



RAPPORTO IMMOBILIARE 2013

Immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva

con la collaborazione di



ASSILEA
Associazione Italiana Leasing

data di pubblicazione: **28 maggio 2013**

periodo di riferimento: **anno 2012**

RAPPORTO IMMOBILIARE 2013

Immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva

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

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

OSSERVATORIO
DEL MERCATO
IMMOBILIARE



dc_omise@agenziaentrate.it

Caterina Andreussi (*responsabile*)

Area Osservatorio Mercato Immobiliare

Maurizio Festa (*responsabile*)

Ufficio Statistiche e studi sul mercato immobiliare

Erika Ghirardo, Alessandra Storniolo (*collaboratori*)

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



statistiche@assilea.it

Beatrice Tibuzzi (*responsabile*)

Francesco Alfani, Alessandro Nisi (*collaboratori*)

data di pubblicazione: **28 maggio 2013**

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



Indice

Presentazione	1
1 Quadro di sintesi nazionale del mercato non residenziale	2
2 Il mercato degli uffici	8
2.1 Lo <i>stock</i> immobiliare	8
2.2 I volumi di compravendita.....	12
2.3 Le quotazioni	18
2.4 L'andamento nelle principali città.....	24
3 Il mercato dei negozi	25
3.1 Lo <i>stock</i> immobiliare	25
3.2 I volumi di compravendita.....	28
3.3 Le quotazioni	34
3.4 L'andamento nelle principali città.....	40
4 Il mercato dei capannoni	41
4.1 Lo <i>stock</i> immobiliare	41
4.2 I volumi di compravendita.....	44
4.3 Le quotazioni	50
4.4 L'andamento nelle principali città.....	56
5 Analisi e confronto degli indici territoriali	57
6 Stima del valore di scambio delle unità immobiliari non residenziali	60
7 Fonti e criteri metodologici	64
8 Le dinamiche del <i>leasing</i> immobiliare	67
8.1 Il <i>leasing</i> e il finanziamento degli immobili non residenziali.....	67
8.2 Il <i>leasing</i> nel finanziamento degli impianti di produzione elettrica da fonti rinnovabili	72
8.3 Risultati delle indagini beni ex-leasing, sui contratti chiusi per default della clientela.....	74
Indice delle figure	83
Indice delle tabelle	84



Presentazione

Il presente «Rapporto Immobiliare 2013 sugli immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva» è stato realizzato come di consueto, essendo alla quinta edizione, dall'Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI) dell'Agenzia delle Entrate, e dall'Associazione nazionale delle società di *leasing* (ASSILEA). Questa edizione presenta anche un intero capitolo a cura di ASSILEA, dedicato all'analisi delle dinamiche del *leasing* immobiliare e dei tassi di recupero, 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 23% delle oltre 50.000 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 16% nel 2012, sul volume del valore delle transazioni di immobili a destinazione non residenziale.

Questa specifica collaborazione consente, anche al fine della redazione del Rapporto Immobiliare, di poter osservare e rappresentare il livello e l'andamento delle quotazioni.

Il volume si articola in otto capitoli. Nel primo capitolo è offerta una panoramica del mercato nazionale degli immobili non residenziali. I successivi tre capitoli sono dedicati, rispettivamente, ai principali risultati dell'analisi dei mercati immobiliari relativamente alle tipologie uffici, negozi e capannoni, in termini di volumi di compravendite realizzate nel 2012, di intensità di mercato e livello delle quotazioni immobiliari medie per regione, area territoriale e nelle maggiori città italiane. Nel quinto capitolo sono analizzati alcuni indici territoriali concernenti le quotazioni medie e l'intensità di mercato (IMI), mentre nel sesto capitolo è proposta una stima del valore di scambio per le destinazioni d'uso sopra indicate. Segue una breve nota che illustra, in sintesi, le fonti e i criteri metodologici utilizzati nelle analisi condotte.

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

Roma 28 maggio 2013

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 del terziario, commerciale e produttivo mostra, nel 2012, in evidente analogia con il settore residenziale, un consistente calo delle compravendite rispetto al 2011. A fronte della diminuzione del -25,8% registrata nel settore residenziale, il terziario e il commerciale perdono rispettivamente il -26,6% e il -24,7%. Il settore produttivo segna un calo del -19,7% delle transazioni¹ rispetto al 2011.

In Tabella 1 si riportano sinteticamente i dati di stock e NTN per ciascun comparto. Il mercato del terziario, commerciale e produttivo rappresenta il 6,3% dello stock immobiliare complessivo e il 4,7% dell'universo delle transazioni (Figura 1).

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

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

I dati nazionali e per area territoriale del 2012, 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 (circa 2,5 milioni di unità). Come evidenziato nel grafico di Figura 4, le unità nella tipologia negozi rappresentano il 60,8% dello stock non residenziale, seguono i capannoni, con circa il 17% e gli uffici, con il 15% circa.

Considerando le compravendite, si nota che sono ancora i negozi a detenere la quota maggiore di NTN, ma con un valore inferiore alla quota di stock, 49,7%. Sono, di contro, più elevate, rispetto allo stock, le quote degli uffici e dei capannoni, 22% e 21% circa. 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 (1,63% e 1,40% rispettivamente) e piuttosto basso per la tipologia negozi (0,91%).

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 2012 rispetto all'anno precedente. Si evidenzia al riguardo un analogo comportamento per i settori "uffici" e "negozi" che registrano in tutte le aree territoriali cali di oltre il 20%, il settore "capannoni" dimostra cali meno sostanziosi soprattutto nelle isole dove la diminuzione si attesta sul -1,7%.

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

Tabella 1: Stock, NTN², IMI 2012 e variazioni per settore

Destinazione	Stock 2012	Quota % Stock	NTN 2012	Var. % NTN 2011/12	Quota % NTN	IMI 2012
Residenziale	33.548.898	50,4%	444.018	-25,8%	44,7%	1,3%
Pertinenze	22.895.643	34,4%	360.676	-24,4%	36,3%	1,6%
Terziario	659.196	1,0%	10.624	-26,6%	1,1%	1,6%
Commerciale	2.815.643	4,2%	26.281	-24,7%	2,6%	0,9%
Produttivo	717.234	1,1%	10.020	-19,7%	1,0%	1,4%
Altro	5.993.754	9,0%	141.719	-23,1%	14,3%	2,4%
Totale	66.630.368	100,0%	993.339	-24,8%	100,0%	1,5%

Figura 1: Distribuzione dello stock e del NTN per settore

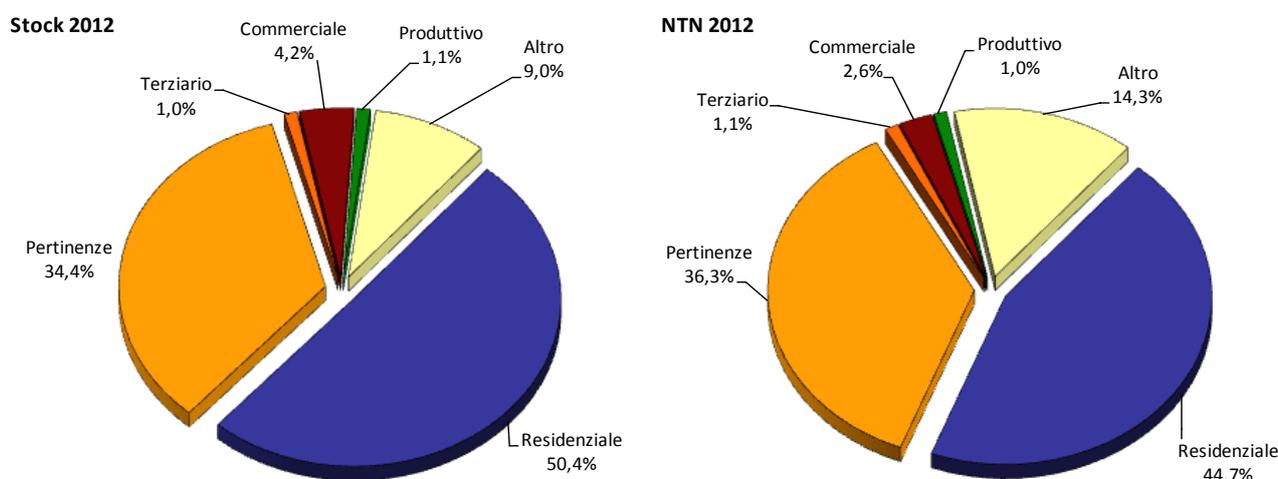
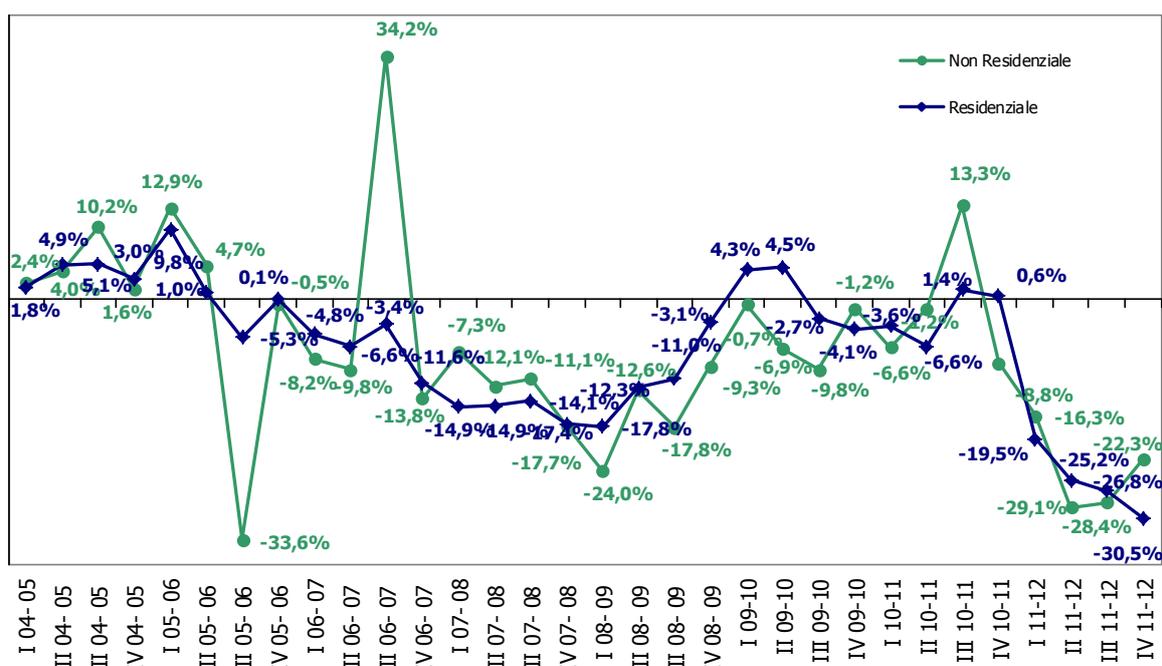


Figura 2: Variazione trimestrale % tendenziale annua settori terziario, commerciale e produttivo



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

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

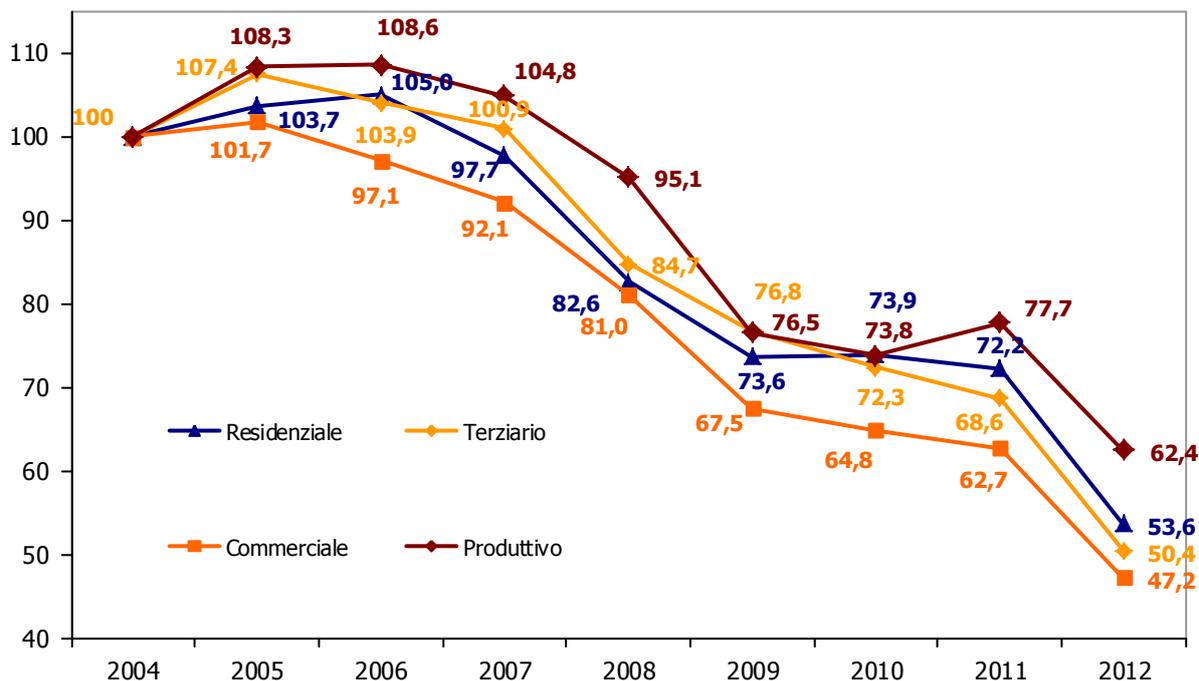


Tabella 2: Stock anno 2012 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali

Stock	uffici	negozi	capannoni	istituti di credito	edifici commerciali	alberghi	Totale
Nord est	149.491	412.636	188.373	5.203	48.416	14.515	818.634
Nord Ovest	196.859	629.520	225.729	7.278	64.287	12.327	1.136.000
Centro	138.738	560.481	130.006	4.074	36.463	13.393	883.155
Sud	102.133	670.595	122.165	2.479	45.707	10.895	953.974
Isole	51.490	276.370	50.986	1.453	14.956	5.084	400.339
ITALIA	638.711	2.549.602	717.259	20.487	209.829	56.214	4.192.102

Tabella 3: NTN anno 2012 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali

NTN	uffici	negozi	capannoni	istituti di credito	edifici commerciali	alberghi	Totale
Nord est	2.842	3.903	2.717	50	711	86	10.308
Nord Ovest	3.327	6.962	4.012	79	973	106	15.459
Centro	2.150	5.266	1.483	48	424	88	9.459
Sud	1.463	4.988	1.397	34	412	52	8.346
Isole	619	2.180	412	12	112	18	3.353
ITALIA	10.402	23.299	10.020	222	2.632	350	46.926

Tabella 4: IMI anno 2012 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali

IMI	uffici	negozi	capannoni	istituti di credito	edifici commerciali	alberghi	Totale
Nord est	1,90%	0,95%	1,44%	0,96%	1,47%	0,59%	1,26%
Nord Ovest	1,69%	1,11%	1,78%	1,08%	1,51%	0,86%	1,36%
Centro	1,55%	0,94%	1,14%	1,18%	1,16%	0,66%	1,07%
Sud	1,43%	0,74%	1,14%	1,35%	0,90%	0,47%	0,87%
Isole	1,20%	0,79%	0,81%	0,83%	0,75%	0,36%	0,84%
ITALIA	1,63%	0,91%	1,40%	1,09%	1,25%	0,62%	1,12%

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

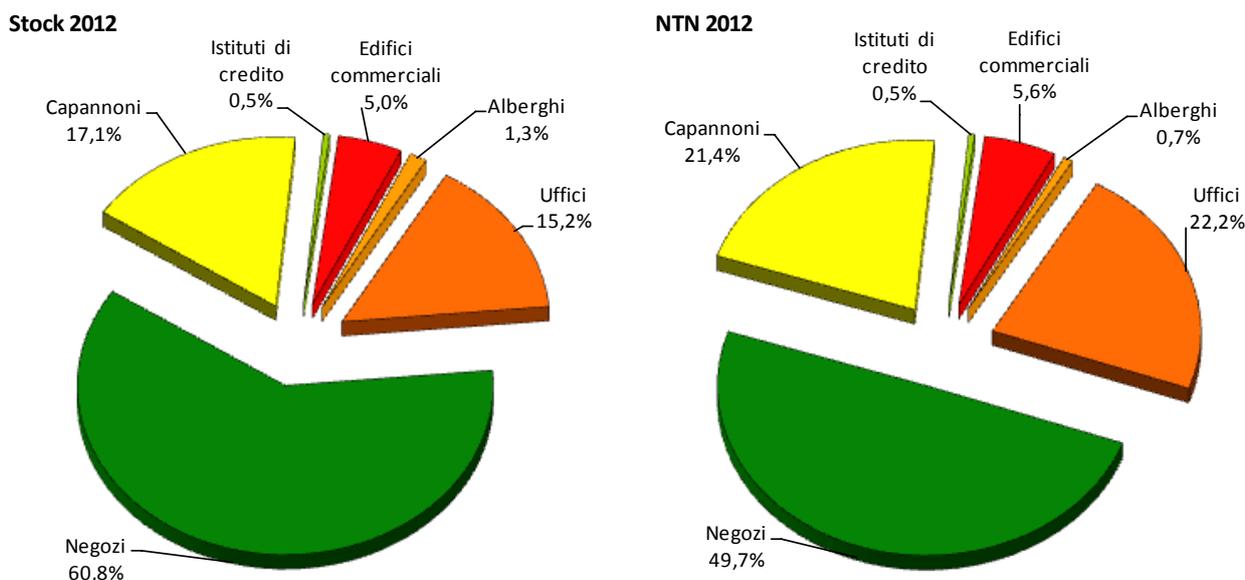


Tabella 5: Variazione % del NTN 2011/12 tipologie non residenziali

Var. % NTN 2012/2011	uffici	negozi	capannoni	Totale (uff., neg. e cap.)	Totale non res.
Nord est	-21,7%	-24,8%	-21,2%	-22,9%	-23,0%
Nord Ovest	-26,6%	-24,1%	-19,4%	-23,5%	-24,0%
Centro	-28,7%	-25,5%	-24,8%	-26,2%	-26,1%
Sud	-29,7%	-24,8%	-15,9%	-24,3%	-24,5%
Isole	-24,9%	-21,6%	-1,7%	-20,2%	-21,6%
ITALIA	-26,1%	-24,5%	-19,7%	-23,8%	-24,1%

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 (93,1%), sia in termini di volumi di compravendita (93,3%). Si ritiene pertanto che l'analisi della composizione e della dinamica del mercato immobiliare delle suddette categorie possa fornire una descrizione rappresentativa del segmento non residenziale.

In Figura 5 è riportato il grafico degli andamenti nazionali e dei soli capoluoghi del mercato delle tipologie non residenziali, in termini di volumi di compravendita, a partire dal 2004. L'andamento del numero indice NTN nazionale, con base 100 all'anno 2004, evidenzia come la flessione dei volumi di compravendita sia cominciata nel 2006 per le tipologie uffici e negozi e nel 2007 per i capannoni. Tutte le tipologie, poi, hanno subito una decisa diminuzione dei volumi scambiati nel 2008, con gli uffici che subiscono la maggiore contrazione. Nel biennio 2011-2012 si assiste ad un generale crollo dei volumi compravenduti.

L'intensità della dinamica del mercato, misurata con l'indice IMI, per le tre tipologie non residenziali, dal 2004 al 2012 è presentata nel grafico di Figura 6.

Relativamente ai valori di mercato è stata calcolata, per ognuna delle tipologie immobiliari non residenziali, una quotazione media³ aggregata nei diversi ambiti territoriali (regione, area geografica e nazionale) elaborando le quotazioni OMI pubblicate nel I e II semestre del 2012 e pesandole sullo stock immobiliare di ciascun comune.

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

³ La variazione annua della quotazione media aggregata riflette la variazione della ricchezza perché la media è ponderata sullo stock degli immobili e non sulle compravendite. Inoltre la variazione annua è da assumere con cautela in quanto, per i comparti non residenziali, è ancora in via sperimentale.

Tabella 6: Quotazione media 2012 nazionale per area geografica per le tipologie non residenziali

Area	Quotazione media Negozi 2012 (€/m ²)	Var % 2011/12	Quotazione media Uffici 2012 (€/m ²)	Var % 2011/12	Quotazione media Capannoni 2012 (€/m ²)	Var % 2011/12
Nord Est	1.776	-0,4%	1.429	-0,8%	525	-1,0%
Nord Ovest	1.784	-2,7%	1.559	-1,7%	561	-0,9%
Centro	2.354	-2,0%	1.978	-1,3%	641	-1,2%
Sud	1.564	-2,3%	1.281	-3,1%	453	-0,6%
Isole	1.390	-3,3%	1.179	-0,9%	441	-0,2%
ITALIA	1.808	-2,1%	1.520	-1,6%	540	-0,9%

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

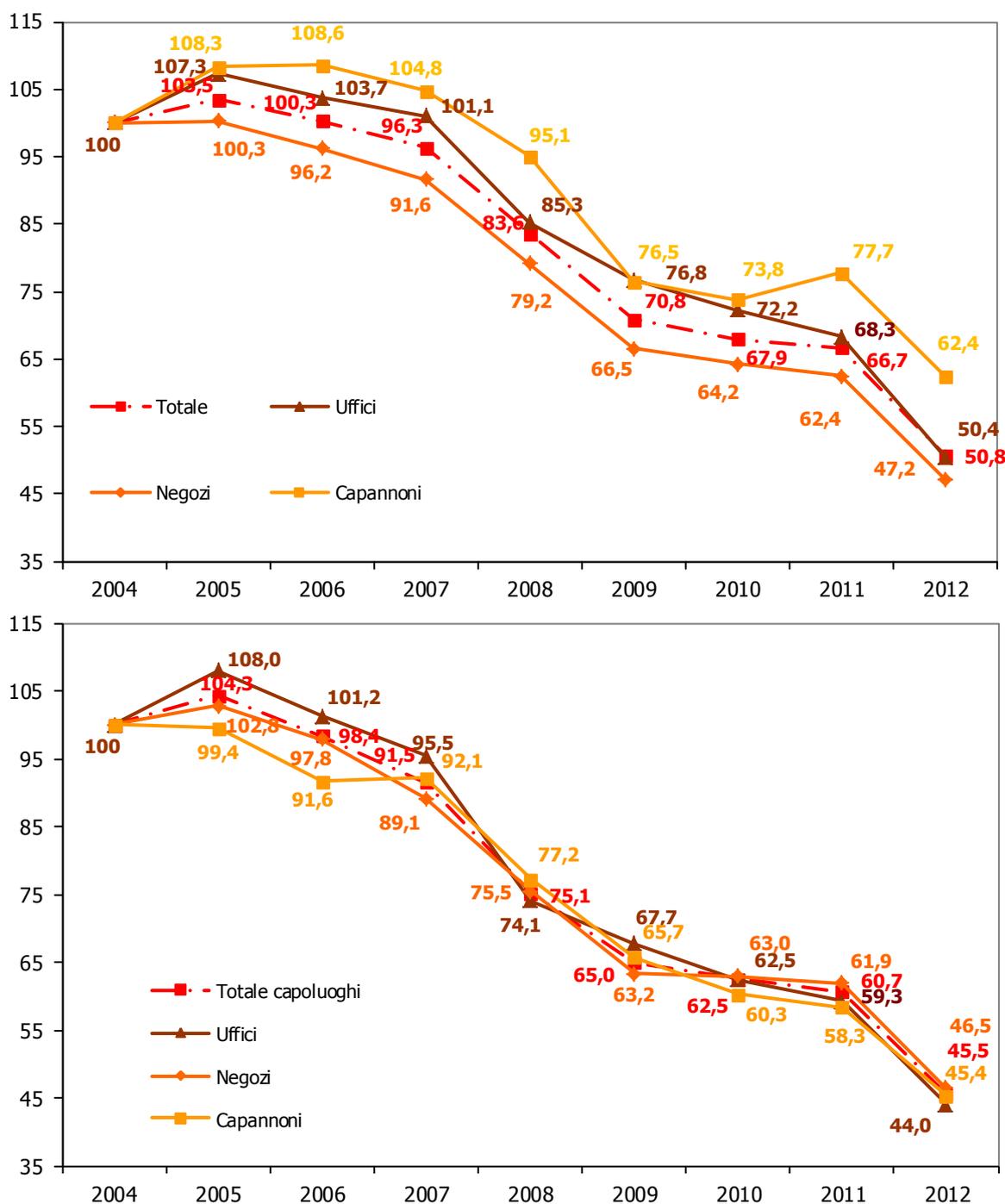
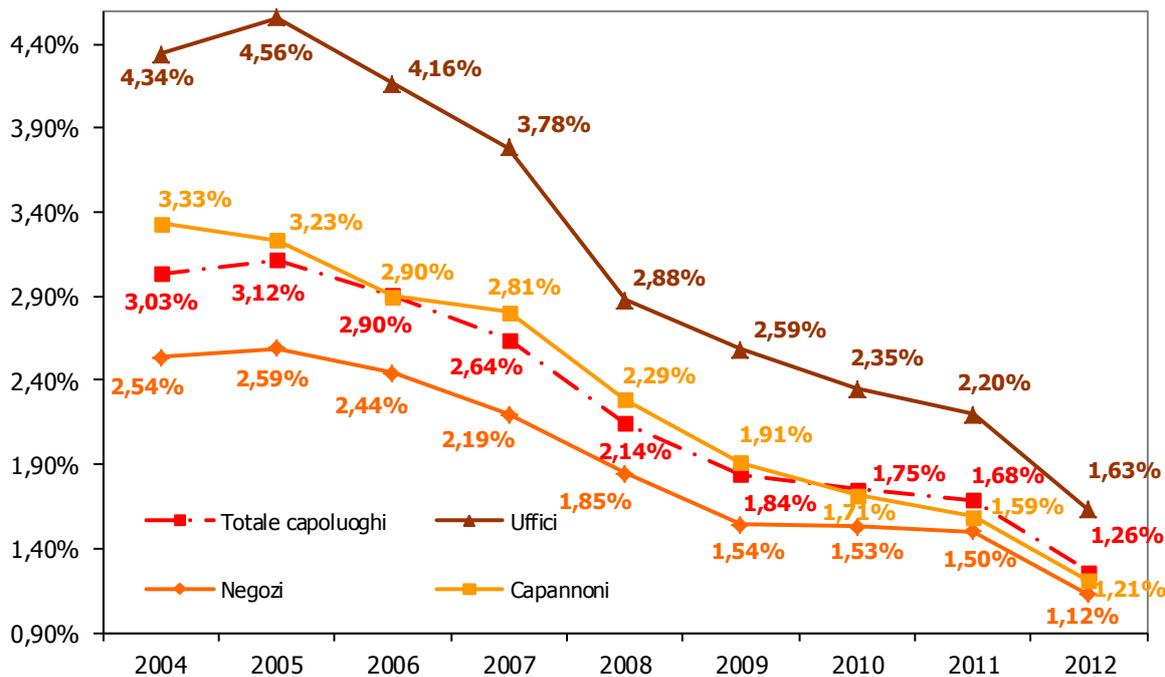
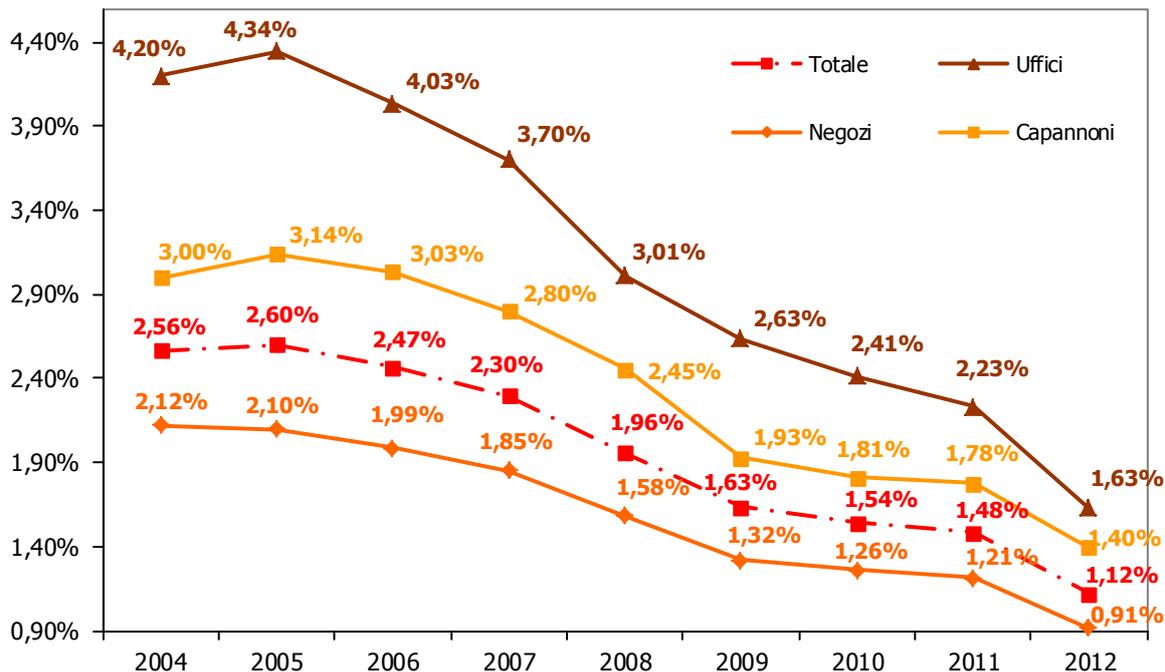


Figura 6: Andamento dell'IMI dal 2004 per il settore non residenziale nazionale e solo capoluoghi



2 Il mercato degli uffici

2.1 Lo stock immobiliare

Le unità immobiliari della tipologia uffici, censite negli archivi catastali nella categoria catastale A/10 (uffici e studi privati), nel 2012 sono circa 639 mila sul territorio nazionale. È necessario, peraltro, specificare che la categoria catastale A/10 non include l'effettivo stock immobiliare nazionale realmente destinato a tale uso in quanto non solo è frequente l'utilizzo ad ufficio dell'unità immobiliare residenziale senza che comporti conseguente variazione di categoria catastale, ma per alcuni comuni minori⁴ non è stata definita la categoria A/10 (e relativa rendita catastale) e le unità ad uso ufficio vengono censite nella categoria A/2 (abitazioni civili) e, quindi, non individuabili dalla banca dati del catasto come uffici. Va considerato, inoltre, che nella categoria catastale A/10 non rientrano la maggior parte dei edifici 'strutturati' per ufficio⁵ che vengono censiti, invece, nelle categorie non ordinarie del gruppo D. Lo stock realmente utilizzato per uffici risulterebbe, pertanto, sicuramente superiore a quello censito in Catasto nella sola categoria A/10. Non è possibile tuttavia individuare il peso di questa sottostima e quindi non si può che rimanere ancorati alla classificazione catastale che indica nella categoria A/10 gli uffici.

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

Tra le regioni (Tabella 7) con la maggior presenza relativa di uffici sul territorio emerge la Lombardia (oltre 140 mila unità pari al 22% circa dello stock nazionale) seguita a lunga distanza da Veneto e Emilia Romagna che rappresentano ciascuna l'11% circa dello stock, e ancora da Lazio (9%), Toscana (7,8%) e Piemonte (6,3%). Tra le regioni del Sud, la Campania, la Sicilia e la Puglia, con circa 33-35 mila unità, risultano quelle con la maggior quota sullo stock nazionale (5% circa).

La ripartizione dello stock degli uffici tra capoluoghi e comuni non capoluogo, per le diverse macro aree territoriali mostra una distribuzione piuttosto equa (Tabella 8). Tuttavia, emerge una presenza leggermente maggiore di unità censite come uffici nei comuni minori 52,1% rispetto ai capoluoghi, 47,9%. Tale distribuzione si ritrova anche nelle diverse aree territoriali del paese ad eccezione del centro dove il 56,5% degli uffici è collocato nei capoluoghi.

La Figura 8 riporta la mappa della distribuzione comunale dello stock degli uffici nel 2012, dalla quale emerge una maggiore presenza di unità nell'area del Centro.

⁴ Si tratta di un totale di 1.781 comuni di cui il 47% nel Nord-Ovest, il 7% nel Nord-est, il 5% nel Centro, il 30% nel Sud e l'11% nelle Isole.

⁵ Tali edifici possono essere censiti nelle categorie non ordinarie D7 o D8 a seconda che l'attività prevalente ivi prevista sia collegata all'industria o al commercio rispettivamente.

Figura 7: Distribuzione stock 2012 per area geografica - uffici

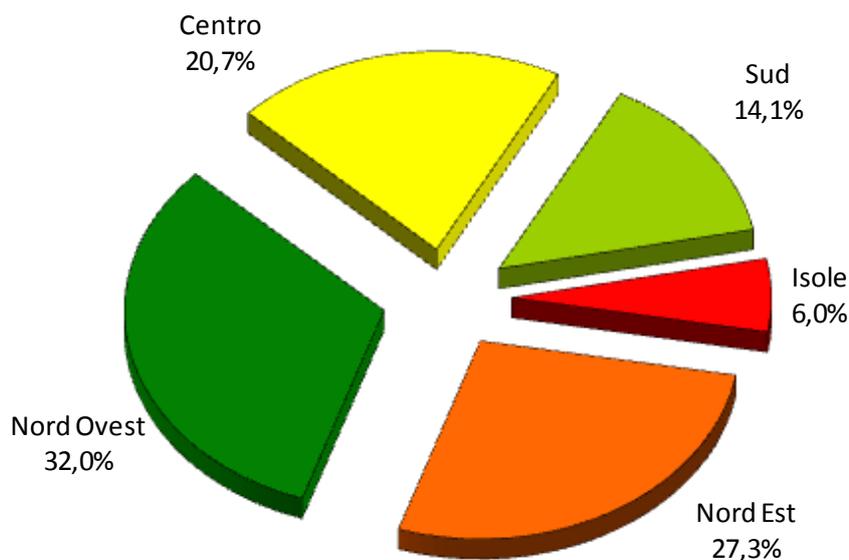


Tabella 7: Stock 2012 per regione e per area geografica – uffici

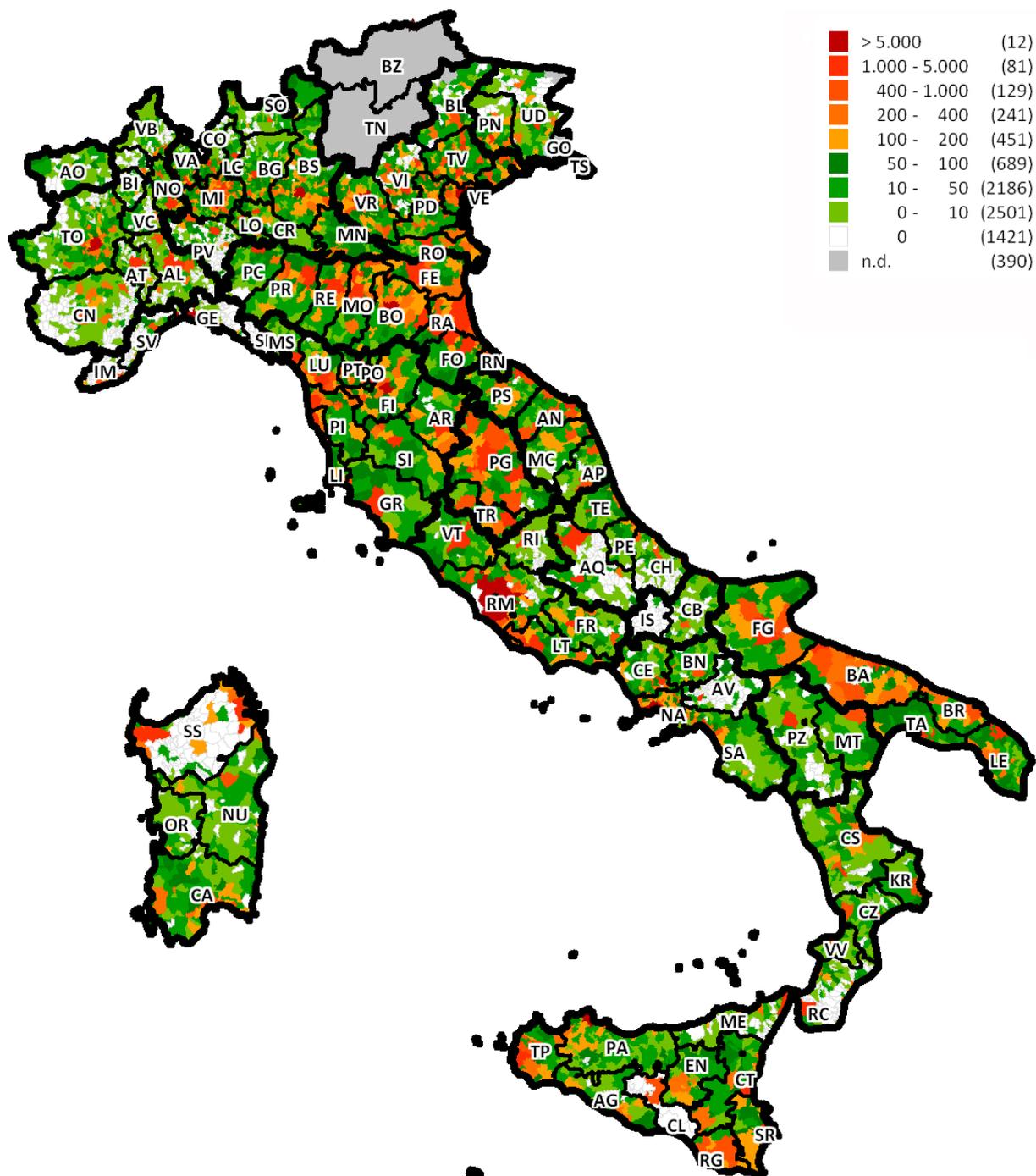
Area	Regione	Stock	Quota %
Nord Est	Emilia-Romagna	68.619	10,7%
	Friuli-Venezia Giulia	10.144	1,6%
	Veneto	70.728	11,1%
Nord Est		149.491	23,4%
Nord Ovest	Liguria	14.043	2,2%
	Lombardia	140.922	22,1%
	Piemonte	40.012	6,3%
	Valle d'Aosta	1.882	0,3%
Nord Ovest		196.859	30,8%
Centro	Lazio	57.491	9,0%
	Marche	18.682	2,9%
	Toscana	50.090	7,8%
	Umbria	12.475	2,0%
Centro		138.738	21,7%
Sud	Abruzzo	13.815	2,2%
	Basilicata	4.000	0,6%
	Calabria	13.066	2,0%
	Campania	36.699	5,7%
	Molise	1.821	0,3%
	Puglia	32.732	5,1%
Sud		102.133	16,0%
Isole	Sardegna	18.421	2,9%
	Sicilia	33.069	5,2%
Isole		51.490	8,1%
Italia		638.711	100%



Tabella 8: Stock 2012 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi - uffici

Area	Comuni	Stock	Quota %
Nord Est	Capoluoghi	65.885	44,1%
	Non capoluoghi	83.606	55,9%
Nord Ovest	Capoluoghi	95.231	48,4%
	Non capoluoghi	101.628	51,6%
Centro	Capoluoghi	78.448	56,5%
	Non capoluoghi	60.290	43,5%
Sud	Capoluoghi	41.367	40,5%
	Non capoluoghi	60.766	59,5%
Isole	Capoluoghi	24.795	48,2%
	Non capoluoghi	26.695	51,8%
Italia	Capoluoghi	305.726	47,9%
	Non capoluoghi	332.985	52,1%

Figura 8: Mappa distribuzione stock 2012 nei comuni italiani – uffici



2.2 I volumi di compravendita

Nel 2012 il volume di compravendite di unità immobiliari a destinazione ufficio è stato pari a 10.402 NTN, in flessione del -26,1% rispetto al 2011 (14.085 NTN).

