



# RAPPORTO IMMOBILIARE 2015

Immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva

con la collaborazione di



**ASSILEA**  
*Associazione Italiana Leasing*

data di pubblicazione: 28 maggio 2015  
periodo di riferimento: anno 2014

# RAPPORTO IMMOBILIARE 2015

---

## Immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva

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

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

OSSEVVATORIO  
DEL MERCATO  
IMMOBILIARE



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

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

A questa edizione ha collaborato il gruppo di lavoro composto da  
**Isidora Barbaccia, Erika Ghirardo, Alessandra Storniolo, Alessandro Tinelli**

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



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

**Beatrice Tibuzzi** (responsabile)

**Francesco Alfani, Alessandro Nisi** (collaboratori)

data di pubblicazione: **28 maggio 2015**

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



## Indice

<b>Presentazione .....</b>	<b>2</b>
<b>1 Quadro di sintesi nazionale del mercato non residenziale .....</b>	<b>3</b>
<b>2 Il mercato degli uffici .....</b>	<b>10</b>
2.1 Lo <i>stock</i> immobiliare .....	10
2.2 I volumi di compravendita.....	14
2.3 Le quotazioni .....	20
2.4 L'andamento nelle principali città.....	26
<b>3 Il mercato dei negozi.....</b>	<b>27</b>
3.1 Lo <i>stock</i> immobiliare .....	27
3.2 I volumi di compravendita.....	30
3.3 Le quotazioni .....	36
3.4 L'andamento nelle principali città.....	42
<b>4 Il mercato dei capannoni.....</b>	<b>43</b>
4.1 Lo <i>stock</i> immobiliare .....	43
4.2 I volumi di compravendita.....	46
4.3 Le quotazioni .....	52
4.4 L'andamento nelle principali città.....	58
<b>5 Analisi e confronto degli indici territoriali .....</b>	<b>59</b>
<b>6 Stima del valore di scambio delle unità immobiliari non residenziali .....</b>	<b>61</b>
<b>7 Fonti e criteri metodologici .....</b>	<b>65</b>
<b>8 Le dinamiche del leasing immobiliare .....</b>	<b>68</b>
8.1 Performance del leasing immobiliare negli ultimi anni.....	68
8.2 La gestione del patrimonio immobiliare .....	74
<b>Indice delle figure .....</b>	<b>85</b>
<b>Indice delle tabelle.....</b>	<b>86</b>



## Presentazione

Il presente «Rapporto Immobiliare 2015 sugli immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva» è giunto alla sesta edizione ed è stato realizzato, come di consueto, dall'Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI) dell'Agenzia delle Entrate, e dall'Associazione nazionale delle società di *leasing* (ASSILEA). Anche in questa edizione un intero capitolo è stato curato da ASSILEA ed è dedicato all'analisi delle dinamiche del *leasing* immobiliare, in termini di prezzi di rivendita, degli immobili "ex-*leasing*" (provenienti da contratti di *leasing* risolti per inadempienza della clientela).

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

Il sistema informativo di ASSILEA acquisisce, infatti, dati puntuali di mercato desunti dalle transazioni *leasing* e alimenta, con cadenza semestrale, gli archivi delle schede OMI alla base del processo di determinazione delle quotazioni immobiliari: dal 2007 gli associati ASSILEA hanno fornito circa il 22% delle circa 65.000 schede complessivamente rilevate nell'indagine del mercato non residenziale effettuata semestralmente dall'OMI.

E' noto, infatti, il significativo peso che assume l'acquisto in *leasing*, pari a circa il 30% nel 2014, sul valore delle transazioni di immobili a destinazione non residenziale. Questa specifica collaborazione consente, anche al fine della redazione del Rapporto Immobiliare, di poter osservare e rappresentare il livello e l'andamento delle quotazioni.

Il volume si articola in otto capitoli. Nel primo capitolo è offerta una panoramica del mercato nazionale degli immobili non residenziali. I successivi tre capitoli sono dedicati, rispettivamente, ai principali risultati dell'analisi dei mercati immobiliari relativamente alle tipologie uffici, negozi e capannoni, in termini di volumi di compravendite realizzate nel 2014, di intensità di mercato e livello delle quotazioni immobiliari medie per regione, area territoriale e nelle maggiori città italiane. Nel quinto capitolo sono analizzati alcuni indici territoriali concernenti le quotazioni medie e l'intensità di mercato (IMI), mentre nel sesto capitolo è proposta una stima del valore di scambio per le destinazioni d'uso sopra indicate. Segue una breve nota che illustra, in sintesi, le fonti e i criteri metodologici utilizzati nelle analisi condotte.

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

È opportuno, infine, tener conto che sui dati del 2014, specie per quanto riguarda le quotazioni, ha influito significativamente il lavoro concluso di verifica e modifica delle zone OMI, ovvero degli ambiti territoriali che delimitano zone omogenee di mercato e a cui sono riferite le quotazioni. Le zone OMI erano ferme da un decennio e dunque si è ritenuto indispensabile aggiornarle in relazione alle modifiche intervenute sul piano urbanistico ed economico, oltre che riesaminare, a fini di miglioramento, ogni singola zona. Le modifiche intervenute, in molti comuni, comportano una difficoltà ad individuare, per le quotazioni, la continuità della serie storica. Sono state pertanto utilizzate tecniche per garantire, almeno a livello medio comunale, la continuità suddetta.

Roma, 28 maggio 2015

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

## 1 Quadro di sintesi nazionale del mercato non residenziale

Il settore non residenziale, che comprende i mercati immobiliari del terziario, commerciale e produttivo, dopo sette anni di perdite, mostra nel 2014 nuovamente una crescita complessiva dei volumi di compravendita. Il settore commerciale è in rialzo del 5,7%, il settore produttivo guadagna il 3,6%, fa eccezione il settore terziario che chiude l'anno con una perdita del 4,6%.

In Tabella 1 si riportano sinteticamente i dati di stock e NTN per ciascun comparto. Il mercato del terziario, commerciale e produttivo rappresenta il 6,4% dello stock immobiliare complessivo e il 4,8% dell'universo delle transazioni (Figura 1).

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

La disponibilità di dati trimestrali sulle compravendite ha permesso un'analisi delle variazioni tendenziali del settore non residenziale riportata nel grafico di Figura 2. Risulta evidente come le compravendite riferite al complesso del non residenziale (terziario, commerciale e produttivo), analogamente a quanto osservato per il settore residenziale, abbiano nel 2014 recuperato rispetto alle perdite del 2013 con le migliori *performance* negli ultimi due trimestri dell'anno.

I dati nazionali e per area territoriale del 2014, relativi allo stock, al NTN e all'IMI (indicatore di intensità del mercato immobiliare), per le tipologie suddette sono riportati nella Tabella 2, Tabella 3 e Tabella 4. Sono altresì riportati, per completare il quadro delle tipologie edilizie non residenziali, i dati riferiti alle unità immobiliari destinate a Istituti di credito, Edifici commerciali e Alberghi.

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

Considerando le compravendite, si nota che sono ancora i negozi a detenere la quota maggiore di NTN, ma con un ammontare inferiore alla quota di stock, 50,2%. Sono, di contro, più elevate, rispetto allo stock, le quote degli uffici e dei capannoni, 20% e 22% circa rispettivamente. Tale differenza di quote in termini di volume di compravendite e di stock si riflette, ovviamente, sul valore dell'IMI. L'IMI risulta, quindi, più elevato per uffici e capannoni (1,37% e 1,28% rispettivamente) e piuttosto basso per la tipologia negozi (0,87%).

Nella Tabella 5 sono riportati i valori, nazionali e per area territoriale, delle variazioni percentuali dei volumi delle compravendite, espressi in termini di NTN, registrate nel 2014 rispetto all'anno precedente. Si evidenzia al riguardo che il settore "negozi" è in ripresa in tutte le aree ad eccezione delle Isole, il settore "uffici" subisce perdite nelle aree del Nord e, in modo più accentuato, al Centro recuperando rispetto al 2013 al Sud e nelle Isole, il settore "capannoni" è in calo al Centro e al Sud mentre fa registrare una buona ripresa nelle aree del Nord.

Non bisogna però trascurare che, come già illustrato nelle note trimestrali pubblicate nel corso del 2014, il dato positivo dipende in parte dagli effetti che ha avuto sul mercato l'entrata in vigore, il 1° gennaio 2014, del nuovo regime delle imposte di registro, ipotecaria e catastale applicabile agli atti di trasferimento a titolo oneroso di diritti reali immobiliari (Articolo 10 del D.lgs.14 marzo 2011, n. 23).

A partire da tale data, infatti, per la generalità dei trasferimenti immobiliari, la nuova disciplina risulta normalmente più vantaggiosa e deve avere, per questo, indotto gli acquirenti a traslare la stipula degli atti

di compravendita al 2014, con l'effetto di far risultare più depresso l'andamento dell'ultimo trimestre del 2013 e, per contro, più positivo l'andamento del I trimestre 2014.

In particolare, sulla base dei primi dati provvisori, disponibili alla data di pubblicazione del presente rapporto relativi al mese di gennaio 2015, neutralizzando l'effetto della traslazione degli atti da dicembre 2013 a gennaio 2014, **è stato ricostruito un tasso di variazione del 2014 rispetto al 2013, al netto quindi dell'effetto fiscale, per il complesso delle unità immobiliari compravendute dei settori commerciale, terziario e produttivo, pari a +1,3%, più moderato rispetto al tasso osservato, pari a +3%.**

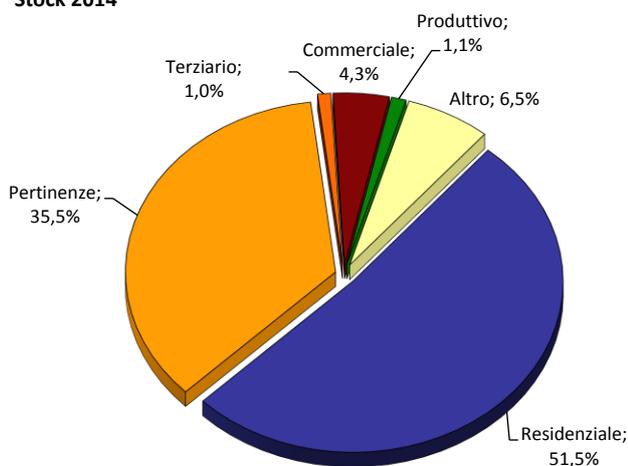
**Nel proseguo del rapporto si presenteranno i dati senza la neutralizzazione dell'effetto fiscale tra il 2013 e il 2014, per cui le variazioni dovranno essere lette con l'opportuna cautela.**

Tabella 1: Stock, NTN<sup>1</sup>, IMI 2014 e variazioni per settore

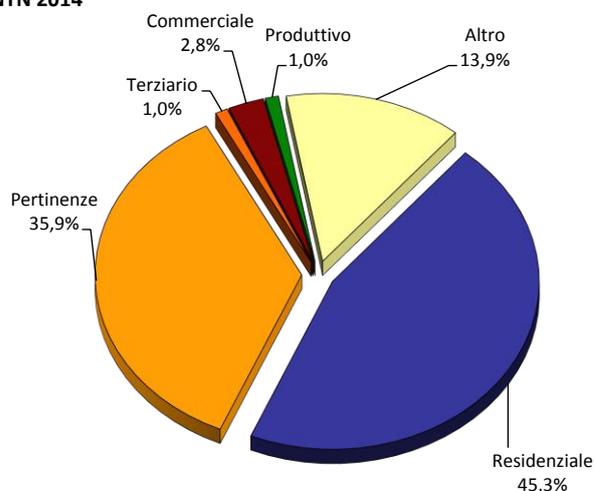
Destinazione	Stock 2014	Quota % Stock	NTN 2014	Var. % NTN 2013/14	Quota % NTN	IMI 2014
Residenziale	33.806.919	51,5%	417.524	3,6%	45,3%	1,2%
Pertinenze	23.260.090	35,5%	330.619	0,3%	35,9%	1,4%
Terziario	664.276	1,0%	9.017	-4,6%	1,0%	1,4%
Commerciale	2.828.969	4,3%	25.753	5,7%	2,8%	0,9%
Produttivo	746.641	1,1%	9.582	3,6%	1,0%	1,3%
Altro	4.294.626	6,5%	128.353	-0,5%	13,9%	3,0%
<b>Totale</b>	<b>65.601.521</b>	<b>100,0%</b>	<b>920.849</b>	<b>1,8%</b>	<b>100,0%</b>	<b>1,4%</b>

Figura 1: Distribuzione dello stock e del NTN per settore

Stock 2014



NTN 2014



<sup>1</sup> I dati dello stock e delle compravendite immobiliari non sono comprensivi dei valori relativi ai comuni delle province autonome di Trento (n. 223 comuni) e Bolzano (n. 116 comuni), del Friuli Venezia Giulia (n. 45 comuni), del Veneto (n. 3 comuni) e della Lombardia (n. 2 comuni) dove vige il sistema dei libri fondiari (o sistema tavolare) per la pubblicità immobiliare.

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

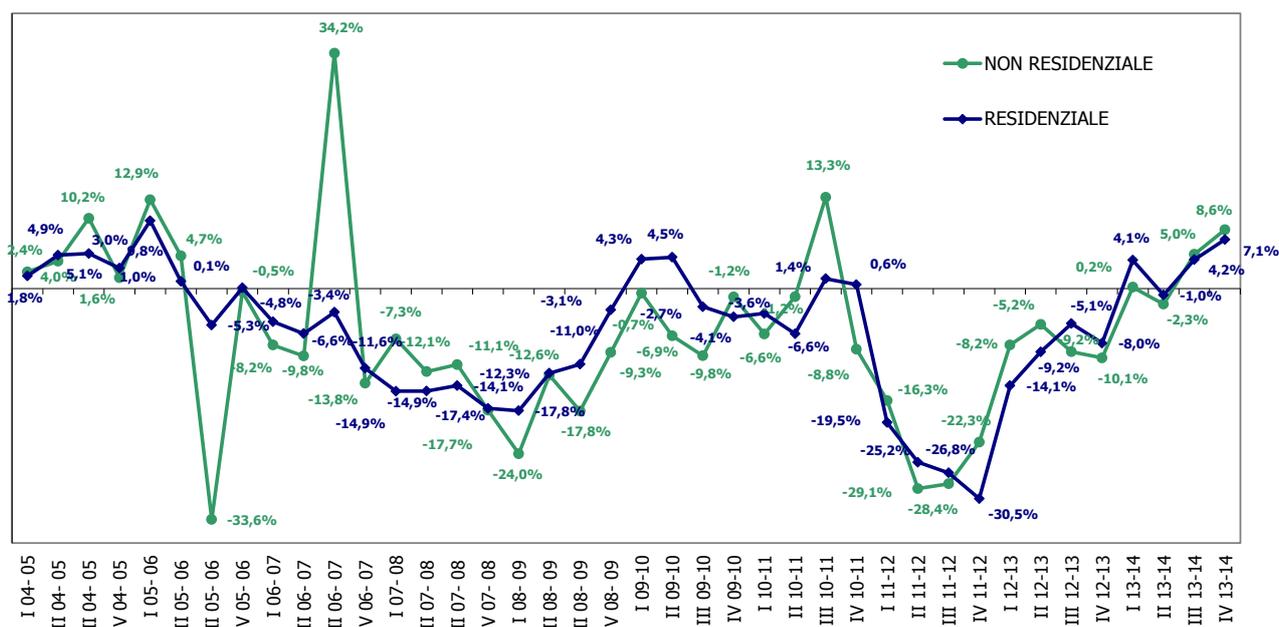


Tabella 2: Stock anno 2014 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali

Stock	uffici	negozi	capannoni	istituti di credito	edifici commerciali	alberghi	Totale
Nord Est	149.244	408.845	194.185	5.146	50.323	14.477	822.165
Nord Ovest	198.583	625.994	236.351	7.158	66.936	12.728	1.147.750
Centro	137.889	560.049	135.101	4.054	38.530	14.122	889.745
Sud	105.588	677.398	127.802	2.459	47.988	11.208	972.443
Isole	52.713	279.129	53.229	1.442	15.878	5.392	407.783
<b>ITALIA</b>	<b>644.017</b>	<b>2.551.415</b>	<b>746.668</b>	<b>20.259</b>	<b>219.655</b>	<b>57.927</b>	<b>4.239.886</b>

Tabella 3: NTN anno 2014 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali

NTN	uffici	negozi	capannoni	istituti di credito	edifici commerciali	alberghi	Totale
Nord Est	2.236	3.844	2.744	50	761	65	9.701
Nord Ovest	3.048	6.713	3.908	75	1.123	162	15.029
Centro	1.698	5.172	1.466	47	517	49	8.949
Sud	1.296	4.684	1.148	21	572	75	7.796
Isole	529	1.857	317	15	125	34	2.877
<b>ITALIA</b>	<b>8.808</b>	<b>22.271</b>	<b>9.582</b>	<b>209</b>	<b>3.098</b>	<b>385</b>	<b>44.353</b>

Tabella 4: IMI anno 2014 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali

IMI	uffici	negozi	capannoni	istituti di credito	edifici commerciali	alberghi	Totale
Nord Est	1,50%	0,94%	1,41%	0,97%	1,51%	0,45%	1,18%
Nord Ovest	1,53%	1,07%	1,65%	1,05%	1,68%	1,28%	1,31%
Centro	1,23%	0,92%	1,08%	1,17%	1,34%	0,34%	1,01%
Sud	1,23%	0,69%	0,90%	0,86%	1,19%	0,67%	0,80%
Isole	1,00%	0,67%	0,60%	1,04%	0,79%	0,63%	0,71%
<b>ITALIA</b>	<b>1,37%</b>	<b>0,87%</b>	<b>1,28%</b>	<b>1,03%</b>	<b>1,41%</b>	<b>0,66%</b>	<b>1,05%</b>

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

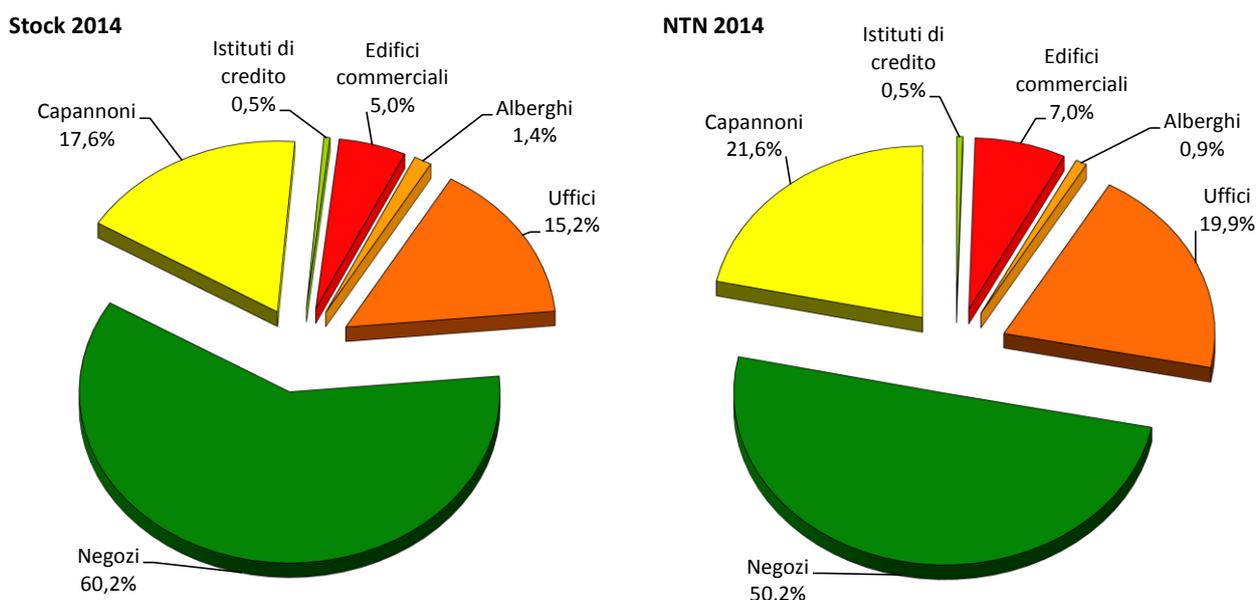


Tabella 5: Variazione % del NTN 2013/14 tipologie non residenziali

Var. % NTN 2013/14	uffici	negozi	capannoni	Totale (uff., neg. e cap.)	Totale non res.
Nord Est	-6,5%	4,1%	8,9%	2,6%	2,3%
Nord Ovest	-3,4%	10,2%	8,6%	6,4%	7,1%
Centro	-14,4%	3,6%	-4,8%	-2,1%	-2,2%
Sud	4,5%	5,3%	-3,9%	3,5%	6,1%
Isole	4,9%	-2,6%	-19,6%	-3,7%	-5,3%
<b>ITALIA</b>	<b>-5,0%</b>	<b>5,4%</b>	<b>3,6%</b>	<b>2,5%</b>	<b>3,0%</b>

Nel segmento non residenziale, quindi, le unità immobiliari delle tipologie uffici, negozi e capannoni rappresentano, complessivamente, oltre il 90% sia in termini di stock nazionale (93%), sia in termini di volumi di compravendita (91,7%). Si ritiene pertanto che l'analisi della composizione e della dinamica del mercato immobiliare delle suddette categorie possa fornire una descrizione rappresentativa del segmento non residenziale.

In Figura 4 è riportato il grafico degli andamenti nazionali e dei soli capoluoghi del mercato delle tipologie non residenziali, in termini di volumi di compravendita, a partire dal 2004. L'andamento del numero indice NTN nazionale, con base 100 all'anno 2004, evidenzia come la flessione dei volumi di compravendita sia cominciata nel 2006 per le tipologie uffici e negozi e nel 2007 per i capannoni. Tutte le tipologie, poi, hanno subito una decisa diminuzione dei volumi scambiati nel 2008 e nel 2009. Dopo il biennio 2010-2011, con le compravendite che contengono le perdite, gli scambi sono nuovamente nel 2012 in ripido calo che si protrae, con minore intensità, nel 2013. Nel 2014 le compravendite di capannoni e negozi tornano in campo positivo, ancora in perdita rimangono gli acquisti di uffici.

L'intensità della dinamica del mercato, misurata con l'indice IMI, per le tre tipologie non residenziali, dal 2004 al 2014 è presentata nel grafico di Figura 5.

Relativamente ai valori di mercato è stata calcolata, per ognuna delle tipologie immobiliari non residenziali, una quotazione media<sup>2</sup> aggregata nei diversi ambiti territoriali (regione, area geografica e nazionale) elaborando le quotazioni OMI pubblicate nel I e II semestre del 2014 e pesandole sullo stock immobiliare di ciascun comune.

<sup>2</sup> La variazione annua della quotazione media aggregata riflette la variazione della ricchezza perché la media è ponderata sullo stock degli immobili e non sulle compravendite.

Sui dati del 2014, come già accennato nella presentazione, ha influito significativamente il lavoro concluso di revisione delle zone OMI. Le modifiche intervenute, in molti comuni, comportano una difficoltà a individuare, per le quotazioni, la continuità della serie storica. È stato pertanto necessario ricostruirla, in particolare tra il 2013 e il 2014, al fine di garantirne, almeno a livello medio comunale, la continuità neutralizzando gli effetti dei mutati ambiti territoriali di riferimento.

I dati nazionali e per area territoriale, riportati nella Tabella 6, mostrano un calo generalizzato dei valori sia per gli uffici, sia per i capannoni e, in modo più accentuato, per i negozi.

Tabella 6: Quotazione media 2014 nazionale per area geografica per le tipologie non residenziali

Area	Quotazione media Negozi 2014 (€/m <sup>2</sup> )	Var % 2013/14	Quotazione media Uffici 2014 (€/m <sup>2</sup> )	Var % 2013/14	Quotazione media Capannoni 2014 (€/m <sup>2</sup> )	Var % 2013/14
Nord Est	1.711	-2,0%	1.457	-1,5%	503	-1,9%
Nord Ovest	1.725	-1,2%	1.541	-1,5%	551	-0,5%
Centro	2.074	-8,7%	1.849	-3,5%	623	-1,7%
Sud	1.447	-2,3%	1.209	-1,7%	431	-1,8%
Isole	1.352	-3,2%	1.166	-3,0%	443	-1,1%
<b>ITALIA</b>	<b>1.686</b>	<b>-3,9%</b>	<b>1.485</b>	<b>-2,2%</b>	<b>525</b>	<b>-1,3%</b>

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

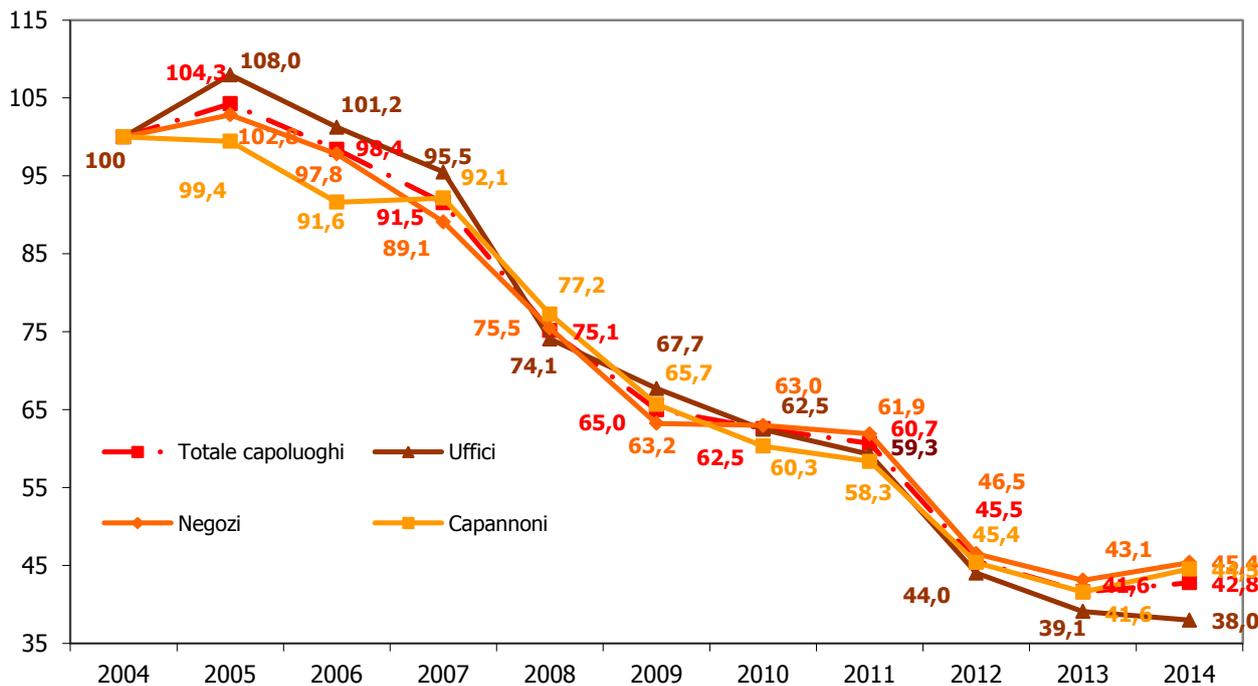
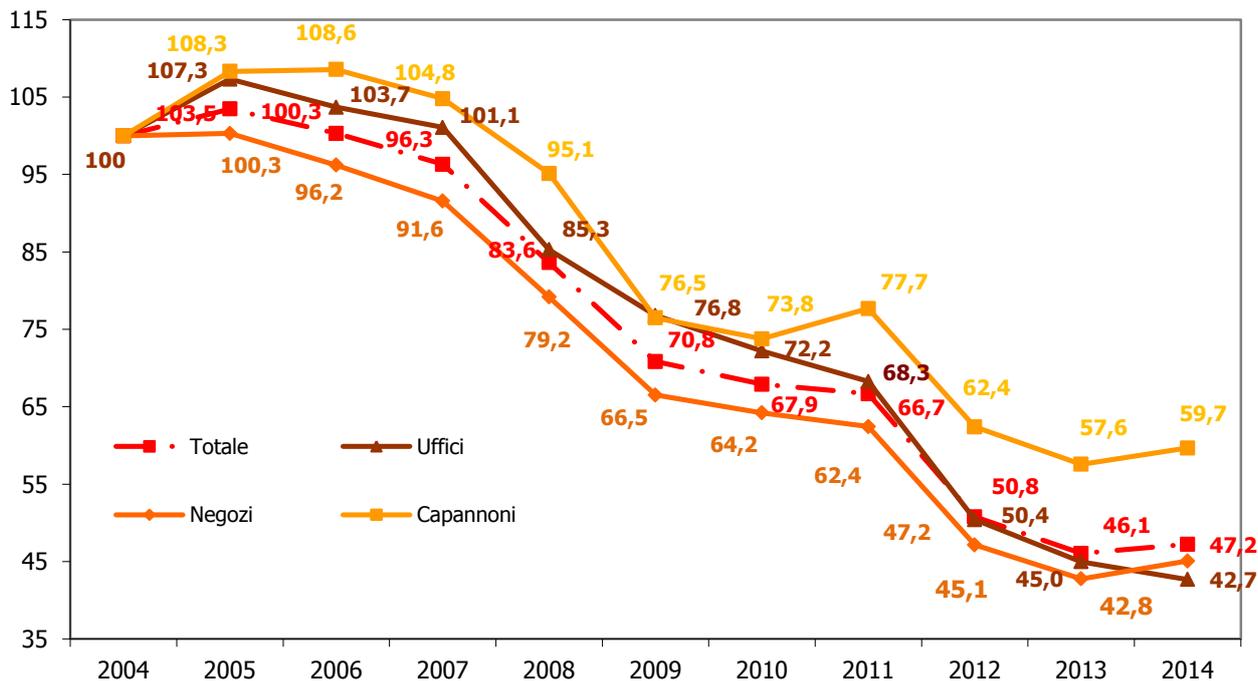
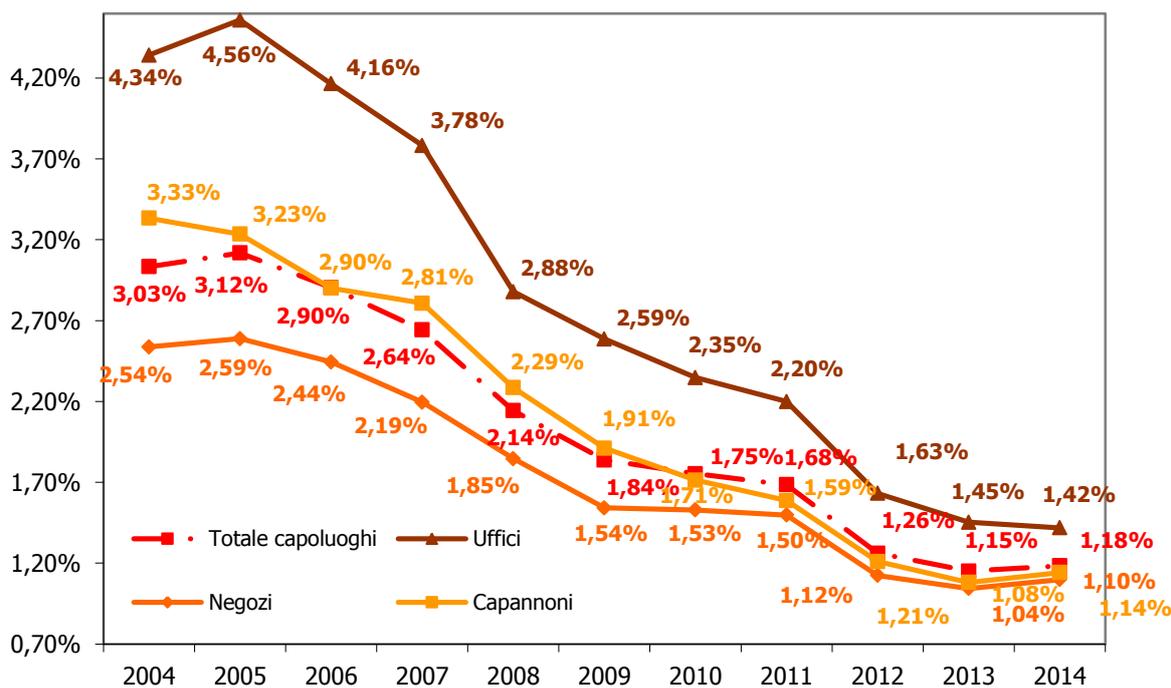
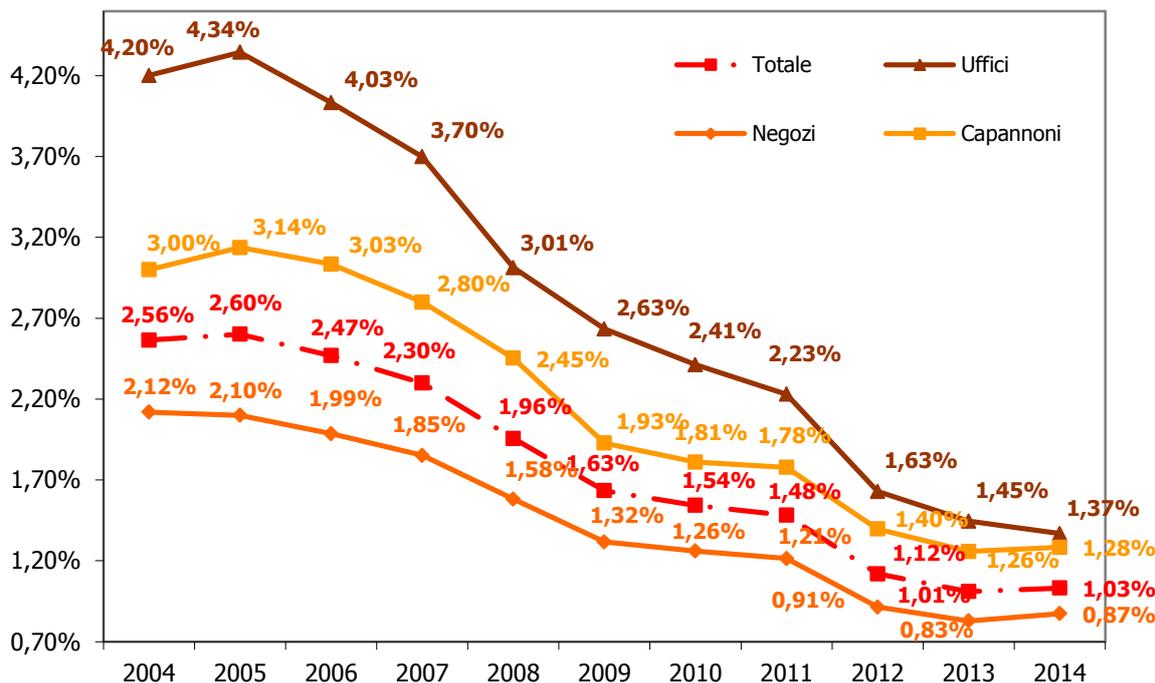


Figura 5: Andamento dell'IMI dal 2004 per il settore non residenziale nazionale e solo capoluoghi





## 2 Il mercato degli uffici

### 2.1 Lo stock immobiliare

Le unità immobiliari della tipologia uffici, censite negli archivi catastali nella categoria catastale A/10 (uffici e studi privati), nel 2014 sono circa 644 mila sul territorio nazionale. È necessario, peraltro, specificare che la categoria catastale A/10 non include l'effettivo stock immobiliare nazionale realmente destinato a tale uso in quanto non solo è frequente l'utilizzo ad ufficio dell'unità immobiliare residenziale senza che comporti conseguente variazione di categoria catastale, ma per alcuni comuni minori<sup>3</sup> non è stata definita la categoria A/10 (e relativa rendita catastale) e le unità ad uso ufficio vengono censite nella categoria A/2 (abitazioni civili) e, quindi, non individuabili dalla banca dati del catasto come uffici. Va considerato, inoltre, che nella categoria catastale A/10 non rientrano la maggior parte dei edifici 'strutturati' per ufficio<sup>4</sup> che vengono censiti, invece, nelle categorie non ordinarie del gruppo D. Lo stock realmente utilizzato per uffici risulterebbe, pertanto, sicuramente superiore a quello censito in Catasto nella sola categoria A/10. Non è possibile tuttavia individuare il peso di questa sottostima e quindi non si può che rimanere ancorati alla classificazione catastale che indica nella categoria A 10 gli uffici.

La ripartizione dello stock di uffici (A/10) per le diverse aree territoriali (Figura 6) evidenzia come sia prevalente nelle aree del Nord (il 54% complessivamente) e scarso al Sud e nelle Isole (16,4% e 8,2% rispettivamente).

Tra le regioni (Tabella 7) con la maggior presenza relativa di uffici sul territorio emerge la Lombardia (oltre 140 mila unità pari al 22% circa dello stock nazionale) seguita a lunga distanza da Veneto e Emilia Romagna che rappresentano ciascuna l'11% circa dello stock, e ancora da Lazio (8,7%), Toscana (7,8%) e Piemonte (6,4%). Tra le regioni del Sud, la Campania, la Sicilia e la Puglia, con circa 34-38 mila unità, risultano quelle con la maggior quota sullo stock nazionale (5-6% circa).

La ripartizione dello stock degli uffici tra capoluoghi e comuni non capoluogo, per le diverse macro aree territoriali mostra una distribuzione piuttosto equa (Tabella 8). Tuttavia, emerge una presenza leggermente maggiore di unità censite come uffici nei comuni minori 52,9% rispetto ai capoluoghi, 47,1%. Tale distribuzione si ritrova anche nelle diverse aree territoriali del paese ad eccezione del centro dove il 55,5% degli uffici è collocato nei capoluoghi.

La Figura 7 riporta la mappa della distribuzione comunale dello stock degli uffici nel 2014, dalla quale emerge una maggiore presenza di unità nell'area del Centro.

<sup>3</sup> Si tratta di un totale di 1.347 comuni di cui il 49% nel Nord-Ovest, il 7% nel Nord-est, il 6% nel Centro, il 28% nel Sud e l'10% nelle Isole.

