



RAPPORTO IMMOBILIARE 2016

Immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva

con la collaborazione di



data di pubblicazione: **25 maggio 2016**
periodo di riferimento: **anno 2015**

RAPPORTO IMMOBILIARE 2016

Immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva

a cura dell'Ufficio Statistiche e Studi

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

OSSERVATORIO
DEL MERCATO
IMMOBILIARE



dc.omise@agenziaentrate.it

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

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

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



statistiche@assilea.it

Beatrice Tibuzzi (responsabile)

Francesco Alfani, Alessandro Nisi (collaboratori)

data di pubblicazione: **25 maggio 2016**

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	2
1 Quadro di sintesi nazionale del mercato non residenziale	3
2 Il mercato degli uffici	9
2.1 Lo <i>stock</i> immobiliare	9
2.2 I volumi di compravendita.....	12
2.3 Le quotazioni	18
2.4 L'andamento nelle principali città.....	24
3 Il mercato dei negozi.....	25
3.1 Lo <i>stock</i> immobiliare	25
3.2 I volumi di compravendita.....	28
3.3 Le quotazioni	34
3.4 L'andamento nelle principali città.....	40
4 Il mercato dei capannoni.....	41
4.1 Lo <i>stock</i> immobiliare	41
4.2 I volumi di compravendita.....	44
4.3 Le quotazioni	50
4.4 L'andamento nelle principali città.....	56
5 Analisi e confronto degli indici territoriali	57
6 Stima del valore di scambio delle unità immobiliari non residenziali	59
7 Fonti e criteri metodologici	63
8 Le dinamiche del leasing immobiliare	65
8.1 Performance del leasing immobiliare negli ultimi anni.....	65
8.2 La gestione del patrimonio immobiliare	72
Indice delle figure	82
Indice delle tabelle.....	83

Presentazione

Il presente «Rapporto Immobiliare 2016 sugli immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva» è giunto alla settima edizione ed è stato realizzato, come di consueto, dall'Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI) dell'Agenzia delle Entrate, e dall'Associazione nazionale delle società di *leasing* (ASSILEA). Anche in questa edizione un intero capitolo è stato curato da ASSILEA ed è dedicato all'analisi delle dinamiche del *leasing* immobiliare, in termini di prezzi di rivendita, degli immobili "*ex-leasing*" (provenienti da contratti di *leasing* risolti per inadempienza della clientela).

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

Il sistema informativo di ASSILEA acquisisce, infatti, dati puntuali di mercato desunti dalle transazioni *leasing* e alimenta, con cadenza semestrale, gli archivi delle schede OMI alla base del processo di determinazione delle quotazioni immobiliari: dal 2007 gli associati ASSILEA hanno fornito circa il 20% delle circa 73.000 schede complessivamente rilevate nell'indagine del mercato non residenziale effettuata semestralmente dall'OMI.

E' noto, infatti, il significativo peso che assume l'acquisto in *leasing*, pari a circa il 30% nel 2015, sul valore delle transazioni di immobili a destinazione non residenziale. Questa specifica collaborazione consente, anche al fine della redazione del Rapporto Immobiliare, di poter osservare e rappresentare il livello e l'andamento delle quotazioni.

Il volume si articola in otto capitoli. Nel primo capitolo è offerta una panoramica del mercato nazionale degli immobili non residenziali. I successivi tre capitoli sono dedicati, rispettivamente, ai principali risultati dell'analisi dei mercati immobiliari relativamente alle tipologie uffici, negozi e capannoni, in termini di volumi di compravendite realizzate nel 2015, 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, 25 maggio 2016

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

1 Quadro di sintesi nazionale del mercato non residenziale

Il settore non residenziale, che comprende i mercati immobiliari del terziario, del commerciale e del produttivo, mostra complessivamente nel 2015 una stagnazione dei volumi di compravendita rispetto al 2014 (-0,1%, Tabella 5).

In effetti, questo è il risultato di un andamento settoriale piuttosto diversificato. Da un lato, infatti, il settore produttivo perde il 3,5% e il settore terziario chiude l'anno con una perdita dell'1,9%, mentre, dall'altro, fa eccezione il settore commerciale che invece registra un incremento dell'1,9%.

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

Le tipologie immobiliari, oggetto di particolare approfondimento in quest'analisi, sono quelle tradizionalmente collegate ai settori terziario (uffici), commerciale (negozi e laboratori) e produttivo (capannoni e industrie). Per tali tipologie si propone un'analisi dettagliata dello stock immobiliare, degli andamenti dei volumi di compravendita e delle quotazioni di mercato. Va comunque sempre ribadito che le destinazioni d'uso sono quelle desumibili dalle categorie catastali e, data la loro finalità, queste non sono del tutto idonee a cogliere l'esatta destinazione d'uso dei beni, in particolare nel gruppo D (immobili speciali), in cui spesso esiste una promiscuità tra immobili a carattere produttivo, commerciale e terziario. Nel capitolo conclusivo, "Fonti e criteri metodologici", è riportato lo schema di aggregazione utilizzato per le diverse categorie catastali. La categoria più problematica, in termini di promiscuità della destinazione d'uso, è indubbiamente la D8, in cui rientrano, oltre agli immobili destinati al commercio (e per questo sono associati ai negozi, categoria C1), anche immobili destinati al terziario¹.

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), diversamente a quanto osservato per il settore residenziale, nel corso del 2015 non abbiano consolidato i risultati positivi del II e III trimestre, ma anzi abbiano subito un'inversione di tendenza nell'ultimo trimestre dell'anno riportandosi su un terreno negativo.

I dati nazionali e per area territoriale del 2015, relativi allo stock, al NTN e all'IMI (indicatore di intensità del mercato immobiliare) per le tipologie suddette sono riportati in Tabella 2, Tabella 3 e Tabella 4. Sono altresì riportati, per completare il quadro delle tipologie edilizie non residenziali, i dati riferiti alle unità immobiliari destinate a Istituti di credito, Edifici commerciali e Alberghi.

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

Considerando le compravendite, si nota che sono ancora i negozi a detenere la quota maggiore di NTN, ma con un ammontare inferiore alla quota di stock, e pari al 51,6%. Sono, di contro, più elevate, rispetto allo stock, le quote di compravendite degli uffici e dei capannoni, pari rispettivamente a circa il 20% e il 21%. 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 (1,34% e 1,22% rispettivamente) e piuttosto basso per la tipologia negozi (0,87%).

Nella Tabella 5 sono riportati i valori, nazionali e per area territoriale, delle variazioni percentuali dei volumi delle compravendite, espressi in termini di NTN, registrate nel 2015 rispetto all'anno precedente. Si evidenzia al riguardo che il settore "negozi" è in ripresa in tutte le aree ad eccezione del Nord Est, il settore

¹ Con la circolare n. 2/E della Direzione Centrale Catasto, cartografia e pubblicità immobiliare del 1 febbraio 2016, è stato spiegato che con la nuova versione 4.00.3 del DOC.FA. è individuata "una sotto-articolazione delle categorie catastali dei gruppi D e E, e consente all'Agenzia, attraverso una più dettagliata ripartizione delle diverse tipologie immobiliari censibili in una stessa categoria catastale, di disporre nelle proprie banche dati di informazioni sempre più complete per finalità statistiche, inventariali ed estimali". Si tratta, per ora, di un primo passo da consolidare nella prassi e che comunque riguarderebbe solo gli immobili di nuovo accatastamento o che sono oggetto di variazione catastale. Non, quindi, dell'intero stock. Non c'è dubbio, tuttavia, che questa novità è importante, sebbene non nell'immediato, anche a fini statistici e di analisi del patrimonio, in quanto va nel senso della rimozione di quelle "promiscuità aggregative" di cui si è accennato.

“uffici” subisce perdite nelle aree del Nord Est e, in modo più accentuato, al Sud, recuperando rispetto al 2014 al Centro, nelle Isole e al Nord Ovest, il settore “capannoni” è invece in calo al Nord e al Sud, mentre fa registrare una buona ripresa nelle aree del Centro e delle Isole.

Tabella 1: Stock, NTN², IMI 2015 e variazioni per settore

Destinazione	Stock 2015	Quota % Stock	NTN 2015	Var. % NTN 2014/15	Quota % NTN	IMI 2015
Residenziale	33.882.180	51,8%	444.636	6,5%	46,1%	1,3%
Pertinenze	23.434.838	35,8%	344.849	4,3%	35,8%	1,5%
Terziario	664.428	1,0%	8.842	-1,9%	0,9%	1,3%
Commerciale	2.833.031	4,3%	26.234	1,9%	2,7%	0,9%
Produttivo	755.796	1,1%	9.243	-3,5%	1,0%	1,2%
Altro	4.437.795	6,8%	130.100	1,4%	13,5%	3,2%
Totale	66.008.068	100,0%	963.903	4,7%	100,0%	1,5%