Osservando l'andamento e la distribuzione per macro aree geografiche si nota un calo delle compravendite piuttosto diffuso (Tabella 9 e Figura 9).

L'area del Sud è quella che perde la quota maggiore di mercato, -29,7%, seguono l'area del Centro e del Nord Ovest (32% del mercato nazionale) in flessione del -28,7% e -26,6% rispettivamente, le Isole segnano un calo del -24,9% e infine l'area del Nord Est, dove si realizza il 27% circa del mercato nazionale, mostra il calo relativamente più contenuto -21,7%. L'indagine regionale mostra per lo più variazioni negative con la perdita più elevata per la regione Molise, -57,8% e quella più bassa per la regione Umbria, -0,9%.

L'intensità del mercato degli uffici misurata dall'IMI è pari nel 2012 all'1,63% in calo di 0,60 punti percentuali rispetto al 2011. In linea con la variazione del NTN si registrano quasi ovunque differenze negative. La vivacità del mercato risulta maggiormente ridotta nelle regioni Molise e Campania dove l'IMI scende rispettivamente di 2,10 e di 1,32 punti percentuali. Tra le altre regioni, il valore dell'IMI più elevato si riscontra in Friuli Venezia Giulia (2,04%) e Umbria (1,98%). La più bassa dinamica del mercato degli uffici si registra in Sicilia, dove la quota di stock di uffici scambiato nell'anno è 1,08%.

I volumi di compravendite degli uffici sono maggiormente concentrati nei comuni non capoluogo (Tabella 10), nei quali si trova, a livello nazionale, il 52% delle unità immobiliari compravendute nel 2012, confermando la distribuzione del mercato verificatasi nel 2011. Una quota maggiore di compravendite nei comuni non capoluogo si verifica in tutte le aree, ad eccezione del Centro dove il mercato degli uffici nei capoluoghi raggiunge il 55,5%.

La flessione generale delle transazioni registrata in questo mercato nel 2012 è simile per i comuni capoluogo e comuni minori che perdono circa il -26%. Tra le aree si riscontrano tutti i segni negativi e, seppure con intensità diverse, le perdite maggiori si rilevano sempre nei comuni non capoluogo ad eccezione dell'area del Centro dove per i capoluoghi si registra un calo del -32,6% mentre per i comuni non capoluoghi la flessione è del -23,2%.

Con riferimento all'intensità di mercato, il valore dell'IMI è lo stesso per i comuni non capoluogo, e per i capoluoghi (1,63%). Tra le aree solo al Sud e nelle Isole si rileva una quota maggiore di stock compravenduto nei capoluoghi.

In Figura 10 sono presentati i grafici dell'andamento del numero indice del NTN dal 2004, per aree geografiche a livello nazionale e per i comuni capoluogo. Osservando l'andamento degli indici del NTN, risulta evidente, per tutte le macro aree, la flessione del volume di compravendite dal 2006. Le uniche eccezioni nel periodo sono rappresentate dalla crescita nel Sud nel 2006, nelle Isole e nel Centro nel 2007 e nel Sud nel 2009. Dal 2004 al 2012 il mercato nazionale si contrae complessivamente del 49,6% con una punta del -52,6% nel Centro. La situazione appare analoga seppure con intensità diverse nei capoluoghi anche se la contrazione complessiva risulta superiore in tutti gli ambiti territoriali.

L'andamento dell'indicatore dell'intensità del mercato, IMI (Figura 11), segue le compravendite, evidenziando una flessione generale dal 2006 con poche eccezioni. A livello nazionale l'IMI ha perso dal 2004 quasi 2,6 punti percentuali passando da 4,20% all'1,63%.

La distribuzione per comune del NTN 2012, rappresentata nella mappa di Figura 12, evidenzia la maggior diffusione di compravendite tra i comuni del Nord, mentre nel Sud sono molto più limitate le aree geografiche con presenza di compravendite di uffici. Dalla stessa mappa emerge che in circa 4.140 comuni non sono state realizzate compravendite di uffici (dato al netto dei 1.781 comuni, nei quali non sono presenti unità immobiliari censite nella categoria catastale A10).

Figura 9: Distribuzione NTN 2012 per area geografica - uffici

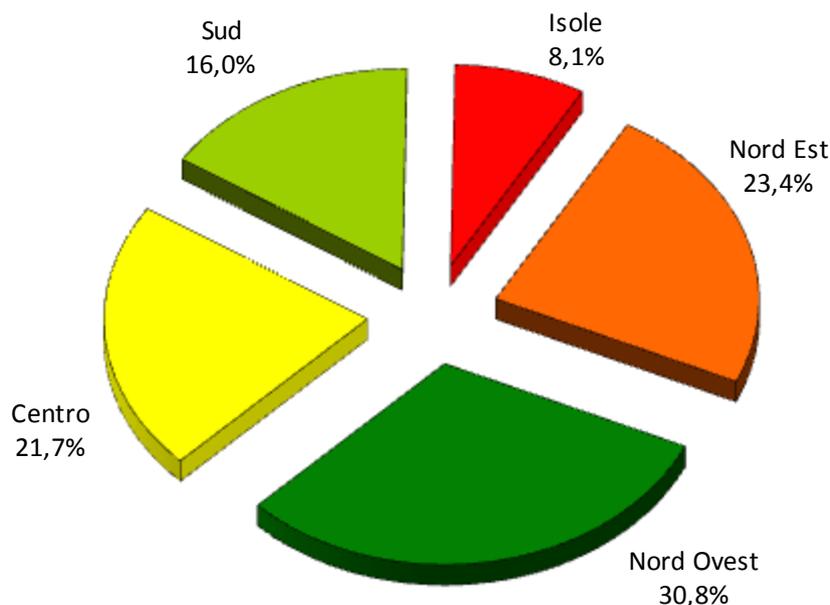


Tabella 9: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – uffici

Area	Regione	NTN 2012	Var. % NTN 2011/12	Quota % NTN Italia	IMI 2012	Diff IMI 2011/12
Nord Est	Emilia-Romagna	1.307	-15,6%	12,6%	1,91%	-0,36
	Friuli-Venezia Giulia	207	-19,6%	2,0%	2,04%	-0,53
	Veneto	1.328	-27,3%	12,8%	1,88%	-0,71
Nord Est		2.842	-21,7%	27,3%	1,90%	-0,54
Nord Ovest	Liguria	239	-26,2%	2,3%	1,70%	-0,62
	Lombardia	2.529	-24,4%	24,3%	1,79%	-0,59
	Piemonte	528	-35,6%	5,1%	1,32%	-0,78
	Valle d'Aosta	31	-29,9%	0,3%	1,65%	-0,71
Nord Ovest		3.327	-26,6%	32,0%	1,69%	-0,63
Centro	Lazio	825	-36,4%	7,9%	1,43%	-0,82
	Marche	316	-15,4%	3,0%	1,69%	-0,33
	Toscana	763	-30,5%	7,3%	1,52%	-0,69
	Umbria	247	-0,9%	2,4%	1,98%	-0,05
Centro		2.150	-28,7%	20,7%	1,55%	-0,64
Sud	Abruzzo	216	-25,8%	2,1%	1,56%	-0,59
	Basilicata	67	-42,3%	0,6%	1,66%	-1,32
	Calabria	166	-29,5%	1,6%	1,27%	-0,61
	Campania	495	-21,3%	4,8%	1,35%	-0,42
	Molise	26	-57,8%	0,2%	1,43%	-2,10
	Puglia	494	-34,0%	4,7%	1,51%	-0,85
Sud		1.463	-29,7%	14,1%	1,43%	-0,67
Isole	Sardegna	263	-20,3%	2,5%	1,43%	-0,37
	Sicilia	357	-28,0%	3,4%	1,08%	-0,45
Isole		619	-24,9%	6,0%	1,20%	-0,43
Italia		10.402	-26,1%	100%	1,63%	-0,60

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

Area	Comuni	NTN 2012	Var % NTN 2011/12	Quota % NTN	IMI 2012	Diff IMI 2011/12
Nord Est	Capoluoghi	1.226	-21,5%	43,1%	1,86%	-0,51
	Non capoluoghi	1.616	-21,9%	56,9%	1,93%	-0,56
Nord Ovest	Capoluoghi	1.535	-23,5%	46,1%	1,61%	-0,50
	Non capoluoghi	1.793	-29,0%	53,9%	1,76%	-0,76
Centro	Capoluoghi	1.193	-32,6%	55,5%	1,52%	-0,72
	Non capoluoghi	957	-23,2%	44,5%	1,59%	-0,52
Sud	Capoluoghi	702	-28,3%	48,0%	1,70%	-0,70
	Non capoluoghi	762	-30,9%	52,0%	1,25%	-0,64
Isole	Capoluoghi	333	-16,5%	53,7%	1,34%	-0,27
	Non capoluoghi	287	-32,9%	46,3%	1,07%	-0,57
Italia	Capoluoghi	4.989	-25,7%	48,0%	1,63%	-0,57
	Non capoluoghi	5.413	-26,5%	52,0%	1,63%	-0,63

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

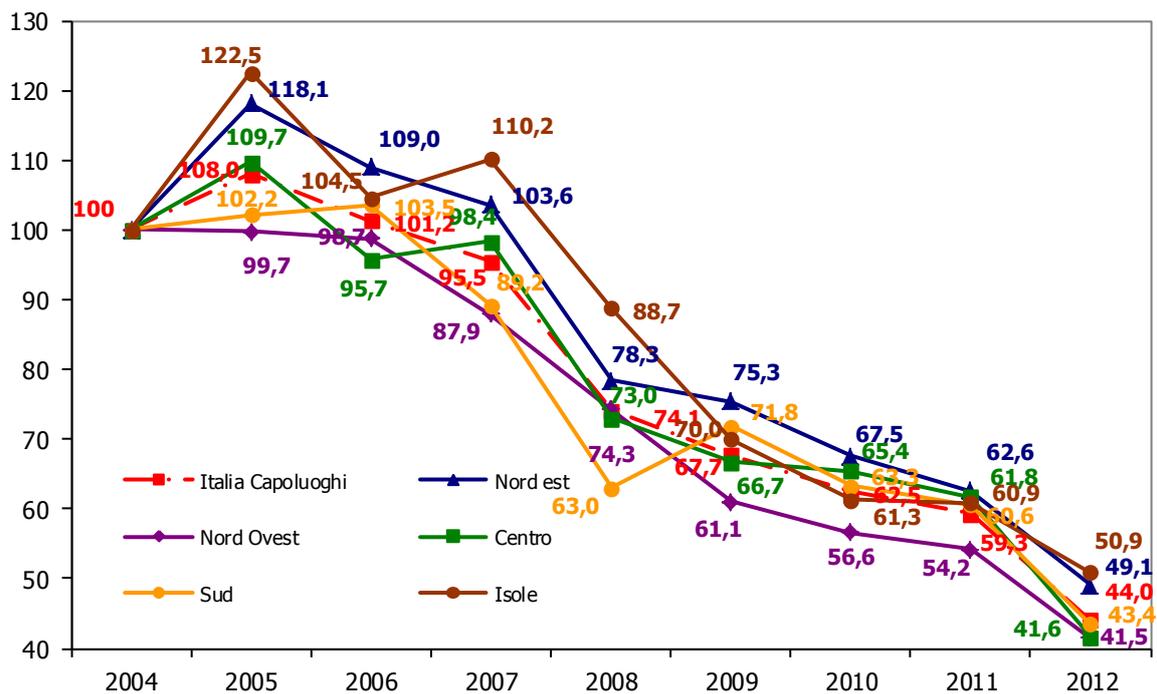
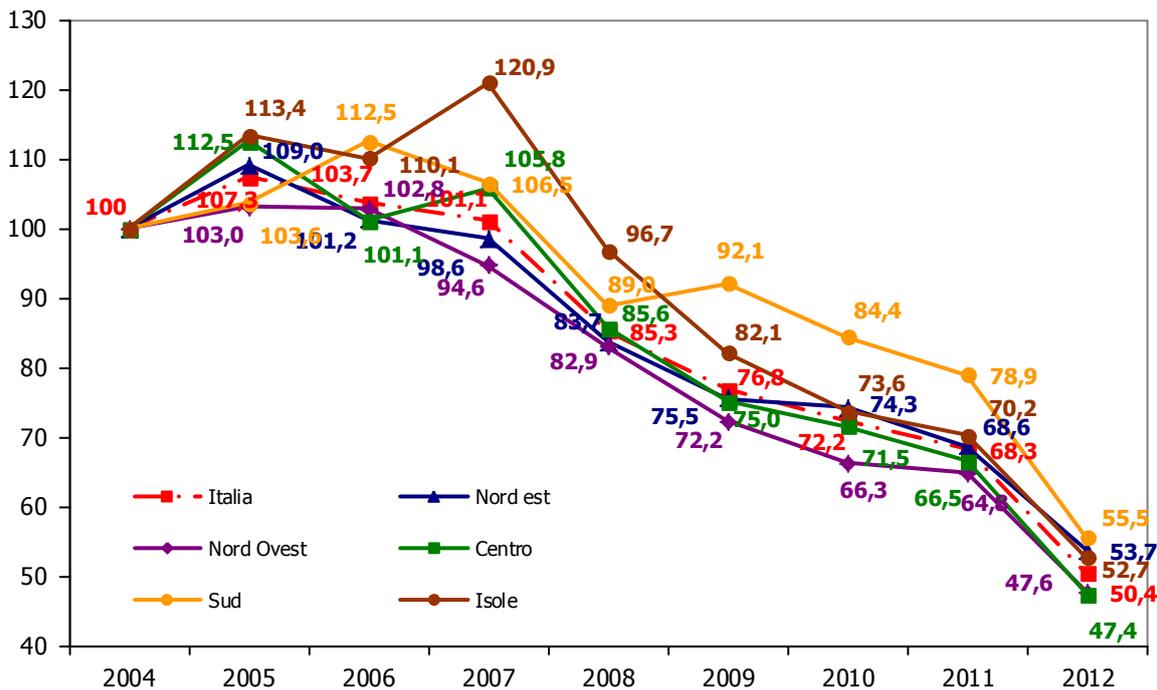


Figura 11: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - uffici

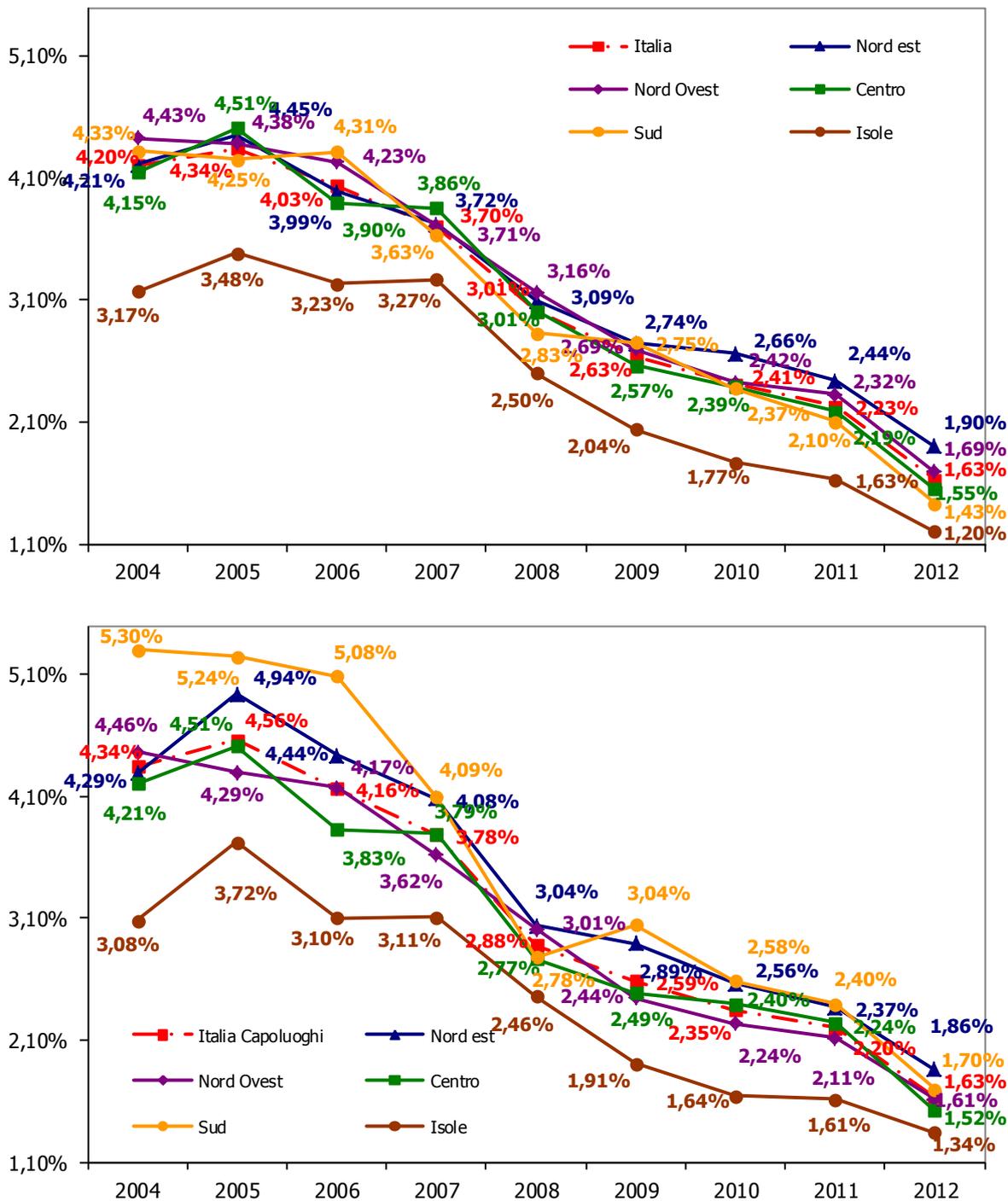
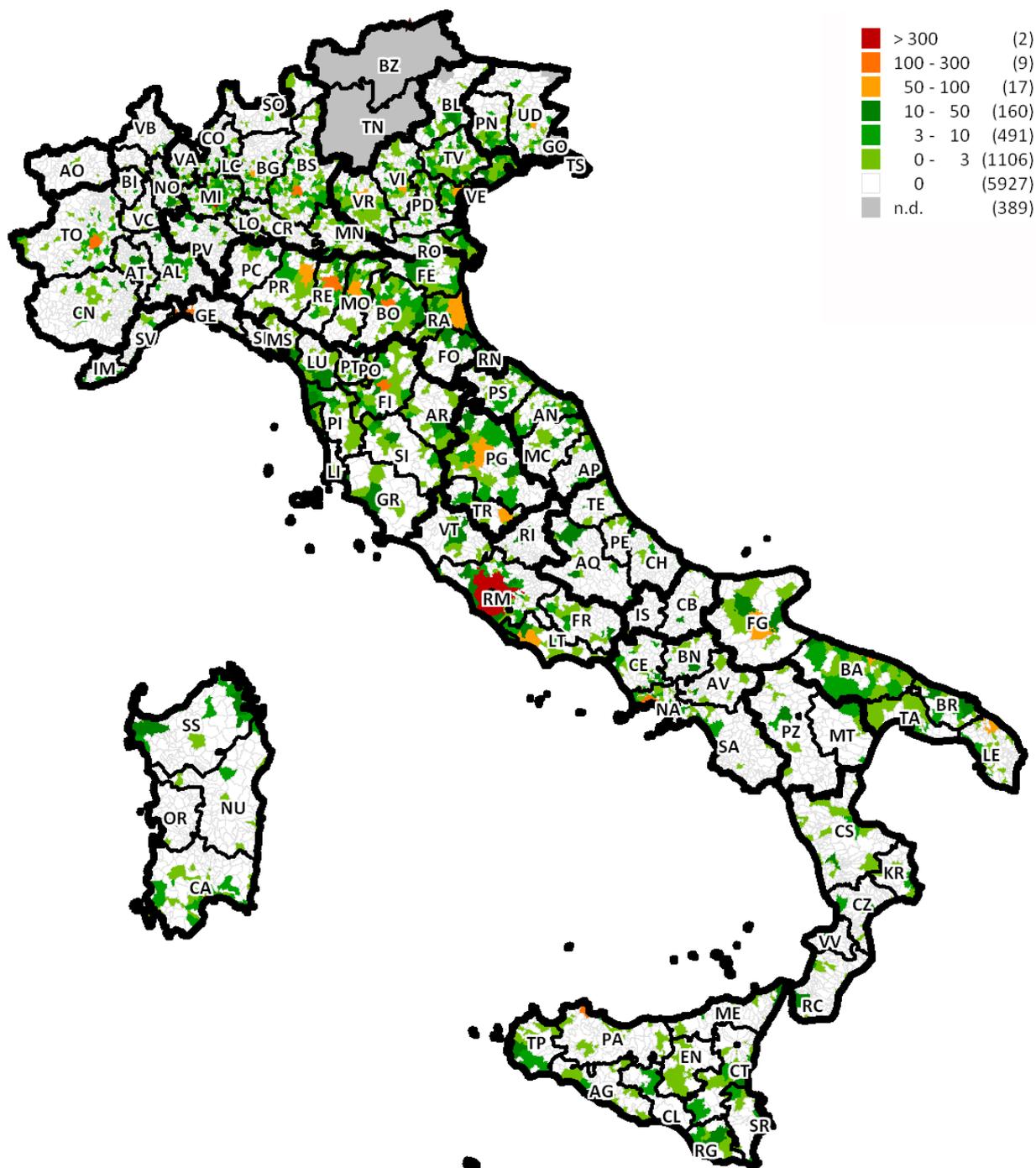


Figura 12: Mappa distribuzione NTN 2012 nei comuni italiani – uffici



2.3 Le quotazioni

Sulla base delle quotazioni OMI medie comunali rilevate nel I e II semestre del 2012, 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 6.048 comuni per i quali nel 2012 sono state pubblicate quotazioni OMI per la tipologia edilizia uffici.

La quotazione media annuale di riferimento⁶, per unità di superficie, per la tipologia uffici a livello nazionale risulta nel 2012 pari a 1.520 €/m² in leggera diminuzione, -1,6% rispetto al 2011 (Tabella 11). Tra le aree geografiche del paese, nel Nord Est e nelle Isole le quotazioni sono abbastanza stabili (-0,8% e -0,9%), nel Nord Ovest e nel Centro si registrano diminuzioni del -1,7% e del -1,3% rispettivamente; nel Sud si registra il calo maggiore con un -3,1%.

Dall'esame delle quotazioni medie elaborate emerge che la regione con la quotazione media più elevata è il Lazio, con 2.602 €/m² (-0,5% rispetto la quotazione 2011). Distanti dalla quotazione media del Lazio, ma con valore superiore a 1.500 €/m² risultano le regioni Liguria, con 2.172 €/m² (-2,4% rispetto il 2011), la Valle d'Aosta, 1.910 €/m² (-0,5%) la Toscana, con 1.799 €/m² (-2% rispetto al 2011), la Campania, con 1.675 €/m² (-4,4% rispetto al 2011), quindi, con quotazione stabile rispetto al 2011 l'Emilia-Romagna e Lombardia intorno ai 1.600 €/m². Tutte le altre regioni presentano una quotazione media, per gli uffici, inferiore a 1.500 €/m²; una quotazione media regionale inferiore a 1.000 €/m² si registra in Basilicata, Calabria, Molise e Friuli Venezia Giulia.

Sulla base della quotazione media di riferimento nazionale per la tipologia uffici (1.520 €/m²) è stato calcolato l'indice territoriale, per area e per regione, i cui valori sono riportati nella stessa Tabella 12. L'indice evidenzia come il livello delle quotazioni medie per la tipologia uffici assume valori differenziati nelle diverse regioni rispetto la quotazione media nazionale.

Dal grafico successivo (Figura 13), che presenta i valori dell'indice territoriale, per area e per regione, rispetto al dato medio nazionale, emerge l'elevata dispersione dei valori medi, anche all'interno di una stessa area territoriale. In particolare le regioni del Sud presentano valori notevolmente inferiori al dato nazionale (valori dell'indice minimi inferiori a 60 per Basilicata e Calabria) con eccezione della Campania che presenta un valore dell'indice pari a 110,2. Al Centro, al valore massimo nazionale dell'indice del Lazio, vicino a 171, si contrappone il valore dell'Umbria inferiore a 81.

Al Nord la Liguria, la Valle d'Aosta, la Lombardia e l'Emilia Romagna presentano valori dell'indice superiori a 100, mentre in Veneto e Piemonte l'indice assume nel 2012 valore inferiore al 90 e infine particolarmente basso risulta l'indice del Friuli-Venezia Giulia pari a 63,5.

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

La quotazione media di riferimento nazionale per la tipologia uffici nei soli capoluoghi di provincia è nel 2012 pari a 2.236 €/m², in diminuzione del -1,5% rispetto alla quotazione del 2011. Le quotazioni medie regionali, l'indice territoriale, per area e per regione, sono riportate nella Tabella 13. Tra le aree si registrano diminuzioni diffuse, le più sostanziali sono quelle dei capoluoghi delle aree del Sud e delle Isole. Nel dettaglio delle regioni sono evidenti, per lo più, quotazioni in aumento con la variazione minima in Valle D'Aosta, +0,3% in Umbria, dove il prezzo al m² per un ufficio cresce del +3,8% rispetto al 2011 e in Sardegna (+1,9%). Tra i cali emerge il dato negativo della Campania, -6,1% al m², ma le quotazioni medie diminuiscono anche in Abruzzo, -5,9%, Marche, -5,3% e Calabria -4,6%. Le altre regioni registrano diminuzioni lievi intorno al -1%.

La mappa di Figura 15 riporta i valori delle quotazioni medie 2012 per ciascuna regione delle unità censite nella categoria uffici. Sono bene evidenti le due regioni con la quotazione media più elevata: Lazio e Liguria.

⁶ La variazione annua della quotazione media aggregata riflette la variazione della ricchezza perché la media è ponderata sullo stock degli immobili e non sulle compravendite. Inoltre la variazione annua è da assumere con cautela in quanto, per i comparti non residenziali, è ancora in via sperimentale.

D'altro lato sono sette le regioni, quasi tutte al Sud, in cui la quotazione media della categoria uffici risulta nel 2012 inferiore ai 1.200 € al m².

La Figura 16 riporta la mappa della distribuzione comunale dei differenziali di quotazione rispetto alla quotazione media nazionale degli uffici nel 2012, dalla quale emerge che più dei due terzi dei comuni hanno una quotazione inferiore al livello medio nazionale e solo per 55 comuni (lo 0,7% del totale dei comuni) si registra un valore medio superiore a 3 volte il valore medio nazionale.

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

Area	Regione	Quotazione media uffici 2012 (€/m ²)	Var. % quotazione 2012/2011	Indice territoriale
Nord Est	Emilia-Romagna	1.636	-0,9%	107,6
	Friuli-Venezia Giulia	966	-0,4%	63,5
	Veneto	1.356	-0,8%	89,2
Nord Est		1.429	-0,8%	94,0
Nord Ovest	Liguria	2.172	-2,4%	142,8
	Lombardia	1.597	-1,5%	105,0
	Piemonte	1.236	-2,1%	81,3
	Valle d'Aosta	1.910	-0,5%	125,6
Nord Ovest		1.559	-1,7%	102,6
Centro	Lazio	2.602	-0,5%	171,2
	Marche	1.390	-3,4%	91,4
	Toscana	1.799	-2,0%	118,3
	Umbria	1.225	-0,5%	80,6
Centro		1.978	-1,3%	130,1
Sud	Abruzzo	1.184	-2,1%	77,9
	Basilicata	889	-0,5%	58,5
	Calabria	895	-1,7%	58,9
	Campania	1.675	-4,4%	110,2
	Molise	959	-1,2%	63,1
	Puglia	1.154	-2,4%	75,9
Sud		1.281	-3,1%	84,3
Isole	Sardegna	1.260	0,9%	82,9
	Sicilia	1.136	-2,2%	74,7
Isole		1.179	-0,9%	77,6
Media nazionale		1.520	-1,6%	100

Figura 13: Indice territoriale quotazioni 2012 per area e per regione – uffici (Media nazionale=100)

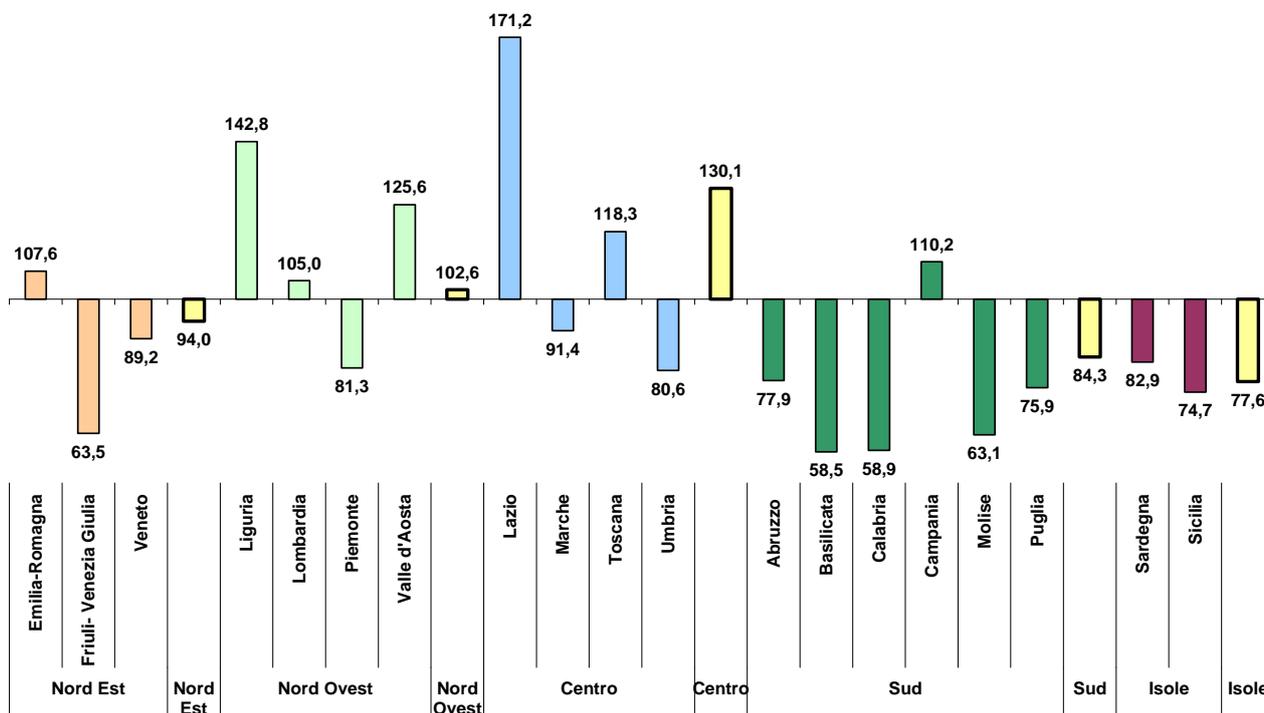


Figura 14: Indice territoriale quotazioni 2012 uffici - scala valori regionale

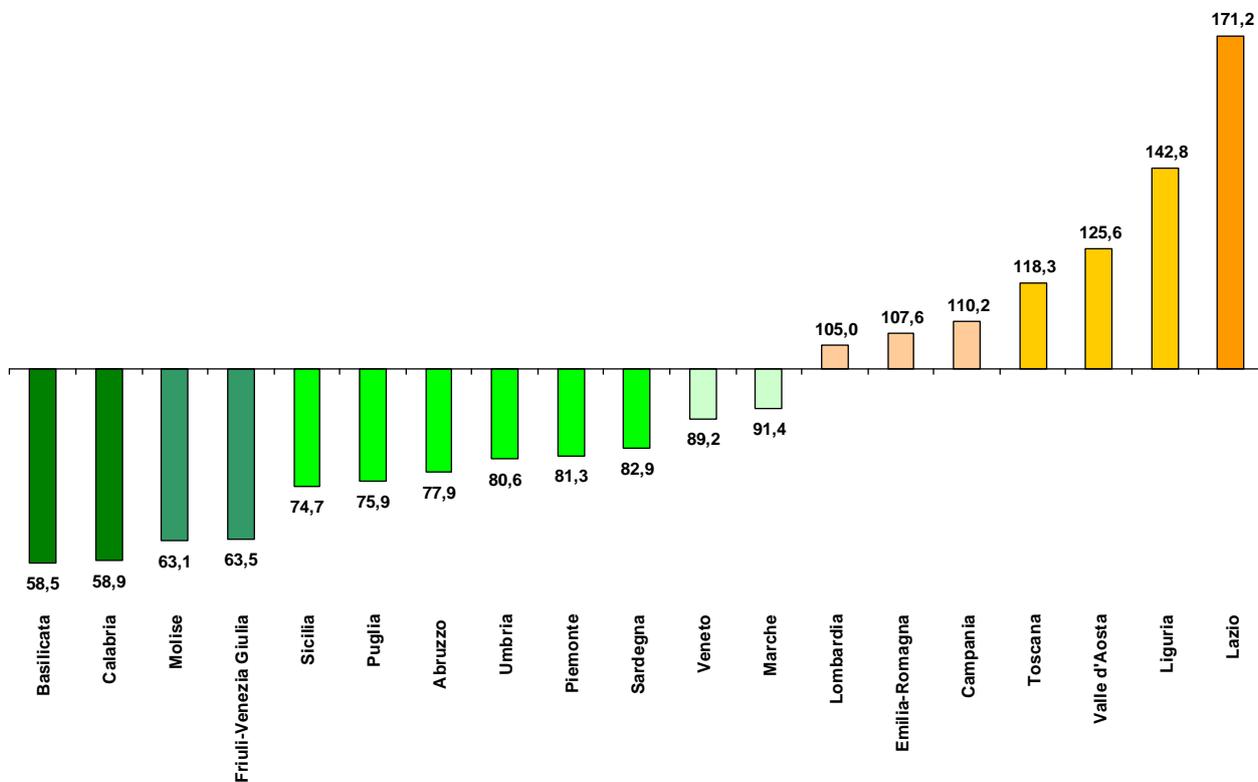


Tabella 12: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, per regione e per i soli capoluoghi – uffici

