006	603.176
Capoluoghi	Monocalci	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Nord Ovest	5.910	18.245	11.872	14.897	4.115	708	55.747
Nord Est	2.613	8.987	7.541	11.657	3.439	1.144	35.380
Centro	5.629	16.291	11.233	16.118	4.737	2.985	56.992
Sud	2.592	5.322	5.189	8.976	2.564	1.010	25.653
Isole	1.758	3.384	3.178	6.637	1.869	1.219	18.045
Italia	18.502	52.229	39.012	58.285	16.723	7.065	191.817
Non Capoluoghi	Monocalci	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Nord Ovest	11.048	40.382	28.117	41.063	14.439	4.721	139.770
Nord Est	4.096	19.970	15.270	23.958	10.514	5.114	78.923
Centro	6.094	18.183	13.472	19.117	6.813	7.859	71.538
Sud	11.468	17.829	14.450	23.874	6.585	7.085	81.291
Isole	5.005	9.192	6.698	11.028	3.751	4.163	39.837
Italia	37.711	105.556	78.008	119.040	42.103	28.942	411.359
Var% 2010/2011							
Area	Monocalci	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Nord Ovest	-3,1%	-3,4%	-1,7%	0,9%	3,1%	-10,9%	-1,5%
Nord Est	-5,8%	-6,5%	-3,6%	-2,0%	4,0%	-9,0%	-3,4%
Centro	2,6%	-3,2%	-4,3%	-1,7%	2,9%	-2,9%	-2,0%
Sud	-8,7%	0,2%	-2,3%	-2,4%	-3,6%	-1,0%	-2,7%
Isole	-10,3%	-4,7%	0,5%	-0,7%	-1,4%	-0,5%	-2,7%
Italia	-4,7%	-3,5%	-2,6%	-1,0%	1,7%	-4,5%	-2,3%
Capoluoghi	Monocalci	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Nord Ovest	1,4%	2,4%	1,3%	5,0%	-0,3%	-22,5%	2,1%
Nord Est	-3,2%	-7,1%	-4,4%	-2,4%	1,9%	-8,7%	-3,9%
Centro	9,7%	-0,9%	-2,0%	-1,9%	3,1%	-1,3%	-0,1%
Sud	-11,7%	-0,1%	1,3%	0,0%	-6,3%	12,2%	-1,3%
Isole	-8,7%	-4,5%	3,3%	1,0%	-4,0%	-8,0%	-1,9%
Italia	-0,1%	-1,1%	-0,6%	0,3%	-0,3%	-4,7%	-0,6%
Non Capoluoghi	Monocalci	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Nord Ovest	-5,3%	-5,8%	-2,9%	-0,5%	4,1%	-8,8%	-2,8%
Nord Est	-7,4%	-6,2%	-3,3%	-1,8%	4,8%	-9,0%	-3,2%
Centro	-3,2%	-5,1%	-6,2%	-1,6%	2,8%	-3,5%	-3,3%
Sud	-8,0%	0,3%	-3,5%	-3,3%	-2,5%	-2,6%	-3,1%
Isole	-10,8%	-4,8%	-0,8%	-1,7%	-0,1%	2,0%	-3,0%
Italia	-6,8%	-4,7%	-3,5%	-1,6%	2,6%	-4,5%	-3,1%

Figura 10: Quote NTN 2011 per classi dimensionali delle abitazioni compravendute nazionale e per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

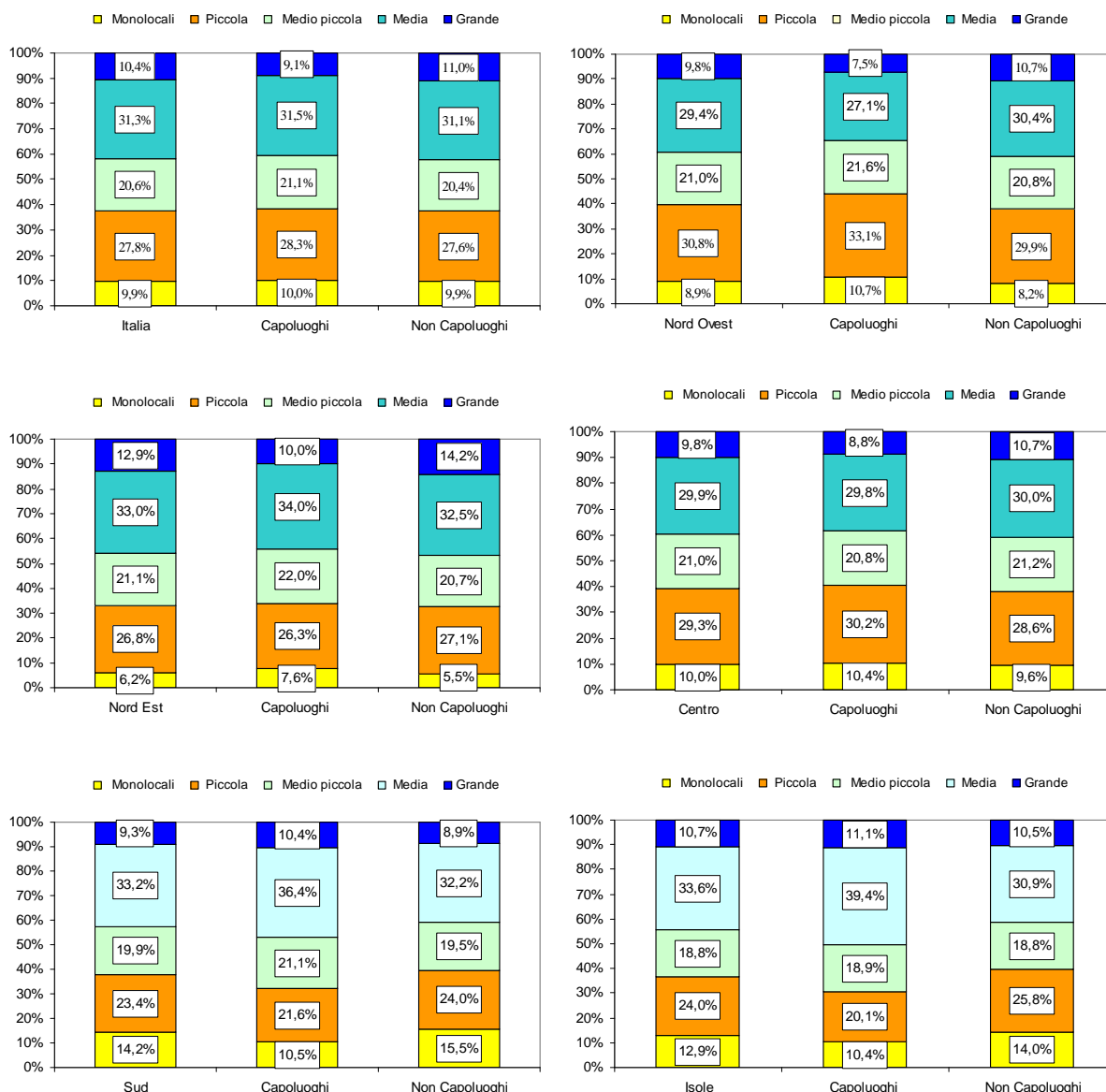


Tabella 5: Superficie totale e media per unità (stima) delle abitazioni compravendute per classi demografiche dei comuni

Anno 2011	N. comuni	Superficie 2011 mq	Superficie media mq	Quota superficie per classe	Var% 10-11 superficie	Differenza sup. media 10-11 mq
< 5.000	5.379	10.805.524	109,8	17,4%	-1,7%	1,7
5.000-25.000	1.987	21.733.718	107,6	34,9%	-2,5%	1,2
25.000-50.000	237	7.988.150	101,2	12,8%	-2,1%	0,9
50.000-250.000	135	12.162.282	102,1	19,5%	-1,6%	0,8
> 250.000	12	9.551.697	91,2	15,3%	1,7%	-0,1
Totale	7.750	62.241.371	103,2	100%	-1,5%	0,8

Le compravendite Le quotazioni

Le quotazioni del settore residenziale, tratte dalla banca dati OMI, su cui si basano i grafici e le tabelle seguenti, fanno riferimento al valore medio annuo, calcolato come media aritmetica delle quotazioni del I e del II semestre di ogni anno a partire dal 2004. Si è provveduto ad aggiornare i dati già pubblicati nei precedenti Rapporti Immobiliari utilizzando ovviamente gli stessi criteri già adottati per la definizione sia della quotazione di riferimento comunale e sia dell'indice di variazione⁷.

Le quotazioni medie annuali sono in lieve rialzo nel 2011, +0,7% mediamente rispetto al 2010, e analogo rialzo risulta sia nei capoluoghi sia nei comuni non capoluogo (Tabella 6). Tra le aree geografiche del paese, le quotazioni delle abitazioni crescono mediamente in misura maggiore nelle Isole.

La quotazione media più elevata si registra ancora nei capoluoghi del Centro con 2.853 €/mq, che supera del 25% il prezzo medio nei capoluoghi italiani. Nei capoluoghi delle Isole, di contro, il prezzo medio delle abitazioni è pari a 1.418 €/mq, meno di due terzi della media nazionale.

Osservando l'andamento degli indici delle quotazioni per area geografica (Figura 11), si nota la forte crescita delle quotazioni nei capoluoghi delle Isole, +45% circa dal 2004, mentre i prezzi delle abitazioni sono cresciuti di meno nei capoluoghi del Nord Est (+19%).

La lieve crescita dei prezzi delle abitazioni si nota in tutte le classi demografiche dei comuni italiani (Tabella 7 e Figura 12).

Tabella 6: Quotazione media e variazione annua per area geografica, capoluoghi e non capoluoghi

Area	Quotazione media (€/mq) 2011	Var.% quotazione 2010/11	Differenziale quotazione per Area
Nord-Ovest	1.744	1,0%	1,10
Nord-Est	1.574	0,5%	0,99
Centro	2.155	0,6%	1,36
Sud	1.194	0,0%	0,75
Isole	1.067	1,6%	0,67
Italia	1.584	0,7%	1,00
Capoluoghi	Quotazione media (€/mq) 2011	Var.% quotazione 2010/11	Differenziale quotazione per Area
Nord-Ovest	2.490	1,5%	1,09
Nord-Est	2.171	0,5%	0,95
Centro	2.853	0,8%	1,25
Sud	1.749	-0,6%	0,76
Isole	1.418	0,2%	0,62
Italia	2.288	0,8%	1,00
Non Capoluoghi	Quotazione media (€/mq) 2011	Var.% quotazione 2010/11	Differenziale quotazione per Area
Nord-Ovest	1.483	0,6%	1,12
Nord-Est	1.333	0,5%	1,01
Centro	1.711	0,4%	1,30
Sud	1.062	0,2%	0,81
Isole	947	2,3%	0,72
Italia	1.319	0,6%	1,00

⁷ La banca dati delle quotazioni 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 altre principali tipologie di fabbricati: uffici, negozi, laboratori, capannoni, magazzini, box e posti auto. L'aggiornamento delle quotazioni avviene con cadenza semestrale. La quotazione di riferimento comunale in €/mq è calcolata come media dei valori centrali degli intervalli di tutte le tipologie residenziali presenti in ogni zona OMI appartenente al comune, mentre quando si esaminano raggruppamenti territoriali (provincia, area territoriale, Italia) le quotazioni di riferimento relative, sono calcolate pesando le quotazioni comunali con lo *stock* abitativo presente in ogni comune, rispetto allo *stock* totale dell'aggregazione considerata. Si rammenta che anche per le quotazioni il dato medio del 2011 e la variazione rispetto all'anno precedente è calcolata comprendendo i dati relativi ai 45 comuni tavolari del Friuli Venezia Giulia, mentre le serie storiche dal 2004 sono costruite escludendo tutti i comuni dove vige il sistema 'tavolare' (cfr. nota 2).

Figura 11: Indice delle quotazioni OMI nazionale e per area geografica, capoluoghi e non capoluoghi

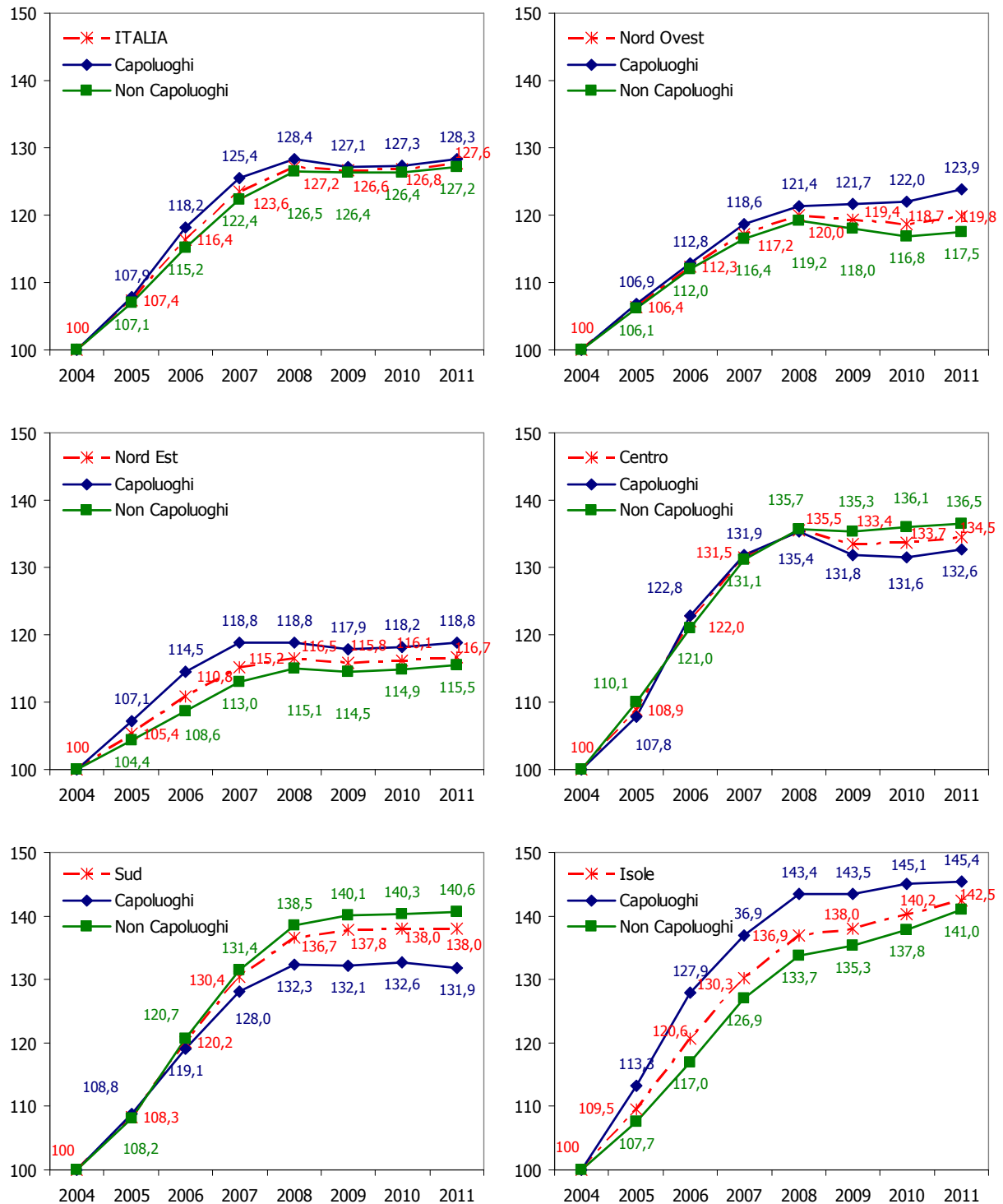


Tabella 7: Quotazione media e variazione annua per classi demografiche dei comuni

Classi demografiche di comuni	N. comuni	Quotazione media (€/mq) 2011	Var.% quotazione 2010/11	Differenziale quotazione per classe
< 5.000	5.379	1.033	0,5%	0,65
5.000-25.000	1.987	1.345	0,8%	0,85
25.000-50.000	237	1.560	0,9%	0,98
50.000-250.000	135	1.690	0,2%	1,07
> 250.000	12	2.849	0,9%	1,80
Totale	7.750	1.584	0,7%	1,00

Figura 12: Indice delle quotazioni OMI per classi demografiche dei comuni

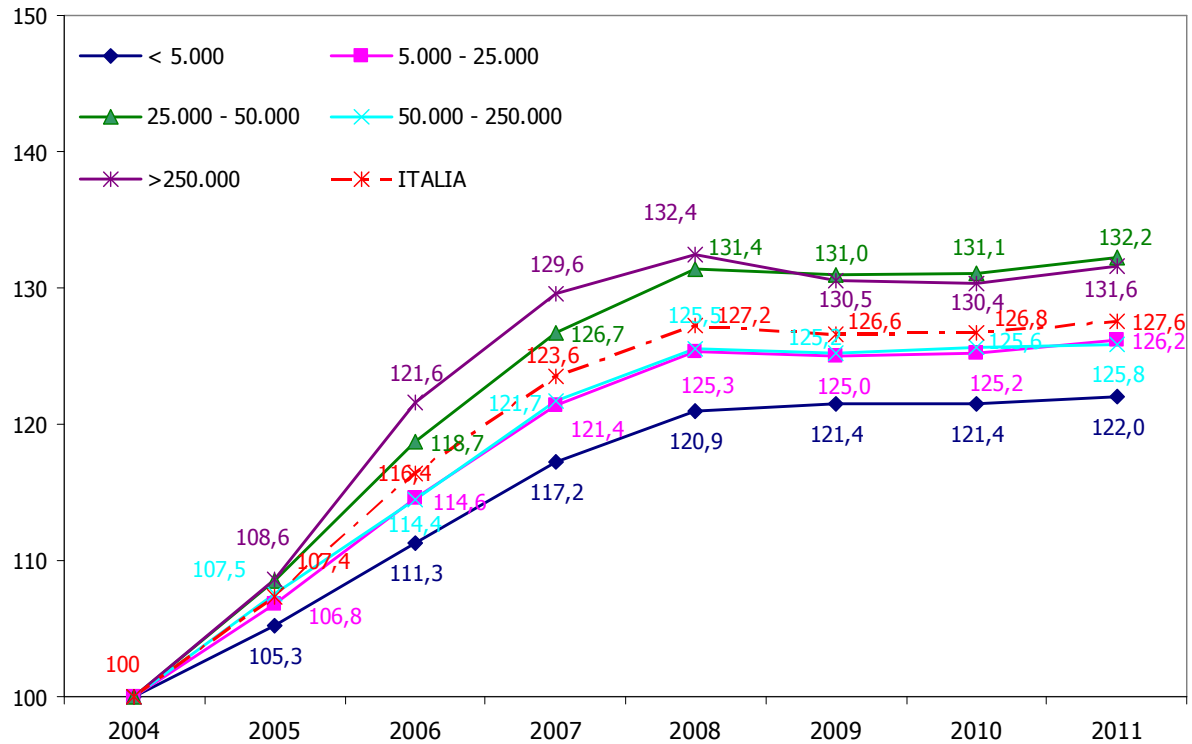
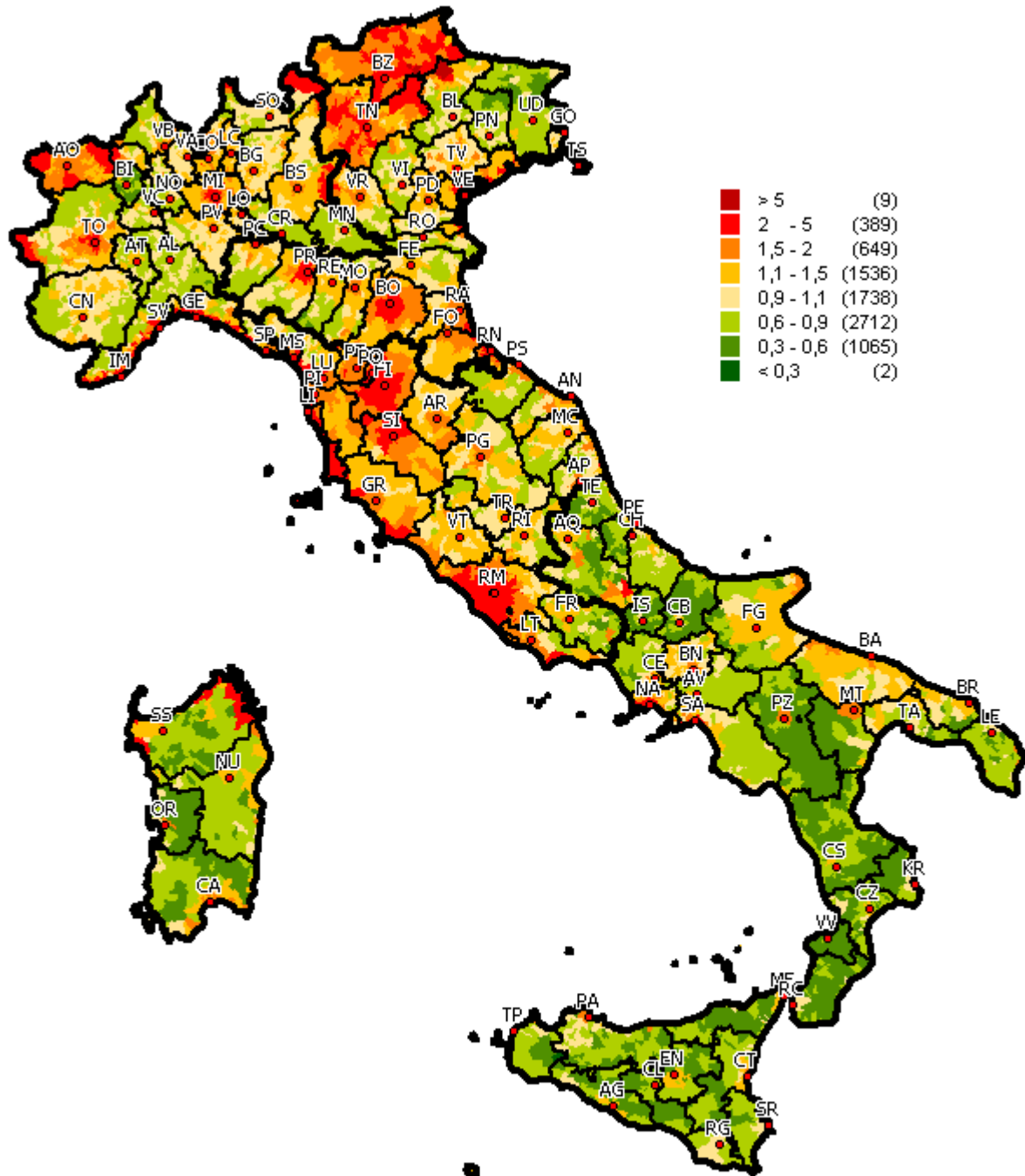


Figura 13: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2011 (valore medio nazionale* = 1)



* il valore medio nazionale è rappresentato dalla media non pesata dei valori medi comunali

Le compravendite Il fatturato

Utilizzando le quotazioni medie comunali della banca dati OMI e le superfici delle abitazioni compravendute⁸ si è provveduto ad effettuare una stima di larga massima del valore del volume di scambio delle abitazioni nel 2011. Il valore di scambio complessivo, che era 102,3 miliardi di euro nel 2010⁹, diminuisce del -0,4% nel 2011, avendo stimato 101,9 miliardi di euro spesi per l'acquisto di abitazioni (Tabella 8). Il calo si rileva soprattutto nel Sud, -2,1%, e nel Nord Est, -1,6%, aree in ognuna delle quali il fatturato è diminuito di circa 300 milioni di euro; l'unica area nella quale il valore delle abitazioni compravendute cresce nel 2011 è il Nord Ovest, +1,0% rispetto al 2010 (Figura 14). Circoscrivendo l'analisi ai comuni capoluogo, si osserva un lieve aumento del fatturato nazionale (+0,9%) risultato della contrapposizione dell'aumento nel Nord Ovest (+4,2%) e al Centro (+0,7%) e della perdita nelle altre aree. Nei comuni minori il valore di scambio per la compravendita di abitazioni si riduce in tutte le aree geografiche, -1,4% complessivamente rispetto al 2010. Come per le compravendite, la quota maggiore del fatturato è quella del Nord-Ovest, 32,2%, mentre scende ulteriormente la quota delle Isole, sotto il 7%. Considerando, invece, il fatturato dei soli capoluoghi, si nota che la quota maggiore è quella del Centro, 36,5%, dovuta al maggior livello medio delle quotazioni delle città di questa area (Figura 15). Infatti se osserviamo la stima del fatturato medio per unità, emerge chiaramente il maggior valore medio delle abitazioni del Centro, in generale, ed in particolare dei capoluoghi, con 273 mila euro circa spesi per l'acquisto di un'abitazione nelle città di quest'area. La stima del "fatturato" delle abitazioni per classi demografiche dei comuni (Tabella 9) conferma che i valori più bassi si riscontrano nei comuni più piccoli, inferiori a 5.000 abitanti, con 117.000 euro circa per abitazione, ed il valore mediamente più elevato si ha per le città più grandi, 264.000 euro circa. Di rilievo risulta la crescita del fatturato nelle metropoli (+2,7%), dove il valore delle abitazioni compravendute è stato stimato in 27,6 miliardi di euro, cioè oltre un quarto del fatturato nazionale.

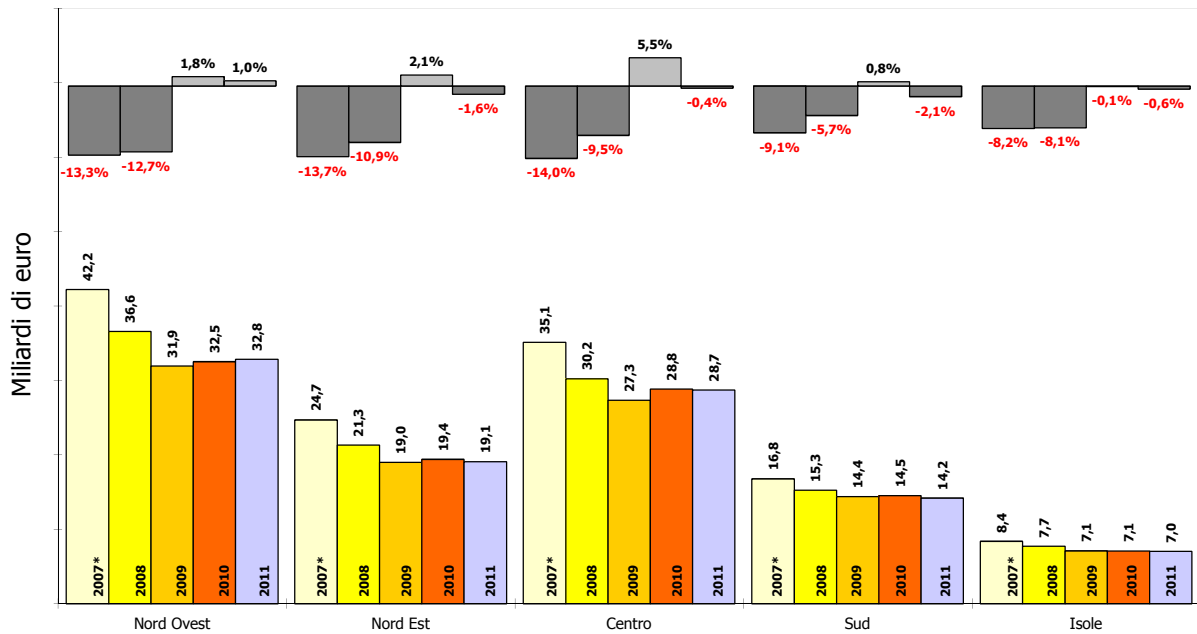
Tabella 8: Stima del fatturato totale e medio per unità e variazione annua per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

Area	Stima fatturato 1000€	Stima fatturato medio u.i. €	Quota fatturato per area	Var.% 2010-11 fatturato	Differenza 2010-11 fatt. medio u.i. €
Anno 2011					
Nord Ovest	32.832.625	167.928	32,2%	1,0%	4.111
Nord Est	19.080.147	166.925	18,7%	-1,6%	3.140
Centro	28.704.047	223.325	28,2%	-0,4%	3.396
Sud	14.201.859	132.797	13,9%	-2,1%	858
Isole	7.035.505	121.549	6,9%	-0,6%	2.513
Italia	101.854.184	168.863	100%	-0,4%	3.126
Capoluoghi	Stima fatturato 1000€	Stima fatturato medio u.i. €	Quota fatturato per area	Var.% 2010-11 fatturato	Differenza 2010-11 fatt. medio u.i. €
Nord Ovest	12.238.097	219.530	28,7%	4,2%	4.341
Nord Est	7.515.275	212.414	17,6%	-2,0%	4.238
Centro	15.573.321	273.253	36,5%	0,7%	2.382
Sud	4.600.087	179.323	10,8%	-1,6%	-450
Isole	2.701.050	149.685	6,3%	-0,5%	2.117
Italia	42.627.829	222.232	100%	0,9%	3.126
Non Capoluoghi	Stima fatturato 1000€	Stima fatturato medio u.i. €	Quota fatturato per area	Var.% 2010-11 fatturato	Differenza 2010-11 fatt. medio u.i. €
Nord Ovest	20.594.528	147.346	34,8%	-0,8%	3.030
Nord Est	11.564.872	146.533	19,5%	-1,3%	2.794
Centro	13.130.727	183.549	22,2%	-1,8%	2.904
Sud	9.601.772	118.116	16,2%	-2,3%	996
Isole	4.334.456	108.804	7,3%	-0,7%	2.543
Italia	59.226.355	143.977	100%	-1,4%	2.497

⁸ Ai fini del calcolo del "fatturato" sono state stimate anche le superfici delle unità immobiliari per le quali la superficie non è presente nella nota Unica di trascrizione.