Figura 1: Distribuzione dello stock e del NTN per settore

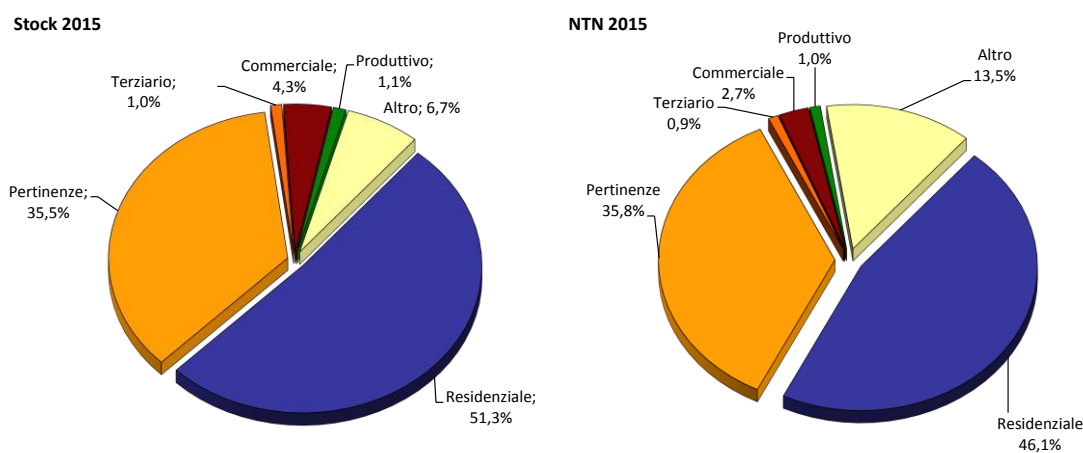
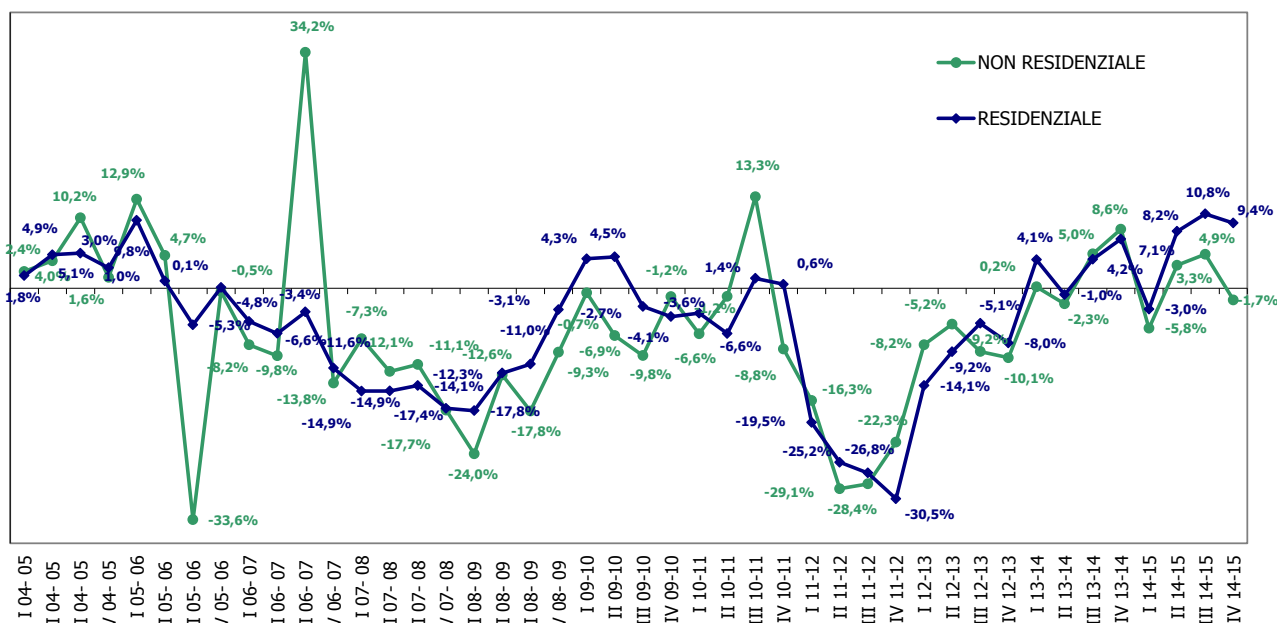


Figura 2: Variazione trimestrale % tendenziale annua settori terziario, commerciale e produttivo



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

Tabella 2: Stock anno 2015 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali

Stock	uffici	negozi	capannoni	istituti di credito	edifici commerciali	alberghi	Totale
Nord Est	148.964	407.052	195.775	5.111	51.099	14.468	822.469
Nord Ovest	198.610	624.332	238.983	7.119	68.058	12.894	1.149.996
Centro	136.889	559.447	136.677	4.010	39.387	14.177	890.587
Sud	106.869	679.770	130.220	2.440	48.843	11.361	979.503
Isole	52.979	280.397	54.141	1.437	16.294	5.479	410.727
ITALIA	644.311	2.550.998	755.796	20.117	223.681	58.379	4.253.282

Tabella 3: NTN anno 2015 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali

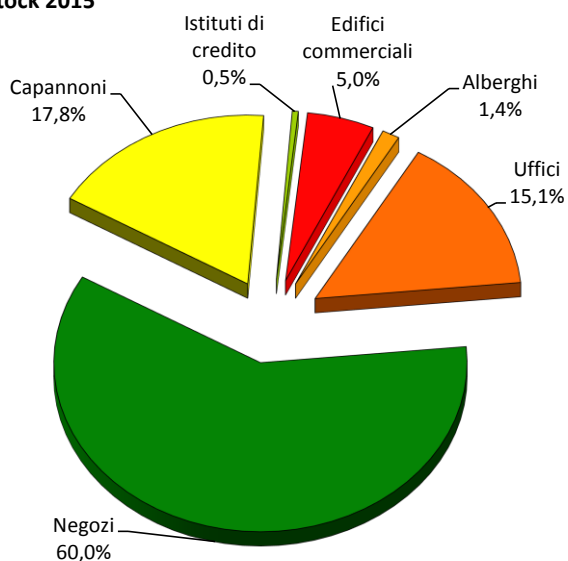
NTN	uffici	negozi	capannoni	istituti di credito	edifici commerciali	alberghi	Totale
Nord Est	2.051	3.814	2.591	44	781	89	9.369
Nord Ovest	3.065	6.893	3.665	64	1.064	109	14.861
Centro	1.841	5.393	1.563	45	517	89	9.448
Sud	1.130	4.837	1.085	15	398	120	7.586
Isole	575	1.931	338	12	154	45	3.055
ITALIA	8.662	22.869	9.243	180	2.913	452	44.319

Tabella 4: IMI anno 2015 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali

IMI	uffici	negozi	capannoni	istituti di credito	edifici commerciali	alberghi	Totale
Nord Est	1,38%	0,94%	1,32%	0,85%	1,53%	0,61%	1,14%
Nord Ovest	1,54%	1,10%	1,53%	0,90%	1,56%	0,84%	1,29%
Centro	1,34%	0,96%	1,14%	1,13%	1,31%	0,63%	1,06%
Sud	1,06%	0,71%	0,83%	0,63%	0,81%	1,06%	0,77%
Isole	1,08%	0,69%	0,62%	0,84%	0,95%	0,82%	0,74%
ITALIA	1,34%	0,90%	1,22%	0,90%	1,30%	0,77%	1,04%

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

Stock 2015



NTN 2015

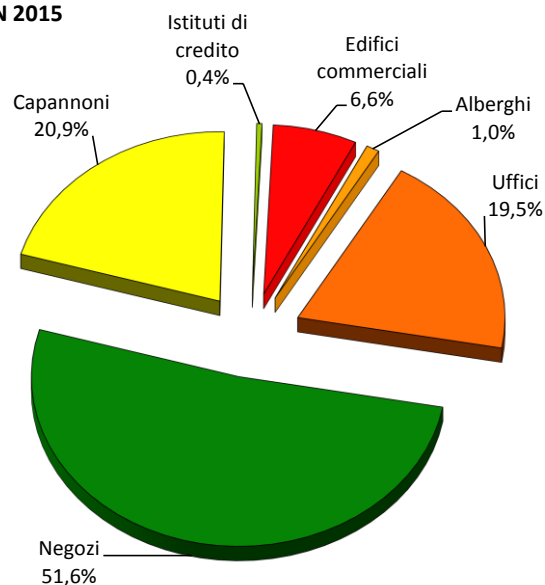


Tabella 5: Variazione % del NTN 2014/15 tipologie non residenziali

Var. % NTN 2014/15	uffici	negozi	capannoni	Totale (uff., neg. e cap.)	Totale non res.
Nord Est	-8,3%	-0,8%	-5,6%	-4,2%	-3,4%
Nord Ovest	0,6%	2,7%	-6,2%	-0,3%	-1,1%
Centro	8,4%	4,3%	6,6%	5,5%	5,6%
Sud	-12,8%	3,3%	-5,4%	-1,1%	-2,7%
Isole	8,5%	4,0%	6,7%	5,2%	6,2%
ITALIA	-1,7%	2,7%	-3,5%	0,3%	-0,1%

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

In Figura 4 è riportato il grafico degli andamenti nazionali e dei soli capoluoghi del mercato delle tipologie non residenziali, in termini di volumi di compravendita, a partire dal 2004. L'andamento del numero indice NTN nazionale, con base 100 all'anno 2004, evidenzia come la flessione dei volumi di compravendita sia cominciata nel 2006 per le tipologie uffici e negozi e nel 2007 per i capannoni. Tutte le tipologie, poi, hanno subito una decisa diminuzione dei volumi scambiati nel 2008 e nel 2009. Dopo il biennio 2010-2011, con le compravendite che contengono le perdite, gli scambi sono nuovamente in ripido calo nel 2012 che si protrae, con minore intensità, nel 2013. Nel 2014 le compravendite di capannoni e negozi tornano in campo positivo, ancora in perdita rimangono gli acquisti di uffici. Nel 2015 le compravendite diminuiscono per gli uffici ed i capannoni ed aumentano per i negozi, con un effetto netto per il totale del non residenziale pressoché simile al valore del 2014.