Area	Regione	Quotazione media uffici Capoluoghi 2012 (€/m ²)	Var % quotazione 2012/2011	Indice territoriale Capoluoghi
Nord Est	Emilia-Romagna	2.187	-0,1%	97,8
	Friuli-Venezia Giulia	1.457	-0,9%	65,1
	Veneto	2.303	-0,7%	103,0
Nord Est		2.183	-0,3%	97,6
Nord Ovest	Liguria	2.081	-3,7%	93,1
	Lombardia	2.275	-0,7%	101,7
	Piemonte	1.663	-0,4%	74,4
	Valle d'Aosta	2.289	0,3%	102,4
Nord Ovest		2.112	-1,1%	94,5
Centro	Lazio	3.617	-0,4%	161,8
	Marche	1.714	-5,3%	76,7
	Toscana	2.124	-1,9%	95,0
	Umbria	1.613	3,8%	72,1
Centro		2.890	-0,8%	129,3
Sud	Abruzzo	1.465	-5,9%	65,5
	Basilicata	1.678	-0,9%	75,0
	Calabria	1.241	-4,6%	55,5
	Campania	2.598	-6,1%	116,2
	Molise	1.409	-1,5%	63,0
	Puglia	1.574	-2,7%	70,4
Sud		1.849	-4,8%	82,7
Isole	Sardegna	1.689	1,9%	75,5
	Sicilia	1.410	-3,7%	63,0
Isole		1.480	-2,2%	66,2
Media nazionale		2.236	-1,5%	100,0

Figura 15: Mappa delle quotazioni medie regionali 2012 - uffici

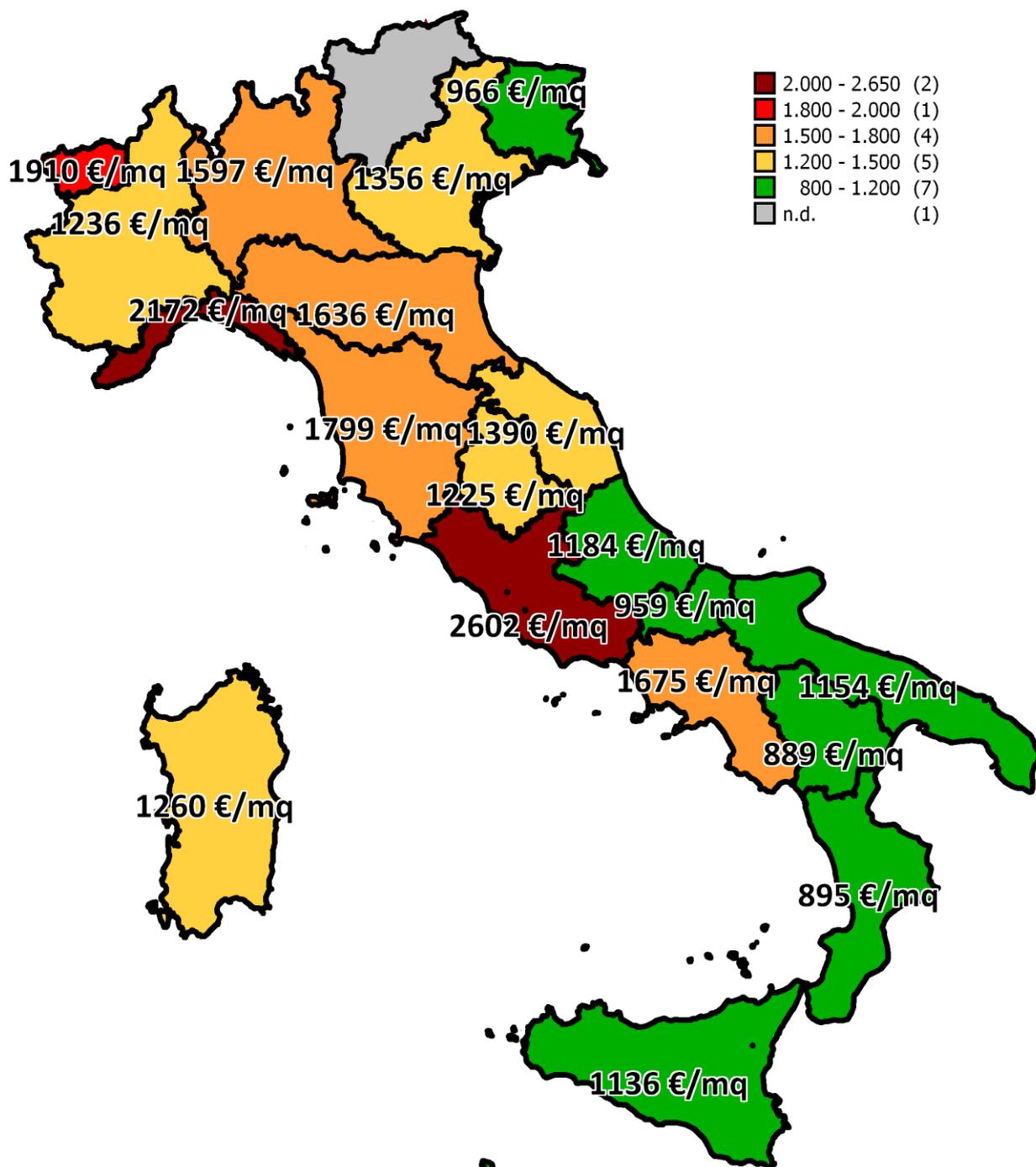
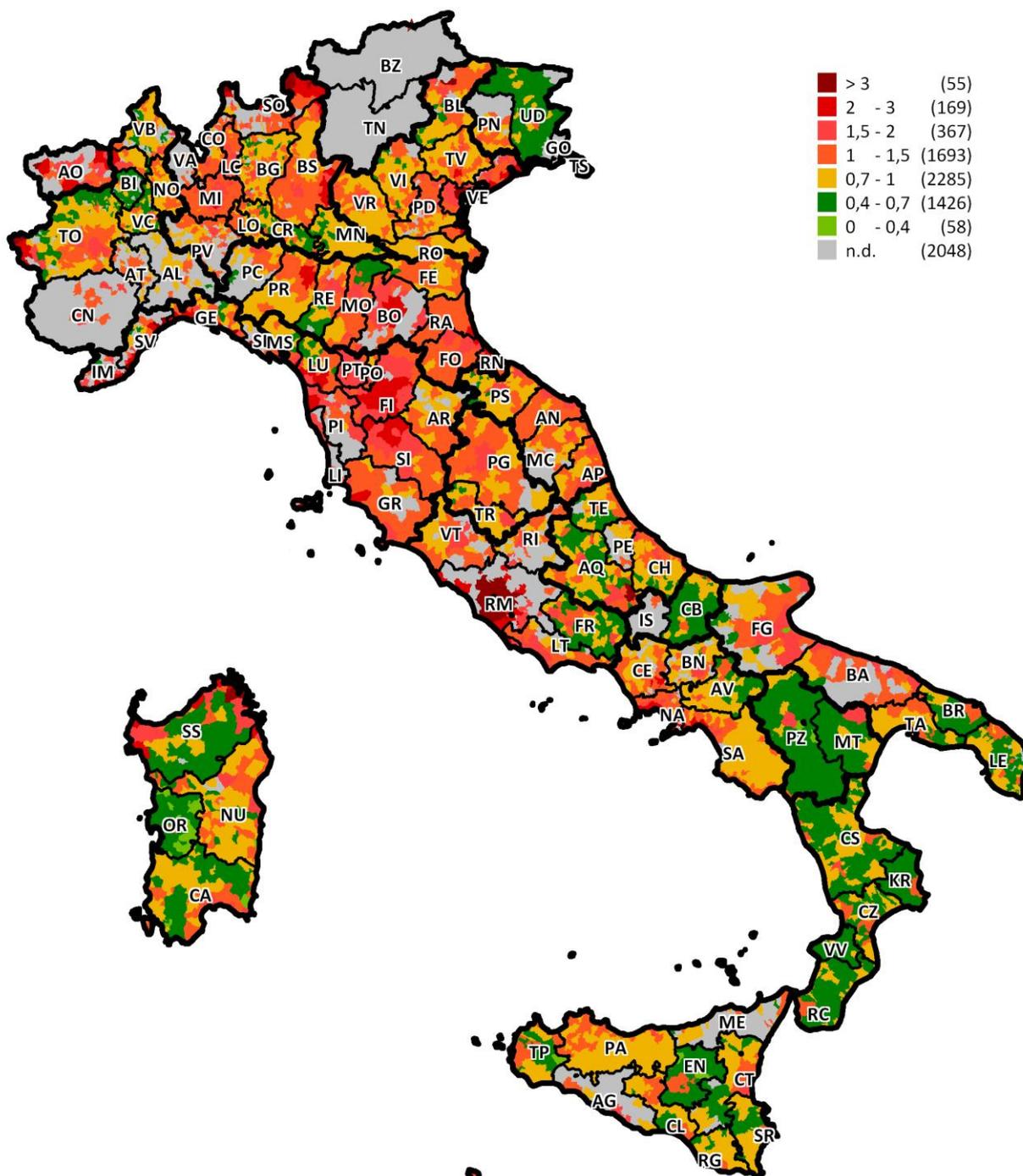


Figura 16: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2012 (valore medio nazionale=1) - uffici



2.4 L'andamento nelle principali città

Con riferimento alle 12 città con popolazione superiore ai 250 mila abitanti, i dati del 2012 di NTN, IMI, quotazione media, variazione % rispetto il 2011 e indice territoriale (sulla base della quotazione media nazionale dei capoluoghi 2.236 €/m²) per la tipologia uffici sono riportati nella Tabella 13.

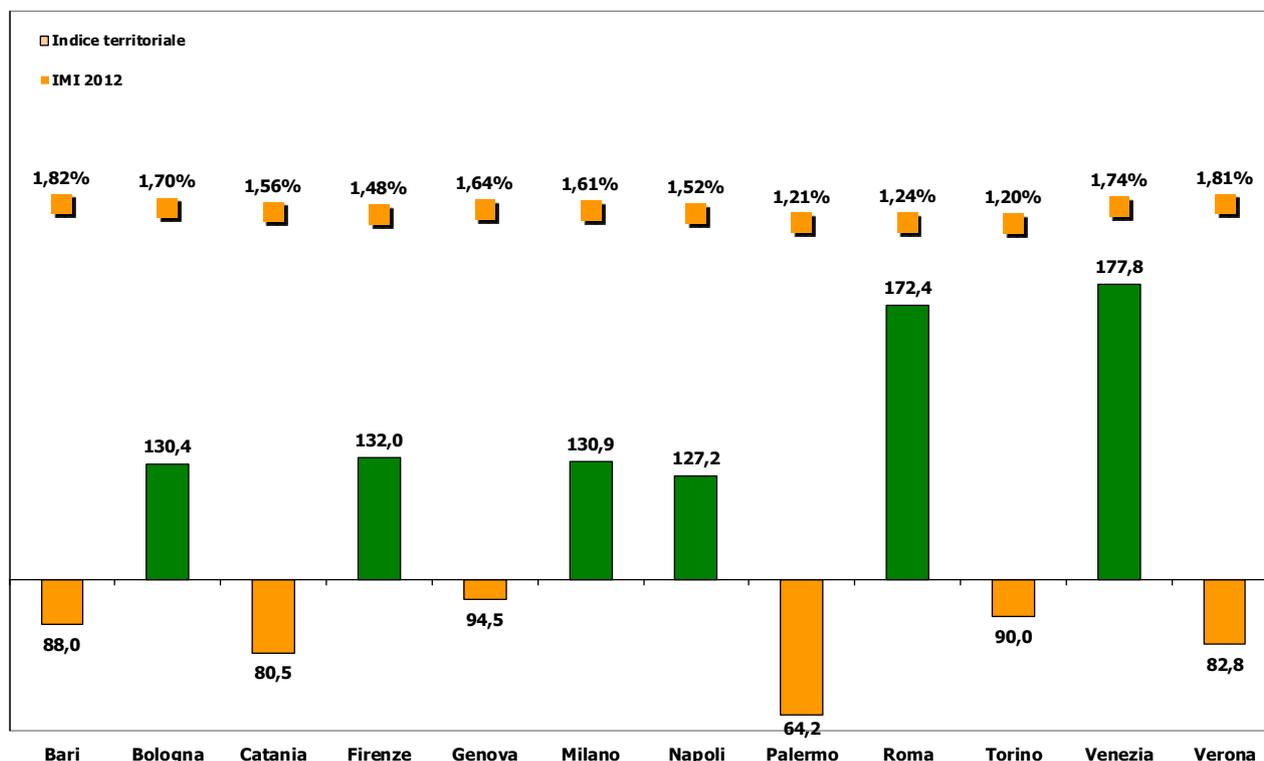
I dati della tabella evidenziano che nel 2012 le città con maggior dinamica nel mercato degli uffici, in termini di IMI (quota percentuale di stock compravenduto) risultano Bari (1,82%) e Verona (1,81%); di contro a Torino e a Palermo è stato compravenduto solo una quota dello stock pari a 1,20% circa.

Le quotazioni calano nel 2012, rispetto al 2011, quasi ovunque, in maniera più consistente nelle città di Palermo (-6,5%), Catania (-4,6%) e Genova (-3,8%).

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

Comuni	NTN 2012	Var. % NTN 2011/12	IMI 2012	Diff IMI 2011/12	Quotazione media uffici 2012 (€/m ²)	Var. % quotazione 2011/12	Indice territoriale
Bari	89	-27,9%	1,82%	-0,71	1.968	-2,2%	88,0
Bologna	169	3,3%	1,70%	0,05	2.915	-0,9%	130,4
Catania	40	9,7%	1,56%	0,14	1.799	-4,6%	80,5
Firenze	118	-0,6%	1,48%	-0,01	2.952	-0,8%	132,0
Genova	127	-24,1%	1,64%	-0,52	2.113	-3,8%	94,5
Milano	673	-23,1%	1,61%	-0,47	2.928	-0,2%	130,9
Napoli	159	-4,9%	1,52%	-0,09	2.846	-2,2%	127,2
Palermo	114	-25,8%	1,21%	-0,41	1.437	-6,5%	64,2
Roma	457	-43,4%	1,24%	-0,92	3.855	-0,2%	172,4
Torino	145	-36,2%	1,20%	-0,76	2.013	-0,6%	90,0
Venezia	99	-24,4%	1,74%	-0,56	3.976	-0,7%	177,8
Verona	98	-43,0%	1,81%	-1,36	1.851	-1,8%	82,8

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



3 Il mercato dei negozi

3.1 Lo stock immobiliare

Lo stock delle unità immobiliari censite in catasto nelle categorie C/1 e C/3, che comprende gli immobili a destinazione negozi e Laboratori, consiste di circa 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, 26,3%, seguono a breve distanza il Nord-Ovest, 24,7% e il Centro, 22,0%, mentre risultano inferiori le quote al Nord Est, 16,6% e nelle Isole, 10,8% (Figura 18).

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

Tra le regioni con la maggior presenza relativa di negozi sul territorio emergono la Lombardia nel Nord (15% circa dello stock nazionale), il Lazio nel Centro e la Campania nel Sud (entrambe con circa il 10% dello stock commerciale nazionale).

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

Infine, la Figura 19 riporta la mappa della distribuzione comunale dello stock dei negozi nel 2012 dalla quale risulta che poco meno della metà dei comuni ha un numero di unità censite come negozi e laboratori inferiore a 100.

Figura 18: Distribuzione stock 2012 per area geografica - negozi

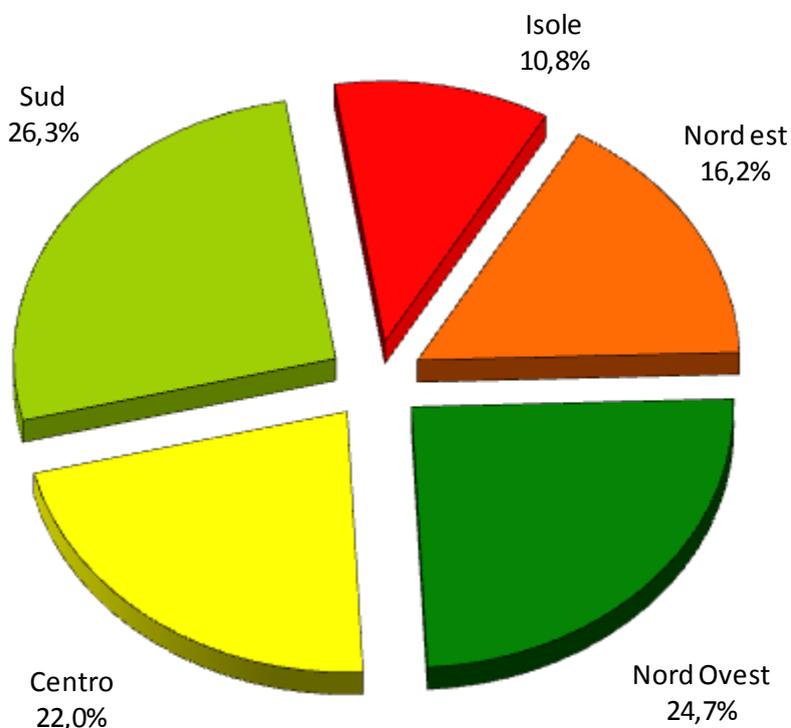


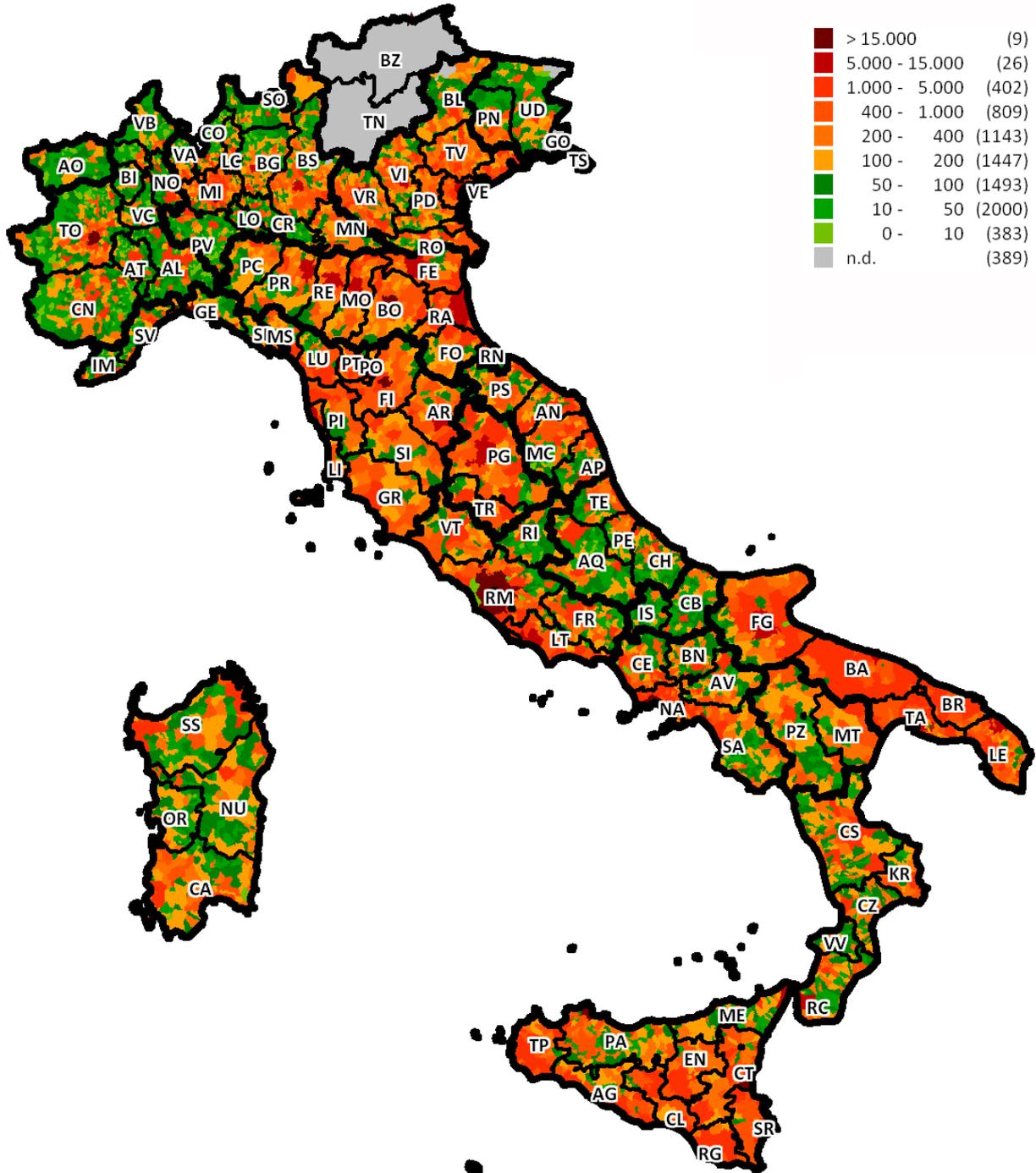
Tabella 14: Stock 2012 per regione e per area geografica – negozi

Area	Regione	Stock	Quota %
Nord Est	Emilia-Romagna	178.973	7,0%
	Friuli- Venezia Giulia	28.277	1,1%
	Veneto	205.386	8,1%
Nord Est		412.636	16,2%
Nord Ovest	Liguria	77.322	3,0%
	Lombardia	372.719	14,6%
	Piemonte	172.986	6,8%
	Valle d'Aosta	6.493	0,3%
Nord Ovest		629.520	24,7%
Centro	Lazio	246.671	9,7%
	Marche	80.211	3,1%
	Toscana	189.584	7,4%
	Umbria	44.015	1,7%
Centro		560.481	22,0%
Sud	Abruzzo	67.118	2,6%
	Basilicata	29.837	1,2%
	Calabria	95.391	3,7%
	Campania	273.199	10,7%
	Molise	14.719	0,6%
	Puglia	190.331	7,5%
Sud		670.595	26,3%
Isole	Sardegna	72.463	2,8%
	Sicilia	203.907	8,0%
Isole		276.370	10,8%
Italia		2.549.602	100%

Tabella 15: Stock 2012 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi –negozi

Area	Comuni	Stock	Quota %
Nord Est	Capoluoghi	118.695	28,8%
	Non capoluoghi	293.941	71,2%
Nord Ovest	Capoluoghi	194.265	30,9%
	Non capoluoghi	435.255	69,1%
Centro	Capoluoghi	231.094	41,2%
	Non capoluoghi	329.387	58,8%
Sud	Capoluoghi	150.590	22,5%
	Non capoluoghi	520.005	77,5%
Isole	Capoluoghi	85.876	31,1%
	Non capoluoghi	190.494	68,9%
ITALIA	Capoluoghi	780.520	30,6%
	Non capoluoghi	1.769.082	69,4%

Figura 19: Mappa distribuzione stock 2012 nei comuni italiani - negozi



3.2 I volumi di compravendita

In linea con le flessioni generalizzate registrate nel 2012 nel mercato immobiliare gli scambi di negozi (unità censite come C/1 e C/3) registrano, rispetto al 2011, un netto calo, -24,5%. Con 23.299 NTN (7.752 unità in meno rispetto allo scorso anno) la quota di stock di immobili a destinazione negozi e laboratori scende al di sotto dell'1% portandosi a 0,91% in calo di 0,30 punti percentuali.

In tutte le aree del paese la variazione negativa risulta superiore al 20% con una punta massima nell'area del Centro, -25,5%, il Nord Ovest e il Sud flettono del -24,8% ciascuna e infine le Isole segnano un calo del -21,6% (Tabella 16).

L'analisi regionale mostra cali in tutte le regioni con la contrazione più elevata in Molise, -40% circa, sebbene il calo sia riferito a un numero molto contenuto di NTN. Il calo sfiora il -40% anche nella regione Abruzzo, che rappresenta una quota del mercato nazionale dell'1,3%. Tra le regioni con una quota maggiore di mercato, la riduzione è molto elevata nel Lazio, -27,6%, e in Lombardia, -26,0%. L'unica eccezione è rappresentata dalla Valle d'Aosta che mostra un rialzo del 7,4% ma tale variazione si riferisce ad un aumento di 4 unità rispetto al 2011.

L'intensità del mercato per questa tipologia di immobili è ovunque molto contenuta con valori quasi ovunque inferiori all'1% in particolare nelle regioni del Sud dove l'IMI si porta a 0,54% in Molise. L'unica regione a mostrare un IMI superiore all'1% è la Lombardia dove è stato compravenduto l'1,22% dello stock di negozi e laboratori.

L'analisi dell'andamento di questo segmento di mercato per capoluoghi e comuni minori, riportata in Tabella 17, mostra un andamento del tutto analogo tra capoluoghi e comuni minori con i primi che segnano una discesa lievemente superiore, -24,9% rispetto alle perdite registrate nei comuni non capoluogo, -24,7%. La flessione maggiore si riscontra tra i capoluoghi del Centro, -28,7% mentre per i capoluoghi delle Isole si registra il ridimensionamento minore, -19,9%. Inoltre, in tutti gli ambiti territoriali risultano elevati i cali dell'indicatore IMI. Tuttavia, nonostante la riduzione di 0,44 punti percentuali i capoluoghi del Nord Ovest mostrano ancora un valore di IMI dell'1,39%

L'andamento degli indici del NTN per l'Italia e le singole aree geografiche, per i comuni capoluogo e i non capoluoghi riportato in Figura 21 risulta molto simile in tutte le aree geografiche. 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 2010-2011. Nel 2012 il tasso di calo torna ad accentuarsi rappresentando la perdita peggiore dal 2004. Complessivamente dal 2004 i volumi di scambio di questo segmento di mercato si sono più che dimezzati (-52,1%). Il trend risulta simile tra le aree del paese con l'area del Nord Est che perde quasi il 60% delle transazioni. Situazione analoga per i comuni capoluoghi dove le perdite del volume delle compravendite risultano complessivamente del 53,5%.

In linea con l'andamento delle compravendite, la dinamica del mercato del settore, misurata con l'IMI, subisce una riduzione netta, passando da un valore allo 2,12% nel 2004 allo 0,91% nel 2012. Pur restando l'area con la maggiore quota annua di stock scambiato, i comuni del Nord Ovest mostrano una riduzione particolarmente grave dell'intensità di mercato. Infatti, dopo il calo di 0,8 punti percentuali (da 2,4% del 2007 a 1,6% del 2010) l'IMI scende ancora di 0,34 punti percentuali facendo così registrare un calo complessivo dal 2004 di 1,43 punti percentuali. Il Sud e le Isole presentano valori molto inferiori a quelli registrati al Nord, a indicare la maggiore staticità del settore in queste macro aree. Nel 2012, come evidente dai grafici, dopo la fase di rallentamento della riduzione dell'IMI, osservata nel 2010-11, l'indicatore registra una nuova ulteriore riduzione.

La Figura 23 riporta la mappa della distribuzione comunale del NTN delle unità censite come C1 e C3 nel 2012, dalla quale emerge che quasi il 50% dei comuni (3.921 comuni) non presenta alcuna unità compravenduta e per il 27% dei comuni risultano meno di 3 transazioni di unità negozi o laboratori.

Figura 20: Distribuzione NTN 2012 per area geografica - negozi

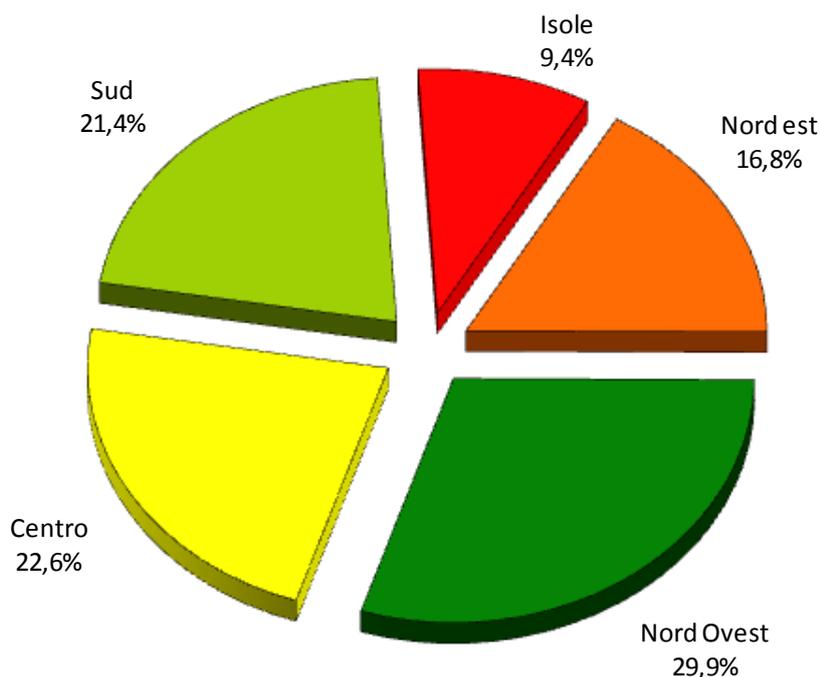


Tabella 16: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – negozi

Area	Regione	NTN 2012	Var. % NTN 2011/12	Quota % NTN Italia	IMI 2012	Diff IMI 2011/12
Nord Est	Emilia-Romagna	1.693	-25,6%	7,3%	0,95%	-0,32
	Friuli-Venezia Giulia	260	-21,9%	1,1%	0,92%	-0,25
	Veneto	1.949	-24,5%	8,4%	0,95%	-0,31
Nord Est		3.903	-24,8%	16,8%	0,95%	-0,31
Nord Ovest	Liguria	671	-22,8%	2,9%	0,87%	-0,26
	Lombardia	4.534	-26,0%	19,5%	1,22%	-0,42
	Piemonte	1.702	-19,9%	7,3%	0,98%	-0,24
	Valle d'Aosta	55	7,4%	0,2%	0,85%	0,06
Nord Ovest		6.962	-24,1%	29,9%	1,11%	-0,35
Centro	Lazio	2.286	-27,6%	9,8%	0,93%	-0,36
	Marche	688	-19,3%	3,0%	0,86%	-0,20
	Toscana	1.904	-25,1%	8,2%	1,00%	-0,34
	Umbria	389	-25,7%	1,7%	0,88%	-0,31
Centro		5.266	-25,5%	22,6%	0,94%	-0,32
Sud	Abruzzo	434	-39,3%	1,9%	0,65%	-0,42
	Basilicata	225	-30,9%	1,0%	0,75%	-0,36
	Calabria	720	-12,1%	3,1%	0,75%	-0,12
	Campania	1.947	-21,4%	8,4%	0,71%	-0,21
	Molise	80	-39,9%	0,3%	0,54%	-0,36
	Puglia	1.583	-26,8%	6,8%	0,83%	-0,31
Sud		4.988	-24,8%	21,4%	0,74%	-0,26
Isole	Sardegna	542	-23,0%	2,3%	0,75%	-0,23
	Sicilia	1.637	-21,1%	7,0%	0,80%	-0,23
Isole		2.180	-21,6%	9,4%	0,79%	-0,23
Italia		23.299	-24,5%	100,0%	0,91%	-0,30



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

Area	Comuni	NTN 2012	Var. % NTN 2011/12	Quota % NTN	IMI 2012	Diff IMI 2011/12
Nord Est	Capoluoghi	1.359	-23,9%	34,8%	1,15%	-0,36
	Non capoluoghi	2.543	-25,3%	65,2%	0,87%	-0,29
Nord Ovest	Capoluoghi	2.697	-24,5%	38,7%	1,39%	-0,44
	Non capoluoghi	4.266	-23,9%	61,3%	0,98%	-0,31
Centro	Capoluoghi	2.428	-28,7%	46,1%	1,05%	-0,42
	Non capoluoghi	2.838	-22,6%	53,9%	0,86%	-0,25
Sud	Capoluoghi	1.463	-22,1%	29,3%	0,97%	-0,29
	Non capoluoghi	3.525	-25,8%	70,7%	0,68%	-0,25
Isole	Capoluoghi	825	-19,9%	37,8%	0,96%	-0,25
	Non capoluoghi	1.355	-22,5%	62,2%	0,71%	-0,22
ITALIA	Capoluoghi	8.772	-24,9%	37,6%	1,12%	-0,37
	Non capoluoghi	14.527	-24,2%	62,4%	0,82%	-0,27

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

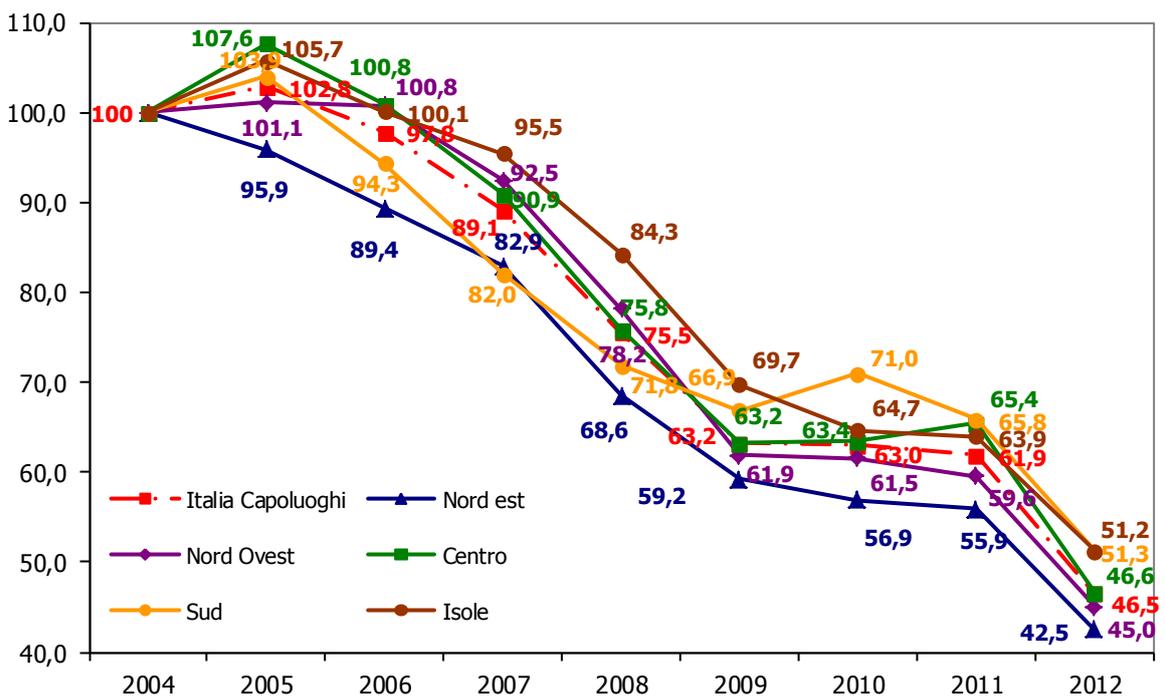
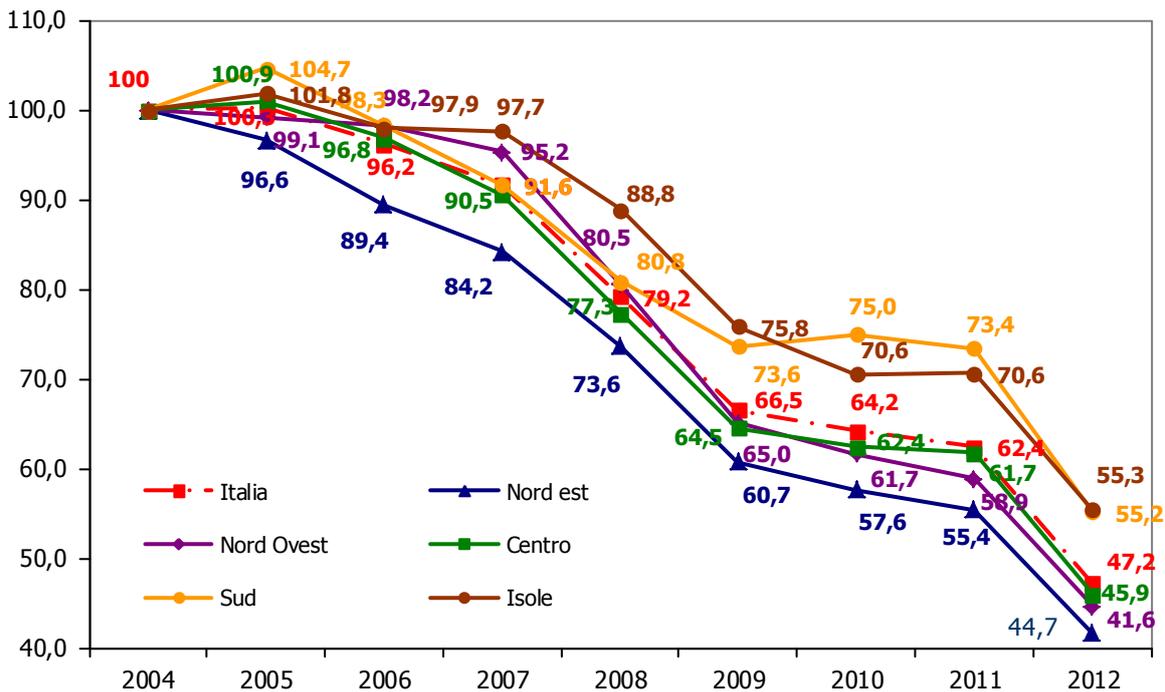