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

Figura 6: Distribuzione stock 2014 per area geografica - uffici

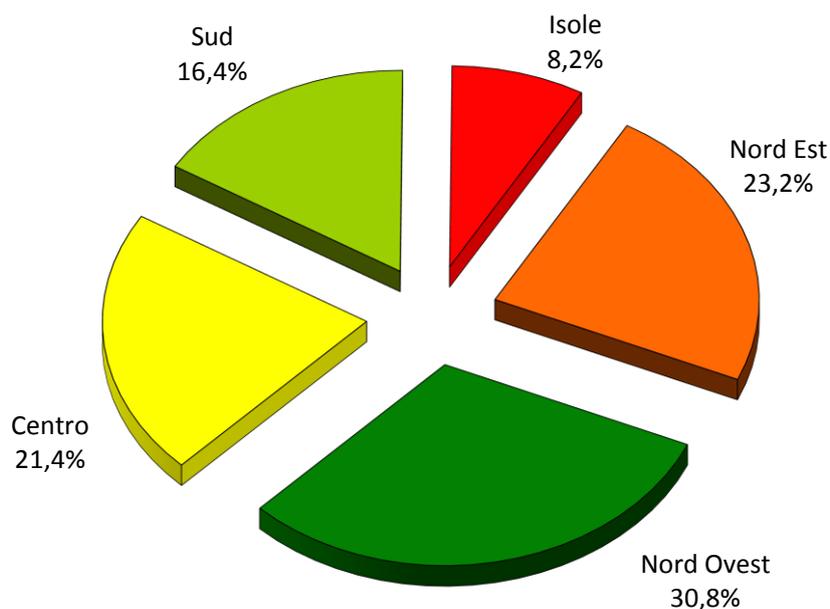


Tabella 7: Stock 2014 per regione e per area geografica – uffici

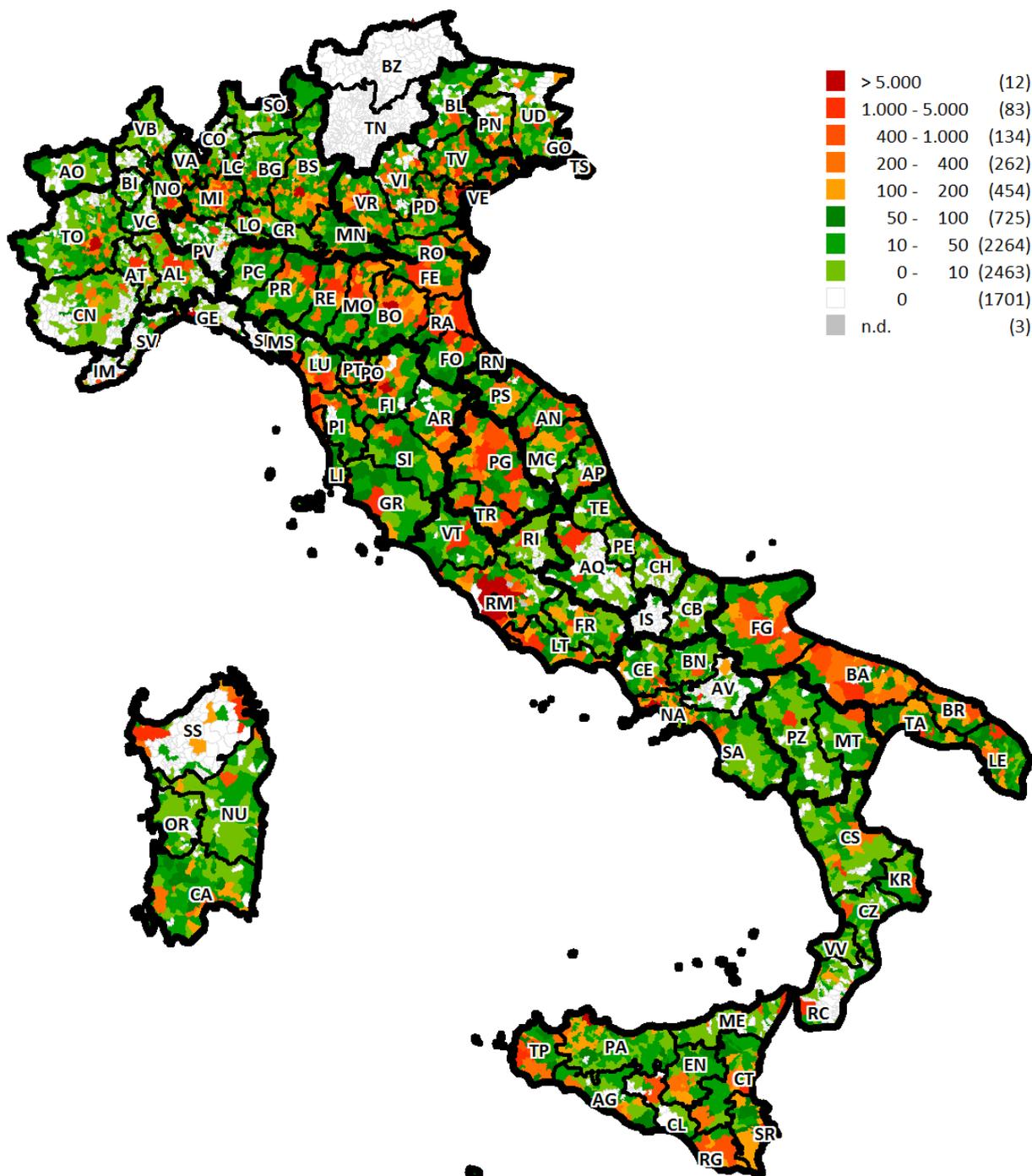
Area	Regione	Stock	Quota %
Nord Est	Emilia-Romagna	68.479	10,6%
	Friuli-Venezia Giulia	10.233	1,6%
	Veneto	70.532	11,0%
<b>Nord Est</b>		<b>149.244</b>	<b>23,2%</b>
Nord Ovest	Liguria	14.183	2,2%
	Lombardia	141.239	21,9%
	Piemonte	41.247	6,4%
	Valle d'Aosta	1.914	0,3%
<b>Nord Ovest</b>		<b>198.583</b>	<b>30,8%</b>
Centro	Lazio	55.765	8,7%
	Marche	18.783	2,9%
	Toscana	50.542	7,8%
	Umbria	12.799	2,0%
<b>Centro</b>		<b>137.889</b>	<b>21,4%</b>
Sud	Abruzzo	13.967	2,2%
	Basilicata	4.279	0,7%
	Calabria	13.724	2,1%
	Campania	37.806	5,9%
	Molise	1.985	0,3%
	Puglia	33.827	5,3%
<b>Sud</b>		<b>105.588</b>	<b>16,4%</b>
Isole	Sardegna	18.448	2,9%
	Sicilia	34.265	5,3%
<b>Isole</b>		<b>52.713</b>	<b>8,2%</b>
<b>Italia</b>		<b>644.017</b>	<b>100,0%</b>



Tabella 8: Stock 2014 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – uffici

Area	Comuni	Stock	Quota %
Nord Est	Capoluoghi	65.143	43,6%
	Non capoluoghi	84.101	56,4%
Nord Ovest	Capoluoghi	95.192	47,9%
	Non capoluoghi	103.391	52,1%
Centro	Capoluoghi	76.486	55,5%
	Non capoluoghi	61.403	44,5%
Sud	Capoluoghi	41.785	39,6%
	Non capoluoghi	63.803	60,4%
Isole	Capoluoghi	24.851	47,1%
	Non capoluoghi	27.862	52,9%
<b>Italia</b>	Capoluoghi	<b>303.457</b>	<b>47,1%</b>
	Non capoluoghi	<b>340.560</b>	<b>52,9%</b>

Figura 7: Mappa distribuzione stock 2014 nei comuni italiani – uffici



## 2.2 I volumi di compravendita

Nel 2014 il volume di compravendite di unità immobiliari a destinazione ufficio è stato pari a 8.808 NTN, in flessione del 5% rispetto al 2013 (9.276 NTN).

Osservando l'andamento e la distribuzione per macro aree geografiche si nota un calo delle compravendite piuttosto diffuso nelle aree del Centro e del Nord Est (Tabella 9 e Figura 8), un calo più contenuto nel Nord Ovest, mentre sono in netta ripresa il Sud e le Isole (+4,5% e +4,9%).

Nelle Centro si registra la perdita maggiore, -14,4% complessivamente, ma le regioni di quest'area fanno registrare tassi di variazione con segni discordanti: Marche e Toscana subiscono perdite molto forti (-32% e -20%), mentre l'Umbria segna un incremento del 5,1%, infine, il Lazio presenta una perdita più contenuta pari a -5,4%. Le aree del Nord Est e del Nord Ovest mostrano flessioni rispettivamente del 6,5% e del 3,4%. Quasi tutte le regioni di queste Aree vedono diminuire le compravendite di uffici nell'ultimo anno con la diminuzione maggiore in Valle d'Aosta che segna -33,7%. L'unica regione del Nord con un mercato in crescita nel 2014 è il Piemonte, con un recupero nel 2014 sul 2013 del 6,2%. Anche nel Sud, in ripresa, ci sono segni discordanti tra le regioni, in particolare sono in flessione i mercati dell'Abruzzo (-21,6%) e della Basilicata (-30,4%).

L'intensità del mercato degli uffici misurata dall'IMI è pari nel 2014 all'1,37% in calo di 0,08 punti percentuali rispetto al 2013. In linea con la variazione del NTN si registrano segni discordanti del differenziale IMI tra le regioni. Le regioni dell'area del Nord Est sono tutte negative. Segno negativo del differenziale IMI anche nel Nord Ovest e nel Centro, ad eccezione delle regioni Umbria e Piemonte che guadagnano rispettivamente 0,04 e 0,06 punti di IMI. È positivo, invece, il differenziale delle regioni del Sud e delle Isole, ad eccezione di Abruzzo, Basilicata e Sicilia.

Tra le diverse regioni, il valore dell'IMI più elevato si riscontra in Molise (1,83%), Friuli Venezia Giulia (1,65%) e Lombardia (1,63%). La più bassa dinamica del mercato degli uffici si registra in Basilicata, Valle d'Aosta e Sicilia, dove la quota di stock di uffici scambiata nell'anno è inferiore all'1%.

I volumi di compravendite degli uffici sono maggiormente concentrati nei comuni non capoluogo (Tabella 10), nei quali si trova, a livello nazionale, il 51,1% circa delle unità immobiliari compravendute nel 2014, confermando la distribuzione del mercato verificatasi nel 2013. Una quota maggiore di compravendite nei comuni non capoluogo si verifica in quasi tutte le aree, ad eccezione del Centro e delle Isole dove il mercato degli uffici nei capoluoghi raggiunge rispettivamente il 58,6% e il 51,2%. La flessione generale delle transazioni registrata in questo mercato nel 2014 è maggiore per i comuni minori che perdono circa il 7% rispetto ai comuni capoluogo che perdono quasi il 3%. Tra le aree si riscontrano segni discordanti: sono negativi tutti i comuni del Nord e del Centro e i comuni minori delle Isole, mentre sono positivi i comuni del Sud e i capoluoghi delle Isole. Con riferimento all'intensità di mercato, il valore dell'IMI è abbastanza simile per i comuni non capoluogo (1,32%) e per i capoluoghi (1,42%). In tutte le aree, ad eccezione del Nord Ovest, si rileva una quota maggiore di stock compravenduto nei capoluoghi.

In Figura 9 sono presentati i grafici dell'andamento del numero indice del NTN dal 2004, per aree geografiche a livello nazionale e per i comuni capoluogo. Osservando l'andamento degli indici del NTN, risulta evidente, per tutte le macro aree, la flessione del volume di compravendite dal 2006. Le uniche eccezioni nel periodo sono rappresentate dalla crescita nel Sud nel 2006, nelle Isole e nel Centro nel 2007 e nel Sud nel 2009. Dal 2004 al 2013 il mercato nazionale si contrae complessivamente del 55% con una punta del -57,1% nelle Isole. Nel 2014 continua la contrazione del mercato nelle aree del Nord Est, Nord Ovest e Centro, mentre si registra un segnale di inversione di tendenza nel Sud e nelle Isole. La situazione appare analoga nei capoluoghi.

L'andamento dell'indicatore dell'intensità del mercato, IMI (Figura 10), segue le compravendite, evidenziando una flessione generale dal 2006 con poche eccezioni. A livello nazionale l'IMI ha perso dal 2004 quasi 2,8 punti percentuali passando da 4,20% all'1,37%.

La distribuzione per comune del NTN 2014, rappresentata nella mappa di Figura 11, evidenzia la maggior diffusione di compravendite nei comuni del Nord, mentre nel Sud sono molto più limitate le aree geografiche con presenza di compravendite di uffici. Dalla stessa mappa emerge che in circa 4.700 comuni

non sono state realizzate compravendite di uffici (dato al netto dei 1.347 comuni, nei quali non sono presenti unità immobiliari censite nella categoria catastale A10).

Figura 8: Distribuzione NTN 2014 per area geografica - uffici

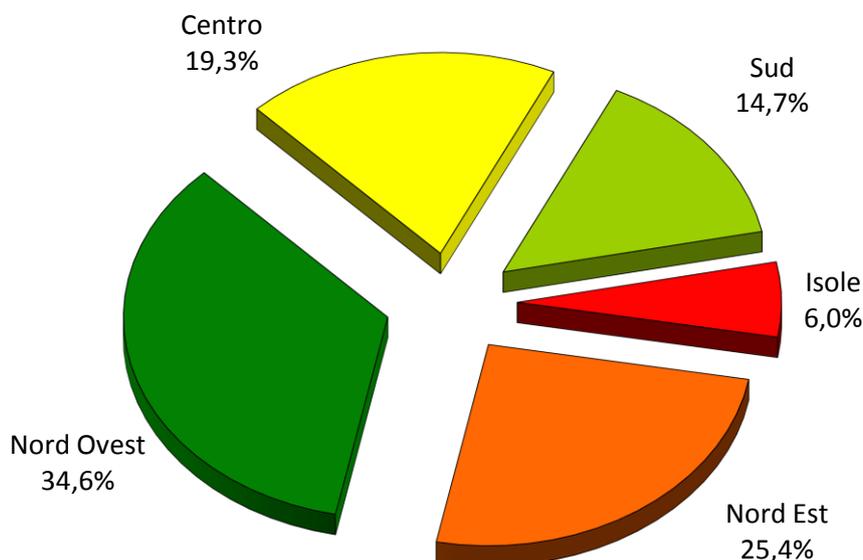


Tabella 9: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – uffici

Area	Regione	NTN 2014	Var % NTN 2013/14	Quota % NTN Italia	IMI 2014	Diff IMI 2013/14
Nord Est	Emilia-Romagna	1.058	-2,0%	12,0%	1,54%	-0,03
	Friuli-Venezia Giulia	169	-6,8%	1,9%	1,65%	-0,12
	Veneto	1.009	-10,8%	11,5%	1,43%	-0,17
<b>Nord Est</b>		<b>2.236</b>	<b>-6,5%</b>	<b>25,4%</b>	<b>1,50%</b>	<b>-0,10</b>
Nord Ovest	Liguria	164	-23,7%	1,9%	1,16%	-0,36
	Lombardia	2.304	-3,3%	26,2%	1,63%	-0,06
	Piemonte	564	6,2%	6,4%	1,37%	0,06
	Valle d'Aosta	15	-33,7%	0,2%	0,80%	-0,41
<b>Nord Ovest</b>		<b>3.048</b>	<b>-3,4%</b>	<b>34,6%</b>	<b>1,53%</b>	<b>-0,06</b>
Centro	Lazio	672	-5,4%	7,6%	1,20%	-0,05
	Marche	193	-32,0%	2,2%	1,03%	-0,49
	Toscana	663	-19,9%	7,5%	1,31%	-0,33
	Umbria	170	5,1%	1,9%	1,33%	0,04
<b>Centro</b>		<b>1.698</b>	<b>-14,4%</b>	<b>19,3%</b>	<b>1,23%</b>	<b>-0,20</b>
Sud	Abruzzo	134	-21,6%	1,5%	0,96%	-0,27
	Basilicata	33	-30,4%	0,4%	0,77%	-0,37
	Calabria	162	22,5%	1,8%	1,18%	0,20
	Campania	446	8,4%	5,1%	1,18%	0,08
	Molise	36	117,9%	0,4%	1,83%	0,96
	Puglia	485	4,9%	5,5%	1,43%	0,04
<b>Sud</b>		<b>1.296</b>	<b>4,5%</b>	<b>14,7%</b>	<b>1,23%</b>	<b>0,03</b>
Isole	Sardegna	227	10,3%	2,6%	1,23%	0,12
	Sicilia	303	1,1%	3,4%	0,88%	-0,01
<b>Isole</b>		<b>529</b>	<b>4,9%</b>	<b>6,0%</b>	<b>1,00%</b>	<b>0,04</b>
<b>Italia</b>		<b>8.808</b>	<b>-5,0%</b>	<b>100%</b>	<b>1,37%</b>	<b>-0,08</b>



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

Area	Comuni	NTN 2014	Var % NTN 2013/14	Quota % NTN	IMI 2014	Diff IMI 2013/14
Nord Est	Capoluoghi	1.035	-6,8%	46,3%	1,59%	-0,11
	Non capoluoghi	1.201	-6,3%	53,7%	1,43%	-0,10
Nord Ovest	Capoluoghi	1.421	-0,1%	46,6%	1,49%	0,00
	Non capoluoghi	1.627	-6,0%	53,4%	1,57%	-0,11
Centro	Capoluoghi	996	-11,3%	58,6%	1,30%	-0,14
	Non capoluoghi	702	-18,1%	41,4%	1,14%	-0,26
Sud	Capoluoghi	580	8,7%	44,8%	1,39%	0,11
	Non capoluoghi	716	1,2%	55,2%	1,12%	-0,01
Isole	Capoluoghi	271	12,8%	51,2%	1,09%	0,12
	Non capoluoghi	258	-2,3%	48,8%	0,93%	-0,04
<b>Italia</b>	Capoluoghi	<b>4.303</b>	<b>-2,9%</b>	<b>48,9%</b>	<b>1,42%</b>	<b>-0,04</b>
	Non capoluoghi	<b>4.505</b>	<b>-7,0%</b>	<b>51,1%</b>	<b>1,32%</b>	<b>-0,11</b>

Figura 9: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - uffici

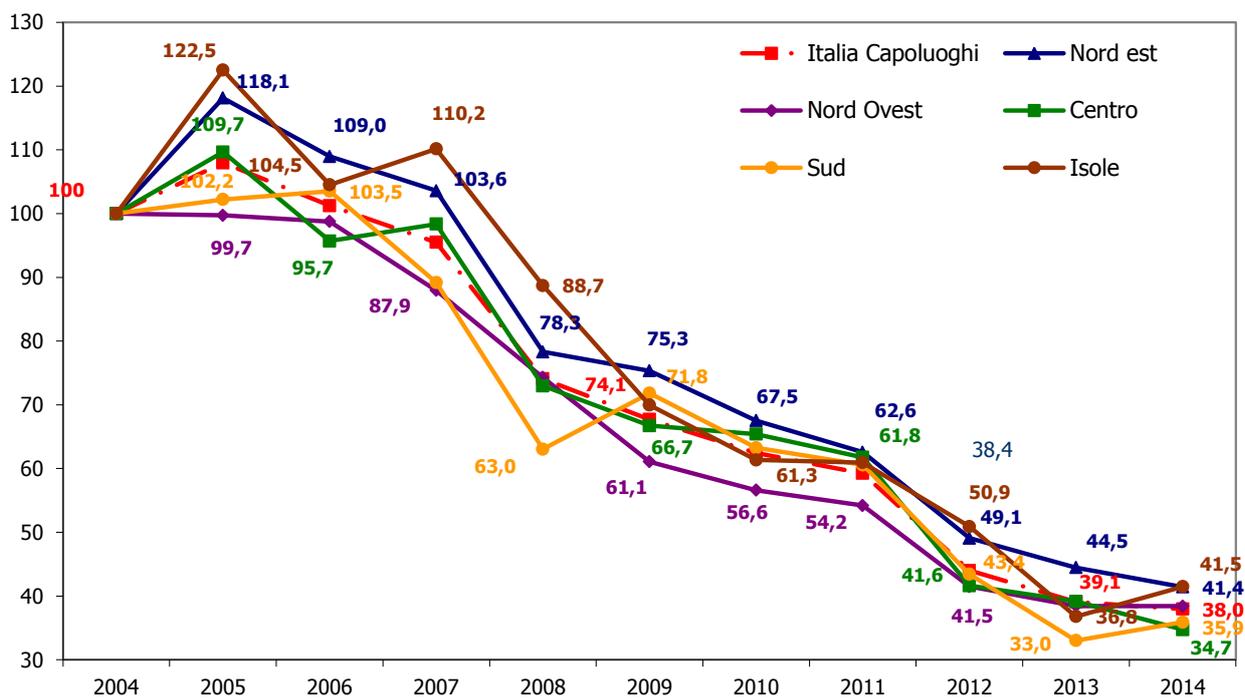
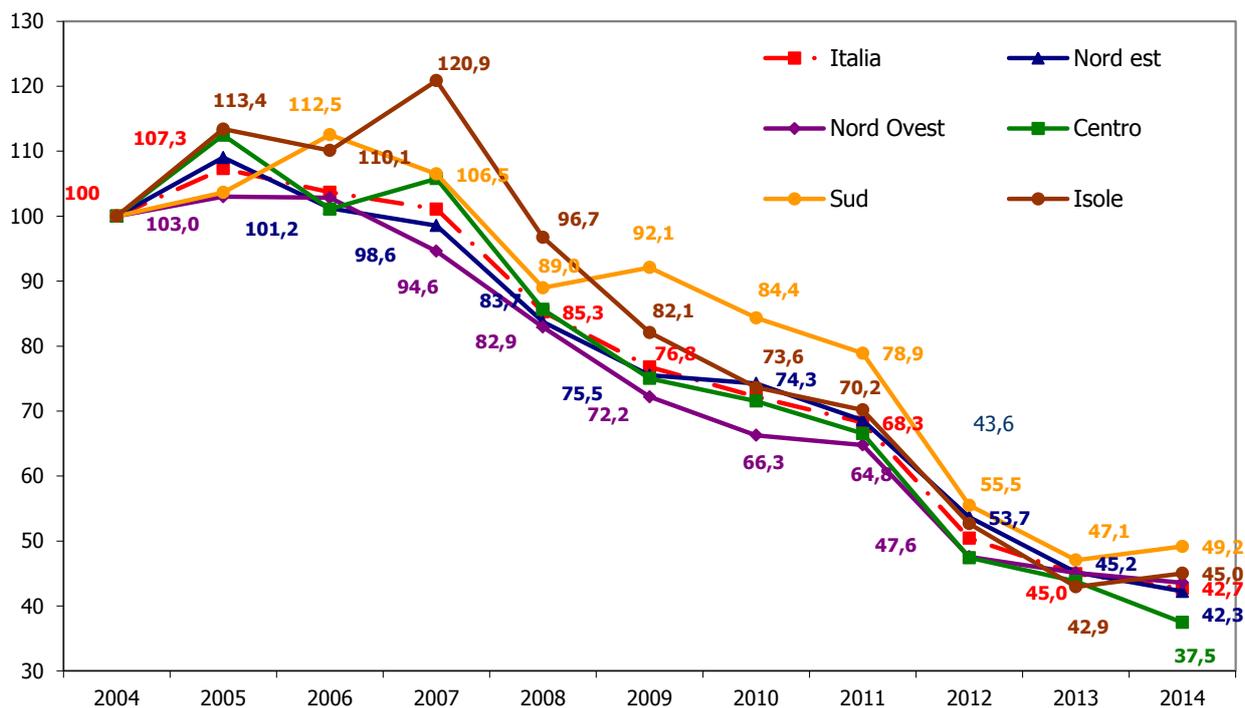


Figura 10: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - uffici

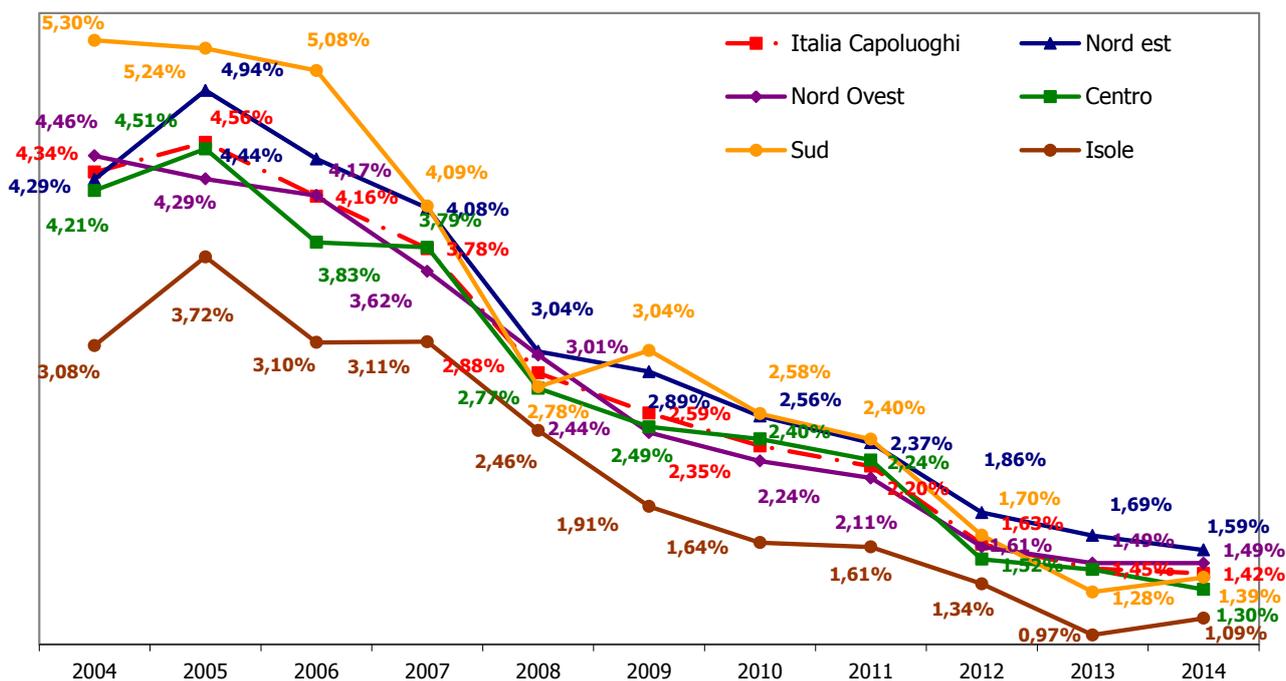
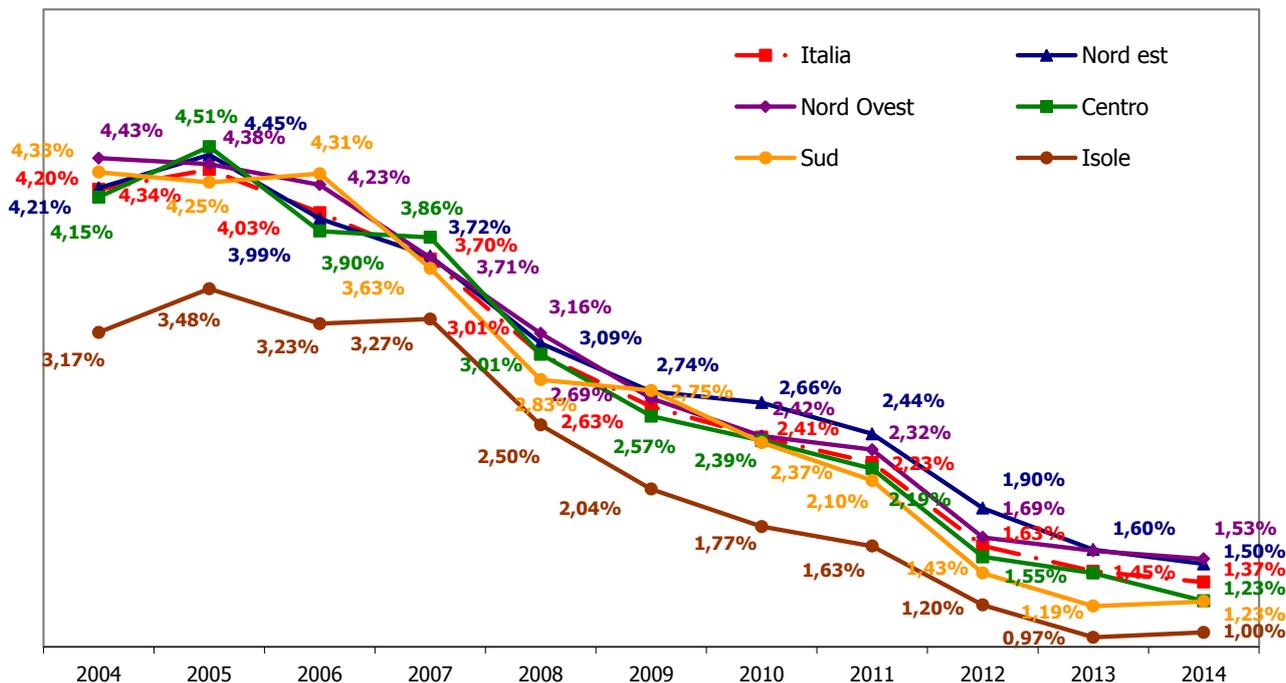
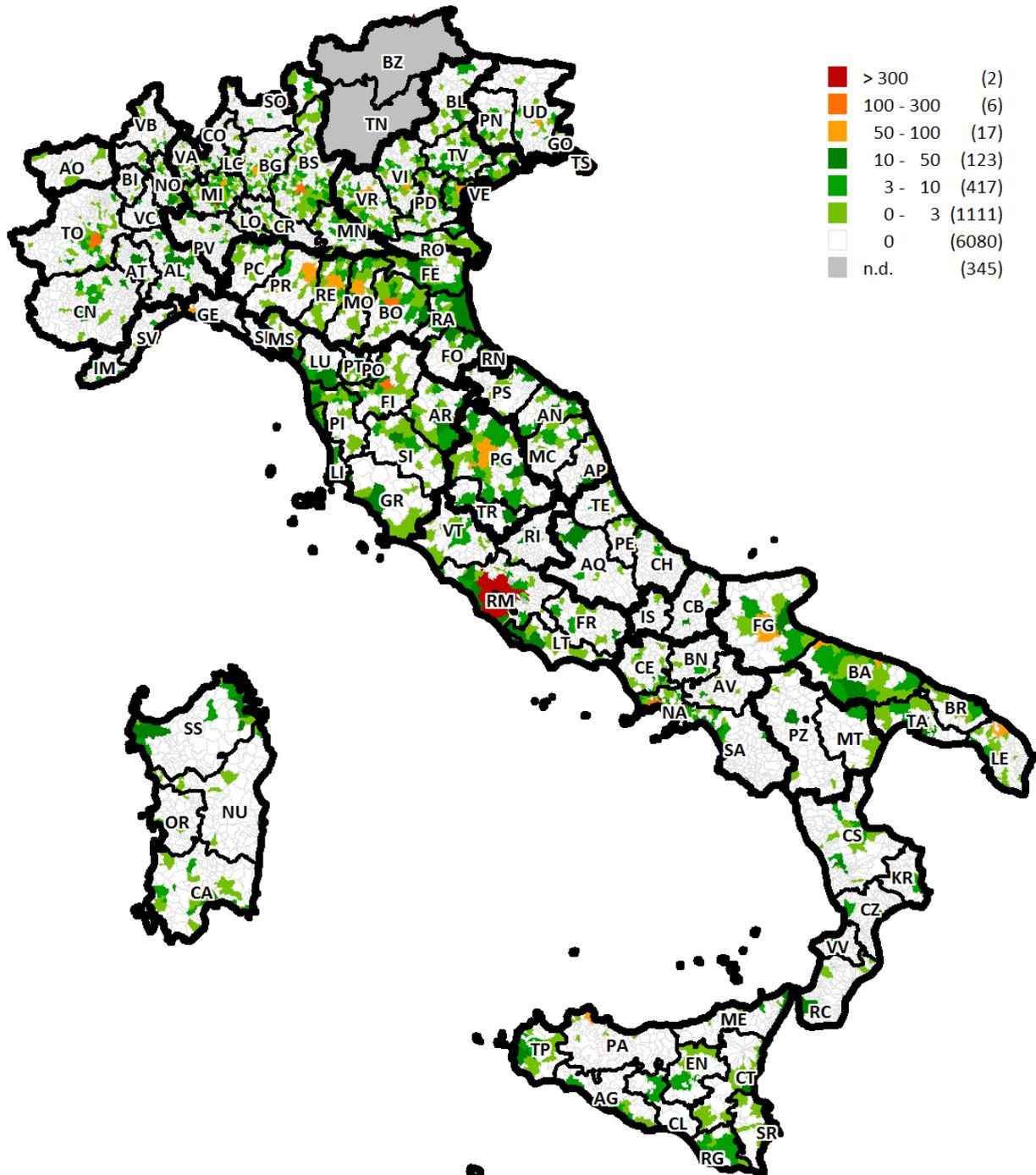


Figura 11: Mappa distribuzione NTN 2013 nei comuni italiani – uffici



## 2.3 Le quotazioni

Sulla base delle quotazioni OMI medie comunali rilevate nel I e II semestre del 2014, per la tipologia edilizia uffici è stata calcolata una quotazione media, pesata con il relativo stock comunale, per regione e per area territoriale. I dati elaborati sono riferiti a 5.753 comuni per i quali nel 2014 sono state pubblicate quotazioni OMI per la tipologia edilizia uffici.

La quotazione media annuale di riferimento<sup>5</sup>, per unità di superficie, per la tipologia uffici a livello nazionale risulta nel 2014 pari a 1.485 €/m<sup>2</sup> in diminuzione, -2,2% rispetto al 2013 (Tabella 11). Tra le aree geografiche del paese, nel Centro e nelle Isole le quotazioni sono in calo più deciso, maggiore del 3%.

Dall'esame delle quotazioni medie elaborate emerge che la regione con la quotazione media più elevata è il Lazio, con 2.322 €/m<sup>2</sup> (-4,8% rispetto alla quotazione 2013). Distanti dalla quotazione media del Lazio, ma con valore superiore a 1.500 €/m<sup>2</sup> risultano le regioni Liguria, con 2.090 €/m<sup>2</sup> (-1,5% rispetto al 2013), la Valle d'Aosta, 2.029 €/m<sup>2</sup> (-2,4%) la Toscana, con 1.743 €/m<sup>2</sup> (-2,7%), la Campania, con 1.558 €/m<sup>2</sup> (-0,9%), quindi, l'Emilia-Romagna e Lombardia intorno ai 1.600 €/m<sup>2</sup> con quotazione in calo di circa il 3,5% e 0,9% rispettivamente. Tutte le altre regioni presentano una quotazione media, per gli uffici, inferiore a 1.500 €/m<sup>2</sup>; una quotazione media regionale inferiore a 1.000 €/m<sup>2</sup> si registra in Basilicata, Calabria e Friuli Venezia Giulia.

Sulla base della quotazione media di riferimento nazionale per la tipologia uffici (1.485 €/m<sup>2</sup>) è stato calcolato l'indice territoriale, per area e per regione, i cui valori sono riportati nella stessa Tabella 12. L'indice evidenzia come il livello delle quotazioni medie per la tipologia uffici assume valori differenziati nelle diverse regioni rispetto la quotazione media nazionale.

Dal grafico successivo (Figura 12), che presenta i valori dell'indice territoriale, per area e per regione, rispetto al dato medio nazionale, emerge l'elevata dispersione dei valori medi, anche all'interno di una stessa area territoriale. In particolare le regioni del Sud presentano valori notevolmente inferiori al dato nazionale (valori dell'indice minimi di poco superiori a 60 per Basilicata e Calabria) con eccezione della Campania che presenta un valore dell'indice pari a circa 105. Al Centro, al valore massimo nazionale dell'indice del Lazio, vicino a 156, si contrappone il valore dell'Umbria di circa 83. Al Nord la Liguria, la Valle d'Aosta, la Lombardia e l'Emilia Romagna presentano valori dell'indice superiori a 100, mentre in Veneto e Piemonte l'indice assume nel 2014 valore inferiore a 100 e infine particolarmente basso risulta l'indice del Friuli-Venezia Giulia pari a 65,5.

Nel diagramma a barre di Figura 13 è riportato il valore dell'indice territoriale delle quotazioni, rispetto al valore medio nazionale, per ciascuna regione. Rispetto all'indice del precedente anno il grafico mostra una graduatoria sostanzialmente stabile, seppure con valori diversi.

La quotazione media di riferimento nazionale per la tipologia uffici nei soli capoluoghi di provincia è nel 2014 pari a 2.075 €/m<sup>2</sup>, in diminuzione del -3,3% rispetto alla quotazione del 2013. Le quotazioni medie regionali, l'indice territoriale, per area e per regione, sono riportate nella Tabella 12. Tra le aree si registrano diminuzioni diffuse, le più sostanziali sono quelle dei capoluoghi delle aree del Centro (-4,6%) e del Nord Est (-3,3%). Nel dettaglio delle regioni l'unica debole evidenza di quotazioni in aumento è quella della Basilicata, +0,8% rispetto al 2013. Tra i diffusi cali emerge il dato negativo del Lazio, del Friuli Venezia Giulia e dell'Umbria, oltre il 5%, ma le quotazioni medie subiscono cali decisi anche in Piemonte, Emilia Romagna, Puglia e Sicilia, dove scendono oltre il 3,5%.

La mappa di Figura 14 riporta i valori delle quotazioni medie 2014 per ciascuna regione delle unità censite nella categoria uffici. Sono bene evidenti le due regioni con la quotazione media più elevata: Lazio e Liguria. D'altro lato sono otto le regioni, quasi tutte al Sud, in cui la quotazione media della categoria uffici risulta nel 2014 inferiore ai 1.200 €/m<sup>2</sup>.

La Figura 15 riporta la mappa della distribuzione comunale dei differenziali di quotazione rispetto alla quotazione media nazionale degli uffici nel 2014, dalla quale emerge che quasi i due terzi dei comuni (con

<sup>5</sup> La variazione annua della quotazione media aggregata riflette la variazione della ricchezza perché la media è ponderata sullo stock degli immobili e non sulle compravendite.

quotazioni per gli uffici) hanno una quotazione inferiore al livello medio nazionale e solo per 164 comuni si registra un valore medio superiore a 2 volte il valore medio nazionale.