L'intensità della dinamica del mercato, misurata con l'indice IMI, per le tre tipologie non residenziali, dal 2004 al 2015, è presentata nel grafico di Figura 5.

Relativamente ai valori di mercato è stata calcolata, per ognuna delle tipologie immobiliari non residenziali, una quotazione media aggregata nei diversi ambiti territoriali (regione, area geografica e nazionale), elaborando le quotazioni OMI pubblicate nel I e II semestre del 2015 e pesandole sullo stock immobiliare di ciascun comune. Sui dati del 2015, come già accennato nella presentazione, ha influito significativamente il lavoro concluso di revisione delle zone OMI. Le modifiche intervenute, in molti comuni, comportano una difficoltà ad individuare, per le quotazioni, la continuità della serie storica. È stato pertanto necessario ricostruirla, per ora in particolare tra il 2013 e il 2014, al fine di garantirne, almeno a livello medio comunale, la continuità, neutralizzando gli effetti dei mutati ambiti territoriali di riferimento.

Questo ragionamento vale per tutte le tipologie immobiliari considerate nel rapporto. Non è quindi possibile, al momento, confrontare i valori medi di riferimento calcolati nella serie storica dei Rapporti non residenziali con quelli pubblicati nel presente Rapporto.

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

Tabella 6: Quotazione media 2015 nazionale per area geografica per le tipologie non residenziali

Area	Quotazione media Uffici 2015 (€/m2)	Var % 2014/15	Quotazione media Negozi 2015 (€/m2)	Var % 2014/15	Quotazione media Capannoni 2015 (€/m2)	Var % 2014/15
Nord Est	1.437	-1,8%	1.658	-3,1%	500	-0,7%
Nord Ovest	1.522	-1,1%	1.699	-1,5%	543	-1,5%
Centro	1.796	-3,6%	1.999	-3,6%	601	-3,5%
Sud	1.181	-1,6%	1.406	-2,8%	426	-1,1%
Isole	1.139	-1,9%	1.323	-2,1%	441	-0,3%
ITALIA	1.456	-2,0%	1.640	-2,7%	516	-1,7%

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

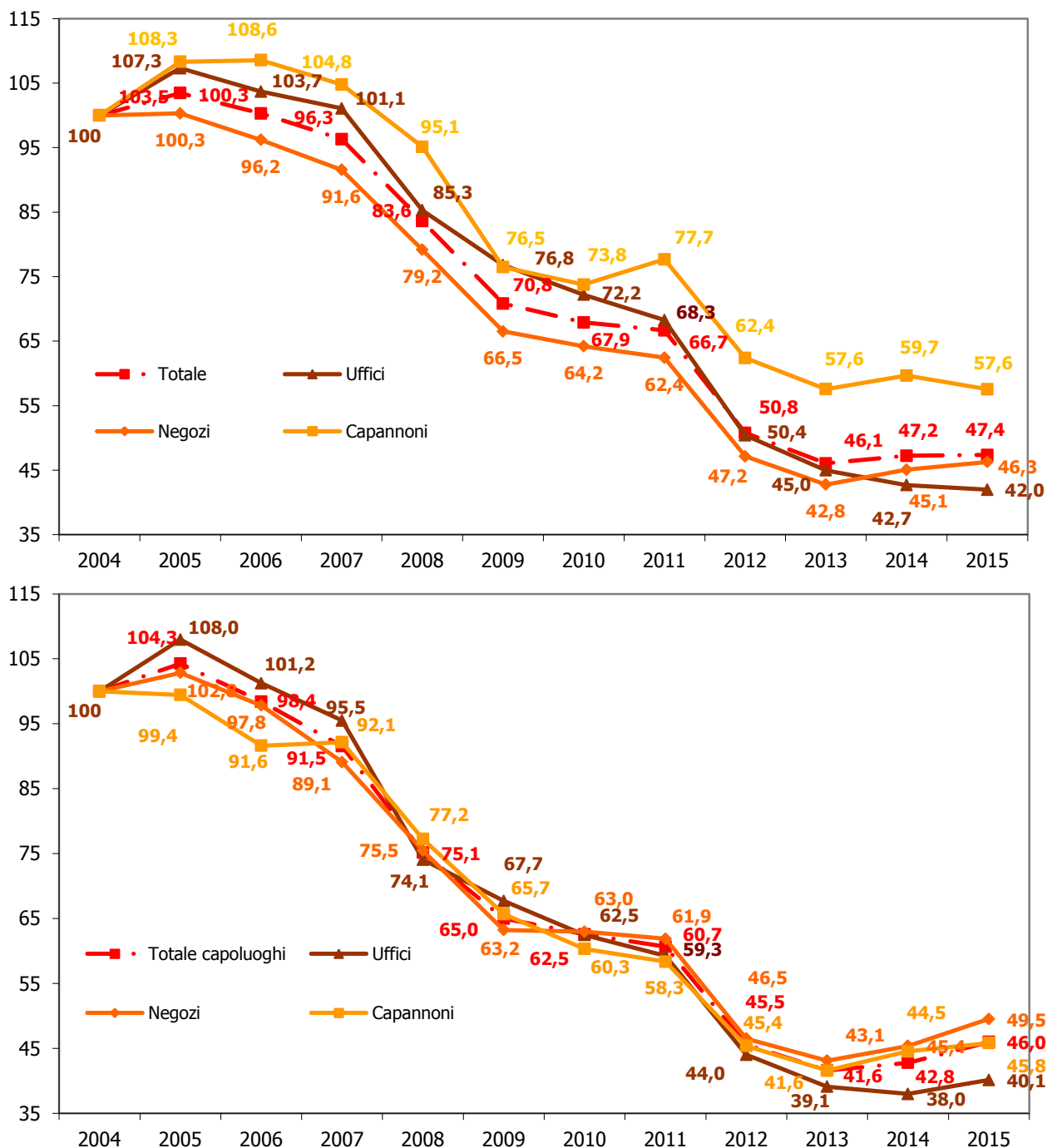
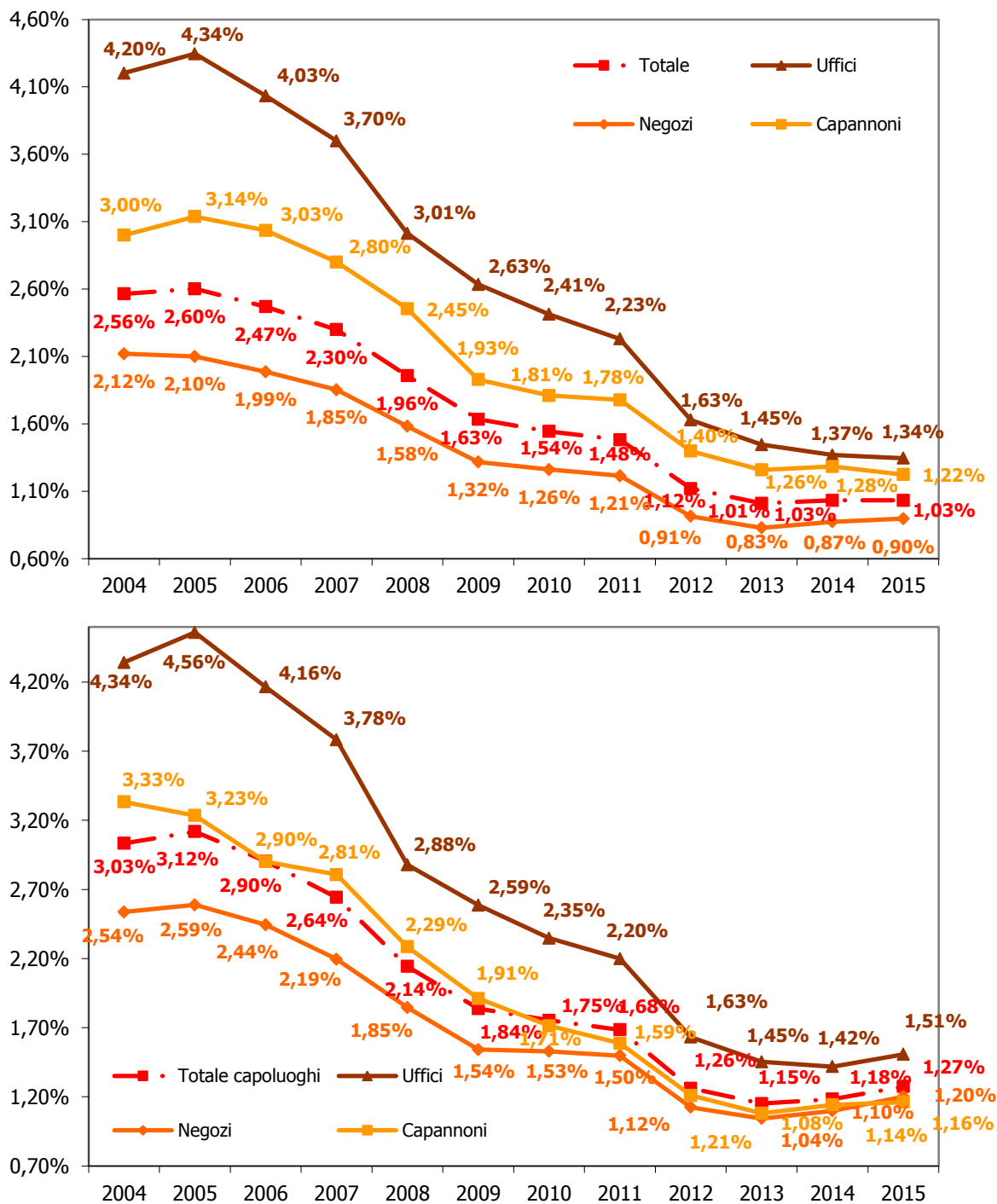