Figura 22: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - negozi

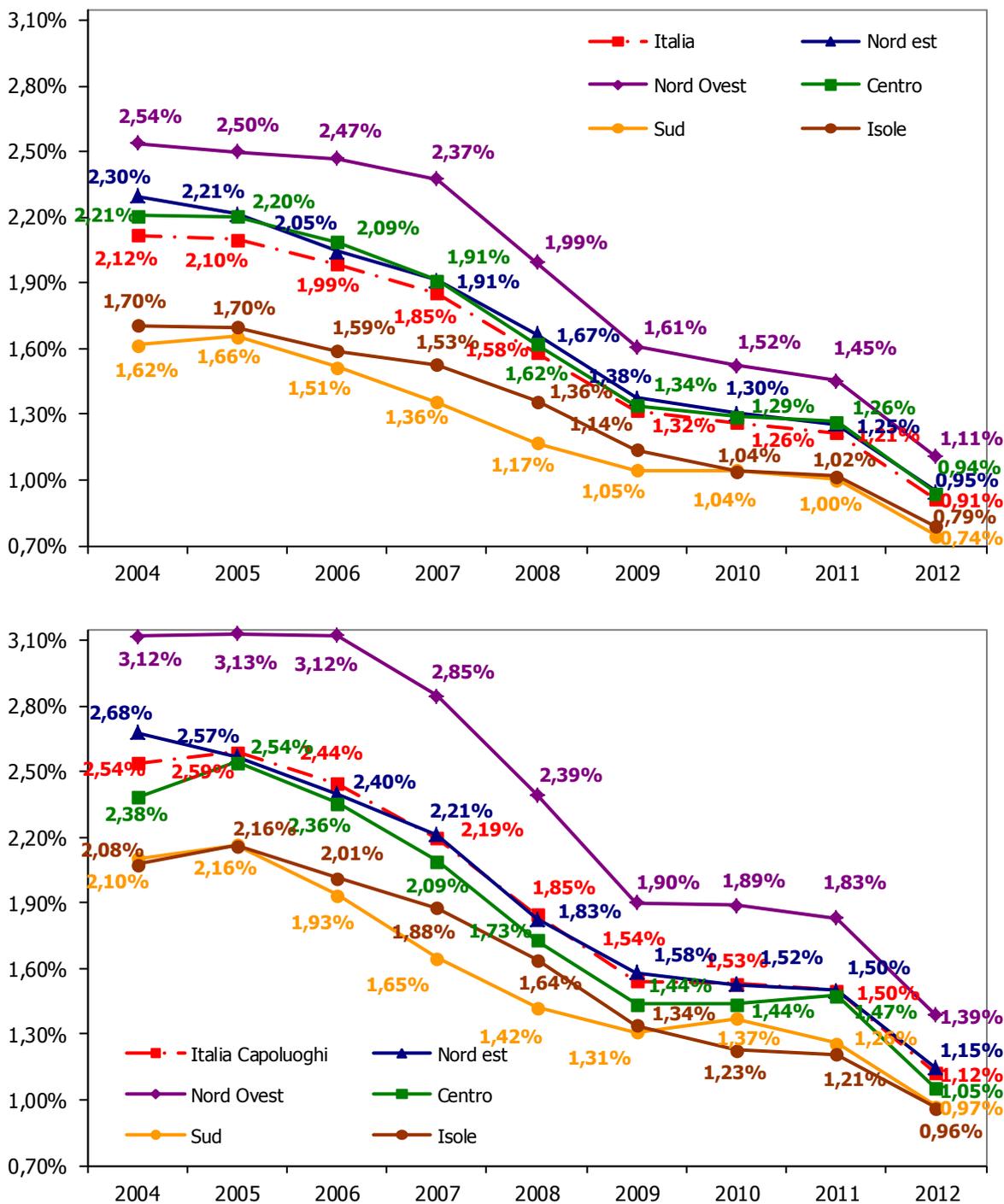
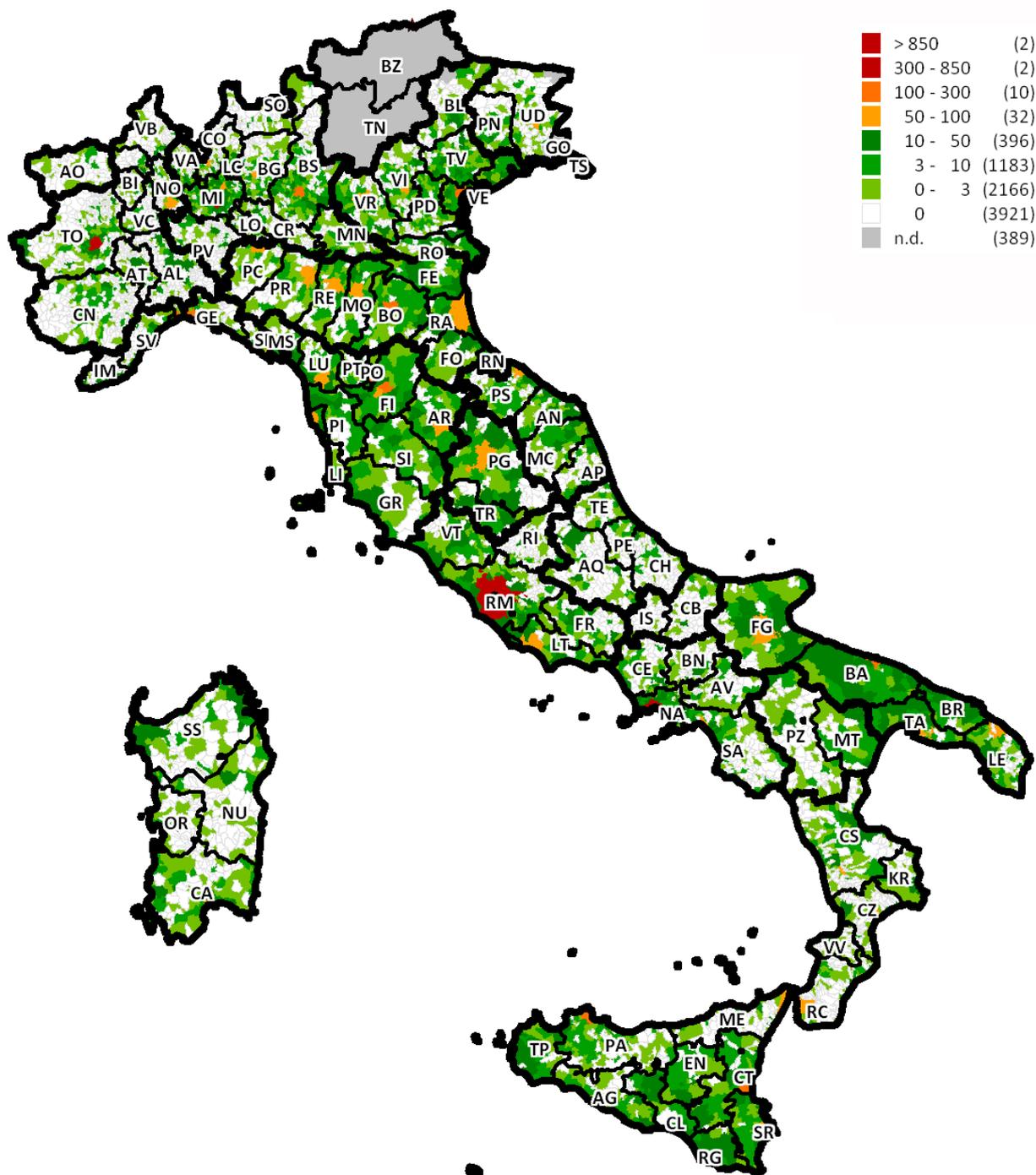


Figura 23: Mappa distribuzione NTN 2012 nei comuni italiani - negozi



3.3 Le quotazioni

Sulla base delle quotazioni OMI medie comunali rilevate nel I e II semestre del 2012, per la tipologia edilizia negozi è stata calcolata una quotazione media, pesata con il relativo stock comunale, per regione e per area territoriale. Risulta che la quotazione media di riferimento⁷, per unità di superficie, per la tipologia negozi a livello nazionale è pari a 1.808 €/m² in calo del -2,1% rispetto alla quotazione media 2011.

I dati elaborati sono riferiti a 7.347 comuni per i quali nel 2012 sono state pubblicate le quotazioni OMI per la tipologia edilizia negozi.

Dalla Tabella 18 che riporta le quotazioni medie, le rispettive variazioni e l'indice territoriale, per aree geografiche e per regioni, emerge l'elevata quotazione del Lazio che, nonostante il calo del -2,4% rispetto al 2011, con 3.050 €/m² conferma la propria distanza rispetto alle altre regioni. Inferiori alla quotazione media del Lazio, ma con valore superiore a 2.000 €/m², si osservano la Valle d'Aosta, con 2.226 €/m² (-4,9% rispetto al 2011), la Liguria con 2.074 €/m² (-6,7%) e quindi la Campania (2.003 €/m², -2,6% sul 2011). Tutte le altre regioni presentano una quotazione media, per i negozi, inferiore a 2.000 €/m².

In generale le quotazioni del segmento negozi risultano in calo in tutte le regioni con le uniche eccezioni della Sardegna, +1,0%, e del Veneto, -0,5%.

Sulla base della quotazione media di riferimento nazionale per la tipologia negozi (1.808 €/m²) è stato calcolato l'indice territoriale delle quotazioni, per area e per regione, i cui valori sono riportati nella stessa Tabella 18. L'indice evidenzia come il livello delle quotazioni medie per la tipologia negozi assume valori differenziati nelle diverse regioni rispetto alla quotazione nazionale. Tra le aree l'indice ha il suo valore massimo in corrispondenza del Centro dove si porta a 130,2, 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 76,9.

Dal grafico di Figura 24, che presenta i valori dell'indice territoriale, per area e per regione, rispetto al dato medio nazionale, emerge l'elevata dispersione dei valori medi, anche all'interno di una stessa area territoriale. In particolare, le regioni del Sud presentano valori decisamente inferiori al dato nazionale (valore indice minimo pari a 52,8 per la Basilicata e 56,3 per la Calabria) con eccezione della Campania che presenta un valore dell'indice pari a 110,8. Nel Centro, all'elevato valore dell'indice del Lazio si contrappongono i valori inferiori al 100 di Marche e Umbria. Al Nord la Liguria, la Valle d'Aosta, la Lombardia e l'Emilia Romagna presentano valori dell'indice superiori a 100.

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

Esaminando le quotazioni dei negozi nei soli capoluoghi di provincia, risulta che la quotazione media di riferimento, per unità di superficie, a livello nazionale è pari a 2.664 €/m² in diminuzione rispetto alla quotazione media 2011 del -2,5% (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 4.060 €/m² sebbene in flessione del -2,5% rispetto al 2011. In termini di variazioni si osserva un calo generale con tassi elevati in Liguria, -11,6% e in Abruzzo, -9,4%, alta la diminuzione delle quotazioni al m² anche in Sicilia e in Calabria, -7% circa ciascuna e in Valle d'Aosta, -5,9%. In controtendenza ad esibire un aumento sono Veneto, +2,1%, Sardegna, +1,4% e Umbria, +0,5%.

La Figura 26 riporta la mappa della distribuzione delle quotazioni medie regionali nel 2012 dalla quale risalta la marcata differenza di valori tra le regioni.

Nella Figura 27, infine, è rappresentata la mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali per la tipologia negozi rispetto la quotazione media nazionale non pesata. Più della metà dei comuni, il 56% circa, ha un valore medio inferiore al valore medio nazionale mostrando un valore del differenziale inferiore a 1, circa il 26% dei comuni ha un valore poco sopra la media nazionale e solo il 9% circa ha una quotazione media che supera 1,5 volte il valore medio.

⁷ La variazione annua della quotazione media aggregata riflette la variazione della ricchezza perché la media è ponderata sullo stock degli immobili e non sulle compravendite. Inoltre la variazione annua è da assumere con cautela in quanto, per i comparti non residenziali, è ancora in via sperimentale.

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

Area	Regione	Quotazione media Negozi 2012 (€/m ²)	Var % quotazione 2011/12	Indice territoriale
Nord Est	Emilia-Romagna	1.906	-1,2%	105,4
	Friuli- Venezia Giulia	1.294	-1,2%	71,6
	Veneto	1.729	0,5%	95,6
Nord Est		1.776	-0,4%	98,2
Nord Ovest	Liguria	2.074	-6,7%	114,7
	Lombardia	1.867	-1,7%	103,3
	Piemonte	1.457	-2,8%	80,6
	Valle d'Aosta	2.226	-4,9%	123,2
Nord Ovest		1.784	-2,7%	98,7
Centro	Lazio	3.050	-2,4%	168,7
	Marche	1.611	-2,6%	89,1
	Toscana	1.965	-1,1%	108,7
	Umbria	1.524	-0,6%	84,3
Centro		2.354	-2,0%	130,2
Sud	Abruzzo	1.516	-1,7%	83,8
	Basilicata	954	-1,6%	52,8
	Calabria	1.018	-2,2%	56,3
	Campania	2.003	-2,6%	110,8
	Molise	1.300	-0,7%	71,9
	Puglia	1.339	-2,4%	74,1
Sud		1.564	-2,3%	86,5
Isole	Sardegna	1.396	1,0%	77,2
	Sicilia	1.388	-4,7%	76,8
Isole		1.390	-3,3%	76,9
Media nazionale		1.808	-2,1%	100,0

Figura 24: Indice territoriale quotazioni 2012 per area e per regione – negozi (Media nazionale=100)

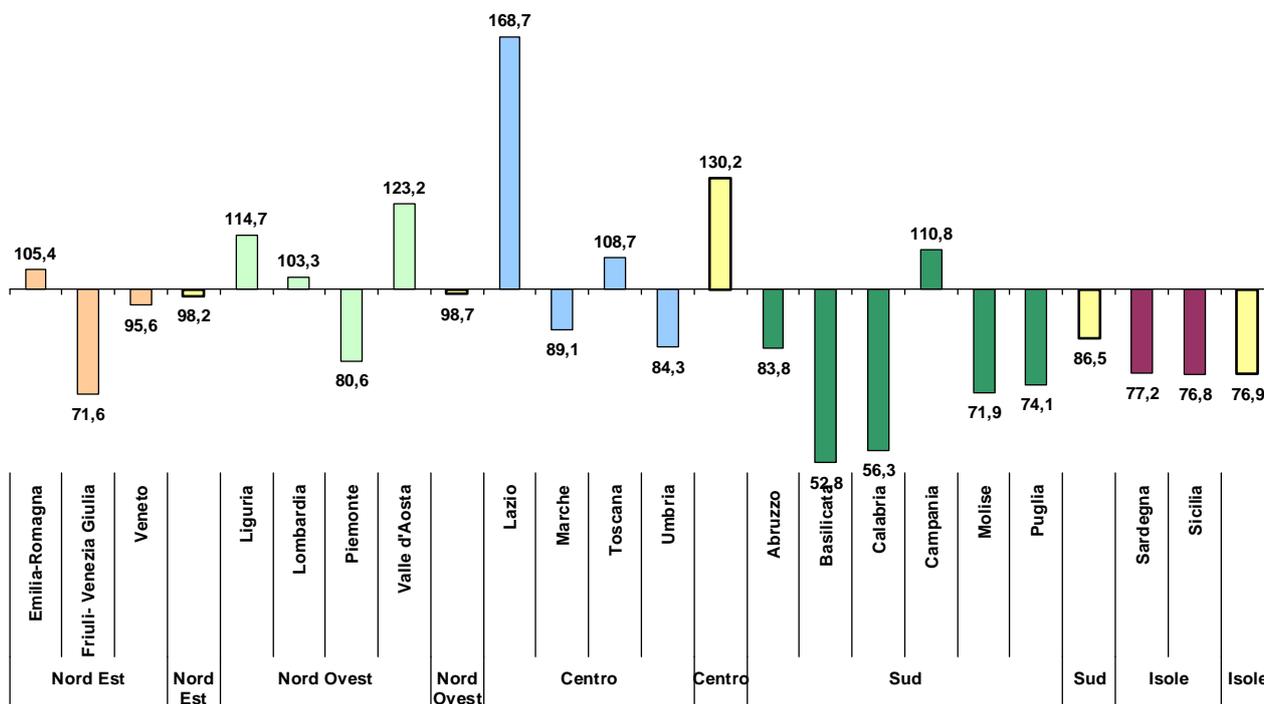


Figura 25: Indice territoriale quotazioni 2012 negozi - scala valori regionale

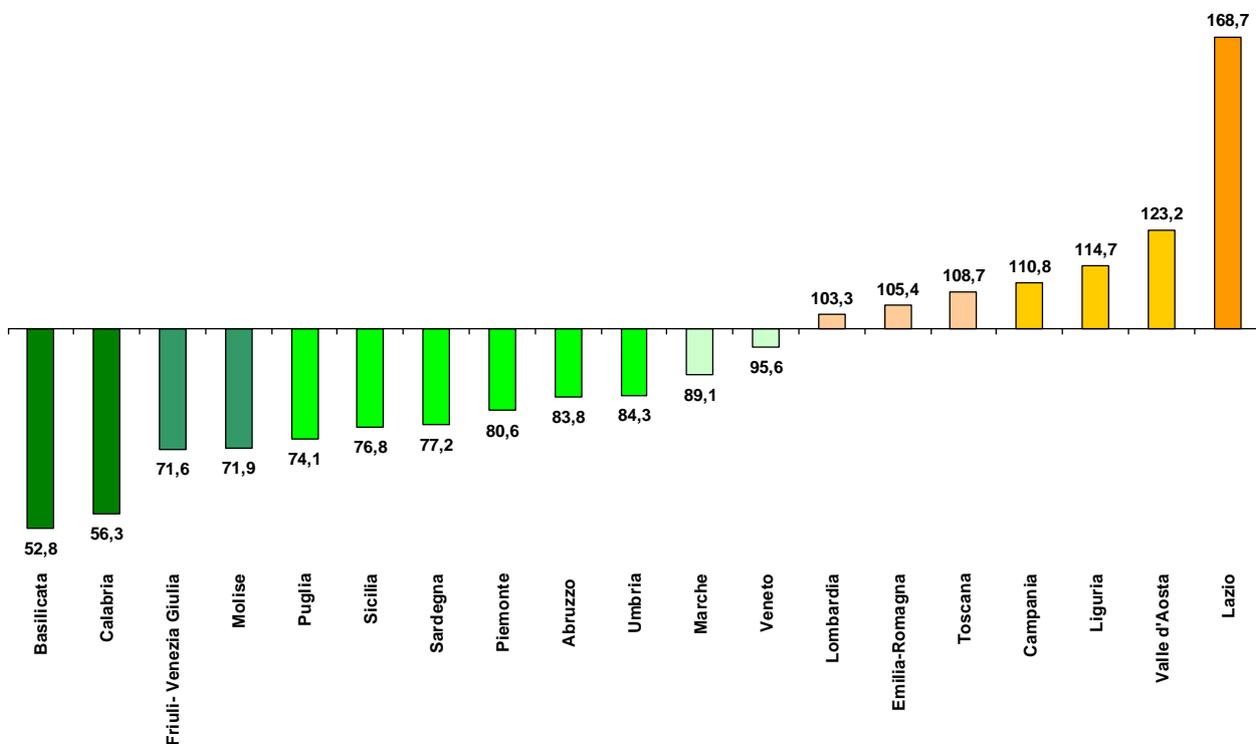


Tabella 19: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, per regione e per i soli capoluoghi – negozi

Area	Regione	Quotazione media Negozi Capoluoghi 2012 (€/m ²)	Var % quotazione 2011/12	Indice territoriale Capoluoghi
Nord Est	Emilia-Romagna	2.344	-1,3%	88,0
	Friuli Venezia Giulia	2.182	-2,6%	81,9
	Veneto	2.961	2,1%	111,2
Nord Est		2.576	0,2%	96,7
Nord Ovest	Liguria	1.755	-11,6%	65,9
	Lombardia	2.980	-1,3%	111,8
	Piemonte	1.993	-2,7%	74,8
	Valle d'Aosta	2.306	-5,9%	86,6
Nord Ovest		2.454	-3,2%	92,1
Centro	Lazio	4.060	-2,5%	152,4
	Marche	1.887	-3,1%	70,8
	Toscana	2.305	-0,7%	86,5
	Umbria	2.005	0,5%	75,3
Centro		3.324	-2,1%	124,8
Sud	Abruzzo	1.857	-9,4%	69,7
	Basilicata	2.030	-3,2%	76,2
	Calabria	1.490	-6,8%	55,9
	Campania	3.367	-2,7%	126,4
	Molise	1.925	-1,3%	72,3
	Puglia	1.798	-2,4%	67,5
Sud		2.475	-3,5%	92,9
Isole	Sardegna	1.774	1,4%	66,6
	Sicilia	1.827	-6,9%	68,6
Isole		1.816	-5,4%	68,2
Media nazionale		2.664	-2,5%	100,0

Figura 26: Mappa delle quotazioni medie regionali 2012 - negozi

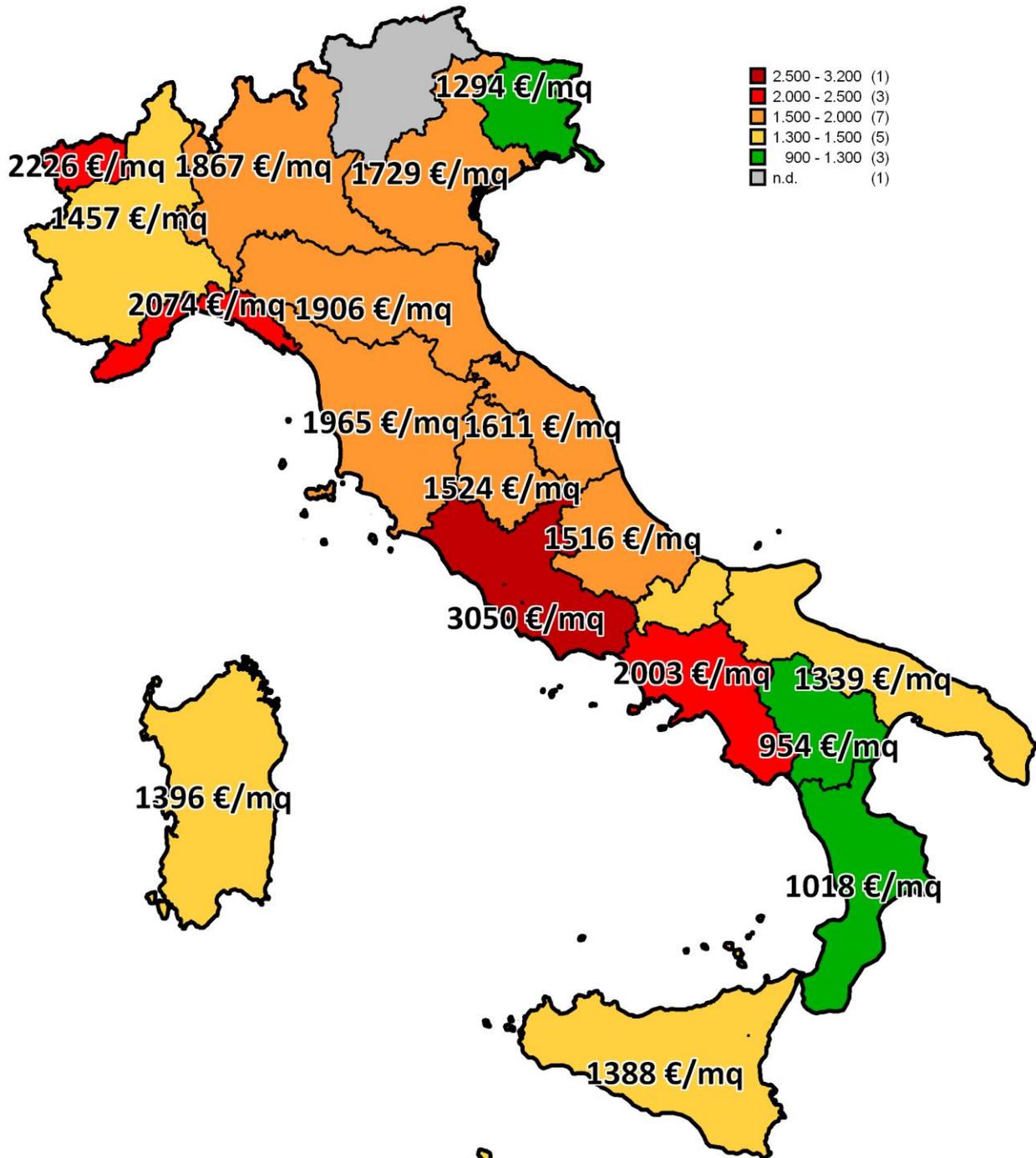
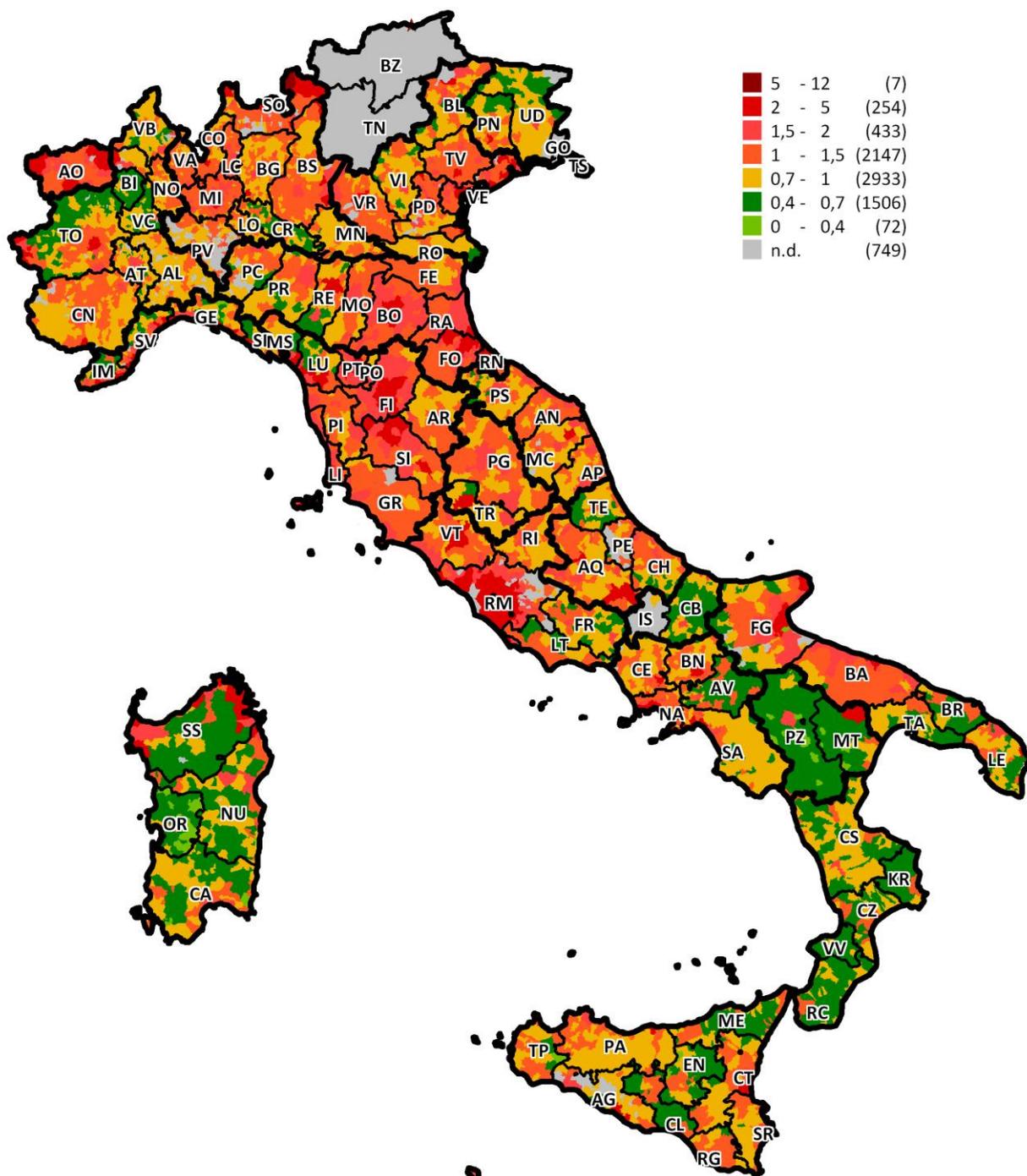


Figura 27: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2012 (valore medio nazionale=1) - negozi



3.4 L'andamento nelle principali città

Con riferimento alle città con popolazione superiore ai 250 mila abitanti, i dati del 2012 di NTN, IMI, quotazione media, variazione percentuale rispetto il 2011 e indice territoriale (sulla base della quotazione media nazionale dei capoluoghi 2.664 €/m²) per la tipologia negozi sono riportati nella Tabella 20.

Tutte le città hanno subito cali elevati degli scambi di negozi, con il calo più elevato a Milano che perde un terzo delle transazioni rispetto al 2011 e Roma che mostra una flessione del -31,0%. Nonostante la maggiore differenza negativa di IMI si osservi a Milano quest'ultima resta la città con la maggior dinamica nel mercato dei negozi con una quota di stock compravenduta nel 2012 dell'1,62%.

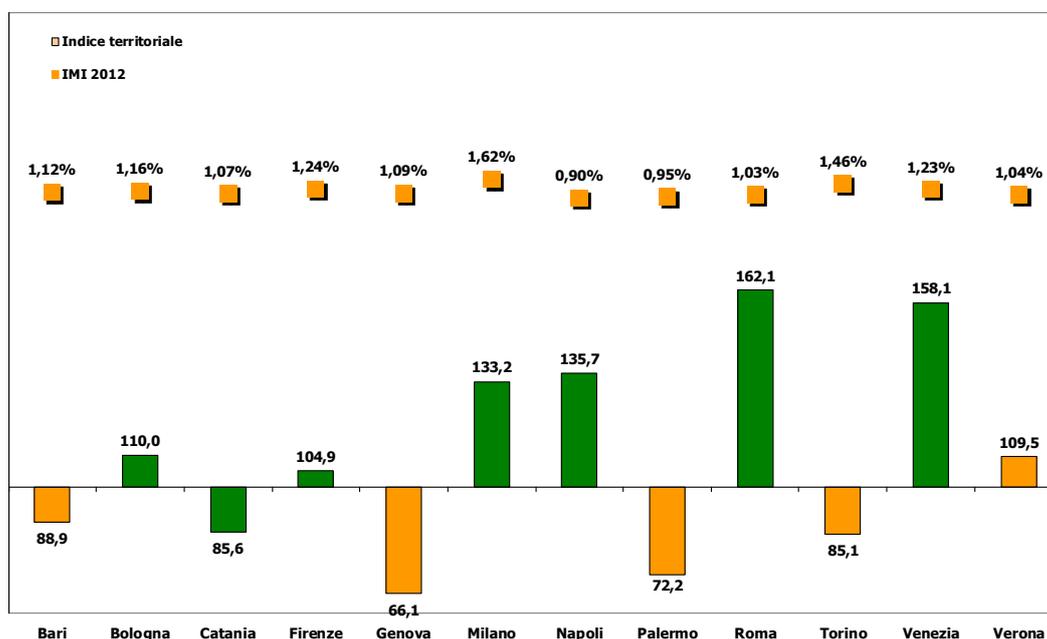
Le quotazioni hanno subito una brusca flessione a Genova, -14,0% e a Catania, -13,3% elevata la perdita anche a Palermo, -6,0%. Nelle restanti città i cali oscillano tra il -0,5% registrato a Venezia e il -3,3% di Torino. Unica eccezione è Verona che mostra un rincaro del +9,0%.

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

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

Comuni	NTN 2012	Var % NTN 2011/12	IMI 2012	Diff IMI 2011/12	Quotazione media Negozi 2012 (€/m ²)	Var % quotazione 2011/12	Indice territoriale
Bari	155	-12,1%	1,12%	-0,16	2.367	-2,0%	88,9
Bologna	197	-19,2%	1,16%	-0,27	2.929	-1,1%	110,0
Catania	166	-14,5%	1,07%	-0,19	2.281	-13,3%	85,6
Firenze	247	-24,2%	1,24%	-0,39	2.795	-2,6%	104,9
Genova	280	-20,1%	1,09%	-0,26	1.761	-14,0%	66,1
Milano	1.035	-33,3%	1,62%	-0,80	3.548	-0,8%	133,2
Napoli	427	-11,9%	0,90%	-0,13	3.616	-1,3%	135,7
Palermo	236	-15,1%	0,95%	-0,18	1.924	-6,0%	72,2
Roma	1.281	-31,0%	1,03%	-0,46	4.317	-2,4%	162,1
Torino	556	-19,3%	1,46%	-0,34	2.266	-3,3%	85,1
Venezia	174	-7,3%	1,23%	-0,10	4.212	-0,5%	158,1
Verona	96	-33,7%	1,04%	-0,52	2.916	9,0%	109,5

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



4 Il mercato dei capannoni

4.1 Lo stock immobiliare

Nel 2012 negli archivi catastali risultano censite circa 717 mila unità nelle categorie D/1 e D/7. Gli immobili a destinazione produttiva sono concentrati per la maggior parte, 60% circa del totale dello stock di questa tipologia, nell'area del Nord con percentuali del 31,5% nel Nord Ovest e del 26,3% nel Nord Est (Figura 29). La presenza di capannoni risulta invece piuttosto scarsa nelle Isole con una quota del 7,1%, infine percentuali simili si riscontrano nel Centro, 18,1% e nel Sud, 17,0%.

Come mostrato dalla Tabella 21, che riporta la ripartizione territoriale dello stock nazionale, per area e per regione, la maggior presenza relativa di capannoni si rileva in Lombardia, 19,4%. Seguono a lunga distanza Veneto, Emilia Romagna e Piemonte (con 12,4%, 11,7% e 9,8% 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 (5,4% e 4,8% rispettivamente).

Contrariamente a quanto riscontrato per la tipologia uffici, lo stock immobiliare dei capannoni presenta una concentrazione marcata nei comuni non capoluogo. L'analisi della ripartizione dello stock dei capannoni per capoluoghi e non capoluoghi, mostrata in Tabella 22, evidenzia che una quota dell'83,9% di unità produttive si colloca nei comuni minori. Livelli analoghi di concentrazione di capannoni nel resto della provincia si ritrovano anche nel dettaglio delle aree territoriali; tra queste, nel Nord Ovest si raggiunge un picco pari all'87,7% dello stock di unità produttive ubicate nei comuni minori.

La distribuzione dello stock delle unità a destinazione produttiva nei comuni italiani raffigurata nella mappa di Figura 30 evidenzia che l'80% circa dei comuni ha un numero di capannoni inferiore a 100 e solo in 35 comuni lo stock supera 1.000 unità.