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

Area	Regione	Quotazione media Uffici 2014 (€/m <sup>2</sup> )	Var. % quotazione 2013/14	Indice territoriale
Nord Est	Emilia-Romagna	1.615	-3,5%	108,7
	Friuli-Venezia Giulia	972	-2,1%	65,5
	Veneto	1.446	0,2%	97,3
<b>Nord Est</b>		<b>1.457</b>	<b>-1,5%</b>	<b>98,1</b>
Nord Ovest	Liguria	2.090	-1,5%	140,7
	Lombardia	1.591	-0,9%	107,1
	Piemonte	1.173	-3,3%	79,0
	Valle d'Aosta	2.029	-2,4%	136,6
<b>Nord Ovest</b>		<b>1.541</b>	<b>-1,5%</b>	<b>103,8</b>
Centro	Lazio	2.322	-4,8%	156,4
	Marche	1.395	-1,4%	93,9
	Toscana	1.743	-2,7%	117,4
	Umbria	1.237	-3,5%	83,3
<b>Centro</b>		<b>1.849</b>	<b>-3,5%</b>	<b>124,5</b>
Sud	Abruzzo	1.090	-3,2%	73,4
	Basilicata	920	1,1%	62,0
	Calabria	912	-0,1%	61,4
	Campania	1.558	-0,9%	104,9
	Molise	1.100	-2,1%	74,1
	Puglia	1.147	-3,4%	77,2
<b>Sud</b>		<b>1.209</b>	<b>-1,7%</b>	<b>81,4</b>
Isole	Sardegna	1.290	-1,8%	86,8
	Sicilia	1.097	-3,8%	73,9
<b>Isole</b>		<b>1.166</b>	<b>-3,0%</b>	<b>78,5</b>
<b>Media nazionale</b>		<b>1.485</b>	<b>-2,2%</b>	<b>100,0</b>

Figura 12: Indice territoriale quotazioni 2014 per area e per regione – uffici (Media nazionale=100)

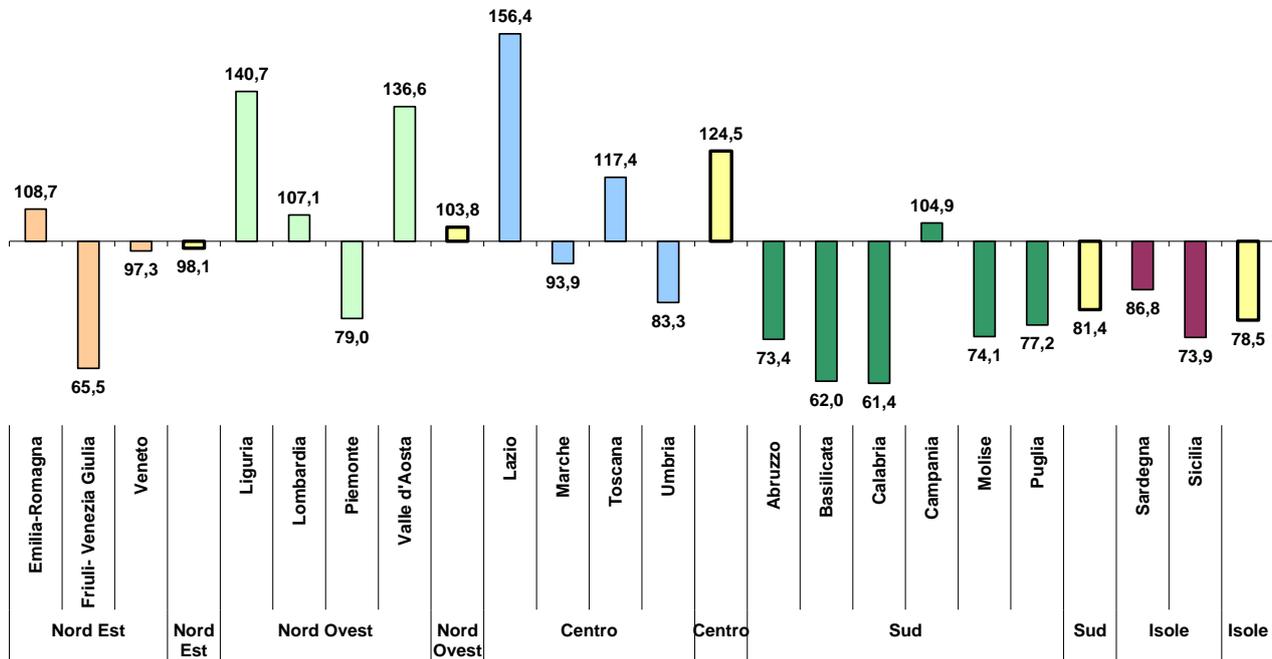


Figura 13: Indice territoriale quotazioni 2014 uffici - scala valori regionale

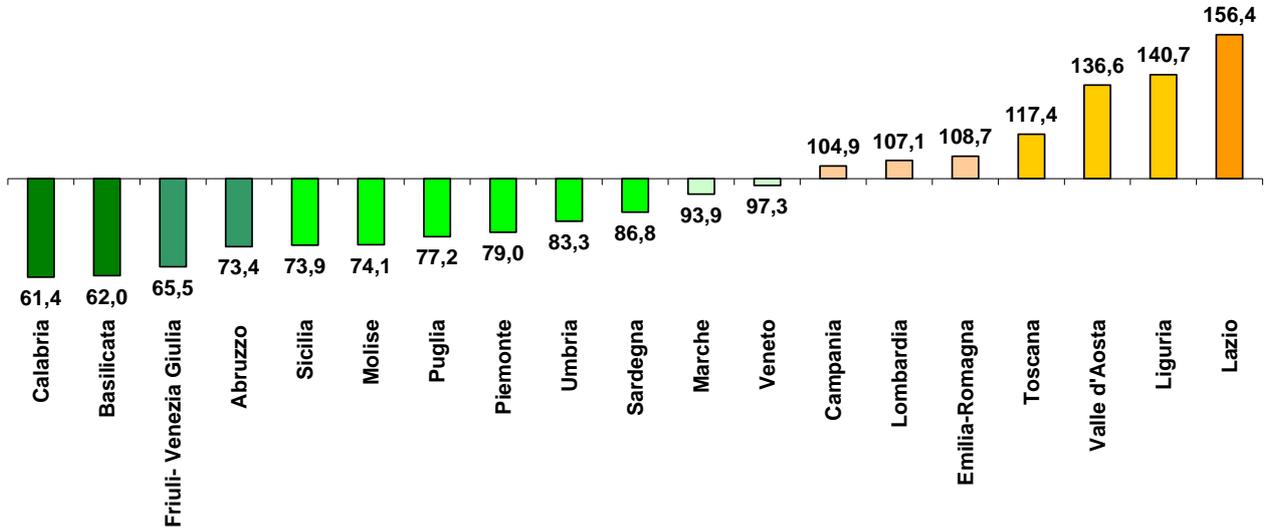


Tabella 12: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, per regione e per i soli capoluoghi – uffici

Area	Regione	Quotazione media Uffici Capoluoghi 2014 (€/m <sup>2</sup> )	Var % quotazione 2013/14	Indice territoriale Capoluoghi
Nord Est	Emilia-Romagna	2.048	-4,9%	98,7
	Friuli-Venezia Giulia	1.357	-5,2%	65,4
	Veneto	2.143	-0,2%	103,3
<b>Nord Est</b>		<b>2.046</b>	<b>-3,3%</b>	<b>98,6</b>
Nord Ovest	Liguria	1.975	-1,0%	95,2
	Lombardia	2.207	-2,1%	106,4
	Piemonte	1.548	-4,6%	74,6
	Valle d'Aosta	2.042	-3,3%	98,4
<b>Nord Ovest</b>		<b>2.034</b>	<b>-2,4%</b>	<b>98,0</b>
Centro	Lazio	3.211	-5,7%	154,8
	Marche	1.684	-2,5%	81,1
	Toscana	2.070	-2,0%	99,8
	Umbria	1.527	-5,0%	73,6
<b>Centro</b>		<b>2.584</b>	<b>-4,6%</b>	<b>124,5</b>
Sud	Abruzzo	1.338	-3,0%	64,5
	Basilicata	1.667	0,8%	80,3
	Calabria	1.246	-0,1%	60,1
	Campania	2.371	-1,3%	114,2
	Molise	1.340	-0,1%	64,6
	Puglia	1.523	-3,9%	73,4
<b>Sud</b>		<b>1.740</b>	<b>-1,8%</b>	<b>83,9</b>
Isole	Sardegna	1.741	-1,5%	83,9
	Sicilia	1.328	-4,6%	64,0
<b>Isole</b>		<b>1.441</b>	<b>-3,6%</b>	<b>69,4</b>
<b>Media nazionale</b>		<b>2.075</b>	<b>-3,3%</b>	<b>100,0</b>

Figura 14: Mappa delle quotazioni medie regionali 2014 - uffici

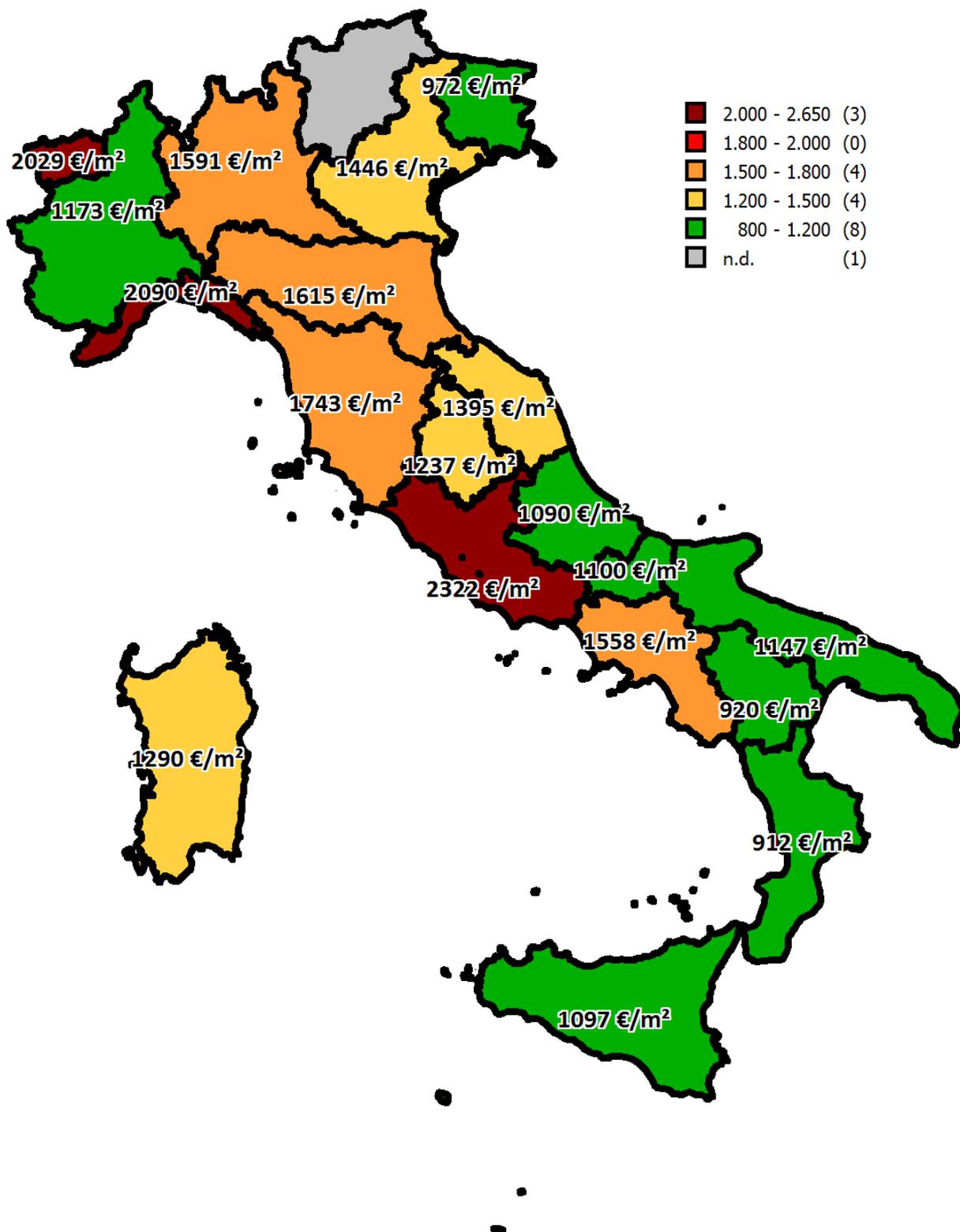
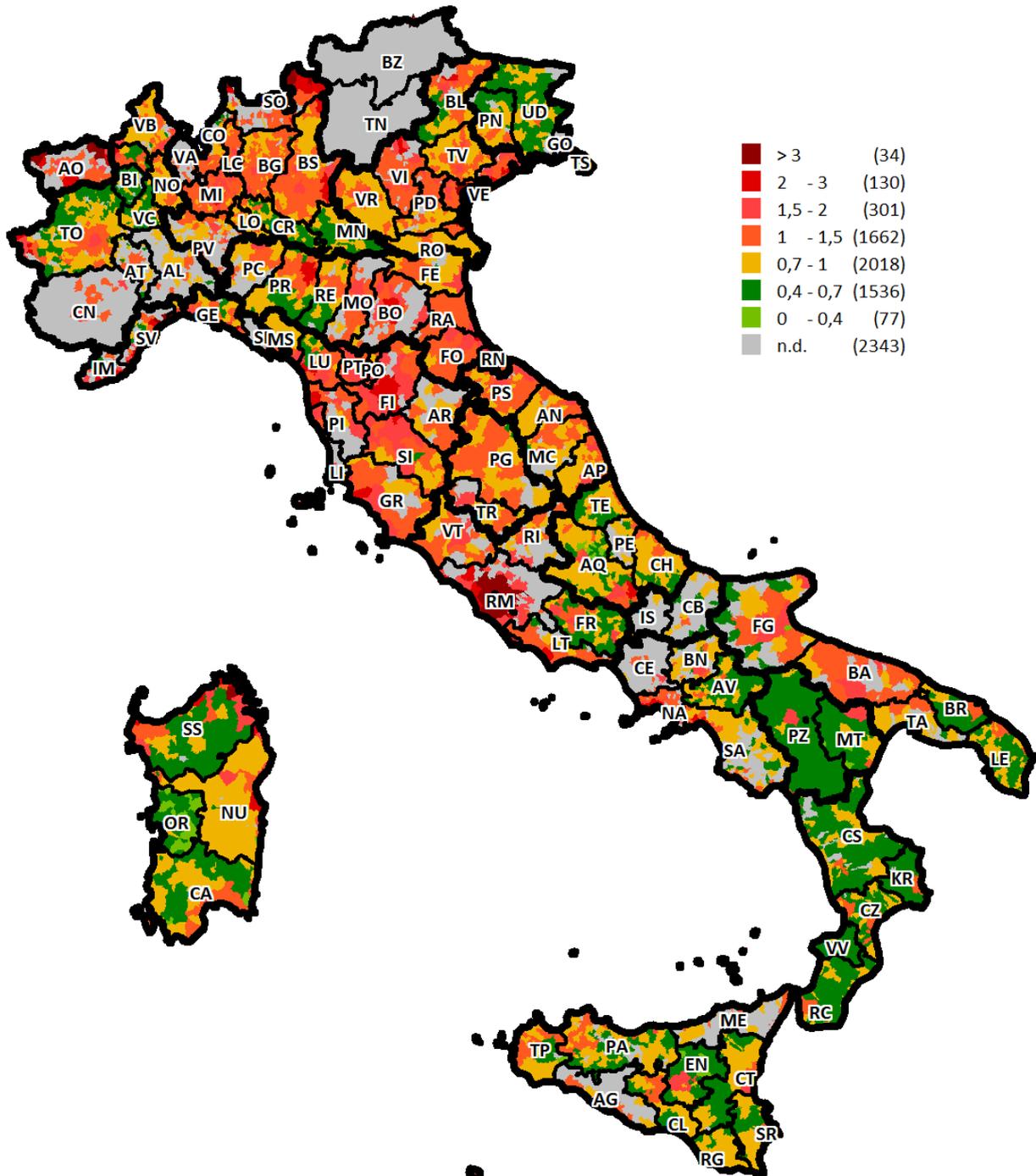


Figura 15: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2014 (valore medio nazionale=1) – uffici



## 2.4 L'andamento nelle principali città

Con riferimento alle 12 città con popolazione superiore ai 250 mila abitanti, i dati del 2014 di NTN, IMI, quotazione media, variazione % rispetto al 2013 e indice territoriale (sulla base della quotazione media nazionale dei capoluoghi 2.075 €/m<sup>2</sup>) per la tipologia uffici sono riportati nella Tabella 13.

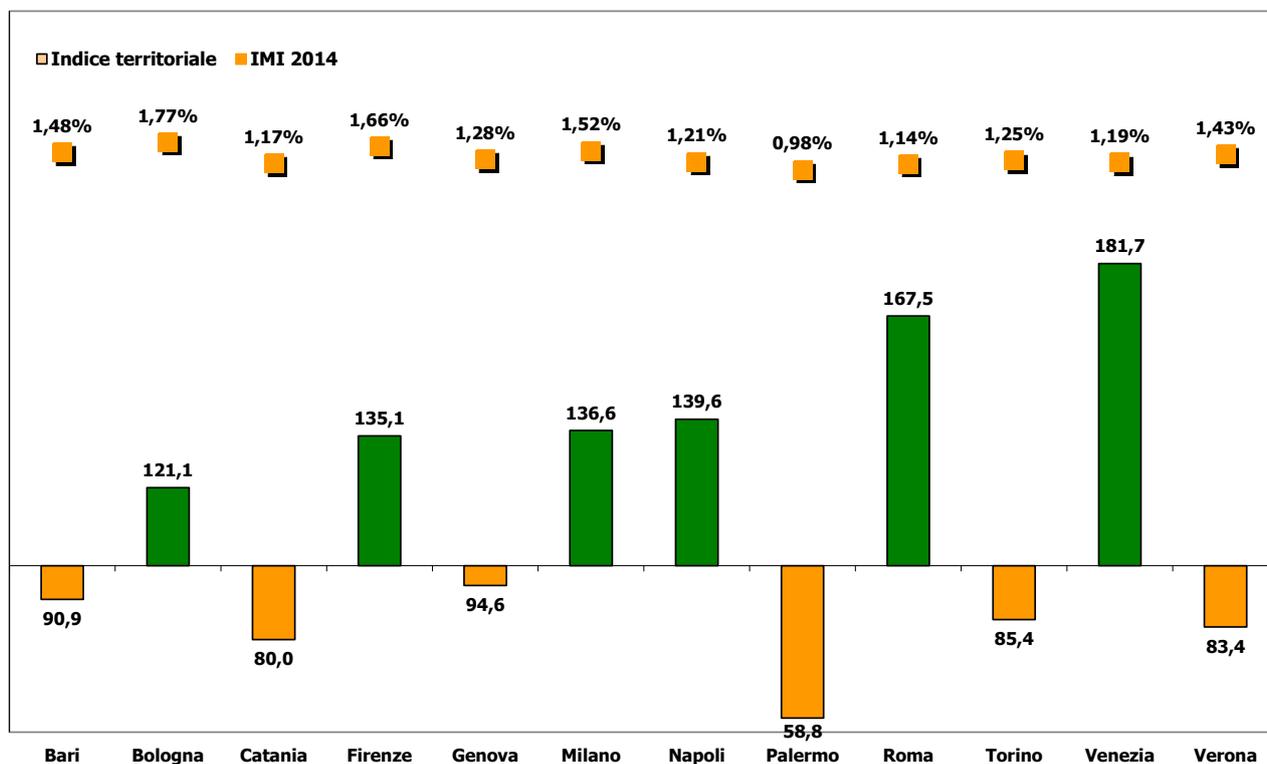
I dati della tabella evidenziano che nel 2014 le città con maggior dinamica nel mercato degli uffici, in termini di IMI (quota percentuale di stock compravenduto) risultano Bologna (1,77%) e Firenze (1,66%); di contro a Palermo, Catania e Roma è stata compravenduta una quota dello stock intorno all'1%.

Le quotazioni calano nel 2014, rispetto al 2013, in quasi tutte le grandi città, ad eccezione di Napoli (+4,5%) e Venezia (+1%). I cali più decisi si riscontrano a Bologna (-7,4%), Roma (-6,1%) e Torino (-6,5%).

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

Comuni	NTN 2014	Var. % NTN 2013/14	IMI 2014	Diff IMI 2013/14	Quotazione media uffici 2014 (€/m <sup>2</sup> )	Var. % quotazione 2013/14	Indice territoriale
Bari	73	-24,2%	1,48%	-0,49	1.886	-5,3%	90,9
Bologna	172	1,0%	1,77%	0,04	2.513	-7,4%	121,1
Catania	30	14,6%	1,17%	0,15	1.660	-3,3%	80,0
Firenze	131	47,0%	1,66%	0,54	2.803	-2,3%	135,1
Genova	98	-25,6%	1,28%	-0,42	1.963	-1,8%	94,6
Milano	629	5,7%	1,52%	0,09	2.833	-3,0%	136,6
Napoli	127	2,6%	1,21%	0,03	2.896	4,5%	139,6
Palermo	93	-1,8%	0,98%	-0,02	1.220	-5,2%	58,8
Roma	401	-8,1%	1,14%	-0,06	3.476	-6,1%	167,5
Torino	157	8,7%	1,25%	0,08	1.773	-6,5%	85,4
Venezia	65	-49,8%	1,19%	-1,12	3.770	1,0%	181,7
Verona	75	29,9%	1,43%	0,34	1.731	-5,6%	83,4

Figura 16: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - uffici



### 3 Il mercato dei negozi

#### 3.1 Lo stock immobiliare

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

Diversamente da quanto rilevato per gli uffici e da quanto si osserverà per i capannoni, la tipologia negozi è relativamente più presente nell'area del Sud, 26,5%, seguono a breve distanza il Nord-Ovest, 24,5% e il Centro, 22,0%, mentre risultano inferiori le quote al Nord Est, 16% e nelle Isole, 10,9% (Figura 17).

Tuttavia tra le regioni la maggior presenza relativa di negozi sul territorio si osserva in una regione del Nord: la Lombardia mostra una quota di stock di negozi del 14,5%.

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

Dall'analisi della distribuzione dello stock per capoluoghi e comuni non capoluogo presentata nella Tabella 14 si nota che lo stock immobiliare dei negozi si concentra per circa un terzo nelle città capoluogo e per i restanti due terzi circa nei comuni minori della provincia. Solo nei comuni non capoluoghi del Centro la concentrazione di stock commerciale è leggermente minore, pari a circa il 59%. Al Sud, invece, si registra la quota più bassa di stock nei capoluoghi, pari a solo il 22,4% del totale. Le altre aree territoriali presentano un dato di concentrazione dello stock commerciale analogo alla distribuzione nazionale.

Infine, la Figura 18 riporta la mappa della distribuzione comunale dello stock dei negozi nel 2014 dalla quale risulta che circa la metà dei comuni ha un numero di unità censite come negozi e laboratori inferiore a 100.

Figura 17: Distribuzione stock 2014 per area geografica - negozi

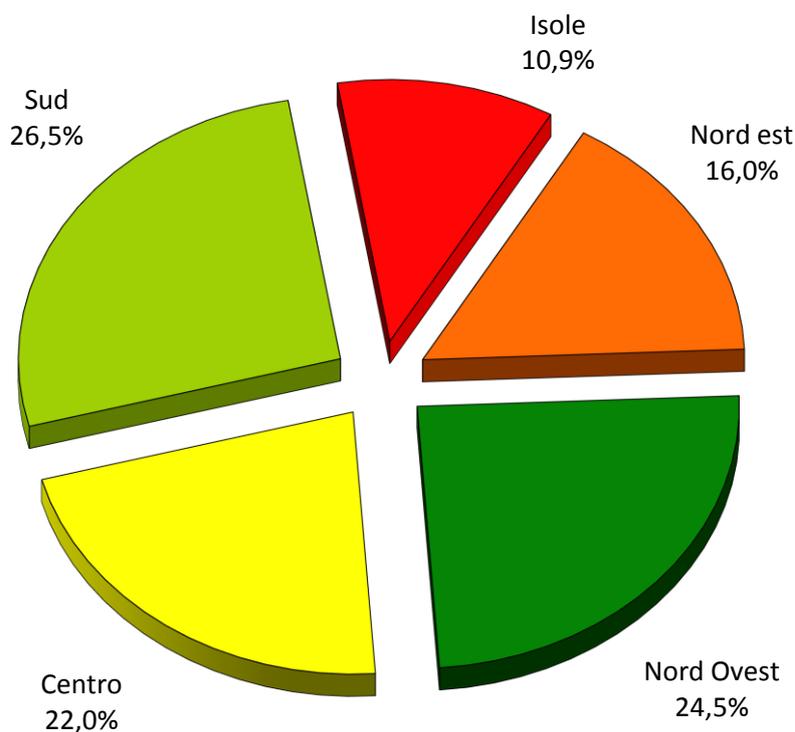




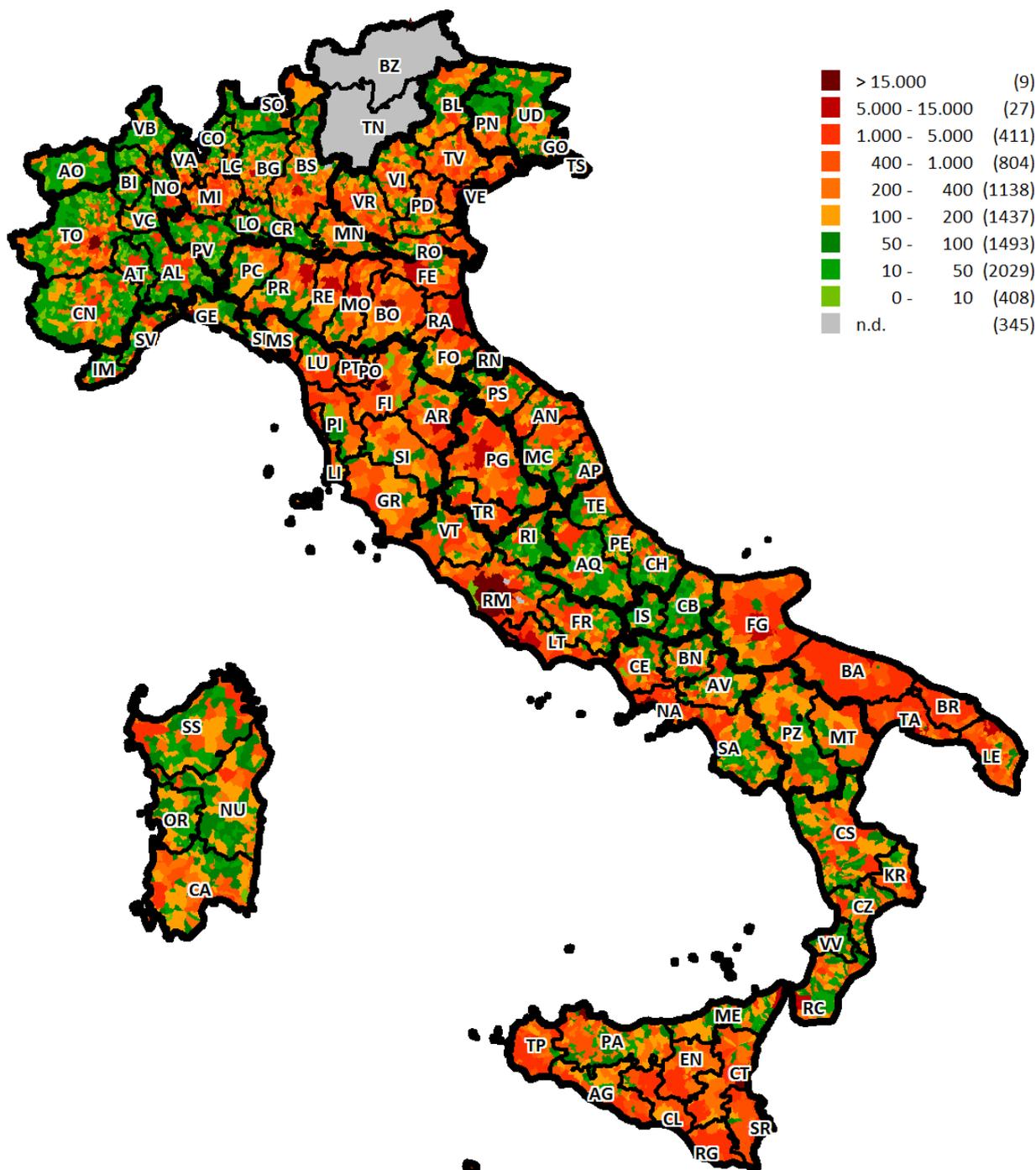
Tabella 14: Stock 2014 per regione e per area geografica – negozi

Area	Regione	Stock	Quota %
Nord Est	Emilia-Romagna	177.087	6,9%
	Friuli- Venezia Giulia	28.057	1,1%
	Veneto	203.701	8,0%
<b>Nord Est</b>		<b>408.845</b>	<b>16,0%</b>
Nord Ovest	Liguria	77.144	3,0%
	Lombardia	370.378	14,5%
	Piemonte	171.962	6,7%
	Valle d'Aosta	6.510	0,3%
<b>Nord Ovest</b>		<b>625.994</b>	<b>24,5%</b>
Centro	Lazio	247.186	9,7%
	Marche	79.534	3,1%
	Toscana	189.365	7,4%
	Umbria	43.964	1,7%
<b>Centro</b>		<b>560.049</b>	<b>22,0%</b>
Sud	Abruzzo	66.776	2,6%
	Basilicata	30.296	1,2%
	Calabria	97.117	3,8%
	Campania	276.761	10,8%
	Molise	14.669	0,6%
	Puglia	191.779	7,5%
<b>Sud</b>		<b>677.398</b>	<b>26,5%</b>
Isole	Sardegna	72.651	2,8%
	Sicilia	206.478	8,1%
<b>Isole</b>		<b>279.129</b>	<b>10,9%</b>
<b>Italia</b>		<b>2.551.415</b>	<b>100%</b>

Tabella 15: Stock 2014 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi –negozi

Area	Comuni	Stock	Quota %
Nord Est	Capoluoghi	117.414	28,7%
	Non capoluoghi	291.431	71,3%
Nord Ovest	Capoluoghi	193.224	30,9%
	Non capoluoghi	432.770	69,1%
Centro	Capoluoghi	230.587	41,2%
	Non capoluoghi	329.462	58,8%
Sud	Capoluoghi	151.670	22,4%
	Non capoluoghi	525.728	77,6%
Isole	Capoluoghi	86.193	30,9%
	Non capoluoghi	192.936	69,1%
<b>ITALIA</b>	Capoluoghi	<b>779.088</b>	<b>30,5%</b>
	Non capoluoghi	<b>1.772.327</b>	<b>69,5%</b>

Figura 18: Mappa distribuzione stock 2014 nei comuni italiani – negozi





### 3.2 I volumi di compravendita

In linea con gli incrementi generalizzati registrati nel 2014 nel mercato immobiliare gli scambi di negozi (unità censite come C/1 e C/3) registrano, rispetto al 2013, un aumento del 5,4%. Con 22.271 NTN (poco più di mille unità in meno rispetto allo scorso anno) la quota di stock di immobili a destinazione negozi e laboratori compravenduti sale a 0,87%, era 0,83% l'IMI nel 2013.

Nel Nord Ovest gli incrementi del mercato risultano superiori al 10%, al Nord Est intorno al 4% e al Sud, intorno al 5% (Tabella 16).

Nelle Isole si evidenzia l'unica flessione del mercato che risulta comunque inferiore al 3%. In questa area territoriale la situazione è diversificata, con il calo delle compravendite di negozi in Sicilia, -8,3%, a fronte del recupero in Sardegna, +16,9% (Tabella 16).

L'analisi regionale mostra incrementi in tutte le regioni con l'aumento più elevato in Valle d'Aosta, dove però la numerosità di compravendite è molto limitata, poi in Emilia Romagna e Sardegna. Per le regioni con le quote maggiori di mercato, l'incremento è più elevato in Lombardia, 10,6%, più contenuto in Toscana +5,3% e nel Lazio, +0,4%.

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

L'analisi dell'andamento di questo segmento di mercato per capoluoghi e comuni minori, riportata in Tabella 17, mostra un andamento positivo e di pari entità per i capoluoghi rispetto ai comuni minori, segnando un aumento intorno al 5%. Gli incrementi maggiori si hanno nei comuni capoluogo del Nord Est e nei comuni minori del Nord Ovest.

Le uniche flessioni si riscontrano nei capoluoghi delle Isole, -7,3% e nei comuni minori del Nord Est, -1,6%. L'indicatore IMI supera l'1% nei capoluoghi del Nord e del Centro, rimanendo al di sotto negli altri casi.

L'andamento degli indici del NTN per l'Italia e le singole aree geografiche, per i comuni capoluogo e i non capoluoghi riportato in Figura 20 risulta molto simile in tutti gli ambiti analizzati. La serie degli indici esibisce un calo ininterrotto dal 2006 nel quale si possono ravvisare, in termini di entità delle perdite, sostanzialmente quattro fasi. La fase iniziale, biennio 2006-07, è stata caratterizzata da una discesa dei volumi di scambio a tassi contenuti tra il -4% e il -5%, nel biennio 2008-09 la flessione si è accentuata con variazioni negative intorno al -15%, è seguito un rallentamento della discesa nel 2010-11. Nel 2012 il calo torna ad accentuarsi e prosegue, anche se attenuato, nel 2013. Complessivamente dal 2004 i volumi di scambio di questo segmento di mercato si sono più che dimezzati. Il trend risulta simile tra le aree del paese con le aree del Nord che perdono oltre il 55% delle transazioni nel 2014 rispetto al 2004.

In linea con l'andamento delle compravendite, la dinamica del mercato del settore, misurata con l'IMI, subisce una riduzione netta, passando da un valore del 2,12% nel 2004 allo 0,87% nel 2014; solo nell'ultimo anno si registra una variazione positiva dell'indice, mantenendo comunque i valori sotto l'1%, ad eccezione del Nord Ovest dove l'IMI raggiunge l'1,07%.

La Figura 22 riporta la mappa della distribuzione comunale del NTN delle unità censite come C1 e C3 nel 2014, dalla quale emerge che oltre 4.000 comuni non presentano alcuna unità compravenduta e in circa 2.000 comuni risultano meno di 3 transazioni di unità negozi o laboratori.

Figura 19: Distribuzione NTN 2014 per area geografica - negozi

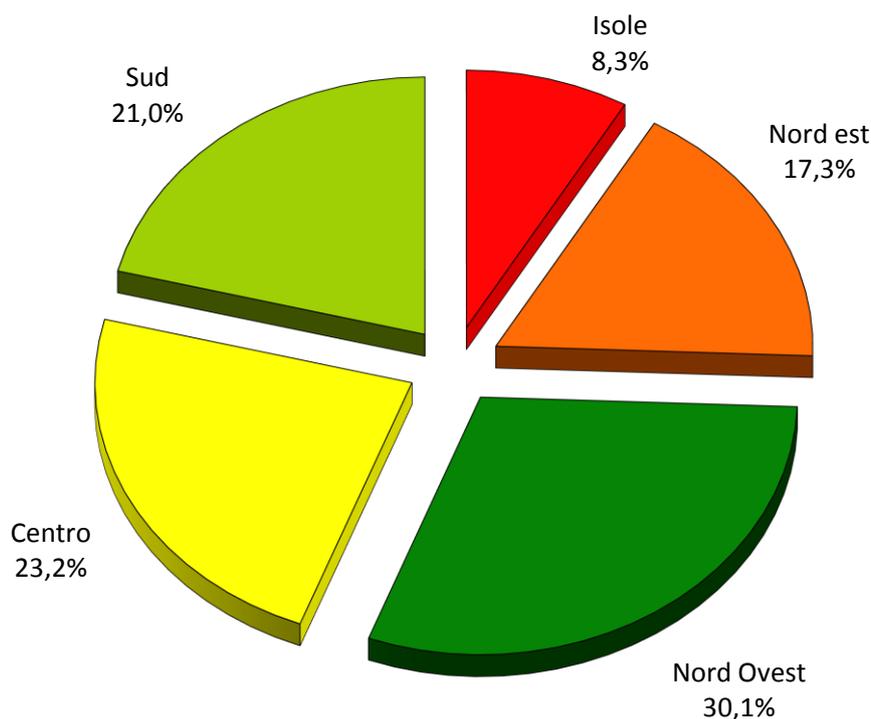


Tabella 16: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – negozi

Area	Regione	NTN 2014	Var. % NTN 2013/14	Quota % NTN Italia	IMI 2014	Diff IMI 2013/14
Nord Est	Emilia-Romagna	1.733	14,1%	7,8%	0,98%	0,13
	Friuli-Venezia Giulia	237	-8,8%	1,1%	0,84%	-0,08
	Veneto	1.874	-2,1%	8,4%	0,92%	-0,02
<b>Nord Est</b>		<b>3.844</b>	<b>4,1%</b>	<b>17,3%</b>	<b>0,94%</b>	<b>0,04</b>
Nord Ovest	Liguria	585	4,7%	2,6%	0,76%	0,04
	Lombardia	4.444	10,6%	20,0%	1,20%	0,12
	Piemonte	1.628	10,2%	7,3%	0,95%	0,09
	Valle d'Aosta	56	56,9%	0,3%	0,87%	0,31
<b>Nord Ovest</b>		<b>6.713</b>	<b>10,2%</b>	<b>30,1%</b>	<b>1,07%</b>	<b>0,10</b>
Centro	Lazio	2.176	0,4%	9,8%	0,88%	0,00
	Marche	659	13,5%	3,0%	0,83%	0,10
	Toscana	1.995	5,3%	9,0%	1,05%	0,05
	Umbria	342	-1,5%	1,5%	0,78%	-0,01
<b>Centro</b>		<b>5.172</b>	<b>3,6%</b>	<b>23,2%</b>	<b>0,92%</b>	<b>0,03</b>
Sud	Abruzzo	399	-3,7%	1,8%	0,60%	-0,02
	Basilicata	217	13,9%	1,0%	0,72%	0,08
	Calabria	593	3,0%	2,7%	0,61%	0,01
	Campania	1.886	7,4%	8,5%	0,68%	0,04
	Molise	87	10,2%	0,4%	0,60%	0,06
	Puglia	1.501	4,7%	6,7%	0,78%	0,03
<b>Sud</b>		<b>4.684</b>	<b>5,3%</b>	<b>21,0%</b>	<b>0,69%</b>	<b>0,03</b>
Isole	Sardegna	499	16,9%	2,2%	0,69%	0,10
	Sicilia	1.359	-8,3%	6,1%	0,66%	-0,06
<b>Isole</b>		<b>1.857</b>	<b>-2,6%</b>	<b>8,3%</b>	<b>0,67%</b>	<b>-0,02</b>
<b>Italia</b>		<b>22.271</b>	<b>5,4%</b>	<b>100,0%</b>	<b>0,87%</b>	<b>0,04</b>



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

Area	Comuni	NTN 2014	Var. % NTN 2013/14	Quota % NTN Italia	IMI 2014	Diff IMI 2013/14
Nord Est	Capoluoghi	1.442	15,3%	37,5%	1,23%	0,17
	Non capoluoghi	2.402	-1,6%	62,5%	0,82%	-0,01
Nord Ovest	Capoluoghi	2.571	8,3%	38,3%	1,33%	0,11
	Non capoluoghi	4.142	11,5%	61,7%	0,96%	0,10
Centro	Capoluoghi	2.493	3,0%	48,2%	1,08%	0,03
	Non capoluoghi	2.679	4,2%	51,8%	0,81%	0,03
Sud	Capoluoghi	1.299	1,8%	27,7%	0,86%	0,01
	Non capoluoghi	3.384	6,7%	72,3%	0,64%	0,04
Isole	Capoluoghi	752	-7,3%	40,5%	0,87%	-0,07
	Non capoluoghi	1.105	0,8%	59,5%	0,57%	0,00
<b>ITALIA</b>	Capoluoghi	<b>8.557</b>	<b>5,2%</b>	<b>38,4%</b>	<b>1,10%</b>	<b>0,06</b>
	Non capoluoghi	<b>13.713</b>	<b>5,5%</b>	<b>61,6%</b>	<b>0,77%</b>	<b>0,04</b>

Figura 20: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - negozi

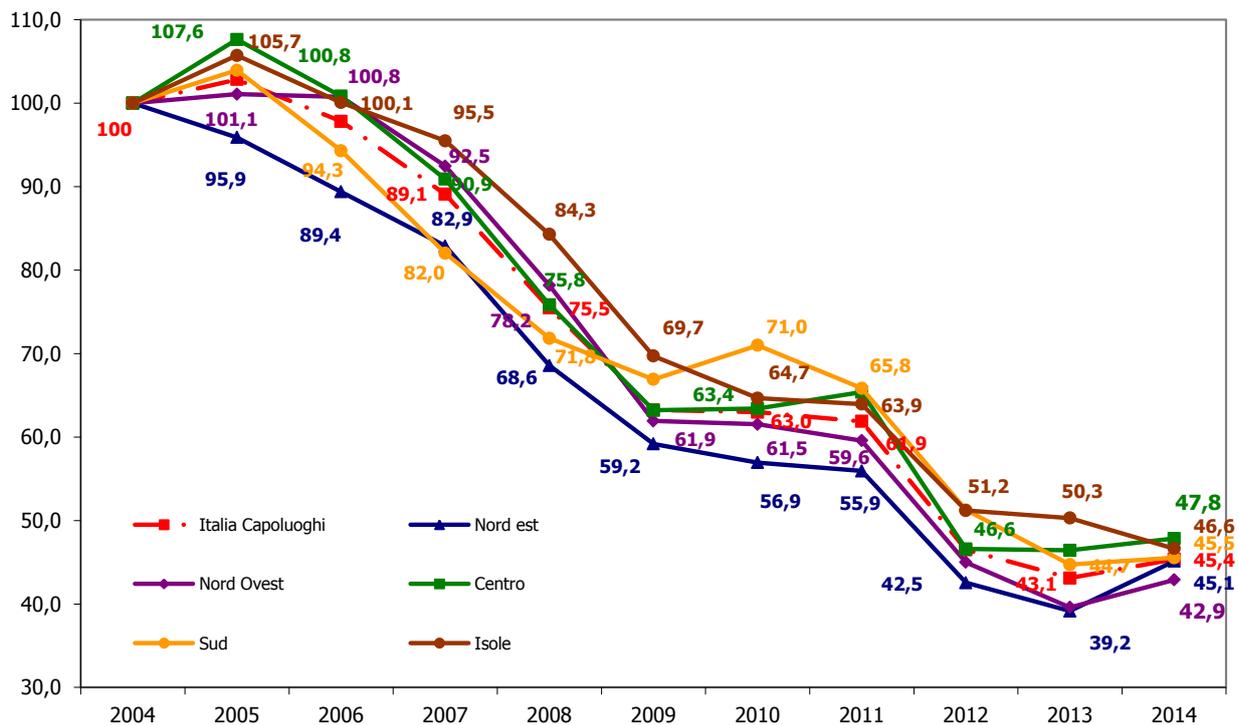
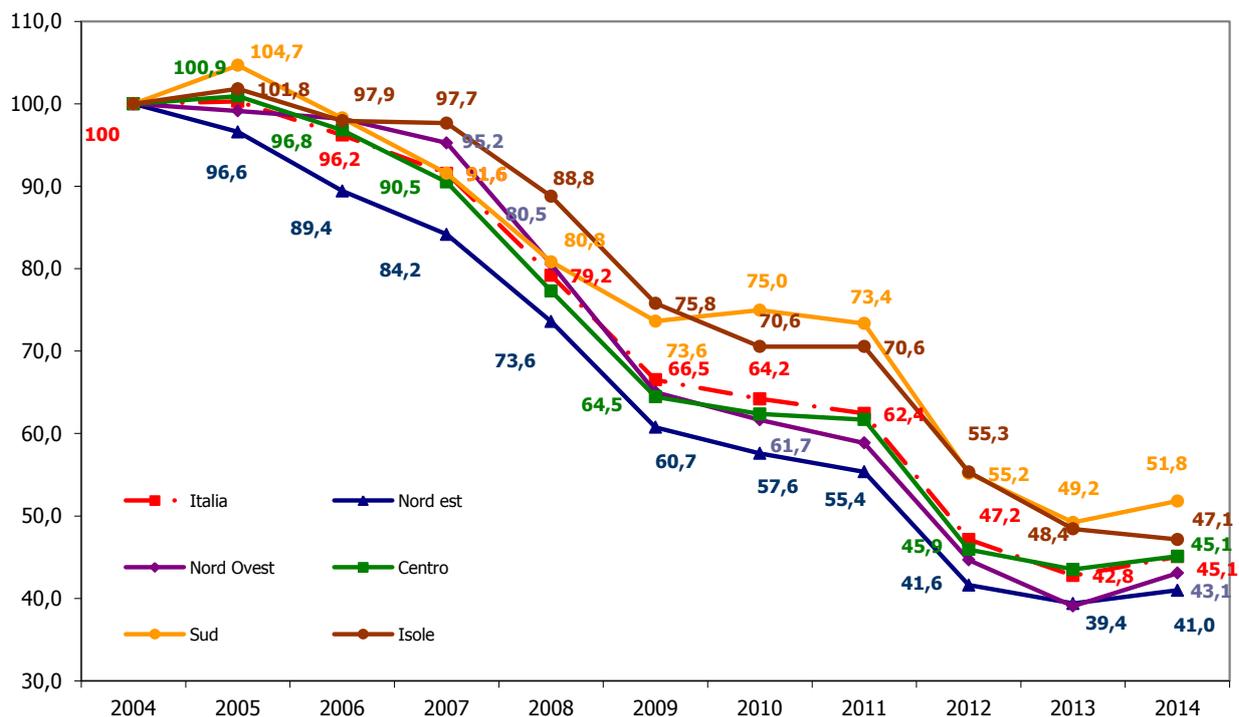