Figura 5: Andamento dell'IMI dal 2004 per il settore non residenziale nazionale e solo capoluoghi



2 Il mercato degli uffici

2.1 Lo stock immobiliare

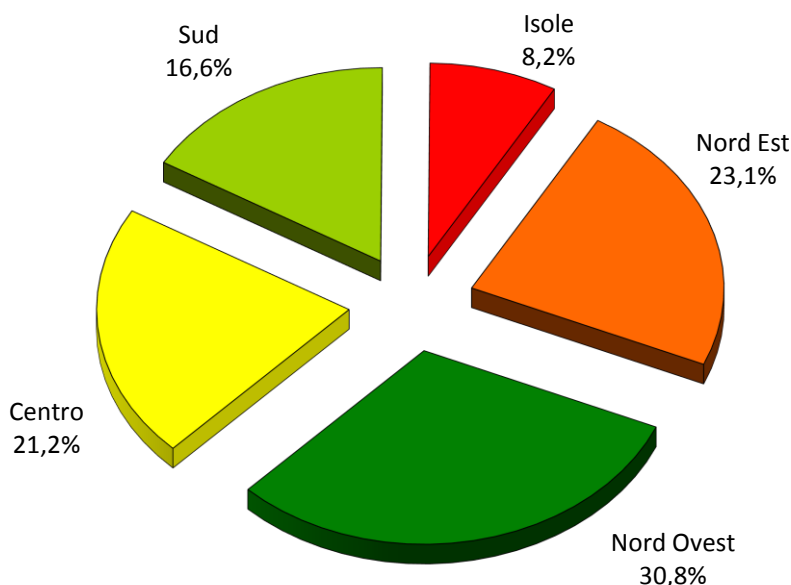
Le unità immobiliari della tipologia uffici, censite negli archivi catastali nella categoria catastale A/10 (uffici e studi privati), nel 2015 sono circa 644 mila sul territorio nazionale. È necessario, peraltro, specificare che la categoria catastale A/10 non include l'effettivo stock immobiliare nazionale realmente destinato a tale uso, in quanto non solo è frequente l'utilizzo ad ufficio dell'unità immobiliare residenziale senza che comporti conseguente variazione di categoria catastale, ma per alcuni comuni minori³ 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 ufficio⁴ che vengono censiti, invece, nelle categorie non ordinarie del gruppo D. Lo stock realmente utilizzato per uffici risulterebbe, pertanto, sicuramente superiore a quello censito in Catasto nella sola categoria A/10. Non è possibile tuttavia individuare il peso di questa sottostima e quindi non si può che rimanere ancorati alla classificazione catastale che indica nella categoria A/10 gli uffici. Le unità censite come uffici (categoria catastale A/10) risultano maggiormente concentrate nelle aree del Nord (il 54% complessivamente) e in percentuali minori al Sud e nelle Isole, 16,6% e 8,2% rispettivamente (Figura 6).

Tra le regioni (Tabella 7) con la maggior presenza relativa di uffici sul territorio emerge la Lombardia che con quasi 141 mila unità pari al 22% circa dello stock nazionale seguita a lunga distanza da Veneto e Emilia Romagna che rappresentano ciascuna l'11% circa dello stock, e ancora da Lazio (8,5%), Toscana (7,9%) e Piemonte (6,5%). Tra le regioni del Sud, la Campania, la Sicilia e la Puglia, con circa 34-38 mila unità, risultano quelle con la maggior quota sullo stock nazionale (5-6% circa).

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

La Figura 7 riporta la mappa della distribuzione comunale dello stock degli uffici nel 2015, dalla quale emerge una maggiore presenza di unità nell'area del Centro.

Figura 6: Distribuzione stock 2015 per area geografica - uffici



³ Si tratta di un totale di 1.368 comuni di cui il 49% nel Nord-Ovest, il 7% nel Nord-est, il 6% nel Centro, il 28% nel Sud e l'10% nelle Isole.

⁴ 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.

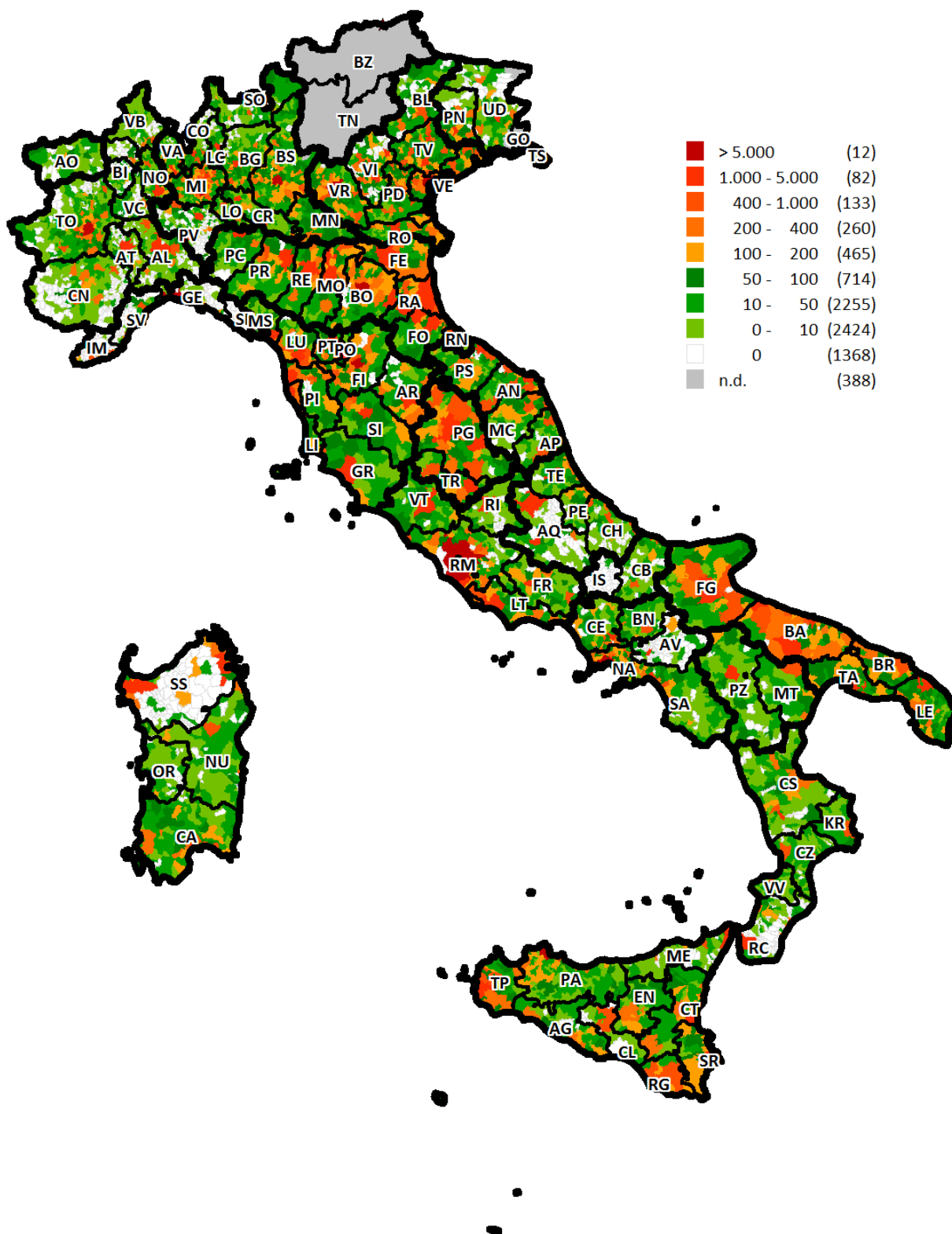
Tabella 7: Stock 2015 per regione e per area geografica – uffici

Area	Regione	Stock	Quota %
Nord Est	Emilia-Romagna	68.255	10,6%
	Friuli-Venezia Giulia	10.257	1,6%
	Veneto	70.452	10,9%
Nord Est		148.964	23,1%
Nord Ovest	Liguria	14.159	2,2%
	Lombardia	140.877	21,9%
	Piemonte	41.640	6,5%
	Valle d'Aosta	1.934	0,3%
Nord Ovest		198.610	30,8%
Centro	Lazio	54.569	8,5%
	Marche	18.786	2,9%
	Toscana	50.634	7,9%
	Umbria	12.900	2,0%
Centro		136.889	21,2%
Sud	Abruzzo	14.127	2,2%
	Basilicata	4.353	0,7%
	Calabria	13.896	2,2%
	Campania	38.191	5,9%
	Molise	2.133	0,3%
	Puglia	34.169	5,3%
Sud		106.869	16,6%
Isole	Sardegna	18.375	2,9%
	Sicilia	34.604	5,4%
Isole		52.979	8,2%
Italia		644.311	100,0%

Tabella 8: Stock 2015 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – uffici

Area	Comuni	Stock	Quota %
Nord Est	Capoluoghi	64.776	43,5%
	Non capoluoghi	84.188	56,5%
Nord Ovest	Capoluoghi	94.923	47,8%
	Non capoluoghi	103.687	52,2%
Centro	Capoluoghi	75.220	54,9%
	Non capoluoghi	61.669	45,1%
Sud	Capoluoghi	41.833	39,1%
	Non capoluoghi	65.036	60,9%
Isole	Capoluoghi	24.835	46,9%
	Non capoluoghi	28.144	53,1%
Italia	Capoluoghi	301.587	46,8%
	Non capoluoghi	342.724	53,2%

Figura 7: Mappa distribuzione stock 2015 nei comuni italiani – uffici



2.2 I volumi di compravendita

Continua la flessione degli scambi delle unità immobiliare a destinazione ufficio. Nel 2015, si sono registrate 8.662 compravendite in calo dell'1,7% rispetto al 2014. Per il settore, si tratta del decimo anno di calo consecutivo che, alternando tassi tendenziali negativi annui più o meno accentuati, ha visto una sostanziale riduzione della quota di mercato.