⁹ A causa di un errore negli archivi, i dati delle superfici delle abitazioni compravendute per gli anni dal 2007 al 2010 sono stati rettificati e di conseguenza sono state corrette anche le stime del valore di scambio delle abitazioni; le tabelle corrette per gli anni precedenti sono pubblicate sulla pagina web: <http://www.agenziaterritorio.gov.it/?id=6329>.

Figura 14: Stima del fatturato totale 2007-2011 e variazione annua per aree geografiche



* il fatturato 2007 non contiene i dati relativi ai 45 comuni del Friuli Venezia Giulia dove vige il sistema 'tavolare'

Figura 15: Quote fatturato 2011 per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

ITALIA

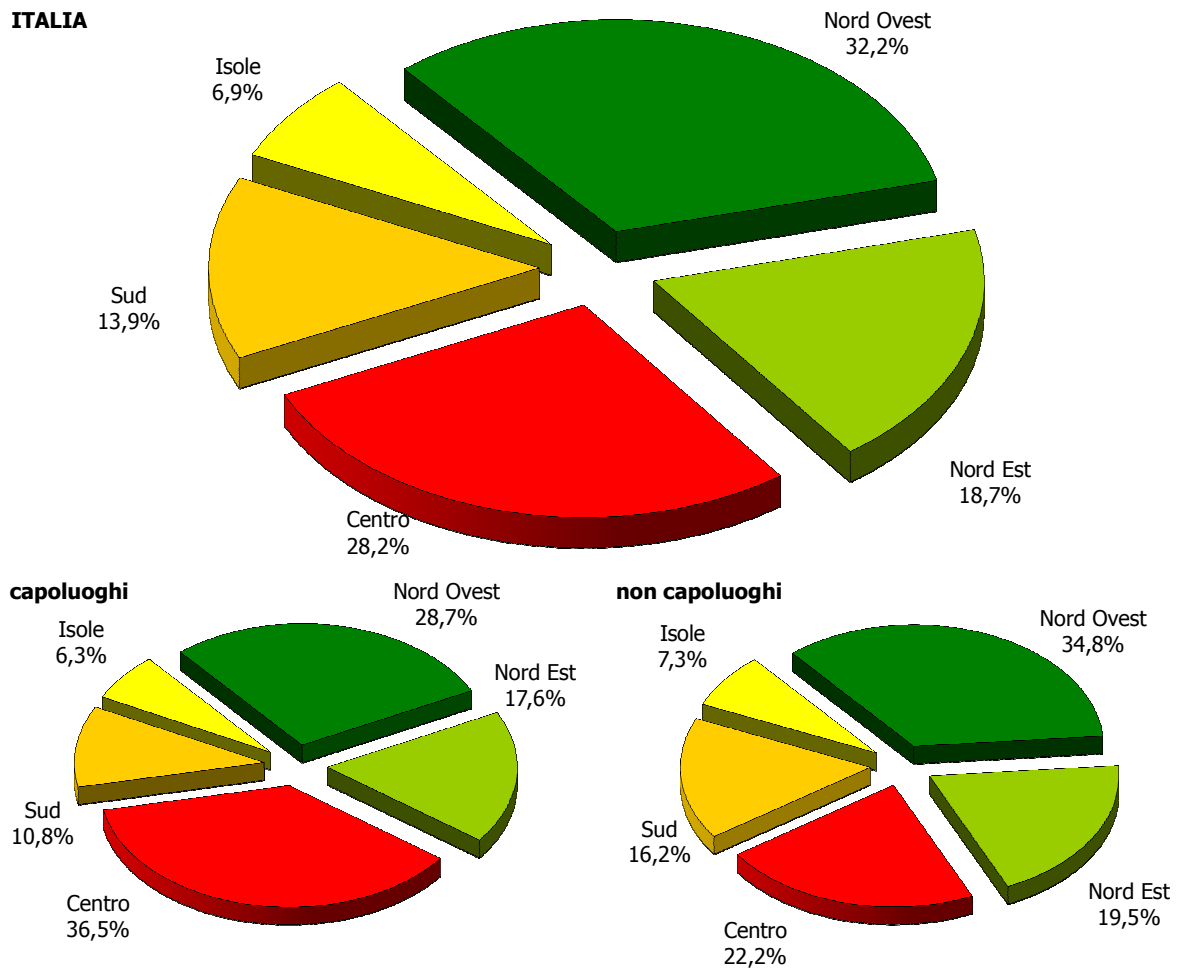
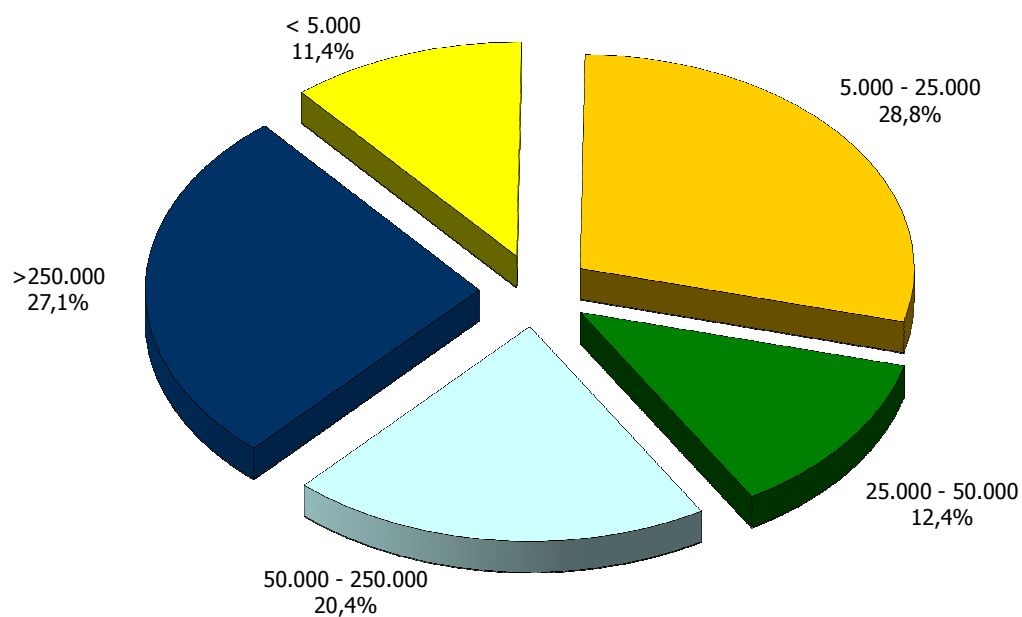


Tabella 9: Stima del fatturato totale e medio per unità e variazione annua per classi demografiche dei comuni

Classi demografiche di comuni	N. comuni	Stima fatturato 1000€	Stima fatturato medio u.i. €	Quota fatturato per area	Var.% 2010-11 fatturato	Differenza 2010-11 fatt. medio u.i. €
< 5.000	5.379	11.563.854	117.465	11,4%	-1,6%	1.893
5.000-25.000	1.987	29.294.605	145.047	28,8%	-1,8%	2.581
25.000-50.000	237	12.653.759	160.330	12,4%	-1,4%	2.419
50.000-250.000	135	20.730.512	174.074	20,4%	-1,3%	1.884
> 250.000	12	27.611.453	263.588	27,1%	2,7%	2.405
Totale	7.750	101.854.184	168.863	100,0%	-0,4%	3.126

Figura 16: Quote fatturato per classi demografiche dei comuni



Le compravendite Le pertinenze

Dal 2007 sono disponibili i dati delle compravendite disaggregati anche per le categorie catastali C6 e C7, comprendente Box e posti auto, e C2, Magazzini e locali di deposito, che sono conteggiate come 'pertinenze' ed entrambe queste categorie possono in buona parte ricondursi al settore residenziale, almeno per la quota parte rappresentativa dei box e posti auto e delle cantine e soffitte collegati alle abitazioni.

Per quanto concerne il volume di compravendite, NTN, nel 2011 per i Magazzini si rileva un aumento delle compravendite, +2,9% rispetto al 2010, mentre le compravendite di Box sono in linea con il risultato del mercato delle abitazioni, -2,3% per entrambi.

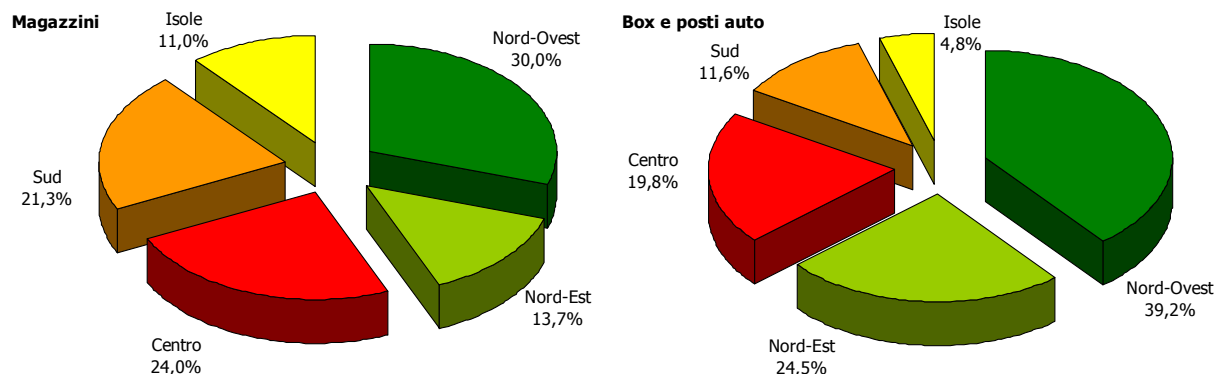
Nelle regioni del Nord Est si rileva il calo più deciso delle compravendite delle 'pertinenze', pari a -3,8% per i Magazzini e -5,3% per i Box e posti auto. La migliore performance del mercato delle pertinenze si rileva nelle Isole sia per i Magazzini (+11,7%) sia per i Box e posti auto (+2,0%).

Il valore dell'intensità del mercato (IMI) per queste unità risulta in perdita in tutte le aree geografiche sia per i Magazzini (fa eccezione l'area delle Isole che presenta un lieve aumento) sia per i Box e posti auto anche in presenza di crescita del NTN. Ciò si verifica per una probabile variazione positiva di stock non assorbita dal mercato.

Tabella 10: NTN ed IMI e variazione annua Magazzini e Box e posti auto per aree geografiche

Magazzini					
Area	NTN 2011	var.% NTN 2010/2011	Quota NTN Per Area	IMI 2011	Differenza IMI 2010/2011
Nord-Ovest	29.243	1,4%	30,0%	1,89%	-0,05
Nord-Est	13.350	-3,8%	13,7%	1,67%	-0,15
Centro	23.441	2,8%	24,0%	1,62%	-0,03
Sud	20.749	5,6%	21,3%	1,16%	-0,03
Isole	10.700	11,7%	11,0%	1,38%	0,01
Italia	97.483	2,9%	100%	1,53%	-0,05
Box e posti auto					
Area	NTN 2011	var.% NTN 2010/2011	Quota NTN Per Area	IMI 2011	Differenza IMI 2010/2011
Nord-Ovest	149.554	-2,1%	39,2%	2,51%	-0,12
Nord-Est	93.510	-5,3%	24,5%	2,31%	-0,17
Centro	75.602	0,6%	19,8%	2,60%	-0,06
Sud	44.253	-2,5%	11,6%	2,09%	-0,15
Isole	18.446	2,0%	4,8%	1,94%	-0,03
Italia	381.365	-2,3%	100%	2,38%	-0,12

Figura 17: Quote NTN 2011 Magazzini e Box e posti auto per aree geografiche



I mutui ipotecari I volumi

I mutui ipotecari per l'acquisto di abitazioni da parte di persone fisiche¹⁰, si riferiscono esclusivamente a quei casi in cui la garanzia reale è proprio l'abitazione acquistata¹¹. Nel 2011 le compravendite di abitazioni con mutuo ipotecario (NTN IP) risultano nuovamente in calo dopo la buona ripresa nel 2010. Con 253.405 NTN IP, infatti, il calo risulta del -4,5% a fronte della crescita +9,4% realizzato nel 2010 (Tabella 11). Il calo maggiore si è verificato al Sud (-7,6%) e nelle Isole (-8,2%). La maggior richiesta di mutui ipotecari si trova nel Nord Ovest, dove il volume complessivo rappresenta circa il 36% del totale.

L'incidenza dei mutui sulle corrispondenti compravendite di abitazioni effettuate da persone fisiche, nelle aree del Nord è circa il 50%, mentre nel Sud e nelle Isole tale quota è inferiore al 35%.

L'andamento degli indici del NTN IP (Figura 18) risulta molto simile in tutte le aree geografiche, con una forte crescita nel biennio 2005-06 per i comuni non capoluogo, seguita da una prima flessione nel 2007, da un forte calo nel 2008 che prosegue, seppur attenuato, nel 2009 e nel 2011, interrotto dalla ripresa del 2010 in tutte le aree.

Osservando gli andamenti per classi di comuni (Tabella 12) si nota che è la classe dei comuni medio piccoli (con numero di abitanti tra 5.000 e 25.000) quella in cui si concentra il maggior numero di NTN IP, il 35% circa del totale, mentre la maggiore incidenza di acquisti con mutuo ipotecario rispetto alle compravendite di abitazioni da parte di persone fisiche (NTN PF) risulta più elevata nelle grandi città, 49% circa, e molto bassa nei comuni piccoli, 36% circa. In Figura 21 è riportata la mappa tematica della distribuzione dell'incidenza dei mutui sulle corrispondenti compravendite di abitazioni (NTN PF), che evidenzia la maggiore concentrazione nelle aree del Nord di comuni dove il ricorso al mutuo ipotecario interessa oltre la metà degli acquisti.

Tabella 11: NTN IP e incidenza su NTN e variazione annua per area geografica, capoluoghi e non capoluoghi

Area	NTN IP 2011	Var% NTN IP 10/11	Quota NTN-IP per Area	INC-NTN PF 2011	Differenza INC 10/11
Nord-Ovest	91.797	-1,2%	36,2%	49,9%	-0,5
Nord-Est	51.542	-4,6%	20,3%	50,2%	-1,2
Centro	55.827	-6,5%	22,0%	45,8%	-2,4
Sud	35.090	-7,6%	13,8%	34,6%	-1,8
Isole	19.150	-8,2%	7,6%	34,7%	-2,1
Italia	253.405	-4,5%	100%	44,8%	-1,4
Capoluoghi	NTN IP 2011	Var% NTN IP 10/11	Quota NTN-IP per Area	INC-NTN PF 2011	Differenza INC 10/11
Nord-Ovest	25.733	1,6%	30,7%	48,7%	-0,8
Nord-Est	14.642	-5,3%	17,5%	48,2%	-1,3
Centro	26.325	-5,1%	31,4%	48,6%	-2,4
Sud	9.946	-5,8%	11,9%	41,0%	-2,0
Isole	7.260	-4,4%	8,7%	41,9%	-1,3
Italia	83.906	-3,2%	100%	46,9%	-1,6
Non Capoluoghi	NTN IP 2011	Var% NTN IP 10/11	Quota NTN-IP per Area	INC-NTN PF 2011	Differenza INC 10/11
Nord-Ovest	66.064	-2,2%	39,0%	50,3%	-0,3
Nord-Est	36.900	-4,4%	21,8%	51,1%	-1,1
Centro	29.502	-7,7%	17,4%	43,5%	-2,5
Sud	25.143	-8,3%	14,8%	32,6%	-1,8
Isole	11.890	-10,4%	7,0%	31,5%	-2,6
Italia	169.499	-5,2%	100%	43,9%	-1,3

¹⁰ I dati relativi ai mutui riguardano l'intero territorio nazionale ad eccezione dei comuni dove vige il sistema dei libri fondiari (o sistema tavolare) per la pubblicità immobiliare (vedi Fonti e criteri metodologici, *Copertura territoriale dei dati*)

¹¹ Non rientrano nella presente analisi, quegli acquisti di abitazioni finanziati da mutui ma con ipoteca iscritta su un immobile diverso da quello acquistato o fornendo altra garanzia reale. Sono escluse, inoltre, le ulteriori forme di finanziamento per l'acquisto delle abitazioni, nonché la rinegoziazione del mutuo, operazione che a fronte di una formale iscrizione di un nuovo mutuo non comporta l'acquisto dell'abitazione.

Figura 18: Numero indice NTN IP nazionale e per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

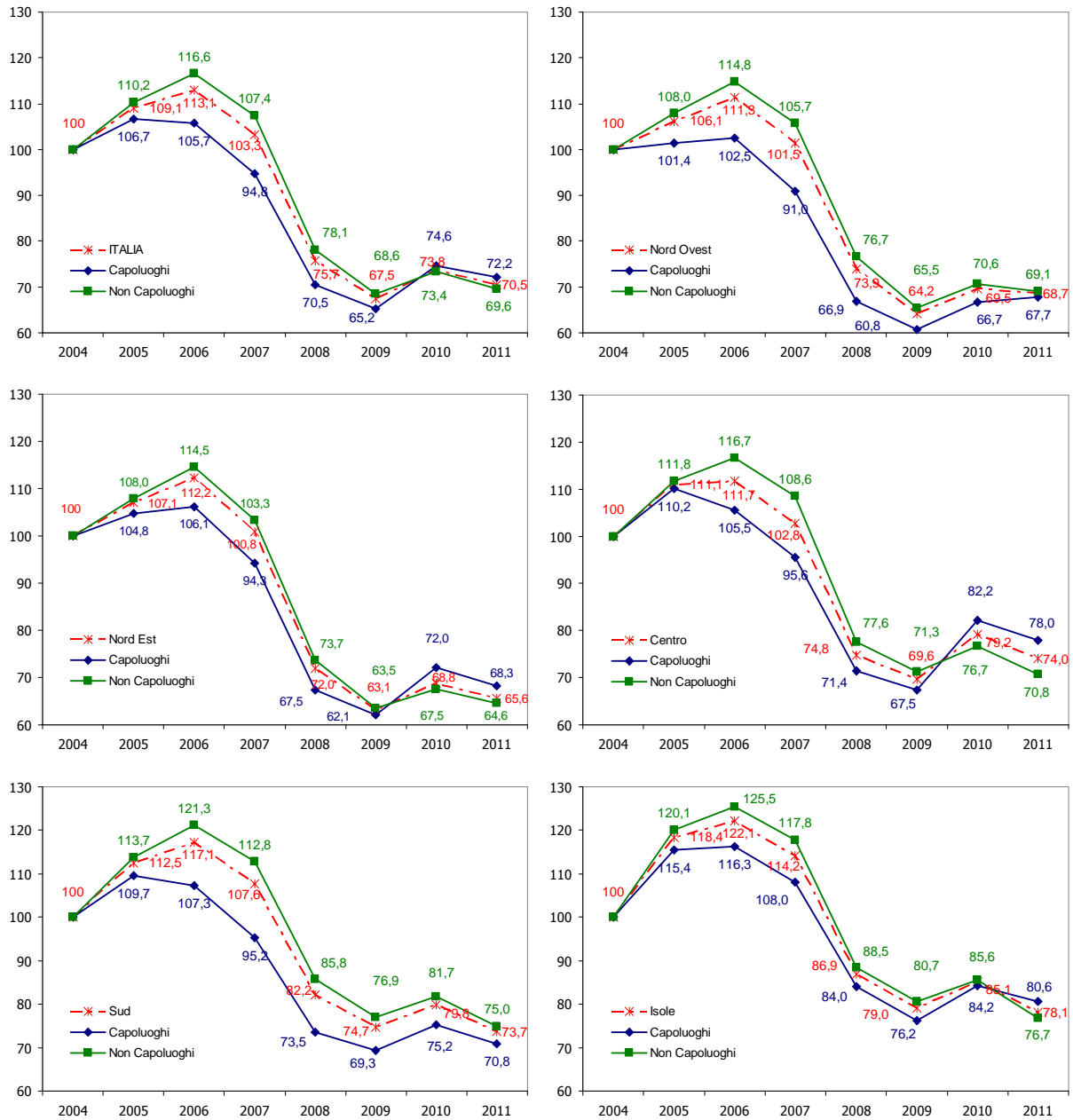


Figura 19: Quote NTN IP 2011 per aree geografiche

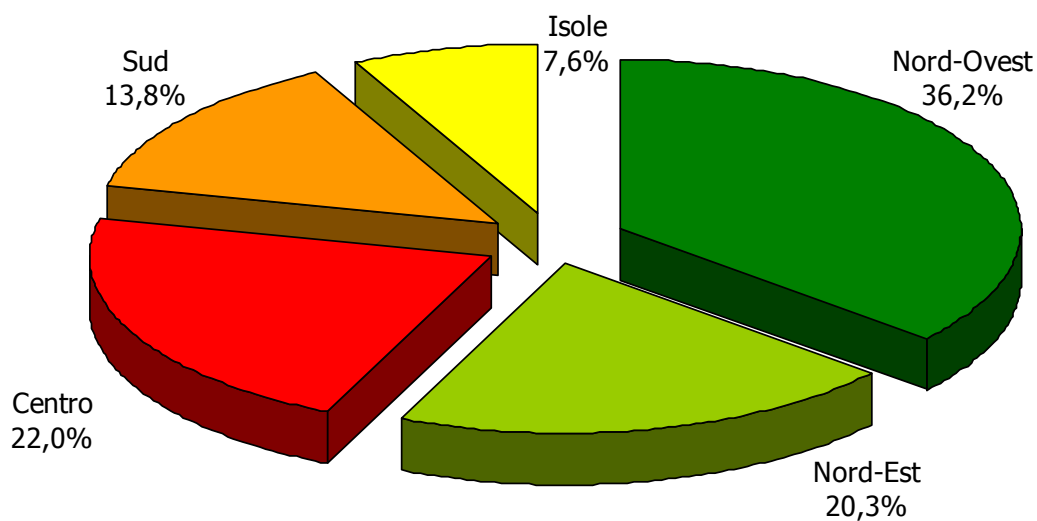


Tabella 12: NTN IP e incidenza su NTN e variazione annua per classi demografiche dei comuni

Classi demografiche di comuni	n. comuni	NTN IP 2011	Var% NTN IP 2010/11	Quota NTN-IP	INC-NTN PF 2011	Differenza INC 2010/11
< 5.000	5.350	33.550	-6,4%	13,2%	36,4%	-1,6
5.000-25.000	1.976	87.393	-5,3%	34,5%	46,3%	-1,0
25.000-50.000	235	33.800	-4,7%	13,3%	45,5%	-1,4
50.000-250.000	134	50.200	-4,5%	19,8%	45,5%	-1,6
> 250.000	12	48.462	-1,6%	19,1%	48,5%	-1,7
Totale	7.707	253.405	-4,5%	100%	44,8%	-1,4

Figura 20: Quote NTN IP 2011 per classi demografiche di comuni

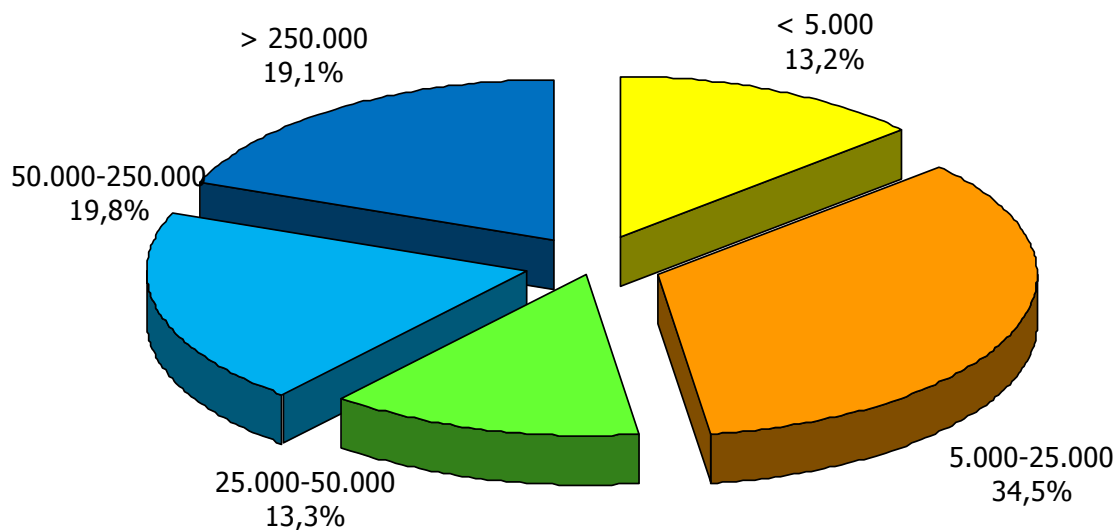
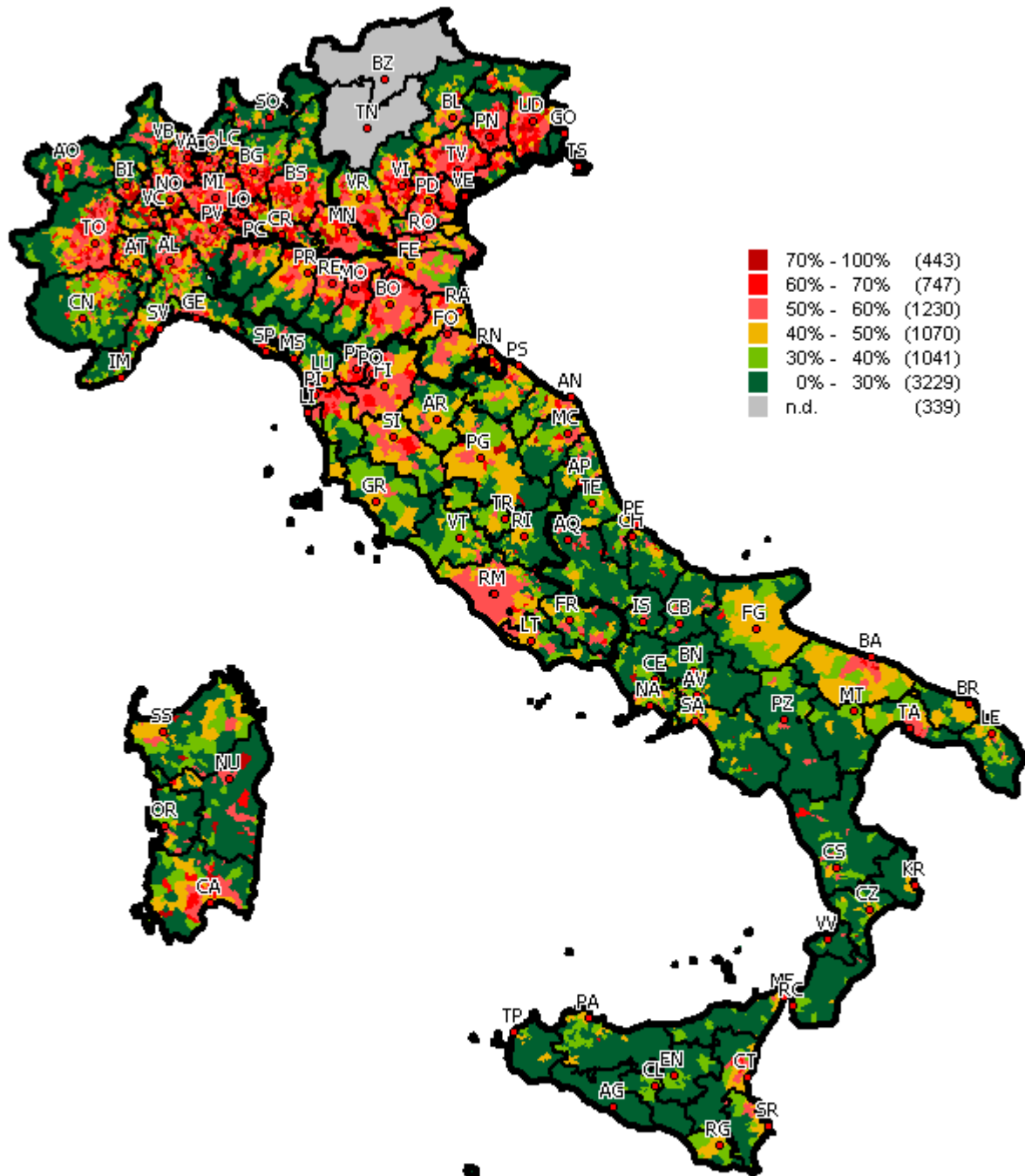


Figura 21: Mappa distribuzione incidenza NTN IP 2011 su NTN persone fisiche nei comuni italiani



I mutui ipotecari

Le dimensioni

Le abitazioni acquistate con mutuo ipotecario si distribuiscono in base alla dimensione delle stesse in modo leggermente diverso rispetto al totale di abitazioni compravendute (Tabella 13 e Tabella 14). Le quote maggiori riguardano ancora i tagli piccoli e medi, ma si riduce la quota dei monolocali ed aumenta quella delle abitazioni grandi. Nel 2011, peraltro, diminuiscono maggiormente gli acquisti con mutuo di abitazioni piccole o monolocali, -7,2% e -9,4% rispettivamente, e risultano stabili quelli di abitazioni grandi¹² (-0,2%). Tale andamento conferma, enfatizzandolo, quanto già riscontrato per il complesso delle compravendite.