Figura 21: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - negozi

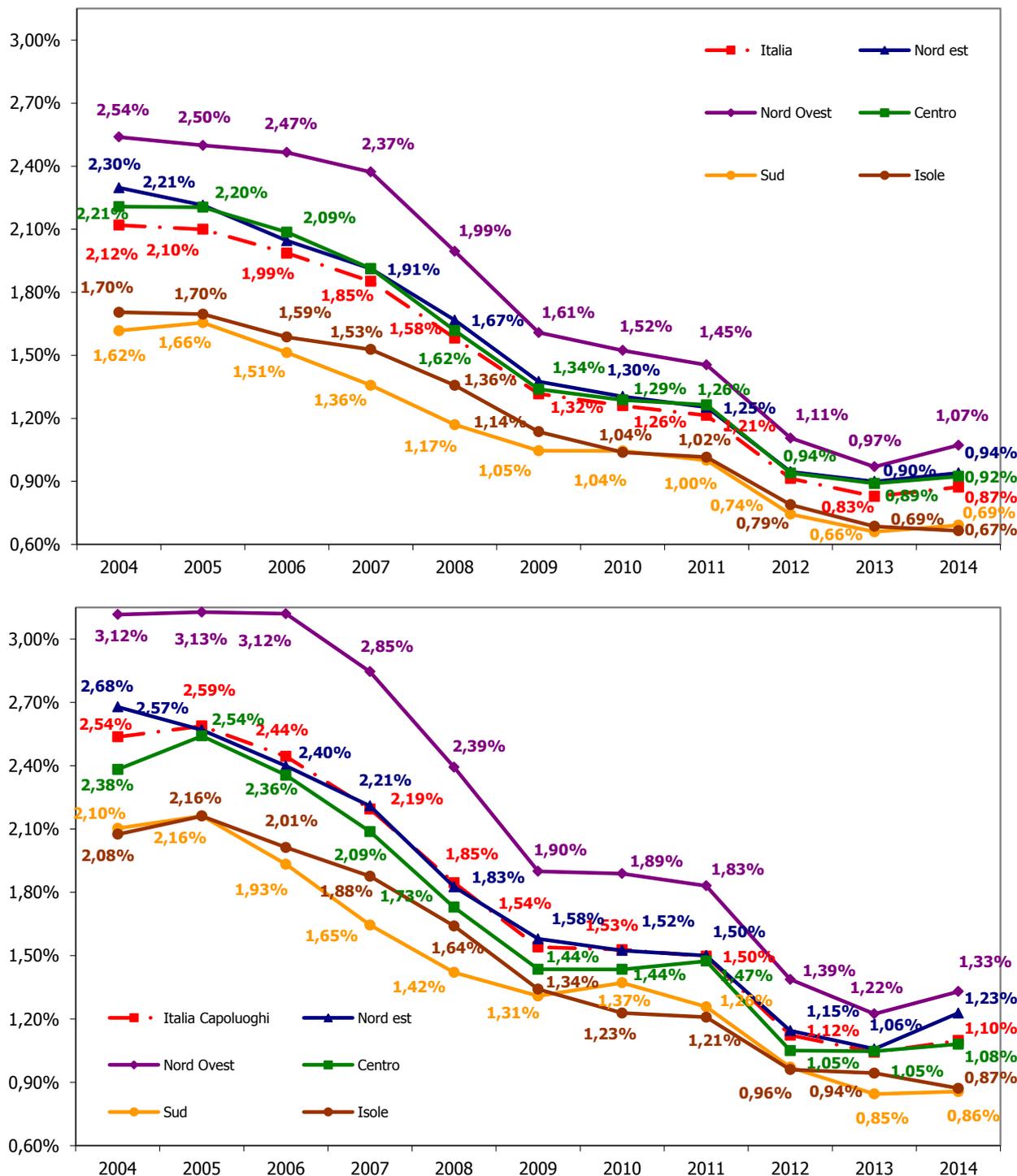
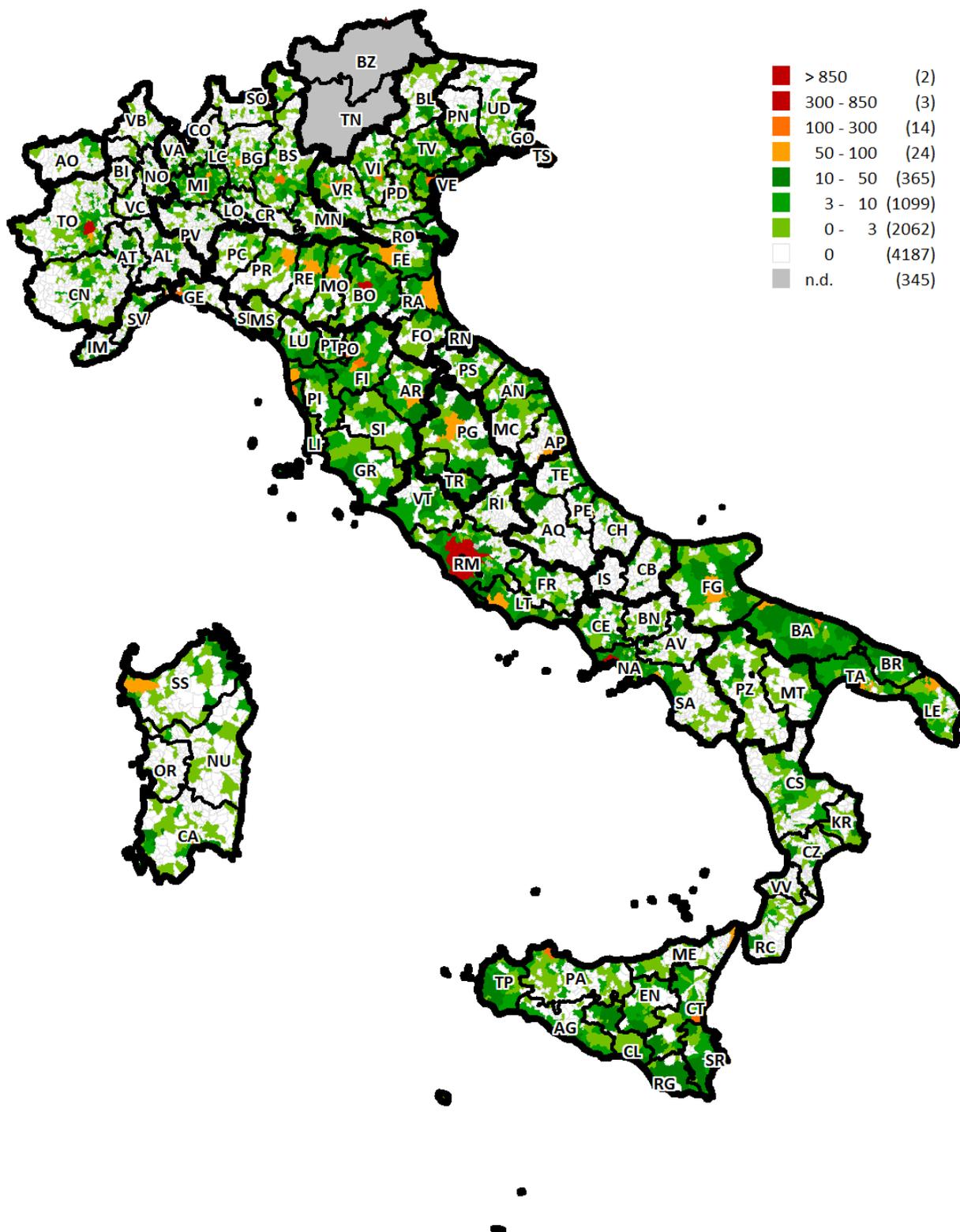


Figura 22: Mappa distribuzione NTN 2014 nei comuni italiani – negozi



### 3.3 Le quotazioni

Sulla base delle quotazioni OMI medie comunali rilevate nel I e II semestre del 2014, per la tipologia edilizia negozi è stata calcolata una quotazione media, pesata con il relativo stock comunale, per regione e per area territoriale. Risulta che la quotazione media di riferimento<sup>6</sup>, per unità di superficie, per la tipologia negozi a livello nazionale è pari a 1.686 €/m<sup>2</sup>, in calo del 3,9% rispetto alla quotazione media del 2013.

I dati elaborati sono riferiti a 7.236 comuni per i quali nel 2014 sono state pubblicate le quotazioni OMI per la tipologia edilizia negozi.

La Tabella 18 riporta le quotazioni medie, le rispettive variazioni e l'indice territoriale, per aree geografiche e per regioni. Nonostante il Lazio subisca, rispetto al 2013, il maggior ribasso delle quotazioni, -12,7%, resta la regione con il livello di valori più elevato, 2.549 €/m<sup>2</sup>. Le quotazioni subiscono decrementi in tutte le regioni con l'unica eccezione della Lombardia che mostra una sostanziale stabilità.

Sulla base della quotazione media di riferimento nazionale per la tipologia negozi (1.686 €/m<sup>2</sup>) è stato calcolato l'indice territoriale delle quotazioni, per area e per regione, i cui valori sono riportati nella stessa Tabella 18. L'indice evidenzia come il livello delle quotazioni medie per la tipologia negozi assume valori differenziati nelle diverse regioni rispetto alla quotazione nazionale. Tra le aree l'indice ha il suo valore massimo in corrispondenza del Centro dove è pari a 123,0, in considerazione dell'elevato valore che l'indice assume nel Lazio, mentre i valori più bassi si osservano per l'area delle Isole dove l'indice risulta pari a 80,2.

Dal grafico di Figura 23, che presenta i valori dell'indice territoriale, per area e per regione, rispetto al dato medio nazionale, emerge l'elevata dispersione dei valori medi, anche all'interno di una stessa area territoriale. In particolare, le regioni del Sud presentano valori decisamente inferiori al dato nazionale (valore indice minimo pari a 55,5 per la Basilicata e 59,6 per la Calabria) con eccezione della Campania che presenta un valore dell'indice pari a 108,4. Nel Centro, all'elevato valore dell'indice del Lazio si contrappongono i valori inferiori al 100 di Marche e Umbria. Al Nord la Liguria, la Valle d'Aosta, la Lombardia e l'Emilia Romagna presentano valori dell'indice superiori a 100.

Accentuando quanto già evidenziato, il grafico di Figura 24 riporta i valori dell'indice mettendo in luce la graduatoria delle regioni italiane.

Esaminando le quotazioni dei negozi nei soli capoluoghi di provincia, risulta che la quotazione media di riferimento, per unità di superficie, a livello nazionale è pari a 2.377 €/m<sup>2</sup> in diminuzione rispetto alla quotazione media 2013 del -6,3% (Tabella 19).

Dall'analisi delle quotazioni medie emerge che, anche per i soli capoluoghi, la regione con la quotazione media più elevata è il Lazio, con 3.276 €/m<sup>2</sup> sebbene in flessione del -15,6% rispetto al 2013. In termini di variazioni si osserva un calo generale.

La Figura 25 riporta la mappa della distribuzione delle quotazioni medie regionali nel 2014 dalla quale risalta la marcata differenza di valori tra le regioni.

Nella Figura 26, infine, è rappresentata la mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali per la tipologia negozi rispetto la quotazione media nazionale non pesata. Più della metà dei comuni ha un valore medio inferiore al valore medio nazionale mostrando un valore del differenziale inferiore a 1, circa un quarto dei comuni ha un valore poco sopra la media nazionale e solo meno del 10% circa ha una quotazione media che supera 1,5 volte il valore medio.

<sup>6</sup> La variazione annua della quotazione media aggregata riflette la variazione della ricchezza perché la media è ponderata sullo stock degli immobili e non sulle compravendite.

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

Area	Regione	Quotazione media Negozi 2014 (€/m <sup>2</sup> )	Var % quotazione 2013/14	Indice territoriale
Nord Est	Emilia-Romagna	1.800	-2,9%	106,8
	Friuli- Venezia Giulia	1.302	-3,5%	77,2
	Veneto	1.692	-1,1%	100,4
<b>Nord Est</b>		<b>1.711</b>	<b>-2,0%</b>	<b>101,5</b>
Nord Ovest	Liguria	2.098	-2,6%	124,5
	Lombardia	1.827	0,2%	108,4
	Piemonte	1.331	-4,1%	78,9
	Valle d'Aosta	1.873	-6,5%	111,1
<b>Nord Ovest</b>		<b>1.725</b>	<b>-1,2%</b>	<b>102,3</b>
Centro	Lazio	2.549	-12,7%	151,2
	Marche	1.586	-1,1%	94,1
	Toscana	1.806	-4,4%	107,1
	Umbria	1.462	-3,4%	86,7
<b>Centro</b>		<b>2.074</b>	<b>-8,7%</b>	<b>123,0</b>
Sud	Abruzzo	1.419	-2,9%	84,2
	Basilicata	936	-0,6%	55,5
	Calabria	1.005	-0,6%	59,6
	Campania	1.827	-2,7%	108,4
	Molise	1.226	-1,2%	72,7
	Puglia	1.245	-2,3%	73,8
<b>Sud</b>		<b>1.447</b>	<b>-2,3%</b>	<b>85,8</b>
Isole	Sardegna	1.429	-1,6%	84,8
	Sicilia	1.325	-3,8%	78,6
<b>Isole</b>		<b>1.352</b>	<b>-3,2%</b>	<b>80,2</b>
<b>Media nazionale</b>		<b>1.686</b>	<b>-3,9%</b>	<b>100,0</b>

Figura 23: Indice territoriale quotazioni 2014 per area e per regione – negozi (Media nazionale=100)

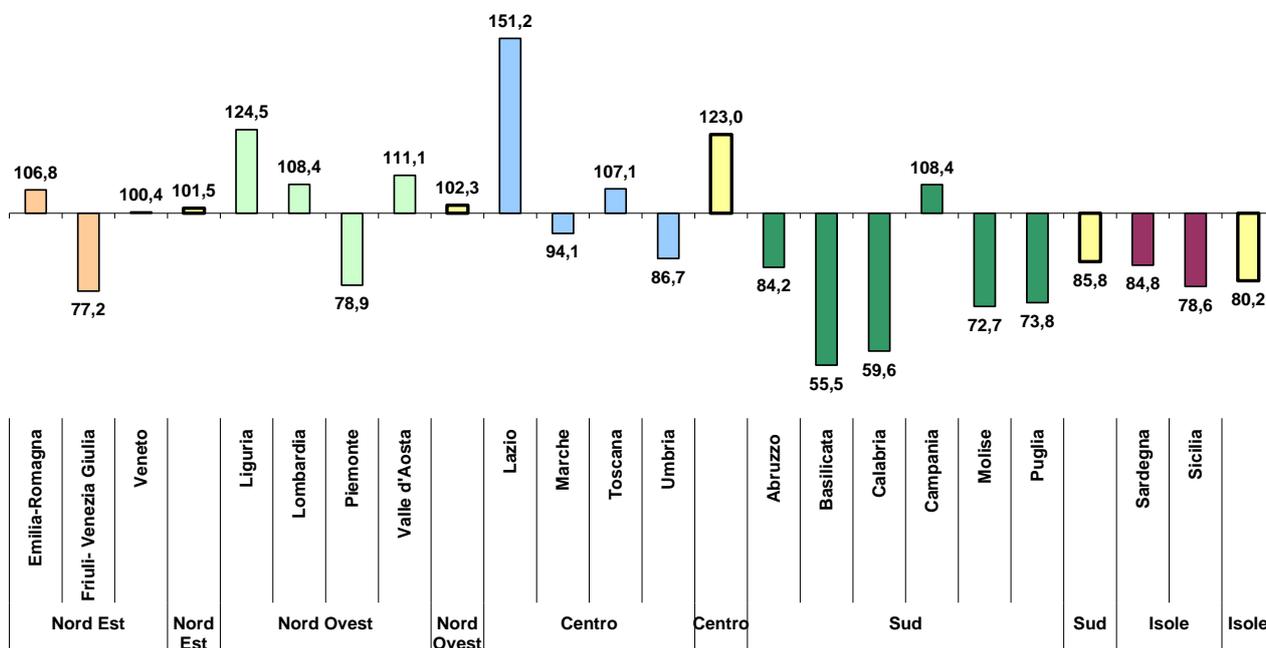


Figura 24: Indice territoriale quotazioni 2014 negozi - scala valori regionale

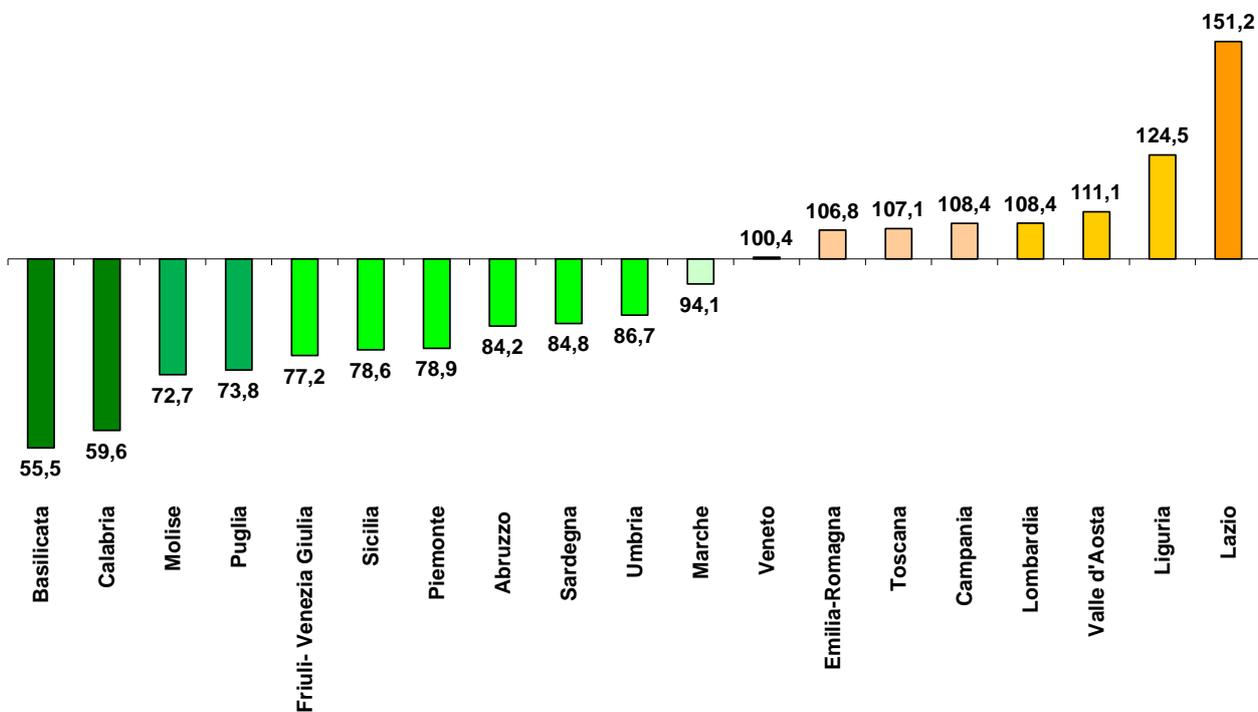


Tabella 19: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, per regione e per i soli capoluoghi – negozi

Area	Regione	Quotazione media Negozi Capoluoghi 2014 (€/m2)	Var % quotazione 2013/14	Indice territoriale Capoluoghi
Nord Est	Emilia-Romagna	2.077	-4,9%	87,4
	Friuli Venezia Giulia	1.926	-9,0%	81,0
	Veneto	2.795	-2,9%	117,6
<b>Nord Est</b>		<b>2.347</b>	<b>-4,2%</b>	<b>98,7</b>
Nord Ovest	Liguria	1.927	-2,0%	81,1
	Lombardia	2.900	0,7%	122,0
	Piemonte	1.695	-6,2%	71,3
	Valle d'Aosta	1.986	-1,4%	83,6
<b>Nord Ovest</b>		<b>2.354</b>	<b>-1,3%</b>	<b>99,0</b>
Centro	Lazio	3.276	-15,6%	137,8
	Marche	1.926	1,3%	81,0
	Toscana	2.129	-3,1%	89,6
	Umbria	1.840	-5,2%	77,4
<b>Centro</b>		<b>2.793</b>	<b>-12,2%</b>	<b>117,5</b>
Sud	Abruzzo	1.724	-3,2%	72,5
	Basilicata	1.919	-2,4%	80,7
	Calabria	1.456	-0,1%	61,3
	Campania	2.840	-3,1%	119,5
	Molise	1.663	0,5%	70,0
	Puglia	1.622	-2,7%	68,2
<b>Sud</b>		<b>2.167</b>	<b>-2,7%</b>	<b>91,2</b>
Isole	Sardegna	1.839	-3,2%	77,4
	Sicilia	1.701	-5,4%	71,6
<b>Isole</b>		<b>1.729</b>	<b>-5,0%</b>	<b>72,7</b>
<b>Media nazionale</b>		<b>2.377</b>	<b>-6,3%</b>	<b>100,0</b>

Figura 25: Mappa delle quotazioni medie regionali 2014 - negozi

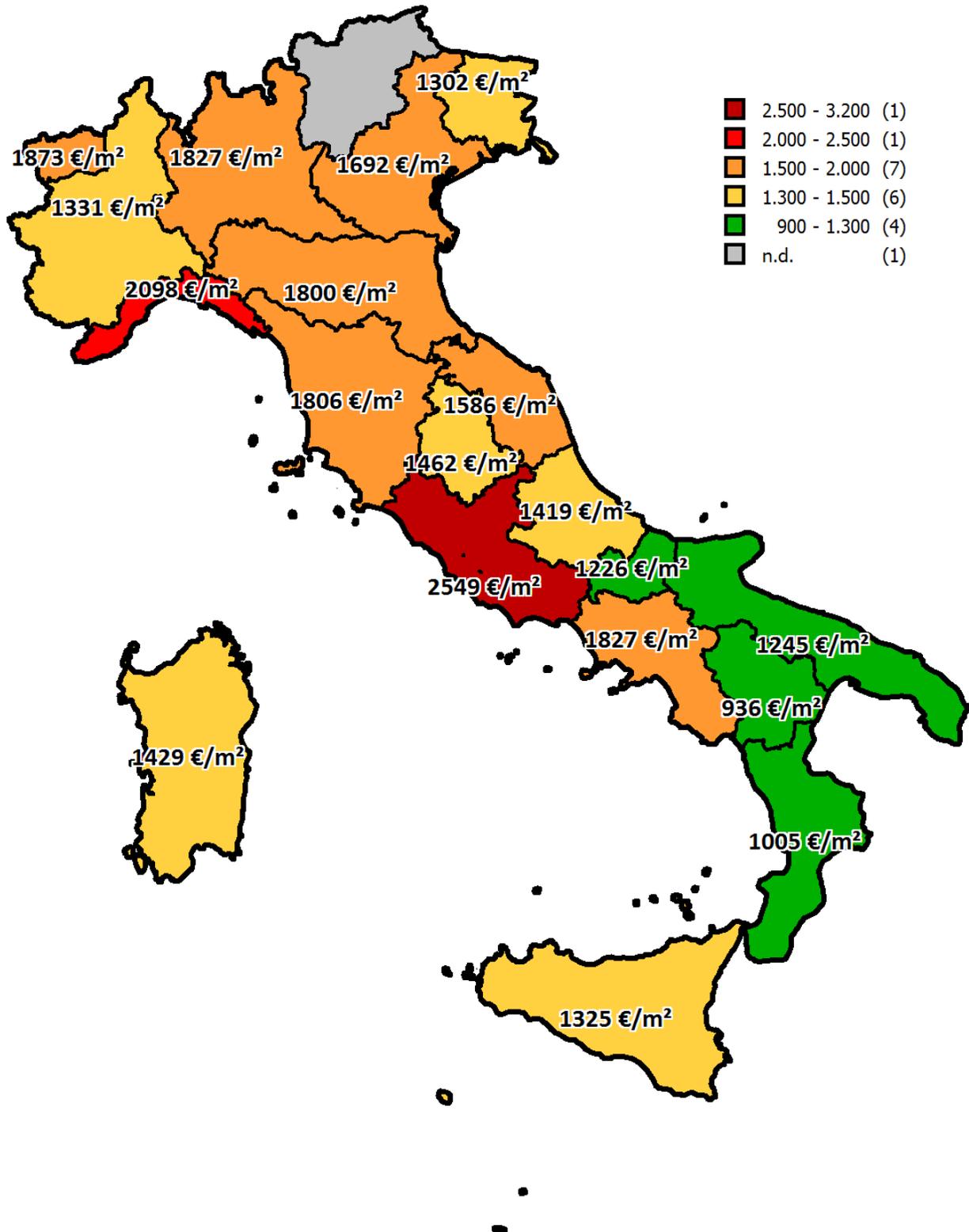
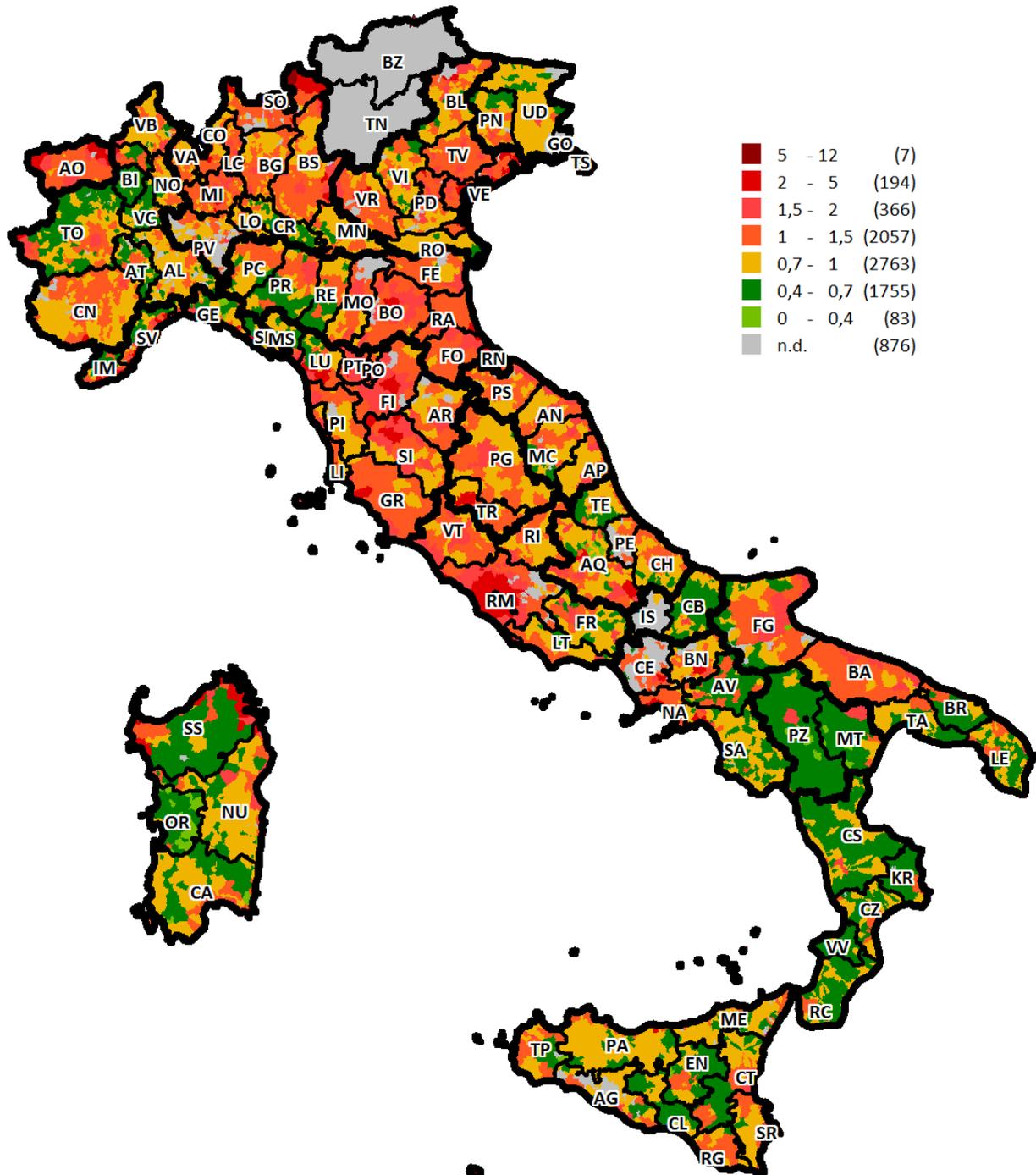


Figura 26: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2014 (valore medio nazionale=1) – negozi



### 3.4 L'andamento nelle principali città

Con riferimento alle città con popolazione superiore ai 250 mila abitanti, i dati del 2014 di NTN, IMI, quotazione media, variazione percentuale rispetto il 2013 e indice territoriale (sulla base della quotazione media nazionale dei capoluoghi 2.377 €/m<sup>2</sup>) per la tipologia negozi sono riportati nella Tabella 20.

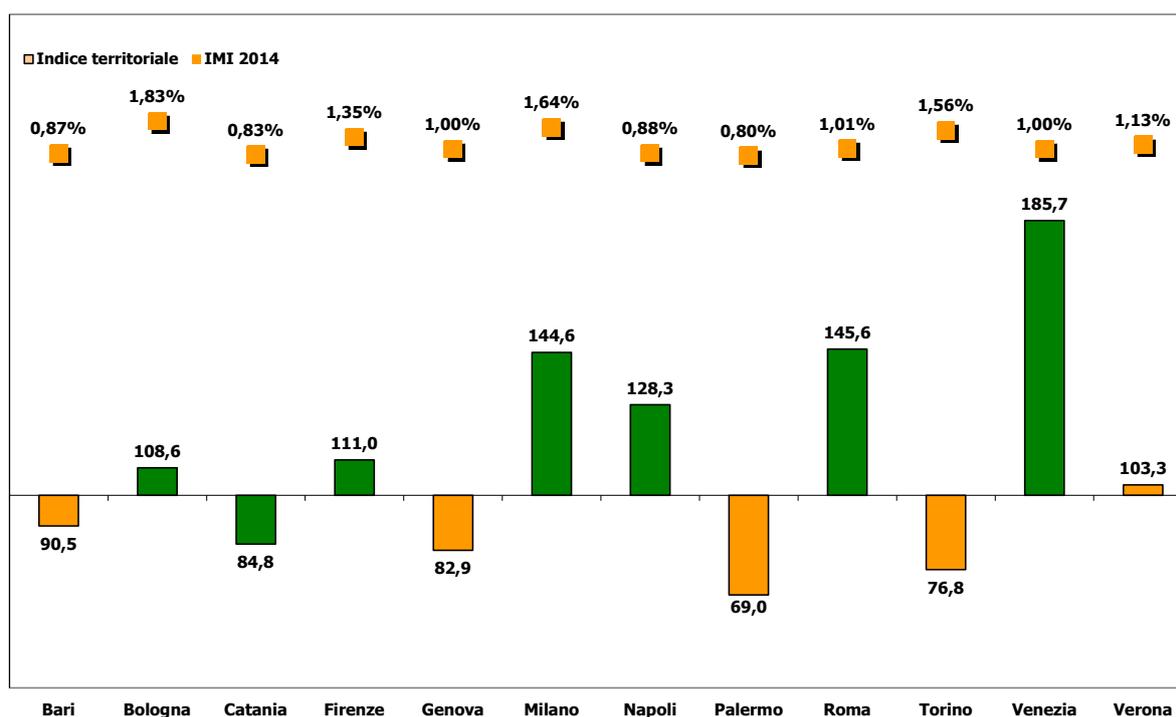
In termini di volumi scambiati nel 2014, rispetto al 2013, quasi tutte le città mostrano recuperi, con le variazioni più accentuate per Bologna e Verona. Per contro, risultano ancora in flessione le compravendite a Catania, Palermo e Venezia. Grazie al rialzo delle transazioni la città più dinamica è Bologna che con una quota di scambi dell'1,83% supera Milano (1,64%). Le quotazioni medie dei negozi nelle grandi città sono quasi ovunque in flessione, in particolare a Roma il calo registrato è del 16,1%. Solo Venezia e Milano segnano un rialzo delle quotazioni con tassi percentuali del +2,8% e +1,1% rispettivamente.

Nel grafico di Figura 27 sono presentati i valori dell'indice territoriale delle quotazioni medie per i negozi a confronto con la dinamica del mercato, in termini di IMI.

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

Comuni	NTN 2014	Var % NTN 2013/14	IMI 2014	Diff IMI 2013/14	Quotazione media Negozi 2014 (€/m <sup>2</sup> )	Var % quotazione 2013/14	Indice territoriale
Bari	121	16,3%	0,87%	0,12	2.151	-0,5%	90,5
Bologna	309	54,2%	1,83%	0,64	2.581	-7,9%	108,6
Catania	131	-38,8%	0,83%	-0,53	2.017	-3,8%	84,8
Firenze	268	0,3%	1,35%	0,01	2.640	-1,1%	111,0
Genova	257	6,4%	1,00%	0,06	1.970	-0,6%	82,9
Milano	1.044	7,0%	1,64%	0,11	3.437	1,1%	144,6
Napoli	424	11,8%	0,88%	0,09	3.050	-2,6%	128,3
Palermo	200	-11,7%	0,80%	-0,11	1.640	-7,4%	69,0
Roma	1.252	0,1%	1,01%	0,00	3.461	-16,1%	145,6
Torino	590	20,9%	1,56%	0,27	1.827	-8,4%	76,8
Venezia	137	-15,0%	1,00%	-0,13	4.414	2,8%	185,7
Verona	104	21,2%	1,13%	0,20	2.455	-14,3%	103,3

Figura 27: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - negozi



## 4 Il mercato dei capannoni

### 4.1 Lo stock immobiliare

Nelle categorie D/1 e D/7, riconducibili in larga parte al settore produttivo, risultano censite negli archivi catastali, al 2014, circa 747 mila unità.

Gli immobili a destinazione produttiva sono concentrati per la maggior parte, 60% circa del totale dello stock di questa tipologia, nell'area del Nord con percentuali del 31,7% nel Nord Ovest e del 26,0% nel Nord Est (Figura 28). La presenza di capannoni risulta invece piuttosto scarsa nelle Isole con una quota del 7,1%, infine percentuali simili si riscontrano nel Centro, 18,1% e nel Sud, 17,1%.

Come mostrato in Tabella 21, che riporta la ripartizione territoriale dello stock nazionale, per area e per regione, la maggior presenza relativa di capannoni si rileva in Lombardia, 19,5%. Seguono a lunga distanza Veneto, Emilia Romagna e Piemonte (con 12,2%, 11,7% e 9,9% dello stock nazionale rispettivamente). Tra le regioni del Centro, la maggior quota di capannoni è in Toscana, 6,8%, mentre nel Lazio la quota è pari al 5,1%. Tra le regioni del Sud, la Puglia e la Campania risultano quelle con il maggior peso sullo stock nazionale (5,6% e 4,8% rispettivamente).

Contrariamente a quanto riscontrato per la tipologia uffici, lo stock immobiliare dei capannoni presenta una concentrazione marcata nei comuni non capoluogo. L'analisi della ripartizione dello stock dei capannoni per capoluoghi e non capoluoghi, mostrata in Tabella 22, evidenzia che poco meno dell'84% di unità produttive si colloca nei comuni minori. Livelli analoghi di concentrazione di capannoni nel resto della provincia si ritrovano anche nel dettaglio delle aree territoriali; tra queste, nel Nord Ovest si raggiunge un picco pari all'87,8% dello stock di unità produttive ubicate nei comuni minori.

La distribuzione dello stock delle unità a destinazione produttiva nei comuni italiani raffigurata nella mappa di Figura 29 evidenzia che il 75% circa dei comuni ha un numero di capannoni inferiore a 100 e solo in 44 comuni lo stock supera 1.000 unità.

Figura 28: Distribuzione stock 2014 per area geografica - capannoni

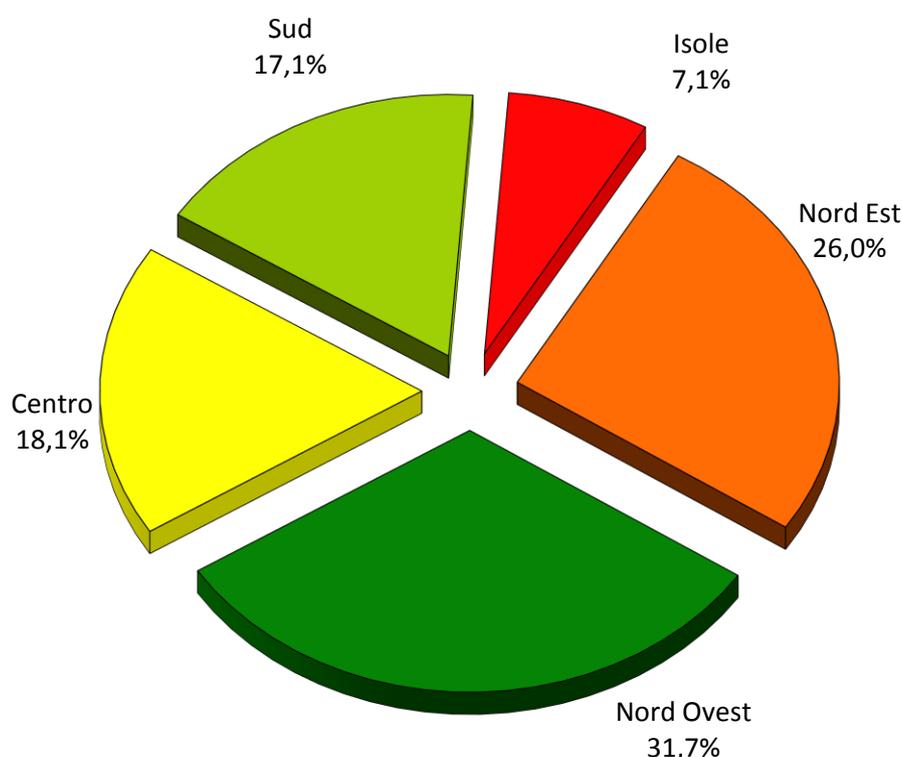


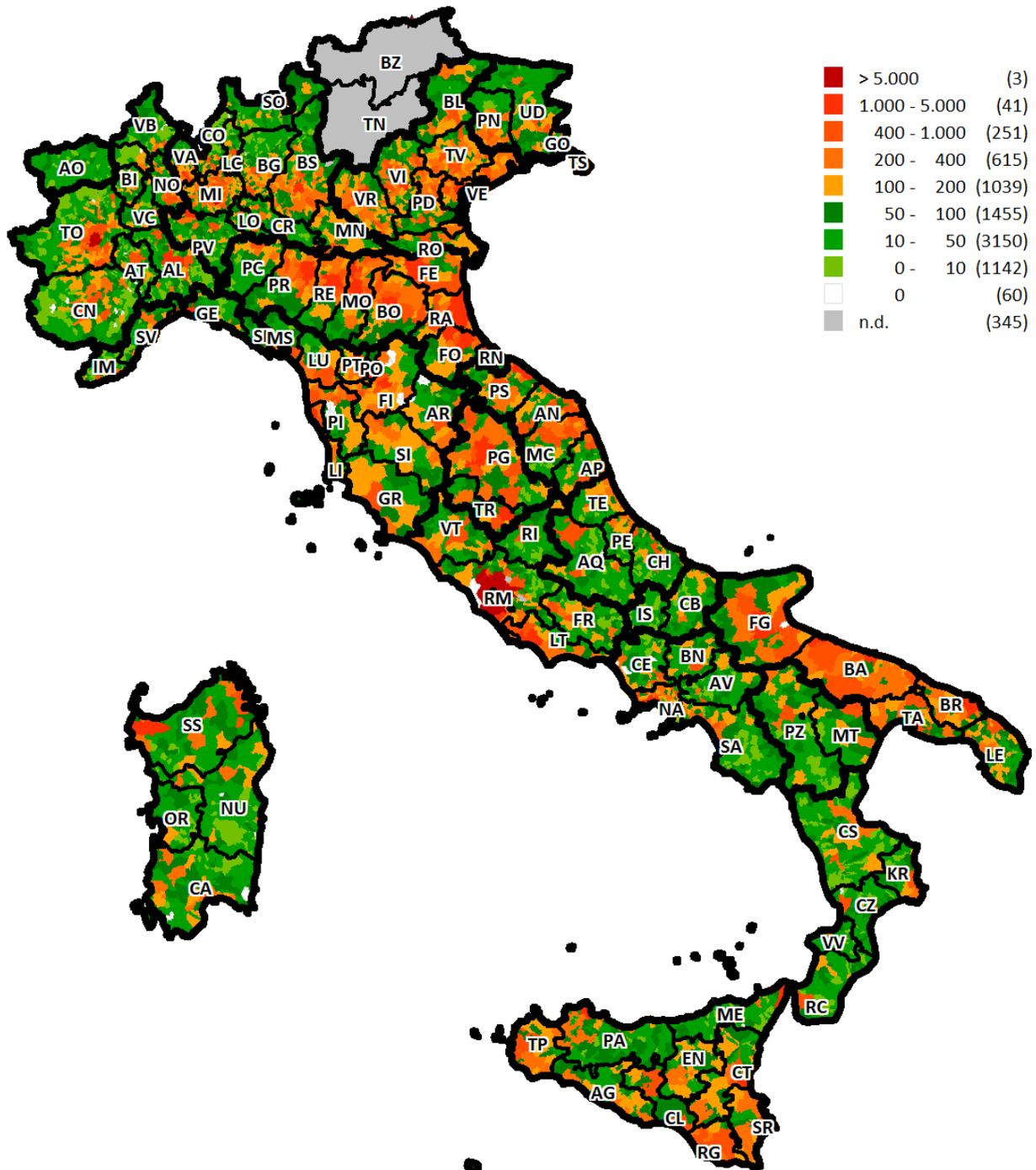
Tabella 21: Stock 2014 per regione e per area geografica – capannoni

Area	Regione	Stock	Quota %
Nord Est	Emilia-Romagna	87.349	11,7%
	Friuli- Venezia Giulia	15.951	2,1%
	Veneto	90.885	12,2%
<b>Nord Est</b>		<b>194.185</b>	<b>26,0%</b>
Nord Ovest	Liguria	14.801	2,0%
	Lombardia	145.720	19,5%
	Piemonte	73.634	9,9%
	Valle d'Aosta	2.196	0,3%
<b>Nord Ovest</b>		<b>236.351</b>	<b>31,7%</b>
Centro	Lazio	37.902	5,1%
	Marche	32.795	4,4%
	Toscana	50.519	6,8%
	Umbria	13.885	1,9%
<b>Centro</b>		<b>135.101</b>	<b>18,1%</b>
Sud	Abruzzo	21.003	2,8%
	Basilicata	7.286	1,0%
	Calabria	17.261	2,3%
	Campania	35.731	4,8%
	Molise	5.052	0,7%
	Puglia	41.469	5,6%
<b>Sud</b>		<b>127.802</b>	<b>17,1%</b>
Isole	Sardegna	19.380	2,6%
	Sicilia	33.849	4,5%
<b>Isole</b>		<b>53.229</b>	<b>7,1%</b>
<b>Italia</b>		<b>746.668</b>	<b>100%</b>

Tabella 22: Stock 2014 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – capannoni

Area	Comuni	Stock	Quota %
Nord Est	Capoluoghi	32.360	16,7%
	Non capoluoghi	161.825	83,3%
Nord Ovest	Capoluoghi	28.873	12,2%
	Non capoluoghi	207.478	87,8%
Centro	Capoluoghi	30.492	22,6%
	Non capoluoghi	104.609	77,4%
Sud	Capoluoghi	18.466	14,4%
	Non capoluoghi	109.336	85,6%
Isole	Capoluoghi	10.145	19,1%
	Non capoluoghi	43.084	80,9%
<b>ITALIA</b>	Capoluoghi	<b>120.336</b>	<b>16,1%</b>
	Non capoluoghi	<b>626.332</b>	<b>83,9%</b>

Figura 29: Mappa distribuzione stock 2014 nei comuni italiani – capannoni



## 4.2 I volumi di compravendita

Con poco meno di 9.600 unità compravendute il mercato dei capannoni, categorie catastali D/1 e D/7, mostra un rialzo, rispetto al 2013, del +3,6%. Si tratta di un risultato positivo che fa seguito a due anni di flessioni consecutive anche piuttosto marcate (-19,7% nel 2012 e -7,6% nel 2013). Nel 2014 la quota di stock immobiliare di scambi di queste unità (IMI produttivo - nazionale) risulta poco più elevata del 2013, 1,28%.