Tuttavia, l'analisi per macro aree geografiche (Tabella 9 e Figura 8) evidenzia andamenti discordi con perdite solo per l'area del Nord Est che, con 2.051 NTN (24% circa del NTN totale), è in calo dell'8,3% rispetto al 2014, e al Sud dove la flessione è del 12,8% con 1.130 NTN registrate nel 2015 (13% del NTN a destinazione uffici a livello nazionale). Incrementi, si osservano invece nelle restanti aree del paese con il Centro e le Isole che guadagnano poco più dell'8% degli scambi e il Nord Ovest, che resta l'area nella quale si concentra la quota maggiore di transazioni di unità a destinazione uffici, che segna un aumento lieve, +0,6%.

L'andamento appare piuttosto diversificato anche osservando la ripartizione per regioni con variazioni che cambiano di segno e di entità. La Lombardia che da sola rappresenta più di un quarto degli scambi nazionali (2.315 NTN, 26,7% del totale NTN) resta sostanzialmente al livello di transazioni registrate nel 2014 mostrando un debole rialzo del +0,5%. Tra le regioni con una quota di mercato superiore al 10% segue il Veneto che con 1.025 NTN guadagna l'1,5% degli scambi, per contro, l'Emilia Romagna, anch'essa con un peso relativo 10% del NTN nazionale, perde, rispetto al 2014, il 18,2% delle transazioni di unità destinate ad uffici. La citata performance positiva osservata nell'area del Centro va imputata agli incrementi osservati in quasi tutte le regioni, ed in particolare con la Toscana che segna una variazione annua del 14%, il Lazio che guadagna l'8,4% e l'Umbria che resta stabile, +0,3%, mentre resta in campo negativo la regione Marche, -3,7%. Contraria la situazione nelle regioni del Sud, dove, con l'eccezione dell'Abruzzo che guadagna un aumento del NTN del +4,7%, tutte le altre regioni segnano cali anche accentuati degli scambi di uffici. Le perdite più elevate si osservano in Puglia, -23,3%, Calabria, -17,5% e Molise, -12,9%, a contenere le perdite con tassi di calo ad una cifra sono solo la Basilicata, -8,0%, e la Campania -5,4%.

Infine, alterni i segni anche nell'area delle Isole con la Sicilia che guadagna un aumento delle transazioni del 19,2% e la Sardegna che perde il 5,7% del NTN rispetto al 2014.

Nel 2015, l'intensità del mercato degli uffici misurata dall'IMI è poco inferiore a quella osservata nel 2014, 1,34% (-0,02 punti percentuali). I segni risultano concordi con quanto osservato per il NTN con qualche rialzo per le aree e le regioni ove si è registrato un aumento delle transazioni e negativo laddove si è avuto un calo degli scambi. È al Nord Ovest che si osserva la quota maggiore di scambi rispetto allo stock, dove l'IMI nel 2015 raggiunge l'1,54% grazie alla quota raggiunta dalla Lombardia, 1,64% e dalla Valle d'Aosta, 1,75%, regioni in cui l'IMI raggiunge il massimo. Buoni anche i valori dell'IMI che si osservano in Friuli Venezia Giulia, 1,57% e nelle regioni Toscana, 1,49%, Veneto, 1,45% e Molise, 1,48%. Restano poco sotto la soglia dell'1% le regioni Marche, Abruzzo e Calabria, mentre resta ai minimi l'IMI della regione Basilicata dove la quota di scambi di unità destinate ad uffici è solo dello 0,69%.

In controtendenza rispetto a quanto osservato negli anni precedenti, nel 2015 i volumi di compravendita degli uffici risultano maggiormente concentrati nei comuni capoluogo (Tabella 10). L'inversione delle quote è probabilmente dovuta all'inversione che si osserva nell'area del Nord Ovest dove il peso maggiore del NTN si è spostato dai comuni minori ai capoluoghi, e in particolare al mercato degli scambi di queste unità avvenuto nella provincia di Milano. Nel 2015, infatti, il peso delle transazioni di immobili a destinazione uffici ubicati a Milano città, rispetto agli scambi totali della provincia, è salito di circa nove punti percentuali, passando dal 56% circa del 2014 (valore analogo a quanto osservato anche negli anni precedenti) al 65% del 2015.

Come visto nell'analisi nazionale e nei dettagli per aree e regioni, anche il confronto tra comuni capoluogo e minori evidenzia segni discordi, con i primi che registrano un rialzo del 5,7% e i secondi che permangono in area di perdita e, con un calo dell'8,7%, peggiorano il risultato del 2014, quando la flessione era del 7,0%. Tra le aree del paese si osserva una medesima tendenza al Nord Est, dove si registra un calo (-9,3% per i comuni minori e -7,2% per la città capoluogo), al Sud, dove le perdite sono del 15,3% nei comuni minori e del 9,8% per i capoluoghi e al Centro, area nella quale si registrano aumenti sia nei capoluoghi, +12,0%, sia

nei comuni non capoluogo, +3,3%. Per contro trend in opposizione si osserva nel Nord Ovest dove alla buona performance delle città capoluogo, che segnano un incremento del 14,5%, si affianca il deciso calo dei non capoluoghi, -11,6% così come nelle Isole con i capoluoghi che spuntano un +17,9% e i comuni minori che risultano ancora in calo, seppure contenuto (-1,3%).

In Figura 9 sono presentati i grafici dell'andamento del numero indice del NTN degli "Uffici" dal 2004, per aree geografiche a livello nazionale e per i comuni capoluogo. L'analisi delle serie evidenzia, per tutte le macro aree, il calo ininterrotto degli scambi di queste unità. Con sporadiche eccezioni di rialzi nel Sud, nelle Isole e nel Centro, il mercato degli uffici ha perso, nel 2015, a livello nazionale il 58% delle transazioni rispetto all'anno base (2004) e circa il 61% rispetto al 2005 anno in cui il volume degli scambi è risultato massimo. L'analisi degli indici del NTN nel dettaglio dei capoluoghi mostra un andamento simile, con una perdita complessiva, dal 2004, del 60%, che arriva al 63% rispetto al 2005.

L'andamento dell'indicatore dell'intensità del mercato, IMI (Figura 10), segue le compravendite, evidenziando una flessione generale dal 2006 con poche eccezioni. A livello nazionale l'IMI ha perso dal 2004 quasi 2,9 punti percentuali passando da 4,20% all'1,34%.

La distribuzione per comune del NTN 2015, rappresentata nella mappa di Figura 11, evidenzia la maggior diffusione di compravendite nei comuni del Nord, mentre nel Sud sono molto più sporadiche le aree geografiche con presenza di compravendite di uffici.

Dalla stessa mappa risulta che, nel 2015, sono state realizzate compravendite di uffici solo in circa 1.600 comuni sull'intero territorio nazionale.