L'incidenza degli acquisti con mutuo (Tabella 15) diminuisce nel 2011 rispetto al 2010 per tutte le classi dimensionali delle abitazioni ipotecate e risulta massima per le dimensioni 'media' e 'grande' superando il 50% delle compravendite complessive effettuate da persone fisiche.

Nei capoluoghi si ricorre maggiormente al mutuo ipotecario, ma tale maggior incidenza riguarda essenzialmente le abitazioni di dimensioni inferiori, 'monolocali' e 'piccole', mentre per le abitazioni di maggior dimensione l'incidenza delle compravendite con mutuo ipotecario è simile a quella dei comuni non capoluogo. L'incidenza di acquisti di abitazione con mutuo aumenta, con poche eccezioni, con la dimensione dei comuni (Tabella 16 e Tabella 17): è minima per i monolocali acquistati nei comuni con meno di 5.000 abitanti (14,1%) ed è massima (54% circa) per le abitazioni di media dimensione acquistate nelle città medio piccole (tra 5 e 25 mila abitanti) e nelle città più grandi.

Tabella 13: NTN IP per dimensioni delle abitazioni, per area geografica, capoluoghi e non capoluoghi

Anno 2011	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Area							
Nord Ovest	4.496	25.147	20.468	30.830	9.590	1.265	91.797
Nord Est	1.783	11.489	10.879	18.563	7.009	1.820	51.542
Centro	3.244	14.541	11.722	17.329	5.414	3.576	55.827
Sud	1.617	6.551	7.664	14.414	3.823	1.021	35.090
Isole	806	3.561	3.748	7.759	2.330	946	19.150
Italia	11.947	61.289	54.481	88.893	28.166	8.629	253.405
Capoluoghi							
Nord Ovest	1.637	7.830	5.983	8.014	2.064	204	25.733
Nord Est	703	3.157	3.269	5.597	1.631	285	14.642
Centro	1.813	7.391	5.453	8.294	2.369	1.005	26.325
Sud	407	1.936	2.189	4.111	1.149	155	9.946
Isole	255	1.089	1.422	3.277	860	357	7.260
Italia	4.815	21.402	18.317	29.292	8.072	2.007	83.906
Non Capoluoghi							
Nord Ovest	2.859	17.317	14.485	22.815	7.526	1.061	66.064
Nord Est	1.080	8.332	7.610	12.966	5.378	1.535	36.900
Centro	1.431	7.150	6.269	9.035	3.046	2.571	29.502
Sud	1.211	4.615	5.474	10.303	2.674	866	25.143
Isole	551	2.473	2.326	4.482	1.470	589	11.890
Italia	7.132	39.887	36.164	59.601	20.094	6.621	169.499

¹² Come già evidenziato per le compravendite complessive calano soprattutto le u.i. nd, con superficie non disponibile, per il miglioramento della compilazione delle note di trascrizione e di conseguenza delle iscrizioni ipotecarie.

Tabella 14: Variazione annua NTN IP per dimensioni delle abitazioni, per area geografica, capoluoghi e non capoluoghi

Var. % 2010/2011	Area						Totale
	Monocalci	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	
Nord Ovest	-6,7%	-4,3%	-2,0%	1,8%	2,9%	-1,0%	-1,2%
Nord Est	-9,9%	-9,2%	-5,6%	-2,8%	3,7%	-10,4%	-4,6%
Centro	-7,0%	-9,5%	-7,3%	-5,0%	0,2%	-6,9%	-6,5%
Sud	-15,6%	-6,4%	-8,0%	-6,8%	-8,2%	-8,1%	-7,6%
Isole	-17,4%	-12,0%	-5,9%	-5,2%	-9,4%	-13,5%	-8,2%
Italia	-9,4%	-7,2%	-5,0%	-2,6%	-0,2%	-7,8%	-4,5%
Capoluoghi	Area						Totale
	Monocalci	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	
Nord Ovest	-1,2%	-1,1%	-0,1%	6,4%	0,2%	18,9%	1,6%
Nord Est	-0,3%	-12,6%	-6,5%	-3,0%	2,6%	1,8%	-5,3%
Centro	0,4%	-4,7%	-6,6%	-5,0%	-0,3%	-18,5%	-5,1%
Sud	-25,1%	-3,8%	-6,3%	-4,4%	-6,5%	9,5%	-5,8%
Isole	-13,3%	-11,1%	0,6%	-1,2%	-9,7%	-8,3%	-4,4%
Italia	-3,8%	-5,0%	-4,0%	-1,2%	-1,6%	-9,4%	-3,2%
Non Capoluoghi	Area						Totale
	Monocalci	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	
Nord Ovest	-9,6%	-5,7%	-2,8%	0,3%	3,6%	-4,0%	-2,2%
Nord Est	-15,2%	-7,8%	-5,2%	-2,7%	4,1%	-12,4%	-4,4%
Centro	-14,9%	-14,0%	-7,9%	-5,1%	0,5%	-1,4%	-7,7%
Sud	-11,8%	-7,4%	-8,7%	-7,7%	-9,0%	-10,7%	-8,3%
Isole	-19,2%	-12,4%	-9,5%	-7,9%	-9,2%	-16,4%	-10,4%
Italia	-12,8%	-8,3%	-5,6%	-3,3%	0,4%	-7,2%	-5,2%

Tabella 15: Incidenza NTN IP su NTN PF per dimensioni delle abitazioni per area geografica

Anno 2011	Area						Totale
	Monocalci	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	
Nord Ovest	29,5%	45,2%	53,6%	57,3%	55,3%	31,9%	49,9%
Nord Est	30,3%	44,3%	52,6%	56,7%	55,4%	38,3%	50,2%
Centro	29,7%	43,9%	49,4%	50,8%	49,6%	39,0%	45,8%
Sud	12,2%	29,7%	40,6%	45,2%	44,0%	15,4%	34,6%
Isole	12,6%	29,8%	39,1%	45,2%	43,4%	20,3%	34,7%
Italia	23,1%	41,2%	49,0%	52,4%	51,2%	29,6%	44,8%
Capoluoghi	Area						Totale
	Monocalci	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	
Nord Ovest	30,9%	45,1%	52,4%	55,6%	53,6%	40,4%	48,7%
Nord Est	32,0%	41,7%	50,5%	53,9%	54,3%	37,6%	48,2%
Centro	35,0%	47,0%	50,6%	53,0%	52,6%	43,4%	48,6%
Sud	16,6%	38,4%	44,3%	47,4%	47,2%	21,1%	41,0%
Isole	15,6%	33,7%	45,9%	50,5%	47,9%	32,8%	41,9%
Italia	28,7%	43,7%	49,9%	52,7%	51,8%	37,1%	46,9%
Non Capoluoghi	Area						Totale
	Monocalci	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	
Nord Ovest	28,7%	45,3%	54,1%	57,9%	55,8%	30,7%	50,3%
Nord Est	29,3%	45,5%	53,5%	57,9%	55,8%	38,4%	51,1%
Centro	24,9%	41,2%	48,3%	48,9%	47,4%	37,5%	43,5%
Sud	11,2%	27,1%	39,3%	44,4%	42,7%	14,7%	32,6%
Isole	11,6%	28,3%	35,8%	42,0%	41,1%	16,5%	31,5%
Italia	20,4%	40,0%	48,6%	52,2%	51,0%	27,9%	43,9%

Figura 22: Quote NTN IP 2011 per dimensione delle abitazioni per capoluoghi e non capoluoghi

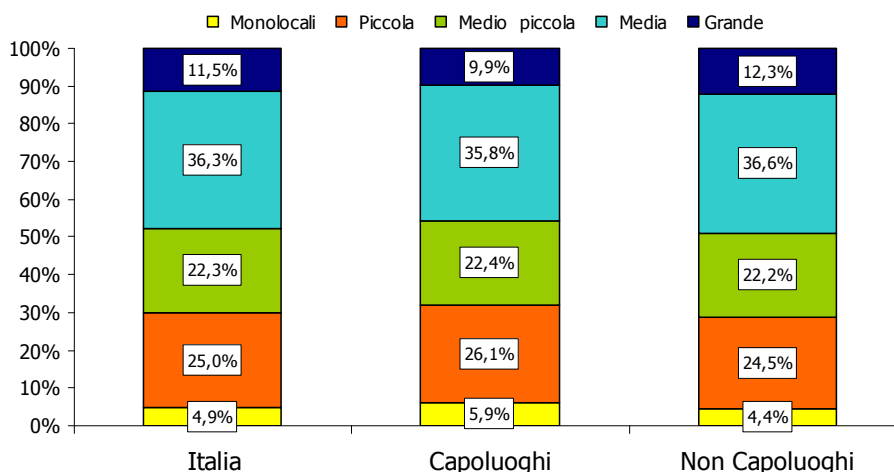


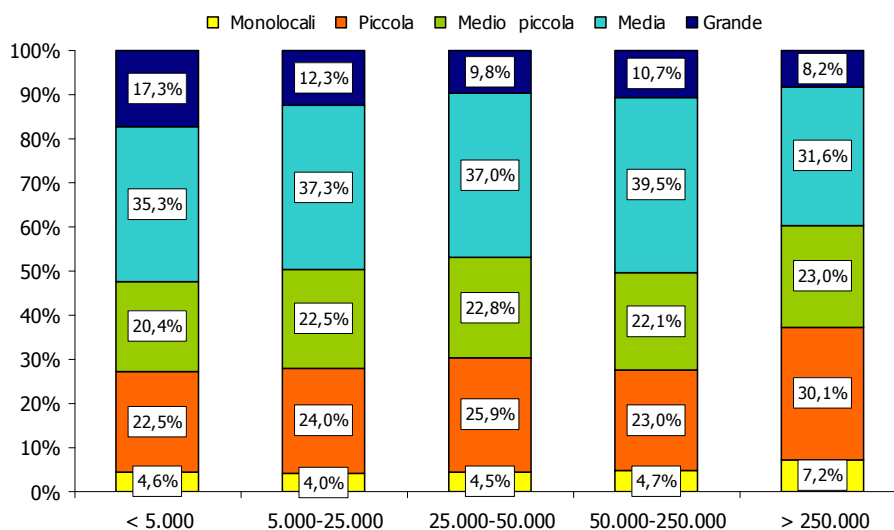
Tabella 16: NTN IP per dimensione delle abitazioni per classi demografiche di comuni

Anno 2011	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Classi demografiche di comuni							
< 5.000	1.476	7.199	6.520	11.297	5.530	1.528	33.550
5.000-25.000	3.333	20.098	18.822	31.249	10.315	3.576	87.393
25.000-50.000	1.454	8.432	7.427	12.026	3.174	1.287	33.800
50.000-250.000	2.289	11.286	10.823	19.338	5.256	1.208	50.200
> 250.000	3.395	14.275	10.888	14.983	3.892	1.029	48.462
Totale	11.947	61.289	54.481	88.893	28.166	8.629	253.405

Tabella 17: Incidenza NTN IP su NTN PF per dimensioni delle abitazioni per classi demografiche di comuni

Anno 2011	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Classi demografiche di comuni							
< 5.000	14,1%	31,2%	40,5%	47,9%	48,8%	20,3%	36,4%
5.000-25.000	22,3%	41,9%	50,8%	54,2%	52,9%	31,0%	46,3%
25.000-50.000	23,5%	42,5%	50,0%	52,1%	49,4%	32,7%	45,5%
50.000-250.000	24,9%	41,2%	49,0%	51,6%	50,6%	32,6%	45,5%
> 250.000	31,1%	47,0%	51,8%	53,8%	53,1%	42,4%	48,5%
Totale	23,1%	41,2%	49,0%	52,4%	51,2%	29,6%	44,8%

Figura 23: Quote NTN IP 2011 per dimensione delle abitazioni per classi demografiche dei comuni



I mutui ipotecari I capitali erogati

Coerentemente con il calo del numero di unità abitative acquistate con mutui ipotecari, diminuisce anche il capitale complessivo erogato per tali mutui, che nel 2011 risulta pari a circa 34,3 miliardi di euro, -4,9% rispetto al 2010 (Tabella 18). Il capitale erogato rappresenta circa il 34% del valore complessivo delle abitazioni compravendute (stimato in 101,9 miliardi di euro). Nel 2010 il capitale erogato era circa 36,1 miliardi di euro, 35% del volume monetario scambiato (stimato in 102,3 miliardi di euro). Il capitale erogato risulta in calo in tutte le aree. Il calo più sensibile nel 2011 si ha nel Sud e nelle Isole, -8,4% e -8,9% rispettivamente.

Il capitale unitario erogato mediamente per abitazione diminuisce lievemente nel 2011 ed è pari a circa 136 mila euro circa, con differenziazioni tra le diverse aree. Al Centro si rileva il capitale massimo erogato per unità abitativa, pari a circa 154 mila euro, superando i 170 mila euro nei capoluoghi. Nei comuni non capoluogo delle Isole il capitale unitario medio erogato assume il valore minimo pari a circa 111 mila euro.

Nella Figura 25 e nella Figura 26 sono riportati i grafici degli andamenti per aree geografiche, distinguendo altresì i capoluoghi e i non capoluoghi, dell'indice del capitale erogato e del capitale medio per unità abitativa.

Il capitale complessivo erogato, analizzando le classi demografiche dei comuni (Tabella 19 e Figura 27), risulta con il maggior calo (-7,4%) nei piccoli comuni (con meno di 5.000 abitanti), dove risulta il massimo calo anche del capitale unitario, che nel 2011 è pari a 119 mila euro per abitazione acquistata.

Tabella 18: Capitale complessivo e unitario erogato e variazione annua per area geografica, capoluoghi e non capoluoghi

Area	Capitale 2011 (x1000 €)	Var.% capitale 2010/2011	Quota Capitale per Area	Capitale unitario 2011 €	Differenza Capitale unitario 2010/2011 €
Anno 2011					
Nord-Ovest	12.534.022	-1,8%	36,5%	136.541	-838
Nord-Est	6.755.442	-5,3%	19,7%	131.066	-879
Centro	8.610.686	-6,2%	25,1%	154.240	498
Sud	4.191.527	-8,9%	12,2%	119.451	-1.721
Isole	2.247.302	-8,4%	6,5%	117.355	-301
Italia	34.338.979	-4,9%	100%	135.510	-573
Capoluoghi	Capitale 2011 (x1000 €)	Var.% capitale 2010/2011	Quota Capitale per Area	Capitale unitario 2011 €	Differenza Capitale unitario 2010/2011 €
Nord-Ovest	3.799.270	-0,1%	29,8%	147.641	-2.427
Nord-Est	2.035.166	-5,5%	15,9%	138.995	-321
Centro	4.608.372	-4,3%	36,1%	175.059	1.382
Sud	1.386.768	-7,4%	10,9%	139.424	-2.428
Isole	932.555	-5,2%	7,3%	128.459	-1.129
Italia	12.762.131	-3,7%	100%	152.101	-809
Non Capoluoghi	Capitale 2011 (x1000 €)	Var.% capitale 2010/2011	Quota Capitale per Area	Capitale unitario 2011 €	Differenza Capitale unitario 2010/2011 €
Nord-Ovest	8.734.752	-2,5%	40,5%	132.217	-404
Nord-Est	4.720.276	-5,2%	21,9%	127.920	-1.073
Centro	4.002.314	-8,2%	18,5%	135.662	-779
Sud	2.804.759	-9,7%	13,0%	111.550	-1.657
Isole	1.314.747	-10,6%	6,1%	110.576	-252
Italia	21.576.848	-5,7%	100%	127.297	-628

Figura 24: Quote capitale erogato nel 2011 per aree geografiche

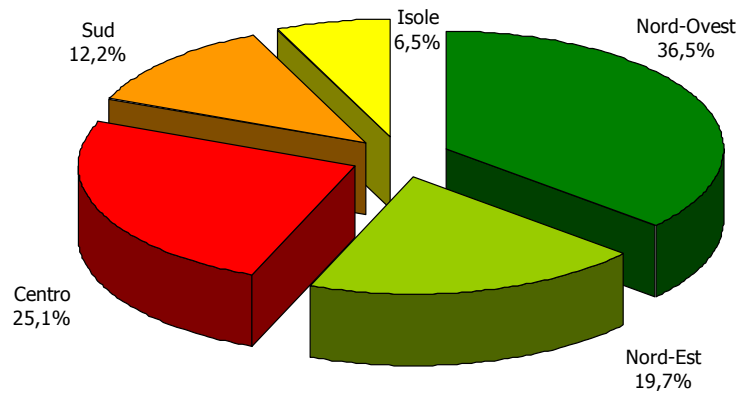


Figura 25: Indice del capitale erogato per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

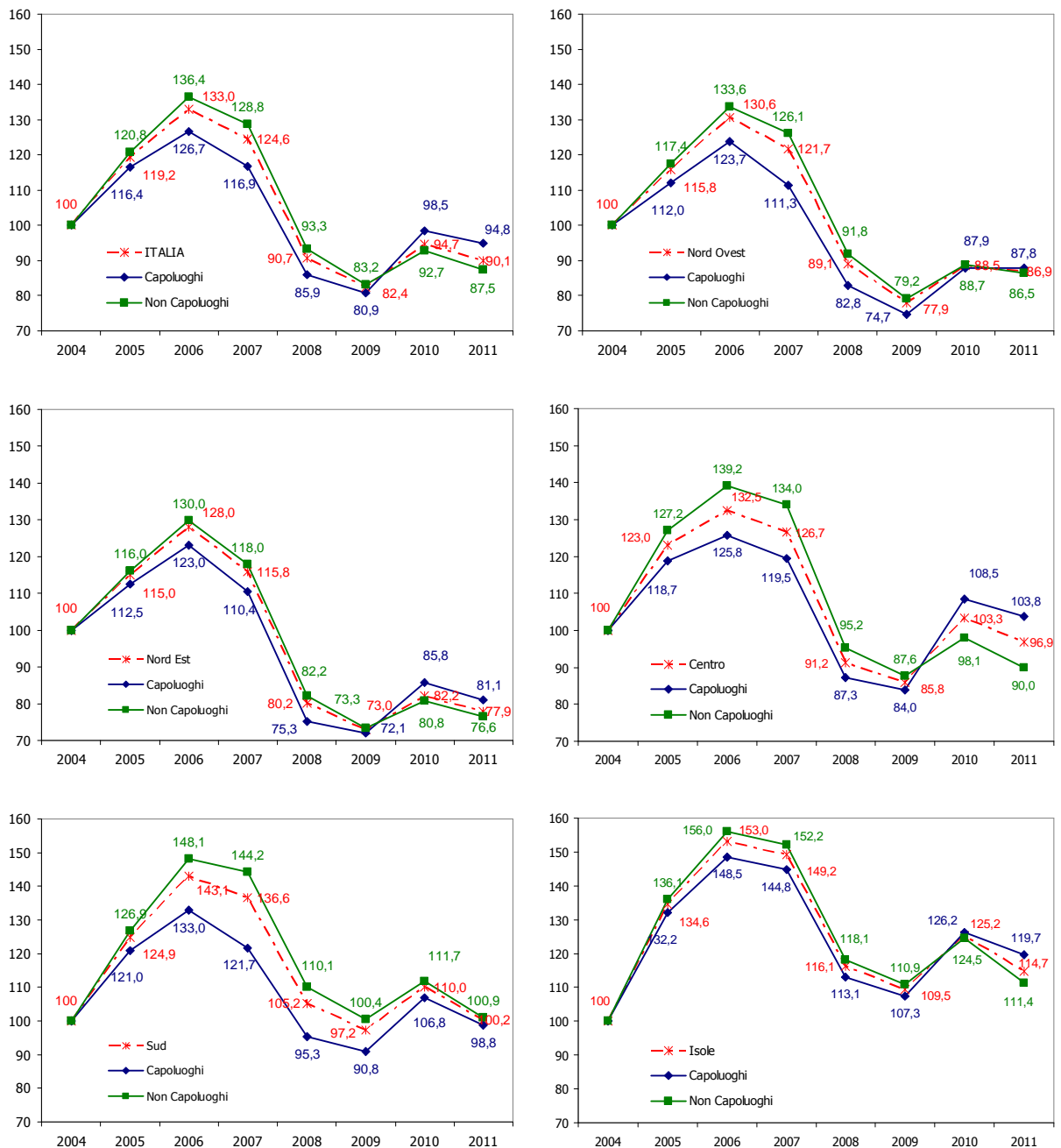


Figura 26: Capitale (migliaia di €) erogato per unità abitativa per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

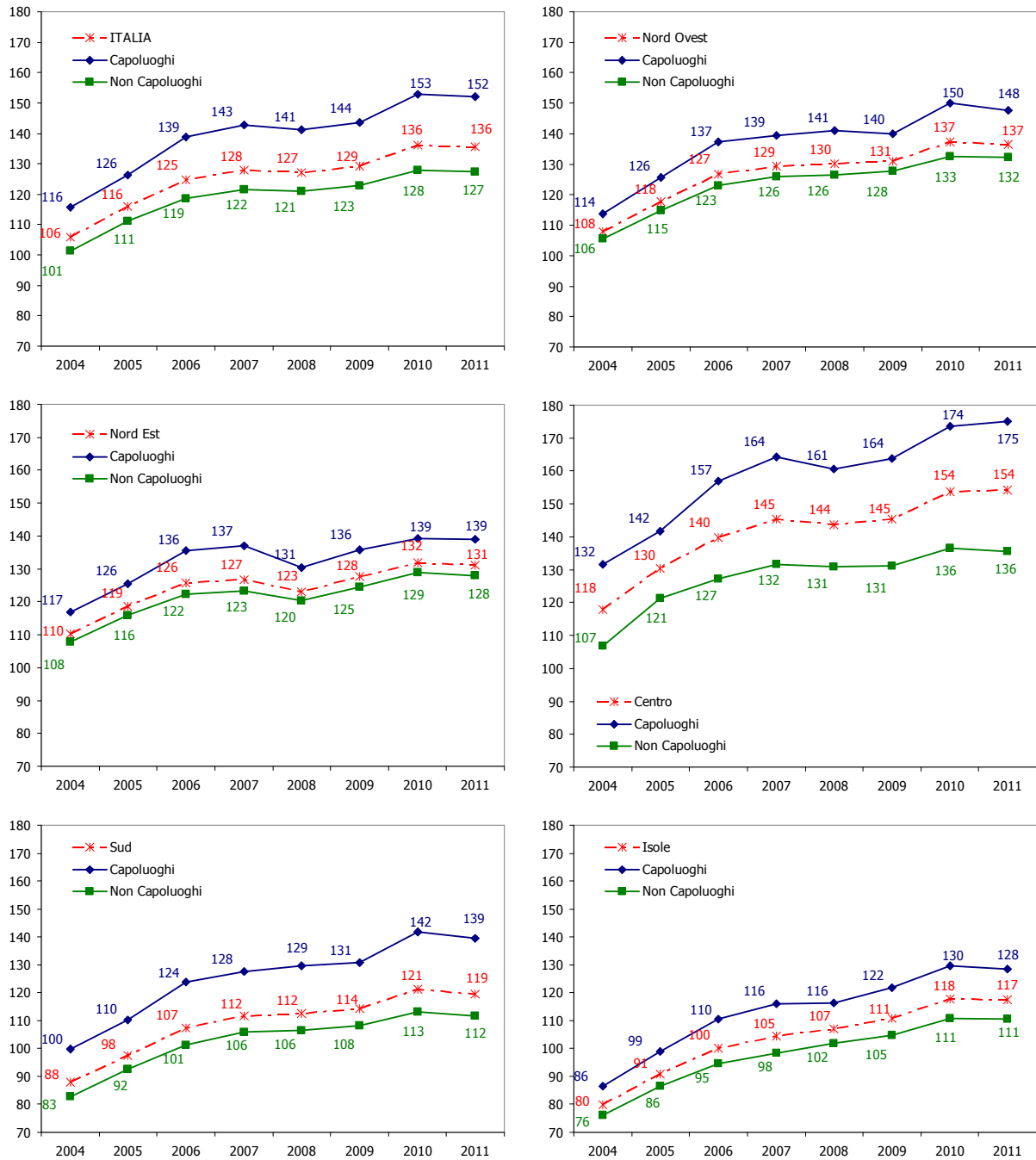
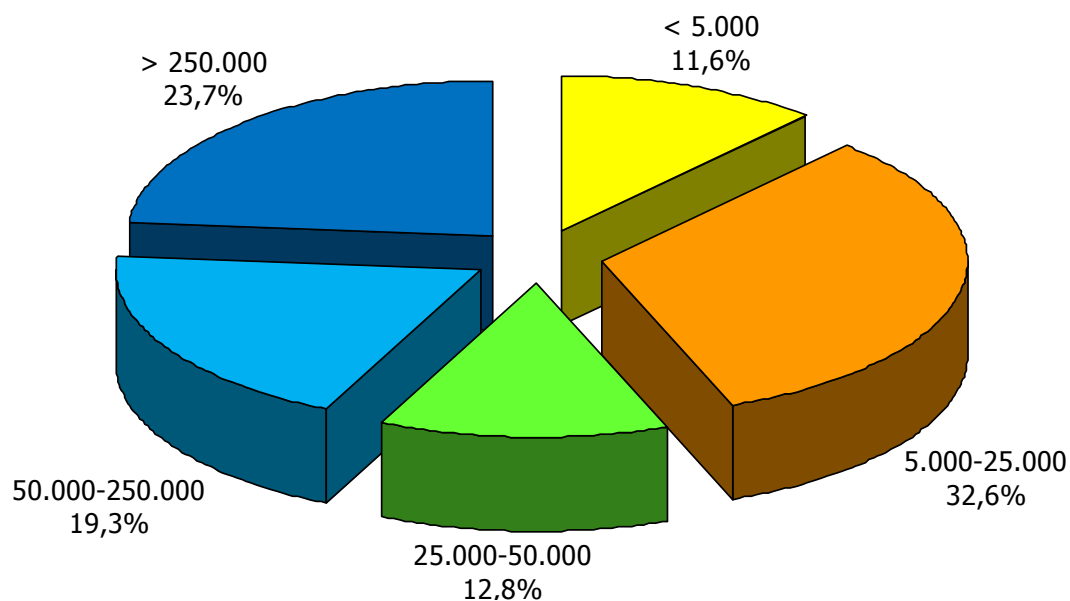


Tabella 19: Capitale complessivo e unitario erogato e variazione annua per classi demografiche dei comuni

Classi demografiche di comuni	Capitale 2011 (x1000 €)	var.% Capitale 2010/2011	Quota Capitale	Capitale unitario 2011 €	Differenza Capitale unitario 2010/2011 €
< 5.000	3.978.275	-7,4%	11,6%	118.578	-1.229
5.000-25.000	11.194.210	-5,7%	32,6%	128.091	-489
25.000-50.000	4.409.265	-4,9%	12,8%	130.452	-341
50.000-250.000	6.622.970	-5,3%	19,3%	131.931	-1.158
> 250.000	8.134.260	-2,3%	23,7%	167.847	-1.156
Totale	34.338.979	-4,9%	100%	135.510	-573

Figura 27: Quote capitale erogato nel 2011 per classi demografiche dei comuni



I mutui ipotecari

Tasso medio e durata

L'andamento dei tassi d'interesse¹³ ha avuto una certa influenza sul mercato immobiliare, favorendone l'espansione nei primi anni 2000, contribuendo alla frenata del 2007 ed al deciso ridimensionamento del 2008, anno in cui il livello medio dei tassi iniziali praticati nell'anno superò il 5,5%. Le politiche delle banche centrali per il contenimento dei tassi di sconto, adottate già a partire dall'ultimo trimestre 2008, avevano portato nel 2010 i tassi medi riferiti alla prima rata per i nuovi mutui ipotecari ad un livello decisamente più contenuto, pari a 2,7% mediamente. Nel 2011, il nuovo aumento del tasso ufficiale di sconto (poi tornato a scendere all'1% il 14 dicembre 2011, era salito all'1,5% il 13 luglio 2011) ha influito, insieme al rialzo dei costi delle banche, sul nuovo aumento (+0,64 punti) riscontrato sul tasso medio applicato nei mutui ipotecari per l'acquisto di abitazioni (Tabella 20).