Le compravendite del settore raggiungono nell'area del Nord una quota del 70% circa, a fronte di una quota di stock del 58%, con una netta prevalenza degli scambi nel Nord Ovest, 40,8% (Figura 30). Il 15% circa del mercato del settore produttivo riguarda il Centro, il 12,0% il Sud e infine solo il 3,3% degli scambi riguarda capannoni ubicati nelle Isole. La ripartizione territoriale, per area e regione, del NTN 2014, la variazione rispetto al 2013 e il corrispondente valore dell'IMI sono riportati nella Tabella 23. Dalla distribuzione del mercato dei capannoni per regione spicca il peso della Lombardia che da sola rappresenta il 28% circa del totale degli scambi nazionali (a fronte di un peso, in termini di stock, del 20% circa) seguita da Veneto, Emilia Romagna e Piemonte che superano il 10% in peso, analogamente a quanto rilevato per lo stock.

Dalla stessa Tabella 23 si riscontra che in termini di variazioni, rispetto al 2013, le regioni mostrano tassi piuttosto diversificati sia nel segno sia nell'entità. Il recupero osservato a livello nazionale è il risultato di un effetto composizione influenzato soprattutto dai rialzi mostrati nelle regioni del Nord che risultano tutte in crescita (Nord Est, +8,9% e Nord Ovest, +8,6%) a fronte di cali, anche sostenuti, registrati nel Centro, -4,8%, nel Sud, -3,9%, e nelle Isole, -19,6%. Le regioni con la maggior quota di scambi, Lombardia, Veneto ed Emilia-Romagna segnano recuperi delle compravendite rispettivamente del +9,8%, +8,9% e +8,6%.

La regione Lombardia si conferma anche nel 2014 la regione con la più alta intensità di mercato nel settore produttivo con una quota di stock scambiato nell'anno dell'1,83%. Seguono, con quote tra 1,38% e 1,44% le regioni Friuli-Venezia Giulia, Veneto, Emilia Romagna e Piemonte. In ben nove regioni, tra cui spiccano il Lazio e la Campania, non si osservano valori di IMI superiori all'1%.

Nella Tabella 24 sono riportati i dati sulla ripartizione dei volumi di compravendita tra capoluoghi e comuni della provincia, nelle diverse aree territoriali. Dall'analisi dei dati presentati nella tabella si nota che anche per i volumi di compravendite, come rilevato per lo stock dei capannoni, il mercato è decisamente concentrato nei comuni non capoluogo, nei quali sono ubicate, a livello nazionale, l'85,7% delle unità immobiliari compravendute nel 2014. Nel Nord Ovest, la concentrazione nel resto della provincia supera il 90%.

In Figura 31 sono presentati i grafici dell'andamento del numero indice del NTN dal 2004, per aree geografiche a livello nazionale e per i comuni capoluogo. Osservando l'andamento degli indici del NTN, risulta evidente, per tutte le macro aree, la flessione dei volumi di compravendita dal 2006 al 2010. Le uniche eccezioni nel periodo sono rappresentate dalla crescita nel Nord Est nel 2007 e nelle Isole nel 2009. Nel 2011 si è invece assistito ad un'inversione di tendenza subito smentita dalle pesanti flessioni registrate nel 2012 e proseguite nel 2013, seppure con tassi ridimensionati. Nel 2014 il mercato segna complessivamente un nuovo rialzo con il Centro, il Sud e le Isole che restano però in campo negativo. Complessivamente dal 2004 il mercato nazionale si contrae del 40% con la perdita massima al Centro, -45% circa. La situazione è analoga nei capoluoghi anche se la contrazione complessiva risulta superiore in tutti gli ambiti territoriali, con l'area del Nord Ovest che mostra un mercato che ha perso oltre i due terzi degli scambi. L'andamento dell'indicatore dell'intensità del mercato, IMI riflette le compravendite, evidenziando una flessione generale dal 2006 con poche eccezioni (Figura 32). A livello nazionale, l'IMI ha perso 1,72 punti percentuali passando da 3,00% a 1,28% e nel Nord Ovest la differenza supera i due punti percentuali (2,2 punti percentuali).

Infine, la distribuzione del NTN 2013 nei comuni italiani è riportata nella mappa di Figura 33 che mostra un numero scarso o assente di transazioni nella maggior parte dei comuni e un numero maggiore solo nelle grandi città di Roma, Milano e Torino e in alcuni capoluoghi del Nord (Modena e Reggio Emilia).

Figura 30: Distribuzione NTN 2014 per area geografica - capannoni

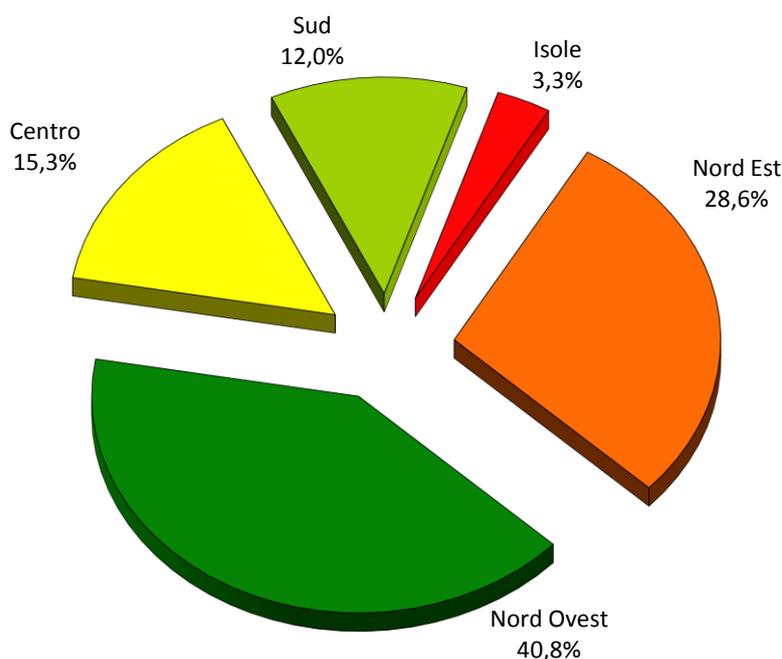


Tabella 23: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – capannoni

Area	Regione	NTN 2014	Var % NTN 2013/14	Quota % NTN Italia	IMI 2014	Diff IMI 2013/14
Nord Est	Emilia-Romagna	1.206	8,6%	12,6%	1,38%	0,09
	Friuli- Venezia Giulia	229	10,7%	2,4%	1,44%	0,12
	Veneto	1.308	8,9%	13,7%	1,44%	0,10
<b>Nord Est</b>		<b>2.744</b>	<b>8,9%</b>	<b>28,6%</b>	<b>1,41%</b>	<b>0,10</b>
Nord Ovest	Liguria	163	25,9%	1,7%	1,10%	0,22
	Lombardia	2.663	9,8%	27,8%	1,83%	0,13
	Piemonte	1.055	2,6%	11,0%	1,43%	0,02
	Valle d'Aosta	26	54,2%	0,3%	1,20%	0,40
<b>Nord Ovest</b>		<b>3.908</b>	<b>8,6%</b>	<b>40,8%</b>	<b>1,65%</b>	<b>0,11</b>
Centro	Lazio	335	2,9%	3,5%	0,88%	0,01
	Marche	350	-7,2%	3,7%	1,07%	-0,10
	Toscana	649	-2,0%	6,8%	1,28%	-0,05
	Umbria	132	-24,2%	1,4%	0,95%	-0,33
<b>Centro</b>		<b>1.466</b>	<b>-4,8%</b>	<b>15,3%</b>	<b>1,08%</b>	<b>-0,07</b>
Sud	Abruzzo	228	13,6%	2,4%	1,09%	0,12
	Basilicata	60	-39,9%	0,6%	0,82%	-0,61
	Calabria	98	-4,0%	1,0%	0,57%	-0,03
	Campania	351	11,4%	3,7%	0,98%	0,09
	Molise	17	-28,4%	0,2%	0,33%	-0,14
	Puglia	394	-13,1%	4,1%	0,95%	-0,17
<b>Sud</b>		<b>1.148</b>	<b>-3,9%</b>	<b>12,0%</b>	<b>0,90%</b>	<b>-0,05</b>
Isole	Sardegna	87	-36,5%	0,9%	0,45%	-0,27
	Sicilia	230	-10,4%	2,4%	0,68%	-0,09
<b>Isole</b>		<b>317</b>	<b>-19,6%</b>	<b>3,3%</b>	<b>0,60%</b>	<b>-0,16</b>
<b>Italia</b>		<b>9.582</b>	<b>3,6%</b>	<b>100%</b>	<b>1,28%</b>	<b>0,03</b>



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

Area	Comuni	NTN 2014	Var % NTN 2013/14	Quota % NTN	IMI 2014	Diff IMI 2013/14
Nord Est	Capoluoghi	432	8,6%	15,8%	1,34%	0,10
	Non capoluoghi	2.312	9,0%	84,2%	1,43%	0,10
Nord Ovest	Capoluoghi	383	18,6%	9,8%	1,33%	0,20
	Non capoluoghi	3.525	7,6%	90,2%	1,70%	0,09
Centro	Capoluoghi	300	-2,6%	20,5%	0,98%	-0,05
	Non capoluoghi	1.166	-5,3%	79,5%	1,11%	-0,08
Sud	Capoluoghi	171	-1,4%	14,9%	0,92%	-0,03
	Non capoluoghi	977	-4,4%	85,1%	0,89%	-0,06
Isole	Capoluoghi	88	8,5%	27,8%	0,87%	0,06
	Non capoluoghi	229	-26,8%	72,2%	0,53%	-0,21
ITALIA	Capoluoghi	<b>1.374</b>	7,1%	<b>14,3%</b>	<b>1,14%</b>	<b>0,06</b>
	Non capoluoghi	<b>8.208</b>	3,1%	<b>85,7%</b>	<b>1,31%</b>	<b>0,02</b>

Figura 31: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - capannoni

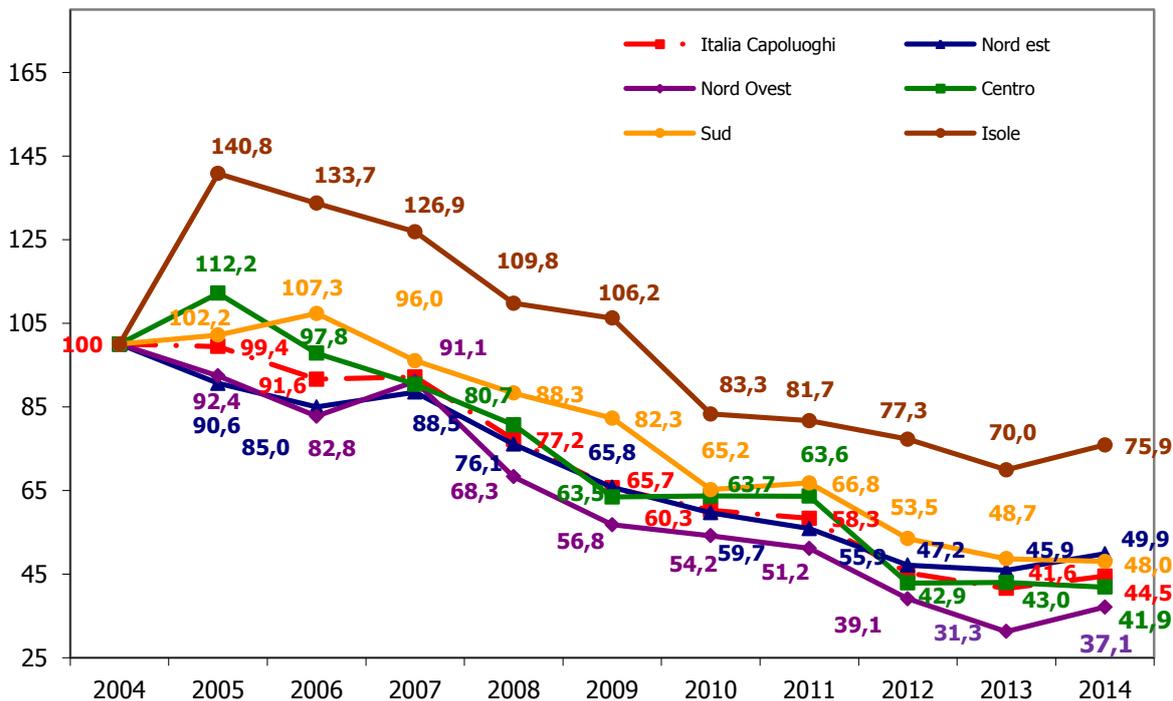
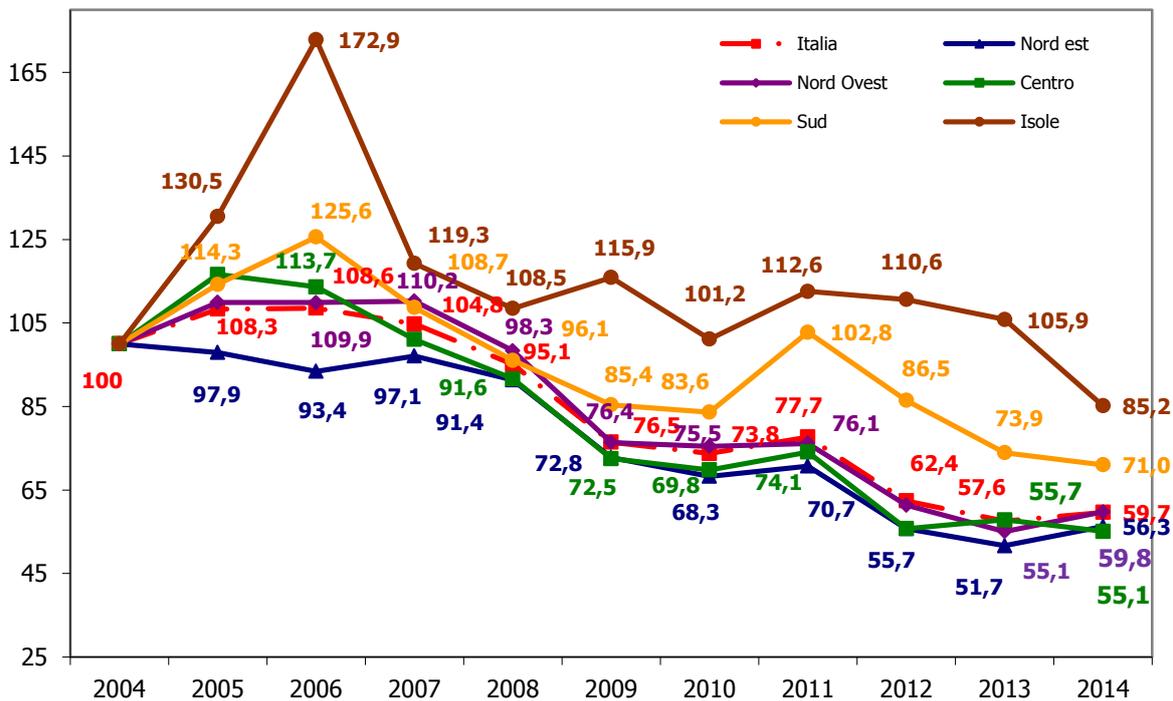


Figura 32: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica – capannoni

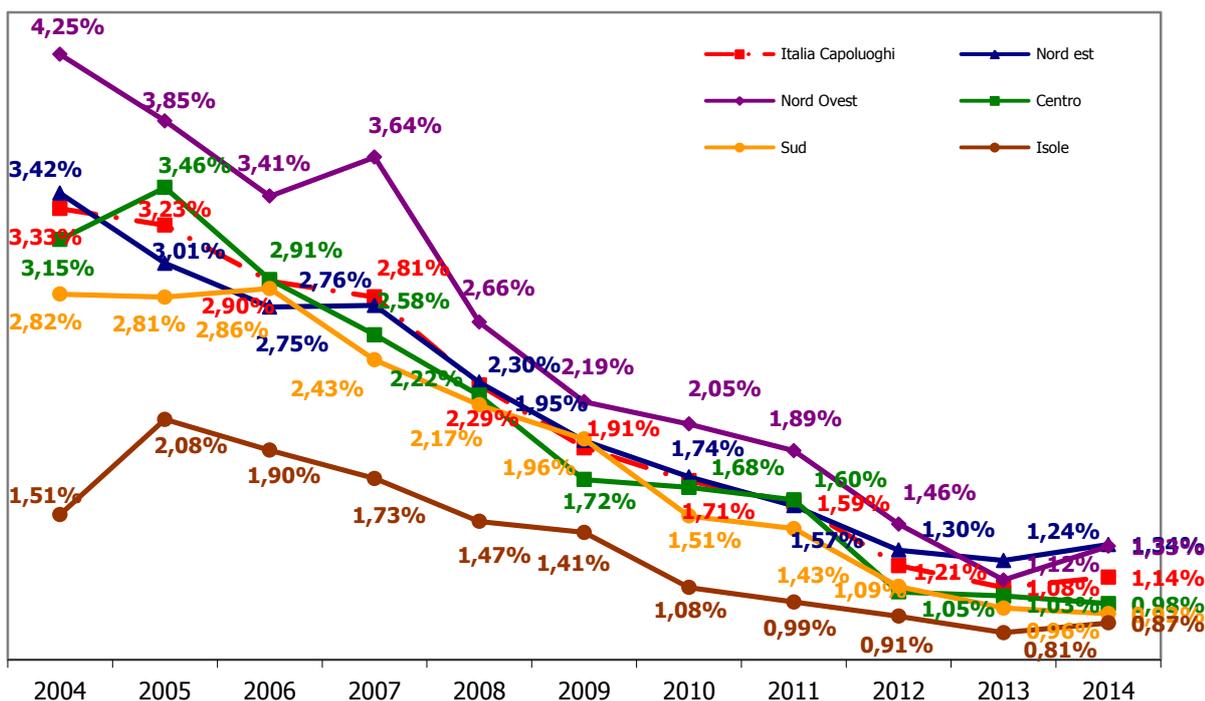
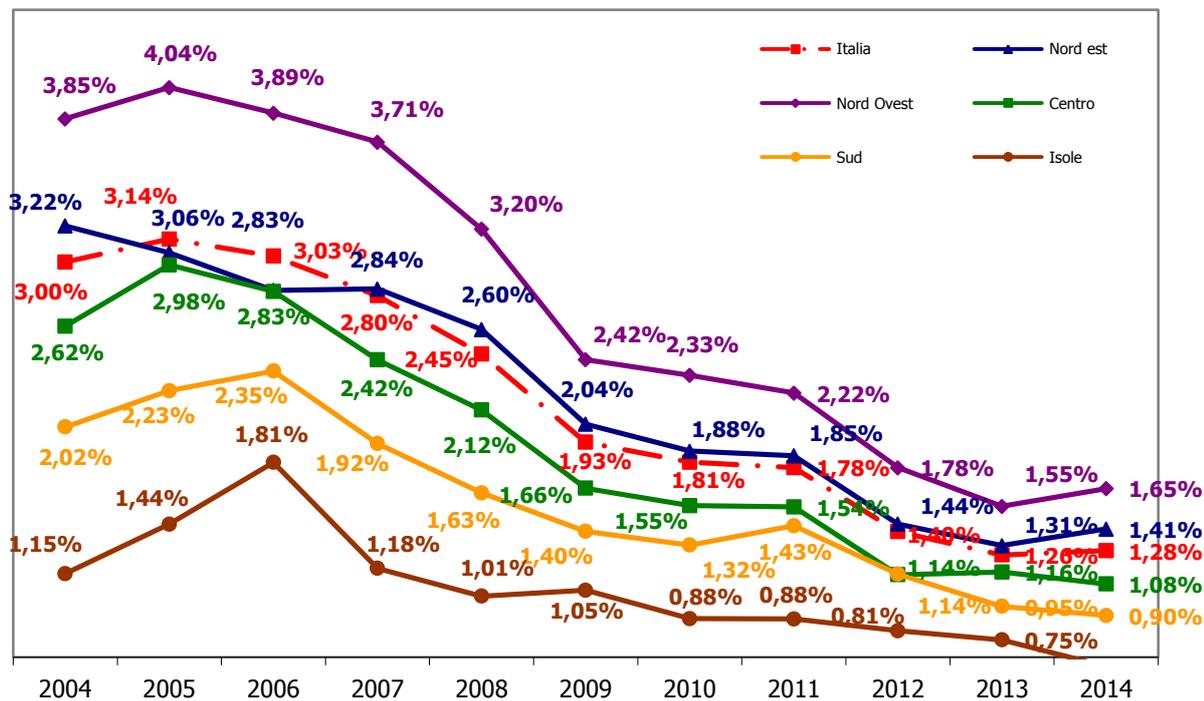
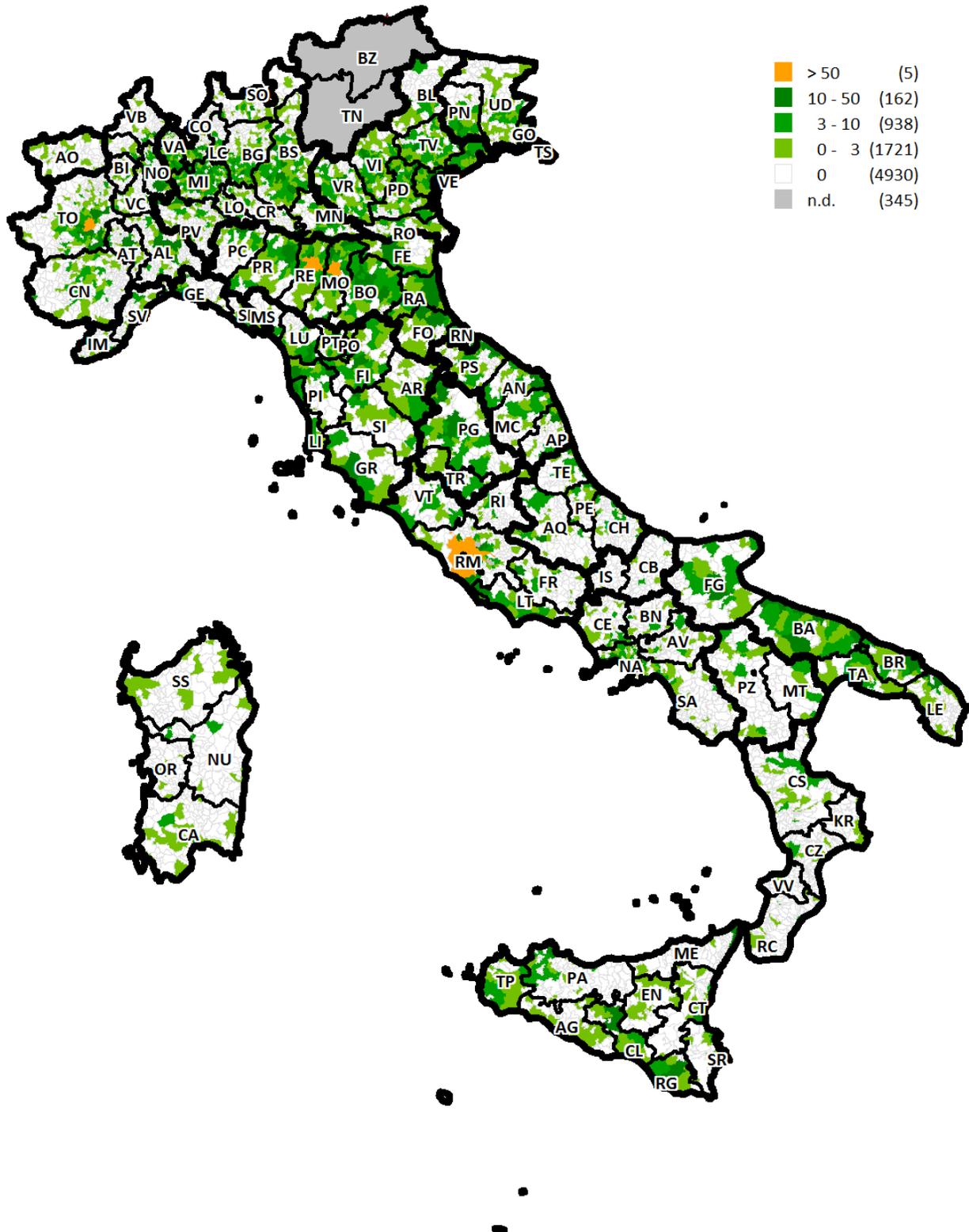


Figura 33: Mappa distribuzione NTN 2014 nei comuni italiani – capannoni



### 4.3 Le quotazioni

Sulla base delle quotazioni OMI medie comunali rilevate nel I e II semestre del 2014, per la tipologia edilizia capannoni è stata calcolata una quotazione media, pesata con il relativo stock comunale, per regione e per area territoriale. I dati elaborati sono riferiti a 6.138 comuni per i quali nel 2014 sono state pubblicate quotazioni OMI per la tipologia edilizia capannoni.

La quotazione media annuale di riferimento<sup>7</sup>, per unità di superficie, per la tipologia capannoni a livello nazionale risulta nel 2014 pari a 525 €/m<sup>2</sup> in calo del 1,3% rispetto al 2013 (Tabella 25). Le quotazioni medie risultano in calo in tutte le aree geografiche del paese con la flessione più accentuata nel Nord Est, -1,9%, seguita dal Sud, -1,8% e dal Centro -1,7% e dai cali più lievi delle Isole, -1,1% e del Nord Ovest -0,5%.

Sulla base della quotazione media di riferimento nazionale per la tipologia capannoni (525 €/m<sup>2</sup>) è stato calcolato altresì l'indice territoriale delle quotazioni, per area e per regione, i cui valori sono riportati nella suddetta tabella. L'indice evidenzia come il livello delle quotazioni medie per la tipologia capannoni assume valori differenziati nelle diverse regioni rispetto alla quotazione nazionale.

Dal grafico successivo (Figura 34), che presenta i valori dell'indice territoriale, per area e per regione, rispetto al dato medio nazionale, emerge l'elevata dispersione dei valori medi, anche all'interno di una stessa area territoriale. In particolare le regioni del Sud presentano valori decisamente inferiori al dato nazionale (valore indice minimo pari a 60,8 per la Basilicata) con eccezione della Campania che presenta un valore dell'indice prossimo alla media nazionale, 100,6. Nel Centro, all'elevato valore dell'indice del Lazio (143,8) e della Toscana (130,8) si contrappongono i valori inferiori a 100 di Marche e Umbria. Al Nord la Liguria, la Valle d'Aosta, la Lombardia e l'Emilia Romagna presentano valori medi superiori alla media nazionale mentre la quotazione media della regione Friuli-Venezia Giulia risulta decisamente più contenuta con un valore dell'indice di 61,7.

Nel diagramma a barre di Figura 35 è riportato il valore dell'indice territoriale delle quotazioni, rispetto al valore medio nazionale, per ciascuna regione mostrando la graduatoria regionale.

Esaminando le quotazioni dei capannoni nei soli capoluoghi di provincia, risulta che la quotazione media di riferimento, per unità di superficie, a livello nazionale è pari a 671 €/m<sup>2</sup>, in calo del 2,5% rispetto alla quotazione media 2013 (Tabella 26). Nella stessa Tabella 26 si riporta il valore dell'indice territoriale dei capoluoghi per area e per regione della tipologia capannoni, calcolato prendendo a riferimento la quotazione media nazionale dei capoluoghi (671 €/m<sup>2</sup>).

Dall'esame delle quotazioni medie elaborate emerge che per i soli capoluoghi, la regione con la quotazione media più elevata è il Lazio, con 984 €/m<sup>2</sup>, nonostante la variazione negativa, -3,0 % rispetto al 2013. In termini di variazioni si registra, con poche eccezioni, un calo generale delle quotazioni con una punta massima nelle Marche, -5,2%. Di contro, le regioni Puglia e Valle d'Aosta segnano un rialzo dei valori del 2%, lievi aumenti anche in Veneto, Basilicata e Calabria, infine risultano stabili le quotazioni in Friuli-Venezia Giulia.

La mappa delle quotazioni medie per ciascuna regione (Figura 36) mostra come la Liguria e il Lazio presentino valori maggiori rispetto alle altre regioni.

In Figura 37 è rappresentata la mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali per la tipologia capannoni rispetto la quotazione media nazionale non pesata. La mappa evidenzia un numero maggiore di comuni, situati soprattutto nelle regioni del Sud, che presentano una quotazione inferiore a quella media nazionale.

<sup>7</sup> La variazione annua della quotazione media aggregata riflette la variazione della ricchezza perché la media è ponderata sullo stock degli immobili e non sulle compravendite.

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

Area	Regione	Quotazione media Capannoni 2014 (€/m <sup>2</sup> )	Var % quotazione 2013/14	Indice territoriale Capoluoghi
Nord Est	Emilia-Romagna	559	-4,0%	106,4
	Friuli Venezia Giulia	324	-0,7%	61,7
	Veneto	485	0,3%	92,3
<b>Nord Est</b>		<b>503</b>	<b>-1,9%</b>	<b>95,9</b>
Nord Ovest	Liguria	761	-0,2%	145,0
	Lombardia	594	0,2%	113,2
	Piemonte	415	-2,8%	79,0
	Valle d'Aosta	681	-0,6%	129,7
<b>Nord Ovest</b>		<b>551</b>	<b>-0,5%</b>	<b>105,0</b>
Centro	Lazio	755	-2,2%	143,8
	Marche	477	-0,8%	90,9
	Toscana	687	-1,4%	130,8
	Umbria	424	-2,8%	80,7
<b>Centro</b>		<b>623</b>	<b>-1,7%</b>	<b>118,7</b>
Sud	Abruzzo	416	-2,2%	79,3
	Basilicata	319	1,4%	60,8
	Calabria	378	-1,1%	72,0
	Campania	528	-2,3%	100,6
	Molise	352	0,2%	67,0
	Puglia	407	-0,6%	77,6
<b>Sud</b>		<b>431</b>	<b>-1,8%</b>	<b>82,1</b>
Isole	Sardegna	517	-0,2%	98,5
	Sicilia	393	-1,9%	74,9
<b>Isole</b>		<b>443</b>	<b>-1,1%</b>	<b>84,3</b>
<b>Media nazionale</b>		<b>525</b>	<b>-1,3%</b>	<b>100,0</b>

Figura 34: Indice territoriale quotazioni 2014 per area e per regione – capannoni (Media nazionale=100)

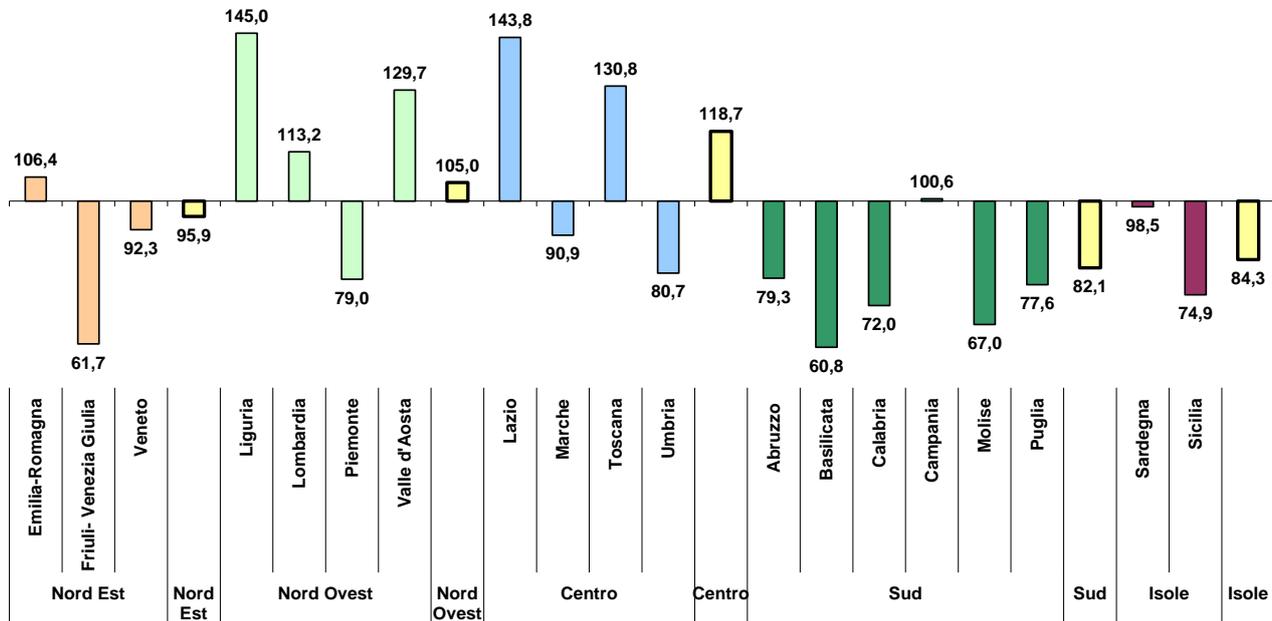


Figura 35: Indice territoriale quotazioni 2014 capannoni - scala valori regionale

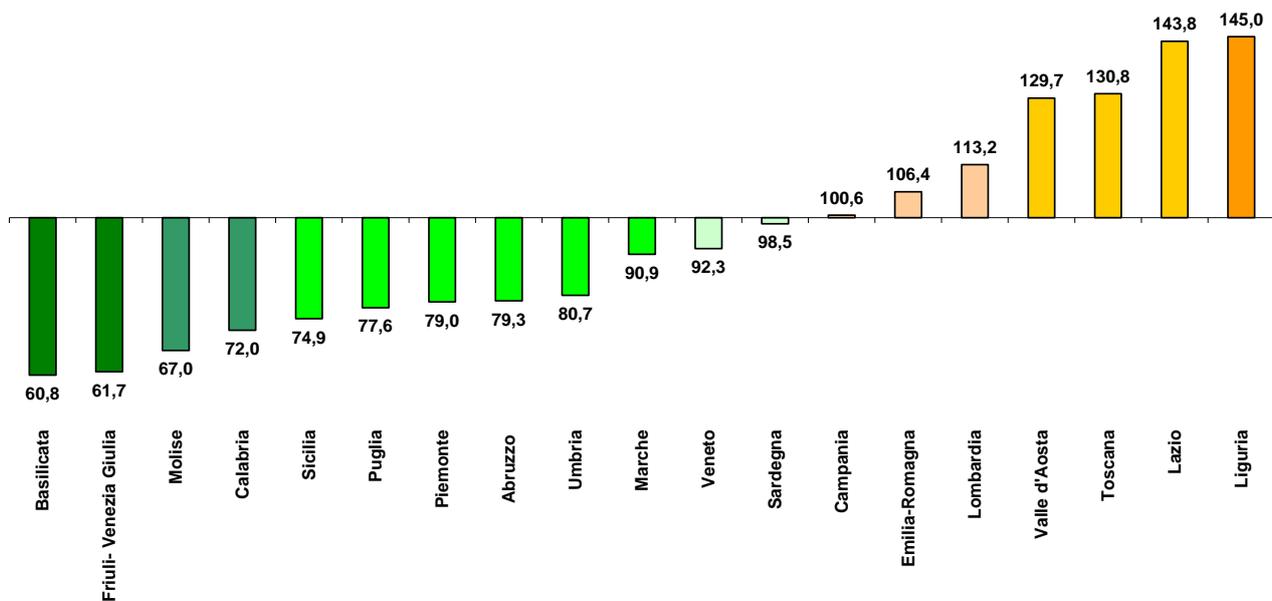


Tabella 26: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, per regione e per i soli capoluoghi – capannoni

Area	Regione	Quotazione media Capannoni Capoluoghi 2014 (€/m <sup>2</sup> )	Var % quotazione 2013/14	Indice territoriale Capoluoghi
Nord Est	Emilia-Romagna	698	-4,6%	103,9
	Friuli- Venezia Giulia	483	0,0%	72,0
	Veneto	687	0,7%	102,3
<b>Nord Est</b>		<b>686</b>	<b>-2,8%</b>	102,2
Nord Ovest	Liguria	790	-0,8%	117,7
	Lombardia	744	-0,2%	110,8
	Piemonte	430	-5,0%	64,1
	Valle d'Aosta	784	2,0%	116,9
<b>Nord Ovest</b>		<b>633</b>	<b>-1,5%</b>	94,3
Centro	Lazio	984	-3,0%	146,7
	Marche	594	-5,2%	88,5
	Toscana	839	-4,1%	125,1
	Umbria	522	-3,2%	77,8
<b>Centro</b>		<b>829</b>	<b>-3,7%</b>	123,5
Sud	Abruzzo	539	-1,8%	80,3
	Basilicata	456	0,9%	67,9
	Calabria	411	0,5%	61,2
	Campania	650	-1,9%	96,8
	Molise	464	-4,4%	69,1
	Puglia	434	2,0%	64,6
<b>Sud</b>		<b>505</b>	<b>-0,3%</b>	75,2
Isole	Sardegna	817	-2,2%	121,7
	Sicilia	465	-2,0%	69,3
<b>Isole</b>		<b>558</b>	<b>-2,1%</b>	83,1
<b>Media nazionale</b>		<b>671</b>	<b>-2,5%</b>	100,0