Figura 29: Distribuzione stock 2012 per area geografica - capannoni

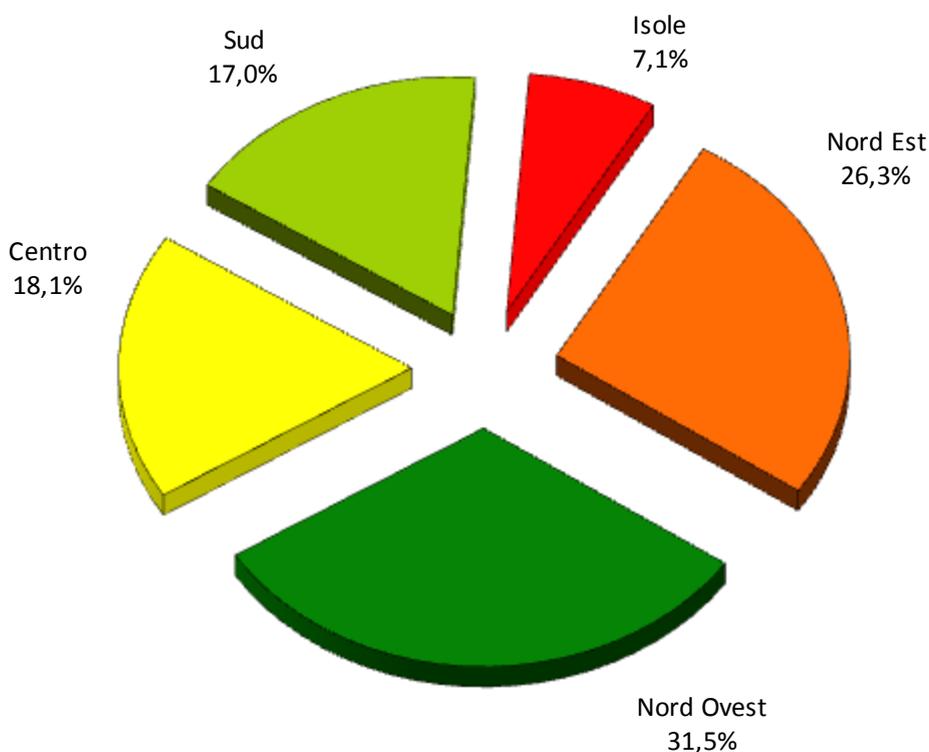


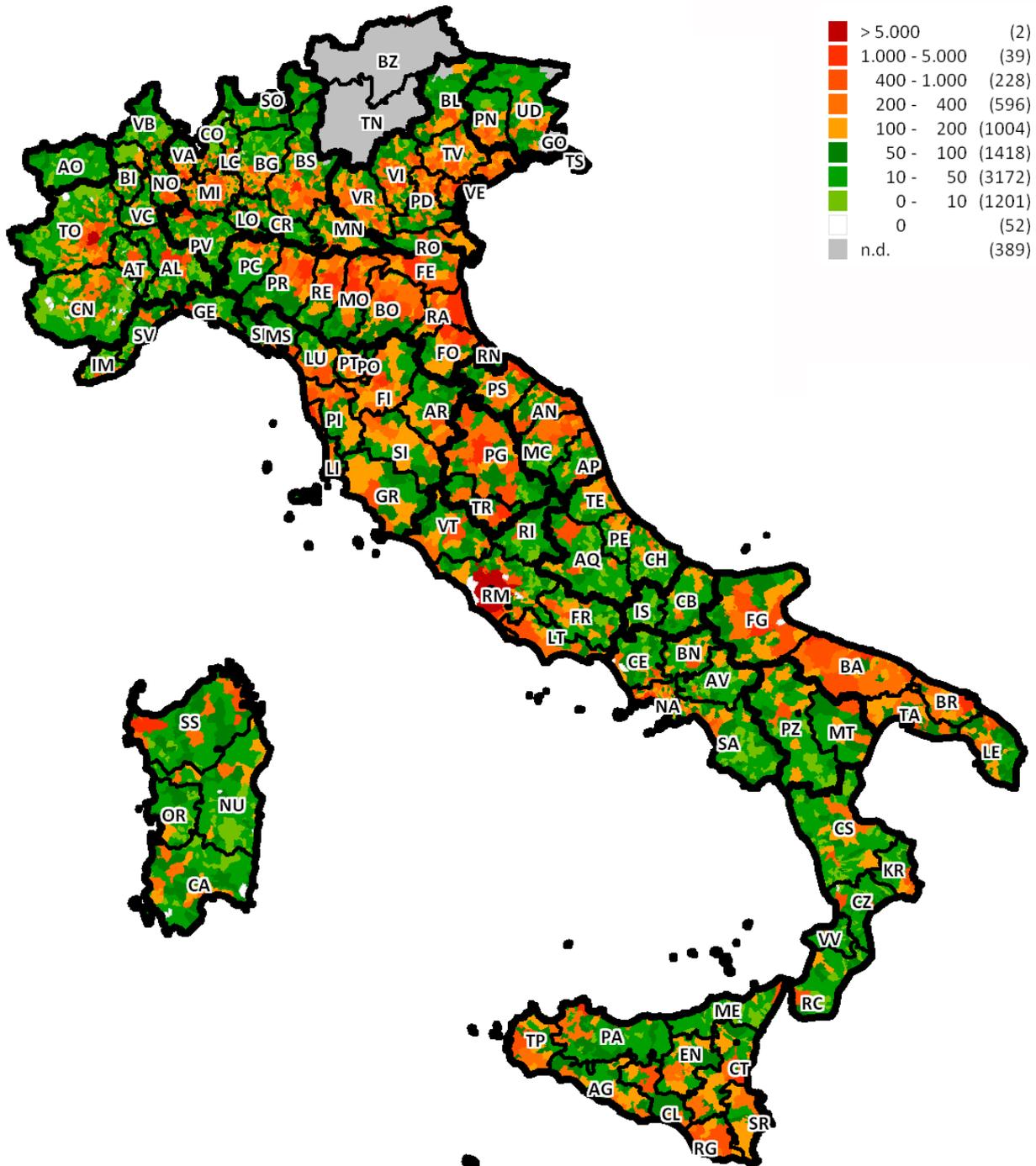
Tabella 21: Stock 2012 per regione e per area geografica – capannoni

Area	Regione	Stock	Quota %
Nord Est	Emilia-Romagna	84.186	11,7%
	Friuli- Venezia Giulia	15.420	2,1%
	Veneto	88.748	12,4%
Nord Est		188.354	26,3%
Nord Ovest	Liguria	14.328	2,0%
	Lombardia	139.150	19,4%
	Piemonte	70.264	9,8%
	Valle d'Aosta	1.981	0,3%
Nord Ovest		225.723	31,5%
Centro	Lazio	36.430	5,1%
	Marche	31.594	4,4%
	Toscana	49.044	6,8%
	Umbria	12.938	1,8%
Centro		130.006	18,1%
Sud	Abruzzo	20.344	2,8%
	Basilicata	6.705	0,9%
	Calabria	16.733	2,3%
	Campania	34.701	4,8%
	Molise	4.845	0,7%
	Puglia	38.837	5,4%
Sud		122.165	17,0%
Isole	Sardegna	18.611	2,6%
	Sicilia	32.375	4,5%
Isole		50.986	7,1%
Italia		717.234	100%

Tabella 22: Stock 2012 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – capannoni

Area	Comuni	Stock	Quota %
Nord Est	Capoluoghi	31.390	16,7%
	Non capoluoghi	156.964	83,3%
Nord Ovest	Capoluoghi	27.668	12,3%
	Non capoluoghi	198.055	87,7%
Centro	Capoluoghi	29.163	22,4%
	Non capoluoghi	100.843	77,6%
Sud	Capoluoghi	17.514	14,3%
	Non capoluoghi	104.651	85,7%
Isole	Capoluoghi	9.874	19,4%
	Non capoluoghi	41.112	80,6%
ITALIA	Capoluoghi	115.609	16,1%
	Non capoluoghi	601.625	83,9%

Figura 30: Mappa distribuzione stock 2012 nei comuni italiani - capannoni



4.2 I volumi di compravendita

In linea con l'andamento del settore non residenziale il mercato dei capannoni, segna nel 2012 un'accentuata contrazione dei volumi scambiati, -19,7%. Nel 2012 il volume di compravendite delle unità immobiliari a destinazione produttiva censite nella categoria catastale D/1 e D/7 è stato pari a 10.020 NTN che rappresenta l'1,40% dello stock immobiliare presente sul territorio nazionale (IMI produttivo - nazionale). La quota di stock di capannoni scambiati ha perso nel 2012 0,38 punti percentuali rispetto al 2011.

Accentuando la distribuzione dello stock, a fronte di una quota del 58% circa, le compravendite del settore raggiungono nell'area del Nord una quota del 67,1%, con una netta prevalenza degli scambi nel Nord Ovest, 40,0% (Figura 31). Il 15% circa del mercato del settore produttivo riguarda il Centro, il 13,9% il Sud e infine solo il 4,9% degli scambi riguarda capannoni ubicati nelle Isole.

La ripartizione territoriale, per area e regione, del NTN 2012, la variazione rispetto al 2011 e il corrispondente valore dell'IMI sono riportati nella Tabella 23. Dalla distribuzione del mercato dei capannoni per regione emerge il peso cospicuo della Lombardia nella quale, nel 2012, si sono verificate il 26,4% delle compravendite nazionali (a fronte di un peso, in termini di stock, del 20% circa) seguita da Veneto, Emilia Romagna e Piemonte che superano il 10% in peso, analogamente a quanto rilevato per lo stock.

Il calo riscontrato a livello nazionale risulta diffuso in tutte le aree del paese (Tabella 23). Al Centro si registra la flessione più marcata con un mercato che perde quasi un quarto degli scambi (-24,8%, rispetto al 2011). Risultano elevate le perdite anche nell'area del Nord Est, -21,2, del Nord Ovest, -19,4% e del Sud, -15,9%. Infine, di entità inferiore è il calo registrato nelle Isole, -1,7%. Tra le regioni è il Lazio a mostrare la perdita maggiore, -33,3%. In controtendenza Basilicata, Sardegna Molise e Valle d'Aosta mostrano rialzi sostanziali ma tali variazioni si riferiscono ad un numero di transazioni molto contenuto.

Nonostante la perdita di quasi 0,60 punti percentuali di IMI la regione Lombardia si conferma anche nel 2012 la regione con la più alta intensità di mercato nel settore produttivo con una quota di stock scambiato nell'anno dell'1,90%. Tra le altre regioni solo il Piemonte e la Basilicata presentano un IMI superiore all'1,50%, e in ben cinque regioni, tra cui spicca il Lazio, gli scambi hanno riguardato meno dell'1% dello stock.

Nella Tabella 24 sono riportati i dati sulla ripartizione dei volumi di compravendita tra capoluoghi e comuni della provincia, nelle diverse aree territoriali. Dall'analisi dei dati presentati nella tabella si nota che anche per i volumi di compravendite, come rilevato per lo stock dei capannoni, il mercato è decisamente concentrato nei comuni non capoluogo, nei quali sono ubicate, a livello nazionale, l'86,0% delle unità immobiliari compravendute nel 2012. Nel Nord Ovest, la concentrazione nel resto della provincia raggiunge il 90,0%.

In Figura 32 sono presentati i grafici dell'andamento del numero indice del NTN dal 2004, per aree geografiche a livello nazionale e per i comuni capoluogo. Osservando l'andamento degli indici del NTN, risulta evidente, per tutte le macro aree, la flessione dei volumi di compravendita dal 2006 al 2010. Le uniche eccezioni nel periodo sono rappresentate dalla crescita nel Nord Est nel 2007 e nelle Isole nel 2009. Nel 2011 si è invece assistito ad un'inversione di tendenza subito smentita dalle nuove flessioni registrate nel 2012. Dal 2004 il mercato nazionale si contrae complessivamente del -37,6% con punte nel Nord Est e nel Centro (-44,3% ciascuna) e nel Nord Ovest, -38,6%. Unico rialzo dal 2004 si registra nelle Isole che, sebbene riferiti ad un numero esiguo di NTN, guadagnano il 10,6% degli scambi.

La situazione è analoga nei capoluoghi anche se la contrazione complessiva risulta superiore in tutti gli ambiti territoriali e anche le Isole segnano un calo del -23% circa.

L'andamento dell'indicatore dell'intensità del mercato, IMI riflette le compravendite, evidenziando una flessione generale dal 2006 con poche eccezioni (Figura 33). A livello nazionale, l'IMI ha perso 1,60 punti percentuali passando da 3,00% al 1,40% e nel Nord Ovest la differenza supera i due punti percentuali.

Infine, la distribuzione del NTN 2012 nei comuni italiani è riportata nella mappa di Figura 34 che mostra come un numero rilevante di transazioni si registri oltre che nelle grandi città di Roma, Milano e Torino anche in alcune province del Nord (Modena, Reggio Emilia, Parma).

Figura 31: Distribuzione NTN 2012 per area geografica - capannoni

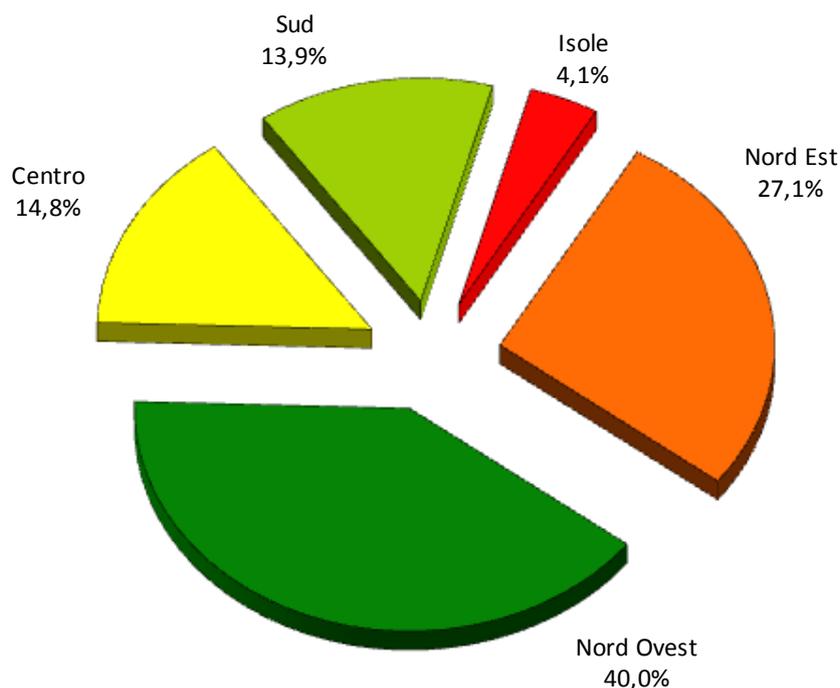


Tabella 23: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – capannoni

Area	Regione	NTN 2012	Quota % NTN Italia	Var % NTN 2011/12	IMI 2012	Diff IMI 2011/12
Nord Est	Emilia-Romagna	1.209	12,1%	-16,7%	1,44%	-0,30
	Friuli- Venezia Giulia	220	2,2%	-29,4%	1,42%	-0,63
	Veneto	1.288	12,9%	-23,5%	1,45%	-0,47
Nord Est		2.717	27,1%	-21,2%	1,44%	-0,41
Nord Ovest	Liguria	204	2,0%	-8,9%	1,42%	-0,14
	Lombardia	2.642	26,4%	-22,4%	1,90%	-0,58
	Piemonte	1.137	11,3%	-14,5%	1,62%	-0,27
	Valle d'Aosta	29	0,3%	60,6%	1,49%	0,52
Nord Ovest		4.012	40,0%	-19,4%	1,78%	-0,44
Centro	Lazio	307	3,1%	-33,3%	0,84%	-0,47
	Marche	403	4,0%	-29,5%	1,27%	-0,57
	Toscana	584	5,8%	-17,7%	1,19%	-0,26
	Umbria	189	1,9%	-17,9%	1,46%	-0,36
Centro		1.483	14,8%	-24,8%	1,14%	-0,40
Sud	Abruzzo	254	2,5%	-28,4%	1,25%	-0,57
	Basilicata	104	1,0%	35,5%	1,56%	0,24
	Calabria	112	1,1%	-19,5%	0,67%	-0,21
	Campania	426	4,3%	-10,2%	1,23%	-0,20
	Molise	39	0,4%	4,2%	0,80%	0,03
	Puglia	462	4,6%	-20,1%	1,19%	-0,38
Sud		1.397	13,9%	-15,9%	1,14%	-0,29
Isole	Sardegna	114	1,1%	33,0%	0,61%	0,11
	Sicilia	297	3,0%	-10,7%	0,92%	-0,17
Isole		412	4,1%	-1,7%	0,81%	-0,07
Italia		10.020	100%	-19,7%	1,40%	-0,38



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

Area	Comuni	NTN 2012	Quota % NTN	Var % NTN 2011/12	IMI 2012	Diff IMI 2011/12
Nord Est	Capoluoghi	409	15,0%	-15,6%	1,30%	-0,26
	Non capoluoghi	2.308	85,0%	-22,1%	1,47%	-0,43
Nord Ovest	Capoluoghi	403	10,0%	-23,6%	1,46%	-0,44
	Non capoluoghi	3.609	90,0%	-18,9%	1,82%	-0,45
Centro	Capoluoghi	307	20,7%	-32,6%	1,05%	-0,55
	Non capoluoghi	1.175	79,3%	-22,5%	1,17%	-0,36
Sud	Capoluoghi	190	13,6%	-19,9%	1,09%	-0,34
	Non capoluoghi	1.207	86,4%	-15,2%	1,15%	-0,28
Isole	Capoluoghi	90	21,8%	-5,4%	0,91%	-0,08
	Non capoluoghi	322	78,2%	-0,7%	0,78%	-0,07
ITALIA	Capoluoghi	1.399	14,0%	-22,3%	1,21%	-0,38
	Non capoluoghi	8.621	86,0%	-19,3%	1,43%	-0,38

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

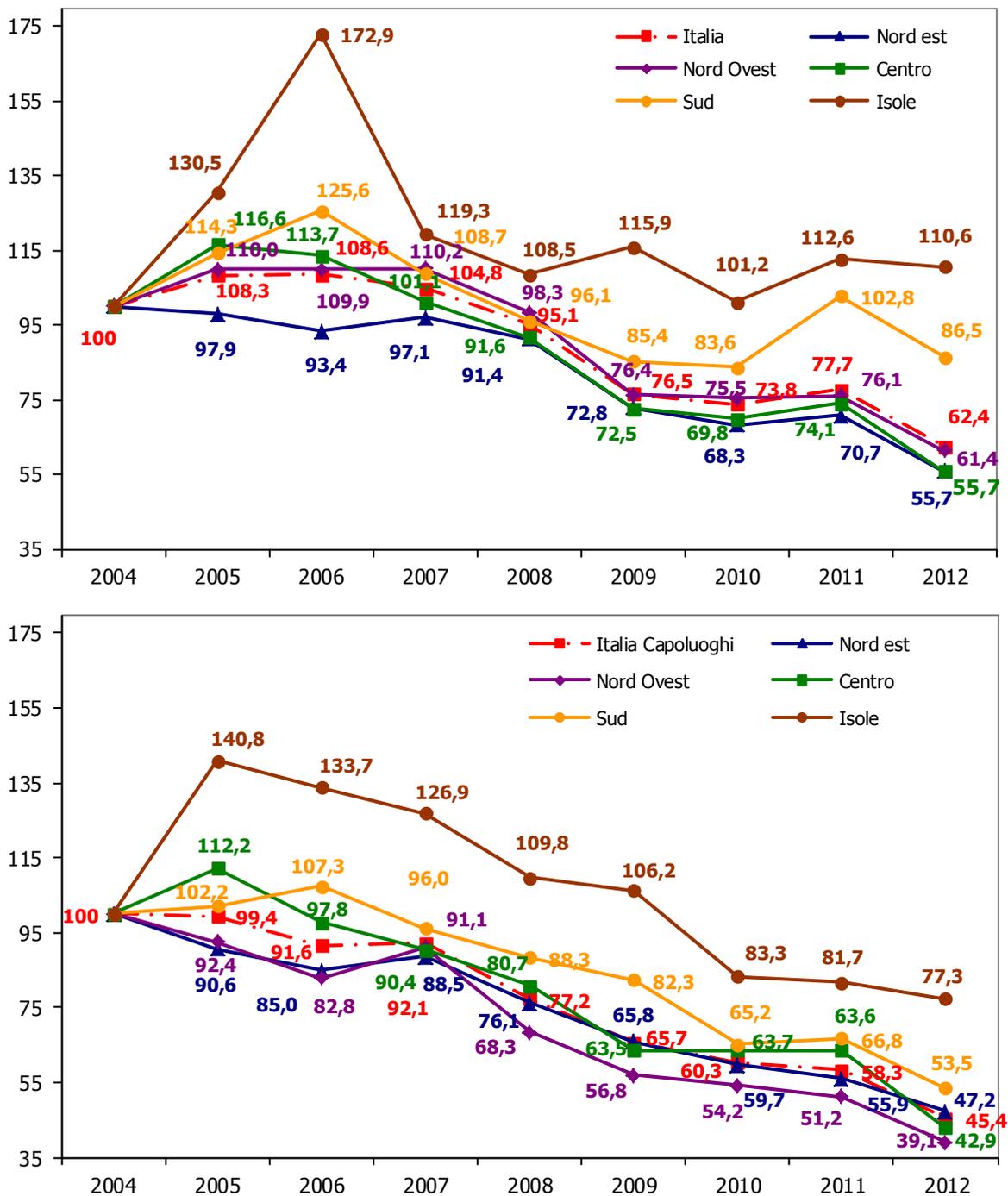


Figura 33: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - capannoni

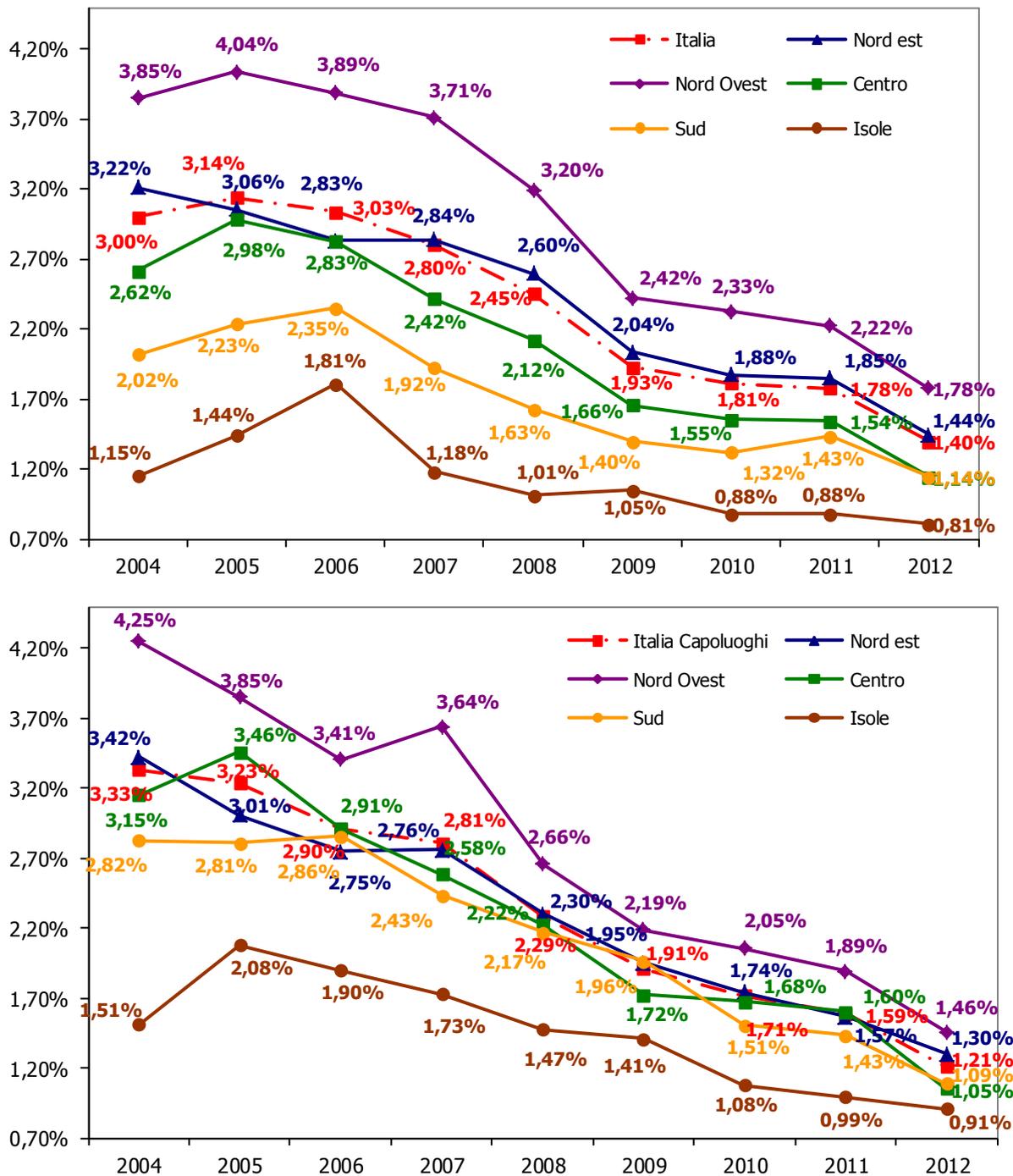
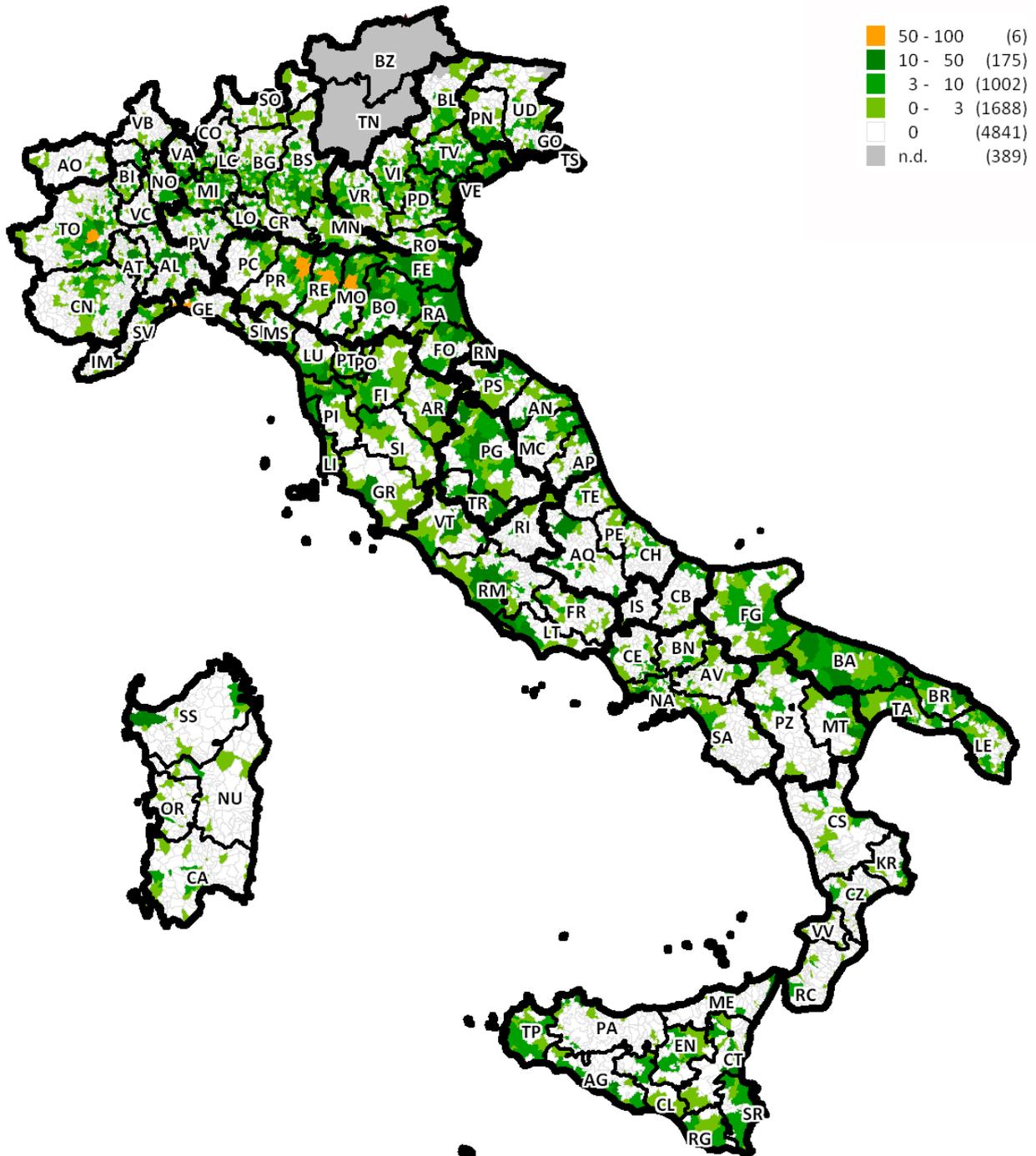


Figura 34: Mappa distribuzione NTN 2012 nei comuni italiani - capannoni



4.3 Le quotazioni

Sulla base delle quotazioni OMI medie comunali rilevate nel I e II semestre del 2012, 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 6.144 comuni per i quali nel 2012 sono state pubblicate quotazioni OMI per la tipologia edilizia capannoni.

La quotazione media annuale di riferimento⁸, per unità di superficie, per la tipologia capannoni a livello nazionale risulta nel 2012 pari a 540 €/m² in calo del -0,9% rispetto al 2011 (Tabella 25). Le quotazioni medie risultano in calo in tutte le aree geografiche del paese con la flessione più accentuata nel Centro (-1,2%) e lieve nelle Isole (-0,2%), risulta intorno al punto percentuale il calo nelle aree del Nord e del -0,6% al Sud.

Sulla base della quotazione media di riferimento nazionale per la tipologia capannoni (546 €/m²) è stato calcolato altresì l'indice territoriale delle quotazioni, per area e per regione, i cui valori sono riportati nella suddetta tabella. L'indice evidenzia come il livello delle quotazioni medie per la tipologia capannoni assume valori differenziati nelle diverse regioni rispetto alla quotazione nazionale.

Dal grafico successivo (Figura 35), che presenta i valori dell'indice territoriale, per area e per regione, rispetto al dato medio nazionale, emerge l'elevata dispersione dei valori medi, anche all'interno di una stessa area territoriale. In particolare le regioni del Sud presentano valori decisamente inferiori al dato nazionale (valore indice minimo pari a 57,1 per la Basilicata e 58,2 per il Molise) con eccezione della Campania che presenta un valore dell'indice pari a 106,3. Nel Centro, all'elevato valore dell'indice del Lazio (148,0) e della Toscana (135,6) si contrappongono i valori inferiori a 100 di Marche e Umbria. Al Nord la Liguria, la Valle d'Aosta, la Lombardia e l'Emilia Romagna presentano valori medi superiori alla media nazionale.

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

Esaminando le quotazioni dei capannoni nei soli capoluoghi di provincia, risulta che la quotazione media di riferimento, per unità di superficie, a livello nazionale è pari a 686 €/m², in calo del -1,4% rispetto alla quotazione media 2011 (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 (686 €/m²). Dall'esame delle quotazioni medie elaborate emerge che per i soli capoluoghi, la regione con la quotazione media più elevata è il Lazio, con 1.036 €/m², nonostante la variazione negativa, -2,0% rispetto al 2011. In termini di variazioni si registra, con poche eccezioni, un calo generale delle quotazioni con una punta massima in Abruzzo, -11,5%. Di contro, in Sardegna (+7,3%), in Umbria (+4,8%) e in Valle d'Aosta (+0,8%), le quotazioni dei capannoni dei capoluoghi di provincia registrano un aumento. Infine risultano stabili le quotazioni in Molise e in Basilicata.

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

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

⁸ La variazione annua della quotazione media aggregata riflette la variazione della ricchezza perché la media è ponderata sullo stock degli immobili e non sulle compravendite. Inoltre la variazione annua è da assumere con cautela in quanto, per i comparti non residenziali, è ancora in via sperimentale.

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

Area	Regione	Quotazione media Capannoni 2012 (€/m ²)	Var % quotazione 2011/12	Indice territoriale
Nord Est	Emilia-Romagna	603	-1,2%	111,8
	Friuli- Venezia Giulia	327	-0,4%	60,7
	Veneto	486	-0,8%	90,1
Nord Est		525	-1,0%	97,3
Nord Ovest	Liguria	775	-0,2%	143,5
	Lombardia	599	-0,2%	111,0
	Piemonte	438	-3,0%	81,1
	Valle d'Aosta	699	0,1%	129,5
Nord Ovest		561	-0,9%	104,0
Centro	Lazio	796	-1,8%	147,5
	Marche	463	-1,4%	85,7
	Toscana	729	-0,9%	135,1
	Umbria	422	-0,7%	78,3
Centro		641	-1,2%	118,7
Sud	Abruzzo	481	1,7%	89,1
	Basilicata	307	0,0%	56,9
	Calabria	391	-0,9%	72,4
	Campania	572	-2,4%	106,0
	Molise	313	0,0%	58,0
	Puglia	401	-0,4%	74,4
Sud		453	-0,6%	83,8
Isole	Sardegna	488	2,3%	90,5
	Sicilia	407	-2,3%	75,4
Isole		441	-0,2%	81,6
Media nazionale		540	-0,9%	100,0

Figura 35: Indice territoriale quotazioni 2012 per area e per regione – capannoni (Media nazionale=100)

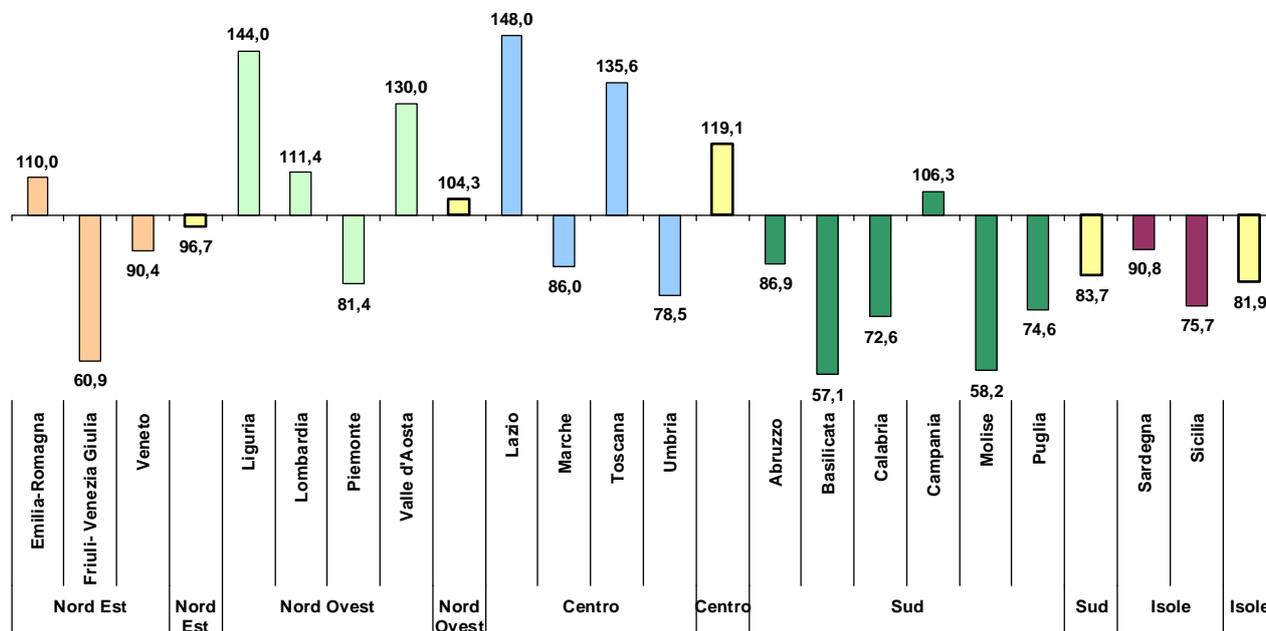


Figura 36: Indice territoriale quotazioni 2012 capannoni - scala valori regionale

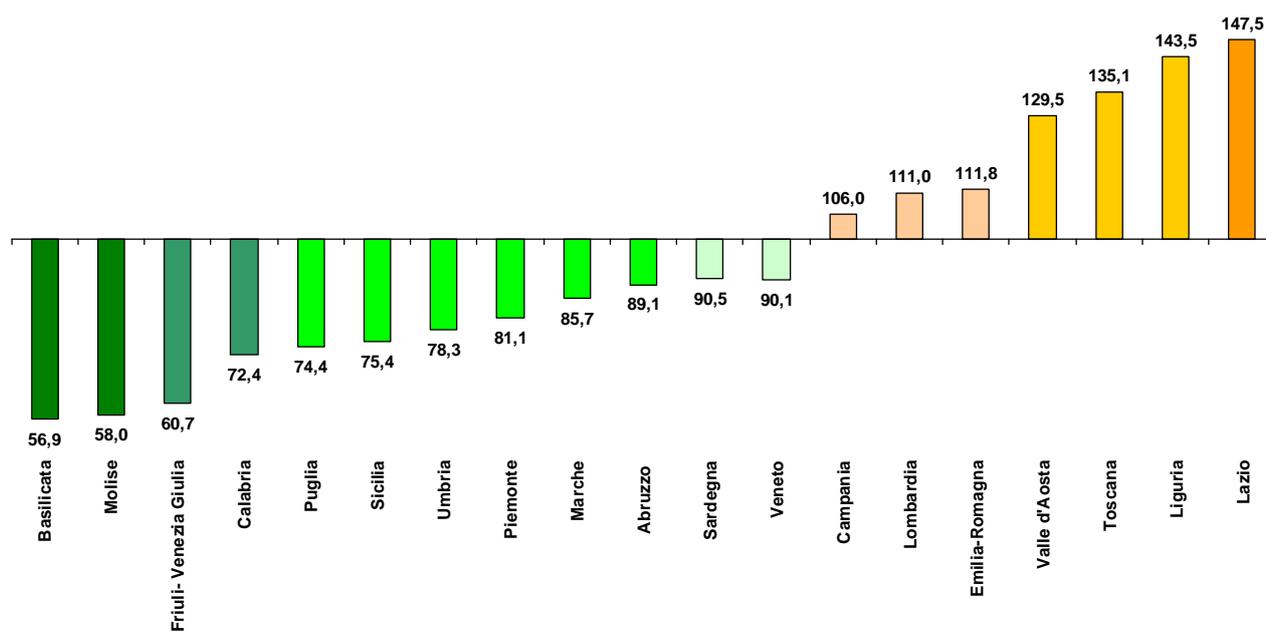


Tabella 26: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, per regione e per i soli capoluoghi – capannoni

Area	Regione	Quotazione media Capannoni Capoluoghi 2012 (€/m ²)	Var % quotazione 2011/12	Indice territoriale Capoluoghi
Nord Est	Emilia-Romagna	729	-1,0%	106,2
	Friuli- Venezia Giulia	484	-1,2%	70,5
	Veneto	707	0,0%	103,0
Nord Est		712	-0,7%	103,8
Nord Ovest	Liguria	827	-0,5%	120,6
	Lombardia	749	-0,2%	109,2
	Piemonte	453	-1,8%	66,0
	Valle d'Aosta	784	0,8%	114,2
Nord Ovest		649	-0,7%	94,6
Centro	Lazio	1.036	-2,0%	151,0
	Marche	508	-2,3%	74,1
	Toscana	877	-2,3%	127,9
	Umbria	540	4,8%	78,7
Centro		853	-1,8%	124,3
Sud	Abruzzo	483	-11,5%	70,4
	Basilicata	456	0,0%	66,4
	Calabria	416	-4,0%	60,6
	Campania	676	-4,5%	98,6
	Molise	488	0,0%	71,1
	Puglia	438	-1,5%	63,8
Sud		506	-4,3%	73,8
Isole	Sardegna	673	7,3%	98,1
	Sicilia	478	-3,8%	69,7
Isole		529	-0,4%	77,1
Media nazionale		686	-1,4%	100,0