Tra le diverse aree del paese, i tassi medi anzidetti risultano ancora nel 2011 più elevati nelle regioni del Sud (3,71%) e delle Isole (3,59%), mentre i tassi più bassi si registrano nelle regioni del Nord (3,2% circa). Tra il 2007 ed il 2008, con un livello dei tassi particolarmente elevato, si era assistito ad una maggiore convergenza dei tassi e quindi ad una riduzione dei differenziali territoriali. Dal 2009 invece si riapre la forbice degli interessi praticati che torna a sfavorire le regioni meridionali (Figura 28).

La durata media del mutuo è pari a 23 anni e 5 mesi, in media. La differenza tra le diverse aree del Paese non è molto rilevante, rispetto al 2010 si nota un leggero aumento della durata pari a 2 mesi circa (Figura 29).

Il rialzo dei tassi d'interesse, combinato alla leggera diminuzione del capitale unitario erogato, ha portato ad un aumento generalizzato della rata mensile¹⁴ che è passata da 660 euro nel 2010 a quasi 700 euro mediamente nel 2011 (Tabella 20 e Figura 30). Le differenze degli importi tra le diverse aree geografiche sono dovute essenzialmente al maggior capitale erogato, strettamente collegato ai diversi valori di mercato delle abitazioni: infatti l'importo più alto si registra per le regioni del Centro dove il valore medio di un'abitazione supera di circa un terzo il valore medio nazionale.

Tabella 20: Tasso d'interesse iniziale, durata media mutuo (anni), rata media mensile (€) e variazione annua

Anno 2011	Tasso medio	Differenza tasso medio 2010/2011	Durata media anni	Differenza durata media 2010/2011 anni	Rata media mensile €	Var% Rata media 2010/2011
Area						
Nord-Ovest	3,18%	0,59	23,6	0,3	€ 686	4,9%
Nord-Est	3,20%	0,66	23,0	0,3	€ 672	5,3%
Centro	3,54%	0,71	24,2	0,2	€ 792	7,6%
Sud	3,71%	0,66	22,7	0,0	€ 650	5,1%
Isole	3,59%	0,69	22,7	0,1	€ 630	6,3%
Italia	3,37%	0,64	23,4	0,2	€ 698	5,8%

¹³ Si rammenta che il tasso d'interesse al quale ci si riferisce nel presente paragrafo è quello stabilito alla data della sottoscrizione dell'atto di finanziamento (tasso iniziale), valevole per il calcolo della prima rata del mutuo.

¹⁴ La rata è stata calcolata considerando il tasso iniziale medio, il capitale medio per unità e la durata media in mesi.

Figura 28: Andamento tasso d'interesse medio iniziale per aree geografiche

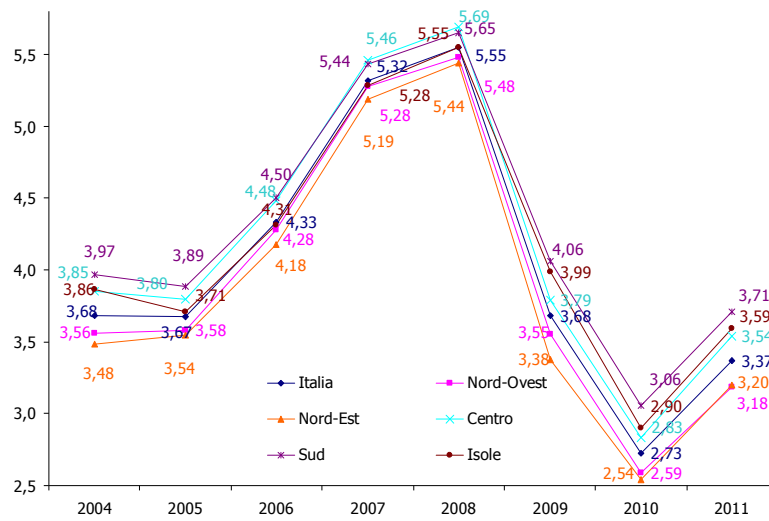


Figura 29: Andamento durata media mutuo (anni) per aree geografiche

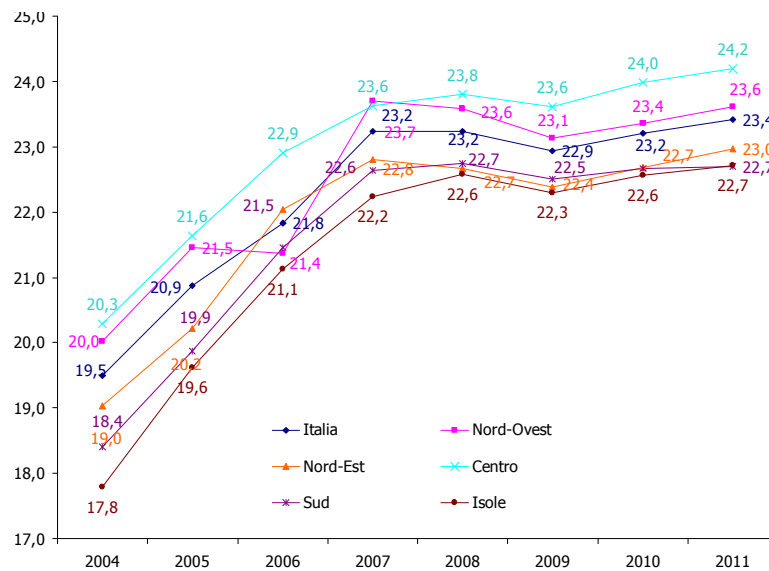
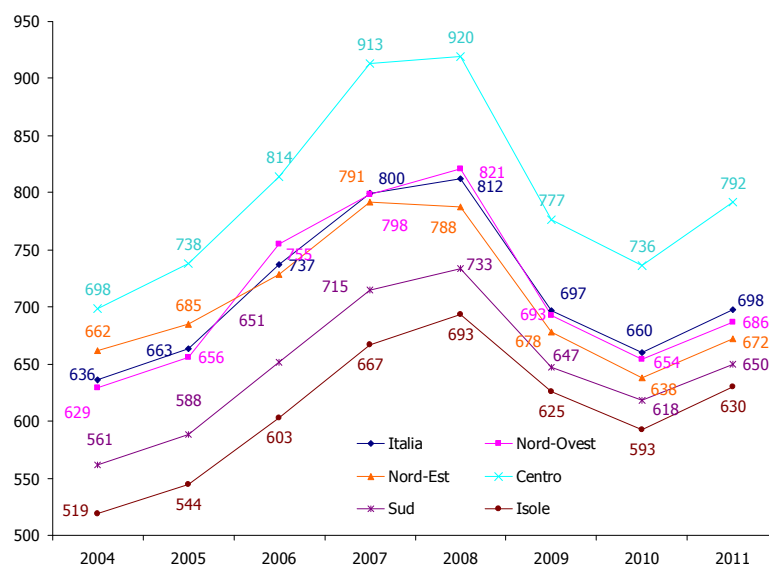


Figura 30: Andamento rata media iniziale mensile (euro) per aree geografiche



Le principali città Le compravendite

L'andamento del mercato residenziale delle otto principali città per numero di abitanti risulta, nel 2011, mediamente positivo con un rialzo del 2,4% (Tabella 21). Tutte le grandi città chiudono in positivo il 2011 e le migliori performance si realizzano nei mercati residenziali della città di Torino (+6,9%) e Firenze (+6,0%).

Nei comuni delle province delle grandi città complessivamente il mercato residenziale rileva invece una lieve flessione, risultando chiusure negative dei volumi di compravendita nei comuni minori delle province di Roma (-0,7%), Milano (-1,2%), Napoli (-6,2%), Bologna (-4,0%) e Firenze (-4,3%).

L'andamento dell'indice del NTN (Figura 32) evidenzia che in quasi tutti i capoluoghi l'inversione di tendenza (dopo la crescita del mercato generalizzata) è stata consistente già nel 2007, per alcuni è iniziata dal 2006 (Roma, Napoli e Palermo), nel 2008 prosegue la contrazione del volume di compravendite che nel 2009 si attenua. Nel 2010, con l'eccezione di Bologna, il trend negativo si inverte e nel 2011 il segno è positivo in tutte le città.

Nelle città complessivamente sono maggiormente aumentati gli acquisti per le abitazioni 'monocalci' e 'medie', +4,9% e +3,0% rispettivamente rispetto al 2010 (Tabella 22). In tutte le città, tranne Palermo, la superficie media delle unità abitative compravendute (Tabella 23) è inferiore ai 100 metri quadrati. Nello specifico è particolarmente contenuta a Milano (82,4 metri quadrati) e a Torino (83,7 metri quadrati). Nei comuni della provincia le superfici medie sono superiori, con il massimo per quella di Napoli, 114 mq circa.

Il "fatturato"¹⁵ nelle otto grandi città (Tabella 24) è pari a circa 25,2 miliardi di euro, con un aumento del +3,2%, che corrisponde a circa 0,8 miliardi di euro scambiati in più rispetto al 2010. Firenze è la città con il valore medio di un abitazione compravenduta più elevato (313 mila euro circa), seguono Roma e Bologna con un valore medio intorno a 300 mila euro.

Nei comuni delle province si fatturano circa 17,4 miliardi di euro, valore sostanzialmente stabile rispetto al 2010 (-0,1%). Nel province di Torino e Genova si è registrata per i comuni minori una buona crescita (+4% circa); il peggiore risultato si realizza nella provincia di Napoli che perde il 5% del 'fatturato' nel 2011. Genova è la provincia che presenta il maggiore valore medio per unità (260 mila euro circa) e Palermo è la provincia meno cara, dove il valore di scambio medio per un'abitazione è 173 mila euro circa in città e 102 mila euro circa in provincia.

Tabella 21: NTN ed IMI e variazione annua per le principali città e resto provincia

Città	NTN 2011	Var.% NTN 2010/11	Quota NTN	IMI 2011	Differenza IMI 2010/11
ROMA	33.633	1,4%	36,0%	2,41%	0,01
MILANO	19.182	1,8%	20,5%	2,43%	0,03
NAPOLI	6.633	0,2%	7,1%	1,55%	0,00
TORINO	12.036	6,9%	12,9%	2,41%	0,15
PALERMO	5.458	1,9%	5,8%	1,71%	0,02
GENOVA	7.006	2,0%	7,5%	2,15%	0,04
BOLOGNA	4.791	1,8%	5,1%	2,16%	0,03
FIRENZE	4.613	6,0%	4,9%	2,32%	0,12
TOTALE	93.352	2,4%	100%	2,23%	0,04
Resto provincia	NTN 2011	Var.% NTN 2010/11	Quota NTN	IMI 2011	Differenza IMI 2010/11
ROMA	18.191	-0,7%	18,2%	2,44%	-0,08
MILANO	33.816	-1,2%	33,7%	2,58%	-0,06
NAPOLI	10.279	-6,2%	10,3%	1,14%	-0,10
TORINO	16.964	0,5%	16,9%	2,07%	-0,02
PALERMO	4.929	2,8%	4,9%	1,26%	-0,01
GENOVA	3.417	1,5%	3,4%	1,52%	0,01
BOLOGNA	7.099	-4,0%	7,1%	2,13%	-0,11
FIRENZE	5.524	-4,3%	5,5%	1,82%	-0,11
TOTALE	100.218	-1,5%	100%	1,99%	-0,07

¹⁵ Come già accennato si rammenta che, a causa di un errore negli archivi, i dati delle superfici delle abitazioni compravendute per gli anni dal 2007 al 2010 sono stati rettificati e di conseguenza sono state corrette anche le stime del valore di scambio delle abitazioni; le tabelle corrette per gli anni precedenti sono pubblicate sulla pagina web del sito dell'Agenzia del Territorio: <http://www.agenziaterritorio.gov.it/?id=6329>.

Figura 31: Quota NTN per le principali città e relative province

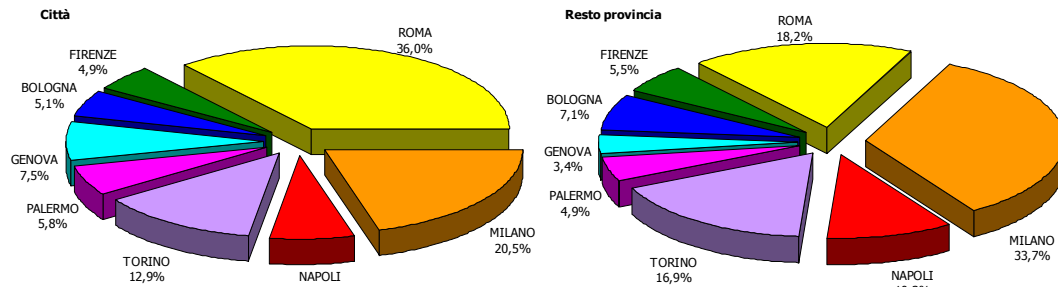


Figura 32: Indice NTN principali città e relative province

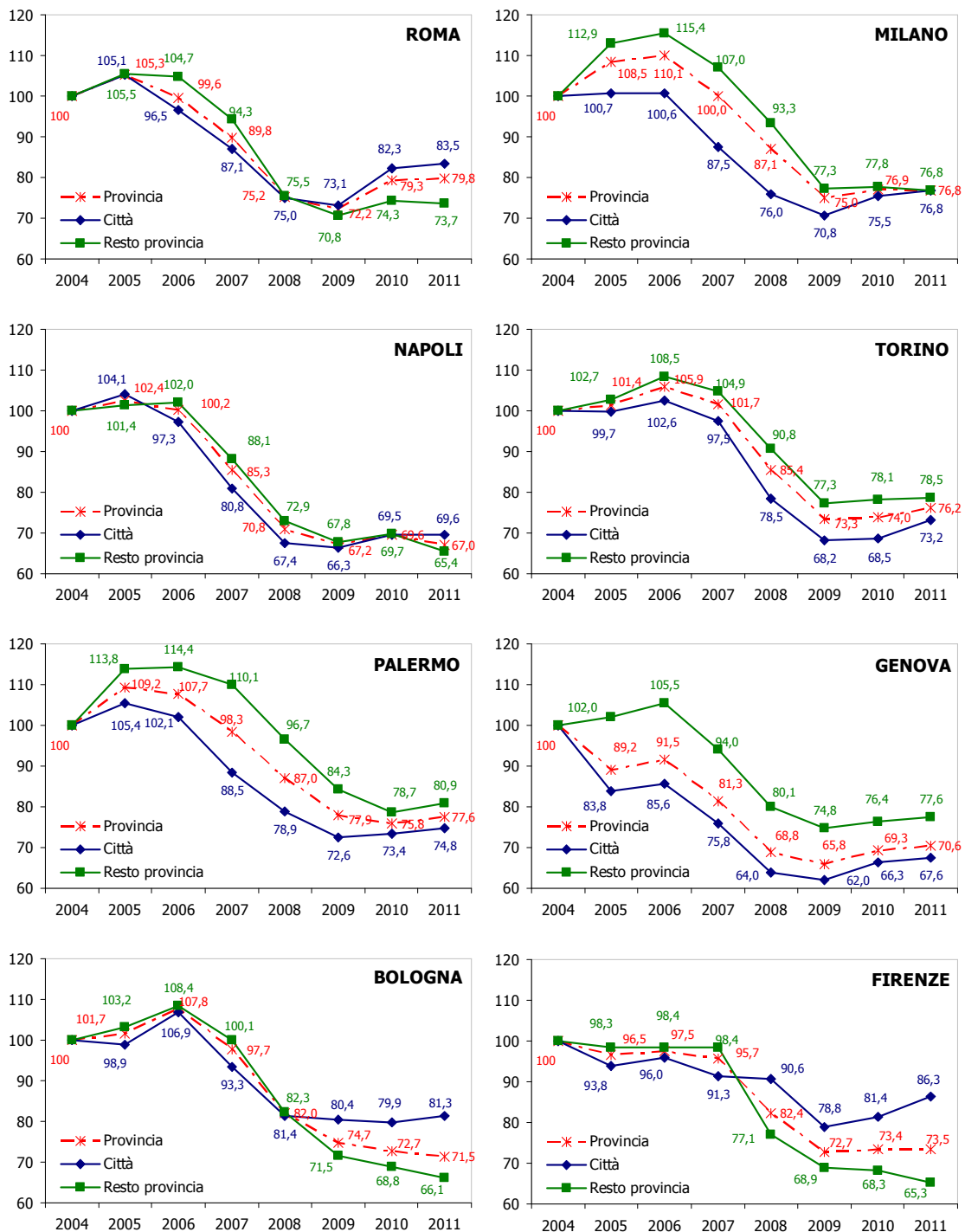


Tabella 22: NTN e variazione annua delle principali città per classi dimensionali delle abitazioni

Anno 2011							
Città	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
ROMA	3.673	10.514	6.806	8.797	2.449	1.393	33.633
MILANO	2.653	6.710	3.454	4.870	1.400	94	19.182
TORINO	1.147	1.534	1.430	1.968	512	44	6.633
GENOVA	1.407	5.220	2.694	2.153	512	50	12.036
NAPOLI	448	763	854	2.086	647	659	5.458
PALERMO	309	1.531	1.869	2.536	641	121	7.006
FIRENZE	602	1.271	1.256	1.265	286	112	4.791
BOLOGNA	525	1.256	836	1.214	365	417	4.613
Totale	10.764	28.798	19.199	24.889	6.813	2.889	93.352
Resto provincia							
Città	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
ROMA	1.980	6.133	3.702	3.933	1.100	1.343	18.191
MILANO	2.300	10.878	6.837	10.830	2.581	389	33.816
TORINO	1.308	2.116	2.246	3.433	873	302	10.279
GENOVA	1.251	5.236	3.921	4.523	1.637	395	16.964
NAPOLI	644	997	804	1.348	475	662	4.929
PALERMO	251	988	726	1.033	306	112	3.417
FIRENZE	362	1.878	1.712	2.208	656	283	7.099
BOLOGNA	262	1.373	1.078	1.588	601	622	5.524
Totale	8.358	29.599	21.027	28.897	8.229	4.109	100.218
Var% 10/11							
Città	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
ROMA	18,6%	-0,8%	-3,1%	-2,0%	4,9%	22,7%	1,4%
MILANO	-6,2%	2,6%	1,2%	9,5%	-4,0%	-40,3%	1,8%
TORINO	-14,3%	2,6%	7,5%	5,7%	-4,2%	-24,5%	0,2%
GENOVA	11,5%	7,6%	3,2%	10,0%	-3,7%	-2,1%	6,9%
NAPOLI	-4,2%	-6,6%	9,3%	8,3%	-2,8%	-5,5%	1,9%
PALERMO	15,2%	1,9%	-1,8%	2,1%	2,9%	31,2%	2,0%
BOLOGNA	22,1%	4,2%	-0,6%	-4,2%	6,3%	-19,3%	1,8%
FIRENZE	4,3%	9,9%	6,4%	2,7%	5,1%	7,0%	6,0%
Totale	4,9%	2,2%	0,5%	3,0%	0,7%	6,2%	2,4%
Resto provincia							
Città	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
ROMA	-1,3%	-0,1%	-2,7%	0,8%	8,0%	-7,0%	-0,7%
MILANO	-6,4%	-3,1%	0,6%	0,0%	4,8%	-15,9%	-1,2%
TORINO	-8,7%	-2,8%	-4,4%	-3,4%	5,2%	-51,1%	-6,2%
GENOVA	-1,1%	1,0%	0,1%	1,1%	0,9%	-3,0%	0,5%
NAPOLI	-10,0%	8,5%	11,0%	4,0%	-3,9%	2,2%	2,8%
PALERMO	-15,7%	1,6%	-1,2%	2,9%	18,6%	14,8%	1,5%
BOLOGNA	-15,9%	-3,5%	0,4%	-2,9%	-3,4%	-22,0%	-4,0%
FIRENZE	-7,7%	-11,2%	-4,4%	0,6%	3,7%	-5,5%	-4,3%
Totale	-5,9%	-1,7%	-0,6%	-0,1%	3,6%	-12,6%	-1,5%

Tabella 23: Superficie totale e media per abitazioni compravendute nel 2011 (stima)

Provincia	Città		Resto provincia	
	Sup Totale mq	Sup/unità mq	Sup Totale mq	Sup/unità mq
ROMA	3.091.698	91,9	1.714.477	94,2
MILANO	1.581.273	82,4	3.152.317	93,2
NAPOLI	642.164	96,8	1.168.057	113,6
TORINO	1.007.146	83,7	1.763.600	104,0
PALERMO	583.379	106,9	531.818	107,9
GENOVA	644.053	91,9	308.614	90,3
BOLOGNA	417.824	87,2	716.708	101,0
FIRENZE	436.209	94,6	568.277	102,9
TOTALE	8.403.745	90,0	9.923.870	99,0

Figura 33: Quote NTN 2011 delle principali città e resto provincia per classi dimensionali delle abitazioni

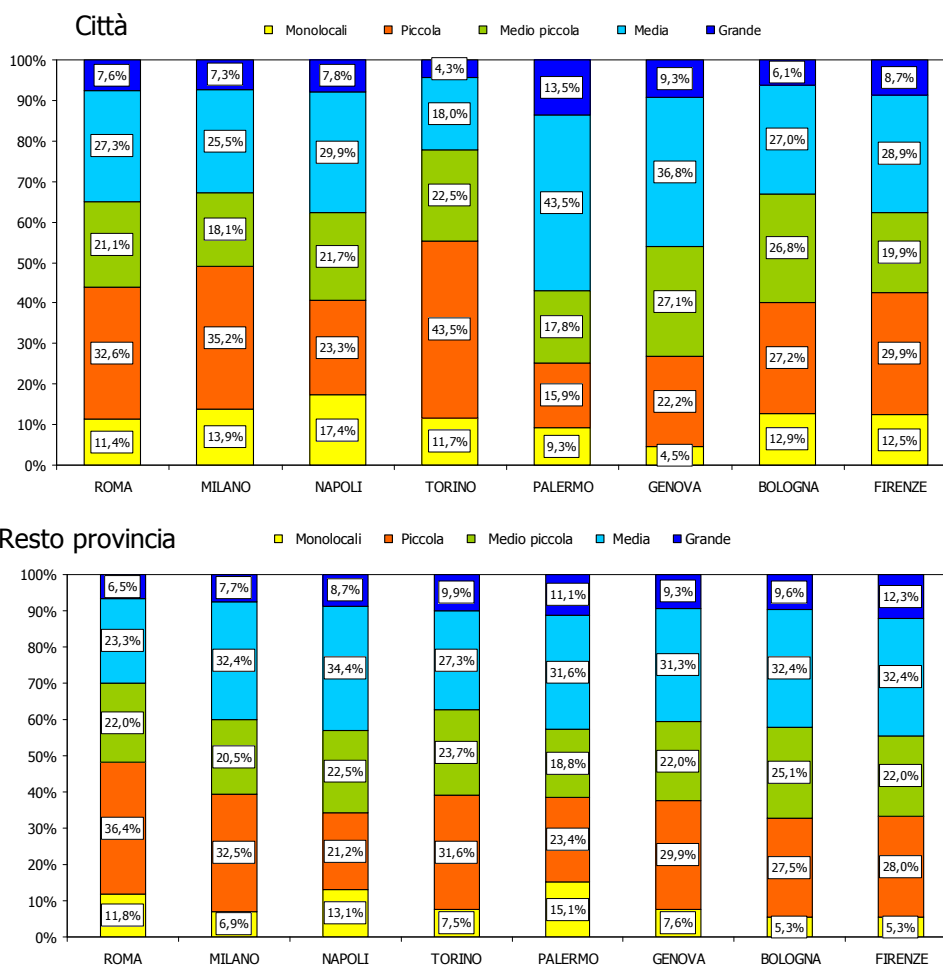


Tabella 24: Stima del 'fatturato' totale e medio per unità e variazione annua principali città

Città	Stima fatturato 1000€	Stima fatturato medio u.i. €	Quota fatturato	Var.% 2010-11 fatturato	Differenza 2010-11 fatt. medio u.i. €
ROMA	10.378.293	308.578	41,2%	2,1%	2.129
MILANO	4.781.630	249.281	19,0%	4,0%	5.254
NAPOLI	1.620.313	244.263	6,4%	-1,4%	-4.169
TORINO	2.805.315	233.071	11,1%	11,5%	9.653
PALERMO	942.290	172.649	3,7%	1,5%	-716
GENOVA	1.801.307	257.121	7,1%	3,0%	2.559
BOLOGNA	1.427.250	297.891	5,7%	0,2%	-4.966
FIRENZE	1.442.280	312.646	5,7%	4,6%	-4.307
TOTALE	25.198.676	269.932	100%	3,2%	2.266
Resto provincia	Stima fatturato 1000€	Stima fatturato medio u.i. €	Quota fatturato	Var.% 2010-11 fatturato	Differenza 2010-11 fatt. medio u.i. €
ROMA	3.662.078	201.309	21,0%	-0,1%	1.123
MILANO	4.917.222	145.413	28,2%	0,9%	3.058
NAPOLI	1.915.203	186.322	11,0%	-5,0%	2.418
TORINO	2.769.842	163.281	15,9%	4,1%	5.646
PALERMO	500.532	101.544	2,9%	2,9%	67
GENOVA	889.807	260.429	5,1%	4,0%	6.274
BOLOGNA	1.428.142	201.170	8,2%	-4,7%	-1.505
FIRENZE	1.331.172	240.995	7,6%	-3,1%	3.044
TOTALE	17.413.997	173.760	100%	-0,1%	2.396

Le principali città I mutui ipotecari

L'acquisto di abitazioni finanziato con mutuo ipotecario avente per garanzia lo stesso immobile acquistato, risulta nel 2011 in diminuzione mediamente del -1,2% per le principali città (Tabella 25) con variazioni che vanno dal -9,0% di Napoli al +5,5% di Firenze. È interessante notare che nonostante le compravendite di abitazioni siano aumentate nel 2011, a Roma, Napoli, Palermo, Genova e Bologna le compravendite assistite da mutuo ipotecario, nella fattispecie esaminata, sono diminuite. Per i comuni delle rispettive province, il calo medio è risultato pari a -2,0% e Napoli è la provincia dove si è registrato la maggiore perdita di ricorso al mutuo ipotecario, -11,4% (erano aumentate nel 2010 del +18,3% rispetto al 2009).