Figura 36: Mappa delle quotazioni medie regionali 2014 – capannoni

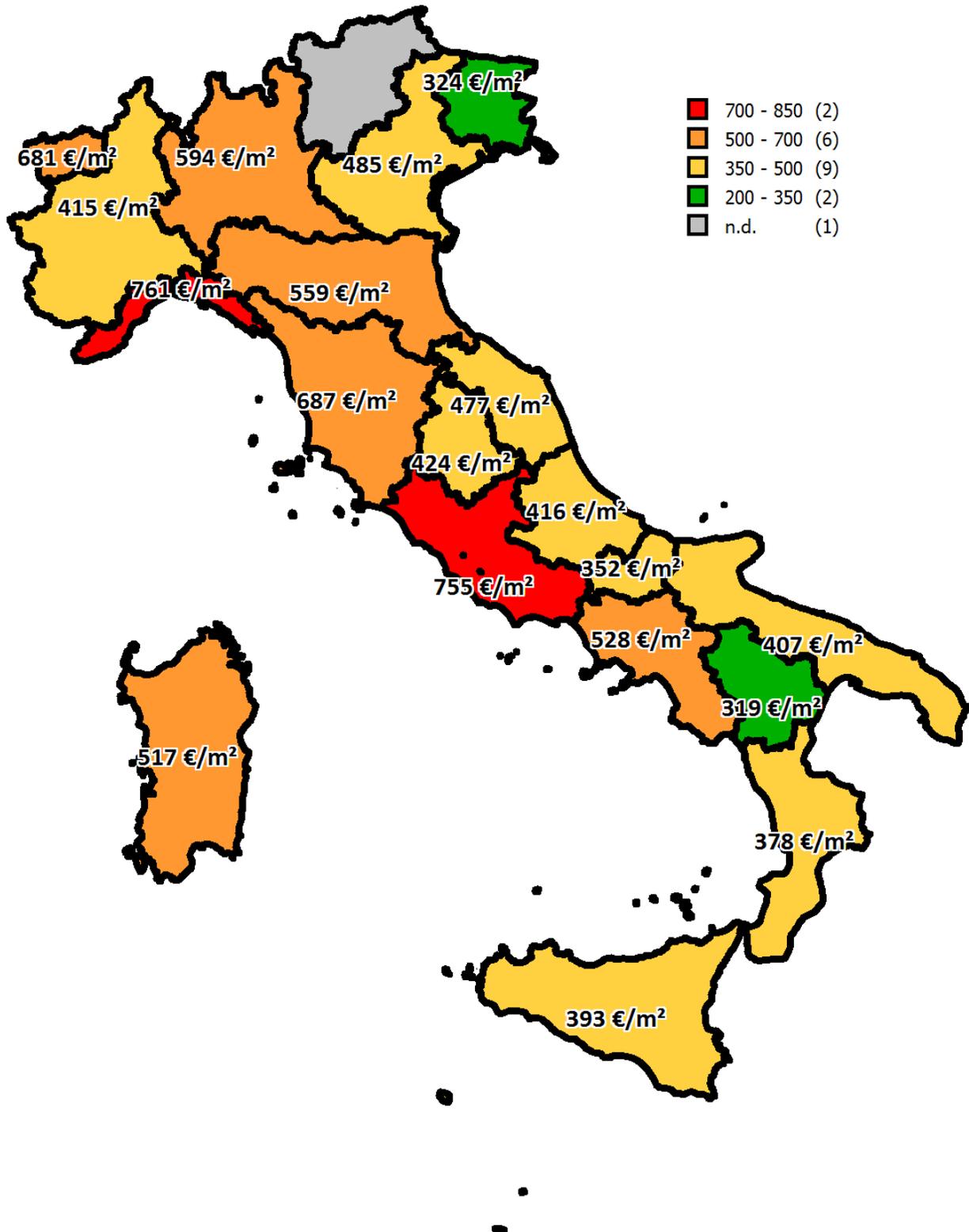
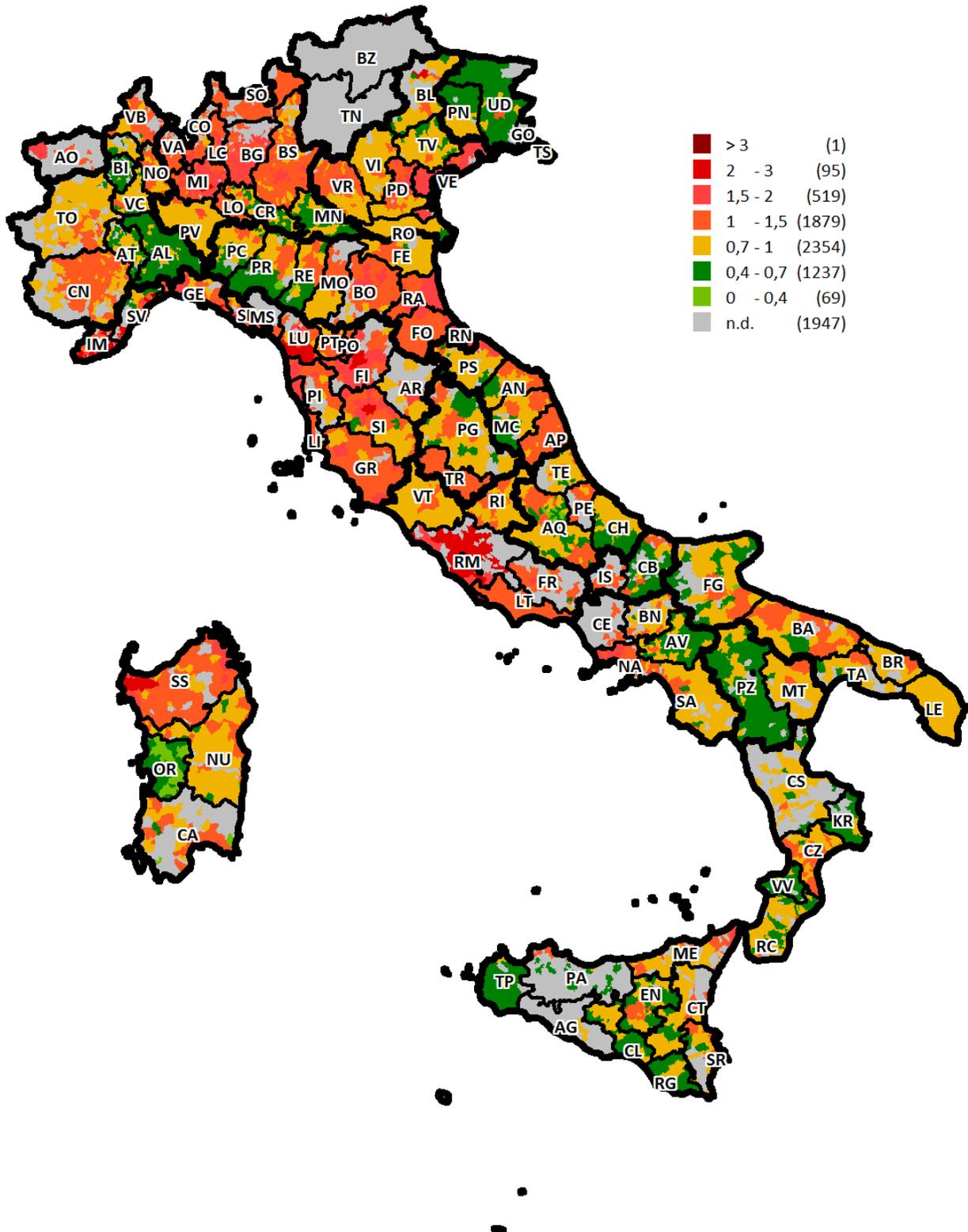


Figura 37: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2014 (valore medio nazionale=1) – capannoni



## 4.4 L'andamento nelle principali città

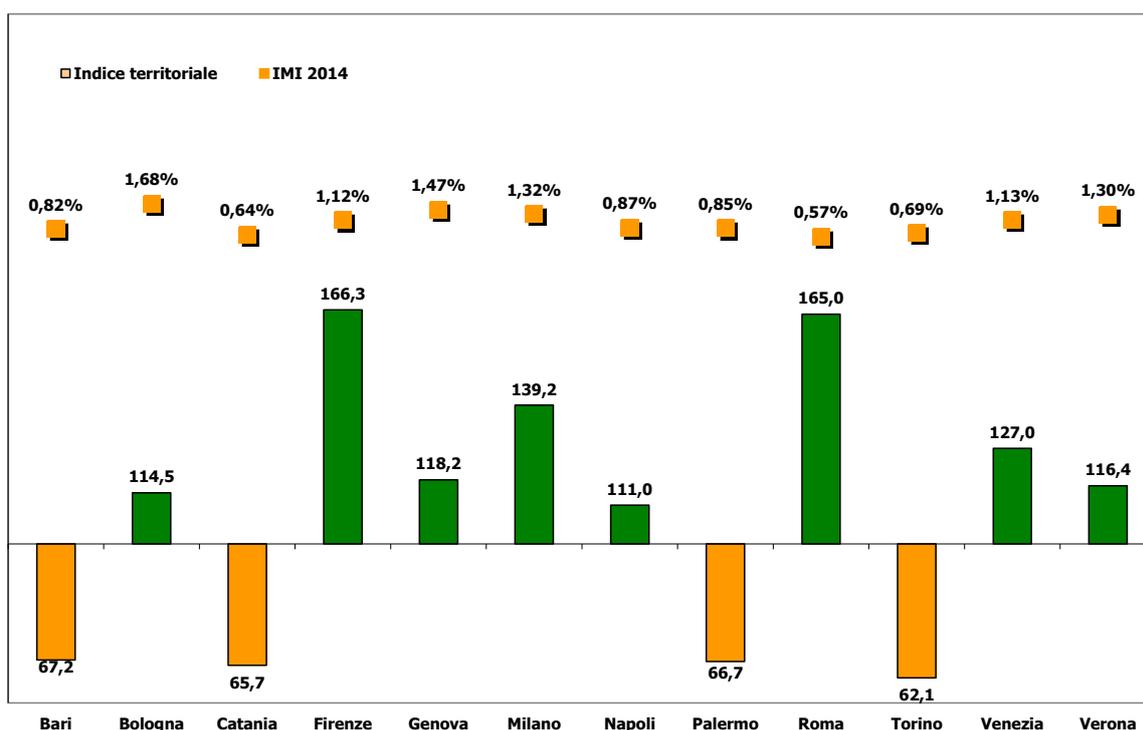
Con riferimento alle città con popolazione superiore ai 250mila abitanti, i dati del 2014 di NTN, IMI, quotazione media, variazione % rispetto al 2013 e indice territoriale (sulla base della quotazione media nazionale dei capoluoghi 671 €/m<sup>2</sup>) per la tipologia capannoni sono riportati nella Tabella 27. I volumi di compravendita mostrano variazioni anche molto accentuate in considerazione del numero esiguo di scambi osservati. Quasi tutte le città mostrano una ripresa mentre restano in calo solo Catania, Napoli e Venezia.

I dati evidenziano inoltre che le città con maggior dinamica nel mercato dei capannoni, in termini di IMI (quota percentuale di stock compravenduto nel 2014) risultano Bologna (1,68%), Genova (1,47%) e Milano (1,32%). I valori più bassi dell'IMI (nettamente inferiori al punto percentuale) si rilevano a Roma e Catania. Le quotazioni hanno subito una decisa flessione nelle città di Torino e Bologna perdendo l'8,7% e il 6,5% rispetto al 2013. Ribassi accentuati anche a Palermo, -5,5% e a Roma, -4,0%. Le quotazioni calano nel 2014, rispetto al 2013, ovunque con l'eccezione di Venezia dove subiscono un lieve incremento del +0,8%. In Figura 38 i valori dell'indice territoriale delle quotazioni medie dei capannoni sono messi a confronto con la dinamica del mercato, in termini di IMI.

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

Città con oltre 250.000 ab.	NTN 2014	Var % NTN 2013/14	IMI 2014	Diff IMI 2013/14	Quotazione media Capannoni 2014 (€/m <sup>2</sup> )	Var % quotazione 2013/14	Indice territoriale
Bari	23	40,7%	0,82%	0,23	440	-0,6%	67,2
Bologna	40	71,8%	1,68%	0,67	749	-6,5%	114,5
Catania	54	-10,5%	0,64%	-0,09	430	-2,4%	65,7
Firenze	37	60,4%	1,12%	0,42	1.089	-1,0%	166,3
Genova	78	50,4%	1,47%	0,50	774	-1,9%	118,2
Milano	77	12,1%	1,32%	0,14	912	-1,5%	139,2
Napoli	18	-60,3%	0,87%	-1,41	727	-0,6%	111,0
Palermo	11	6,6%	0,85%	0,04	437	-5,5%	66,7
Roma	12	254,7%	0,57%	0,41	1.080	-4,0%	165,0
Torino	11	108,9%	0,69%	0,36	407	-8,7%	62,1
Venezia	28	-31,7%	1,13%	-0,48	832	0,8%	127,0
Verona	33	36,4%	1,30%	0,34	763	-6,6%	116,4

Figura 38: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - capannoni



## 5 Analisi e confronto degli indici territoriali

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

Nel grafico della Figura 39 sono messe a confronto le quotazioni medie nazionali, con riferimento al 2014, delle tre tipologie edilizie esaminate e le variazioni percentuali rispetto al 2013. Le quotazioni dei comparti non residenziali risultano in calo per tutti gli ambiti territoriali analizzati.

Nella Tabella 28 e nel grafico di Figura 40 sono riportati gli indici territoriali delle quotazioni e l'IMI 2014, calcolati per il mercato degli uffici, dei negozi e dei capannoni nelle diverse aree. Il confronto tra i diversi settori evidenzia che al Sud e nelle Isole le quotazioni medie sono sempre molto inferiori al dato nazionale; al Centro si rilevano valori significativamente elevati dell'indice territoriale delle quotazioni 2014, fino a superare del 20% circa la quotazione media nazionale per i negozi e per gli uffici.

Per l'intensità del mercato immobiliare, misurata con l'IMI, si verifica un mercato maggiormente dinamico al Nord e al Centro. Il Nord Ovest è l'area territoriale nella quale il mercato del non residenziale presenta i valori più elevati dell'IMI, che nel 2014 è massimo per il settore dei capannoni in quest'area.

Figura 39: Quotazioni medie nazionali 2014 e variazione rispetto al 2013 - uffici, negozi e capannoni

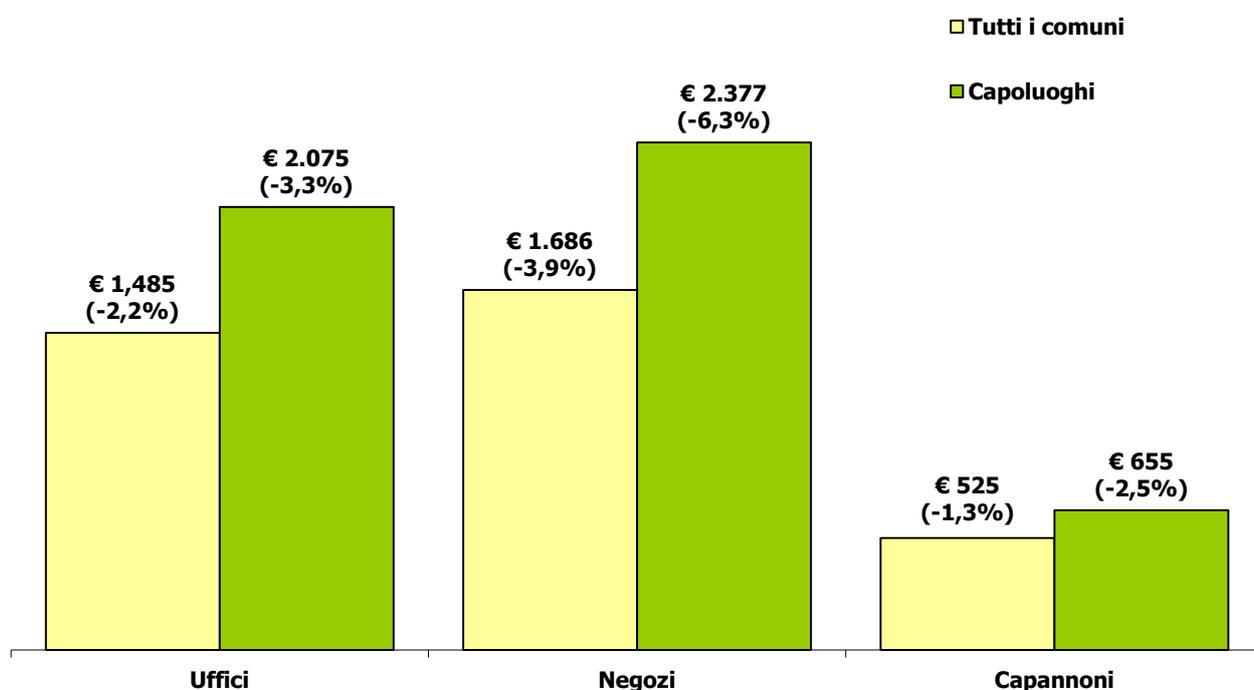
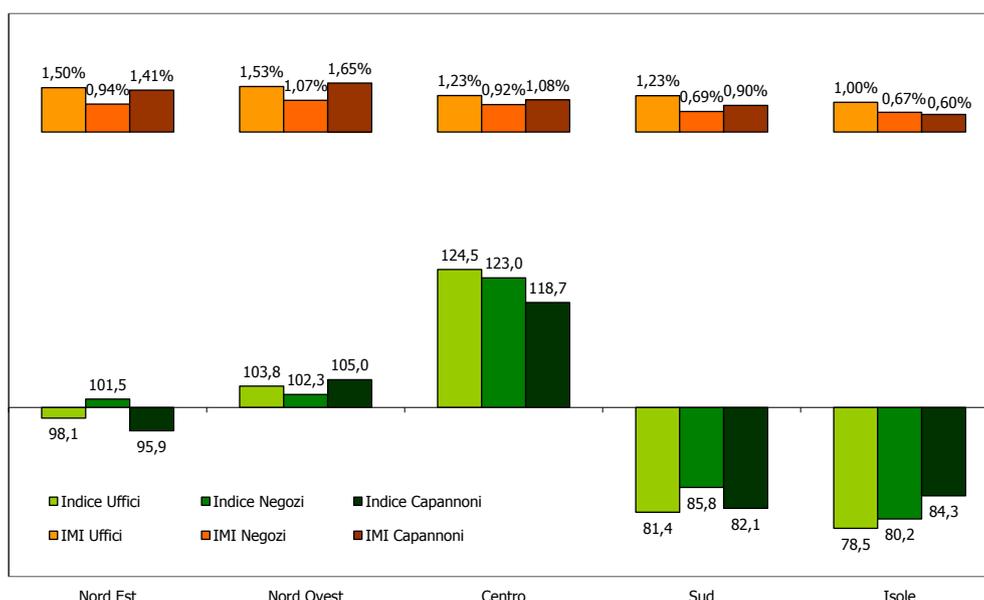


Tabella 28: Indice territoriale e IMI 2014 - uffici, negozi e capannoni

Area	Indice Uffici		Indice Negozi		Indice Capannoni	
	Indice territoriale	IMI Uffici	Indice territoriale	IMI Negozi	Indice territoriale	IMI Capannoni
Nord Est	98,1	1,50%	101,5	0,94%	95,9	1,41%
Nord Ovest	103,8	1,53%	102,3	1,07%	105,0	1,65%
Centro	124,5	1,23%	123,0	0,92%	118,7	1,08%
Sud	81,4	1,23%	85,8	0,69%	82,1	0,90%
Isole	78,5	1,00%	80,2	0,67%	84,3	0,60%
<b>ITALIA</b>	<b>100,0</b>	<b>1,37%</b>	<b>100,0</b>	<b>0,87%</b>	<b>100,0</b>	<b>1,28%</b>

Figura 40: Indice territoriale e IMI 2014 - uffici, negozi e capannoni



Nelle più grandi città italiane l'indice territoriale delle quotazioni immobiliari nel 2014, calcolato con riferimento alla quotazione media nazionale dei capoluoghi di provincia, e l'IMI, messi a confronto per i tre settori, presentano significativi scostamenti rispetto al dato medio nazionale (Tabella 29). I valori medi più elevati nel 2014 per uffici e negozi sono stati rilevati nelle città di Roma e Venezia. Per i capannoni i valori medi più elevati si registrano a Roma e Firenze. La città di Roma detiene il primato delle quotazioni medie per le tipologie uffici e capannoni mentre Venezia presenta i valori più elevati per i negozi. Di contro, Catania, Bari e Palermo al Sud, Torino e Verona al Nord presentano nel 2014 quotazioni medie, nel mercato non residenziale, decisamente al di sotto della quotazione media nazionale. Genova presenta contrariamente ai valori medi degli uffici e dei negozi un indice territoriale superiore alla media nazionale per i capannoni.

Il mercato non residenziale delle grandi città presenta intensità di mercato (IMI) differenziate nei tre settori. I valori massimi delle quote di stock compravendute nel 2014 si registrano nelle città di Bologna e Milano, con un IMI che supera l'1,5% in tutti i settori non residenziali. A Roma, Catania e Torino l'IMI assume i valori più bassi per la tipologia capannoni. Bari, Catania, Napoli e Palermo sono le città dove nel 2014 la quota di stock di negozi compravenduti rimane al di sotto dell'1%. Infine solo Palermo, per le compravendite di uffici, presenta un IMI inferiore all'1%.

Tabella 29: Indice territoriale e IMI 2014 nelle città con oltre 250.000 ab. - uffici, negozi e capannoni

Città con oltre 250.000 ab.	Uffici		Negozi		Capannoni	
	Indice territoriale	IMI Uffici	Indice territoriale	IMI Negozi	Indice territoriale	IMI Capannoni
Bari	90,9	1,48%	90,5	0,87%	67,2	0,82%
Bologna	121,1	1,77%	108,6	1,83%	114,5	1,68%
Catania	80,0	1,17%	84,8	0,83%	65,7	0,64%
Firenze	135,1	1,66%	111,0	1,35%	166,3	1,12%
Genova	94,6	1,28%	82,9	1,00%	118,2	1,47%
Milano	136,6	1,52%	144,6	1,64%	139,2	1,32%
Napoli	139,6	1,21%	128,3	0,88%	111,0	0,87%
Palermo	58,8	0,98%	69,0	0,80%	66,7	0,85%
Roma	167,5	1,14%	145,6	1,01%	165,0	0,57%
Torino	85,4	1,25%	76,8	1,56%	62,1	0,69%
Venezia	181,7	1,19%	185,7	1,00%	127,0	1,13%
Verona	83,4	1,43%	103,3	1,13%	116,4	1,30%

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

Si è provveduto ad effettuare una stima di larga massima del valore complessivo, e per area territoriale, degli scambi nel 2014 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali in esame, utilizzando le quotazioni medie comunali della banca dati OMI ed effettuando una stima delle superfici<sup>8</sup> compravendute degli uffici, dei negozi e dei capannoni. Alle superfici stimate sono state applicate le quotazioni unitarie medie comunali<sup>9</sup>, calcolando quindi un valore di scambio con dettaglio comunale, poi aggregato per area territoriale.

Complessivamente la stima del valore di scambio delle tre tipologie non residenziali esaminate è pari a circa 12,6 miliardi di euro<sup>10</sup> nel 2014, circa 0,4 miliardi di euro in più rispetto al 2013 (era 12,2 miliardi di euro). Si tratta di un modesto recupero che mantiene ancora lontano il valore nel 2008 anno di riferimento del primo Rapporto, quando si erano stimati circa 25 miliardi di euro complessivi per il settore non residenziale. La superficie totale, la superficie media, il valore del 'fatturato' complessivo per ciascuna tipologia e la relativa variazione sono riportate in Tabella 30, Tabella 31 e Tabella 32.

La superficie totale compravenduta ammonta a circa 1,3 milioni di m<sup>2</sup> per il settore degli uffici (superficie media 143 m<sup>2</sup>), a circa 2,9 milioni di m<sup>2</sup> per il settore dei negozi (superficie media 129 m<sup>2</sup>) e a ben 9,8 milioni di m<sup>2</sup> per il settore dei capannoni (superficie media 1.024 m<sup>2</sup>).

La quota del valore di scambio collegata agli uffici è stimata pari a circa 2,3 miliardi di euro (18% circa del totale) ed è significativamente inferiore a quella stimata per i negozi e i capannoni, circa 5 miliardi di euro e 5,3 miliardi di euro rispettivamente, con una quota relativa pari al 40% per i negozi e 42% per i capannoni (Figura 41).

Come risulta dalla Figura 42 la maggior quota del 'fatturato' 2014, 39% circa del valore di scambio complessivo, è prodotto nelle regioni del Nord-Ovest (4,4 miliardi di euro).

Rispetto al 2013, il valore di scambio complessivo del 2014 ha registrato un rialzo del 4,2% valore superiore al recupero mostrato dal volume delle compravendite (Tabella 33) in ragione delle maggiori superfici scambiate a fronte dei ribassi delle quotazioni. Tale risultato va imputato soprattutto al buon recupero del settore dei negozi (+12,4%). Nella Figura 44 si riporta per il periodo 2008-2014 il valore di scambio e le relative variazioni.

Nei grafici di Figura 44 si riportano gli indici del fatturato per ciascun settore calcolati dal 2008 per area geografica. Dal 2008, il settore degli uffici ha dimezzato il 'volume d'affari' con una riduzione complessiva che raggiunge il massimo nelle Isole. Per il settore dei negozi il recupero di compravendite nel 2014 consente di allineare le perdite al 50%, come osservato per gli uffici; il Centro è l'area con le maggiori perdite. Anche per i capannoni le perdite di valore di scambio dal 2008 si assestano nel 2014 intorno al 50%, con le aree del Nord che, nonostante il recupero del 2014, risultano quelle dove dal 2008 si è ridotto maggiormente il "fatturato" delle vendite.

<sup>8</sup> La stima della superficie è diversa a seconda della tipologia esaminata. Per i negozi si è provveduto ad adeguare la 'consistenza catastale' calcolata in m<sup>2</sup> (e assimilabile a superficie netta) alla superficie commerciale calcolata secondo i criteri del Dpr 138/98, utilizzando gli stessi parametri che emergono dal confronto delle due diverse superfici per le unità di nuova costruzione per le quali si dispone di entrambi i dati. Per gli uffici la superficie è stimata utilizzando la superficie calcolata secondo i criteri del Dpr 138/98. Per i capannoni la stima della superficie media è più grossolana essendo stimata, a livello nazionale, solo sulle schede di rilevazione fabbricato elaborate dall'OMI nel 2013.

<sup>9</sup> Come già detto, sui dati del 2014, specie per quanto riguarda le quotazioni, ha influito significativamente il lavoro concluso di revisione delle zone OMI. Le modifiche intervenute, in molti comuni, comportano una difficoltà ad individuare, per le quotazioni, la continuità della serie storica. È stato pertanto necessario ricostruire la serie storica delle quotazioni, in particolare tra il 2013 e il 2014, al fine di garantirne, almeno a livello medio comunale, la continuità neutralizzando gli effetti dei mutati ambiti territoriali di riferimento.

<sup>10</sup> Sulla base di tale stima, l'indagine del mercato immobiliare non residenziale nel 2014, per le tipologie uffici, negozi e capannoni, effettuata con le schede OMI, ha riguardato unità immobiliari che, in termini di valore, rappresentano circa il 18% del valore di scambio complessivo. È infatti pari a circa 2,2 miliardi di euro il valore delle unità non residenziali compravendute rilevate dall'OMI nel 2014, di cui 0,4 miliardi di unità rilevate da compravendite *leasing* (fonte ASSILEA).

Tabella 30: Stima del valore di scambio 2014 – uffici

Area	NTN 2014	Superficie compravenduta (Stima) m <sup>2</sup>	Sup. media u.i. compravenduta m <sup>2</sup>	Valore volume di scambio 2014 milioni di €	Var. % 2013/14
Nord Est	2.236	310.952	139,0	501	-10,3%
Nord Ovest	3.048	467.523	153,4	886	9,4%
Centro	1.698	241.916	142,4	569	-7,8%
Sud	1.296	171.771	132,5	266	15,9%
Isole	529	62.860	118,7	87	0,6%
<b>ITALIA</b>	<b>8.808</b>	<b>1.255.021</b>	<b>142,5</b>	<b>2.310</b>	<b>0,3%</b>

Tabella 31: Stima del valore di scambio 2014 – negozi

Area	NTN 2014	Superficie compravenduta (Stima) m <sup>2</sup>	Sup. media u.i. compravenduta m <sup>2</sup>	Valore volume di scambio 2014 milioni di €	Var. % 2013/14
Nord Est	3.844	567.670	147,7	931	12,1%
Nord Ovest	6.713	991.826	147,7	1.732	22,9%
Centro	5.172	684.288	132,3	1.413	2,2%
Sud	4.684	437.120	93,3	631	13,4%
Isole	1.857	196.690	105,9	286	8,1%
<b>ITALIA</b>	<b>22.271</b>	<b>2.877.595</b>	<b>129,2</b>	<b>4.993</b>	<b>12,4%</b>

Tabella 32: Stima del valore di scambio 2014 – capannoni

Area	NTN 2014	Superficie compravenduta (Stima) m <sup>2</sup>	Sup. media u.i. compravenduta m <sup>2</sup>	Valore volume di scambio 2014 milioni di €	Var. % 2013/14
Nord Est	2.744	2.809.590	1.024,0	1.422	2,5%
Nord Ovest	3.908	4.001.485	1.024,0	2.264	3,3%
Centro	1.466	1.500.948	1.024,0	936	-13,8%
Sud	1.148	1.175.501	1.024,0	526	-9,4%
Isole	317	324.506	1.024,0	135	-18,9%
<b>ITALIA</b>	<b>9.582</b>	<b>9.812.029</b>	<b>1.024,0</b>	<b>5.282</b>	<b>-2,4%</b>

Figura 41: Stima del valore di scambio 2014 complessivo - uffici, negozi e capannoni

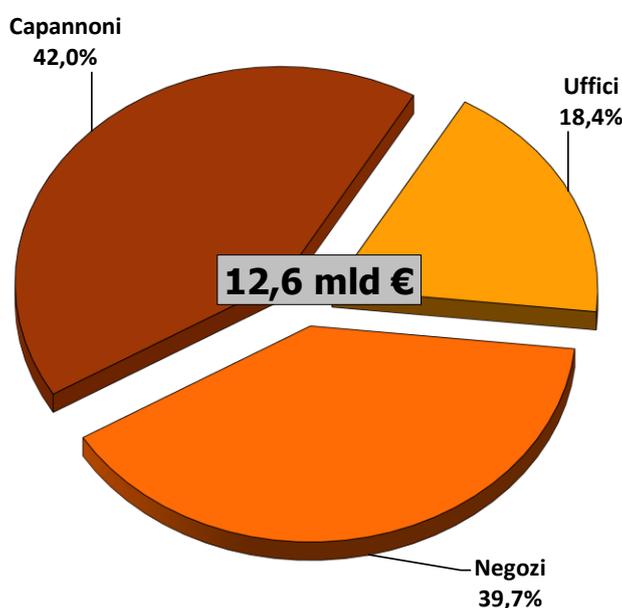


Figura 42: Stima del valore di scambio 2014 complessivo per area geografica

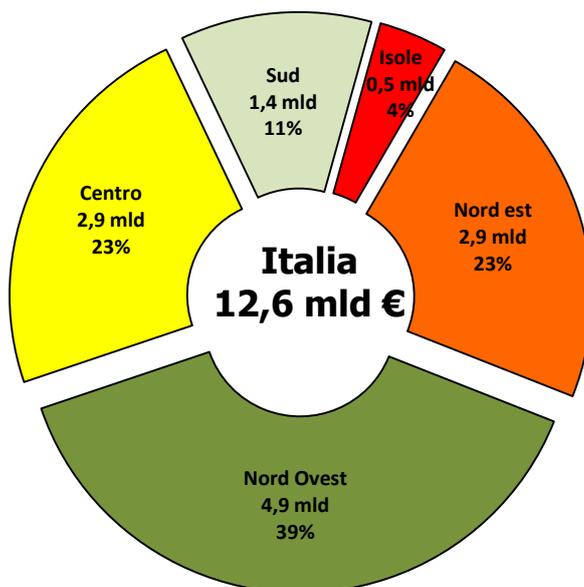


Tabella 33: NTN, superficie compravenduta, valore di scambio nazionale e variazione - uffici, negozi e capannoni

Tipologia	NTN 2014	Var. % 2013/14	Superficie compravenduta (Stima) m <sup>2</sup>	Var. % 2013/14	Valore volume di scambio 2014 milioni di €	Var. % 2013/14
Uffici	8.808	-5,0%	1.255.021	1,3%	2.310	0,3%
Negozi	22.271	5,4%	2.877.595	15,1%	4.993	12,4%
Capannoni	9.582	3,6%	9.812.029	-2,2%	5.282	-2,4%
<b>Totale</b>	<b>40.661</b>	<b>2,5%</b>	<b>13.944.645</b>	<b>1,3%</b>	<b>12.585</b>	<b>4,2%</b>

Figura 43: Stima del fatturato 2008-2014 e variazione annua - uffici, negozi e capannoni

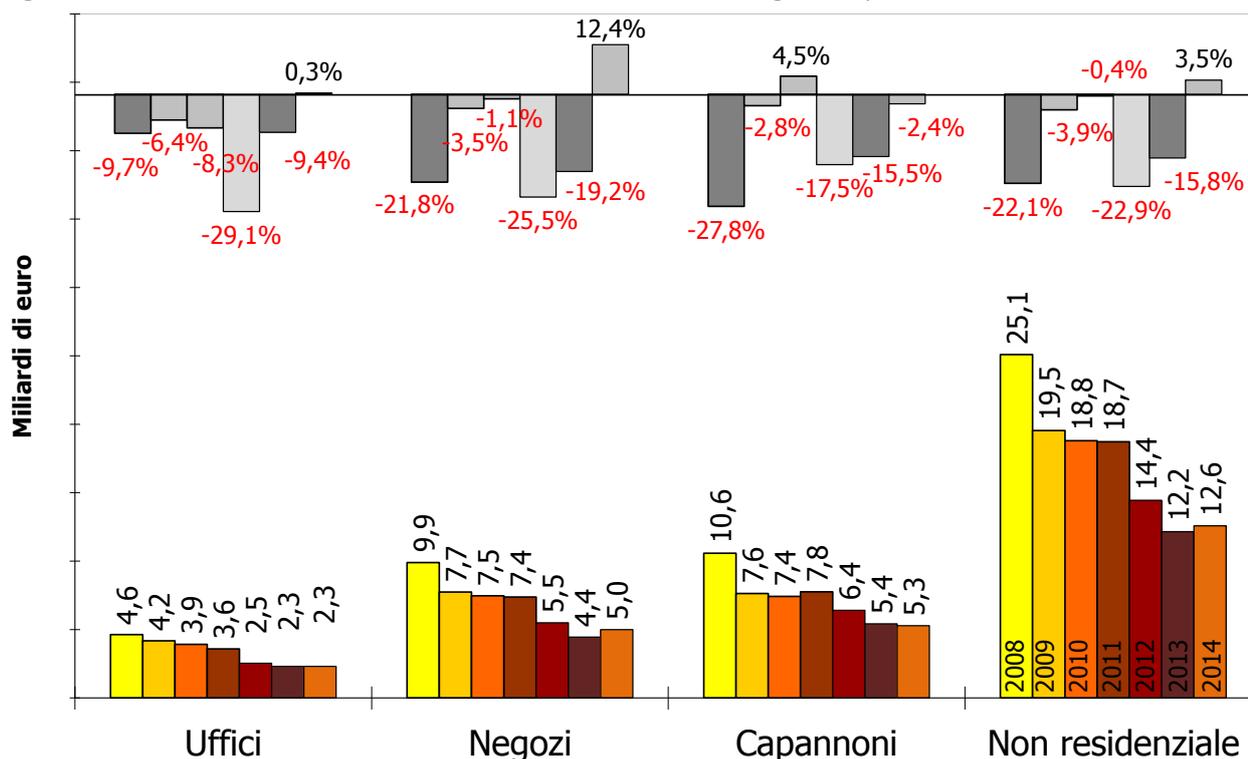
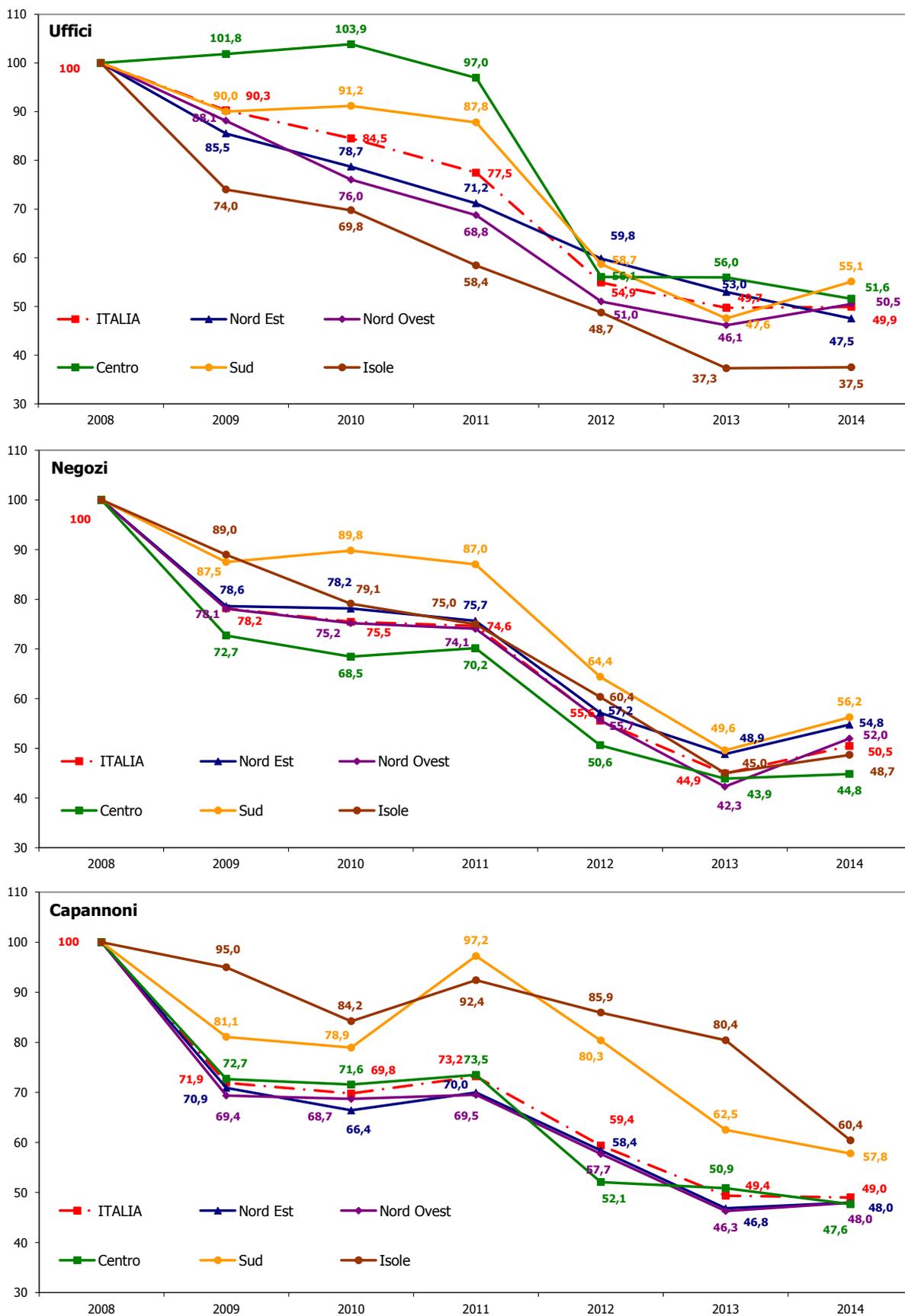


Figura 44: Numero indice del fatturato nazionale e per area geografica – uffici, negozi e capannoni



## 7 Fonti e criteri metodologici

### Le fonti utilizzate

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

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

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

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

### Copertura territoriale dei dati

I dati relativi ai volumi di compravendite riguardano l'intero territorio nazionale ad eccezione delle province autonome di Trento (n. 223 comuni) e Bolzano (n. 116 comuni), del Friuli Venezia Giulia (n. 45 comuni), del Veneto (n. 3 comuni) e della Lombardia (n. 2 comuni) dove vige il sistema dei libri fondiari (o sistema tavolare) per la pubblicità immobiliare. Anche se le quotazioni OMI sono disponibili nelle province anzidette, nel rapporto, tuttavia, si fa riferimento alle sole province per le quali si dispone dei dati sulle compravendite.

### I criteri metodologici adottati

Le elaborazioni effettuate nell'ambito del presente studio, con particolare riferimento alla natura tipologica degli immobili considerati, ha imposto l'adozione di alcuni criteri convenzionali basati sulle categorie in uso al catasto e su ulteriori loro aggregazioni. Ovviamente l'uso di questa classificazione costituisce anche un limite, in quanto non sempre le diverse categorie riflettono fedelmente l'uso effettivo dell'immobile. D'altra parte tale limite non è superabile.

Si riporta per maggiore chiarezza la tabella di corrispondenza tra le denominazioni adottate per le tipologie edilizie esaminate nel presente studio e le relative categorie catastali.

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

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

## Glossario

<p><b>NTN</b></p>	<p>Numero di transazioni di unità immobiliari “normalizzate” (Le compravendite dei diritti di proprietà sono “contate” relativamente a ciascuna unità immobiliare tenendo conto della quota di proprietà oggetto di transazione; ciò significa che se di un’unità immobiliare è compravenduta una frazione di quota di proprietà, per esempio il 50%, essa non è contata come una transazione, ma come 0,5 transazioni).</p>
<p><b>AREE GEOGRAFICHE</b></p>	<p><b>Nord-Ovest:</b> Liguria, Lombardia, Piemonte, Valle D`Aosta;  <b>Nord-Est:</b> Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia, Veneto;  <b>Centro:</b> Lazio, Marche, Toscana, Umbria;  <b>Sud:</b> Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia;  <b>Isole:</b> Sardegna, Sicilia.</p>
<p><b>QUOTAZIONE DI RIFERIMENTO MEDIA COMUNALE</b></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 €/m<sup>2</sup> a livello comunale è calcolata come media dei valori centrali degli intervalli delle singole tipologie (uffici, negozi o capannoni) presenti in ogni zona OMI appartenente al comune, mentre quando si esaminano raggruppamenti territoriali (provincia, regione, area geografica) le quotazioni di riferimento relative, sono calcolate pesando le quotazioni comunali con lo stock della relativa tipologia presente in ogni comune, rispetto allo stock totale dell’aggregazione considerata.</p>
<p><b>ZONA OMI</b></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><b>SUPERFICIE DELLE UNITA’ IMMOBILIARI UFFICI, NEGOZI E CAPANNONI</b></p>	<p>Per i negozi si è provveduto ad adeguare la ‘consistenza catastale’ calcolata in m<sup>2</sup> (e assimilabile a superficie netta) alla superficie commerciale calcolata secondo i criteri del Dpr 138/98, utilizzando gli stessi parametri che emergono dal confronto delle due diverse superfici per le unità di nuova costruzione per le quale si dispone di entrambi i dati.</p> <p>Per gli uffici la superficie è stimata utilizzando la superficie calcolata secondo i criteri del Dpr 138/98.</p> <p>Per i capannoni la stima della superficie media è più grossolana essendo stimata, a livello nazionale, solo sulle schede di rilevazione fabbricato elaborate dall’OMI nel 2013.</p>
<p><b>IMI</b></p>	<p>Rapporto percentuale tra NTN e stock di unità immobiliari, indica la quota percentuale di stock compravenduto in un determinato periodo.</p>

<b>INDICE DELLE VARIAZIONI DELLE QUOTAZIONI DI RIFERIMENTO COMUNALE</b>	I valori medi annuali comunali, alla base della costruzione degli indici territoriali presentati in questo studio, sono calcolati come media aritmetica dei valori centrali degli intervalli di quotazioni OMI pubblicati nel I e II semestre 2013 per ciascun settore.
<b>DIFFERENZIALE VALORE MEDIO</b>	Rapporto tra il valore medio comunale e il valore medio nazionale calcolato come media di tutti i valori medi comunali.