Figura 37: Mappa delle quotazioni medie regionali 2012 - capannoni

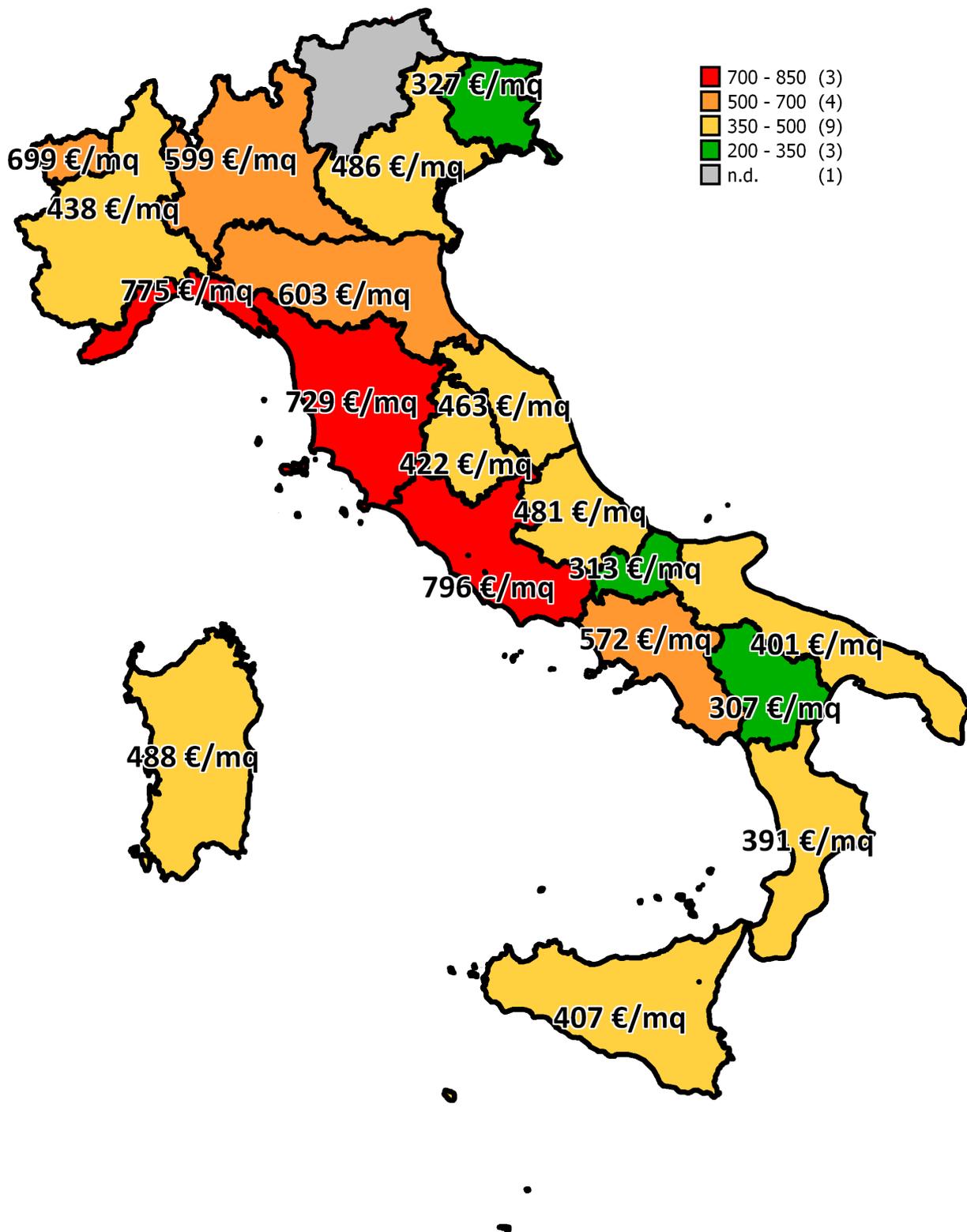
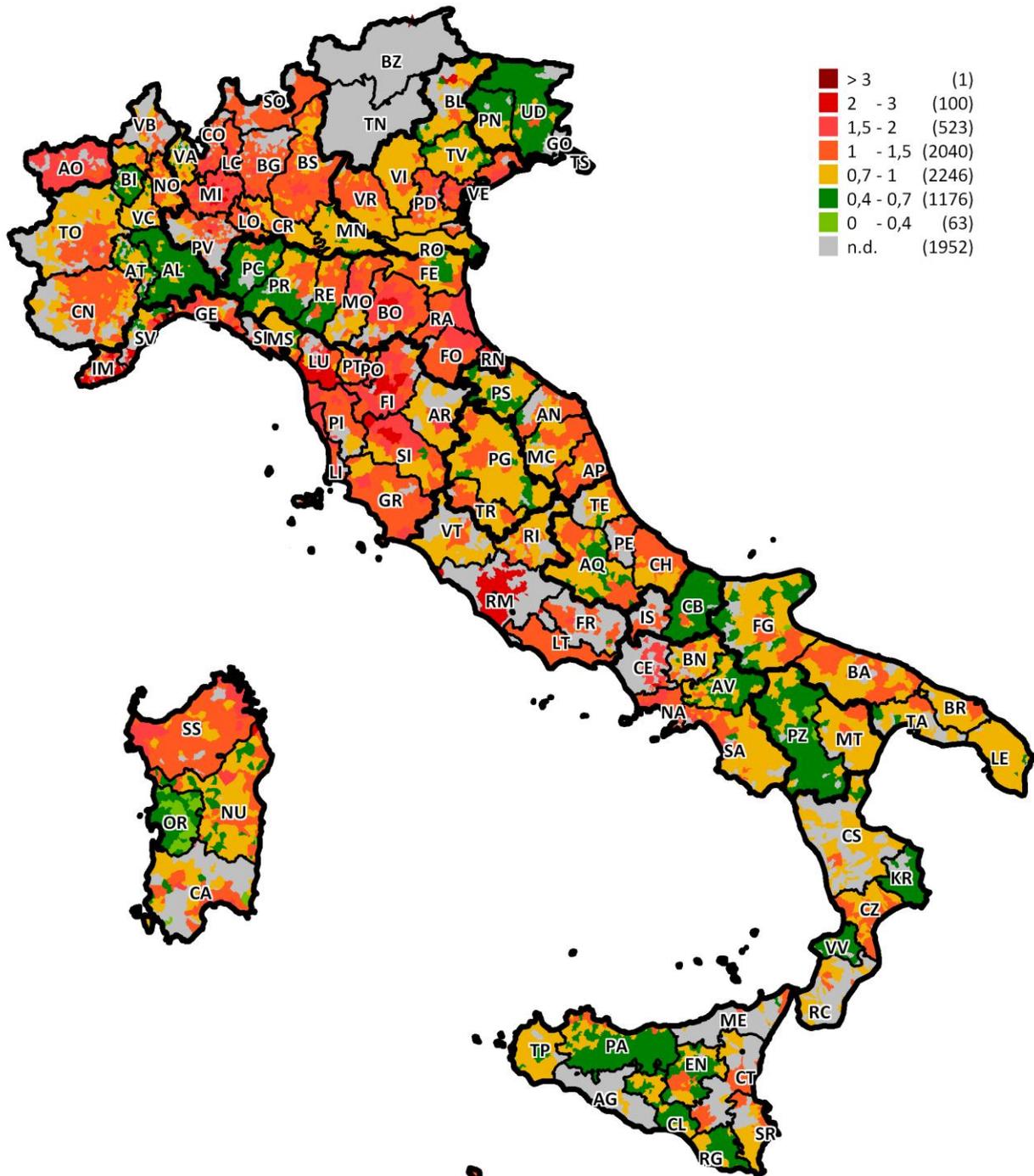


Figura 38: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2012 (valore medio nazionale=1) - capannoni



4.4 L'andamento nelle principali città

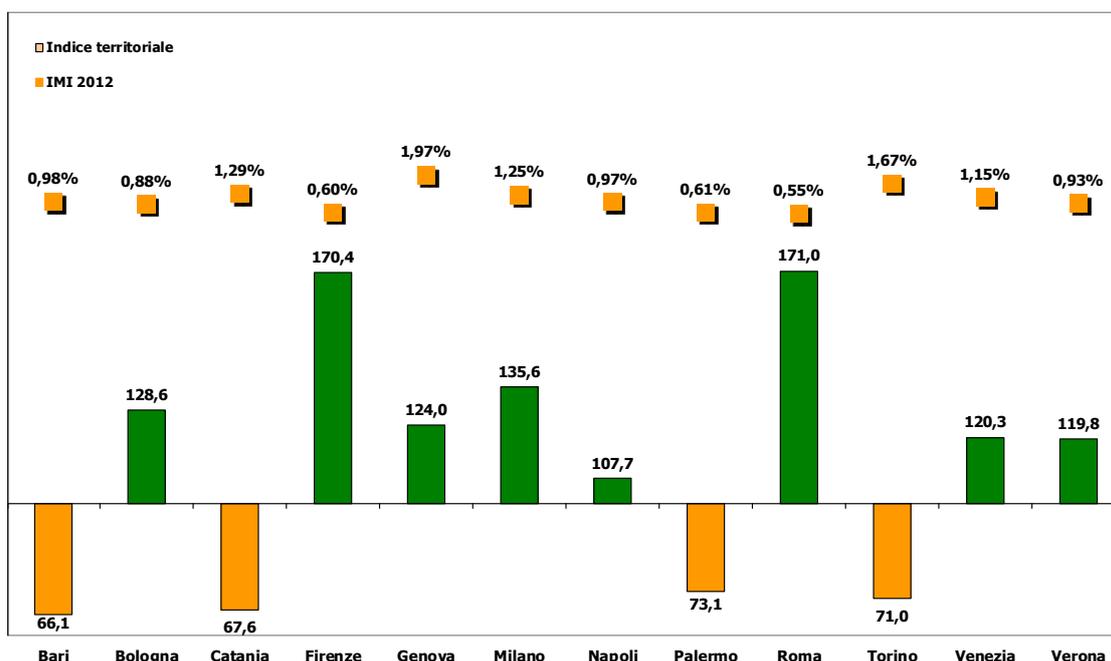
Con riferimento alle città con popolazione superiore ai 250mila abitanti, i dati del 2012 di NTN, IMI, quotazione media, variazione % rispetto al 2011 e indice territoriale (sulla base della quotazione media nazionale dei capoluoghi 686 €/m²) per la tipologia capannoni sono riportati nella Tabella 27. Risulta un calo generale delle compravendite con le uniche eccezioni delle città di Catania, Palermo e Firenze. I dati evidenziano inoltre che le città con maggior dinamica nel mercato dei capannoni, in termini di IMI (quota percentuale di stock compravenduto nel 2012) risultano Genova (1,97%) e Torino (1,67%). I valori più bassi dell'IMI (nettamente inferiori al punto percentuale) si rilevano a Roma e a Firenze. Le quotazioni hanno subito una decisa flessione nella città di Catania, perdendo il 5,8% rispetto al 2011. Le quotazioni calano nel 2012, rispetto al 2011, quasi ovunque con l'eccezione di Napoli (+1,6%), Milano (+0,2%) mentre a Venezia restano stabili.

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

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

Comuni	NTN 2012	Var % NTN 2011/12	IMI 2012	Diff IMI 2011/12	Quotazione media Capannoni 2012 (€/m ²)	Var % quotazione 2011/12	Indice territoriale
Bari	19	-31,3%	0,98%	-0,46	454	-2,1%	66,1
Bologna	19	-36,9%	0,88%	-0,54	882	-2,0%	128,6
Catania	16	29,8%	1,29%	0,17	464	-5,8%	67,6
Firenze	10	0,4%	0,60%	0,00	1.169	-1,1%	170,4
Genova	63	-5,6%	1,97%	-0,07	850	-0,8%	124,0
Milano	62	-10,4%	1,25%	-0,07	930	0,2%	135,6
Napoli	25	-8,0%	0,97%	-0,08	739	1,6%	107,7
Palermo	13	14,0%	0,61%	0,07	502	-5,8%	73,1
Roma	44	-67,1%	0,55%	-1,18	1.173	-1,8%	171,0
Torino	95	-22,0%	1,67%	-0,46	487	-3,4%	71,0
Venezia	29	-5,9%	1,15%	-0,12	825	0,0%	120,3
Verona	23	-24,4%	0,93%	-0,33	822	-0,5%	119,8

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



5 Analisi e confronto degli indici territoriali

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

Nel grafico della Figura 40 sono messe a confronto le quotazioni medie nazionali, con riferimento al 2012, delle tre tipologie edilizie esaminate e le variazioni percentuali rispetto al 2011. Le quotazioni dei comparti non residenziali risultano in diminuzione o stabili per tutti gli ambiti territoriali analizzati.

Nella Tabella 28 e nel grafico di Figura 41 sono riportati gli indici territoriali delle quotazioni e l'IMI 2012, 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 2012, fino ad arrivare al 30% la quotazione media nazionale per i negozi e per gli Uffici.

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

Figura 40: Quotazioni medie nazionali 2012 e variazione rispetto al 2011 - uffici, negozi e capannoni

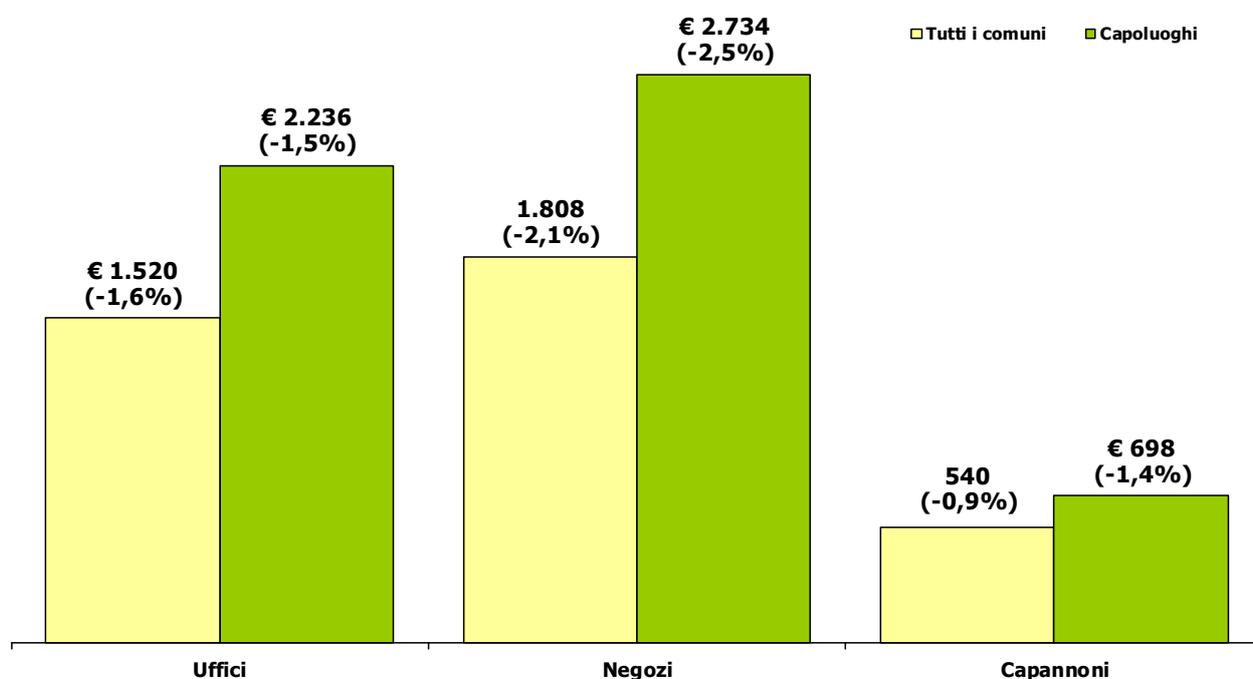
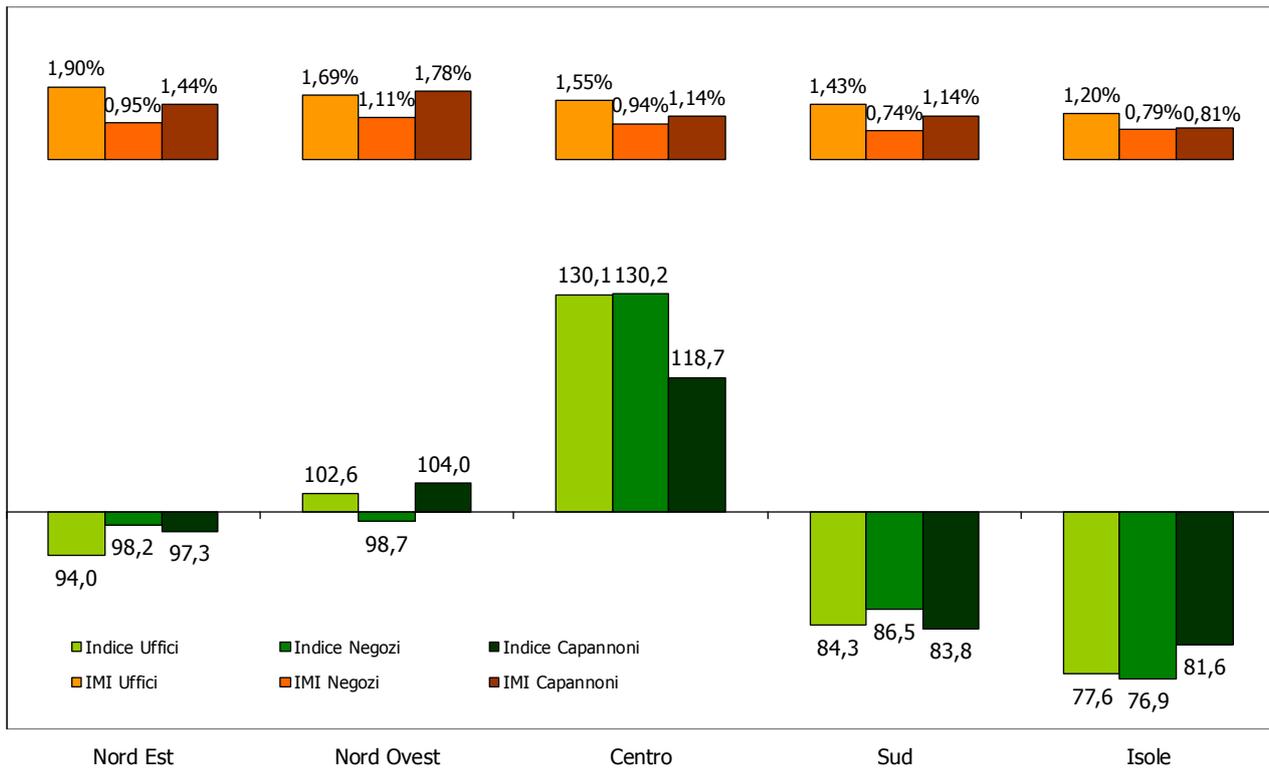


Tabella 28: Indice territoriale e IMI 2012 - uffici, negozi e capannoni

Area	Uffici		Negozi		Capannoni	
	Indice territoriale	IMI	Indice territoriale	IMI	Indice territoriale	IMI
Nord Est	94,0	1,90%	98,2	0,95%	97,3	1,44%
Nord Ovest	102,6	1,69%	98,7	1,11%	104,0	1,78%
Centro	130,1	1,55%	130,2	0,94%	118,7	1,14%
Sud	84,3	1,43%	86,5	0,74%	83,8	1,14%
Isole	77,6	1,20%	76,9	0,79%	81,6	0,81%
ITALIA	100,0	1,63%	100,0	0,91%	100,0	1,40%

Figura 41: Indice territoriale e IMI 2012 - uffici, negozi e capannoni



Nelle più grandi città italiane l'indice territoriale delle quotazioni immobiliari nel 2012, 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 2012 per uffici e negozi sono stati rilevati nelle città di Roma e Venezia. Per i capannoni i valori medi più elevati si registrano a Roma e Firenze. La città di Roma detiene il primato delle quotazioni medie per le tipologie uffici e capannoni mentre Venezia presenta i valori più elevati per gli uffici. Di contro, Catania, Bari e Palermo al Sud, Torino e Verona al Nord presentano nel 2012 le quotazioni medie, nel mercato non residenziale, decisamente al di sotto della quotazione media nazionale. Genova presenta contrariamente ai valori medi degli uffici e dei negozi un indice territoriale superiore alla media nazionale per i capannoni.

Il mercato non residenziale delle grandi città presenta intensità di mercato (IMI) differenziate nei tre settori. A Bari nel 2012 è stato compravenduto l'1,82% dello stock immobiliare degli uffici (valore massimo fra le grandi città), e, inoltre, a Roma e a Firenze l'IMI è al sotto dello 0,7% per la tipologia capannoni.

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

Per il mercato dei capannoni Genova e Torino sono le città più dinamiche, con un IMI che supera l'1,6%.



Tabella 29: Indice territoriale e IMI 2012 nelle città con oltre 250.000 ab. - uffici, negozi e capannoni

Città con oltre 250.000 ab.	Uffici		Negozi		Capannoni	
	Indice territoriale	IMI	Indice territoriale	IMI	Indice territoriale	IMI
Bari	88,0	1,82%	88,9	1,12%	66,1	0,98%
Bologna	130,4	1,70%	110,0	1,16%	128,6	0,88%
Catania	80,5	1,56%	85,6	1,07%	67,6	1,29%
Firenze	132,0	1,48%	104,9	1,24%	170,4	0,60%
Genova	94,5	1,64%	66,1	1,09%	124,0	1,97%
Milano	130,9	1,61%	133,2	1,62%	135,6	1,25%
Napoli	127,2	1,52%	135,7	0,90%	107,7	0,97%
Palermo	64,2	1,21%	72,2	0,95%	73,1	0,61%
Roma	172,4	1,24%	162,1	1,03%	171,0	0,55%
Torino	90,0	1,20%	85,1	1,46%	71,0	1,67%
Venezia	177,8	1,74%	158,1	1,23%	120,3	1,15%
Verona	82,8	1,81%	109,5	1,04%	119,8	0,93%

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 2012 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali in esame, utilizzando le quotazioni medie comunali della banca dati OMI ed effettuando una stima delle superfici⁹ compravendute degli uffici, dei negozi e dei capannoni. Alle superfici stimate sono state applicate le quotazioni unitarie medie comunali, calcolando quindi un valore di scambio con dettaglio comunale, poi aggregato per area territoriale.

Complessivamente la stima del valore di scambio delle tre tipologie non residenziali esaminate è pari a circa 14,5 miliardi di euro¹⁰ nel 2012, circa 4,4 miliardi di euro in meno rispetto al 2011 (era 18,9 miliardi di euro) e oltre 10 miliardi di euro in meno del 2008 (era 25,4 miliardi di euro), anno di riferimento del primo Rapporto.

La superficie totale, la superficie media, il valore del 'fatturato' complessivo per ciascuna tipologia e la relativa variazione sono riportate in Tabella 30, Tabella 31 e Tabella 32. Emerge che la quota di mercato più ampia, nel 2012, si è scambiata, in termini di valore, al Nord Ovest per tutte le tre tipologie non residenziali esaminate. Segue il Centro per gli uffici e i negozi, mentre è nel Nord Est la seconda maggior quota del valore delle compravendite di capannoni.

La superficie totale compravenduta ammonta a circa 1,4 milioni di m² per il settore degli uffici (superficie media 133,5 m²), a circa 3 milioni di m² per il settore dei negozi (superficie media 129,9 m²) e a ben 12,3 milioni di m² per il settore dei capannoni (superficie media 1.228 m²).

La quota del valore di scambio collegata agli uffici è stimata pari a circa 2,6 miliardi di euro (18% circa del totale) ed è significativamente inferiore a quella stimata per i negozi e i capannoni, circa 5,5 miliardi di euro e 6,4 miliardi di euro rispettivamente, con una quota relativa pari al 38% per i negozi e 44% per i capannoni (Figura 42).

Come risulta dalla Figura 43 la maggior quota del 'fatturato' 2012, 38% circa del valore di scambio complessivo, è prodotto nelle regioni del Nord-Ovest (5,5 miliardi di euro).

Rispetto al 2011, il valore di scambio complessivo del 2012 ha registrato un calo analogo (-23,5%) a quello del volume delle compravendite (Tabella 33). Tale risultato va imputato alle forti diminuzioni del settore degli uffici (-29,1%) e del settore dei negozi (-25,6%). Nella Figura 44 si riporta per il periodo 2008-2012 il valore di scambio e le relative variazioni. Il grafico permette di evidenziare, per il complesso del comparto non residenziale, una situazione generalmente negativa, e sostanzialmente simile ai risultati del 2008.

Nei grafici di Figura 45 si riportano gli indici del fatturato per ciascun settore calcolati dal 2008 per area geografica. Per gli uffici si è registrata dal 2008 una flessione complessiva di circa il 45%, piuttosto simile tra le aree del paese soprattutto dal 2011 al 2012. Anche per il settore dei negozi si registra un calo complessivo dal 2008 di circa il 45% del valore del volume di scambio e con tassi analoghi tra le aree geografiche. Il settore dei capannoni perde dal 2008 circa il 41% del "fatturato" con tassi di calo molto elevati al Nord e al Centro, ma nettamente inferiori al Sud e nelle Isole, -20% e -14% rispettivamente.

⁹ La stima della superficie è diversa a seconda della tipologia esaminata. Per i negozi si è provveduto ad adeguare la 'consistenza catastale' calcolata in m² (e assimilabile a superficie netta) alla superficie commerciale calcolata secondo i criteri del Dpr 138/98, utilizzando gli stessi parametri che emergono dal confronto delle due diverse superfici per le unità di nuova costruzione per le quale si dispone di entrambi i dati. Per gli uffici la superficie è stimata utilizzando la superficie calcolata secondo i criteri del Dpr 138/98. Per i capannoni la stima della superficie media è più grossolana essendo stimata, a livello nazionale, solo sulle schede di rilevazione fabbricato elaborate dall'OMI nel 2011.

¹⁰ Sulla base di tale stima, l'indagine del mercato immobiliare non residenziale nel 2012, per le tipologie uffici, negozi e capannoni, effettuata con le schede OMI, ha riguardato unità immobiliari che, in termini di valore, rappresentano circa il 19% del valore di scambio complessivo. È infatti pari a circa 2,8 miliardi di euro il valore delle unità non residenziali compravendute rilevate dall'OMI nel 2012, di cui 0,5 miliardi di unità rilevate da compravendite *leasing* (fonte ASSILEA).

Tabella 30: Stima del valore di scambio 2012 – uffici

Area	NTN 2012	Superficie compravenduta (Stima) m ²	Sup. media u.i. compravenduta m ²	Valore volume di scambio 2012 milioni €	Var. % 2011/12
Nord Est	2.842	380.327	133,8	647,8	-16,0%
Nord Ovest	3.327	479.528	144,1	886,1	-25,8%
Centro	2.150	270.455	125,8	619,0	-41,8%
Sud	1.463	177.379	121,2	291,7	-34,0%
Isole	619	80.891	130,6	112,5	-16,0%
ITALIA	10.402	1.388.580	133,5	2.557,1	-29,1%

Tabella 31: Stima del valore di scambio 2012 – negozi

Area	NTN 2012	Superficie compravenduta (Stima) m ²	Sup. media u.i. compravenduta m ²	Valore volume di scambio 2012 milioni €	Var. % 2011/12
Nord Est	3.903	579.422	148,5	992,4	-24,5%
Nord Ovest	6.962	1.040.506	149,5	1.847,0	-25,0%
Centro	5.266	694.875	131,9	1.599,9	-27,9%
Sud	4.988	471.494	94,5	737,9	-26,0%
Isole	2.180	239.715	110,0	348,4	-19,5%
ITALIA	23.299	3.026.012	129,9	5.525,6	-25,6%

Tabella 32: Stima del valore di scambio 2012 – capannoni

Area	NTN 2012	Superficie compravenduta (Stima) m ²	Sup. media u.i. compravenduta m ²	Valore volume di scambio 2012 milioni €	Var. % 2011/12
Nord Est	2.717	3.336.120	1.228,0	1.730,6	-16,5%
Nord Ovest	4.012	4.926.527	1.228,0	2.723,6	-17,0%
Centro	1.483	1.820.694	1.228,0	1.023,2	-29,2%
Sud	1.397	1.715.995	1.228,0	730,7	-17,4%
Isole	412	505.506	1.228,0	192,5	-7,0%
ITALIA	10.020	12.304.842	1.228,0	6.400,6	-18,9%

Figura 42: Stima del valore di scambio 2012 complessivo - uffici, negozi e capannoni

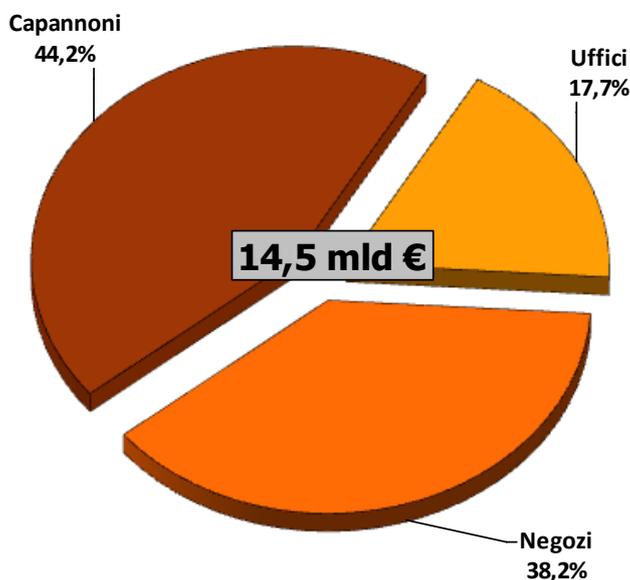


Figura 43: Stima del valore di scambio 2012 complessivo per area geografica

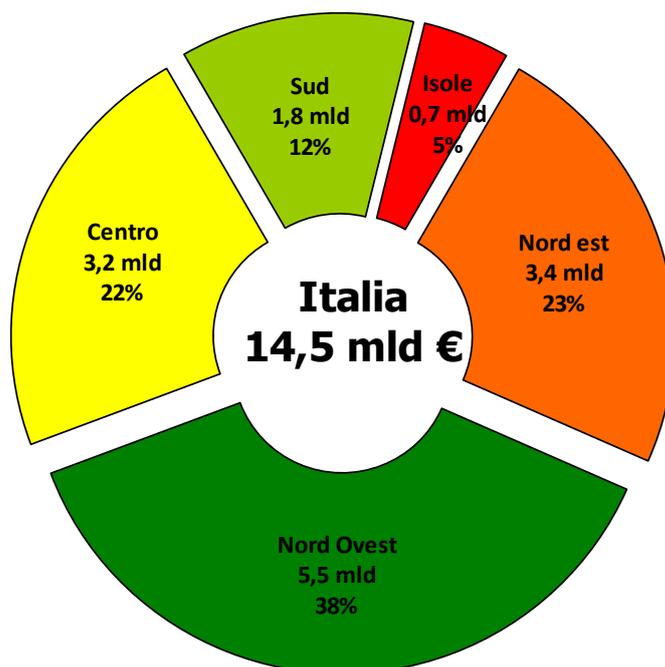


Tabella 33: NTN, superficie compravenduta, valore di scambio nazionale e variazione - uffici, negozi e capannoni

Tipologia	NTN 2012	Var. % 2011/12	Superficie compravenduta m ²	Var. % 2011/12	Valore volume di scambio 2012 milioni €	Var. % 2011/12
Uffici	10.402	-26,1%	1.388.580	-26,0%	2.557,1	-29,1%
Negozi	23.299	-24,5%	3.026.012	-22,6%	5.525,6	-25,6%
Capannoni	10.020	-19,7%	12.304.842	-13,6%	6.400,6	-18,9%
Totale	43.721	-23,8%	16.719.434	-16,5%	14.483,3	-23,5%

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

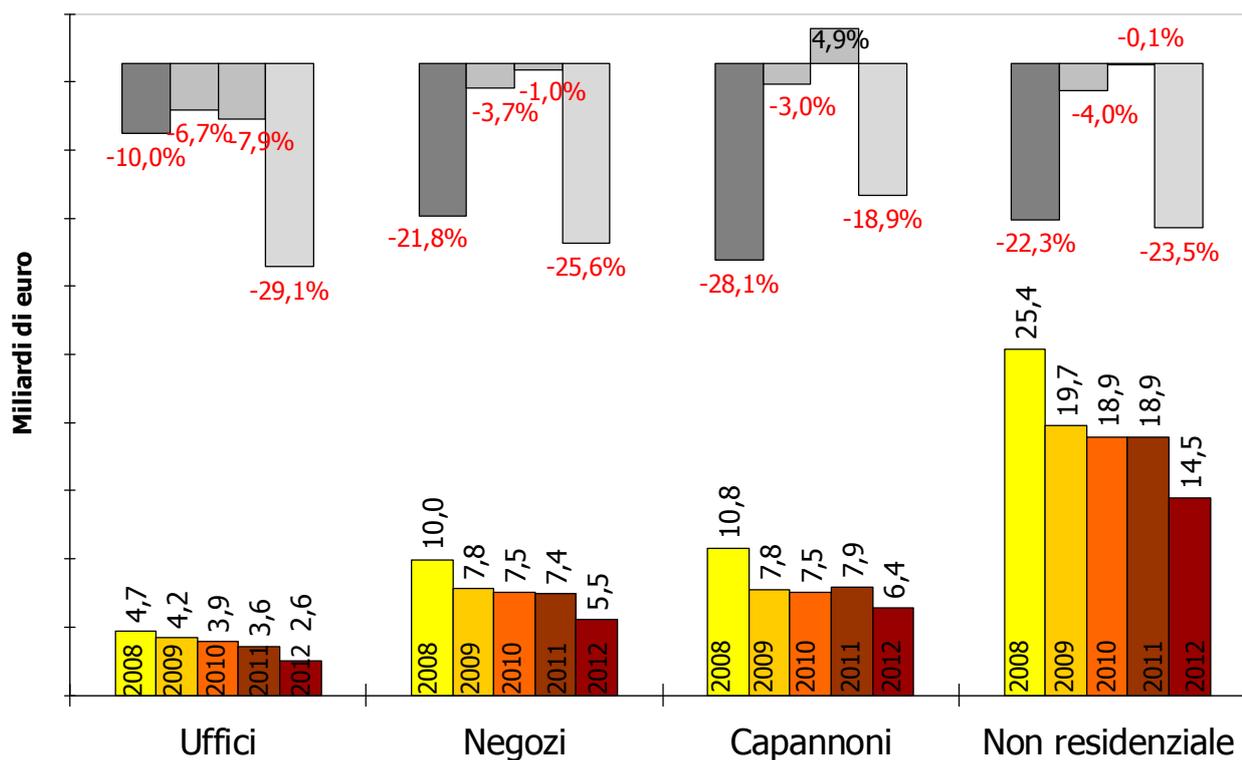
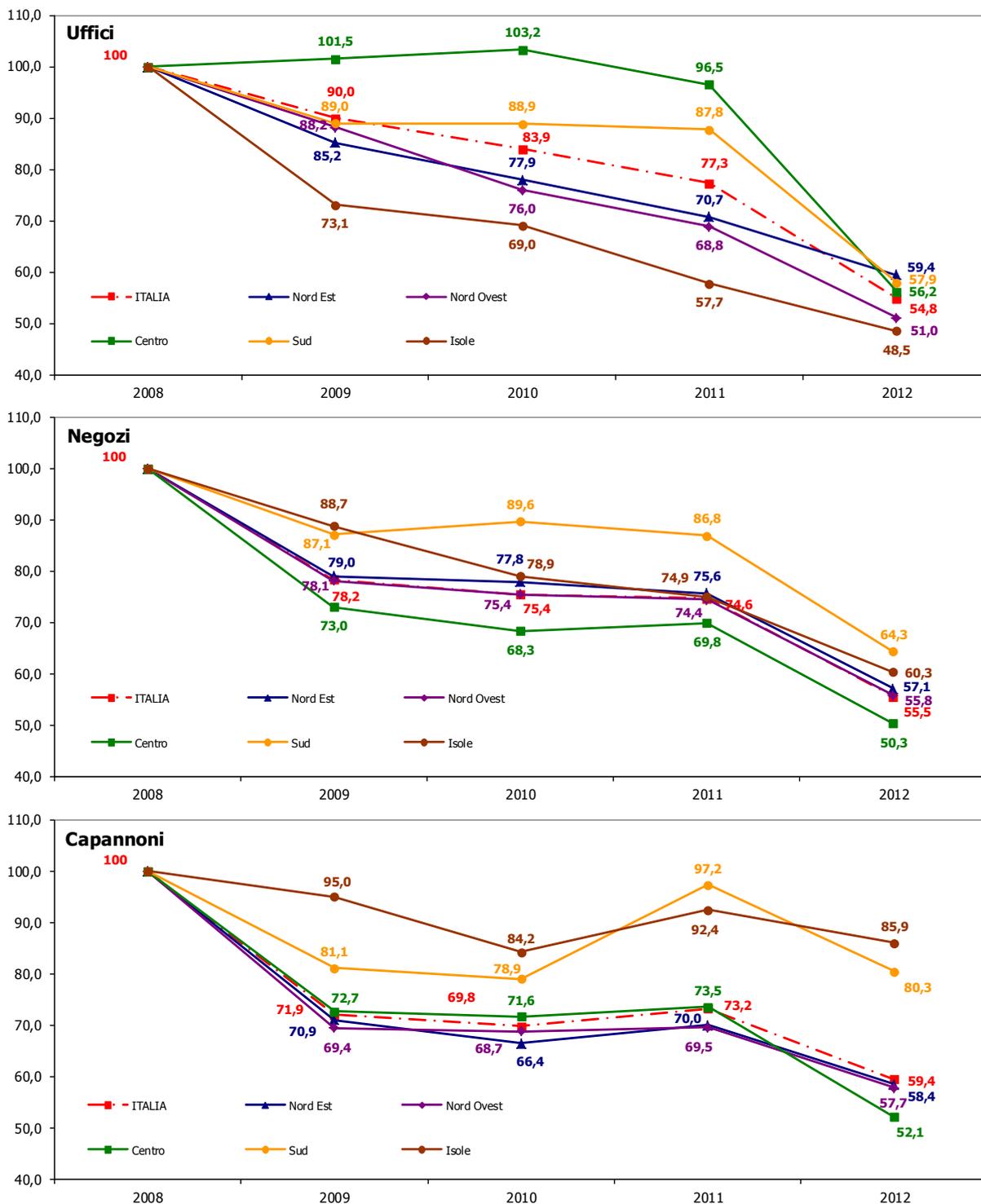


Figura 45: Numero indice del fatturato nazionale e per area geografica – uffici, negozi e capannoni



7 Fonti e criteri metodologici

Le fonti utilizzate

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

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

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

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

Copertura territoriale dei dati

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

I criteri metodologici adottati

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

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

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

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

Glossario

<p>NTN</p>	<p>Numero di transazioni di unità immobiliari “normalizzate” (Le compravendite dei diritti di proprietà sono “contate” relativamente a ciascuna unità immobiliare tenendo conto della quota di proprietà oggetto di transazione; ciò significa che se di un’unità immobiliare è compravenduta una frazione di quota di proprietà, per esempio il 50%, essa non è contata come una transazione, ma come 0,5 transazioni).</p>
<p>AREE GEOGRAFICHE</p>	<p>Nord-Ovest: Liguria, Lombardia, Piemonte, Valle D’Aosta; Nord-Est: Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia, Veneto; Centro: Lazio, Marche, Toscana, Umbria; Sud: Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia; Isole: Sardegna, Sicilia.</p>
<p>QUOTAZIONE DI RIFERIMENTO MEDIA COMUNALE</p>	<p>La banca dati delle quotazioni OMI fornisce per tutti i comuni italiani (8.096), a loro volta suddivisi in circa 31.000 zone omogenee, un intervallo dei valori di mercato e di locazione sia delle tipologie residenziali (abitazioni signorili, civili, economiche, ville e villini), sia delle principali altre tipologie di fabbricati: uffici, negozi, laboratori, capannoni, magazzini, box e posti auto. L’aggiornamento delle quotazioni avviene con cadenza semestrale. La quotazione in €/m² a livello comunale è calcolata come media dei valori centrali degli intervalli delle singole tipologie (uffici, negozi o capannoni) presenti in ogni zona OMI appartenente al comune, mentre quando si esaminano raggruppamenti territoriali (provincia, regione, area geografica) le quotazioni di riferimento relative, sono calcolate pesando le quotazioni comunali con lo stock della relativa tipologia presente in ogni comune, rispetto allo stock totale dell’aggregazione considerata.</p>
<p>ZONA OMI</p>	<p>La zona OMI è una porzione continua del territorio comunale che riflette un comparto omogeneo del mercato immobiliare locale, nel quale si registra uniformità di apprezzamento per condizioni economiche e socio-ambientali. Tale uniformità viene tradotta in omogeneità nei caratteri posizionali, urbanistici, storico-ambientali, socio-economici degli insediamenti, nonché nella dotazione dei servizi e delle infrastrutture urbane. Nella zona omogenea individuata i valori di mercato unitari delle unità immobiliari, in stato di conservazione e manutenzione ordinario, hanno uno scostamento, tra valore minimo e valore massimo, non superiore al 50%, riscontrabile per la tipologia edilizia prevalente, nell’ambito della destinazione residenziale.</p>
<p>SUPERFICI DELLE UNITA’ IMMOBILIARI UFFICI, NEGOZI E CAPANNONI</p>	<p>Per i negozi si è provveduto ad adeguare la ‘consistenza catastale’ calcolata in m² (e assimilabile a superficie netta) alla superficie commerciale calcolata secondo i criteri del Dpr 138/98, utilizzando gli stessi parametri che emergono dal confronto delle due diverse superfici per le unità di nuova costruzione per le quale si dispone di entrambi i dati.</p> <p>Per gli uffici la superficie è stimata utilizzando la superficie calcolata secondo i criteri del Dpr 138/98.</p> <p>Per i capannoni la stima della superficie media è più grossolana essendo stimata, a livello nazionale, solo sulle schede di rilevazione fabbricato elaborate dall’OMI nel 2012.</p>
<p>IMI</p>	<p>Rapporto percentuale tra NTN e stock di unità immobiliari, indica la quota percentuale di stock compravenduto in un determinato periodo.</p>



INDICE DELLE VARIAZIONI DELLE QUOTAZIONI DI RIFERIMENTO COMUNALE	I valori medi annuali comunali, alla base della costruzione degli indici territoriali presentati in questo studio, sono calcolati come media aritmetica dei valori centrali degli intervalli di quotazioni OMI pubblicati nel I e II semestre 2012 per ciascun settore.
DIFFERENZIALE VALORE MEDIO	Rapporto tra il valore medio comunale e il valore medio nazionale calcolato come media di tutti i valori medi comunali.