In ordine alle caratteristiche dimensionali delle abitazioni (Tabella 26), le otto città seguono più o meno le tendenze già osservate a livello nazionale, con un aumento delle abitazioni 'medie' e 'grandi' acquistate con il mutuo ipotecario.

Roma e Milano assorbono una quota importante del flusso di capitali erogato come nuovi mutui ipotecari pari 3,2 miliardi di euro a Roma e 1,7 miliardi a Milano (Tabella 27). È pari a circa 7,4 miliardi il capitale erogato per il complesso delle otto principali città italiane (-1,9% rispetto al 2010).

Diminuisce in tutte le città il capitale medio erogato per unità immobiliare, fa eccezione la città di Roma dove è pari a circa 195 mila euro il finanziamento medio per un'abitazione.

Tabella 25: NTN IP e incidenza su NTN PF e variazione annua per le principali città e resto provincia

Città	NTN IP 2011	Var% NTN IP 2010/11	Quota NTN-IP	INC-NTN PF 2011	Differenza INC 2010/11
ROMA	16.265	-4,0%	37,4%	51,0%	-2,3
MILANO	9.239	2,2%	21,2%	50,2%	-0,9
NAPOLI	2.557	-9,0%	5,9%	39,5%	-4,1
TORINO	5.364	5,4%	12,3%	47,3%	-0,2
PALERMO	2.203	-4,8%	5,1%	41,5%	-3,2
GENOVA	3.659	-1,1%	8,4%	53,4%	-2,0
BOLOGNA	2.154	-0,3%	5,0%	47,5%	-0,6
FIRENZE	2.059	5,5%	4,7%	46,9%	-0,5
Totale	43.500	-1,2%	100%	48,8%	-1,8
Resto provincia	NTN IP 2011	Var% NTN IP 2010/11	Quota NTN-IP	INC-NTN PF 2011	Differenza INC 2010/11
ROMA	8.667	-3,1%	17,7%	49,9%	-1,6
MILANO	18.413	-0,5%	37,7%	57,4%	0,1
NAPOLI	4.142	-11,4%	8,5%	41,8%	-3,5
TORINO	8.389	2,9%	17,2%	51,4%	0,1
PALERMO	1.437	-7,4%	2,9%	30,1%	-3,1
GENOVA	1.320	3,4%	2,7%	40,1%	0,6
BOLOGNA	3.586	-2,5%	7,3%	52,8%	-0,2
FIRENZE	2.929	-4,8%	6,0%	55,0%	-0,7
Totale	48.883	-2,0%	100%	51,0%	-0,8

Figura 34: Quote NTN IP 2011 per le principali città e resto provincia

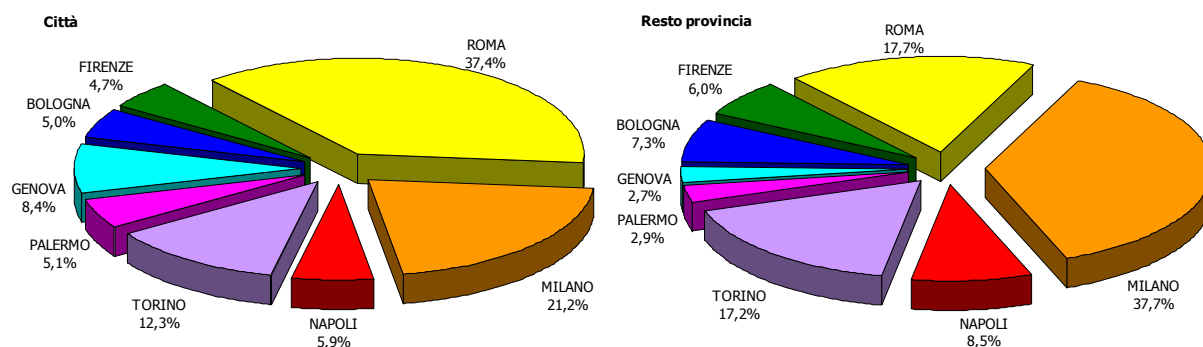


Tabella 26: Distribuzione NTN IP e variazione annua per classi dimensionali delle abitazioni

Anno 2011							
Città	Monocalci	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
ROMA	1.269	5.163	3.457	4.705	1.269	404	16.265
MILANO	921	3.146	1.805	2.658	686	24	9.239
NAPOLI	181	602	646	864	245	20	2.557
TORINO	269	2.255	1.412	1.160	260	9	5.364
PALERMO	50	217	358	1.048	296	234	2.203
GENOVA	92	733	989	1.444	355	47	3.659
BOLOGNA	214	532	600	633	141	35	2.154
FIRENZE	179	559	396	582	165	180	2.059
Totale	3.172	13.205	9.662	13.093	3.415	952	43.500
Resto provincia							
Città	Monocalci	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
ROMA	639	2.851	1.916	2.149	560	551	8.667
MILANO	833	5.721	4.004	6.357	1.393	105	18.413
NAPOLI	215	813	1.080	1.633	352	50	4.142
TORINO	307	2.346	2.183	2.556	904	93	8.389
PALERMO	48	212	282	586	165	145	1.437
GENOVA	57	321	310	470	127	36	1.320
BOLOGNA	122	907	935	1.210	341	73	3.586
FIRENZE	113	703	612	893	306	303	2.929
Totale	2.332	13.873	11.322	15.854	4.148	1.354	48.883
Var % 2010/2011							
Città	Monocalci	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
ROMA	5,5%	-4,3%	-7,0%	-3,8%	3,7%	-22,8%	-4,0%
MILANO	-7,6%	-1,7%	1,8%	13,2%	-1,0%	-19,3%	2,2%
NAPOLI	-33,6%	-9,1%	-5,8%	-8,1%	4,6%	17,8%	-9,0%
TORINO	11,6%	6,2%	2,0%	9,9%	-5,5%	-29,8%	5,4%
PALERMO	-18,3%	-15,7%	1,6%	-1,4%	-14,0%	-0,9%	-4,8%
GENOVA	16,6%	-4,1%	-4,9%	-0,2%	4,4%	53,0%	-1,1%
BOLOGNA	30,0%	-1,7%	-2,5%	-7,6%	14,2%	9,5%	-0,3%
FIRENZE	4,4%	8,3%	6,7%	-3,3%	5,0%	33,7%	5,5%
Totale	-0,5%	-1,9%	-2,7%	0,5%	0,8%	-6,3%	-1,2%
Resto provincia							
Città	Monocalci	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
ROMA	-14,2%	-8,2%	-3,5%	4,3%	8,9%	3,6%	-3,1%
MILANO	-18,4%	-3,1%	5,0%	0,6%	4,9%	-7,7%	-0,5%
NAPOLI	-5,7%	-17,2%	-12,8%	-10,3%	-2,9%	6,0%	-11,4%
TORINO	9,4%	2,5%	2,7%	3,1%	1,6%	5,3%	2,9%
PALERMO	-35,0%	-10,9%	4,7%	1,9%	-28,3%	-13,0%	-7,4%
GENOVA	-18,8%	7,3%	-4,2%	4,2%	21,1%	23,4%	3,4%
BOLOGNA	-24,2%	-2,0%	3,0%	-4,1%	-0,1%	-11,8%	-2,5%
FIRENZE	-5,7%	-17,1%	1,0%	-0,4%	0,9%	-0,8%	-4,8%
Totale	-13,5%	-4,9%	0,5%	-0,1%	1,8%	-0,7%	-2,0%

Figura 35: Quote NTN IP 2011 principali città e resto provincia per classi dimensionali delle abitazioni

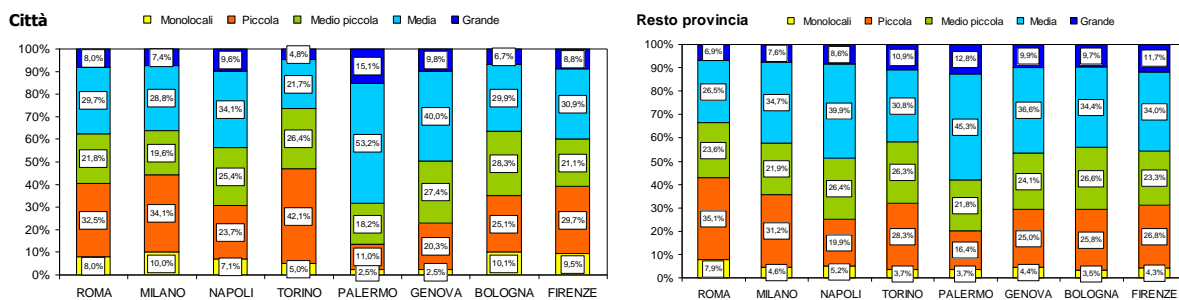
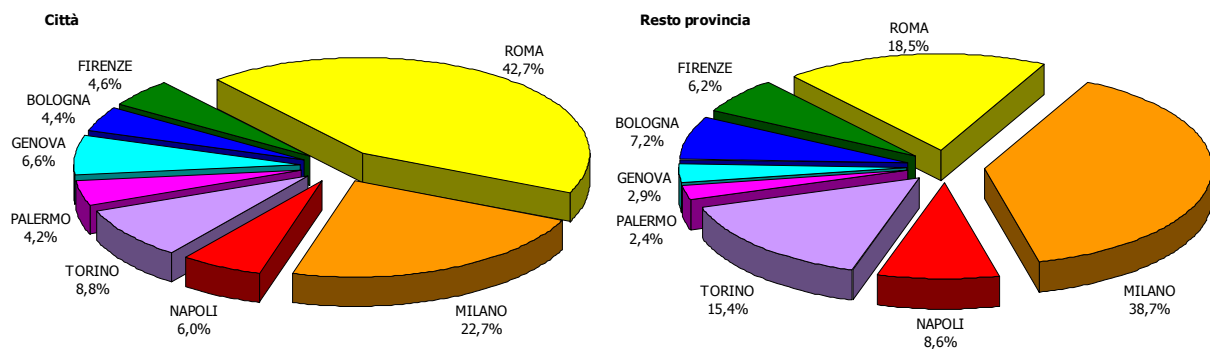


Tabella 27: Capitale erogato totale e per unità e variazione annua per le città principali e resto provincia

Città	Capitale 2011 (x1000 €)	Var. % capitale 2010/2011	Quota Capitale	Capitale unitario 2011 €	Differenza Capitale unitario 2010/2011 €
ROMA	3.176.093	-2,6%	42,7%	195.266	2896
MILANO	1.686.224	-0,2%	22,7%	182.521	-4280
NAPOLI	442.108	-10,4%	6,0%	172.902	-2635
TORINO	652.173	5,3%	8,8%	121.579	-82
PALERMO	314.777	-8,2%	4,2%	142.900	-5374
GENOVA	492.337	-2,7%	6,6%	134.556	-2277
BOLOGNA	323.825	-3,0%	4,4%	150.344	-4128
FIRENZE	342.649	3,4%	4,6%	166.392	-3529
Totale	7.430.186	-1,9%	100%	170.808	-1324
Resto provincia	Capitale 2011 (x1000 €)	Var. % capitale 2010/2011	Quota Capitale	Capitale unitario 2011 €	Differenza Capitale unitario 2010/2011 €
ROMA	1.261.941	-3,8%	18,5%	145.608	-1018
MILANO	2.631.930	0,0%	38,7%	142.937	589
NAPOLI	584.592	-12,6%	8,6%	141.148	-1834
TORINO	1.046.926	2,4%	15,4%	124.794	-600
PALERMO	164.887	-5,4%	2,4%	114.749	2391
GENOVA	200.150	-0,6%	2,9%	151.584	-6019
BOLOGNA	491.623	-4,5%	7,2%	137.096	-2894
FIRENZE	424.426	-6,9%	6,2%	144.905	-3155
Totale	6.806.476	-2,5%	100%	139.240	-799

Figura 36: Quote capitale erogato 2011 per le principali città e resto provincia



Fonti e criteri metodologici

Le fonti utilizzate

I dati elaborati sono contenuti negli archivi delle banche dati catastali, di pubblicità immobiliare e dell'Osservatorio Mercato Immobiliare (OMI) dell'Agenzia del territorio.

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 compravendite ed ai mutui ipotecari. 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 residenziali (abitazioni di tipo economico, abitazioni civili, abitazioni signorili, ville e villini).

Si segnala che a causa di un errore negli archivi, i dati delle superfici delle abitazioni compravendute per gli anni dal 2007 al 2010 sono stati rettificati e di conseguenza sono state corrette anche le stime del valore di scambio delle abitazioni; le tabelle corrette per gli anni precedenti sono pubblicate sulla pagina web del sito dell'Agenzia del Territorio: <http://www.agenziaterritorio.gov.it/?id=6329>.

Copertura territoriale dei dati

I dati relativi alle compravendite di abitazioni in termini di NTN non comprendono quelli dei comuni delle province autonome di Trento e Bolzano, dove il catasto e la pubblicità immobiliare sono gestiti localmente. Per la prima volta da questo rapporto immobiliare, il valore del NTN, dal 2009, comprende le compravendite delle abitazioni site nei 45 comuni del Friuli Venezia Giulia dove vige il sistema dei libri fondiari (o sistema tavolare) per la pubblicità immobiliare, per un numero complessivo di 7.752 comuni. Ogni serie storica presentata nei grafici di questo rapporto continua però a far riferimento ai valori di NTN limitatamente ai comuni non 'tavolari', non disponendo dei dati precedenti al 2009.

I dati relativi ai mutui riguardano l'intero territorio nazionale (n. 7.707 comuni) ad eccezione dei comuni delle province autonome di Trento (n. 223) e Bolzano (n. 116), del Friuli Venezia Giulia (n. 45), del Veneto (n. 3) e della Lombardia (n. 2) dove vige il sistema dei libri fondiari (o sistema tavolare) per la pubblicità immobiliare.

I criteri metodologici adottati

L'elaborazione dei dati, con particolare riferimento alla natura tipologica degli immobili, impone l'adozione di alcuni criteri convenzionali basati sulle categorie catastali in uso e su ulteriori categorie adottate ai fini della nota di trascrizione. Limitatamente al settore residenziale la questione è meno controversa, mentre per le pertinenze nella categoria affluiscono anche immobili non pertinenziali di abitazioni. Tuttavia, la prevalenza in queste due categorie catastali, almeno per l'analisi degli andamenti e della distribuzione territoriale, di cantine e posti auto fa propendere per considerare l'aggregato *tout court* come pertinenze delle abitazioni. Di seguito è riportata la tabella delle aggregazioni delle categorie catastali adottate ai fini delle analisi presentate nel Rapporto.

Tabella delle aggregazioni delle categorie catastali

	Categoria catastale	Descrizione
SETTORE RESIDENZIALE	A1	Abitazione di tipo signorile
	A2	Abitazioni di tipo civile
	A3	Abitazioni di tipo economico
	A4	Abitazioni di tipo popolare
	A5	Abitazioni di tipo ultrapopolare
	A6	Abitazioni di tipo rurale
	A7	Abitazione in villino
	A8	Abitazione in villa
	A9	Castelli, palazzi di pregio artistici o storici.
	A11	Abitazioni ed alloggi tipici dei luoghi.

PERTINENZE	MAGAZZINI/ CANTINE	
	C/2	Magazzini e locali di deposito
	BOX / POSTI AUTO	
	C/6 e C/7	Stalle, scuderie, rimesse, autorimesse Tettoie chiuse o aperte

Tabella delle classi dimensionali delle unità a destinazione residenziale

Monolocali	Fino a 2,5 vani catastali
Piccola	Tra 2,5 e 4 vani catastali
Medio - piccola	Tra 4 e 5,5 vani catastali
Media	Tra 5,5 e 7 vani catastali
Grande	Maggiore di 7 vani catastali
nd	Non determinate - Unità immobiliari per le quali non è presente nella Nota Unica, di trascrizione e registrazione, la consistenza in vani catastali.

Glossario

<p>Aree geografiche</p>	<p><u>Nord-Ovest</u>: Liguria, Lombardia, Piemonte, Valle D`Aosta; <u>Nord-Est</u>: Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia, Veneto; <u>Centro</u>: Lazio, Marche, Toscana, Umbria; <u>Sud</u>: Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia; <u>Isole</u>: Sardegna, Sicilia.</p>
<p>Classi demografiche</p>	<p>Classificazione dei comuni in base alla popolazione residente. La suddivisione, ai fini delle analisi contenute nel Rapporto, si articola in cinque classi:</p> <ul style="list-style-type: none"> - comuni con popolazione fino a 5.000 abitanti; - comuni con popolazione compresa tra 5.000 e 25.000 abitanti; - comuni con popolazione compresa tra 25.000 e 50.000 abitanti; - comuni con popolazione compresa tra 50.000 e 250.000 abitanti; - comuni con popolazione oltre 250.000 abitanti. <p>Nelle schede regionali le classi demografiche analizzate sono tre:</p> <ul style="list-style-type: none"> - comuni con popolazione fino a 5.000 abitanti; - comuni con popolazione compresa tra 5.000 e 25.000 abitanti; - comuni con popolazione oltre 25.000 abitanti.
<p>NTN</p>	<p>N. 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 una 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>Stock di unità immobiliari</p>	<p>N. di unità immobiliari censite negli archivi catastali relativamente ad un determinato ambito territoriale.</p>
<p>Superficie delle abitazioni</p>	<p>Le superfici complessive e medie per unità residenziale oggetto di compravendita sono state stimate sulla base dei vani catastali e della superficie del vano medio comunale. La banca dati catastale contiene per circa il 90% delle unità del gruppo A la misura della superficie calcolata secondo i criteri definiti nell'allegato C del decreto del Presidente della Repubblica 23 marzo 1998 n. 138. Sulla base di tali informazioni è stata calcolata, nell'ambito di ciascun comune la dimensione media in mq del vano delle unità abitative.</p>
<p>IMI (Intensità del Mercato Immobiliare)</p>	<p>Rapporto percentuale tra NTN e stock di unità immobiliari, indica la quota percentuale di stock compravenduto in un determinato periodo.</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 €/mq a livello comunale è calcolata come media dei valori centrali degli intervalli di tutte le tipologie residenziali 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 abitativo presente in ogni comune, rispetto allo stock totale dell'aggregazione considerata.</p>
<p>Indice delle variazioni delle quotazioni di riferimento comunale delle abitazioni</p>	<p>L'indice fornisce un'indicazione sull'andamento del valore dello stock della ricchezza immobiliare relativa alle abitazioni, tenuto conto delle variazioni dei prezzi correnti delle abitazioni compravendute.</p>
<p>Differenziale valore medio</p>	<p>Rapporto tra il valore medio comunale e il valore medio nazionale calcolato come media pesata con lo stock di tutti i valori medi comunali.</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>NTN IP</p>	<p>N. di transazioni di unità immobiliari "normalizzate" effettuate con l'ausilio di mutuo ipotecario da persone fisiche. Non rientrano nelle analisi presentate nel rapporto, quegli acquisti di abitazioni finanziati da mutui ma con ipoteca iscritta su un immobile diverso da quello acquistato o fornendo altra garanzia reale. Sono escluse, inoltre, le ulteriori forme di finanziamento per l'acquisto delle abitazioni, nonché la rinegoziazione del mutuo, operazione che a fronte di una formale iscrizione di un nuovo mutuo non comporta l'acquisto dell'abitazione.</p>
<p>Capitale erogato</p>	<p>Capitale che il finanziatore (istituto di credito o altro) concede per la compravendita dell'immobile.</p>

Tasso di interesse	Misura dell'interesse sul capitale erogato, stabilito alla data della sottoscrizione dell'atto di finanziamento (tasso iniziale), valevole per il calcolo della prima rata del mutuo.
Durata del mutuo	Tempo, espresso in anni, pattuito alla data della sottoscrizione del contratto di mutuo per la restituzione del capitale erogato.
Rata media	La rata media è calcolata considerando un tasso costante pari al tasso iniziale medio applicato al capitale medio per unità (capitale finanziato) per una durata pari alla durata media.

Affordability index: le famiglie italiane e l'acquisto della casa

a cura dell'**ABI**

Introduzione

Il monitoraggio delle condizioni economiche e finanziarie delle famiglie ed in particolare della loro vulnerabilità ha assunto negli ultimi anni un crescente rilievo. Se il profilo finanziario di tale tema è stato argomento centrale per le economie anglosassoni, anche in relazione a comportamenti non prudenti tenuti dalle famiglie e dai sistemi finanziari di quei paesi, in Italia la questione della situazione delle famiglie ha assunto rilievo centrale soprattutto in relazione alla crisi prolungata che attraversa la nostra economia da oltre un decennio ed alla particolare virulenza che da noi ha avuto la recessione 2008-09.

Campo privilegiato di analisi è risultato ovviamente l'investimento residenziale che, soprattutto nel nostro paese, rappresenta la forma principale, spesso unica, di indebitamento delle famiglie. In tal senso l'ABI (Ufficio Analisi Economiche) produce da tempo, in collaborazione con il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali e con il supporto dell'Agenzia del Territorio (AdT), stime delle condizioni di accessibilità delle famiglie italiane all'acquisto di una abitazione elaborando uno specifico indice di affordability sia per il complesso delle famiglie italiane che per singoli sottogruppi. Nel presente Rapporto Immobiliare Residenziale 2012, presentiamo gli aggiornamenti della stima dell'indice di affordability già pubblicati lo scorso anno e proponiamo per la prima volta stime dello stesso indice a livello regionale.

In considerazione degli obiettivi perseguiti il resto di questo capitolo è così suddiviso. Nel secondo paragrafo richiamiamo brevemente la sintassi della costruzione dell'indice di affordability e presentiamo gli andamenti dell'indice per tutto il 2011. Come consueto tali dinamiche vengono presentate a livello del complesso delle famiglie, per le sole famiglie giovani non ancora proprietarie di abitazioni e per le famiglie che risiedono nei grandi centri urbani. In coerenza con i dati residenziali forniti dall'AdT l'indice viene calcolato a frequenza semestrale; tuttavia, ne viene presentata anche una stima a livello mensile per dar conto degli andamenti degli ultimi mesi del 2011 e dei primi del 2012. Nel terzo paragrafo viene presentata la scomposizione regionale dell'indice limitatamente al complesso delle famiglie. Va da sé che anche la disaggregazione regionale, il scopo è quello di dar conto della maggiore o minore variabilità interregionale delle condizioni di accessibilità e di segnalarne le tendenze più recenti, è basata su una serie di ipotesi metodologiche di cui nel lavoro si dà sommario conto.

Affordability index: le famiglie italiane e l'acquisto della casa

Il metodo di calcolo: aspetti generali

L'indice di accessibilità qui proposto viene calcolato utilizzando, in analogia con quanto effettuato dalla statunitense National Association of Realtors (NAR), il costo finanziario connesso con l'ammortamento di un mutuo¹⁶ di durata T e loan-to value LTV% necessario a coprire le spese di acquisto di un'abitazione: l'idea sottostante, ad un tempo semplice e ragionevole, è che il bene casa sia effettivamente accessibile se la somma del suddetto costo più la quota di ammortamento del capitale, e quindi la rata del mutuo necessario a finanziare l'acquisto della casa, non supera una determinata quota del reddito disponibile convenzionalmente individuata al 30% del reddito disponibile¹⁷.

In formule avremo dunque:

$$AffordabilityIndex_{BASE} = \frac{rata(i, T, PrezzoCasa \cdot LTV\%)}{Reddito} \quad (1)$$

Dalla (1) si evince immediatamente che il calcolo dell'indice in questione oltre ai già menzionati parametri T e LTV% - per i quali, in linea con le indicazioni presenti in letteratura e dei dati sul mercato dei mutui italiani¹⁸, si sono considerati rispettivamente valori pari a 20 anni e ad 80%¹⁹ - dipende da tre variabili fondamentali: il tasso di interesse, che riflette il funzionamento dell'intermediazione creditizia e gli impulsi di politica monetaria; il prezzo della casa, che esprime le dinamiche intrinseche del mercato abitativo; il reddito disponibile, che esprime il grado di sviluppo di un Paese e risente evidentemente del suo complessivo grado di competitività. Concettualmente, se il tasso di interesse rappresenta la componente finanziaria dell'indice, l'interazione tra reddito disponibile e prezzo dell'abitazione (il prezzo relativo della casa in termini di reddito disponibile) ne rappresenta la componente "reale".

Per semplificare l'interpretazione del suddetto indice possiamo quindi applicare una semplice trasformazione:

$$AffordabilityIndex = 30\% - AffordabilityIndex_{BASE} \quad (2)$$

da cui discende che sottraendo l'indice calcolato nell'equazione (1) al tetto massimo di spesa convenzionalmente allocabile nella spesa per abitazione (pari al 30%), lo spartiacque tra poter acquistare e non poter acquistare una casa è il valore zero; avremo cioè che:

AffordabilityIndex > 0% ⇒ Le famiglie sono mediamente in grado di acquistare un'abitazione al prezzo medio di mercato

AffordabilityIndex ≤ 0% ⇒ Le famiglie non sono mediamente in grado di acquistare un'abitazione al prezzo medio di mercato

Naturalmente la distanza positiva (negativa) da questo break even point rappresenta la maggiore facilità (difficoltà) di acquisire una casa da parte della famiglia italiana.

¹⁶ Si è utilizzato un piano di ammortamento alla francese.

¹⁷ Un metodo alternativo nel contesto degli *housing cost approach* è quello dell'*house price-to income ratio*, in base al quale se il rapporto tra il prezzo della casa e il reddito disponibile netto delle famiglie è superiore a 2/2,5 allora l'acquisto di un'abitazione non è accessibile. Per una rassegna sui metodi di misura dell'*affordability* si veda Ndbueze (2007).