Figura 8: Distribuzione NTN 2015 per area geografica - uffici

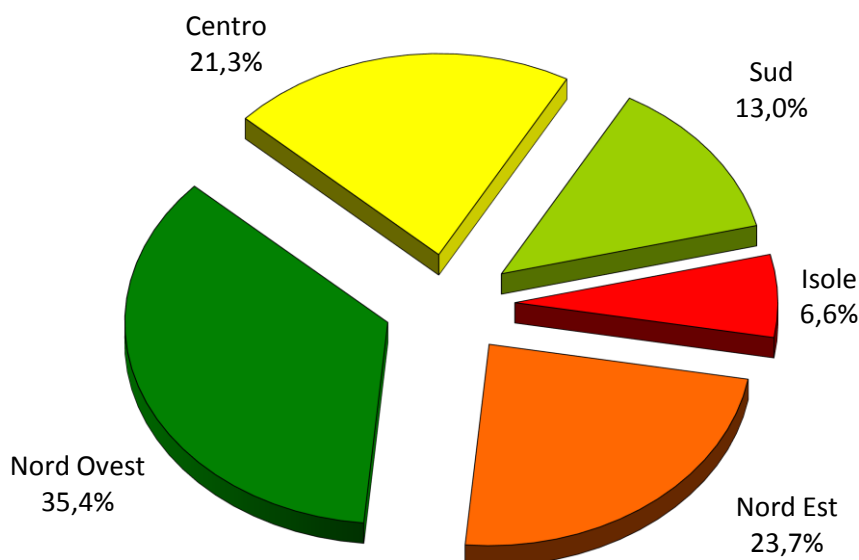


Tabella 9: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – uffici

Area	Regione	NTN 2015	Var % NTN 2014/15	Quota % NTN Italia	IMI 2015	Diff IMI 2014/15
Nord Est	Emilia-Romagna	865	-18,2%	10,0%	1,27%	-0,28
	Friuli-Venezia Giulia	161	-4,9%	1,9%	1,57%	-0,08
	Veneto	1.025	1,5%	11,8%	1,45%	0,02
Nord Est		2.051	-8,3%	23,7%	1,38%	-0,12
Nord Ovest	Liguria	164	-0,2%	1,9%	1,16%	0,00
	Lombardia	2.315	0,5%	26,7%	1,64%	0,01
	Piemonte	553	-2,1%	6,4%	1,33%	-0,04
	Valle d'Aosta	34	122,3%	0,4%	1,75%	0,96
Nord Ovest		3.065	0,6%	35,4%	1,54%	0,01
Centro	Lazio	728	8,4%	8,4%	1,33%	0,13
	Marche	186	-3,7%	2,2%	0,99%	-0,04
	Toscana	756	14,0%	8,7%	1,49%	0,18
	Umbria	171	0,3%	2,0%	1,33%	-0,01
Centro		1.841	8,4%	21,3%	1,34%	0,11
Sud	Abruzzo	140	4,7%	1,6%	0,99%	0,03
	Basilicata	30	-8,0%	0,3%	0,69%	-0,07
	Calabria	134	-17,5%	1,5%	0,96%	-0,22
	Campania	422	-5,4%	4,9%	1,11%	-0,07
	Molise	32	-12,9%	0,4%	1,48%	-0,35
	Puglia	372	-23,3%	4,3%	1,09%	-0,34
Sud		1.130	-12,8%	13,0%	1,06%	-0,17
Isole	Sardegna	214	-5,7%	2,5%	1,16%	-0,07
	Sicilia	361	19,2%	4,2%	1,04%	0,16
Isole		575	8,5%	6,6%	1,08%	0,08
Italia		8.662	-1,7%	100%	1,34%	-0,02

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

Area	Comuni	NTN 2015	Var % NTN 2014/15	Quota % NTN	IMI 2015	Diff IMI 2014/15
Nord Est	Capoluoghi	961	-7,2%	46,9%	1,48%	-0,11
	Non capoluoghi	1.090	-9,3%	53,1%	1,29%	-0,13
Nord Ovest	Capoluoghi	1.627	14,5%	53,1%	1,71%	0,22
	Non capoluoghi	1.438	-11,6%	46,9%	1,39%	-0,19
Centro	Capoluoghi	1.115	12,0%	60,6%	1,48%	0,18
	Non capoluoghi	726	3,3%	39,4%	1,18%	0,03
Sud	Capoluoghi	523	-9,8%	46,3%	1,25%	-0,14
	Non capoluoghi	606	-15,3%	53,7%	0,93%	-0,19
Isole	Capoluoghi	320	17,9%	55,7%	1,29%	0,20
	Non capoluoghi	255	-1,3%	44,3%	0,91%	-0,02
Italia	Capoluoghi	4.547	5,7%	52,5%	1,51%	0,09
	Non capoluoghi	4.115	-8,7%	47,5%	1,20%	-0,12

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

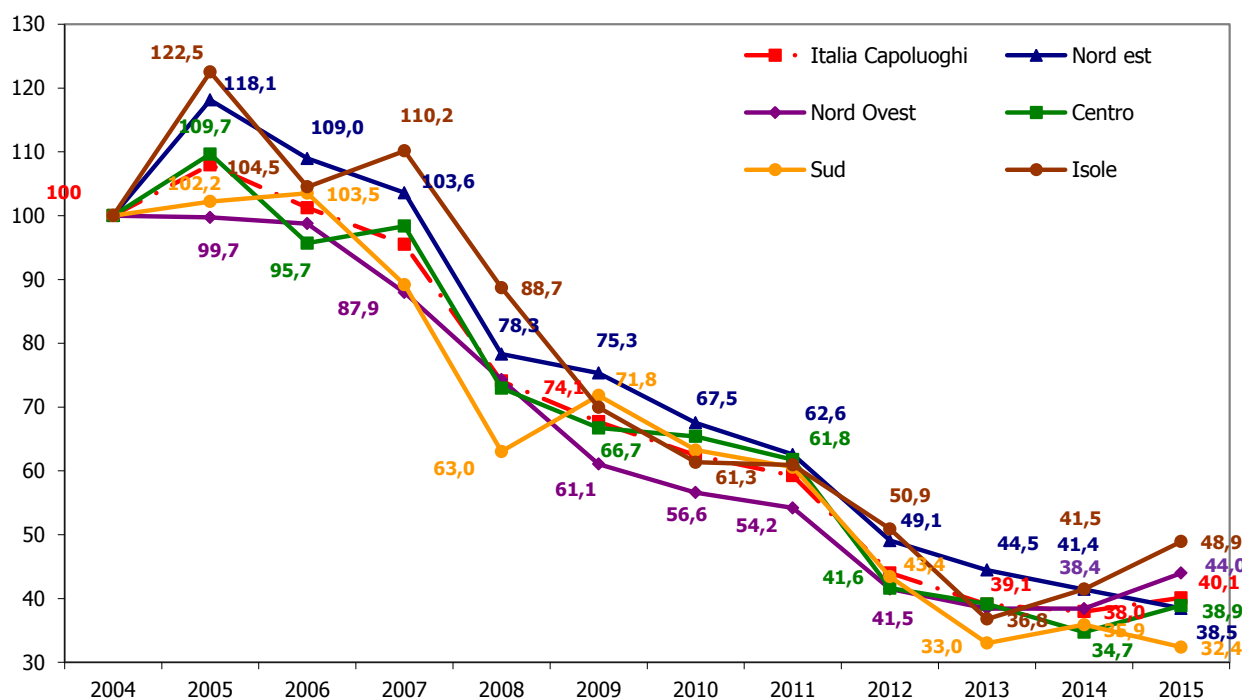
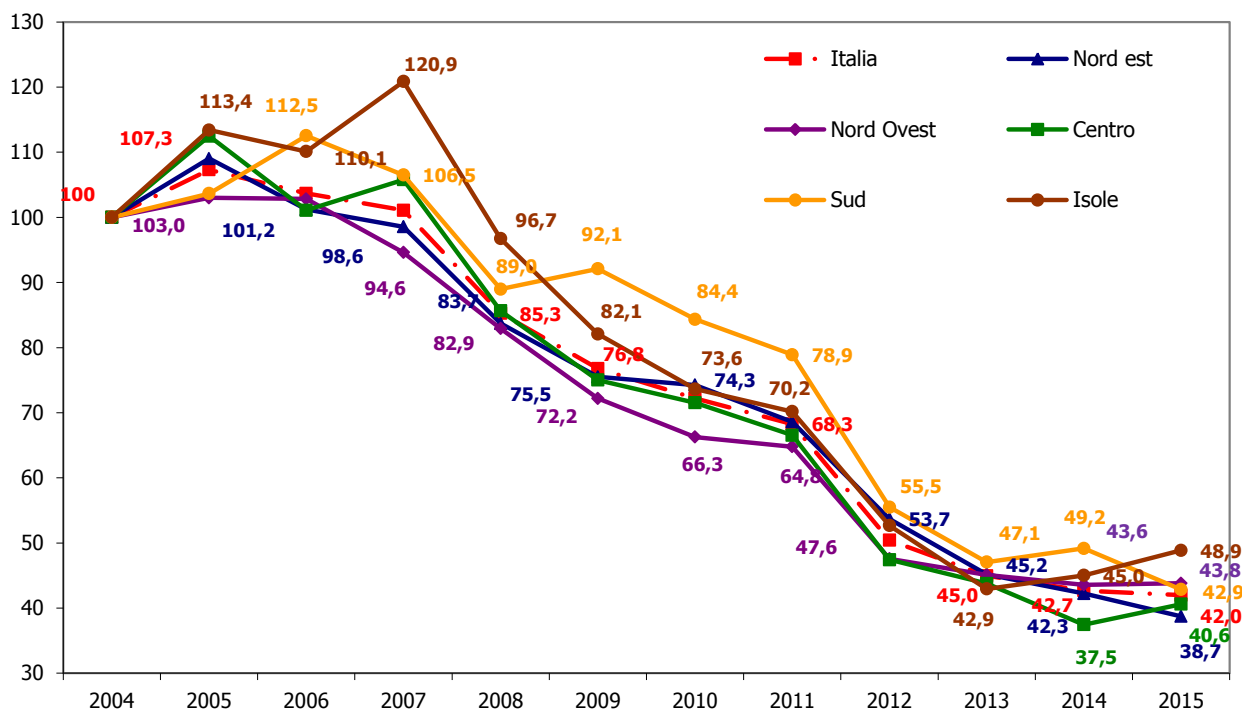