Riferimenti

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

8 Le dinamiche del *leasing* immobiliare

8.1 Il *leasing* e il finanziamento degli immobili non residenziali

Stock e trend dello stipulato *leasing* immobiliare

Le società di *leasing* che operano in Italia sono tradizionalmente molto attive nel settore del real estate. Fino al 2011, l'Italia era al primo posto in Europa per volumi di stipulato *leasing* immobiliare, e dal 2001 al 2010 la fetta più ampia del mercato *leasing* italiano è stata quella relativa ai beni immobili. Le tipologie di edifici più *leasingate* sono gli immobili ad uso industriale, seguiti da quelli ad uso commerciale; ma è anche diffuso il finanziamento per la costruzione o l'acquisto di immobili ad uso ufficio, di alberghi e centri ricreativi, praticamente inesistente è il *leasing* su immobili residenziali.

A partire dal 2008 il *leasing* immobiliare ha risentito pienamente della crisi del real estate italiano. In base ai dati Assilea, l'associazione che raccoglie le principali società di *leasing* attive sul mercato italiano, il valore dei nuovi contratti stipulati nell'anno si è quasi dimezzato rispetto al 2011, passando da 7 miliardi di euro a 3,6 miliardi di euro, con una riduzione del 48,9%, una flessione che ha seguito la contrazione di mercato già sperimentata, seppur in misura minore, negli anni precedenti. Il calo progressivo dello stipulato aveva portato il settore nel 2011 a scendere dal primo a secondo posto per volumi di nuovo stipulato in Italia. L'ulteriore diminuzione nel 2012 ha fatto scendere il comparto dal secondo al terzo posto tra i comparti di attività *leasing* (dopo i beni mobili strumentali e l'auto).

Anche il numero dei nuovi contratti, che era risultato in aumento nel 2011, ha avuto un brusco calo del 53,2%. La contrazione dei numeri e dei volumi di stipulato è stata generalizzata e ha riguardato, tranne limitatissime eccezioni, tutti gli operatori. Il calo dei volumi ha inoltre avuto proporzioni simili in tutti i segmenti di stipulato.

L'immobiliare continua però ad avere un peso di rilievo sul portafoglio delle società di *leasing*. L'*outstanding* degli operatori *leasing* risente infatti ancora di un mercato che a lungo ha visto crescere tale comparto a tassi anche piuttosto elevati. Inoltre, il peso del portafoglio immobiliare sull'*outstanding* *leasing* continua ad essere elevato anche perché i contratti relativi a beni immobili si caratterizzano di per sé per durate e importi molto più alti rispetto a quelli relativi al macro comparto mobiliare. Tenuto conto di ciò, non stupisce che a dicembre 2012 l'*outstanding* immobiliare rappresentasse poco meno del 60% del portafoglio complessivo delle Associate Assilea (alla stessa data, per intenderci, il peso dello strumentale e dell'auto sul portafoglio in essere risultava pari rispettivamente al 16% e al 9% circa dell'*outstanding* complessivo).

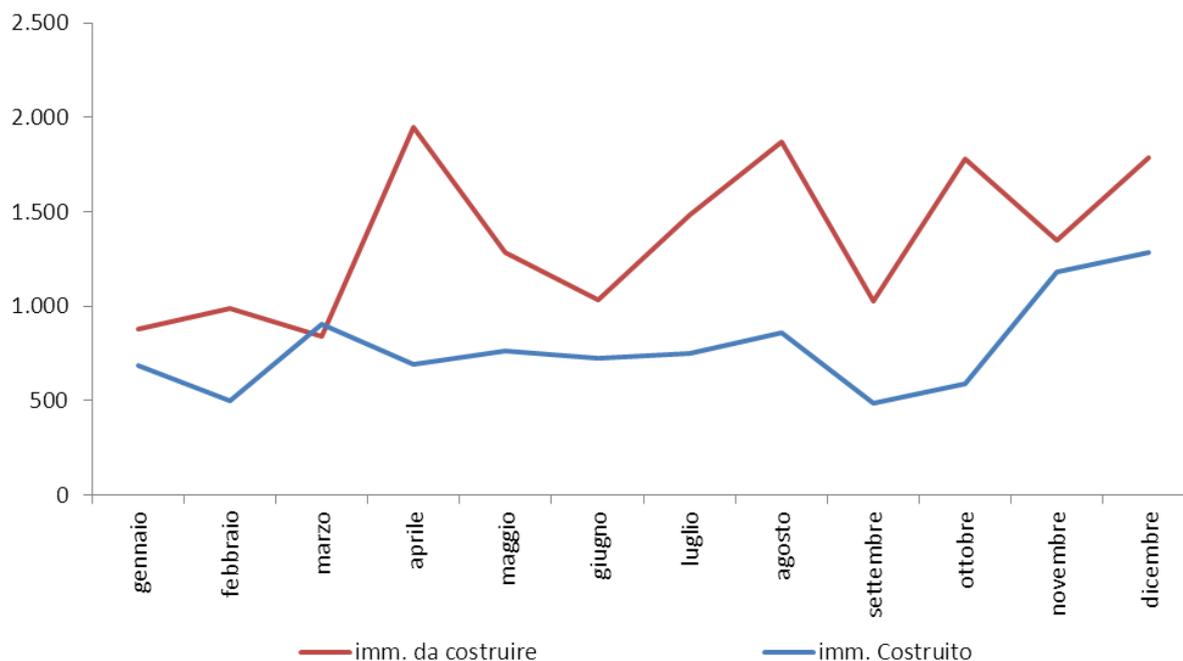
Tradizionalmente, Assilea classifica i contratti immobiliari dividendoli tra finanziamenti su immobili già esistenti e finanziamenti su immobili da costruire, classificando a sua volta ciascuna delle tipologie di contratto in base al valore (inferiore a 500 mila euro, compreso tra 500 mila euro e 2,5 milioni di euro e superiore a 2,5 milioni di euro).

Nel segmento dell'immobiliare costruito la riduzione dello stipulato 2012 è stata del 52,7% nel numero e del 46,4% nel valore dei nuovi contratti. Nel segmento dell'immobiliare da costruire la contrazione è stata ancora maggiore e pari al 54,5% nel numero e al 52,9% nel valore dei nuovi contratti, riflesso anche della situazione particolarmente critica del settore edilizio. La contrazione è stata lievemente più contenuta nel *leasing* su immobili (costruiti e da costruire) di fascia di importo più elevata (superiore a 2,5 milioni di euro). Ciò, insieme a una dinamica generalmente più negativa nel valore rispetto a quella nel numero dei nuovi contratti, spiega l'unico dato positivo del 2012, ovvero il lieve aumento del valore medio dei contratti (Figura 46). A livello di comparto, si è passati da 866 mila euro a 944 mila euro di importo medio. La crescita maggiore si è avuta nel segmento dell'immobiliare costruito (+13,4%); più contenuta quella dell'immobiliare da costruire (+3,5%), che è rimasto però il segmento con il valore medio dei contratti più alto (1 milione e 300 mila euro circa).

Tali dinamiche di mercato si sono riflesse sulle quote di mercato determinando un aumento del peso dello stipulato immobiliare "costruito", salito dal 60,6% al 63,7%, mentre, specularmente, il peso dello stipulato immobiliare "da costruire" è sceso al 36,3%. Sono cresciute le fasce dell'immobiliare costruito di valore più elevato: la fetta dell'immobiliare di valore compreso tra 500 mila euro e 2,5 milioni di euro è passata dal

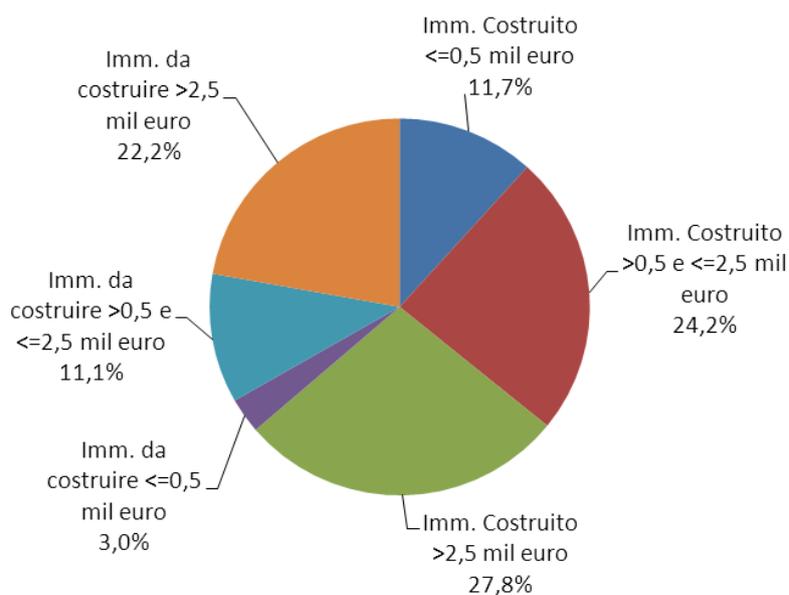
23,2% al 24,2% e quella dell'immobiliare di valore superiore a 2,5 milioni di euro è salita dal 24,3% al 27,8%. E' diminuita invece la quota dell'immobiliare costruito di valore inferiore a 500 mila euro (passando dal 13,2% all'11,7%) e si sono ridotte le quote di mercato relative al leasing immobiliare da costruire di tutte le fasce di importo (Figura 47).

Figura 46: Andamento del valore medio dei contratti stipulati nel comparto immobiliare, costruito e da costruire (valori in migliaia di euro) – 2012



Fonte: Assilea, "Rapporto sul leasing - anno 2012"

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



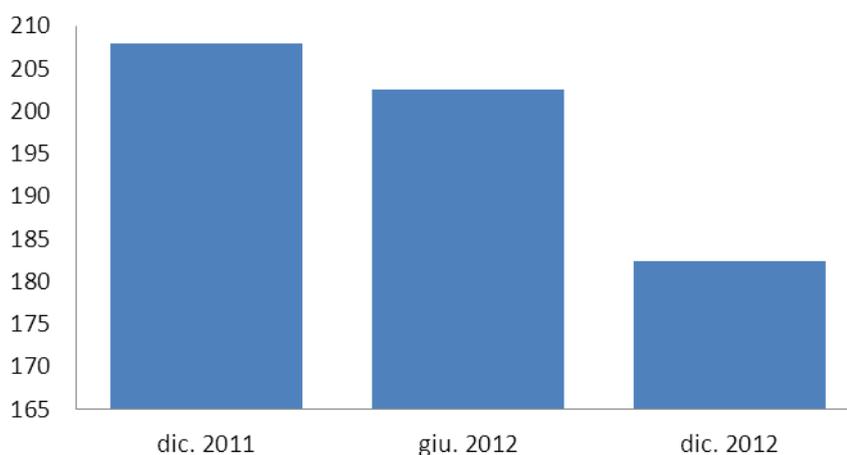
Fonte: Assilea, "Rapporto sul leasing - anno 2012"

Grazie all'impegno di Assilea, ad aprile il legislatore ha introdotto (con la legge 44 del 26/04/2012 di conversione del decreto legge 16/2012) importanti modifiche alla disciplina della locazione finanziaria ai fini delle imposte sui redditi.

In particolare, la norma ha fatto cadere, per i contratti di locazione finanziaria stipulati dopo la sua entrata in vigore, l'obbligo prima sussistente in capo all'utilizzatore di stipulare contratti di durata almeno pari a quella minima fiscale ai fini della deducibilità dei canoni di leasing finanziario. La durata minima fiscale continua a rappresentare l'arco temporale minimo entro il quale l'utilizzatore può dedurre i canoni di leasing. E' però possibile stipulare contratti anche di durata minore, con vantaggi in termini di costo del *funding* per la società di leasing e, dunque, di costo del finanziamento per l'utilizzatore.

Analizzando la durata media dei nuovi contratti leasing immobiliari stipulati nel corso del 2012, si è osservata in effetti una lieve riduzione a partire da maggio (mese a partire dal quale la norma ha assunto efficacia) della durata stessa dei contratti leasing immobiliari (Figura 48). Da una media di oltre 206 mesi che si registrava sulle nuove stipule di dicembre 2011, la durata scendeva al di sotto del 203 mesi nelle stipule di giugno 2012 per poi attestarsi poco al di sopra dei 180 mesi per le stipule di fine anno.

Figura 48: Dinamica della durata media contrattuale dei contratti di leasing immobiliare stipulati nel mese di riferimento (numero mesi)



Fonte: Assilea, "Rapporto sul leasing - anno 2012"

Le dinamiche per tipologia di immobile locato

Dai dati presenti nella Banca Dati Centrale Rischi Assilea, è possibile ricostruire, con un elevato grado di rappresentatività, la composizione di outstanding e stipulato immobiliare e l'andamento di mercato per tipologia di immobile locato.

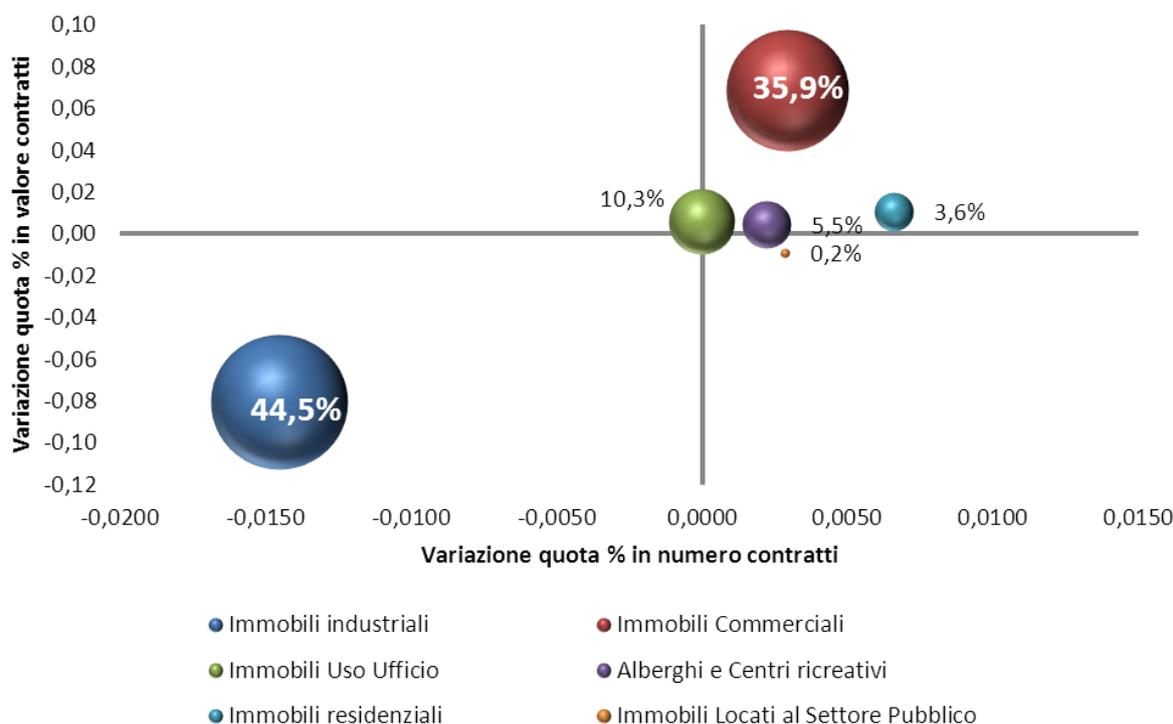
Data la lunga durata minima contrattuale che veniva richiesta ai fini della deducibilità fiscale per i contratti leasing immobiliare prima delle modifiche normative introdotte ad aprile, nonostante le flessioni di stipulato leasing immobiliare registrate a partire dalla crisi, ancora molte società si trovano particolarmente esposte in questo comparto. La composizione del portafoglio leasing immobiliare a dicembre 2012 vede ancora al primo posto, con 27 miliardi di debito residuo, i contratti di finanziamento di immobili industriali; rispetto al 2011 si registra però un calo dell'outstanding pari a circa 2 miliardi di stipulato. Anche l'outstanding relativo a immobili commerciali si riduce di due miliardi di euro circa, attestandosi a dicembre 2012 a 14,5 miliardi di euro.

In termini di stipulato, gli immobili industriali rappresentano il segmento più consistente sia in termini numerici (46,3% del totale degli immobili) che di volume (44,5%), con un valore medio dei contratti di circa 887 mila euro. Il loro peso sul totale si riduce però notevolmente rispetto al 2011, quando il segmento rappresentava il 52,6% dello stipulato immobiliare. Al secondo posto troviamo gli immobili commerciali, con un peso sul totale che ammonta al 35,9% del valore e al 30,9% del numero dei contratti. Il peso del segmento sul totale stipulato immobiliare risulta in crescita rispetto al 2011 di 0,3 punti percentuali in termini di numero e di 6,9 punti percentuali in termini di valore dei nuovi contratti (Figura 49).

Restano più stabili le quote di mercato relative alle altre tipologie di immobili. Lo stipulato relativo a immobili ad uso ufficio si attesta al 10,3% del totale. Il numero di contratti stipulati su alberghi e centri ricreativi risulta pari, a dicembre 2012, al 5,5% del totale. Il valore dei nuovi contratti leasing su immobili

residenziali sale al 3,6% del totale, in virtù di un risultato di mercato meno negativo rispetto alla media immobiliare (-26,0% di stipulato contro il -47,8% medio del comparto). Particolarmente negativo è invece il risultato registrato nel segmento del leasing di immobili locati al settore pubblico, con contratti in calo del 30,6% e volumi che scendono di ben il 90,8% anche e soprattutto in conseguenza del taglio drastico alle capacità di spesa della Amministrazioni pubbliche imposto con le recenti manovre di finanza pubblica. Il peso di tale tipologia di leasing sul totale immobiliare scende ad appena lo 0,2% (era l'1,1% nel 2011).

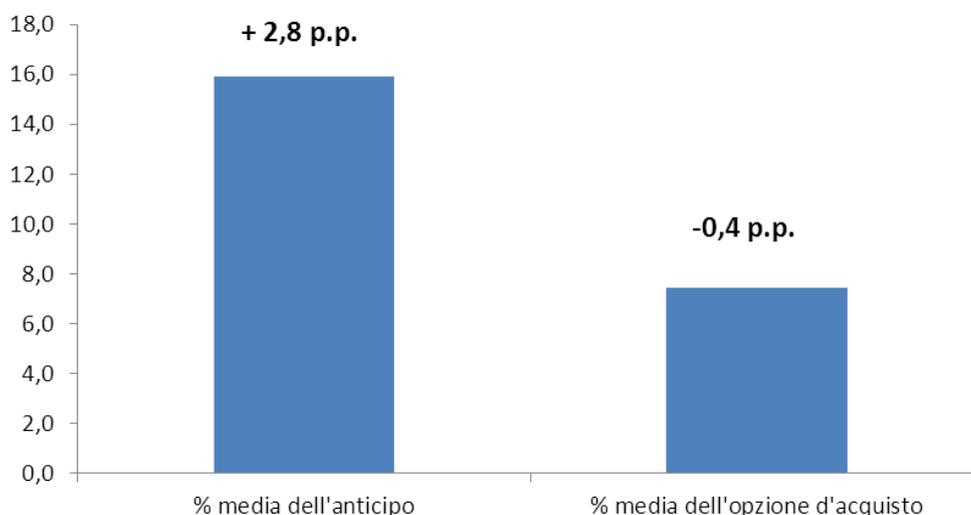
Figura 49: Dinamiche delle quote di mercato dello stipulato immobiliare per tipologia di immobili (anni 2011-2012), dove la quota % in valore contratti determina la dimensione delle bolle ed è in esse riportata



Fonte: Assilea, "Rapporto sul leasing - anno 2012"

La maggiore rischiosità del mercato e l'esigenza da parte della clientela di stipulare contratti con una rata di finanziamento più contenuta porta in molti casi ad un incremento dagli anticipi richiesti in fase di stipula contrattuale. Sui nuovi contratti di leasing immobiliare stipulati nel 2012, la percentuale media di anticipo richiesta per accendere i finanziamenti (detta anche maxi canone) è stata pari al 15,9%, in crescita di 2,8 punti percentuali rispetto all'anno precedente. La crescita ha riguardato tutti i sotto comparti, oscillando tra un aumento di 1,3 punti percentuali per il segmento degli alberghi e centri ricreativi e i 3,3 punti percentuali per gli immobili industriali. Ad eccezione degli immobili industriali, l'opzione finale invece si riduce in tutti i segmenti dello stipulato immobiliare, facendo scendere il valore medio dell'opzione di riscatto del comparto dal 7,8% al 7,4% (Figura 50).

Figura 50: Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto (in % sul costo bene) del comparto immobiliare - 2012



Fonte: Assilea, "Rapporto sul leasing - anno 2012"

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

Confrontando (sulla base dei dati dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare dell'Agenzia delle Entrate) la dinamica delle compravendite relative a immobili non residenziali con quella del numero di contratti di leasing su immobili finiti, è possibile misurare il tasso di penetrazione di tale tipologia di finanziamento sul mercato del *real estate* in termini di numero di contratti. Tale tasso, in riduzione rispetto all'anno precedente, si attesta comunque nel 2012 al 6,0%.

Analogamente, è possibile stimare il tasso di penetrazione del leasing sul mercato immobiliare non residenziale in termini di volumi di compravendite. Il valore delle compravendite immobiliari non residenziali è stimato dall'OMI utilizzando le quotazioni medie comunali della propria banca dati ed effettuando una stima delle superfici compravendute degli uffici, dei negozi e dei capannoni. Complessivamente, per il 2012 la stima del valore di scambio delle tre tipologie non residenziali esaminate è pari a circa 14,5 miliardi di euro. La quota del valore di scambio collegata agli uffici è stimata pari a circa 2,6 miliardi di euro (18% circa del totale) ed è significativamente inferiore a quella stimata per i negozi e i capannoni, circa 5,5 miliardi di euro e 6,4 miliardi di euro rispettivamente, con una quota relativa pari al 38% per i negozi e 44% per i capannoni.

Il tasso di penetrazione del leasing immobiliare costruito sui volumi complessivi di contratti immobiliari non residenziali indicati dall'OMI si ottiene a questo punto dividendo il valore dello stipulato leasing per il valore totale degli immobili scambiati. Il leasing immobiliare 2012 risulta complessivamente pari a 2,29 miliardi di euro. Occorre tenere presente che tale voce comprende anche lo stipulato relativo agli immobili residenziali e agli altri immobili non residenziali (ad esempio Alberghi), non rilevati dalle statistiche OMI, il cui peso è comunque, come abbiamo visto, contenuto. Fatta salva tale precisazione, l'incidenza del leasing nel mercato del *real estate* non residenziale italiano risulta pari, per il 2012, al 15,8%.

Il leasing si conferma anche come una delle fonti principali del finanziamento degli immobili non residenziali. Guardando infatti alla composizione dei finanziamenti a medio-lungo termine bancari di cui ai dati pubblicati nel Bollettino Statistico della Banca d'Italia, si osserva come il leasing nel 2012 abbia avuto una quota di mercato pari al 14,9% sui finanziamenti rivolti all'acquisizione di immobili non residenziali.

I numeri sopra citati sulle penetrazioni del leasing immobiliare rispetto al numero e al valore delle compravendite di immobili non residenziali e rispetto ai volumi di finanziamenti bancari per tale tipologia di investimenti hanno purtroppo subito pesanti contrazioni rispetto a quanto si registrava prima dell'inizio della crisi.

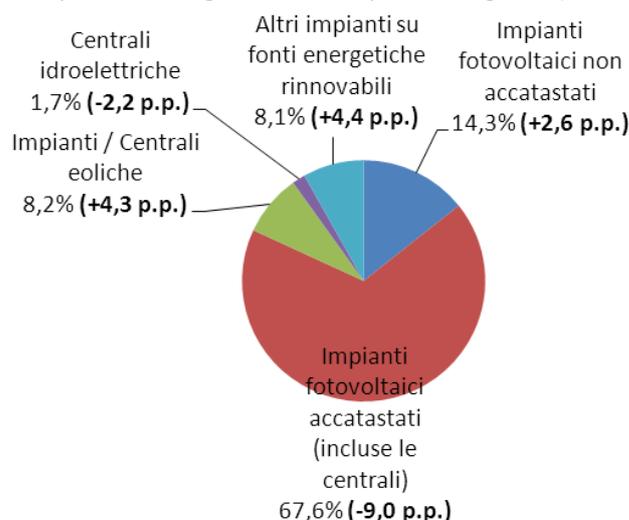
Su questo ha pesato, da un lato, una politica fiscale che con l'allungamento delle durate minimi contrattuali ha progressivamente ridotto l'appetibilità dell'operazione di leasing immobiliare, sia per le società di leasing (in termini di maggiore rischiosità dell'operazione), sia per le imprese (in termini di maggiori tempistiche per la deducibilità). Dall'altro, pur con l'introduzione del citato provvedimento che nel corso del 2012 ha tolto il vincolo della durata minima, la crisi di liquidità dei mercati ha penalizzato fortemente le società di leasing che, non svolgendo attività di depositi come le banche, devono reperire il *funding* per la loro attività direttamente dal sistema bancario, a costi sempre crescenti. La crisi del settore produttivo ha ingenerato un forte incremento delle sofferenze e di conseguenza, come vedremo, una diminuzione dei prezzi di rivendita degli immobili "ex-leasing", con effetti sempre più evidenti nei bilanci delle società di leasing in termini di costo del rischio. In questo contesto è importante che venga rilanciato il ruolo del leasing come strumento di finanziamento degli investimenti immobiliari. Riteniamo, infatti, che la crisi del leasing rifletta in pieno la crisi delle PMI, che rappresentano, in termini di valore di contratti in essere, oltre il 75% della clientela del settore.

8.2 Il leasing nel finanziamento degli impianti di produzione elettrica da fonti rinnovabili

Il leasing si è affermato negli ultimi anni come principale strumento di finanziamento delle fonti energetiche rinnovabili nel nostro paese. La crescita del comparto è stata trainata soprattutto dall'affermazione e diffusione del fotovoltaico, che si è giovato fino al 2012 di diverse e successive forme di incentivo pubblico (con i cosiddetti Conti Energia). Nel 2011 (dati del Solar Energy Report), anno in cui l'Italia è risultata al primo posto nel mondo per potenza di impianti entrati in esercizio nel corso dei dodici mesi, circa la metà dei finanziamenti destinati ad impianti fotovoltaici installati in Italia provenivano da società di leasing. Nello stesso arco di tempo una quota consistente dei finanziamenti leasing è stata destinata poi alla realizzazione di impianti di produzione di energia alimentati da altre fonti energetiche rinnovabili, come gli impianti eolici, le centrali idroelettriche e gli impianti a biomasse, ovvero gli impianti alimentati a biogas (prodotti dalla fermentazione batterica dei residui organici proveniente dai rifiuti) e a biomassa agroforestale (da materie prime di origine agricola e zootecnica).

Nel 2012, con la fine degli incentivi al settore delle energie rinnovabili, lo stipulato leasing *energy* ha subito un evidente ridimensionamento. La riduzione dello stipulato è stata significativa soprattutto nel segmento del fotovoltaico (sia accatastato che non accatastato), che, come visto, più degli altri aveva beneficiato di forme di sostegno pubblico nel periodo 2009-2011. Il numero e il valore dei nuovi contratti leasing su impianti fotovoltaici non accatastati si sono ridotti rispettivamente del 31,1% e del 34,7%; quelli su impianti accatastati (incluse le centrali) si sono ridotti rispettivamente del 22,5% e del 52,7%. Complessivamente, nei due segmenti si sono persi circa 1,8 miliardi di stipulato: per dare una misura, la riduzione di stipulato complessiva nel comparto *energy* tra il 2011 e il 2012 è stata di poco meno di 1,9 miliardi di euro, pari a una variazione negativa del 46,4%. La quota del segmento fotovoltaico sul totale stipulato energetico è scesa così dall'88,4% all'81,9%, mentre il peso del leasing alle rinnovabili sul totale stipulato si è attestato al 13,3% (Figura 51). A fronte di tale risultato negativo, sono cresciuti sia il segmento delle centrali eoliche che quello del leasing ad impianti su altre fonti energetiche rinnovabili (quali le biomasse). I finanziamenti leasing agli impianti eolici sono cresciuti del 15,0% in numero e del 14,4% in valore; quelli agli impianti su altre fonti energetiche sono cresciuti del 9,5% nel numero e dell'11,4% in valore. Le rispettive quote di mercato sono salite all'8,2% e all'8,1%.

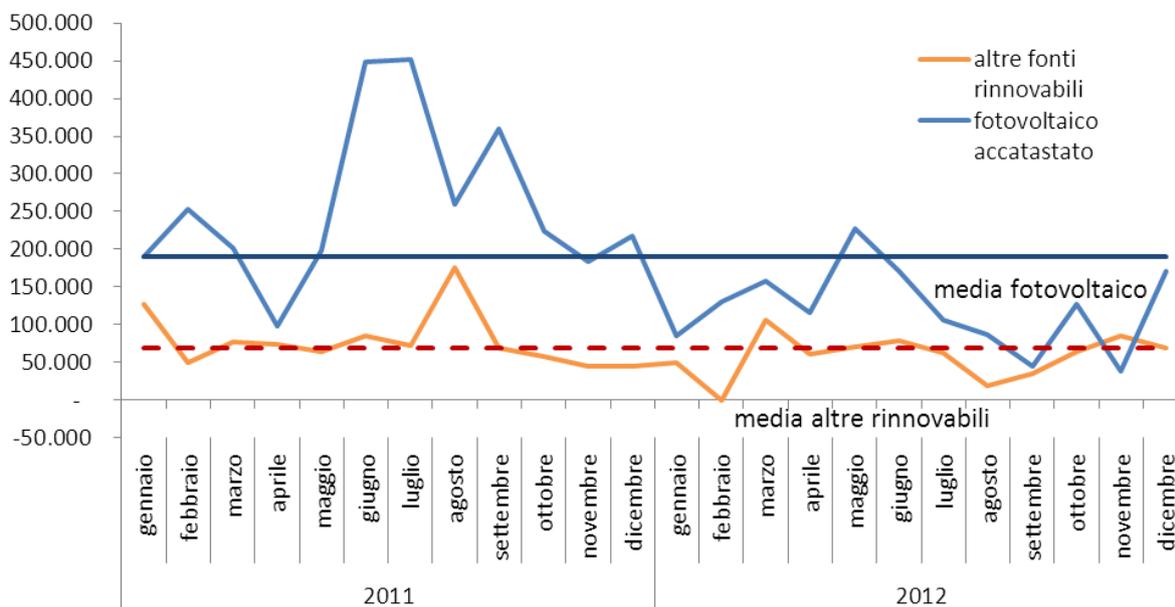
Figura 51: Composizione dello stipulato Leasing 2012 nel comparto energetico (valore contratti)



Fonte: Assilea, "Rapporto sul leasing - anno 2012"

Mettendo a confronto l'andamento dello stipulato del solo fotovoltaico accatastato con il resto del comparto energetico, si osserva che il valore dei nuovi finanziamenti mensili al fotovoltaico accatastato è stato sostanzialmente sempre superiore a quello dei nuovi finanziamenti al resto del settore (Figura 52). Il confronto tra il valor medio dei contratti mensile nei due comparti conferma tale dinamica. Tuttavia, mentre per le altre rinnovabili i valori di stipulato mensili restano vicini alla media, nella serie mensile del comparto del leasing sul fotovoltaico accatastato si conferma il trend negativo iniziato negli ultimi mesi del 2011, con valori costantemente inferiori rispetto ai corrispondenti mesi dell'anno precedente.