¹⁸ A tal riguardo si veda Rossi (2008).

¹⁹ Per il calcolo dell'indice si è trascurato il problema relativo all'esigenza delle famiglie di avere a disposizione risorse liquide per almeno il 20% del valore dell'immobile che si intende acquistare.

Per poter elaborare l'indice di affordability è necessario disporre di tutte e tre le variabili che compongono l'equazione (1). Come già espresso nel rapporto residenziale dell'anno scorso le variabili rimanenti sono così calcolate:

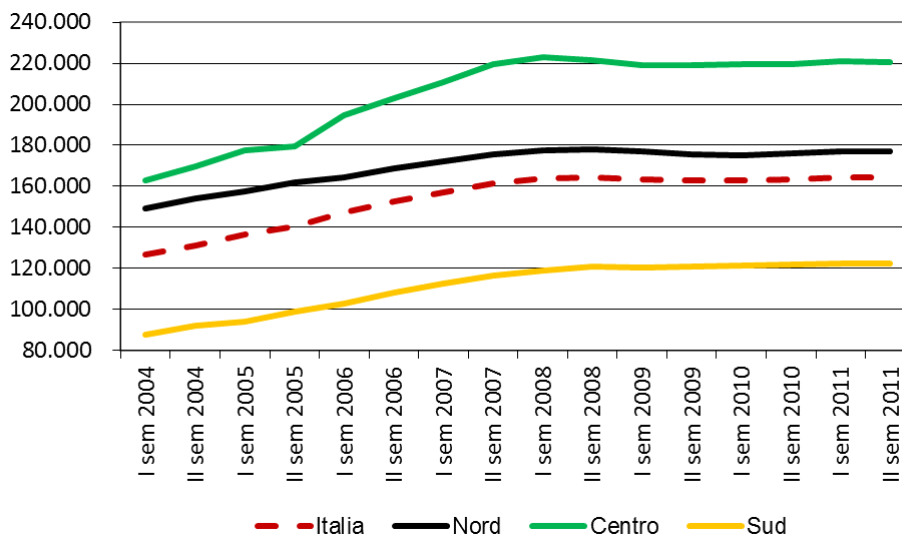
- Il prezzo dell'abitazione media è calcolato dai dati dell'OMI combinando le informazioni relative alle quotazioni per mq a quelle relative alla superficie compravenduta nei diversi anni di analisi;
- Il reddito disponibile della famiglia media è desunto dai dati Istat sul reddito disponibile delle famiglie italiane e dal numero delle stesse, sempre di fonte Istat; rispetto a questo dato ufficiale l'ufficio analisi economiche interviene sia per trimestralizzare le serie complessive, sia per fornire stime per il reddito delle famiglie giovani e per le famiglie che abitano nei grandi centri urbani, utilizzando a tale fine le informazioni micro contenute negli archivi dell'Indagine sulle famiglie italiane della Banca d'Italia;
- Il tasso sui mutui è di fonte Banca d'Italia ed è relativo alla serie mensile del tasso sui nuovi mutui con periodo di determinazione iniziale del tasso superiore ai 10 anni. La scelta di considerare solo contratti a tasso fisso deriva dalla necessità di fornire una valutazione sulla capacità economica di lungo periodo delle famiglie di sostenere le rate del mutuo stesso.

Affordability index: le famiglie italiane e l'acquisto della casa

Il metodo di calcolo: le componenti

Prima di iniziare a valutare le dinamiche dell'indice descriviamo l'andamento delle serie che lo compongono, iniziando dal prezzo delle abitazioni cioè dalla combinazione di prezzo unitario per metro quadro e dimensione media delle abitazioni compravendute. Nel grafico di Figura 37 riportiamo il prezzo dell'abitazione media per il complesso delle famiglie a livello nazionale e per le tre principali ripartizioni geografiche del Paese. Come prima evidenza va segnalata la sostanziale stazionarietà del prezzo delle abitazioni nell'ultimo triennio: a livello nazionale il prezzo della casa media si è fermato poco al di sopra dei 160 mila Euro, sin dal secondo trimestre del 2007. Questa dinamica, sicuramente positiva nel confronto internazionale, ha consentito di ridurre le pressioni al ribasso sulla capacità di accesso delle famiglie all'acquisto dell'abitazione esercitate dalla insoddisfacente dinamica delle disponibilità reddituali.

Figura 37: Prezzo medio delle abitazioni (in euro)



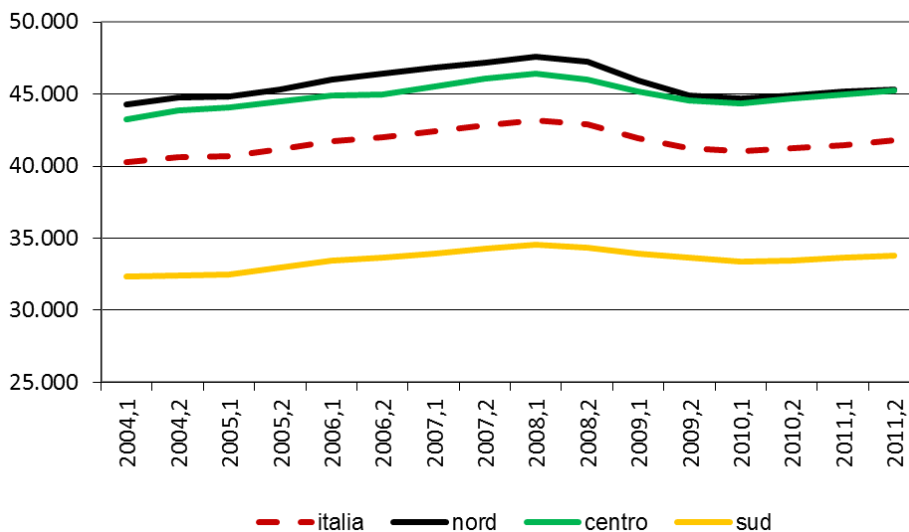
Fonte: elaborazioni Ufficio Analisi Economiche ABI su dati OMI.

Nel paragrafo successivo tratteremo della forte variabilità territoriale del rapporto tra famiglie e acquisto delle abitazioni; nel grafico di Figura 37 possiamo anticipare come il prezzo della casa media presenti una notevole variabilità a livello territoriale, con valori massimi per le regioni centrali, superiori del 34% alla media nazionale, e minimi per le regioni meridionali dove le famiglie acquistano la propria abitazione media con uno sconto del 25% rispetto alla media nazionale; solo leggermente superiore alla media è il prezzo dell'investimento residenziale per le famiglie settentrionali.

In termini di variazione nel periodo di osservazione il tasso di crescita più elevato si registra per le case compravendute al Sud (+40%) seguite dagli investimenti residenziali delle famiglie dell'Italia Centrale (+35%); decisamente meno tonica è invece la crescita del prezzo delle abitazioni nelle regioni settentrionali.

Quanto alla seconda componente, cioè le disponibilità reddituali, i dati analizzati ci mostrano, per quanto riguarda i livelli di reddito quasi come un'immagine allo specchio del precedente grafico. Iniziando però dalle dinamiche non si può non sottolineare la pesante flessione dei redditi seguita alla crisi finanziaria del 2008-2009: oggi il reddito unitario della famiglia media italiana si colloca poco al di sotto dei 42 mila euro, in recupero dell'1,4% rispetto al punto di minimo del primo semestre del 2010, ma ancora inferiore del 3,7% rispetto al punto di picco toccato nel primo semestre del 2008. Rispetto a questo quadro generale sembra che a pagare maggior pegno alla recessione siano state le famiglie settentrionali (con un reddito oggi inferiore del 4,8% rispetto al punto di picco individuato), mentre le famiglie del resto d'Italia hanno limitato le perdite dal punto di picco ad un 2-2,5%.

Figura 38: Reddito disponibile medio per famiglia (euro)

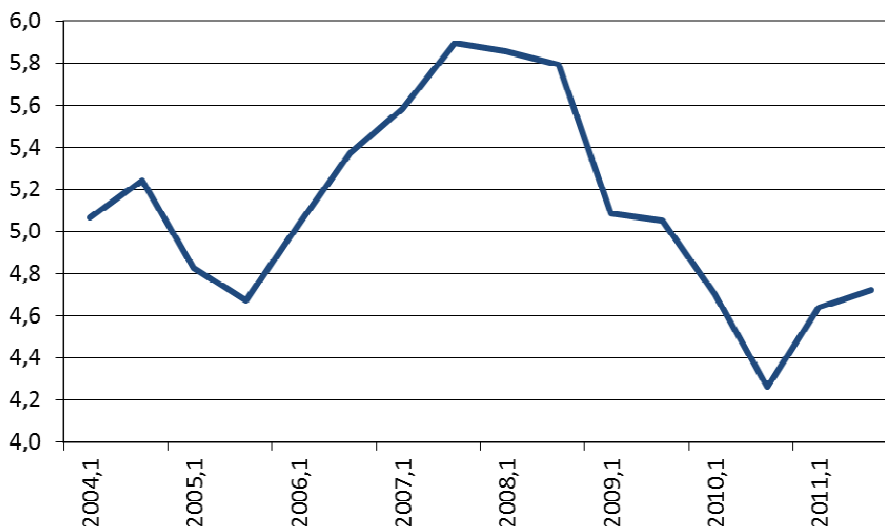


Fonte: elaborazioni Ufficio Analisi Economiche ABI su dati Istat.

In termini di differenziazione territoriale la fotografia ci propone il noto dualismo italiano in cui le famiglie del Centro-Nord presentano, con 45 mila Euro, un reddito superiore del 34% a quello delle famiglie meridionali. Nel corso del tempo tale dualismo non sembra essersi modificato sostanzialmente anche se è ravvisabile una leggera attenuazione proprio a motivo della minore dinamica reddituale delle famiglie settentrionali.

Ultimo elemento da considerare per il calcolo dell'indice di affordability è il livello e la dinamica del tasso di interesse sui mutui per l'acquisto di abitazioni (Figura 39).

Figura 39: Tasso sui mutui a tasso fisso con durata iniziale superiore a 10 anni (%)



Fonte: elaborazioni Ufficio Analisi Economiche ABI e stime su dati Banca d'Italia

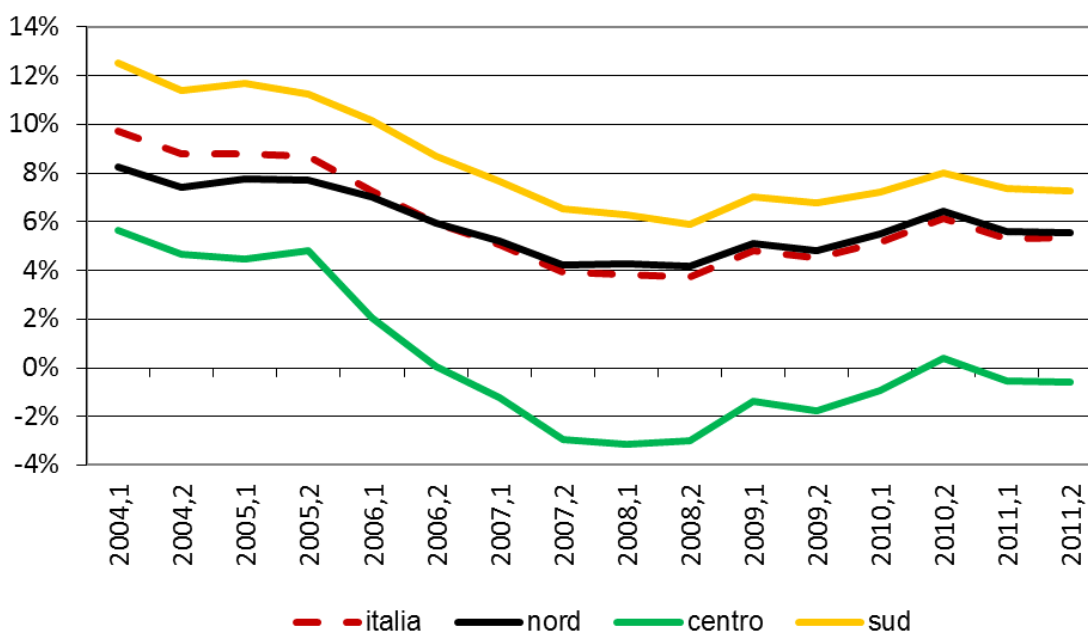
Come si può notare a fine 2010 è finita la fase di riduzione dei rendimenti seguita allo scoppio della crisi finanziaria del 2008-2009 e nel corso del 2011, soprattutto a causa della crisi dei debiti sovrani europei tutt'ora in corso, il costo per accendere un mutuo a tasso fisso a lungo termine è salito di 5 decimi di punto, collocandosi nella media del secondo semestre del 2011 al 4,72%, livello sostanzialmente simile al precedente punto di minimo toccato a fine 2005. Dunque anche se in risalita il costo finanziario del mutuo risulta tutt'ora posizionato su livelli contenuti.

Affordability index: le famiglie italiane e l'acquisto della casa

Andamenti semestrali e mensili

Dall'insieme degli andamenti ora descritti deriva una dinamica dell'indice di affordability sostanzialmente positiva e in recupero rispetto ai minimi del 2008 (Figura 40). L'acquisto della casa media continua a risultare accessibile per la famiglia media italiana, nel senso che l'indicatore da noi costruito si mantiene in territorio positivo lungo tutto l'orizzonte di analisi considerato; nell'ultimo anno l'indice assume una dinamica sostanzialmente stazionaria mostrando solo deboli cedimenti: a fine 2011 per il complesso delle famiglie italiane l'indice segna un valore pari al 5,3% in discesa di 8 decimi di punto rispetto al valore di fine 2010, ma in recupero di 1,5 p.p. rispetto alla fine del 2008.

Figura 40: Indice di Affordability per il totale delle famiglie italiane



Fonte: elaborazioni Ufficio Analisi Economiche ABI su dati OMI, Istat e Banca d'Italia.

Nella disaggregazione territoriale va segnalata la posizione di difficoltà delle famiglie dell'Italia centrale che non è fenomeno recente: infatti, a partire dalla fine del 2006 esse presentano un valore dell'indice negativo anche se gli ultimi valori sono ormai prossimi alla soglia dell'accessibilità²⁰. Le famiglie meridionali presentano in media le migliori condizioni di accesso all'acquisto di una abitazione, con un indice di affordability che attualmente si colloca al 7,3%, di due punti percentuali (p.p.) superiore al valore medio nazionale; sostanzialmente coincidente con la media le condizioni di accesso delle famiglie settentrionali.

Rispetto a questa classifica gli andamenti dell'ultimo triennio disegnano un processo di riduzione delle divergenze con un recupero delle condizioni di accesso delle famiglie dell'Italia centrale che nel triennio migliorano il proprio indice di affordability per 2,4 p.p. contro un recupero limitato a 1,4 p.p. per le altre famiglie.

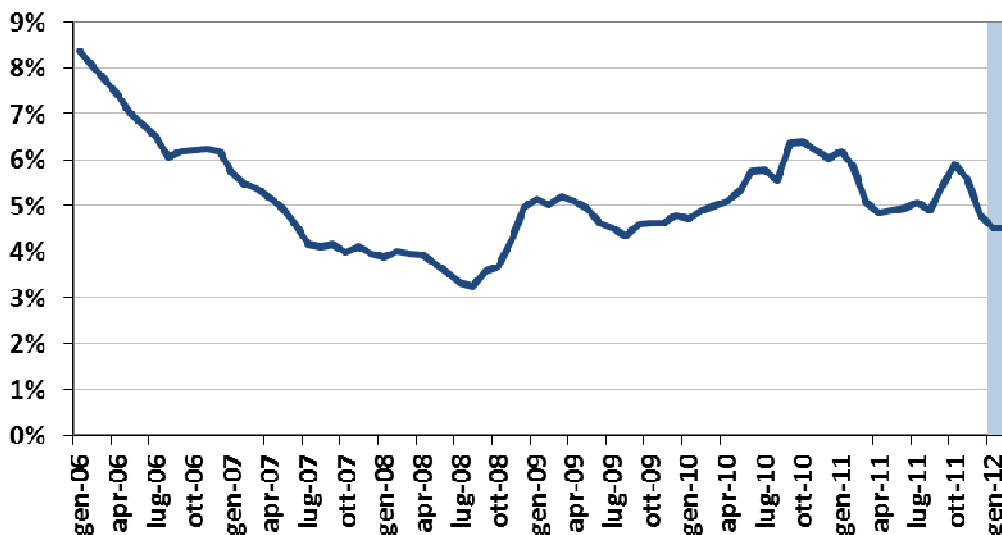
A fini di monitoraggio delle dinamiche del nostro indicatore, abbiamo elaborato per il complesso delle famiglie anche un indice di accessibilità a frequenza mensile. Per allineare le serie di dati alla frequenza necessaria e disporre al momento in cui si rendono disponibili i dati sui tassi di interesse sui mutui, abbiamo dovuto effettuare alcune stime e previsioni sia rispetto al valore delle quotazioni

²⁰ A fine 2010 le famiglie dell'Italia centrale era ritornate "afford".

immobiliari sia rispetto alla dinamica del reddito disponibile²¹. Di questo indice presentiamo nel grafico di Figura 41 la dinamica fino al febbraio del 2012.

La dinamica più recente ci dice che dopo una certa ripresa ad ottobre l'indice di affordability avrebbe preso a diminuire in maniera piuttosto intensa fino a dicembre per stabilizzarsi intorno al 4,5% nei primi due mesi del 2012 (l'area segnata in azzurro), valore più basso di 8 decimi di punto rispetto alla media del secondo semestre del 2011.

Figura 41: Indice di Affordability su base mensile



Fonte: elaborazioni Ufficio Analisi Economiche ABI su dati OMI, Istat e Banca d'Italia.

A questo punto possiamo indagare sui fattori che hanno influenzato maggiormente la tendenza recente dell'indice di affordability ed in particolare sul ruolo che hanno giocato nel tempo quelle che definiamo come componente finanziaria e componente reale. Sulla base della procedura utilizzata per elaborare l'indice, la sua variazione complessiva può essere scomposta in tre parti:

1. **l'effetto prezzo**, che misura il contributo dato alla variazione dall'andamento dei prezzi delle abitazioni rispetto al reddito disponibile;
2. **l'effetto tasso**, che misura il contributo dato alla variazione dai movimenti del tasso di interesse;
3. **l'effetto residuale**, risultante dalla combinazione dei due precedenti effetti, e dovuto alla contemporanea variazione dei prezzi (relativi) e dei tassi d'interesse.

Sotto il profilo tecnico, il primo effetto (**componente reale**) è stato calcolato considerando stabile su tutto il periodo il tasso di interesse sui mutui al livello di partenza; il secondo effetto (**componente finanziaria**), considerando stabile il rapporto tra costo della casa e reddito disponibile, sempre al suo livello di partenza; il terzo effetto, residuale, per l'appunto come residuo rispetto ai primi due.

²¹ Per la previsione a breve dei prezzi delle case sfruttiamo le informazioni del sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia condotto, trimestralmente, da Banca d'Italia a partire dal quarto trimestre del 2008. Dalle risposte delle agenzie immobiliari riusciamo, infatti, a calcolare dei saldi, tra prezzi in aumento o in diminuzione, sia relativamente alla dinamica riscontrata nel trimestre trascorso, sia le aspettative rispetto al trimestre futuro. A questo punto la relazione regressiva tra gli andamenti effettivamente registrati dai prezzi, dalla banca dati OMI, e quelli impliciti nei saldi delle risposte al questionario, ci consente di ottenere delle stime sugli andamenti a breve previsti. Per stimare il reddito disponibile, abbiamo utilizzato le informazioni trimestrali di contabilità nazionale relative alle principali componenti del reddito disponibile; inoltre sono state utilizzate le informazioni delle nuove statistiche dell'Istat sulla dinamica trimestrale del reddito disponibile. In particolare si sono utilizzate le serie trimestrali dei redditi da lavoro dipendente, del numero di unità di lavoro, sia totali che di lavoro dipendente, il volume nominale delle prestazioni sociali in denaro, dei contributi sociali e delle imposte dirette. Grazie a tale scomposizione siamo riusciti da un lato a trimestralizzare il dato annuale del reddito disponibile, dall'altro a stimare la sua crescita a tutto il 2012. Sul punto si veda la nota metodologica "Stima del reddito disponibile a livello trimestrale e territoriale" a cura dell'Ufficio Analisi economiche ABI.

Sulla base di questa scomposizione abbiamo la rappresentazione della variazione dell'indice di affordability per il complesso delle famiglie italiane di cui alla Figura 42.

La scomposizione della variazione dell'indice di affordability tra le due componenti introduce più di un elemento di interesse sia di ordine strutturale che congiunturale. Dal grafico è evidente come la riduzione di 4,5 p.p. osservata nell'indice nei sette anni di osservazione siano dovuti unicamente al peggioramento delle componente reale, cioè dalla maggiore crescita del prezzo della casa relativamente a quella del reddito disponibile: in effetti a questa componente devono essere attribuiti 5,2 p.p. di riduzione, cioè più della riduzione registrata dall'indice nel suo complesso. La componente finanziaria, cioè la dinamica del tasso di interesse, ha contrastato tale riduzione presentando alla fine un contributo positivo all'accesso all'acquisto di una abitazione per 6 decimi di punto.

Sotto un profilo più congiunturale, va notato come la componente finanziaria risulti costantemente positiva negli ultimi 2 anni, anche se in leggera riduzione rispetto ai massimi di fine 2010, mentre nel 2011 si nota, per la prima volta nel campione temporale considerato, un effetto positivo giuocato dalla componente reale (cioè dall'andamento del rapporto tra prezzo delle case e reddito disponibile unitario): tra la metà del 2010 e quella del 2011 la componente reale migliora l'indice di affordability complessivo per 2 decimi di punto. In termini di numero di annualità di reddito per comprare la casa tale miglioramento significa che se a metà 2010 occorre 3 anni e 354 giorni di reddito per comprare una casa a fine 2011 servivano 9 giorni in meno: è un miglioramento marginale ma, ripetiamo, è la prima volta che accade negli ultimi 7 anni.

I dati finora analizzati ci danno informazioni sulla situazione media delle diverse tipologie di famiglie considerate, consegnandoci un quadro che da un lato mostra una certa consistenza storica delle condizioni di accessibilità delle famiglie italiane, dall'altro ci mostra un trend strutturale di peggioramento delle stesse, determinato dal peggioramento del rapporto tra prezzo della casa e reddito familiare.

Questo quadro può essere ulteriormente arricchito passando ad analizzare la distribuzione delle famiglie relativamente al nostro indice di affordability. Utilizzando infatti le informazioni circa la distribuzione dei redditi rivenienti dalla menzionata indagine della Banca d'Italia²² possiamo determinare qual è nel corso del tempo la quota di famiglie che dispone di un reddito sufficiente a risultare *affordable* per l'acquisto di una abitazione, cioè in grado di coprire almeno il 30% del costo annuo dell'abitazione²³ in termini di rata di mutuo da pagare (Figura 43).

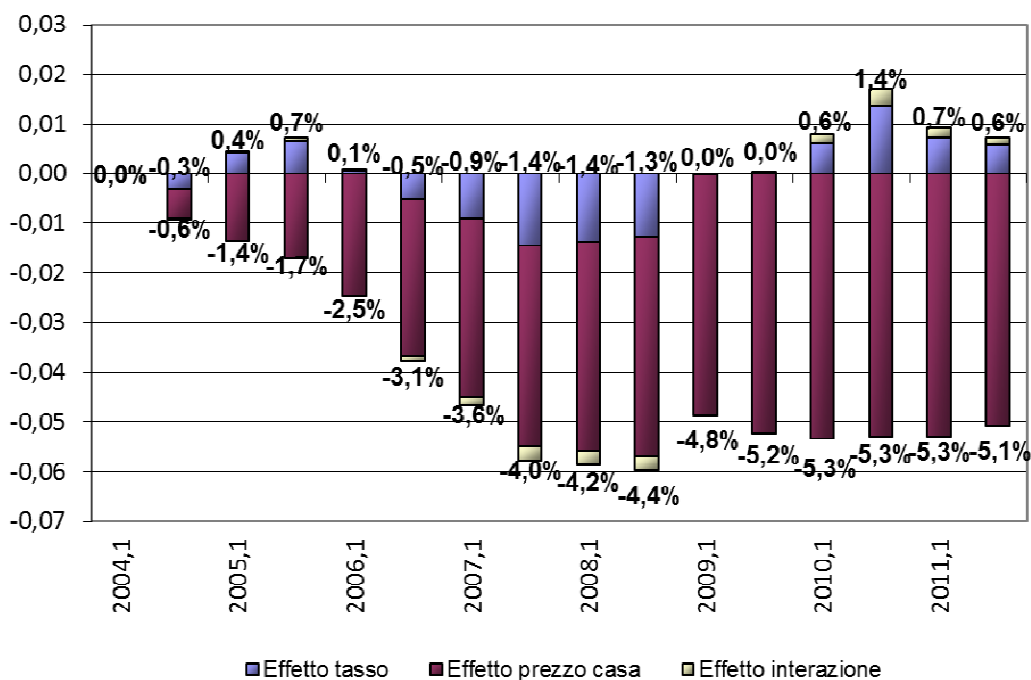
²² Il dato circa il reddito disponibile netto delle famiglie italiane rilevato da Banca d'Italia è stato aggiustato in modo da renderlo omogeneo, in livelli, rispetto a quello indicato da Istat. Per tale procedura sono state utilizzate le indagini relative al 2004, al 2006 e al 2008; i restanti anni sono stati stimati sulla base dei dati osservati in questi due anni.

²³ In altri termini abbiamo calcolato il seguente ratio:

$$Reddito^* = \frac{rata(i, T, PrezzoCasa \cdot LTV\%)}{30\%}$$

dove *Reddito** indica il reddito minimo indispensabile per poter acquistare un'abitazione stante i prezzi medi di mercato e i tassi d'interesse.

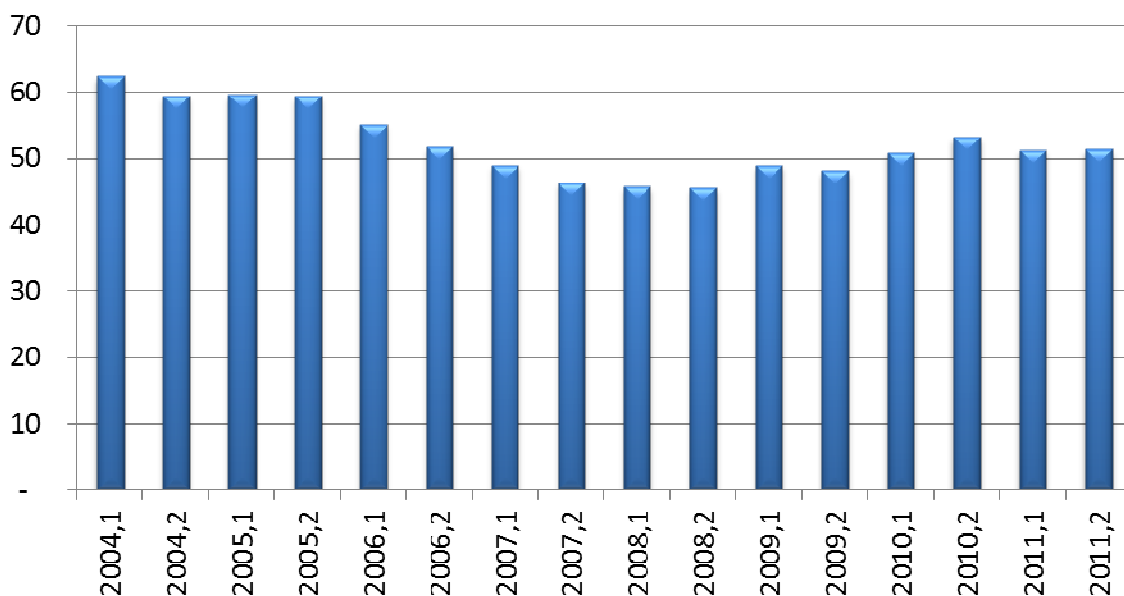
Figura 42: Scomposizione della variazione dell'indice di Affordability (Totale famiglie)



Fonte: elaborazioni Ufficio Analisi Economiche ABI su dati OMI, Istat e Banca d'Italia.