### Riferimenti

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

## 8 Le dinamiche del leasing immobiliare

### 8.1 Performance del leasing immobiliare negli ultimi anni

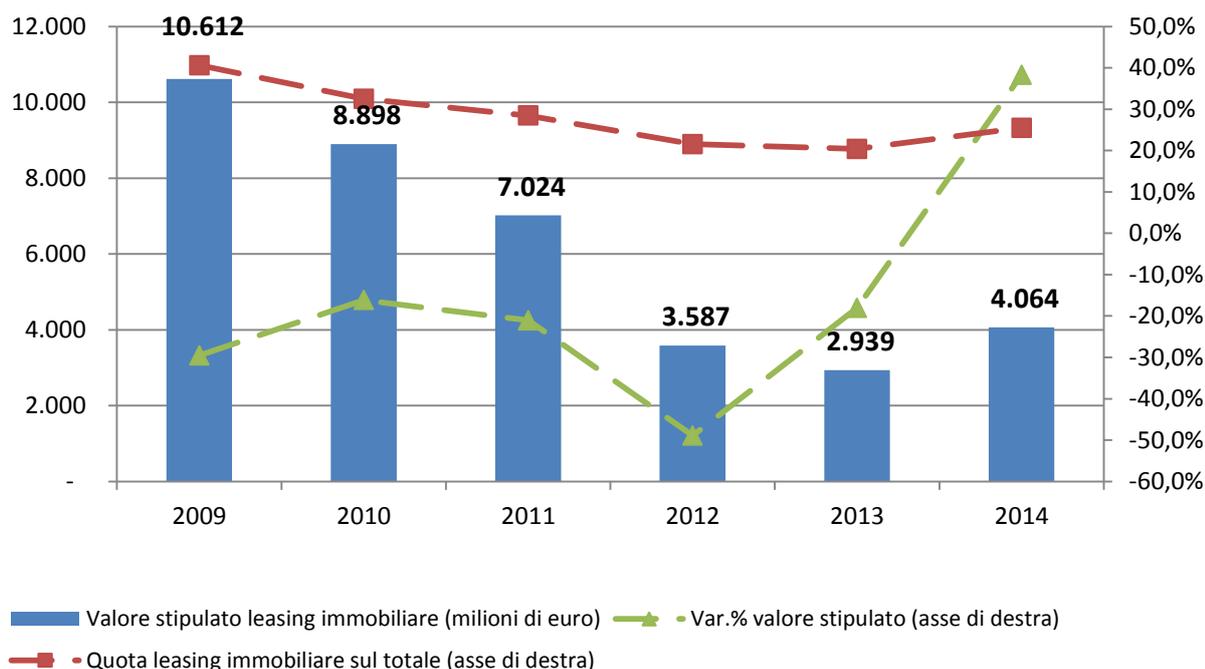
#### La ripresa del mercato del 2014 prosegue anche nei primi mesi del 2015

Il leasing immobiliare del 2014 è stato un importante driver di crescita per l'intero mercato. La ripresa dei volumi finanziati rispetto allo scorso anno è stata significativa con variazioni del +21,4% nel numero di stipule e del +38,3% nel valore.

Negli ultimi anni la difficoltà nel reperimento di un'adeguata provvista da parte delle società di leasing e la crescita esponenziale delle sofferenze della clientela leasing, avevano influito sul ridimensionamento dello stipulato immobiliare. L'introduzione, nel 2014, di una norma di maggior appeal fiscale per il leasing immobiliare è stato il banco di prova sul quale il settore ha dimostrato di saper rispondere velocemente alle richieste di nuovi finanziamenti da parte delle imprese, in particolare delle piccole e medie imprese (PMI); proprio queste ultime, maggiormente colpite dalla crisi di domanda interna, hanno ritrovato nel leasing un importante sostegno al finanziamento dei propri capannoni.

La contrazione dei finanziamenti in leasing immobiliare iniziata nel 2010 sembra essersi arrestata raggiungendo un punto di minimo nel 2013 [cfr. Figura 45]. Il trend del 2014 ha portato il comparto a rappresentare il 25,5% del totale erogato leasing nell'anno, con una crescita di 5 punti percentuali del proprio peso rispetto al 2013.

Figura 45: Andamento stipulato leasing immobiliare. Anni 2009 - 2014



Fonte: Assilea, stipulato mensile

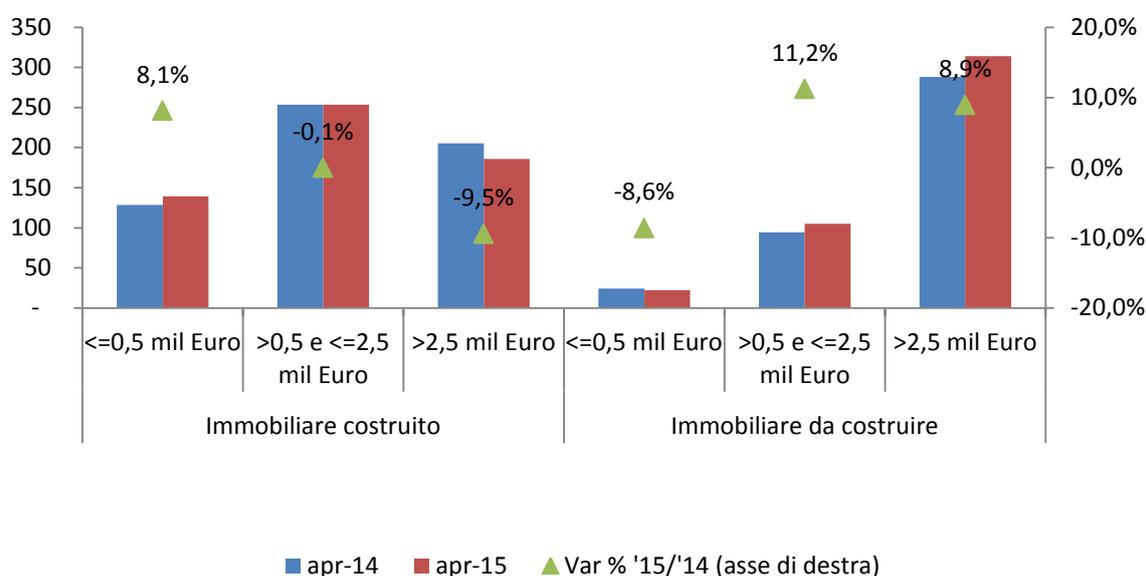
I dati del primo quadrimestre 2015, pur confrontati con un inizio 2014 di forte crescita, archiviano un trend positivo pari al +3,2% nel numero contratti e al +2,5% nel valore [cfr. Figura 46].

Mentre l'aumento del numero dei contratti è legato alla crescita del costruito, complessivamente pari al +5,7%, l'aumento dei valori finanziati risponde alla dinamica positiva del "da costruire" (+8,4%).

Nell'immobiliare costruito si nota un deciso aumento (+8,1%) dei finanziamenti di importo inferiore ai 0,5 milioni di euro a fronte della diminuzione dei valori finanziati nelle fasce d'importo superiori. L'importo medio dei finanziamenti nel segmento diminuisce di conseguenza nel 2014 arrivando a 641 mila euro.

Dinamica contraria nel "da costruire", comparto nel quale aumentano i finanziamenti di valore superiore ai 0,5 milioni di euro spingendo verso l'alto il ticket medio finanziato (da 1,9 a circa 2,2 milioni di euro).

Figura 46: Stipulato leasing immobiliare costruito e da costruire. Gennaio - Aprile 2015



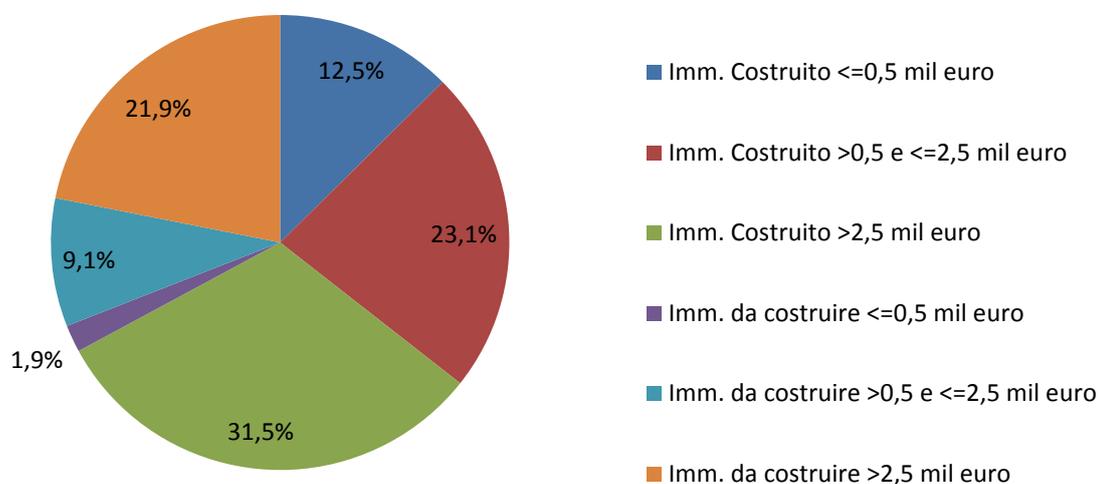
Fonte: Assilea, stipulato mensile

### Stock e trend dei finanziamenti leasing in immobili non residenziali

Le dinamiche 2014 nelle sotto-categorie analizzate, si riflettono nella distribuzione dello stipulato leasing immobiliare [cfr. Figura 47]. L'immobiliare costruito vede crescere la sua rappresentatività fino raggiungere il 67,1% (+4,8 punti percentuali rispetto 2013). L'aumento dell'incidenza del costruito è legata in particolare alla fascia d'importo superiore ai 2,5 milioni di euro che arriva a rappresentare il 31,5% del totale leasing immobiliare 2014 con un aumento di 6,8 punti percentuali.

Diminuisce la quota del leasing su immobili "da costruire". Complessivamente il segmento rappresenta il 32,9% del totale erogato 2014 (la quota "da costruire" era pari al 37,7% nel 2013). Valori stabili per gli immobili di maggior valore (la quota rimane stabile al 21,9%); variazione negative nell'incidenza delle operazioni d'importo inferiore ai 2,5 milioni di euro.

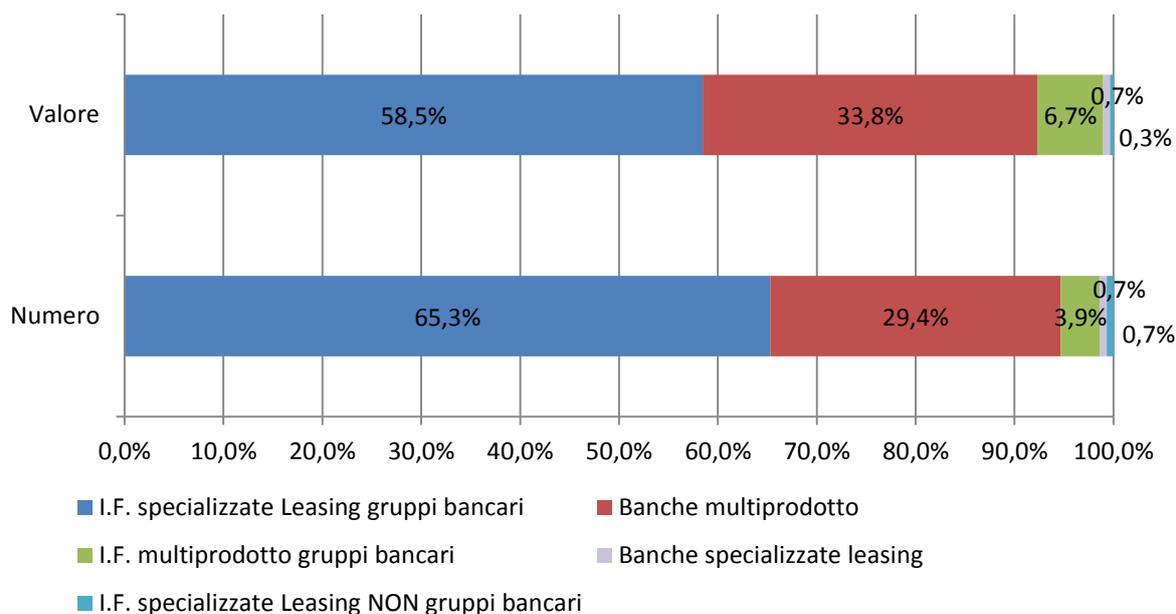
Figura 47: Composizione dello stipulato leasing immobiliare (costruito e da costruire) per classe d'importo (valore contratti)



Fonte: Assilea, stipulato mensile.

La ripartizione del numero dei nuovi contratti stipulati e del loro valore riportata in Figura 48 rappresenta un mercato presidiato prevalentemente da intermediari finanziari facenti parte di gruppi bancari (58,5% dell'erogato leasing immobiliare e 65,3% del numero totale di stipule 2014). Nel 2014, la forte ripresa del leasing immobiliare ha portato nuovi operatori ad investire nel comparto. Rispetto al 2013 troviamo infatti tra le società attive anche banche specializzate e intermediari finanziari non facenti parte di gruppi bancari. Rimane elevata rispetto allo scorso anno la quota di stipulato rappresentata dalle banche multiprodotto con percentuali pari al 29,4% nel numero contratti e al 33,8% nel loro valore.

Figura 48: Composizione dello stipulato leasing immobiliare a seconda della natura e attività prevalente dell'intermediario (numero e valore contratti)

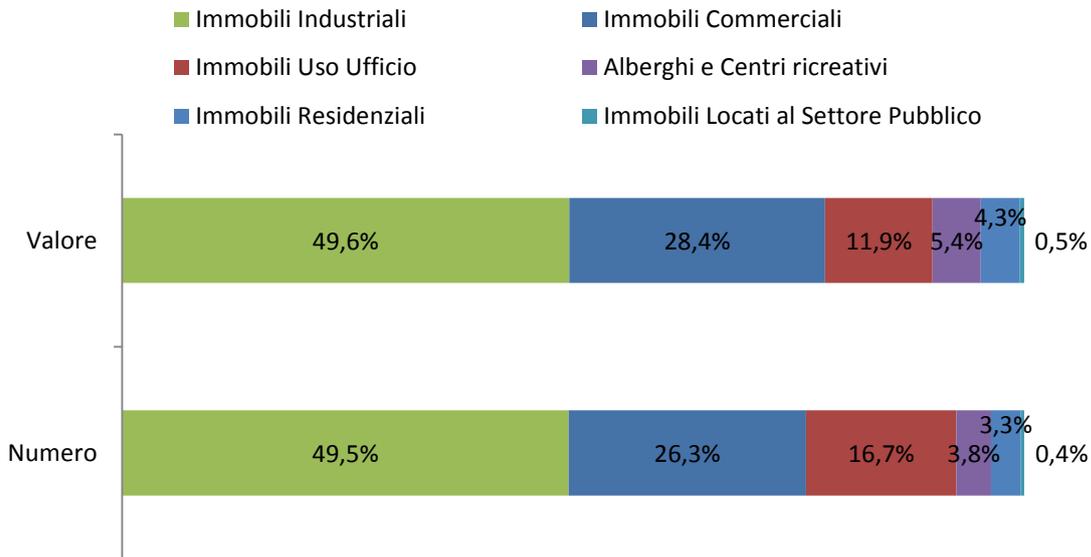


Fonte: Assilea, stipulato mensile.

### Le dinamiche per le diverse categorie di immobili "leasingati"

Analizzando, sulla base delle classificazioni Banca Dati Centrale Rischi Assilea, il dettaglio delle tipologie di immobili finanziati rileviamo, per il 2014, un portafoglio composto prevalentemente da immobili industriali (49,6% nel valore e 49,5% nel numero). Diminuisce la quota degli immobili commerciali al 28,4% nei valori (-1,5 punti percentuali rispetto al 2013) e al 26,3% nei numeri (-4,0 punti percentuali rispetto al 2013). L'aumento contestuale della quota di portafoglio degli immobili ad uso ufficio è un primo effetto dell'introduzione, anche per i professionisti, della possibilità di dedurre i canoni di leasing finanziario introdotta nel 2014. La quota in valore (11,9%) cresce rispetto al 2013 di 1,3 punti percentuali, mentre aumenta di 2,1 punti percentuali il numero di contratti segnalati in tale segmento al 26,3% [cfr. Figura 49]. Aumenta la percentuale di alberghi e centri ricreativi al 5,4% e al 3,8% rispettivamente nel valore e nel numero di contratti in essere. Il leasing di immobili residenziali (4,3% valore e 3,3% numero contratti) e di immobili locati al settore pubblico (0,5% valore e 0,4% numero contratti) rappresenta una quota trascurabile del totale portafoglio al 31.12.2014.

Figura 49: Ripartizione dell'out-standing leasing immobiliare al 31.12.2014 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)

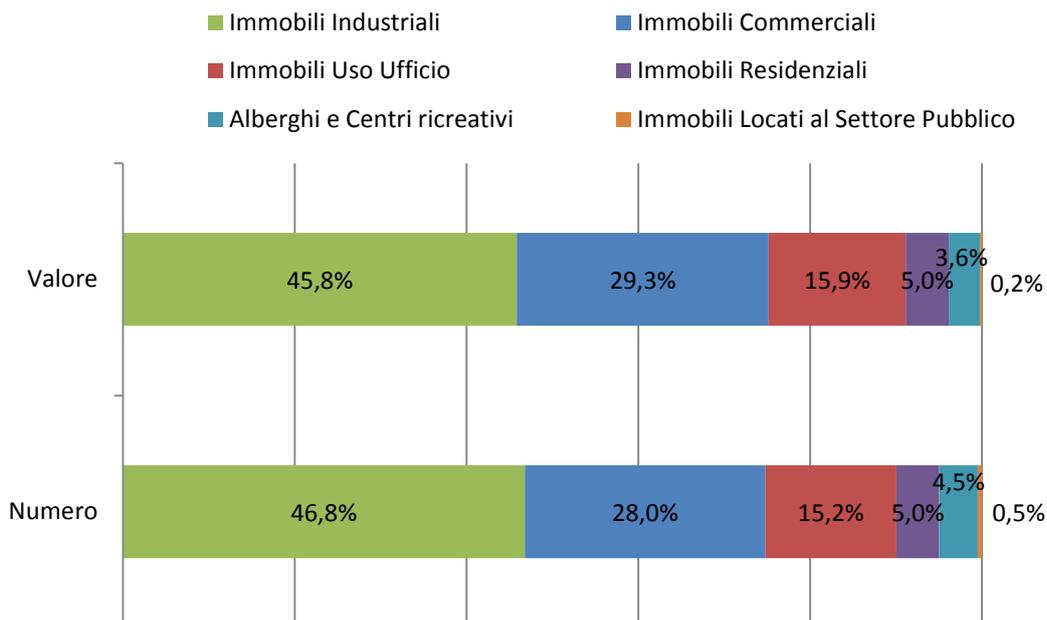


Fonte : Elaborazioni BDCR

Coerentemente con quanto evidenziato con riferimento all'outstanding leasing 2014, anche il nuovo erogato risponde ad una forte contrazione del numero di contratti su immobili commerciali (dal 33,5% nel 2013 al 28,0% nel 2014) e del loro valore (dal 32,3% nel 2013 al 29,3% nel 2014). Il finanziamento di immobili ad uso ufficio ricopre una quota del 15,9% del totale erogato, con un aumento di 5 punti percentuali rispetto al 2013 [cfr. Figura 50].

Aumenta di 3,6 punti percentuali il numero di immobili industriali finanziati in leasing mentre rimane sostanzialmente stabile la quota in valore a fronte di una riduzione dell'importo medio finanziato di circa 30 mila euro.

Figura 50: Ripartizione dello stipulato leasing immobiliare 2014 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)



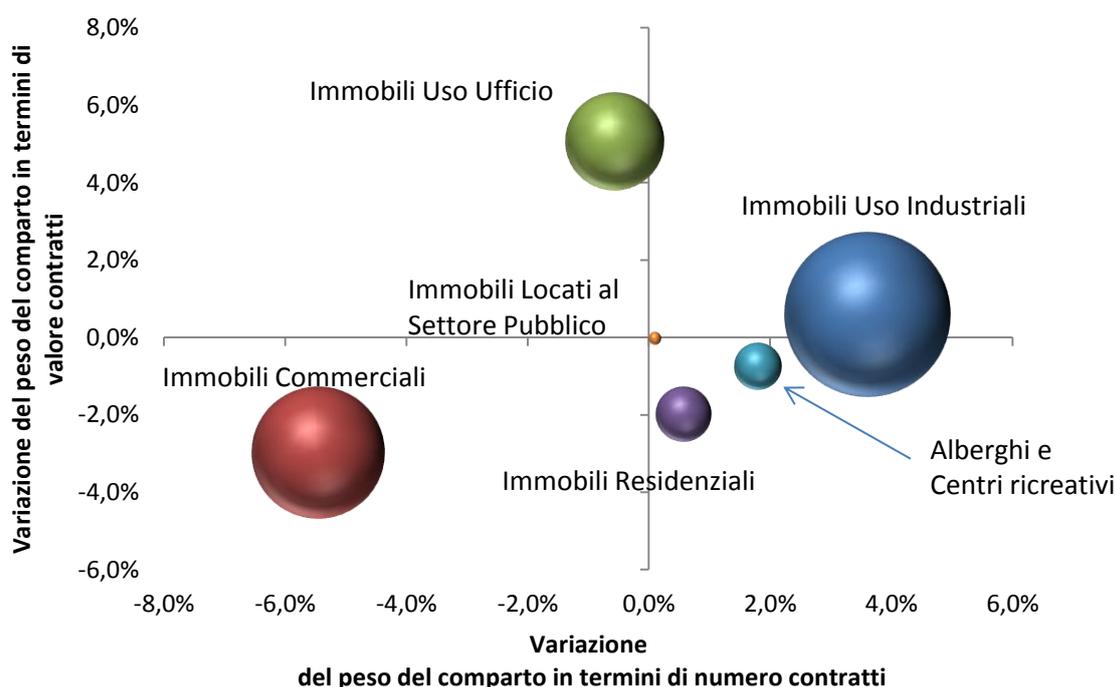
Fonte : Elaborazioni BDCR

La dinamica delle quote di mercato 2014/2013 per i diversi cluster di immobili finanziati riportata in Figura 51 evidenzia il forte incremento relativo dei finanziamenti in leasing verso gli uffici e l'aumento della quota di immobili industriali finanziati sul totale leasing immobiliare 2014.

Al contrario è in forte riduzione la quota del leasing di immobili commerciali sia in numero che valore. Gli alberghi e i centri ricreativi, così come gli immobili residenziali, riducono, rispetto al 2013, il loro "peso" sul totale erogato, a fronte di un aumento della quota calcolata sul numero di operazioni; per conseguenza l'importo medio in tali segmenti di mercato ha subito una forte contrazione nel 2014, rispettivamente pari a circa 700 e 490 mila euro.

Sostanzialmente stabile, rispetto al 2013, la quota di immobili locati al settore pubblico [cfr. Figura 51].

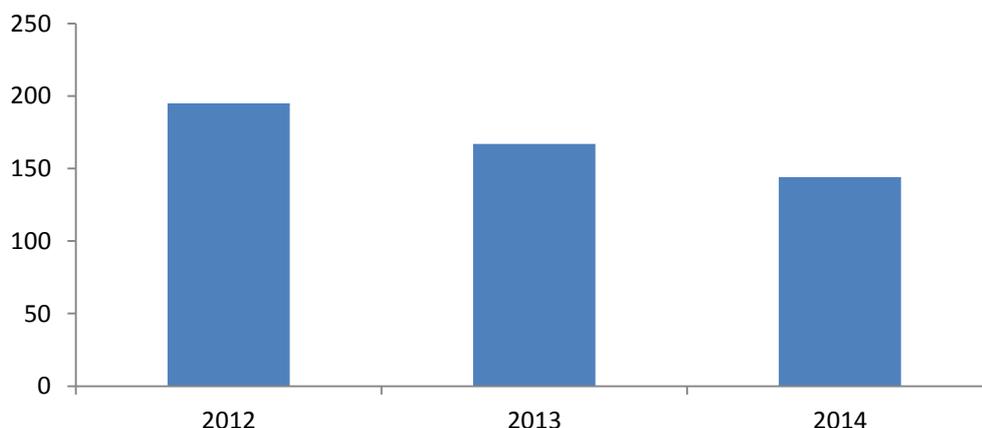
Figura 51: Dinamiche delle quote di mercato dello stipulato immobiliare per tipologia di immobili (anni 2013-2014), dove la quota % in valore contratti determina la dimensione delle bolle ed è in essa riportata



Fonte : Elaborazioni BDCR

Assistiamo nell'ultimo triennio ad una progressiva riduzione della durata media contrattuale nel leasing immobiliare [cfr. Figura 52]. Su tale dinamica ha influito, prima una norma che nel 2012 ha svincolato la durata minima fiscale (fissata ex lege) da quella contrattuale e, successivamente, la legge di stabilità 2014 che ha fissato in 12 anni l'ambito temporale in cui dedurre i canoni di leasing immobiliare.

Figura 52: Dinamica della durata media contrattuale dei contratti di leasing immobiliare stipulati (numero mesi)



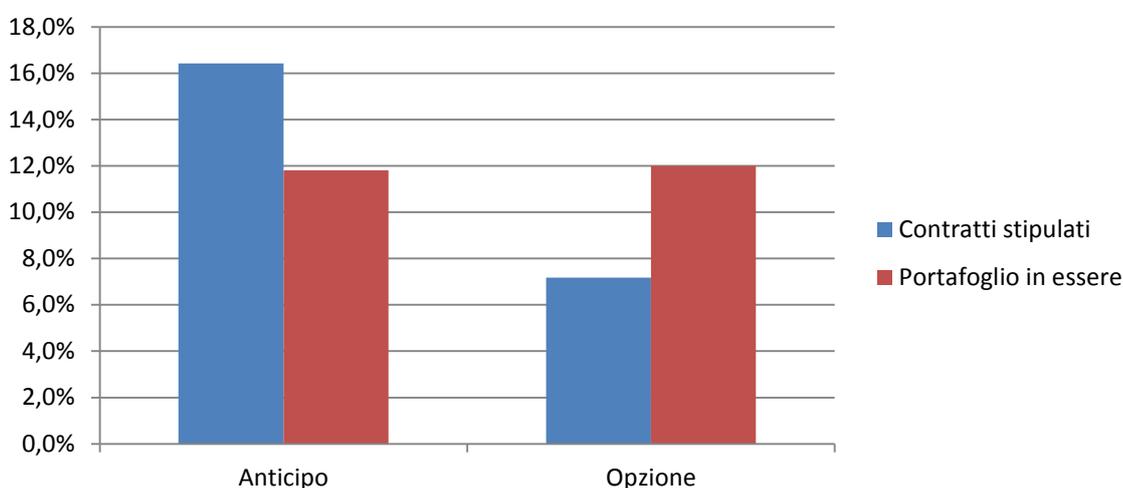
Fonte : Elaborazioni BDCR

Le percentuali di anticipo rispetto al costo del bene finanziato rilevate per il 2014 sono in linea con quanto segnalato l'anno precedente ed intorno al 16,5%, con importanti differenze a seconda della tipologia di immobile. Al netto degli immobili locati alla PA, per i quali l'anticipo medio è stato pari al 6,0%, sono gli immobili industriali ad avere la quota più bassa di maxicanone (15,1%); gli immobili con destinazione commerciale ed i negozi hanno anticipi più elevati, evidentemente legati ad una gestione più attenta del rischio di credito, pari al 17,2% ed al 18,9% rispettivamente.

Come già rilevato nel 2013, rispetto al portafoglio dei contratti immobiliari in decorrenza a fine anno, la nuova produzione del 2014 ha avuto una quota di anticipo mediamente più elevata (circa 4,6 punti percentuali) [cfr. Figura 53]. Chiaramente tali dinamiche testimoniano una più attenta e bilanciata gestione del new business. Mentre il dato di portafoglio risente dei più bassi anticipi richiesti sul portafoglio contratti stipulati durante gli anni di boom del leasing immobiliare, la crisi finanziaria e la forte contrazione della domanda interna hanno reso più caute le società di leasing nel finanziare capitale a lungo termine.

Chiaramente le percentuali di opzione finale d'acquisto rispetto al costo del bene finanziato rispondono ad una dinamica contraria e coerente a quanto rilevato per gli anticipi.

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



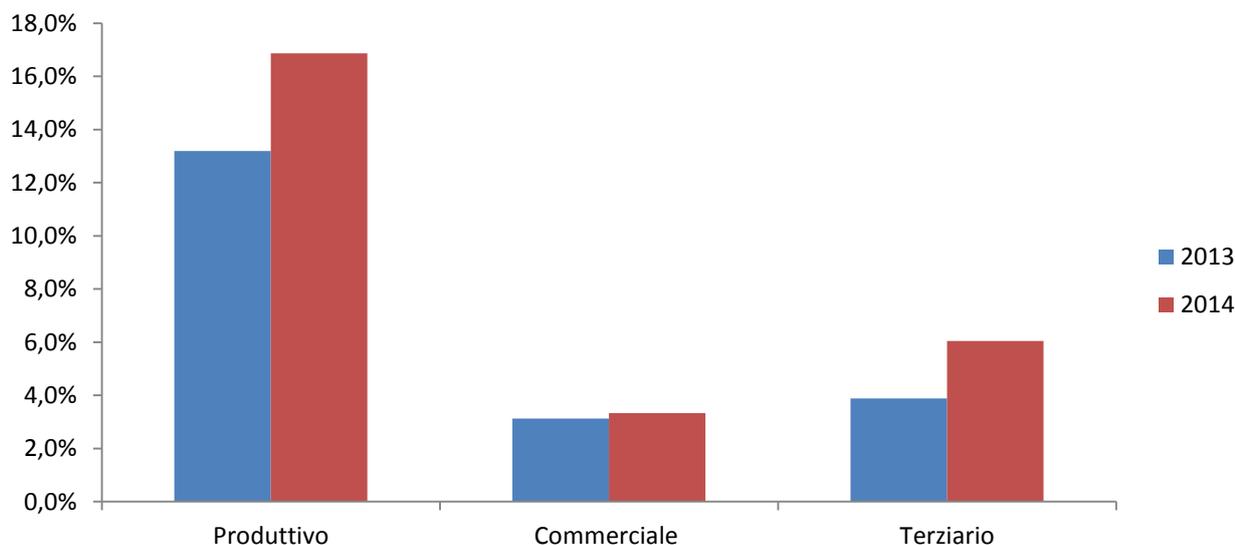
Fonte : Elaborazioni BDCR

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

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

Cresce nel 2014 la penetrazione del leasing, soprattutto con riferimento al settore produttivo (dal 13,2% al 16,9%) e agli uffici (dal 3,9% al 6,0%). Rimane stabile intorno al 3,0% la penetrazione del leasing nel comparto commerciale [cfr. Figura 54]. La maggiore incidenza del leasing nei settori produttivo e degli uffici è coerente con le positive dinamiche di stipulato registrate nel 2014.

Figura 54: Incidenza del numero di contratti di leasing immobiliare costruito stipulati nel 2014 rispetto alle compravendite normalizzate. Anni 2013 - 2014



Fonte: Agenzia del Territorio e Assilea

Dal punto di vista del peso che il leasing ricopre nel panorama degli investimenti domestici notiamo come le positive dinamiche di mercato registrate nel 2014 abbiano portato ad un aumento del tasso di penetrazione sugli investimenti in fabbricati non residenziali (fonte Istat).

Rispetto agli investimenti in immobili non residenziali costruiti e da costruire, il leasing ricopre, nel 2014, una quota del 29,2%. L'aumento rispetto al 2013 è stato significativo e pari a 7,3 punti percentuali. Secondo quanto già previsto lo scorso anno il leasing immobiliare ha aumentato nel 2014 la propria incidenza sul totale erogato leasing dimostrando un forte dinamismo, grazie al quale ha accresciuto la propria presenza nel panorama degli strumenti a disposizione dell'impresa per finanziare i propri capannoni.

## 8.2 La gestione del patrimonio immobiliare

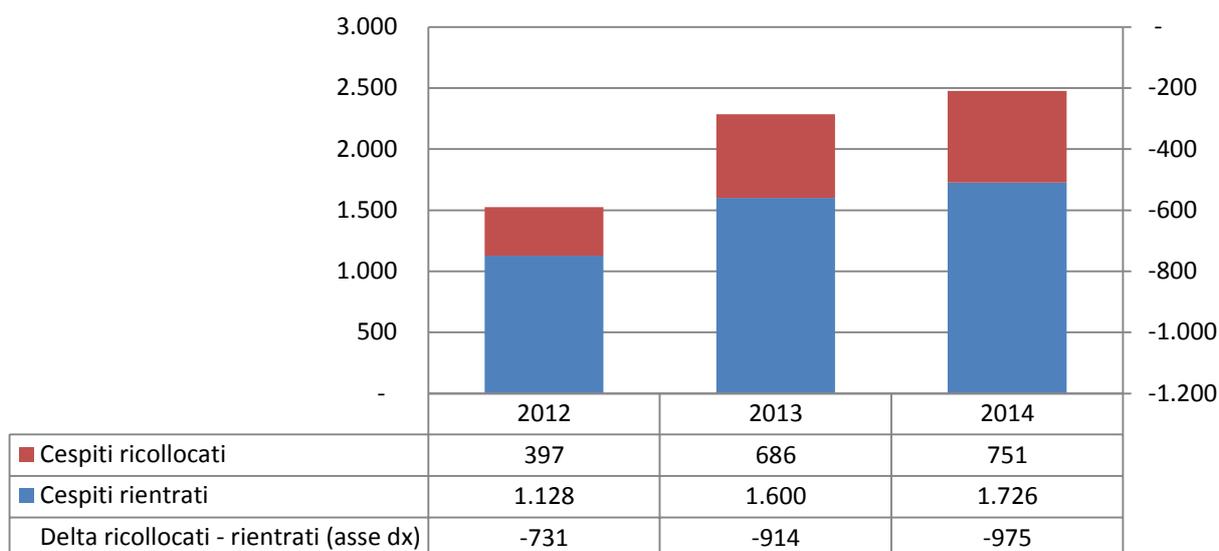
### Il recupero ed il remarketing degli immobili strumentali

Il grande patrimonio immobiliare riveniente da contratti risolti durante gli anni di crisi, insieme alle difficoltà che il mercato immobiliare continua a dimostrare nel riassorbire i beni, ha portato le società di leasing ad investire risorse nelle operazioni di recupero e remarketing per aumentare la specializzazione in tale ambito. Molte società si sono infatti attrezzate in questo senso e hanno dedicato (e dedicheranno) risorse alla corretta gestione dei beni ex-leasing cercando di alleggerire i propri portafogli in vista di una ripresa dei volumi. In tale contesto, l'Associazione ha condotto un'indagine conoscitiva sulle politiche di remarketing cui hanno partecipato 27 società rappresentative di circa il 90,0% del portafoglio leasing a dicembre 2014. Tale indagine completa le informazioni sui beni ex leasing annualmente rilevate e fa luce sui tassi di ricolloco delle stesse società, sia in termini di valore medio di realizzo che in termini di frequenza di immobili ricollocati e ripossessati.

L'aumento, nei tre anni di analisi, del numero di immobili rientrati nella disponibilità della società di leasing è compatibile con l'aumento delle risoluzioni contrattuali e del numero di contenziosi in portafoglio (pari a 13.502 contratti a fine 2014). Il miglioramento dei processi di ricolloco ha portato il numero di cespiti immobiliari riposizionati nel mercato a crescere da 397 unità nel 2012 a 751 nel 2014 [cfr. Figura 55].

Peggiora comunque il saldo tra cespiti rientrati e ricollocati nell'anno; si nota infatti un aumento progressivo dal 2012 (731 cespiti immobiliari) al 2014 (975 cespiti immobiliari).

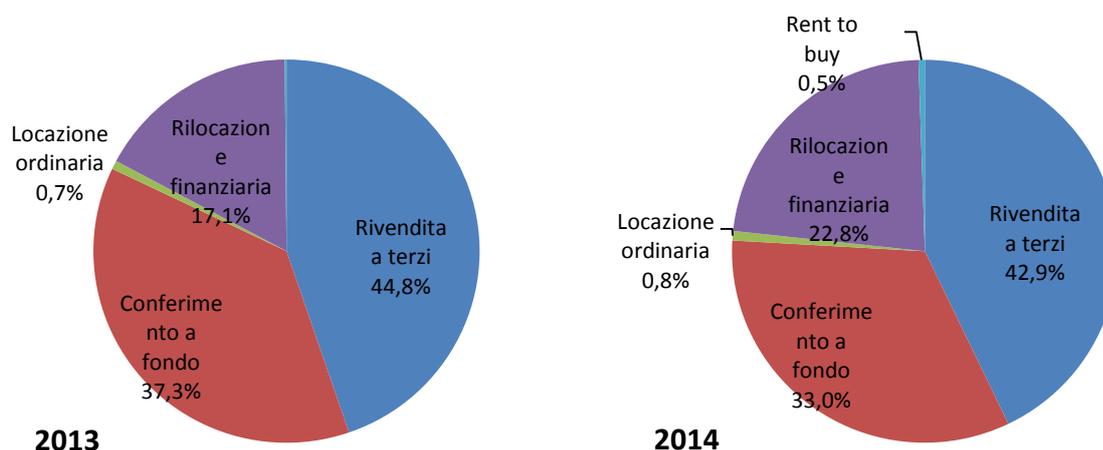
Figura 55: Numero di cespiti immobiliari recuperati e ricollocati nell'anno. Anni 2012 - 2014



Fonte: Assilea, "Indagine sui sul remarketing – anno 2015"

Nel triennio 2012 – 2014, in risposta alla sempre maggiore necessità di specializzazione nella gestione dei cespiti immobiliari, sono cambiate le modalità di ricolloco e l'incidenza della rivendita a terzi è diminuita al 42,9% [cfr. Figura 56]. I conferimenti ad un fondo immobiliare rappresentano, già a partire dal 2013, una quota rilevante dei ricollochi pari al 33,0%. Aumenta l'incidenza delle rilocalizzazioni finanziarie, dal 17,1% nel 2013 al 22,8% nel 2014. Il rent to buy (modalità di compravendita che consente di entrare subito nell'abitazione scelta, prima in locazione e successivamente in piena proprietà, al termine del processo di acquisto che si concluderà entro 3 anni ad un prezzo pattuito e bloccato) è una nuova soluzione adottata, nel 2014, da 3 società tra quelle rispondenti, mentre la locazione ordinaria è una modalità di ricolloco scelta da pochi operatori, con una quota pari allo 0,8% nel 2014.

Figura 56: Differenti modalità di ricolloco del patrimonio immobiliare. Valori percentuali, anni 2013 e 2014



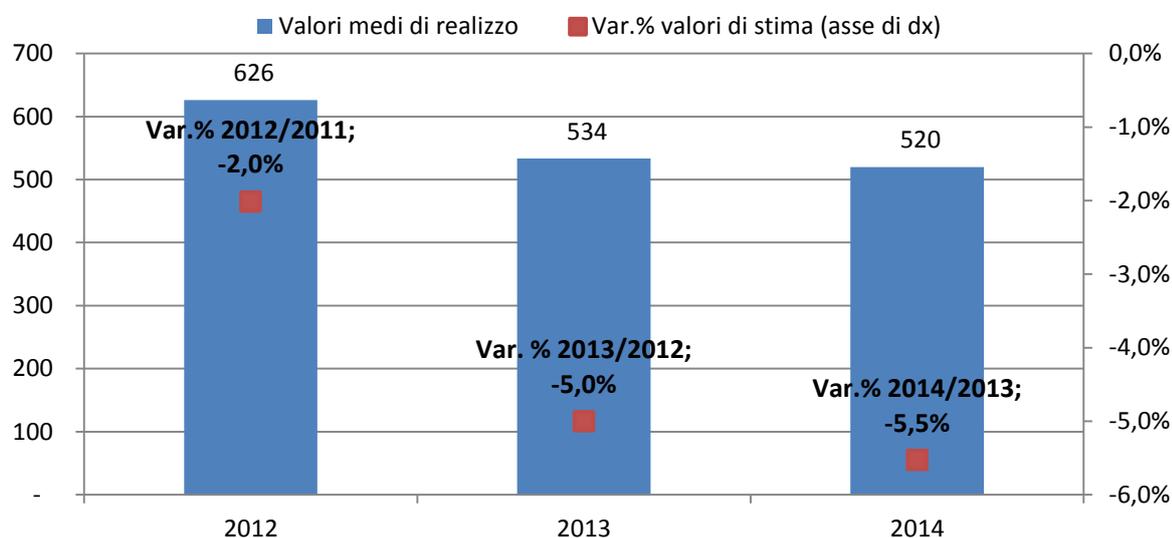
Fonte: Assilea, "Indagine sui sul remarketing – anno 2015"

Il remarketing del bene richiede un continuo monitoraggio dei valori di realizzo nel tempo, cui si deve necessariamente aggiungere una corretta valutazione dei costi legati al mantenimento del bene in portafoglio in termini di conservazione/gestione e ovviamente di deprezzamento naturale.