Figura 10: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - uffici

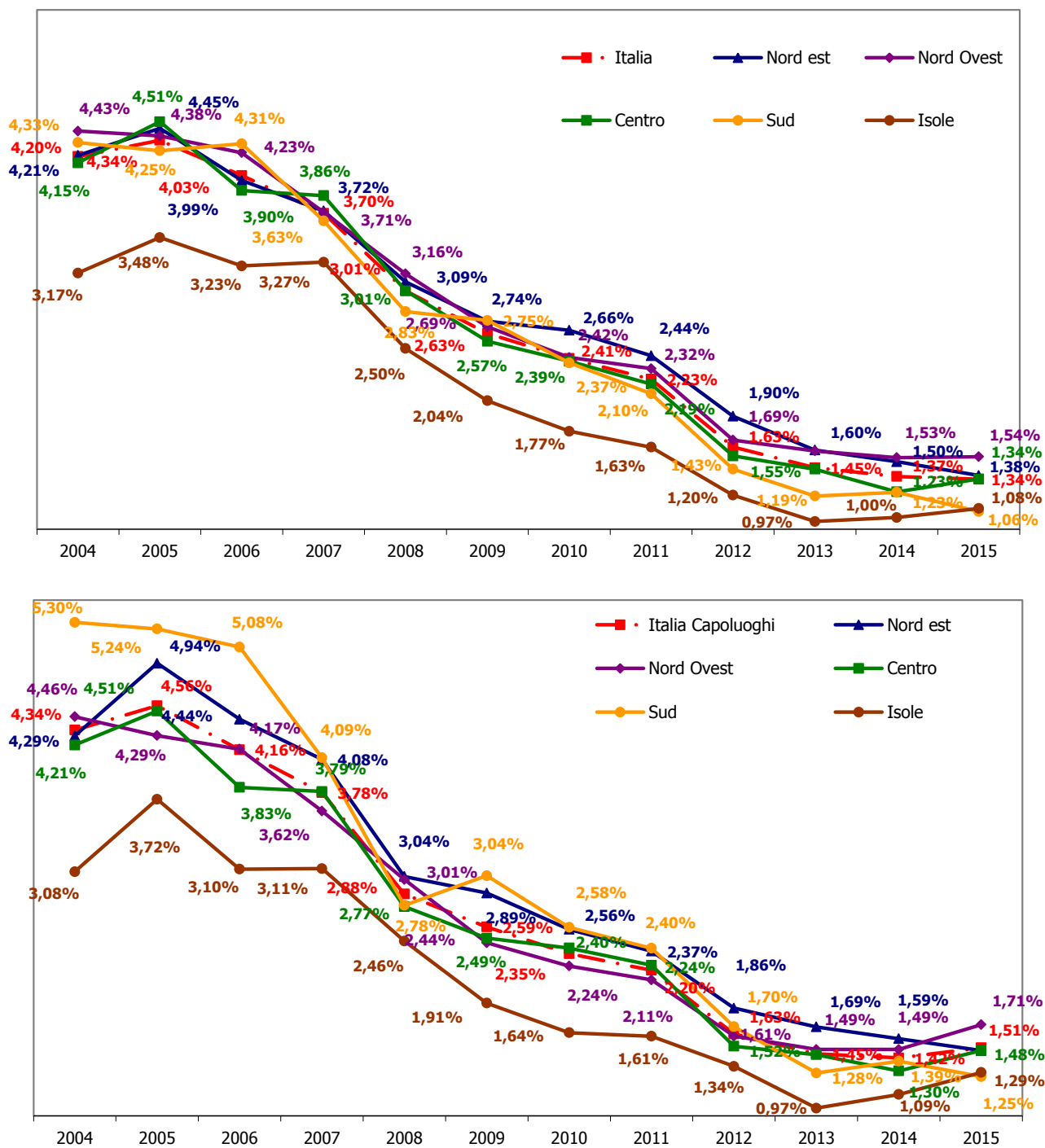
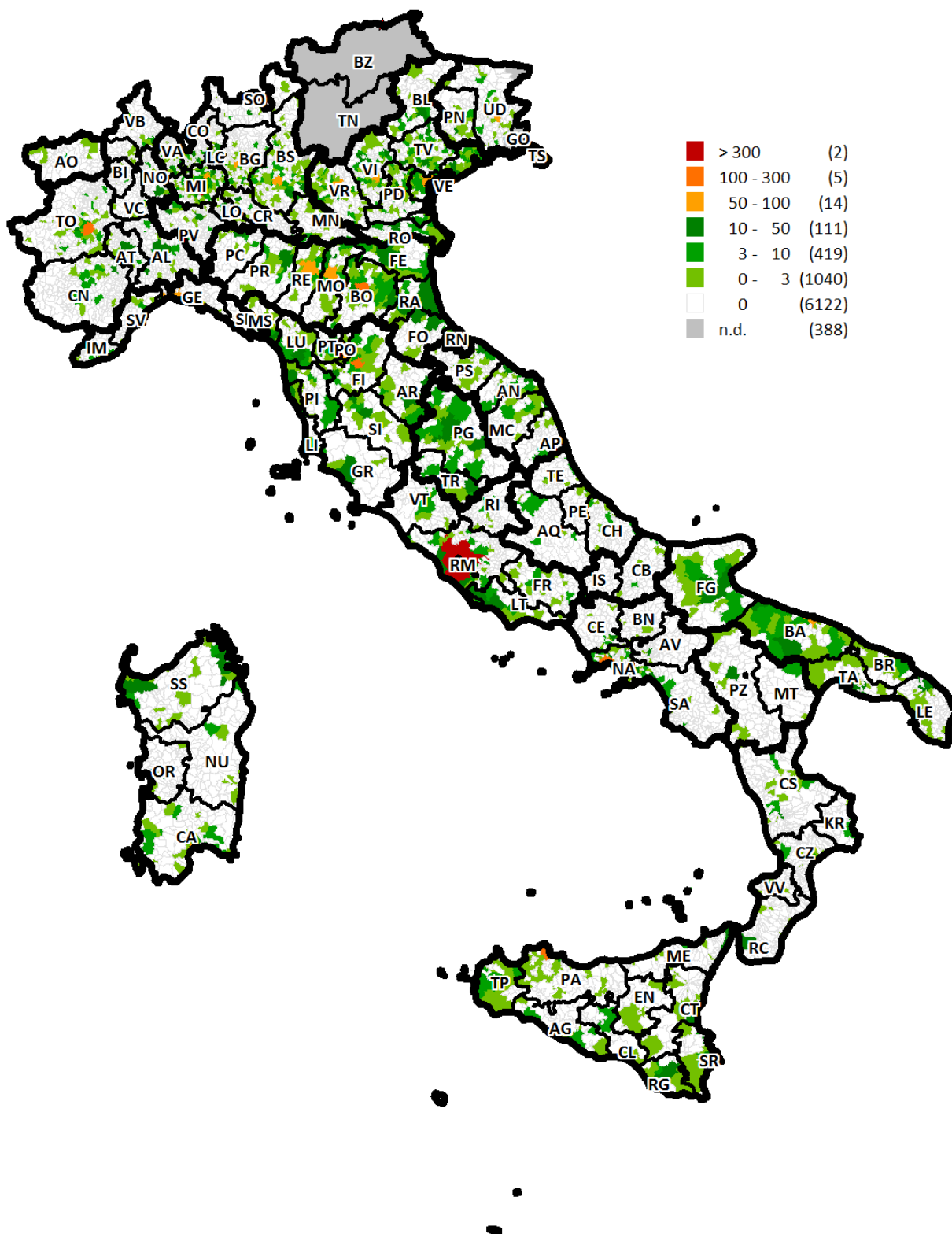


Figura 11: Mappa distribuzione NTN 2015 nei comuni italiani – uffici



2.3 Le quotazioni

Sulla base delle quotazioni OMI medie comunali rilevate nel I e II semestre del 2015, per la tipologia edilizia uffici è stata calcolata una quotazione media, pesata con il relativo stock comunale, per regione e per area territoriale. I dati elaborati sono riferiti a 5.758 comuni per i quali nel 2015 sono state pubblicate quotazioni OMI per la tipologia edilizia uffici.

A livello nazionale, la quotazione media annuale di riferimento⁵, per unità di superficie, per la tipologia uffici, risulta nel 2015 pari a 1.456 €/m² in diminuzione, -2,0% rispetto al 2014 (Tabella 11). Ad evidenziare flessioni superiori al livello medio nazionale sono le regioni dell'area del Centro, dove il calo è del 3,6%, mentre cali poco inferiori al tasso nazionale si registrano al Nord Est, -1,8%, e nelle Isole, -1,9%. Al sud il calo delle quotazioni è del 1,6% e al Nord Ovest si registra la riduzione minore, -1,1%.

Con tassi più o meno accentuati, il calo osservato a livello nazionale è diffuso in tutte le regioni. Nel 2015, il Lazio continua ad essere la regione con la quotazione media più elevata, con 2.264 €/m² in calo del 4,3% rispetto al 2014. Seguono la Liguria, stabile a circa 2.090 €/m² e in decisa flessione, -5,6%, la Valle d'Aosta intorno ai 1.900 €/m². Appaiate intorno ai 1.500 €/m² si osservano le quotazioni medie delle regioni Lombardia, Emilia Romagna e Campania, che mostrano tuttavia tassi di variazione, rispetto al 2014, difformi: in Emilia Romagna i valori medi scendono del 2,1%, in Campania il calo è dell'1,8% e la Lombardia le quotazioni degli uffici restano sostanzialmente stabili, -0,3%. Basilicata, Calabria e Friuli Venezia Giulia sono le regioni con quotazioni, per la tipologia uffici, minime ovvero inferiori ai 1.000 €/m². Per le restanti regioni la quotazione risulta compresa tra 1.000 e 1.500 €/m².