Incrociando i dati macro dell'Istat con quelli micro dell'indagine sulle famiglie di Banca d'Italia si arriva alla conclusione che oggi poco più della metà delle famiglie italiane può accedere all'acquisto di una abitazione. Tale valore è inferiore ai valori di inizio periodo, che disegnavano una platea di poco superiore al 60% del totale delle famiglie, coerentemente al peggioramento strutturale dell'indice di affordability descritto in precedenza, ma in buon recupero rispetto ai punti di minimo toccati nel pieno della crisi finanziaria del 2008-2009, quando la percentuale delle famiglie in grado di accedere all'acquisto di una abitazione si collocava intorno al 45% del totale.

Figura 43: Percentuale di famiglie per cui l'acquisto di un'abitazione è accessibile



Fonte: elaborazioni Ufficio Analisi Economiche ABI su dati OMI, Istat e Banca d'Italia.

Affordability index: le famiglie italiane e l'acquisto della casa I dati per tipologia di famiglie

Se i dati relativi all'accessibilità dell'abitazione da parte della famiglia italiana media sono di sicuro interesse, ancora più importanti possono risultare quelli riferibili a particolari tipologie di famiglie.

In particolare abbiamo ritenuto di centrare la nostra attenzione su due tipologie particolari di famiglie:

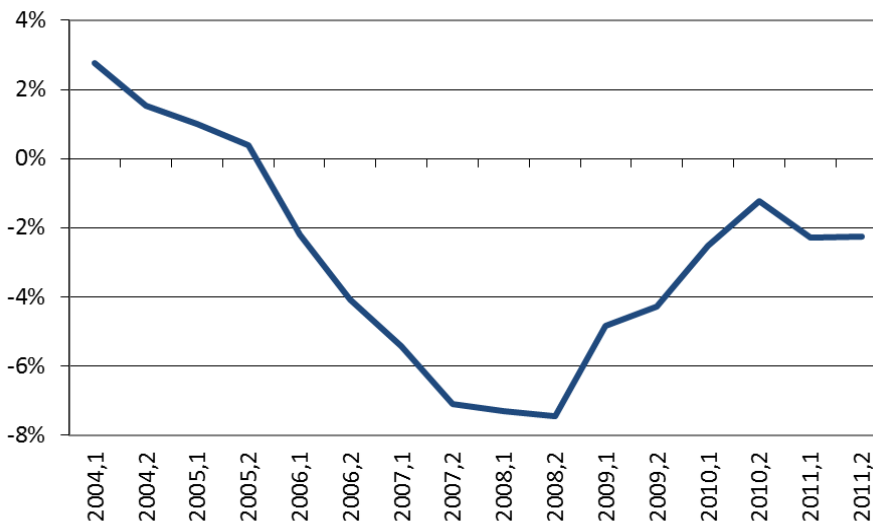
- quelle che, sul totale, hanno l'effettiva esigenza di acquistare un'abitazione in quanto, con capo di giovane età, non dispongono di casa di proprietà né possono usufruire a titolo gratuito di una casa di proprietà di altri familiari (tipicamente i genitori)²⁴.
- quelle che abitando in un grosso centro urbano si trovano a fronteggiare i maggiori costi medi di un'abitazione tipici di quelle realtà.

Per entrambe le tipologie di famiglie abbiamo dovuto utilizzare i dati sull'indagine delle famiglie della Banca d'Italia.

Nel primo caso abbiamo isolato le informazioni relative a quei nuclei in cui il capofamiglia ha un'età compresa tra i 31 e i 40 anni e che non dispongono di una casa. Dai dati più recenti (indagine sul 2010) emerge che le famiglie così definite sono circa il 4% del totale, cioè 920 mila, ed hanno in media un reddito pari a circa il 75% di quello medio nazionale²⁵. Nel calcolo dell'indice per questa categoria di famiglie non faremo, invece, ipotesi ad hoc relativamente sia al prezzo che alla dimensione dell'abitazione che verrà posta pari al valore medio nazionale²⁶.

Sulla base di queste ipotesi possiamo calcolare l'indice di affordability per questa tipologia di famiglie ottenendo gli andamenti seguenti (Figura 44).

Figura 44: Indice di Affordability (Famiglie non proprietarie di casa con età del capofamiglia compresa tra 31 e 40 anni)



²⁴ In Italia il possesso o l'utilizzo a titolo gratuito di abitazioni è molto frequente: oltre il 75% delle famiglie si trova infatti in questa situazione.

²⁵ Va notato che il reddito relativo delle famiglie giovani e senza casa di proprietà ha assunto andamenti oscillanti nel corso del tempo: dapprima decrescente (dal 74% al 70% tra il 2004 e il 2008) ha poi sperimentato una crescita nel biennio 2008-2010. La numerosità dei nuclei è andata, invece, diminuendo costantemente passando da valori prossimi al 7% delle famiglie e valori prossimi al 4%: ciò non è sorprendente se si considera come il periodo di bassi tassi di interesse che ha caratterizzato la nostra adesione all'Euro ha consentito un forte ampliamento della platea di acquirenti di una abitazione riducendo quindi la dimensione del campione di giovani coppie che non posseggono una casa di proprietà.

²⁶ Ovviamente tali ipotesi, soprattutto quella relativa alla dimensione dell'abitazione, ha ovvi effetti riduttivi sul valore dell'indice di affordability in quanto è presumibile che le giovani famiglie scelgano abitazioni meno costose della media, soprattutto facendo leva sulla dimensione dell'abitazione.

Fonte: elaborazioni Ufficio Analisi Economiche ABI su dati OMI, Istat e Banca d'Italia.

Come era ragionevole aspettarsi, dato il minor livello di reddito individuale, le condizioni di accessibilità delle famiglie giovani non proprietarie risulta significativamente peggiore di quelle relative alla media delle famiglie: a partire dalla fine del 2005 queste famiglie presentano valori dell'indice di affordability negativi e quindi sulla base delle nostre ipotesi non sono in grado in media di poter accedere all'acquisto di una casa finanziato con un mutuo. Se si guarda alla distribuzione reddituale di queste famiglie risulta che oggi il 34% delle famiglie giovani non proprietarie può accedere all'acquisto di una abitazione rispetto al 40% di inizio 2004.

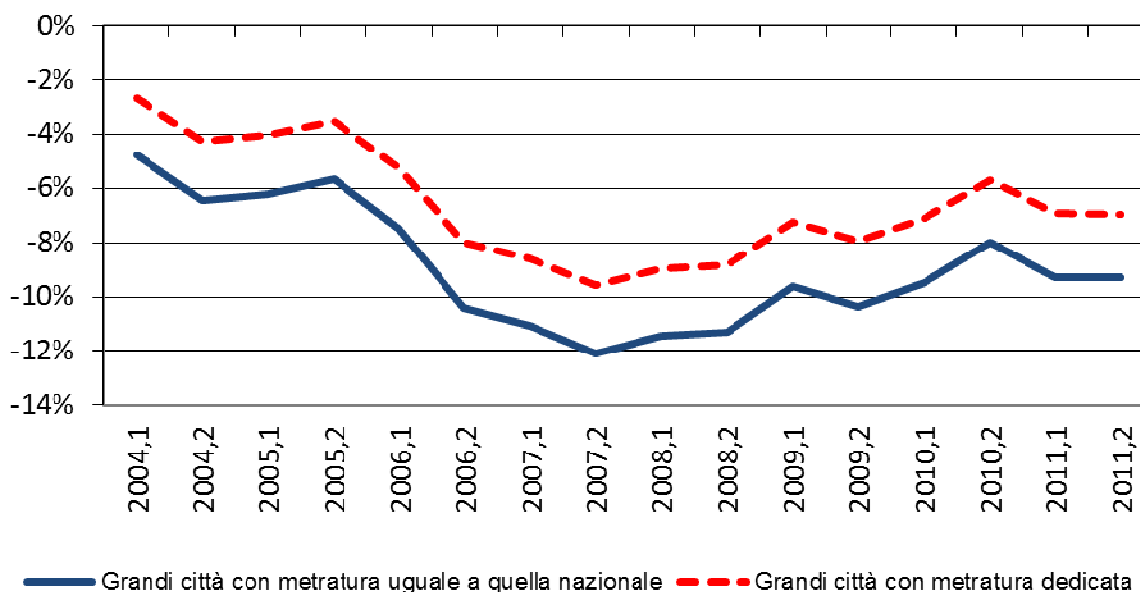
In termini congiunturali va notato come dopo il punto di picco minimo toccato a fine 2008, le condizioni di accesso all'acquisto di una abitazione siano migliorate in maniera evidente: a fine 2011 l'indice di affordability per queste famiglie segnava un valore negativo per 2,4 p.p., migliore di oltre 5 punti percentuali rispetto ai minimi del 2008. Secondo la nostra scomposizione tale miglioramento sembra dovuto in parti eguali ai minori tassi di interesse sui mutui e ad un miglioramento, superiore a quello per la media delle famiglie italiane, del rapporto tra prezzo della casa e reddito familiare.

Per quanto riguarda, invece, i nuclei che abitano nelle grandi città è rilevante conoscere sia il maggiore costo dell'abitazione, sia l'eventuale maggiore capacità reddituale delle famiglie:

- per quanto riguarda la prima informazione abbiamo potuto utilizzare le serie fornite dall'AdT, rilevando come in media il prezzo della casa risulti del 90% superiore a quello della media nazionale; tuttavia, a lenire parzialmente questo dato, si può considerare che la dimensione delle abitazioni vendute nelle grandi città risulta in media inferiore del 6% a quelle del complesso nazionale. Per tale motivo presenteremo due serie dell'indice di affordability uno che considere la metratura media nazionale ed uno che invece utilizza una metratura dedicata alle grandi città;
- per quanto concerne la consistenza economica delle famiglie abbiamo fatto riferimento alla serie storica delle indagini sui bilanci delle famiglie italiane di Banca d'Italia: secondo l'informazione più recente viene verificata una maggiore capacità reddituale delle famiglie che abitano i grandi centri urbani che in media dispongono di un reddito familiare superiore alla media nazionale per 20 p.p., spread sostanzialmente stabile rispetto alla rilevazione del 2008.

Sulla base di questi parametri possiamo rappresentare l'indice di affordability per le famiglie che abitano i grandi centri urbani (Figura 45).

Figura 45: Indice di Affordability (Famiglie che vivono nelle grandi città)



Fonte: elaborazioni Ufficio Analisi Economiche ABI su dati OMI, Istat e Banca d'Italia.

Dai livelli dell'indice risulta immediatamente evidente di come le famiglie che abitano nei grandi centri urbani abbiano maggiori difficoltà nell'acquisto dell'abitazione; diversamente dalle famiglie di giovani non proprietarie tale difficoltà però deve essere fatta risalire alla elevata valutazione degli immobili nei grandi centri, mentre, fattore verso cui la maggiore consistenza economica di tali nuclei non è in grado di neutralizzare gli effetti negativi sull'indice di affordability. Nell'orizzonte di analisi le famiglie che vivono nei grandi centri non risultano mai "afford", toccando un punto di minimo di accessibilità verso la fine del 2007 (-12,1% o -9,6% a seconda della metratura scelta) e presentando in seguito un recupero per 2,5 p.p., recupero che nelle nostre elaborazioni sarebbe dovuto unicamente all'effetto tasso di interesse.

Affordability index: le famiglie italiane e l'acquisto della casa Primi dati regionali

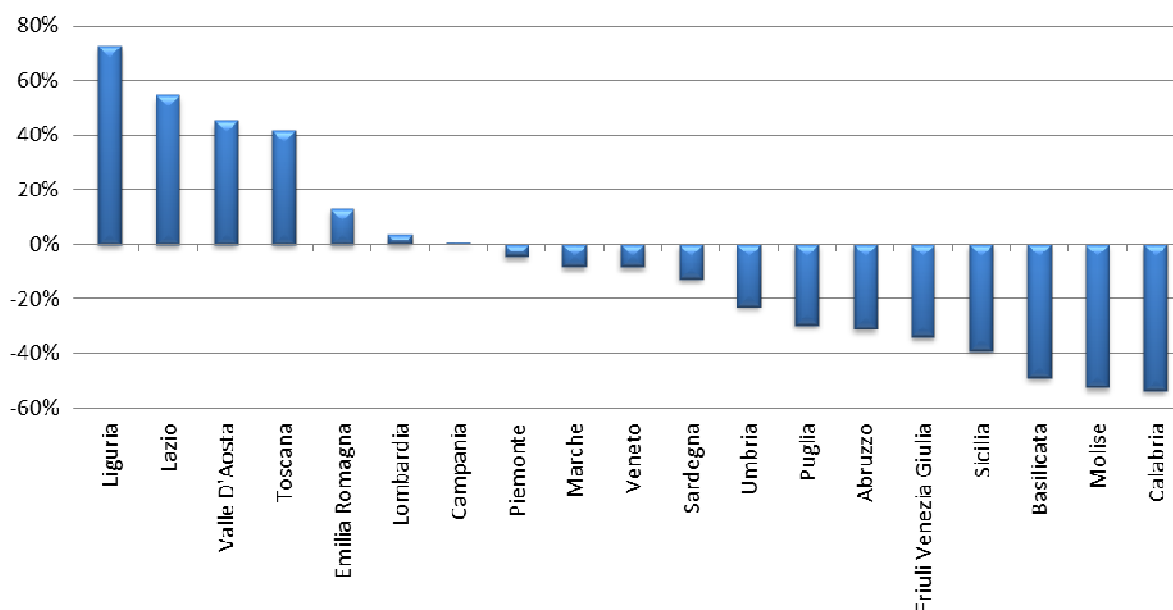
Grazie alla disponibilità di nuove statistiche residenziali da parte dell'Agenzia del Territorio siamo ora in grado di disaggregare, con periodicità annuale, il calcolo dell'indice di affordability a livello regionale. In particolare l'Agenzia ha reso disponibili la rilevazione dei prezzi e della metratura delle abitazioni per tutte le regioni italiane, ad eccezione del Trentino Alto Adige, per gli anni dal 2004 al 2011. Dal canto suo l'Istat ha, da poco tempo, iniziato a pubblicare statistiche, sempre a livello annuale, sul reddito disponibile delle famiglie disaggregate a livello regionale²⁷.

In linea con quanto già elaborato a livello di ripartizione territoriale, il calcolo dell'indice di affordability a livello regionale prevede di utilizzare i prezzi, le metrature delle abitazioni e il livello del reddito disponibile unitario proprie di ciascuna regione, mentre il livello del tasso di interesse, la durata del finanziamento e il Loan to Value del mutuo vengono fissati a livello nazionale e mantenuti uguali a livello regionale.

Prima del calcolo dell'indice di affordability ripercorriamo gli andamenti delle serie componenti l'indice stesso, iniziando dall'analisi delle quotazioni immobiliari. Intanto nel grafico di Figura 46 valutiamo il livello dei prezzi nella media del 2011, ultimo dato disponibile.

Come si vede la variabilità regionale dei prezzi delle abitazioni è piuttosto accentuata e va dalla quotazione massima che si riscontra in Liguria superiore di oltre il 70% rispetto alla media italiana a quella minima che si riscontra nella media della Calabria con quotazioni inferiori di quasi 60 punti percentuali rispetto alla media italiana. Sembra importante rilevare, anche per quanto diverrà chiaro più avanti, come le due principali regioni dell'Italia Centrale si collochino nella fascia alta della classifica, come la Campania sia la regione più cara tra quelle meridionali e come in generale le quotazioni immobiliari a livello regionale risentano in maniera significativa della presenza dei grossi agglomerati urbani (è soprattutto il caso del Lazio e della Campania) e dell'attrattiva turistica della regione (Liguria, Valle d'Aosta in primis). La stessa classifica vista in termini dinamici presenta non pochi aspetti di diversificazione (Figura 47).

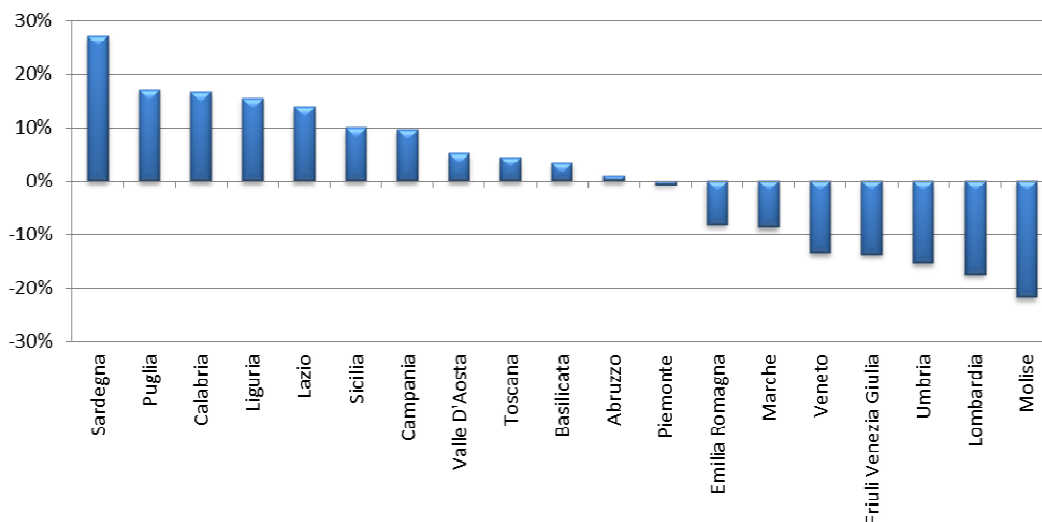
Figura 46: Prezzo a mq (dati 2011; scarti rispetto alla media italiana)



Fonte: elaborazioni Ufficio Analisi Economiche ABI su dati OMI.

²⁷ I dati Istat sono disponibili fino al 2009; grazie alla disponibilità di serie proxy sia regionali che nazionali, riusciamo a stimare il reddito disponibile delle famiglie regionale fino a tutto il 2011. Sul punto si veda la precedente nota 6.

Figura 47: Crescita dei prezzi delle case (variazione % tra il 2004 e il 2011; scarti rispetto alla media italiana)

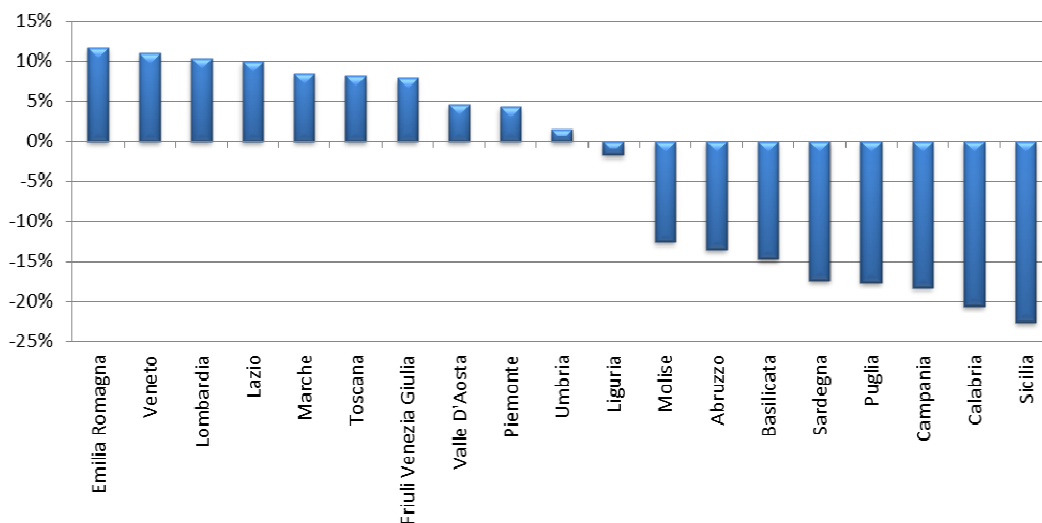


Fonte: elaborazioni Ufficio Analisi Economiche ABI su dati OMI.

In primo luogo è da rilevare la forte crescita dei prezzi in Sardegna e Puglia, evidentemente trainate dal "successo" turistico delle due regioni. Dal lato opposto della classifica non può che sorprendere la scarsa dinamica dei prezzi immobiliari in Lombardia e in Veneto. In ogni caso la variabilità interregionale delle variazioni dei prezzi delle case sembra inferiore a quanto riscontrato a proposito dei livelli e sembra di poter dire che i movimenti dei prezzi negli ultimi 7 anni non abbiano acuito la variabilità dei prezzi degli immobili.

A questo punto possiamo effettuare le medesime elaborazioni relativamente al livello del reddito disponibile delle famiglie. Iniziamo, in Figura 48, a dar conto del livello del reddito disponibile unitario nelle diverse regioni. In questo caso appare evidente la caratteristica duale dello sviluppo del nostro paese con tutte le regioni del Sud che presentano valori del reddito disponibile decisamente inferiori alla media italiana. Come sorpresa possiamo valutare la scarsa consistenza economica delle famiglie liguri, ma anche il terzo posto occupato in classifica dalle famiglie lombarde alle spalle di quelle emiliano-romagnole e venete. Confrontando la variabilità del reddito con quello del prezzo delle case è piuttosto evidente come la prima risulti decisamente meno rilevante una evidenza che sembra prospettare come le differenze che riscontreremo a livello di accessibilità al bene casa sia dovuta più alle quotazioni del mercato immobiliare che alla consistenza economica delle famiglie.

Figura 48: Reddito disponibile per famiglia (dati al 2011; scarti rispetto alla media italiana)

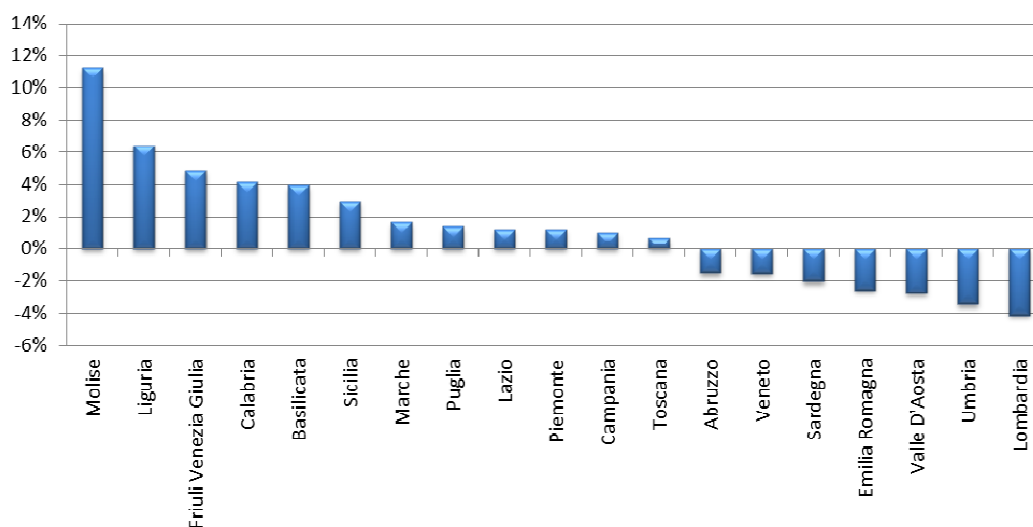


Fonte: elaborazioni Ufficio Analisi Economiche ABI su dati ISTAT.

Passando all'analisi delle dinamiche del reddito disponibile nel grafico di Figura 49 riportiamo la crescita avvenuta nel periodo in esame.

Intanto sembra di poter notare, con una certa sorpresa, come gli andamenti dell'ultimo quinquennio sembrano delineare un qualche processo di catching up delle regioni meridionali: in particolare forte risulta la crescita del reddito familiare in Molise ma anche in Calabria e Sicilia²⁸ che occupano le due ultime posizioni in termini di classifica di livello del reddito unitario (cfr. Figura 48). Dall'altro lato spiccano le non buone performance di Lombardia e Emilia Romagna che, invece, occupano i primi posti della classifica del reddito unitario. Per quanto riguarda la dimensione dei valori va rilevato come si conferma la minore variabilità della crescita del reddito disponibile rispetto alle dinamiche del mercato degli immobili residenziali.

Figura 49: Crescita del reddito disponibile per famiglia (variazione % tra il 2004 e il 2011; scarti rispetto alla media italiana)



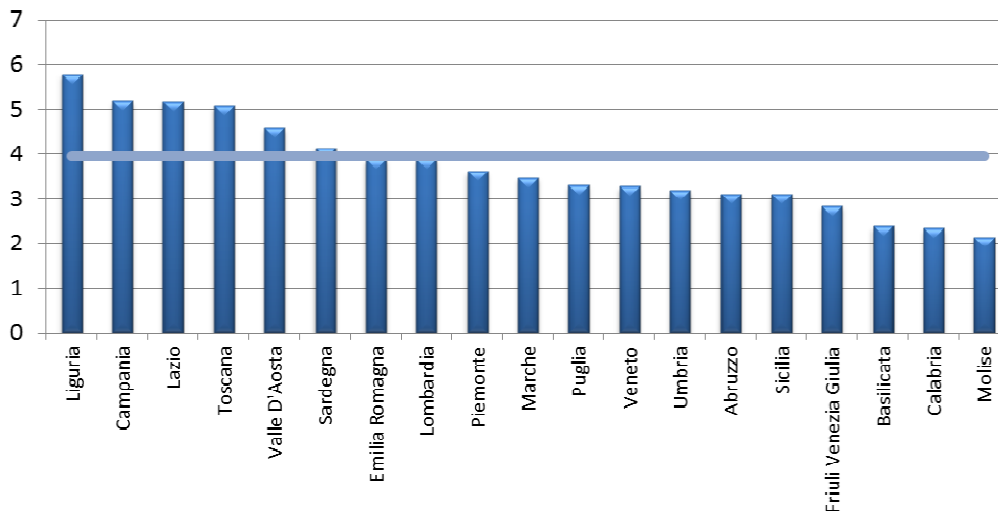
Fonte: elaborazioni Ufficio Analisi Economiche ABI su dati ISTAT.

A questo punto possiamo combinare le due informazioni precedenti per dar conto della componente "prezzo relativo" dell'indice di affordability cioè del rapporto tra prezzo della casa e reddito medio delle famiglie nelle diverse regioni. Nel grafico di Figura 50 riportiamo il livello di tale rapporto per l'ultimo anno per cui disponiamo dei dati.

Se nella media italiana servono 4 annualità di reddito per comprare la casa media si vede come la dispersione regionale intorno a tale valore sia piuttosto elevata: il punto di massimo si riscontra per le famiglie liguri (che mediamente devono impiegare quasi 6 annualità del proprio reddito per comprare casa), mentre le famiglie molisane ne impiegano poco più di 2 annualità.

²⁸ Va segnalato che tale buona performance deve essere attribuita almeno in parte alla minore crescita del numero delle famiglie legato sia ad un minore immigrazione dall'estero, sia anche ad una ripresa dei flussi migratori interni. Per la Calabria e la Sicilia inoltre parte della spiegazione risiede anche nella struttura meno legata al ciclo economico del reddito familiare (in particolare prestazioni sociali e altri trasferimenti) che quindi ha meno risentito della recente fase congiunturale negativa.