Presentiamo in Figura 57 l'andamento dei valori medi di realizzo da rivendita a terzi. Si rileva una forte diminuzione dell'importo medio di vendita tra il 2012 ed il 2013, pari a circa 92 mila euro. Nel 2014 si segnala una sostanziale stabilità intorno ai 520 mila euro.

Gli anni di crisi hanno influito sulle variazioni percentuali dei valori di stima; queste ci indicano come le società di leasing abbiano rivisto al ribasso il valore economico del proprio patrimonio immobiliare. Negli ultimi tre anni la svalutazione è stata progressiva e costante arrivando al -5,5% tra il 2013 ed il 2014.

Figura 57: Valori medi di realizzo e variazioni percentuali dei valori di stima



Fonte: Assilea, "Indagine sui sul remarketing – anno 2015"

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

A partire da un campione di 15 società attive nel mercato del leasing immobiliare, rappresentative di oltre l'81% del totale dei crediti immobiliari in portafoglio alla fine del 2014, analizziamo la capacità del mercato di riassorbire i beni immobili provenienti da contratti di leasing chiusi con la vendita a terzi del bene; nell'analisi considereremo la capacità dell'immobile di conservare il proprio valore nel tempo oltre ai tempi necessari per il recupero e la rivendita del cespite. Nel 2014 aumenta significativamente il numero di contratti chiusi contabilmente nell'anno (397 nel 2014, rispetto ai 201 contratti immobiliari analizzati nel 2013), con un conseguente forte aumento del valore complessivo di vendita (pari a 224 milioni di euro nel 2014, a fronte dei 97 milioni di euro del 2013). Aumenta inoltre, rispetto al 2013, l'importo medio degli immobili rivenduti attestandosi a circa 566 mila euro.

Diminuisce leggermente, al 72,5%, il valore recuperato rispetto all'esposizione al momento della risoluzione contrattuale, così come il tasso di recupero in rapporto al valore inizialmente finanziato. Il tasso di recupero sul costo bene diminuisce infatti di 0,7 punti percentuali rispetto al 2013 attestandosi, in media, al 59,3%.

Tabella 34: Comparto Immobiliare. Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione

Anno	Numero contratti	Tasso di recupero sul costo bene	Tasso di recupero sull'esposizione
<b>Totale 2014</b>	397	59,3%	72,5%
Totale 2013	201	61,1%	78,8%
Totale 2012	192	64,2%	92,0%
Totale 2011	188	71,2%	98,5%
Totale 2010	189	75,8%	101,4%
Totale 2009	129	77,0%	115,6%
Totale 2008	94	83,2%	115,8%

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2014"

Analizzando le ultime sette rilevazioni sui beni ex leasing (contratti chiusi contabilmente nel periodo 2008 – 2014) siamo in grado di dare una lettura sintetica e più rispondente alla reale capacità di conservazione del proprio valore nel tempo dell'immobile ex leasing.

Durante questi sette anni, nel 63,9% dei casi, la vendita dell'immobile ha consentito dei recuperi pari o superiori al 70% dell'esposizione, mentre quelli che hanno permesso un recupero del 100% (o superiore), rappresentano il 36,6%. Come già osservato, peggiora, nel 2014, la capacità di recupero rispetto agli anni precedenti. Il 42,3% delle rivendite ha portato infatti ad un recupero inferiore al 50% dell'esposizione al momento della risoluzione contrattuale, mentre i ricollochi cui ha corrisposto un valore di vendita pari o superiore all'esposizione sono stati pari al 22,9% delle rivendite.

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

Tasso di recupero	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	Ultimi 7 anni
< 50%	42,3%	22,7%	21,5%	9,0%	2,7%	2,0%	5,6%	20,5%
50% - 60%	10,8%	7,7%	7,5%	7,4%	5,5%	3,0%	2,2%	7,5%
60% - 70%	8,6%	11,0%	9,1%	4,3%	8,2%	7,1%	5,6%	8%
70% - 80%	4,0%	9,9%	8,6%	8,0%	11,4%	7,1%	10,1%	7,8%
80% - 90%	4,3%	9,4%	7,5%	11,2%	12,8%	7,1%	12,4%	8,5%
90% - 100%	7,1%	14,9%	8,6%	12,8%	12,3%	16,2%	14,6%	11,1%
=> 100%	22,9%	24,3%	37,1%	47,3%	47,0%	57,6%	49,4%	36,6%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>							

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2014"

Con riferimento ai tassi di recupero sul costo iniziale del bene, circa il 24% dei contratti risolti negli ultimi sette anni hanno generato alla vendita un recupero inferiore al 50%. In generale tuttavia il recupero rispetto al valore dell'immobile è stato pari a più del 60% nel 60,9% dei casi, testimoniando l'elevata capacità di conservazione del valore nel tempo dei cespiti immobiliari.

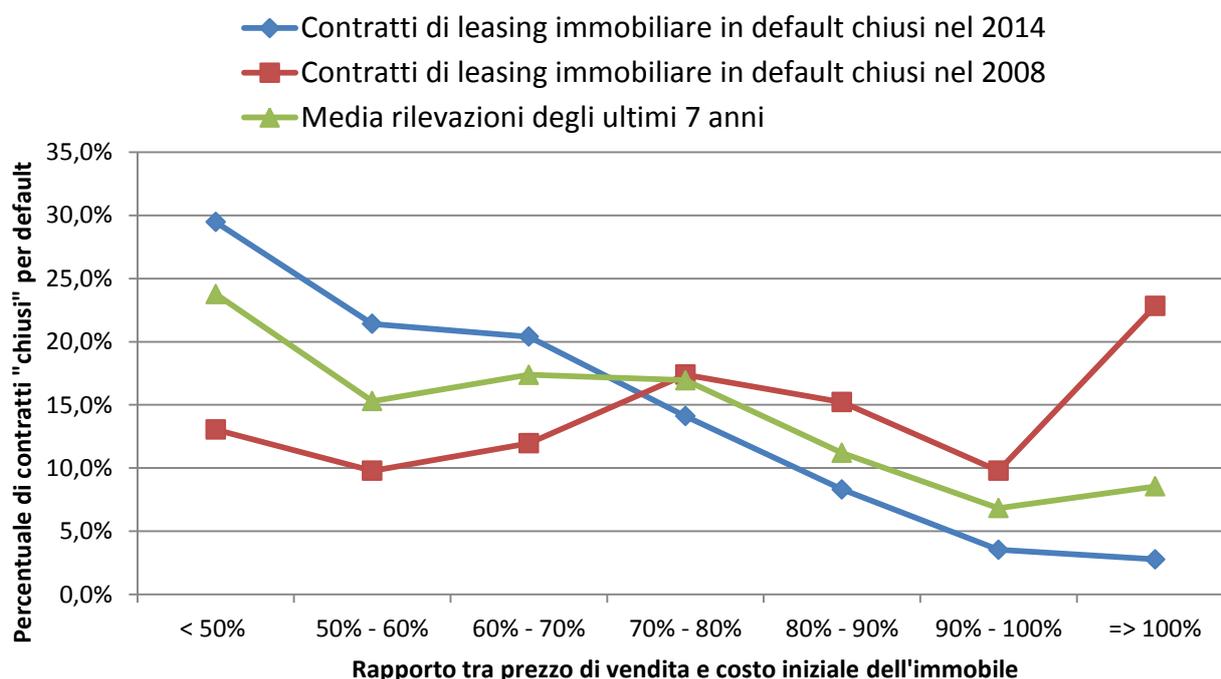
Tabella 36: Ripartizione dei contratti per fasce dimensionali dei valori assunti dal rapporto tra prezzo di rivendita dell'immobile e costo iniziale al momento della decorrenza del contratto

Tasso di recupero	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	Ultimi 7 anni
< 50%	29,5%	31,5%	27,4%	22,3%	12,8%	18,6%	13,0%	23,8%
50% - 60%	21,4%	16,0%	14,5%	13,3%	12,3%	8,5%	9,8%	15,3%
60% - 70%	20,4%	21,5%	16,1%	13,8%	17,8%	12,4%	12,0%	17,4%
70% - 80%	14,1%	11,6%	15,1%	20,7%	20,5%	24,0%	17,4%	17,0%
80% - 90%	8,3%	10,5%	16,1%	13,3%	10,5%	9,3%	15,2%	11,2%
90% - 100%	3,5%	5,5%	7,0%	8,0%	10,0%	9,3%	9,8%	6,8%
=> 100%	2,8%	3,3%	3,8%	8,5%	16,0%	17,8%	22,8%	8,5%
<b>Totale</b>	<b>100,0%</b>							

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2014"

Il deterioramento della capacità del mercato secondario di riassorbire gli immobili rivenienti da contratti di leasing risolti, si riflette nella distribuzione dei contratti chiusi negli ultimi 7 anni per fascia di tasso di recupero sul costo bene. La serie dei contratti chiusi nel 2008 e nel 2014 dimostrano infatti una grande distanza nella concentrazione del numero dei contratti, soprattutto con riferimento alle percentuali pari o superiori al 100% e a quelle inferiori al 60%. Le rivendite di immobili rivenienti da contratti chiusi nel 2014 si caratterizzano infatti per una maggiore concentrazione sulle percentuali di recupero più basse. I recuperi pari o superiori al 100% evidenziano in maniera netta tale distanza (pari a circa 20 punti percentuali in meno nel caso dei contratti chiusi nel 2014). In media, i recuperi compresi tra il 60% e l'80% del costo iniziale del bene sono numericamente superiori e pari a circa il 34,4% del totale delle vendite. Sono proprio tali fasce di recupero a rappresentare la maggior concentrazione dei contratti riducendo. Anche la distanza tra i contratti chiusi nel 2008 e quelli chiusi nel 2014 è minore per tali percentuali di recupero [cfr. Figura 58].

Figura 58: Concentrazione dei contratti "chiusi" per insolvenza del cliente nelle diverse fasce di tasso di recupero sul costo bene



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2014"

Rispetto al passato, il recupero e la rivendita dell'immobile ex leasing a seguito della risoluzione del contratto richiede tempi minori. Nel 2014 la differenza in mesi tra la data di risoluzione e quella di vendita del cespite si è attestata, in media, a 25 mesi (il valore più basso della serie analizzata). Diminuisce inoltre il tempo necessario al remarketing del bene (da 12 a 10 mesi), segno di una maggiore specializzazione delle società di leasing in questa attività. L'aumento della distanza in mesi tra data di decorrenza e data di risoluzione (da 47 a 61 mesi nel 2014) si riflette nell'allungamento dell'"età" del cespite venduto (da 83 a 86 mesi nel 2014).

Tabella 37: Le tempistiche dei contratti di Leasing Immobiliare risolti

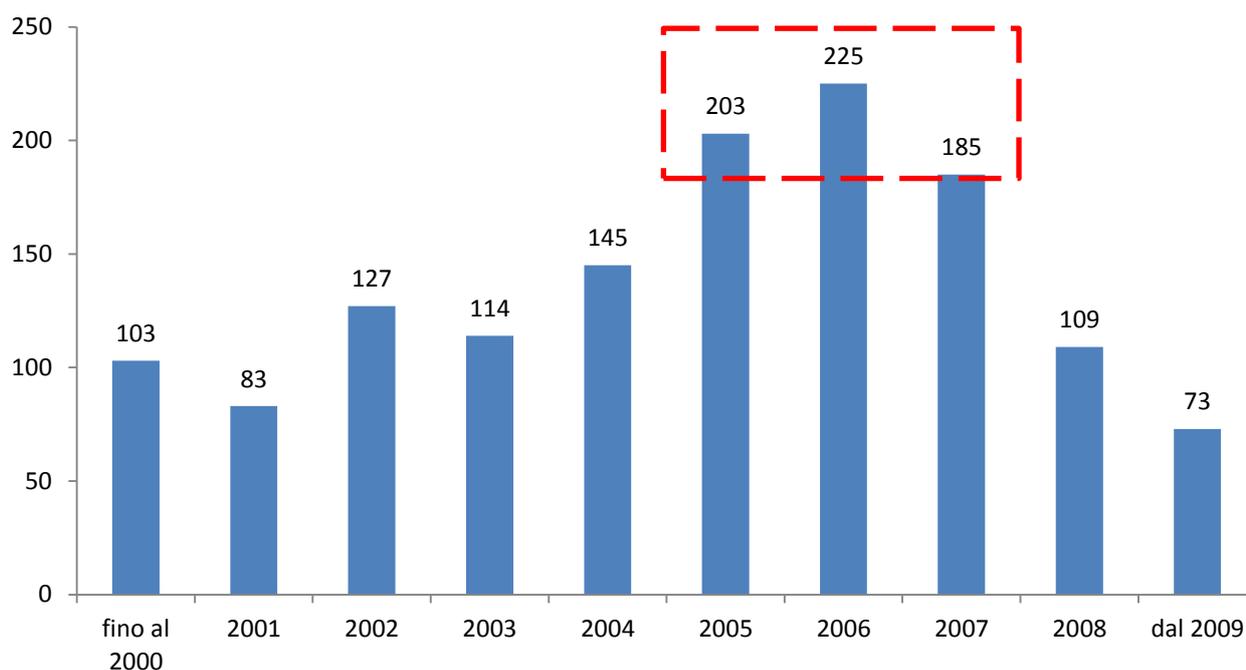
Anno	Numero contratti	Data risoluzione - data decorrenza	Data vendita - data risoluzione	Data vendita - data recupero	Data vendita - data decorrenza
<b>Totale 2014</b>	397	61	25	10	86
Totale 2013	201	50	36	12	86
Totale 2012	192	50	29	9	80
Totale 2011	188	42	26	14	67
Totale 2010	189	47	26	9	73
Totale 2009	129	48	30	13	75
Totale 2008	94	39	38	19	75

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2014"

### Analisi per anno di generazione del contratto

Segmentando i contratti di leasing immobiliare chiusi con la rivendita del bene a terzi negli ultimi sette anni per data di stipula notiamo una maggiore concentrazione di questi nel triennio 2005 – 2007 [cfr. Figura 59]. Dei circa 1.367 contratti analizzati il 45% è stato infatti stipulato in quegli anni. Non è un caso che il triennio 2005 – 2007 corrisponda agli anni di boom del leasing immobiliare.

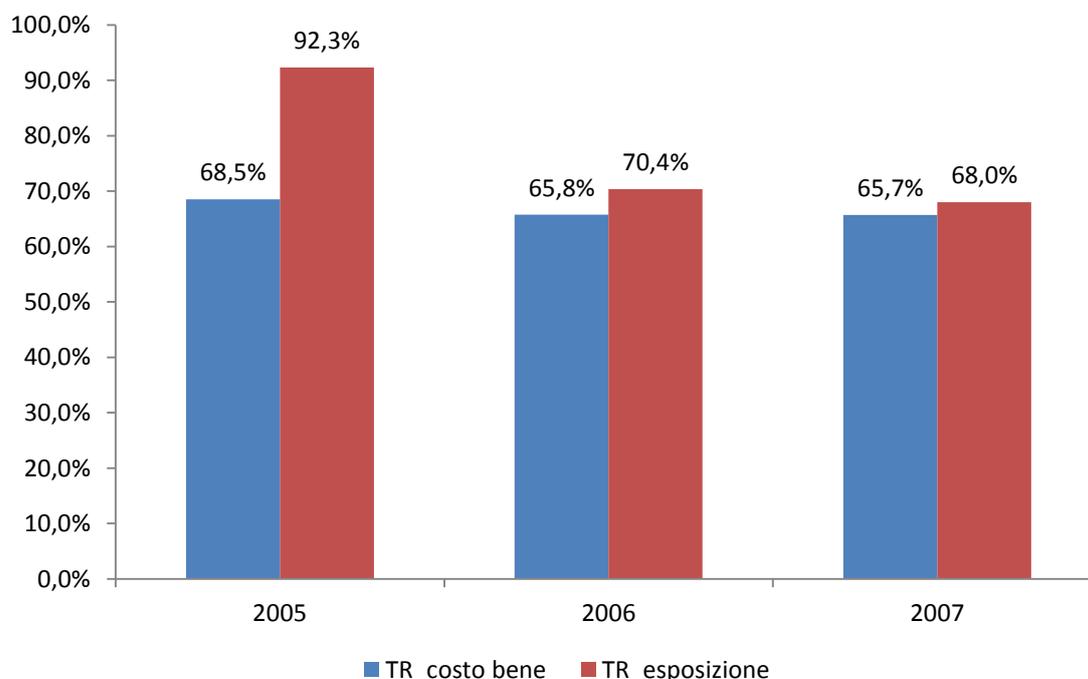
Figura 59: Distribuzione contratti di leasing immobiliare per anno di stipula. Contratti chiusi nel periodo 2008 – 2014



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2014"

Spostando la lente dell'analisi sulle caratteristiche in termini di recupero (sul costo bene e sull'esposizione) dei contratti stipulati nel triennio, notiamo che, a fronte di una leggera diminuzione del tasso di recupero sul costo bene (dal 68,5% per i contratti stipulati nel 2005, al 65,7% per quelli stipulati nel 2007), cala il recupero in percentuale sull'esposizione. Il tasso, pari al 92,3% per i contratti stipulati nel 2005, scende al 68,0% per i contratti del 2007 [cfr. Figura 60].

Figura 60: Tassi di recupero dei contratti stipulati nel periodo 2005 – 2007. Contratti chiusi nel periodo 2008 – 2014



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2014"

Approfondendo le dinamiche contrattuali dei contratti del triennio 2005 – 2007 notiamo una maggiore distanza tra data di decorrenza e data di scadenza nei contratti del 2006, da cui deriva anche un tempo maggiore intercorrente tra decorrenza e risoluzione del contratto.

Più lungo il tempo necessario al recupero del cespite per i contratti generati nel 2006 (23 mesi), a fronte di una sostanziale omogeneità nel triennio del tempo intercorrente tra risoluzione e vendita; indicazione di un remarketing più veloce per i contratti del 2006, a fronte di un recupero più lento.

Tabella 38: Dinamiche contrattuali dei contratti stipulati nel periodo 2005 – 2007. Contratti chiusi nel periodo 2008 – 2014

Anno	Dt_scadenza- Dt_decorrenza	Dt_risoluzione- Dt_decorrenza	Dt_recupero - Dt_risoluzione	Dt_vendita - Dt_risoluzione
2007	176	52	19	25
2006	195	69	23	25
2005	139	55	19	26

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2014"

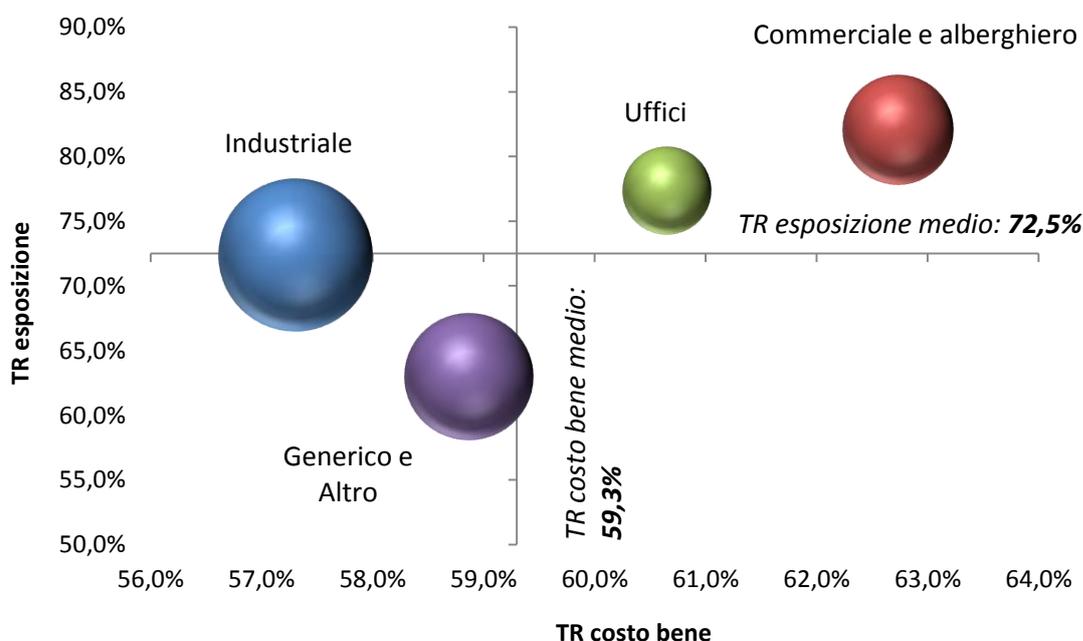
### Analisi per tipo di immobile

Prendendo come punto di partenza la classificazione "tipo bene" della Banca Dati Centrale Rischi di Assilea, esaminiamo in questo paragrafo le capacità di recupero e le tempistiche dei contratti immobiliari stipulati nel 2014.

La Figura 61 illustra la posizione dei diversi cluster di immobili intorno ai tassi di recupero medi del comparto. Si segnala un maggior recupero rispetto alla media, sia in rapporto al costo bene che all'esposizione, per i comparti commerciale e alberghiero e negli uffici. Allineati alla media di comparto del tasso di recupero sull'esposizione, gli immobili industriali si caratterizzano per un recupero in rapporto al bene finanziato più contenuto. Tale posizionamento relativo del comparto è compatibile con un valore medio finanziato molto elevato rispetto al mercato e pari a circa 1,1 milioni di euro.

Gli immobili classificati come "Generico e Altro" che non trovano una classificazione compatibile alle altre categorie analizzate, recuperano di meno alla vendita, sia in rapporto al costo iniziale del bene che in rapporto all'esposizione al momento della risoluzione contrattuale.

Figura 61: Comparto Immobiliare. Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2014"

## Immobili Industriali

Gli immobili strumentali all'impresa, segmento nel quale si concentra la maggioranza dei contratti analizzati per il comparto, incrementa i propri numeri arrivando ad un totale di 156 contratti chiusi con la vendita a terzi del bene finanziato in leasing.

I tassi di recupero sia sul costo bene che sull'esposizione sono diminuiti al 57,3% e al 72,4% rispettivamente. Il maggior numero di contratti chiusi rispetto al passato ed il calo dei valori di recupero sono un indizio delle difficoltà affrontate dalle società di leasing nel liberare risorse attraverso un secondario che stenta ad assorbire il grande patrimonio immobiliare accumulato in questi anni di crisi del mercato.

Le percentuali di anticipo e riscatto rispetto al costo iniziale del bene, diminuiscono nuovamente nel 2014 fino raggiungere l'11,5% e il 14,3% rispettivamente.

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

Anno	N° contratti	Anticipo/Costo Bene	Opzione/Costo Bene	Tasso di recupero sul costo bene	Tasso di recupero sull'esposizione
<b>2014</b>	<b>156</b>	<b>11,5%</b>	<b>14,3%</b>	<b>57,3%</b>	<b>72,4%</b>
2013	101	12,5%	14,8%	59,4%	71,9%
2012	114	12,6%	17,2%	61,4%	86,4%
2011	88	11,5%	15,8%	72,4%	100,4%
2010	105	10,8%	17,3%	79,0%	139,6%
2009	69	12,4%	16,9%	77,2%	107,8%
2008	41	12,0%	16,6%	79,5%	98,7%

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2014"

Il periodo di tempo che trascorre tra la decorrenza e la risoluzione definitiva del contratto, cresce considerevolmente nel 2014 (passando da 48 mesi nel 2013 a 62 mesi). Migliora di circa 9 mesi il tempo necessario al recupero e alla rivendita del bene. L'aumento della distanza tra decorrenza e vendita del bene evidenzia la dismissione di un patrimonio immobiliare mediamente più vecchio.

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

Anno	N° contratti	Data risoluzione - data decorrenza	Data vendita - data risoluzione	Data vendita - data recupero	Data vendita - data decorrenza
<b>2014</b>	<b>156</b>	<b>62</b>	<b>31</b>	<b>13</b>	<b>94</b>
2013	101	48	37	16	85
2012	114	50	30	8	81
2011	88	41	31	14	72
2010	105	51	27	8	78
2009	69	45	30	-	73
2008	41	29	42	-	71

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2014"

## Immobili Commerciali e Alberghi

Anche il comparto degli immobili commerciali e degli alberghi vede crescere, nel 2014, il numero di contratti segnalati. I tassi di recupero del cluster, sia rispetto al costo del bene che all'esposizione sono i più elevati tra quelli del comparto immobiliare; entrambi sono cresciuti nel 2014 al 62,7% (+6,0 punti percentuali) e all'82,1% (+12,2% punti percentuali) rispettivamente.

Il rapporto tra l'opzione finale d'acquisto e il costo iniziale dell'immobile, aumenta fino a raggiungere il 14,0% (+1,3 punti percentuali), a fronte di una diminuzione della percentuale di anticipo all'11,7% (-4,4 punti percentuali).

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

Anno	N° contratti	Anticipo/Costo Bene	Opzione/Costo Bene	Tasso di recupero sul costo bene	Tasso di recupero sull'esposizione
<b>2014</b>	<b>81</b>	<b>11,7%</b>	<b>14,0%</b>	<b>62,7%</b>	<b>82,1%</b>
2013	42	16,1%	12,7%	56,7%	69,9%
2012	35	14,4%	16,2%	65,1%	106,9%
2011	14	8,3%	25,5%	65,9%	95,8%
2010	41	11,5%	16,7%	78,4%	126,5%
2009	30	10,6%	17,7%	70,7%	98,1%
2008	37	13,4%	14,3%	80,7%	104,4%

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2014"

Nel 2014, anche se il tempo decorso in media tra la decorrenza e la risoluzione del contratto è aumentato (passando dai 44 mesi ai 62 mesi), la distanza tra decorrenza e vendita è rimasta sostanzialmente stabile intorno agli 85 mesi; si segnala la sensibile riduzione del tempo necessario al recupero e alla vendita del bene (da 42 a 23 mesi in media) e la stabilità a 7 mesi in media del tempo necessario al remarketing del cespite.

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

Anno	N° contratti	Data risoluzione - data decorrenza	Data vendita - data risoluzione	Data vendita - data recupero	Data vendita - data decorrenza
<b>2014</b>	<b>81</b>	<b>62</b>	<b>23</b>	<b>7</b>	<b>85</b>
2013	42	44	42	7	86
2012	35	53	27	8	80
2011	14	43	33	20	76
2010	41	41	32	10	73
2009	30	48	28	-	75
2008	37	39	41	-	78

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2014"

## Immobili ad uso ufficio

I 51 contratti su immobili ad uso ufficio chiusi nel 2014 con la vendita a terzi del cespite si caratterizzano per recuperi più contenuti rispetto al passato. Il calo medio dei tassi è stato pari a 3,3 punti percentuali rispetto al costo iniziale del bene e a 14,8 punti percentuali rispetto all'esposizione al momento della risoluzione del contratto.

Riscontriamo, nel 2014, una diminuzione dell'anticipo medio segnalato (in percentuale sul costo iniziale del bene) più basso di 2,6 punti percentuali, al 13,4%; al contrario aumenta la percentuale di riscatto mediamente richiesta al 13,5%.

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

Anno	N° contratti	Anticipo/Costo Bene	Opzione/Costo Bene	Tasso di recupero sul costo bene	Tasso di recupero sull'esposizione
<b>2014</b>	<b>51</b>	<b>13,4%</b>	<b>13,5%</b>	<b>60,6%</b>	<b>77,4%</b>
2013	26	16,0%	11,1%	63,9%	92,2%
2012	17	11,1%	20,7%	71,5%	74,9%
2011	17	15,0%	11,5%	73,8%	107,9%
2010	34	14,3%	16,4%	100,4%	168,5%
2009	17	12,7%	14,2%	81,6%	133,6%
2008	8	15,2%	12,0%	87,0%	185,6%

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2014"

Anche il comparto degli immobili ad uso ufficio dimostra una differenza in mesi tra la data di risoluzione e quella di decorrenza maggiore rispetto al 2013 e pari a 62 mesi in media a fronte di una stabilità del tempo intercorrente tra decorrenza e vendita.

Si segnala la diminuzione del tempo necessario al recupero del cespite pari a 19 mesi. Aumenta leggermente a 10 mesi il tempo di remarketing.

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

Anno	N° contratti	Data risoluzione - data decorrenza	Data vendita - data risoluzione	Data vendita - data recupero	Data vendita - data decorrenza
<b>2014</b>	<b>51</b>	<b>62</b>	<b>19</b>	<b>10</b>	<b>81</b>
2013	26	50	32	8	82
2012	17	48	30	7	77
2011	17	36	33	14	70
2010	34	40	20	10	60
2009	17	57	32		80
2008	8	69	11		80

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2014"

## Immobili Generici e Altro

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

Riscontriamo per tale cluster, tassi di recupero che si collocano al di sotto delle medie di mercato, in diminuzione rispetto al 2013. Tale dinamica riguarda sia il tasso in rapporto al costo iniziale del bene pari al 58,9%, sia il tasso calcolato in rapporto all’esposizione, pari al 63,0%. Forte diminuzione per le percentuali di anticipo (-16,2 punti percentuali) e riscatto (-8,7 punti percentuali).

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

Anno	N° contratti	Anticipo/Costo Bene	Opzione/Costo Bene	Tasso di recupero sul costo bene	Tasso di recupero sull’esposizione
<b>2014</b>	<b>109</b>	<b>10,7%</b>	<b>14,1%</b>	<b>58,9%</b>	<b>63,0%</b>
2013	32	26,9%	22,8%	62,8%	63,2%
2012	25	12,1%	17,0%	70,7%	108,9%
2011	69	18,1%	18,8%	70,2%	94,2%
2010	40	11,8%	20,9%	86,7%	197,2%
2009	13	20,3%	14,5%	82,4%	164,2%
2008	8	18,9%	12,2%	110,2%	194,0%

Fonte: Assilea, “Indagine sui beni ex-leasing – anno 2014”

Come per tutti gli altri cluster, l’intervallo di tempo tra la decorrenza e la risoluzione del contratto di leasing è aumentato nel 2014, attestandosi in media a 59 mesi. In questo caso, aumenta anche l’età media dell’immobile (identificata dalla differenza tra data di vendita e data di decorrenza), pari a 79 mesi. Il minor tempo necessario al recupero e alla rivendita del bene è compatibile con un miglioramento dei processi di remarketing rappresentato dalla diminuzione del tempo intercorrente tra recupero e vendita del cespite.

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

Anno	N° contratti	Data risoluzione - data decorrenza	Data vendita - data risoluzione	Data vendita - data recupero	Data vendita - data decorrenza
<b>2014</b>	<b>109</b>	<b>59</b>	<b>19</b>	<b>5</b>	<b>79</b>
2013	32	47	24	7	71
2012	25	50	29	16	79
2011	69	44	15	8	59
2010	40	51	20	10	71
2009	13	76	29	-	54
2008	8	77	21	-	57

Fonte: Assilea, “Indagine sui beni ex-leasing – anno 2014”

## Indice delle figure

Figura 1: Distribuzione dello stock e del NTN per settore .....	4
Figura 2: Variazione trimestrale % tendenziale annua settori terziario, commerciale e produttivo .....	5
Figura 3: Distribuzione dello stock e del NTN delle tipologie non residenziali .....	6
Figura 4: Indice NTN per il settore non residenziale nazionale e solo capoluoghi.....	8
Figura 5: Andamento dell'IMI dal 2004 per il settore non residenziale nazionale e solo capoluoghi.....	9
Figura 6: Distribuzione stock 2014 per area geografica - uffici .....	11
Figura 7: Mappa distribuzione stock 2014 nei comuni italiani – uffici .....	13
Figura 8: Distribuzione NTN 2014 per area geografica - uffici.....	15
Figura 9: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - uffici .....	17
Figura 10: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - uffici.....	18
Figura 11: Mappa distribuzione NTN 2013 nei comuni italiani – uffici.....	19
Figura 12: Indice territoriale quotazioni 2014 per area e per regione – uffici (Media nazionale=100) .....	22
Figura 13: Indice territoriale quotazioni 2014 uffici - scala valori regionale.....	22
Figura 14: Mappa delle quotazioni medie regionali 2014 - uffici .....	24
Figura 15: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2014 (valore medio nazionale=1) – uffici .....	25
Figura 16: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - uffici.....	26
Figura 17: Distribuzione stock 2014 per area geografica - negozi .....	27
Figura 18: Mappa distribuzione stock 2014 nei comuni italiani – negozi .....	29
Figura 19: Distribuzione NTN 2014 per area geografica - negozi .....	31
Figura 20: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - negozi.....	33
Figura 21: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - negozi .....	34
Figura 22: Mappa distribuzione NTN 2014 nei comuni italiani – negozi .....	35
Figura 23: Indice territoriale quotazioni 2014 per area e per regione – negozi (Media nazionale=100).....	38
Figura 24: Indice territoriale quotazioni 2014 negozi - scala valori regionale .....	38
Figura 25: Mappa delle quotazioni medie regionali 2014 - negozi.....	40
Figura 26: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2014 (valore medio nazionale=1) – negozi .....	41
Figura 27: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - negozi .....	42
Figura 28: Distribuzione stock 2014 per area geografica - capannoni.....	43
Figura 29: Mappa distribuzione stock 2014 nei comuni italiani – capannoni.....	45
Figura 30: Distribuzione NTN 2014 per area geografica - capannoni .....	47
Figura 31: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - capannoni.....	49
Figura 32: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - capannoni.....	50
Figura 33: Mappa distribuzione NTN 2014 nei comuni italiani – capannoni .....	51
Figura 34: Indice territoriale quotazioni 2014 per area e per regione – capannoni (Media nazionale=100).....	54
Figura 35: Indice territoriale quotazioni 2014 capannoni - scala valori regionale.....	54
Figura 36: Mappa delle quotazioni medie regionali 2014 – capannoni.....	56
Figura 37: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2014 (valore medio nazionale=1) – capannoni .....	57
Figura 38: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - capannoni .....	58
Figura 39: Quotazioni medie nazionali 2014 e variazione rispetto al 2013 - uffici, negozi e capannoni .....	59
Figura 40: Indice territoriale e IMI 2014 - uffici, negozi e capannoni .....	60
Figura 41: Stima del valore di scambio 2014 complessivo - uffici, negozi e capannoni.....	62
Figura 42: Stima del valore di scambio 2014 complessivo per area geografica.....	63
Figura 43: Stima del fatturato 2008-2014 e variazione annua - uffici, negozi e capannoni.....	63
Figura 44: Numero indice del fatturato nazionale e per area geografica – uffici, negozi e capannoni.....	64
Figura 45: Andamento stipulato leasing immobiliare. Anni 2009 - 2014 .....	68
Figura 46: Stipulato leasing immobiliare costruito e da costruire. Gennaio - Aprile 2015 .....	69
Figura 47: Composizione dello stipulato leasing immobiliare (costruito e da costruire) per classe d'importo (valore contratti) .....	69
Figura 48: Composizione dello stipulato leasing immobiliare a seconda della natura e attività prevalente dell'intermediario (numero e valore contratti).....	70
Figura 49: Ripartizione dell'out-standing leasing immobiliare al 31.12.2014 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti).....	71
Figura 50: Ripartizione dello stipulato leasing immobiliare 2014 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti).....	71
Figura 51: Dinamiche delle quote di mercato dello stipulato immobiliare per tipologia di immobili (anni 2013-2014), dove la quota % in valore contratti determina la dimensione delle bolle ed è in essa riportata .....	72
Figura 52: Dinamica della durata media contrattuale dei contratti di leasing immobiliare stipulati (numero mesi) .....	72
Figura 53: Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto del comparto immobiliare (% sul costo del bene) .....	73
Figura 54: Incidenza del numero di contratti di leasing immobiliare costruito stipulati nel 2014 rispetto alle compravendite normalizzate. Anni 2013 - 2014.....	74
Figura 55: Numero di cespiti immobiliari recuperati e ricollocati nell'anno. Anni 2012 - 2014 .....	75
Figura 56: Differenti modalità di ricolloco del patrimonio immobiliare. Valori percentuali, anni 2013 e 2014.....	75
Figura 57: Valori medi di realizzo e variazioni percentuali dei valori di stima .....	76
Figura 58: Concentrazione dei contratti "chiusi" per insolvenza del cliente nelle diverse fasce di tasso di recupero sul costo bene.....	78
Figura 59: Distribuzione contratti di leasing immobiliare per anno di stipula. Contratti chiusi nel periodo 2008 – 2014.....	79
Figura 60: Tassi di recupero dei contratti stipulati nel periodo 2005 – 2007. Contratti chiusi nel periodo 2008 – 2014 .....	79
Figura 61: Comparto Immobiliare. Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione.....	80

## Indice delle tabelle

Tabella 1: Stock, NTN, IMI 2014 e variazioni per settore .....	4
Tabella 2: Stock anno 2014 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali .....	5
Tabella 3: NTN anno 2014 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali .....	5
Tabella 4: IMI anno 2014 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali .....	5
Tabella 5: Variazione % del NTN 2013/14 tipologie non residenziali .....	6
Tabella 6: Quotazione media 2014 nazionale per area geografica per le tipologie non residenziali .....	7
Tabella 7: Stock 2014 per regione e per area geografica – uffici .....	11
Tabella 8: Stock 2014 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – uffici .....	12
Tabella 9: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – uffici .....	15
Tabella 10: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per capoluoghi e non capoluoghi – uffici .....	16
Tabella 11: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica e per regione – uffici .....	21
Tabella 12: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, per regione e per i soli capoluoghi – uffici .....	23
Tabella 13: NTN, IMI, quotazione media, variazione annua e indice territoriale città con più di 250 mila ab. – uffici .....	26
Tabella 14: Stock 2014 per regione e per area geografica – negozi .....	28
Tabella 15: Stock 2014 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – negozi .....	28
Tabella 16: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – negozi .....	31
Tabella 17: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per capoluoghi e non capoluoghi – negozi .....	32
Tabella 18: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica e per regione – negozi .....	37
Tabella 19: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, per regione e per i soli capoluoghi – negozi .....	39
Tabella 20: NTN, IMI, quotazione media, variazione annua e indice territoriale città con più di 250 mila ab. – negozi .....	42
Tabella 21: Stock 2014 per regione e per area geografica – capannoni .....	44
Tabella 22: Stock 2014 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – capannoni .....	44
Tabella 23: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – capannoni .....	47
Tabella 24: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – capannoni .....	48
Tabella 25: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica e per regione – capannoni .....	53
Tabella 26: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, per regione e per i soli capoluoghi – capannoni .....	55
Tabella 27: NTN, IMI, quotazione media, variazione annua e indice territoriale città con più di 250 mila ab. – capannoni .....	58
Tabella 28: Indice territoriale e IMI 2014 - uffici, negozi e capannoni .....	59
Tabella 29: Indice territoriale e IMI 2014 nelle città con oltre 250.000 ab. - uffici, negozi e capannoni .....	60
Tabella 30: Stima del valore di scambio 2014 – uffici .....	62
Tabella 31: Stima del valore di scambio 2014 – negozi .....	62
Tabella 32: Stima del valore di scambio 2014 – capannoni .....	62
Tabella 33: NTN, superficie compravenduta, valore di scambio nazionale e variazione - uffici, negozi e capannoni .....	63
Tabella 34: Comparto Immobiliare. Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione .....	76
Tabella 35: Ripartizione dei contratti per fasce dimensionali dei valori assunti dal rapporto tra prezzo di rivendita dell'immobile ed esposizione al momento della risoluzione contrattuale .....	77
Tabella 36: Ripartizione dei contratti per fasce dimensionali dei valori assunti dal rapporto tra prezzo di rivendita dell'immobile e costo iniziale al momento della decorrenza del contratto .....	77
Tabella 37: Le tempistiche dei contratti di Leasing Immobiliare risolti .....	78
Tabella 38: Dinamiche contrattuali dei contratti stipulati nel periodo 2005 – 2007. Contratti chiusi nel periodo 2008 – 2014 .....	80
Tabella 39: Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione del comparto Immobili Industriali .....	81
Tabella 40: Le tempistiche dei contratti di Leasing risolti su Immobili Strumentali .....	81
Tabella 41: Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione del comparto Immobili Commerciali e Alberghi .....	82
Tabella 42: Le tempistiche dei contratti di Leasing risolti su Immobili Commerciali e Alberghi .....	82
Tabella 43: Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione del comparto Immobili ad uso ufficio .....	83
Tabella 44: Le tempistiche dei contratti di Leasing risolti su Immobili ad uso ufficio .....	83
Tabella 45: Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione del comparto Immobili Generico e Altro .....	84
Tabella 46: Le tempistiche dei contratti di Leasing risolti su Immobili Generico e Altro .....	84