Figura 52: Andamento dello stipulato mensile nel comparto energetico: confronto tra segmento del fotovoltaico accatastato e altre rinnovabili (valori in migliaia di euro)



Fonte: Assilea, "Rapporto sul leasing - anno 2012"

Per il secondo anno consecutivo, è aumentata la percentuale media dell'anticipo sul valore del bene richiesta agli utilizzatori sui nuovi contratti stipulati nel comparto energetico. A dicembre 2012 tale valore risultava pari al 21,5%, ovvero 3,4 punti percentuali in più rispetto al 2011 e quasi 8 punti percentuali in più rispetto al 2010. L'aumento è stato generalizzato, anche se più accentuato per il segmento del fotovoltaico accatastato, dove è risultato pari al 25,7% (oltre un quarto del valore del contratto). La durata media dei contratti del comparto risulta in diminuzione, scendendo da 174 mesi a 161 mesi nel 2012. In particolare, si riduce la durata media dei contratti relativi alle centrali fotovoltaiche accatastate (da 209 a 207 mesi) e

soprattutto quella degli impianti fotovoltaici non accatastati (che passa da 139 a 130 mesi), mentre resta sostanzialmente stabile la durata media dei contratti di finanziamenti alle centrali eoliche (da 215 a 216 mesi). In media, la durata dei contratti *energy* in essere a dicembre 2012 risulta in diminuzione (da 163 a 159 mesi).

Nel 2012 Energy Strategy ha condotto, per conto di Assilea, un'analisi del potenziale di mercato in Italia per i servizi di leasing su impianti di produzione di energia elettrica e/o termica da biomasse, con particolare riferimento agli impianti alimentati a biogas (prodotti dalla fermentazione batterica dei residui organici proveniente dai rifiuti) e a biomassa agroforestale (da materie prime di origine agricola e zootecnica) e a sistemi per l'efficienza energetica applicati in ambito industriale e nella Pubblica Amministrazione. Tali settori rappresentano i comparti che, alla luce delle recenti novità del quadro normativo e delle scelte strategiche dei principali operatori, saranno caratterizzati da una dinamica più virtuosa e sui quali si concentreranno verosimilmente gli investimenti più consistenti. La dinamica dell'installato di nuovi impianti a bioenergie ha registrato, nel 2012, una crescita positiva con particolare riferimento agli impianti a biogas che arriva a rappresentare il 61% dell'installato. La penetrazione leasing, stimata sulla base dei dati Assilea rispetto al volume d'affari totale nel 2012, è stata pari all'11,5%.

Sulla base delle dimensioni stimate complessive del mercato nel periodo 2013-2020, sono stati ipotizzati tre possibili scenari di penetrazione leasing. Nello scenario cd. Ottimistico, si arriva a stimare un valore di stipulato totale nel periodo 2013-2020 pari a 1,34 mld di € con una penetrazione leasing del 17%, relativamente al comparto delle bioenergie, e un valore di stipulato pari a 4,8 mld di €, per una penetrazione del 10%, relativamente al settore dell'efficienza energetica.

8.3 Risultati delle indagini beni ex-leasing, sui contratti chiusi per default della clientela

Tassi di recupero in funzione dei prezzi di rivendita degli immobili

Ogni anno Assilea conduce un'analisi sui contratti chiusi per inadempimento della clientela, rilevati su di un campione stabile nel tempo costituito dalle maggiori società di leasing. Vengono calcolati i tassi di recupero sul bene finanziato in leasing, in termini di prezzi di vendita sul costo iniziale e prezzi di rivendita sull'esposizione al momento della risoluzione contrattuale. Per evitare che l'analisi sia influenzata dalle diverse politiche di gestione dei ritardi di pagamenti della clientela e dagli eventuali rientri in bonis, come momento di "default" è stato scelto quello "irreversibile" della risoluzione contrattuale per inadempimento del debitore e del passaggio a contenzioso della posizione. Il comparto immobiliare (rispetto al leasing sui beni mobili) si caratterizza per sua natura per l'assenza di casi di passaggi a perdita in bilancio per il mancato recupero del bene finanziato e presenta, pertanto, una probabilità di recupero del 100%.

L'analisi dei contratti immobiliari chiusi nel 2012 per default dell'utilizzatore, con il recupero e la rivendita a terzi dell'immobile finanziato, ha riguardato 192 contratti contribuiti da 18 società rappresentative del 72,0% del portafoglio immobiliare in essere al 31.12.2012.

All'incremento delle risoluzioni contrattuali per default della clientela, generato dall'attuale contesto economico recessivo, è seguito un incremento, nell'ambito delle diverse rilevazioni sui beni ex-leasing, del numero di contratti "chiusi", dopo il recupero a la rivendita dell'immobile, che sono complessivamente passati da 94 nel 2008 a 192 nel 2012.

Per quanto il tasso medio di recupero sull'esposizione al momento della risoluzione contrattuale continui ad essere particolarmente elevato e superiore al 90% (Tabella 34), si nota un progressivo deterioramento dei valori di recupero, che, solo cinque anni fa superavano di molto il 100% dell'esposizione e l'80% del costo originario dell'immobile. Su questo fenomeno incide ovviamente la dinamica decrescente dei volumi scambiati e dei prezzi del mercato degli immobili non residenziali, che ha portato ad una compressione di venti punti percentuali dei tassi di recupero medi sul costo iniziale del bene, passato dall'83,2% della rilevazione sui contratti chiusi nel 2008 al 64,2% di cui alla rilevazione sui contratti chiusi nel 2012.

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

Anno	Numero contratti	Tasso di recupero sul costo bene	Tasso di recupero sull'esposizione
Totale 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%

(*) Totale comprensivo di un contratto su immobili residenziali

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2012"

Nonostante la diminuzione progressiva dei tassi di recupero, svolgendo un'analisi della distribuzione percentuale dei contratti di leasing immobiliare per fasce dimensionali di tasso di recupero sull'esposizione sulle contribuzioni degli ultimi 5 anni, si osserva comunque che quasi il 60% dei contratti scritti su beni immobili si caratterizza per un tasso di recupero sull'esposizione maggiore al 90% rispetto all'esposizione. In Tabella 35 si riscontra, inoltre, che il 46,35% dei contratti chiusi negli ultimi 5 anni ha un tasso di recupero sull'esposizione superiore al 100% e che tale categoria di contratti, per quanto risulti in flessione negli ultimi anni, rappresenta comunque il 37,10% dei contratti chiusi nel 2012.

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	2012	2011	2010	2009	2008	Ultimi 5 anni
< 50%	21,51%	9,04%	2,74%	2,02%	5,62%	8,96%
50% - 60%	7,53%	7,45%	5,48%	3,03%	2,25%	5,76%
60% - 70%	9,14%	4,26%	8,22%	7,07%	5,62%	7,04%
70% - 80%	8,60%	7,98%	11,42%	7,07%	10,11%	9,22%
80% - 90%	7,53%	11,17%	12,79%	7,07%	12,36%	10,37%
90% - 100%	8,60%	12,77%	12,33%	16,16%	14,61%	12,29%
=> 100%	37,10%	47,34%	47,03%	57,58%	49,44%	46,35%
Totale	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2012"

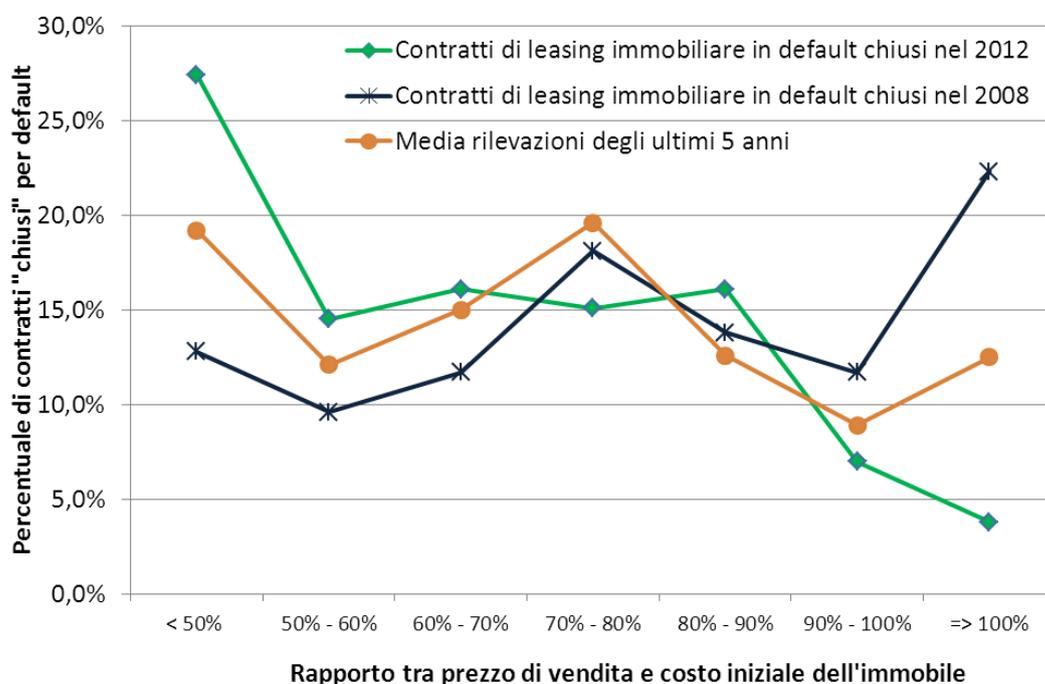
Abbiamo svolto lo stesso esercizio di cui alla precedente tabella anche in relazione ai tassi di recupero calcolati sul costo originario del bene (Tabella 36). In questo caso, la differenza tra le curve di concentrazione dei contratti per le diverse fasce di recupero sul costo bene è molto più evidente. Questo è visibile in Figura 53, dal confronto tra la curva costruita sui contratti chiusi nel 2008 e quella costruita sui contratti chiusi nel 2012. E', infatti, cresciuta la percentuale di contratti che presentano un tasso di recupero in termini di prezzo di rivendita sul costo bene inferiore al 50%, mentre si è ristretta nello stesso periodo di osservazione la percentuale di contratti che presentano un rapporto prezzo di rivendita su costo iniziale superiore al 100%.

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

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2012"

Figura 53: 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 – anno 2012"

Tempi di recupero e vendita

In Tabella 37, viene riportata la serie storica dei tempi medi, espressi in mesi, di recupero e vendita dell'immobile, unitamente alle tempistiche di risoluzione dei contratti. Il tempo medio trascorso tra la risoluzione del contratto e la rivendita del bene si è allungato, passando da 26 mesi a 29 mesi dell'ultima rilevazione. Sulla base dei dati a disposizione (forniti in questo caso sul 60% dei contratti rilevati), si registra per contro una riduzione del tempo necessario alla vendita del bene (Data vendita – Data recupero) che è invece passato da 14 nel 2011 a 9 mesi nel 2012, a testimonianza di un efficientamento dei tempi di commercializzazione degli immobili da parte delle società di leasing, seppure, come abbiamo visto, con prezzi di rivendita più contenuti.

Tabella 37: Le tempistiche dei contratti di Leasing Immobiliare risolti

Anno	Numero contratti	Data risoluzione - data decorrenza	Data vendita - data risoluzione	Data vendita - data recupero	Data vendita - data decorrenza
Totale 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

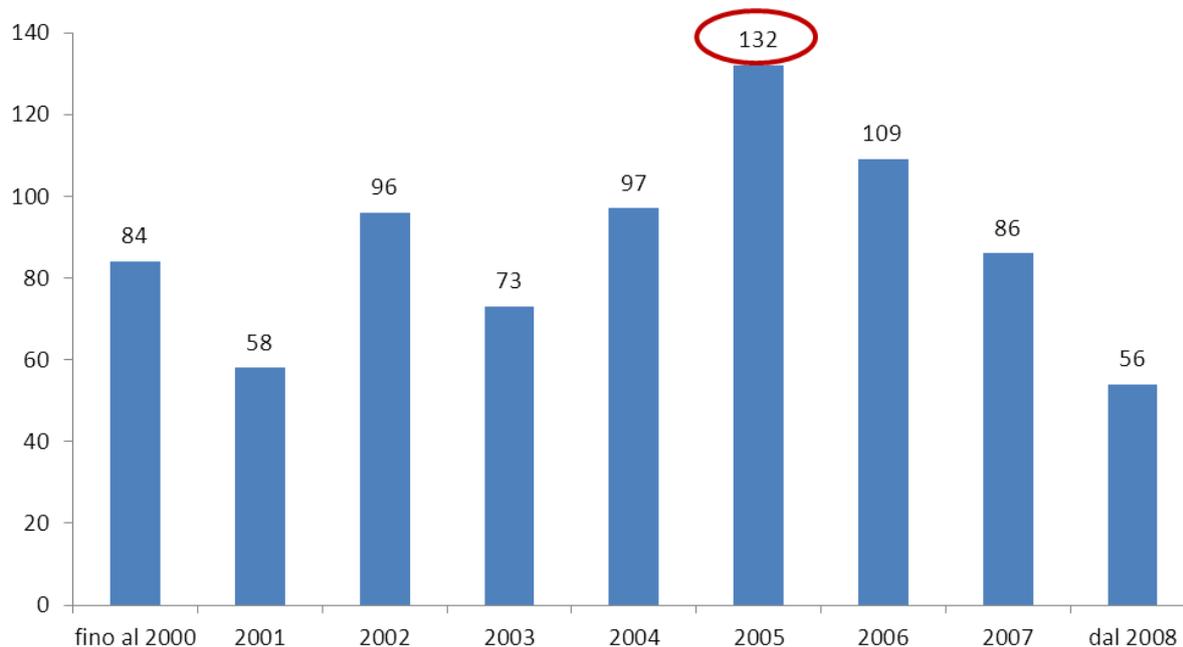
(*) Totale comprensivo di un contratto su immobili residenziali

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2012"

Analisi per anno di generazione del contratto

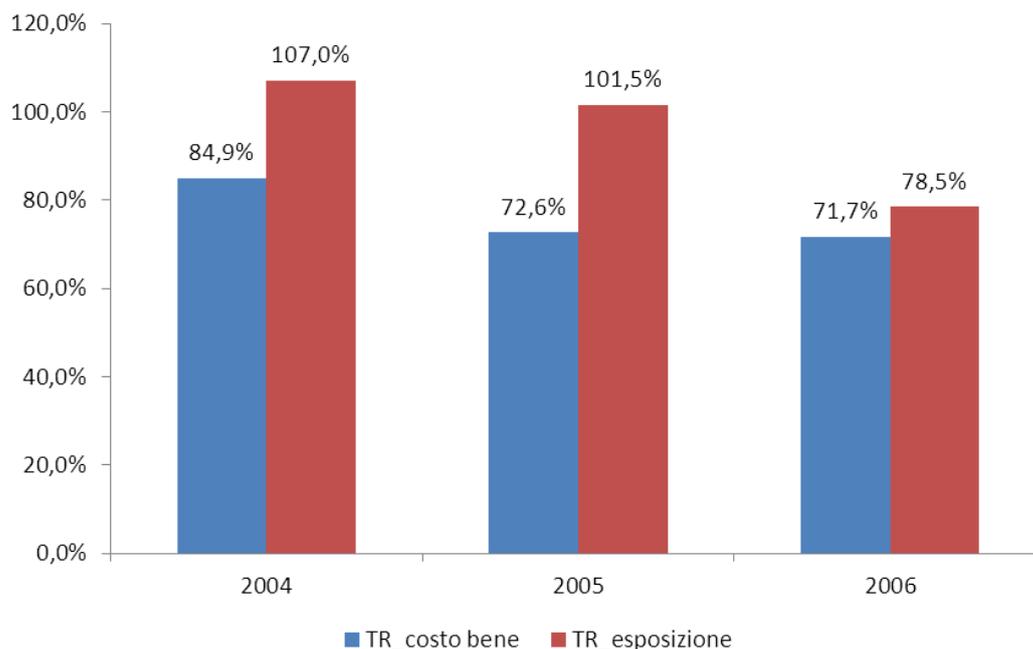
Guardando all'evoluzione dei dati riferiti alle progressive rilevazioni sui beni ex-leasing, si osserva come, data la dinamica del mercato immobiliare non residenziale e l'importante ruolo in esso svolto dal leasing, poco meno della metà dei contratti di leasing immobiliari chiusi per inadempimento della clientela sono stati stipulati nel triennio 2004-2006 (Figura 54). Con riferimento ai contatti stipulati nel 2006, si osservano tassi di recupero molto più contenuti in termini di prezzo di rivendita sull'esposizione al momento della risoluzione contrattuale (Figura 55). Questo però sembrerebbe dovuto non solo ad un maggiore deprezzamento degli immobili finanziati in quell'anno (numeratore del rapporto tra prezzo di rivendita e esposizione), quanto soprattutto ai tempi di entrata in default della clientela e di conseguenza all'elevata esposizione delle società di leasing su quei contratti (denominatore del citato rapporto). Nella Tabella 38 si osserva, infatti, un progressivo accorciamento del tempo di risoluzione contrattuale rispetto alla decorrenza del contratto.

Figura 54: Distribuzione contratti di leasing immobiliare per anno di stipula. Contratti chiusi nel periodo 2008 – 2012



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2012"

Figura 55: Tassi di recupero dei contratti stipulati nel periodo 2004 – 2006. Contratti chiusi nel periodo 2008 - 2012



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2012"

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

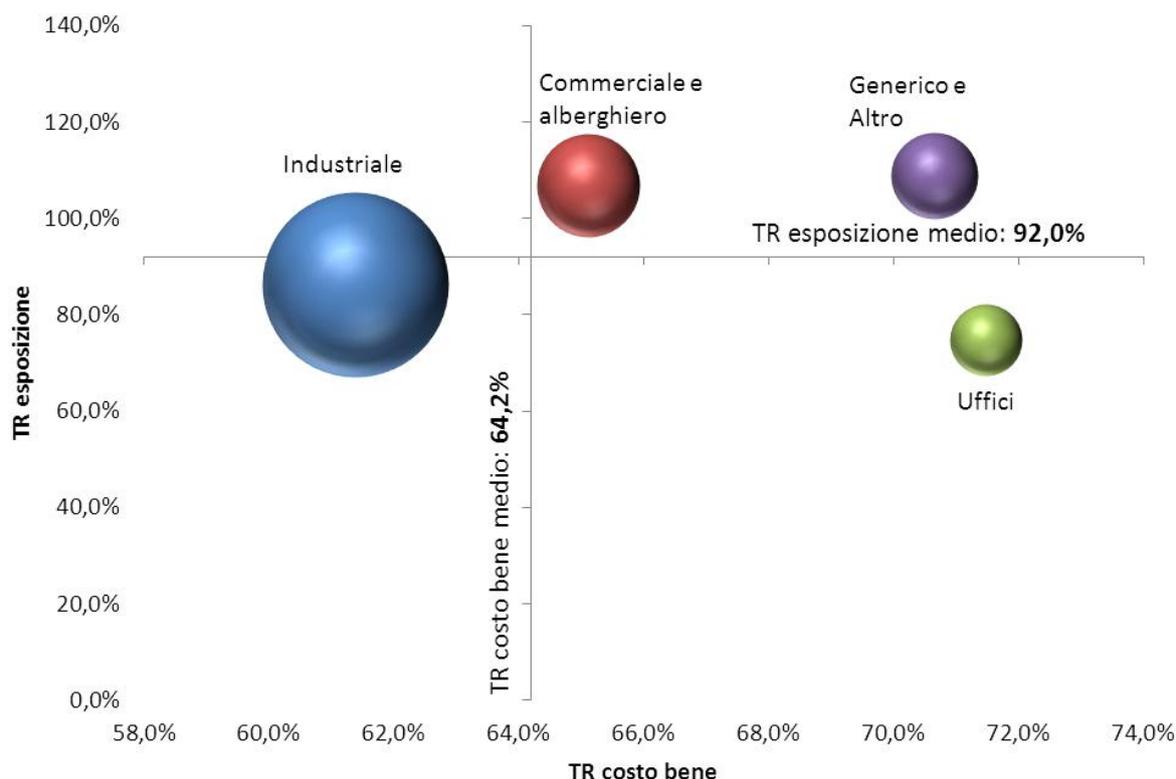
Anno	Dt_scadenza- Dt_decorrenza	Dt_risoluzione- Dt_decorrenza	Dt_recupero - Dt_risoluzione	Dt_vendita - Dt_risoluzione
2006	171	34	15	21
2005	128	42	17	21
2004	116	48	19	23

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2012"

Analisi per tipo di immobile

Se guardiamo nel dettaglio i tassi di recupero riferiti alle diverse tipologie di immobili, si osservano notevoli differenze sulle performance di recupero. In Figura 56, l'intersezione degli assi rappresenta i valori medi dei tassi di recupero, mentre le bolle il numero di contratti per ciascuna tipologia di immobile. Con riferimento ai contratti chiusi nel 2012, si osservano, in particolare, valori sopra la media dei comparti commerciale e alberghiero, mentre nella rilevazione 2011 si erano osservati valori migliori in riferimento agli uffici.

Figura 56: Comparto Immobiliare. Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2012"

Immobili Industriali

Il campione dei contratti su immobili industriali, il più numeroso per sottotipo bene finanziato in leasing, è costituito da 114 posizioni, in forte incremento rispetto alle precedenti edizioni dell'indagine sui beni ex leasing. In Tabella 39 sono riportate le principali variabili caratterizzanti il campione ed, in particolare, i valori di anticipo e riscatto, oltre che i tassi di recupero calcolati sul costo bene e sull'esposizione.

Per questa tipologia di contratti si osserva soprattutto un importante calo del tasso di recupero sull'esposizione che passa dal 100,4% all'86,4%. Analizzando più nel dettaglio il campione 2012, a confronto con il campione 2011, si notano valori medi di esposizione alla risoluzione notevolmente più elevati nel primo e pari a 941.953€ (l'esposizione media dei contratti chiusi nel 2011 era pari a 685.247€).

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
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 2012"

Relativamente alle tempistiche caratterizzanti il comparto (Tabella 40), si nota un notevole aumento del tempo intercorrente dalla decorrenza del contratto alla vendita dell'immobile industriale, mentre si riscontra una sostanziale stabilità nel tempo necessario al remarketing del bene successivamente alla risoluzione. In ultimo, si registra, nel 2012, un aumento di 11 mesi del tempo intercorrente tra decorrenza del contratto e risoluzione dello stesso.

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
2012	114	52	29	8	80
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 2012"

Immobili Commerciali e Alberghi

I contratti di leasing di immobili commerciali e alberghi chiusi per default della clientela nel 2012 (Tabella 41) si caratterizzano per tassi di recupero pari al 65,1% (tasso di recupero sul costo bene) e al 106,9% (tasso di recupero sull'esposizione). Rispetto alla rilevazione sui dati del 2011 assistiamo ad una lieve riduzione del tasso di recupero sul costo bene e ad un forte incremento del tasso di recupero sull'esposizione, pari a 11,1 punti percentuali.

Le percentuali del costo bene coperte da anticipo e opzione finale d'acquisto sono pari al 14,4% e al 16,2% rispettivamente. La percentuale di anticipo risulta essere la più elevata delle ultime 5 rilevazioni a testimonianza della volontà degli operatori di voler ridurre il rischio connesso all'operazione.

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
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 2012"

Le tempistiche dei contratti di leasing nel comparto (Tabella 42) mostrano, come per il comparto industriale, un aumento del tempo intercorrente tra la decorrenza e la risoluzione del contratto che arriva a 53 mesi. Si nota la riduzione del tempo necessario al recupero e alla rivendita del bene (27 mesi) e, in ultimo, l'aumento del tempo intercorrente dalla decorrenza del contratto alla vendita dell'immobile.

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
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 2012"

Immobili ad uso ufficio

I 17 contratti chiusi nel 2012, su immobili ad uso ufficio hanno fatto registrare percentuali di recupero molto più contenute rispetto alla precedente edizione dei beni ex leasing, soprattutto in riferimento al tasso di recupero calcolato sull'esposizione alla risoluzione del contratto, che scende al 74,9% (Tabella 43). Il tasso di recupero calcolato sul costo bene, seppur in leggera diminuzione, rimane in linea con quanto rilevato nei contratti chiusi nel 2011.

Si assiste ad una riduzione della percentuale di anticipo che arriva all'11,1% e, dall'altra parte, ad un consistente aumento della percentuale di riscatto sul costo bene che si attesta al 20,7%.

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
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 2012"

Le dinamiche riscontrate negli altri comparti analizzati in termini di tempi di recupero (Tabella 44) si ripetono, seppur con intensità diversa, anche nel campione degli immobili ad uso ufficio. Il tempo necessario al recupero e alla vendita dell'immobile si riduce arrivando a 30 mesi, mentre il tempo intercorrente tra decorrenza e vendita del bene aumenta arrivando a 77 mesi. 48 mesi è invece il tempo medio intercorrente tra la decorrenza del contratto e la risoluzione dello stesso.

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
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 2012"

Immobili Generici e Altro

Il comparto "Generico e Altro" riporta il dettaglio dei contratti segnalati per i quali non è stato possibile ottenere l'informazione sul tipo di immobile. Si notano valori medi dei tassi di recupero, sia sul costo bene che sull'esposizione, più elevati rispetto alla rilevazione sui contratti chiusi nel 2011 (Tabella 45). In particolare, il tasso di recupero sull'esposizione, pari al 108,9% fa registrare un incremento di oltre 14 punti percentuali, mentre il tasso di recupero sul costo originario del bene si attesta al 70,7%, valore sostanzialmente in linea con quanto rilevato nella precedente edizione.

Il valore percentuale dell'anticipo si riduce arrivando al 12,1%, così come il valore dell'opzione finale d'acquisto, che arriva al 17,0%. La minore numerosità di questo comparto rispetto alle edizioni precedenti dell'indagine testimonia un miglioramento della qualità della contribuzione.

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
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 2012"

Analizziamo in Tabella 46 il tempo medio in mesi intercorrente tra le principali fasi caratterizzanti il contratto di leasing immobiliare. Si nota un aumento di tutte le variabili presentate ed, in particolare, del tempo intercorrente dalla data di decorrenza e la data di vendita dell'immobile riveniente dal contratto di

leasing. Anche le tempistiche di recupero e vendita del comparto sono aumentate, arrivando ad una differenza media tra data di vendita e data di risoluzione pari a 29 mesi. In ultimo, anche il tempo intercorrente tra la decorrenza del contratto e la risoluzione dello stesso è aumentato, arrivando a 50 mesi.

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

Anno	N° contratti	Data risoluzione - data decorrenza	Data vendita - data risoluzione	Data vendita - data recupero	Data vendita - data decorrenza
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 2012"

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

Per quanto non si osservi una stretta correlazione tra valore dell'immobile al momento della stipula del contratto di leasing e tasso di recupero sull'immobile in termini di prezzo di rivendita in rapporto al costo originario o all'esposizione al momento della risoluzione, analizzando l'intera base dati, si riscontrano tassi di recupero generalmente più contenuti con riferimento agli immobili il cui costo d'acquisto si è posizionato al di sopra dei 2,5 milioni di euro (Tabella 47).

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

Costo Iniziale dell'immobile	Numero contratti	Dt_scaden.- Dt_decorr.	Dt_risoluz.- Dt_decorr.	Dt_recupero - Dt_risoluz.	Dt_vendita - Dt_risoluz.	TR_ costo bene	TR_ esposizione
> 2.500.000	76	165	43	18	25	66,0%	92,6%
<= 2.500.000	715	134	46	24	28	76,4%	104,0%
Intera base dati	791	137	45	24	28	75,4%	102,9%

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2012"

Questo fenomeno influisce sui risultati che si ottengono nella specifica analisi dei beni ex-leasing "venduti" in ciascun anno. Tale indagine che, rispetto a quella sui contratti "chiusi", si focalizza maggiormente sull'analisi dei prezzi medi di rivendita, conta (nell'ultima rilevazione annuale) i valori di rivendita di 213 contratti di leasing, rivenienti da contratti risolti per inadempienza della clientela, che sono stati venduti proprio nel 2012, indipendentemente dal fatto che il contratto sia stato o meno chiuso. Il campione di rilevazione coincide in larga parte con quello appena visto dei contratti chiusi, per quanto nei contratti chiusi nel 2012 siano comunque ricompresi contratti per i quali l'immobile sottostante è stato venduto in anni precedenti e siano invece esclusi i contratti che, pur in presenza di una rivendita del bene, non sono stati ancora contabilmente chiusi (perché sono in piedi ulteriori procedimenti di recupero, magari su altre garanzie). Nell'analisi sui beni "venduti" i prezzi di rivendita medi vengono ponderati per il costo iniziale dell'immobile e mostrano con maggiore evidenza il deprezzamento degli immobili che sono stati venduti. I risultati mostrano valori medi ponderati dei prezzi di rivendita in percentuale sull'esposizione al momento della risoluzione contrattuale pari al 73,4%, mentre i valori medi di rivendita calcolati in rapporto al costo bene scendono al 61,2%.

Indice delle figure

Figura 1: Distribuzione dello stock e del NTN per settore	3
Figura 2: Variazione trimestrale % tendenziale annua settori terziario, commerciale e produttivo	3
Figura 3: Numero indice NTN per settori residenziale, terziario, commerciale e produttivo	4
Figura 4: Distribuzione dello stock e del NTN delle tipologie non residenziali	5
Figura 5: Indice NTN per il settore non residenziale nazionale e solo capoluoghi.....	6
Figura 6: Andamento dell'IMI dal 2004 per il settore non residenziale nazionale e solo capoluoghi.....	7
Figura 7: Distribuzione stock 2012 per area geografica - uffici.....	9
Figura 8: Mappa distribuzione stock 2012 nei comuni italiani – uffici.....	11
Figura 9: Distribuzione NTN 2012 per area geografica - uffici	13
Figura 10: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - uffici	15
Figura 11: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - uffici.....	16
Figura 12: Mappa distribuzione NTN 2012 nei comuni italiani – uffici	17
Figura 13: Indice territoriale quotazioni 2012 per area e per regione – uffici (Media nazionale=100)	20
Figura 14: Indice territoriale quotazioni 2012 uffici - scala valori regionale.....	20
Figura 15: Mappa delle quotazioni medie regionali 2012 - uffici	22
Figura 16: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2012 (valore medio nazionale=1) - uffici	23
Figura 17: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - uffici.....	24
Figura 18: Distribuzione stock 2012 per area geografica - negozi	25
Figura 19: Mappa distribuzione stock 2012 nei comuni italiani - negozi.....	27
Figura 20: Distribuzione NTN 2012 per area geografica - negozi.....	29
Figura 21: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - negozi.....	31
Figura 22: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - negozi	32
Figura 23: Mappa distribuzione NTN 2012 nei comuni italiani - negozi	33
Figura 24: Indice territoriale quotazioni 2012 per area e per regione – negozi (Media nazionale=100).....	36
Figura 25: Indice territoriale quotazioni 2012 negozi - scala valori regionale	36
Figura 26: Mappa delle quotazioni medie regionali 2012 - negozi	38
Figura 27: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2012 (valore medio nazionale=1) - negozi.....	39
Figura 28: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - negozi	40
Figura 29: Distribuzione stock 2012 per area geografica - capannoni.....	41
Figura 30: Mappa distribuzione stock 2012 nei comuni italiani - capannoni.....	43
Figura 31: Distribuzione NTN 2012 per area geografica - capannoni	45
Figura 32: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - capannoni.....	47
Figura 33: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - capannoni	48
Figura 34: Mappa distribuzione NTN 2012 nei comuni italiani - capannoni	49
Figura 35: Indice territoriale quotazioni 2012 per area e per regione – capannoni (Media nazionale=100)	52
Figura 36: Indice territoriale quotazioni 2012 capannoni - scala valori regionale	52
Figura 37: Mappa delle quotazioni medie regionali 2012 - capannoni.....	54
Figura 38: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2012 (valore medio nazionale=1) - capannoni.....	55
Figura 39: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - capannoni	56
Figura 40: Quotazioni medie nazionali 2012 e variazione rispetto al 2011 - uffici, negozi e capannoni	57
Figura 41: Indice territoriale e IMI 2012 - uffici, negozi e capannoni	58
Figura 42: Stima del valore di scambio 2012 complessivo - uffici, negozi e capannoni.....	61
Figura 43: Stima del valore di scambio 2012 complessivo per area geografica.....	62
Figura 44: Stima del fatturato 2008-2012 e variazione annua - uffici, negozi e capannoni.....	62
Figura 45: Numero indice del fatturato nazionale e per area geografica – uffici, negozi e capannoni	63
Figura 46: Andamento del valore medio dei contratti stipulati nel comparto immobiliare, costruito e da costruire (valori in migliaia di euro) – 2012	68
Figura 47: Composizione dello stipulato Leasing immobiliare (costruito e da costruire) per classe d'importo (valore contratti)	68
Figura 48: Dinamica della durata media contrattuale dei contratti di leasing immobiliare stipulati nel mese di riferimento (numero mesi).....	69
Figura 49: Dinamiche delle quote di mercato dello stipulato immobiliare per tipologia di immobili (anni 2011-2012), dove la quota % in valore contratti determina la dimensione delle bolle ed è in esse riportata	70
Figura 50: Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto (in % sul costo bene) del comparto immobiliare - 2012.....	71
Figura 51: Composizione dello stipulato Leasing 2012 nel comparto energetico (valore contratti)	73
Figura 52: Andamento dello stipulato mensile nel comparto energetico: confronto tra segmento del fotovoltaico accatastato e altre rinnovabili (valori in migliaia di euro)	73
Figura 53: Concentrazione dei contratti "chiusi" per insolvenza del cliente nelle diverse fasce di tasso di recupero sul costo bene ..	76
Figura 54: Distribuzione contratti di leasing immobiliare per anno di stipula. Contratti chiusi nel periodo 2008 – 2012.....	77

Figura 55: Tassi di recupero dei contratti stipulati nel periodo 2004 – 2006. Contratti chiusi nel periodo 2008 - 2012.....78
 Figura 56: Comparto Immobiliare. Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione.....79

Indice delle tabelle

Tabella 1: Stock, NTN, IMI 2012 e variazioni per settore.....	3
Tabella 2: Stock anno 2012 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali.....	4
Tabella 3: NTN anno 2012 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali.....	4
Tabella 4: IMI anno 2012 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali.....	4
Tabella 5: Variazione % del NTN 2011/12 tipologie non residenziali.....	5
Tabella 6: Quotazione media 2012 nazionale per area geografica per le tipologie non residenziali.....	6
Tabella 7: Stock 2012 per regione e per area geografica – uffici.....	9
Tabella 8: Stock 2012 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi - uffici.....	10
Tabella 9: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – uffici.....	13
Tabella 10: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per capoluoghi e non capoluoghi - uffici.....	14
Tabella 11: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica e per regione – uffici.....	19
Tabella 12: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, per regione e per i soli capoluoghi – uffici.....	21
Tabella 13: NTN, IMI, quotazione media, variazione annua e indice territoriale città con più di 250 mila ab. – uffici.....	24
Tabella 14: Stock 2012 per regione e per area geografica – negozi.....	26
Tabella 15: Stock 2012 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi –negozi.....	26
Tabella 16: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – negozi.....	29
Tabella 17: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per capoluoghi e non capoluoghi – negozi.....	30
Tabella 18: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica e per regione – negozi.....	35
Tabella 19: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, per regione e per i soli capoluoghi – negozi.....	37
Tabella 20: NTN, IMI, quotazione media, variazione annua e indice territoriale città con più di 250 mila ab. – negozi.....	40
Tabella 21: Stock 2012 per regione e per area geografica – capannoni.....	42
Tabella 22: Stock 2012 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – capannoni.....	42
Tabella 23: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – capannoni.....	45
Tabella 24: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – capannoni.....	46
Tabella 25: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica e per regione – capannoni.....	51
Tabella 26: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, per regione e per i soli capoluoghi – capannoni.....	53
Tabella 27: NTN, IMI, quotazione media, variazione annua e indice territoriale città con più di 250 mila ab. – capannoni.....	56
Tabella 28: Indice territoriale e IMI 2012 - uffici, negozi e capannoni.....	57
Tabella 29: Indice territoriale e IMI 2012 nelle città con oltre 250.000 ab. - uffici, negozi e capannoni.....	59
Tabella 30: Stima del valore di scambio 2012 – uffici.....	61
Tabella 31: Stima del valore di scambio 2012 – negozi.....	61
Tabella 32: Stima del valore di scambio 2012 – capannoni.....	61
Tabella 33: NTN, superficie compravenduta, valore di scambio nazionale e variazione - uffici, negozi e capannoni.....	62
Tabella 34: Comparto Immobiliare. Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione.....	75
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.....	75
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.....	76
Tabella 37: Le tempistiche dei contratti di Leasing Immobiliare risolti.....	77
Tabella 38: Dinamiche contrattuali dei contratti stipulati nel periodo 2004 – 2006. Contratti chiusi nel periodo 2008 - 2012.....	78
Tabella 39: Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione del comparto Immobili Industriali.....	79
Tabella 40: Le tempistiche dei contratti di Leasing risolti su Immobili Strumentali.....	80
Tabella 41: Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione del comparto Immobili Commerciali e Alberghi.....	80
Tabella 42: Le tempistiche dei contratti di Leasing risolti su Immobili Commerciali e Alberghi.....	80
Tabella 43: Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione del comparto Immobili ad uso ufficio.....	81
Tabella 44: Le tempistiche dei contratti di Leasing risolti su Immobili ad uso ufficio.....	81
Tabella 45: Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione del comparto Immobili Generico e Altro.....	81
Tabella 46: Le tempistiche dei contratti di Leasing risolti su Immobili Generico e Altro.....	82
Tabella 47: Tassi di recupero per fasce d'importo del valore dell'immobile ad inizio contratto.....	82