Figura 50: Rapporto tra prezzo casa e reddito disponibile unitario (dati al 2011)



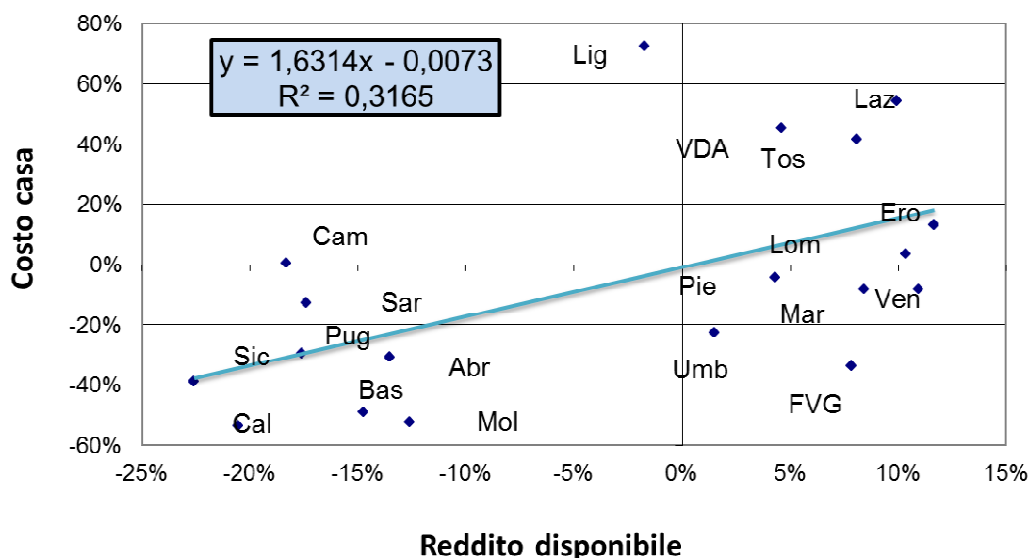
Fonte: elaborazioni Ufficio Analisi Economiche ABI su dati OMI e ISTAT.

Sono solo 6 le regioni che presentano un valore del rapporto superiore alla media italiana e in esse si ritrovano quelle caratteristiche di attrattività turistica e di presenza di grossi conglomerati urbani che possono spiegare un così sfavorevole rapporto dei prezzi relativi. Non riportiamo l'analoga classifica in termini di variazione del rapporto ma è da notare che in questo caso le regioni si dividono equamente tra chi cresce più o meno della media italiana; la regione in cui il rapporto cresce di più è la Sardegna (più del doppio della media italiana), seguita dalla Puglia; solo in Molise la dinamica del rapporto presenta valori negativi.

Sempre in termini di coerenza tra il valore delle case e la situazione economica della famiglie a livello regionale proponiamo un confronto tra le classifiche al 2011 del livello del reddito disponibile unitario con quella del livello delle quotazioni immobiliari (Figura 51): ciò da un lato dovrebbe confermare una relazione positiva tra le due variabili e dall'altro indicare le regioni che si discostano notevolmente dalla relazione media.

Intanto è da valutare il basso livello dell'indice di determinazione che sembra indicare che la relazione positiva tra le due variabili non è molto precisa; in realtà tuttavia sembrerebbe di poter notare come siano molte le regioni prossime alla retta di regressione e quindi come il basso valore dell' R^2 sia dovuto a poche regioni che presentano una relazione tra reddito e costo della casa decisamente diversa rispetto a quella presente nella gran parte delle regioni. Ad ulteriore commento si può notare che la stessa relazione stimata al 2004 presentava un indice di determinazione superiore al 50%; dunque gli andamenti relativi di reddito e prezzo delle case negli ultimi 7 anni hanno indebolito la relazione tra le due variabili a livello regionale. Altra indicazione economica è l'alto valore del coefficiente che lega le due variabili che lascia intendere come al crescere del reddito il valore della casa aumenta più che proporzionalmente.

Figura 51: Reddito e costo della casa (dati al 2011; scarti dalla media nazionale)



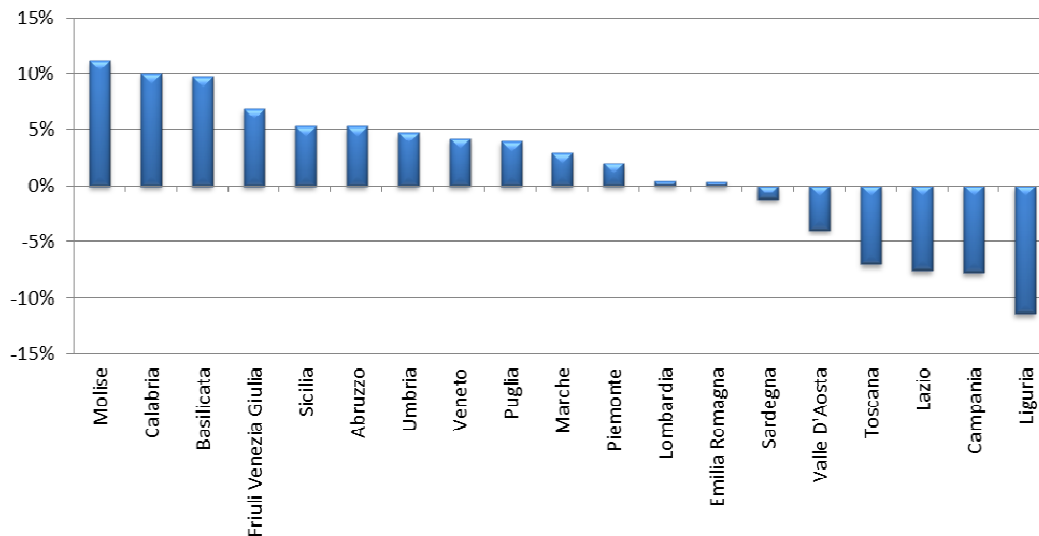
Fonte: elaborazioni Ufficio Analisi Economiche ABI su dati OMI e ISTAT.

Ma confrontando la posizione delle diverse regioni rispetto alla linea di regressione si possono trarre già indicazioni sulla facilità o meno con cui le famiglie di quelle regioni possono procedere all'acquisto di abitazioni. In particolare considerando la retta di regressione come espressione della relazione "normale" tra reddito e prezzo delle case, le regioni che si trovano al di sopra di essa relazione sono regioni le cui famiglie possiedono un reddito troppo basso e viceversa.

In base a questa regola, dunque, le famiglie residenti in Liguria, nel Lazio, in Toscana, in Valle d'Aosta e Campania, e in parte in Sardegna, dovrebbero sperimentare difficoltà superiori alla media per l'acquisto di abitazioni, mentre le famiglie del Friuli Venezia Giulia, del Molise, della Basilicata, dell'Umbria e della Calabria dovrebbero trovarsi in una posizione decisamente migliore nei confronti dell'investimento immobiliare. Senza voler approfondire questo punto, la lista delle regioni in "difficoltà" rispetto all'investimento immobiliare sembrano riconducibili ad un gruppo piuttosto omogeneo relativamente o alle caratteristiche del patrimonio residenziale o alla tipologia di utilizzo: sono infatti regioni dotate di patrimonio di gran pregio (Lazio, Toscana e Campania in primo luogo) e ricettori, non solo per questo, di un notevole flusso turistico che spesso determina l'acquisto di case per vacanze (Liguria, Valle d'Aosta e anche Sardegna). E' poi evidente che la presenza di grossi conglomerati urbani determina difficoltà nel Lazio e in Campania.

A questo punto collegando le informazioni che provengono dal rapporto tra reddito delle famiglie e prezzo delle case con la dinamica dei tassi di interesse possiamo giungere al calcolo dell'indice di affordability a livello regionale. Nel grafico di Figura 52 per mantenere una coerenza con le rappresentazioni precedenti riportiamo la classifica dell'indice di affordability nel 2011.

Figura 52: Indice di Affordability (dati al 2011; scarti dalla media nazionale)



Fonte: elaborazioni Ufficio Analisi Economiche ABI su dati Banca d'Italia, OMI e ISTAT.

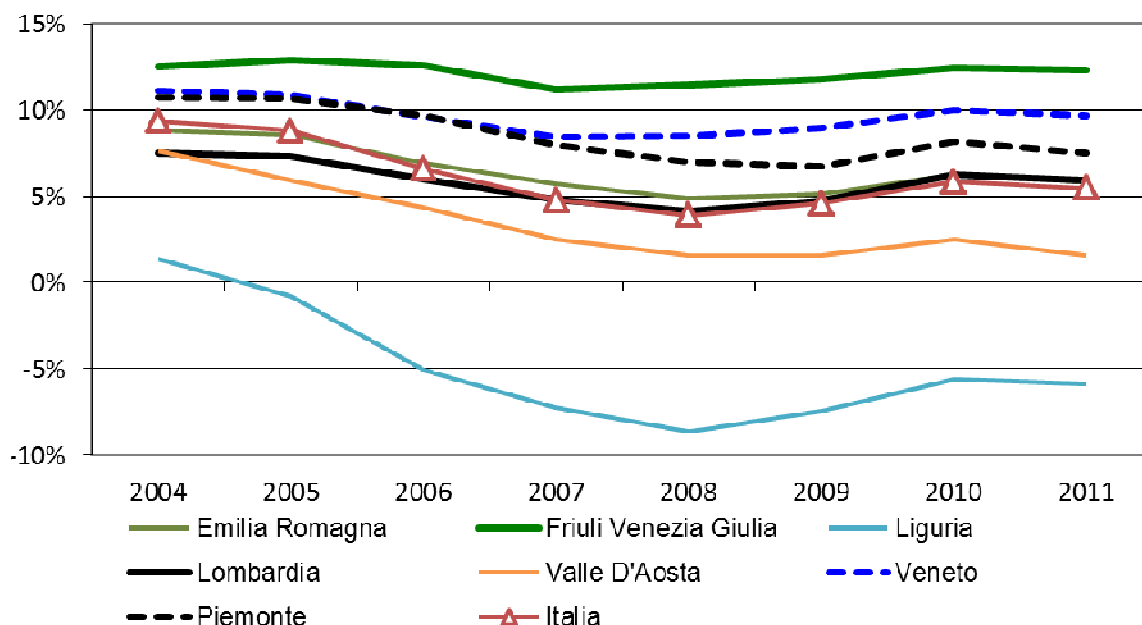
Come si vede le condizioni di accessibilità all'acquisto di una abitazione presentano una elevata variabilità regionale: tra l'indice di affordability del Molise e quello della Liguria vi sono più di 22 punti percentuali di differenza, o detta in altri termini l'incidenza della rata del mutuo sul reddito disponibile che deve pagare la famiglia media ligure è di 22 punti percentuali più alta di quella che paga la famiglia media molisana. Dalla classifica si può notare come le regioni meridionali occupino tutte la zona più alta della classifica ad eccezione della Campania (che addirittura risulta la seconda regione più in "difficoltà") e la Sardegna, mentre la parte bassa sembra caratterizzata dalle regioni maggiori del Centro Italia.

Adesso siamo pronti a verificare la dinamica dell'indice di affordability nei 7 anni in esame. Per ragioni di chiarezza presentiamo gli andamenti regionali separando le regioni per macro area territoriale di appartenenza. In Figura 53 quindi presentiamo gli andamenti delle regioni settentrionali; per confronto viene presentato anche l'indice di affordability per l'intero territorio nazionale.

Ad esclusione della Liguria notiamo che tutte le regioni settentrionali presentano condizioni di accessibilità all'acquisto di una abitazione lungo tutto l'orizzonte di osservazione. Gli estremi della ripartizione vanno dalla debole posizione della Liguria, che entra nell'area di non accessibilità all'acquisto di una abitazione già nel 2005, alla più forte posizione del Friuli Venezia Giulia con un campo di variazione che arriva a toccare anche i 20 punti percentuali.

Tutte le regioni condividono il percorso di riduzione dell'indice di affordability verificato a livello nazionale con, anche qui, una notevole differenza di situazioni: le più forti riduzioni si registrano in Liguria (-7,3%) e Valle d'Aosta (-6,1%), la più debole in Friuli Venezia Giulia che presenta una variazione solo marginalmente negativa (-0.2%). Nel complesso gli andamenti degli ultimi sette anni hanno determinato un aumento della variabilità interregionale, dato che le regioni più deboli all'inizio del periodo di osservazione sono anche quelle che hanno registrato la variazione negativa più accentuata e viceversa.

Figura 53: Indice di Affordability nelle regioni settentrionali

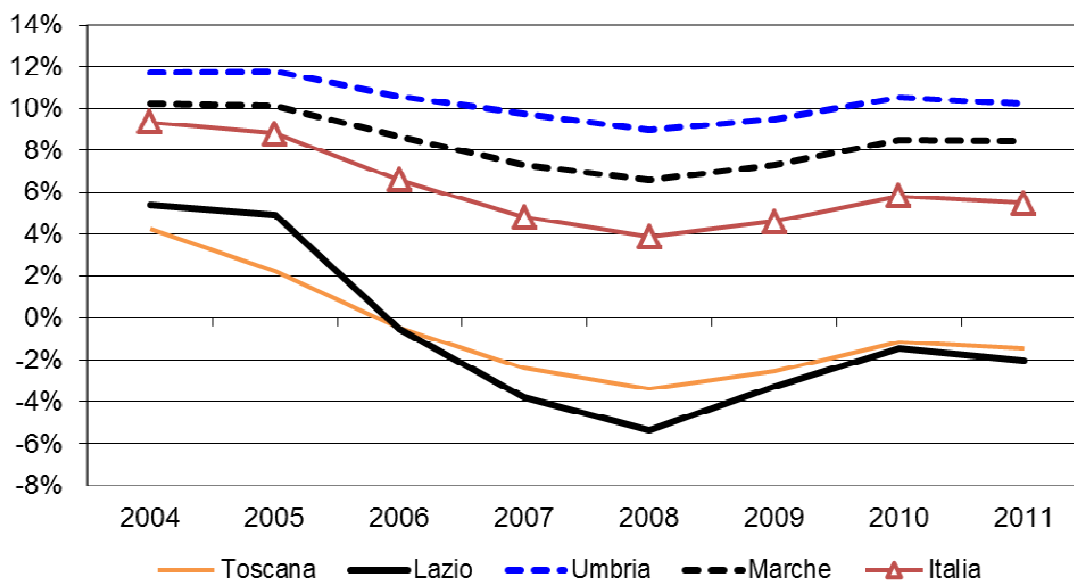


Fonte: elaborazioni Ufficio Analisi Economiche ABI su dati Banca d'Italia, OMI e ISTAT.

Medesime conclusioni possono essere tratte se si considerano gli andamenti dell'indice di affordability delle regioni centrali (Figura 54). In questo caso è da notare una certa polarizzazione tra le due regioni minori e maggiori dell'area: con il Lazio e la Toscana che si scambiano nel tempo la posizione peggiore e che a partire dal 2006 si collocano nell'area negativa, mentre Umbria e Marche oscillano parallelamente entrambe al di sopra della media nazionale.

Le variazioni dell'indice nel periodo di osservazione determinano un aumento della variabilità del fenomeno, presentando gli andamenti peggiori per Lazio (-7,4%) e Toscana (-5,7%), mentre sia le Marche che l'Umbria presentano andamenti migliori della media nazionale. Va segnalato che l'ultimo triennio mostra un certo recupero della situazione delle famiglie laziali sia in termini assoluti che relativi.

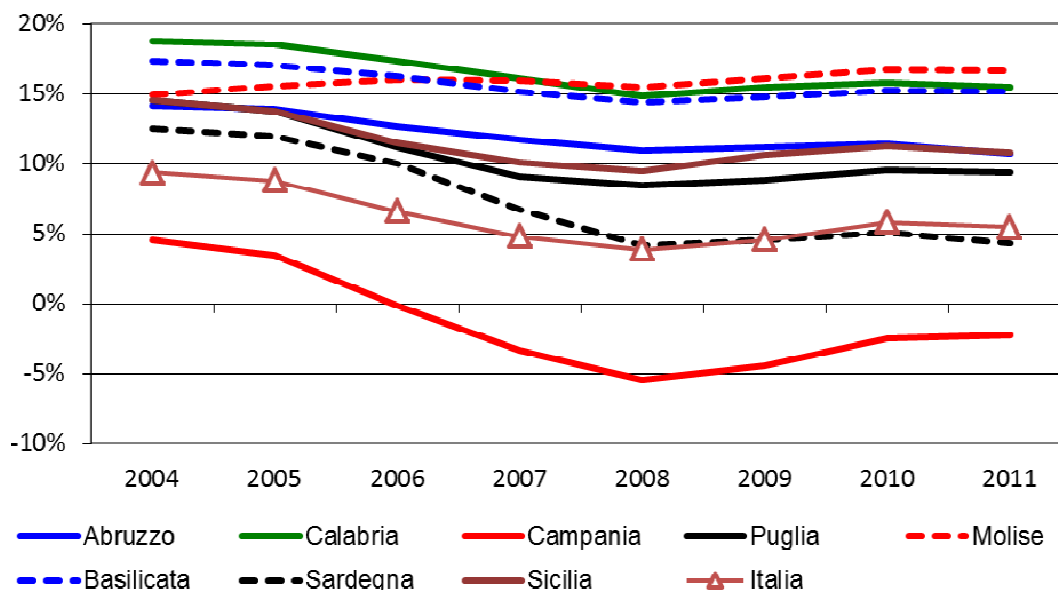
Figura 54: Indice di Affordability nelle regioni centrali



Fonte: elaborazioni Ufficio Analisi Economiche ABI su dati Banca d'Italia, OMI e ISTAT.

Infine nel grafico di Figura 55 riportiamo l'andamento dell'indice per le regioni meridionali.

Figura 55: Indice di Affordability nelle regioni meridionali



Fonte: elaborazioni Ufficio Analisi Economiche ABI su dati Banca d'Italia, OMI e ISTAT.

Tratto rilevante, intanto, è che tutte le regioni meridionali si collocano al di sopra della media italiana con la rilevante eccezione della Campania che entra nell'area di non accessibilità nel 2006 e della Sardegna negli ultimi anni. Va rilevato come ben tre regioni (Calabria, Basilicata e Molise) presentano costantemente i valori massimi dell'indice di affordability tra tutte le regioni italiane.

Anche in questo caso le variazioni dell'indice hanno aumentato la variabilità complessiva dell'indice: in particolare se ad inizio del periodo il campo di variazione tra la situazione migliore e peggiore era inferiore ai 15 punti percentuali, nel 2008 il campo di variazione si era ampliato a oltre 20 punti percentuali, riducendosi solo marginalmente nell'ultimo triennio. A ciò avevano contribuito le pessime performance della Campania (-6,8%) e soprattutto Sardegna (-8,2% la peggiore variazione tra tutte le regioni) ma anche l'ottimo risultato del Molise che, unica regione italiana, ha visto aumentare il proprio indice di affordability di 1,7 punti percentuali nei sette anni considerati.

Nel complesso, dunque, oltre all'evidenza di una significativa variabilità interregionale delle condizioni di accesso alle abitazioni, va segnalato come gli andamenti degli ultimi sette anni disegnino una situazione di sempre più ampia divergenza tra le regioni. Nel complesso sono 4 (Lazio, Toscana, Liguria e Campania) le regioni che presentano una situazione di non accessibilità all'acquisto di una abitazione anche se va rilevato che, in almeno due di queste regioni (Lazio e Toscana), causa rilevante di questa non accessibilità è dovuta più alla particolare pregio del patrimonio residenziale piuttosto che alla scarsa consistenza economica delle famiglie: non a caso il Lazio occupa la quarta posizione nella classifica del reddito familiare, la Toscana il quinto posto.

La situazione della Liguria deve evidentemente essere fatta risalire al mercato delle case vacanze, mentre la Campania paga, oltre alla debole posizione economica (e la terz'ultima nella classifica reddituale), gli effetti espansivi giocati sui prezzi immobiliari medi della presenza di un grosso conglomerato urbano quale Napoli. In generale le condizioni di accessibilità dell'acquisto di abitazioni sono peggiorate in tutte le regioni, in linea con l'andamento nazionale, con l'unica eccezione del Molise.

Indice delle figure

Figura 1: Andamento del NTN (migliaia) 1985-2011.....	3
Figura 2: Distribuzione NTN 2011 per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi	5
Figura 3: Numero indice NTN nazionale e per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi.....	6
Figura 4: Andamento IMI nazionale e per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi.....	7
Figura 5: Distribuzione NTN 2011 per classi demografiche di comuni	8
Figura 6: Indice NTN per classi demografiche dei comuni.....	8
Figura 7: Andamento IMI per classi demografiche dei comuni	8
Figura 8: Mappa distribuzione NTN 2011 nei comuni italiani	9
Figura 9: Mappa distribuzione IMI 2011 nei comuni italiani	10
Figura 10: Quote NTN 2011 per classi dimensionali delle abitazioni compravendute nazionale e per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi.....	13
Figura 11: Indice delle quotazioni OMI nazionale e per area geografica, capoluoghi e non capoluoghi	15
Figura 12: Indice delle quotazioni OMI per classi demografiche dei comuni	16
Figura 13: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2011 (valore medio nazionale* = 1).....	17
Figura 14: Stima del fatturato totale 2007-2011 e variazione annua per aree geografiche.....	19
Figura 15: Quote fatturato 2011 per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi	19
Figura 16: Quote fatturato per classi demografiche dei comuni	20
Figura 17: Quote NTN 2011 Magazzini e Box e posti auto per aree geografiche.....	21
Figura 18: Numero indice NTN IP nazionale e per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi.....	23
Figura 19: Quote NTN IP 2011 per aree geografiche.....	24
Figura 20: Quote NTN IP 2011 per classi demografiche di comuni	24
Figura 21: Mappa distribuzione incidenza NTN IP 2011 su NTN persone fisiche nei comuni italiani.....	25
Figura 22: Quote NTN IP 2011 per dimensione delle abitazioni per capoluoghi e non capoluoghi.....	28
Figura 23: Quote NTN IP 2011 per dimensione delle abitazioni per classi demografiche dei comuni	28
Figura 24: Quote capitale erogato nel 2011 per aree geografiche	30
Figura 25: Indice del capitale erogato per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi	30
Figura 26: Capitale (migliaia di €) erogato per unità abitativa per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi	31
Figura 27: Quote capitale erogato nel 2011 per classi demografiche dei comuni	32
Figura 28: Andamento tasso d'interesse medio iniziale per aree geografiche	34
Figura 29: Andamento durata media mutuo (anni) per aree geografiche.....	34
Figura 30: Andamento rata media iniziale mensile (euro) per aree geografiche	34
Figura 31: Quota NTN per le principali città e relative province.....	36
Figura 32: Indice NTN principali città e relative province	36
Figura 33: Quote NTN 2011 delle principali città e resto provincia per classi dimensionali delle abitazioni.....	38
Figura 34: Quote NTN IP 2011 per le principali città e resto provincia	39
Figura 35: Quote NTN IP 2011 principali città e resto provincia per classi dimensionali delle abitazioni	40
Figura 36: Quote capitale erogato 2011 per le principali città e resto provincia.....	41
Figura 37: Prezzo medio delle abitazioni (in euro).....	50
Figura 38: Reddito disponibile medio per famiglia (euro).....	51
Figura 39: Tasso sui mutui a tasso fisso con durata iniziale superiore a 10 anni (%).....	51
Figura 40: Indice di <i>Affordability</i> per il totale delle famiglie italiane	52
Figura 41: Indice di <i>Affordability</i> su base mensile	53
Figura 42: Scomposizione della variazione dell'indice di <i>Affordability</i> (Totale famiglie).....	55
Figura 43: Percentuale di famiglie per cui l'acquisto di un'abitazione è accessibile.....	55
Figura 44: Indice di <i>Affordability</i> (Famiglie non proprietarie di casa con età del capofamiglia compresa tra 31 e 40 anni)	56
Figura 45: Indice di <i>Affordability</i> (Famiglie che vivono nelle grandi città)	57
Figura 46: Prezzo a mq (dati 2011; scarti rispetto alla media italiana).....	59
Figura 47: Crescita dei prezzi delle case (variazione % tra il 2004 e il 2011; scarti rispetto alla media italiana).....	60
Figura 48: Reddito disponibile per famiglia (dati al 2011; scarti rispetto alla media italiana)	60
Figura 49: Crescita del reddito disponibile per famiglia (variazione % tra il 2004 e il 2011; scarti rispetto alla media italiana).....	61
Figura 50: Rapporto tra prezzo casa e reddito disponibile unitario (dati al 2011)	62
Figura 51: Reddito e costo della casa (dati al 2011; scarti dalla media nazionale).....	63
Figura 52: Indice di <i>Affordability</i> (dati al 2011; scarti dalla media nazionale).....	64
Figura 53: Indice di <i>Affordability</i> nelle regioni settentrionali.....	65
Figura 54: Indice di <i>Affordability</i> nelle regioni centrali.....	65
Figura 55: Indice di <i>Affordability</i> nelle regioni meridionali.....	66

Indice delle tabelle

Tabella 1: NTN ed IMI e variazione annua per area geografica, capoluoghi e non capoluoghi.....	5
Tabella 2: NTN ed IMI e variazione annua per classi demografiche dei comuni.....	7
Tabella 3: Superficie totale e media per unità (stima) delle abitazioni compravendute per area geografica.....	11
Tabella 4: NTN e variazione annua NTN per classi dimensionali delle abitazioni per area geografica, capoluoghi e non capoluoghi.....	12
Tabella 5: Superficie totale e media per unità (stima) delle abitazioni compravendute per classi demografiche dei comuni.....	13
Tabella 6: Quotazione media e variazione annua per area geografica, capoluoghi e non capoluoghi.....	14
Tabella 7: Quotazione media e variazione annua per classi demografiche dei comuni.....	16
Tabella 8: Stima del fatturato totale e medio per unità e variazione annua per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi.....	18
Tabella 9: Stima del fatturato totale e medio per unità e variazione annua per classi demografiche dei comuni.....	20
Tabella 10: NTN ed IMI e variazione annua Magazzini e Box e posti auto per aree geografiche.....	21
Tabella 11: NTN IP e incidenza su NTN e variazione annua per area geografica, capoluoghi e non capoluoghi.....	22
Tabella 12: NTN IP e incidenza su NTN e variazione annua per classi demografiche dei comuni.....	24
Tabella 13: NTN IP per dimensioni delle abitazioni, per area geografica, capoluoghi e non capoluoghi.....	26
Tabella 14: Variazione annua NTN IP per dimensioni delle abitazioni, per area geografica, capoluoghi e non capoluoghi.....	27
Tabella 15: Incidenza NTN IP su NTN PF per dimensioni delle abitazioni per area geografica.....	27
Tabella 16: NTN IP per dimensione delle abitazioni per classi demografiche di comuni.....	28
Tabella 17: Incidenza NTN IP su NTN PF per dimensioni delle abitazioni per classi demografiche di comuni.....	28
Tabella 18: Capitale complessivo e unitario erogato e variazione annua per area geografica, capoluoghi e non capoluoghi.....	29
Tabella 19: Capitale complessivo e unitario erogato e variazione annua per classi demografiche dei comuni.....	32
Tabella 20: Tasso d'interesse iniziale, durata media mutuo (anni), rata media mensile (€) e variazione annua.....	33
Tabella 21: NTN ed IMI e variazione annua per le principali città e resto provincia.....	35
Tabella 22: NTN e variazione annua delle principali città per classi dimensionali delle abitazioni.....	37
Tabella 23: Superficie totale e media per abitazioni compravendute nel 2011 (stima).....	37
Tabella 24: Stima del 'fatturato' totale e medio per unità e variazione annua principali città.....	38
Tabella 25: NTN IP e incidenza su NTN PF e variazione annua per le principali città e resto provincia.....	39
Tabella 26: Distribuzione NTN IP e variazione annua per classi dimensionali delle abitazioni.....	40
Tabella 27: Capitale erogato totale e per unità e variazione annua per le città principali e resto provincia.....	41