Prendendo a riferimento la quotazione media nazionale per la tipologia uffici risultata pari, come detto, a 1.452 €/m² è stato calcolato l'indice territoriale, per area e per regione, i cui valori sono riportati nella stessa Tabella 11. L'indice ben evidenzia i divari di quotazione, rispetto al valore medio nazionale, che si osservano tra le regioni esaminate, delle quali già si sono discussi valori assoluti e variazioni.

Dal grafico successivo (Figura 12), che presenta i valori dell'indice territoriale, per area e per regione, rispetto al dato medio nazionale, emerge l'elevata dispersione dei valori medi, anche all'interno di una stessa area territoriale. In particolare le regioni del Sud presentano valori notevolmente inferiori al dato nazionale (valori dell'indice minimi di poco superiori a 60 per Basilicata e Calabria) con eccezione della Campania che presenta un valore dell'indice pari a circa 104. Al Centro, al valore massimo nazionale dell'indice del Lazio, vicino a 156, si contrappone il valore dell'Umbria di circa 82. 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 2015 valore inferiore a 100 e infine particolarmente basso risulta l'indice del Friuli-Venezia Giulia pari a 65,9.

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

Considerando i soli comuni capoluogo di provincia, nel 2015, la quotazione media di riferimento nazionale per la tipologia uffici è pari a 2.009 €/m², in diminuzione del 3,0% rispetto al 2014 (Tabella 12). Tra le regioni, in termini di variazioni si osserva una generale tendenza alla diminuzione con il maggior calo per la Valle d'Aosta e il Lazio, -5,1% e -5,0% rispettivamente, seguite dalle regioni Marche, Toscana e Piemonte tutte con un calo che supera il 4%. Contengono le perdite le quotazioni degli uffici nelle regioni Lombardia, Liguria, Basilicata e Calabria.

La mappa di Figura 14 riporta i valori delle quotazioni medie 2015 per ciascuna regione delle unità censite nella categoria uffici. Le due regioni con la quotazione media più elevata si confermano il Lazio e la Liguria. Diventano invece ben nove le regioni (con l'aggiunta, rispetto al 2014, dell'Umbria), quasi tutte al Sud, in cui la quotazione media della categoria uffici risulta, nel 2015, inferiore ai 1.200 €/m².

La Figura 15, infine, riporta la mappa della distribuzione comunale dei differenziali di quotazione rispetto alla quotazione media nazionale degli uffici nel 2015; si conferma il dato per il quale quasi i due terzi dei

⁵ 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.

comuni (con quotazioni per gli uffici) presentano valori inferiori al livello medio nazionale, mentre superano quota 200 i comuni nei quali si registra un dato superiore al doppio del valore medio nazionale.

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

Area	Regione	Quotazione media Uffici 2015 (€/m ²)	Var. % quotazione 2014/2015	Indice territoriale
Nord Est	Emilia-Romagna	1.574	-2,1%	108,1
	Friuli-Venezia Giulia	960	-1,3%	65,9
	Veneto	1.437	-1,7%	98,7
Nord Est		1.437	-1,8%	98,7
Nord Ovest	Liguria	2.087	-0,2%	143,4
	Lombardia	1.583	-0,3%	108,7
	Piemonte	1.123	-4,2%	77,1
	Valle d'Aosta	1.919	-5,6%	131,8
Nord Ovest		1.522	-1,1%	104,5
Centro	Lazio	2.264	-4,3%	155,5
	Marche	1.367	-1,6%	93,9
	Toscana	1.668	-3,8%	114,6
	Umbria	1.197	-3,0%	82,2
Centro		1.796	-3,6%	123,4
Sud	Abruzzo	1.059	-2,7%	72,7
	Basilicata	914	-0,1%	62,7
	Calabria	905	-0,6%	62,2
	Campania	1.514	-1,8%	104,0
	Molise	1.078	-1,6%	74,1
	Puglia	1.126	-1,4%	77,3
	Sud	1.181	-1,6%	81,1
Isole	Sardegna	1.273	-1,0%	87,5
	Sicilia	1.064	-2,6%	73,1
Isole		1.139	-1,9%	78,3
Media nazionale		1.456	-2,0%	100,0

Figura 12: Indice territoriale quotazioni 2015 per area e per regione – uffici (Media nazionale=100)

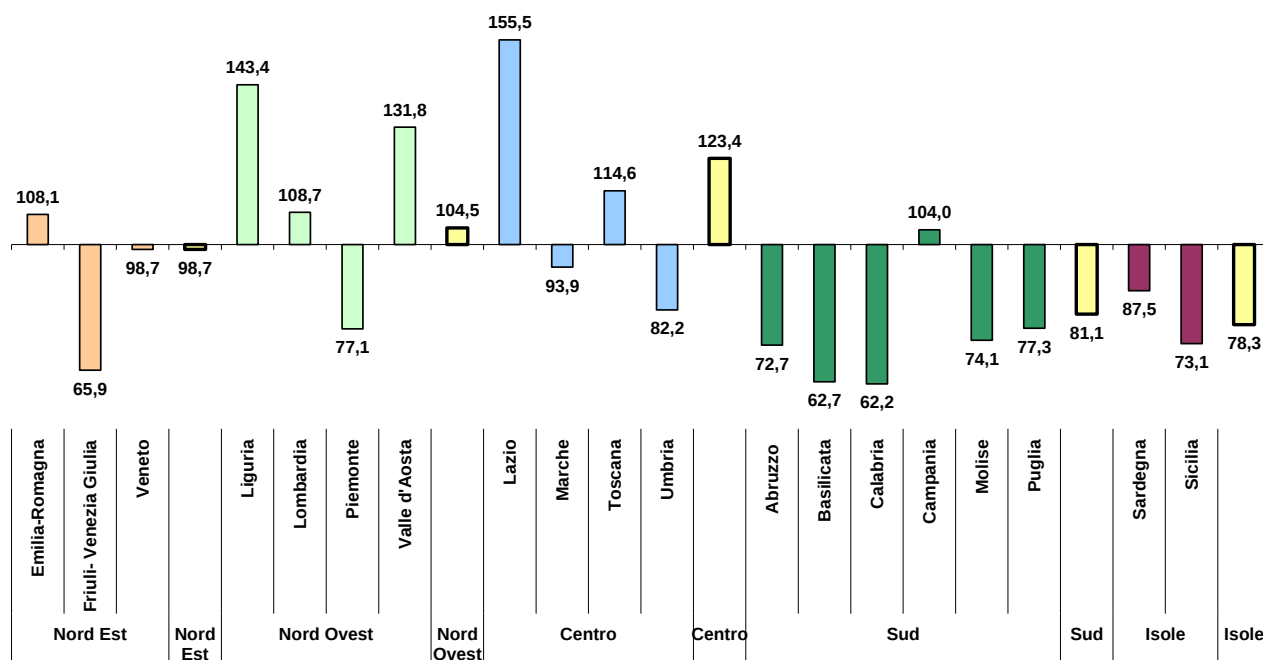


Figura 13: Indice territoriale quotazioni 2015 uffici - scala valori regionale

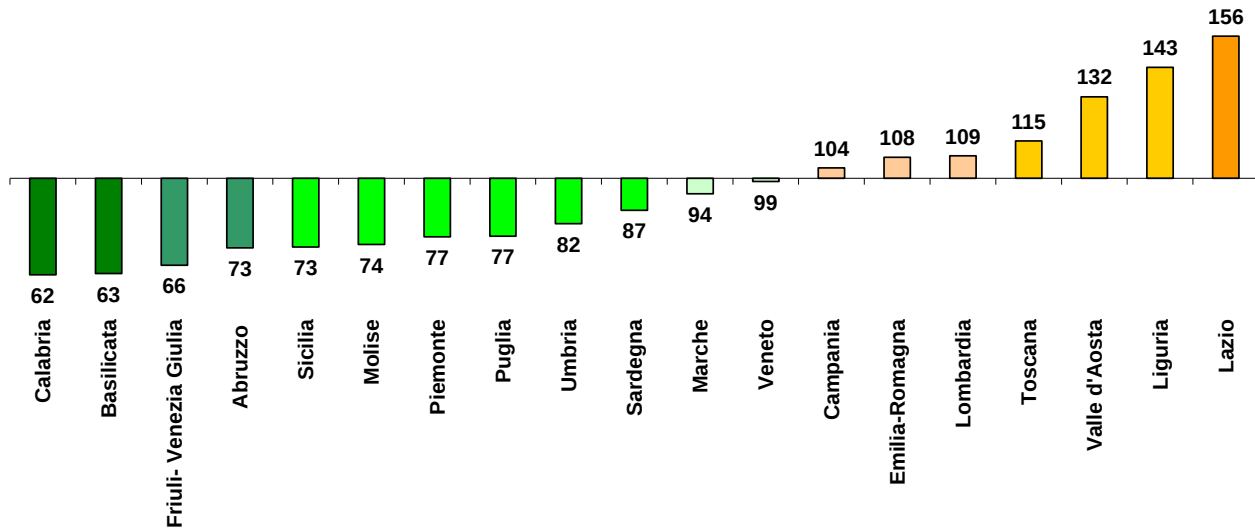


Tabella 12: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, regione, soli capoluoghi – uffici

Area	Regione	Quotazione media Uffici Capoluoghi 2015 (€/m ²)	Var % quotazione 2014/2015	Indice territoriale Capoluoghi
Nord Est	Emilia-Romagna	2.006	-2,8%	99,8
	Friuli-Venezia Giulia	1.308	-3,6%	65,1
	Veneto	2.089	-2,9%	103,9
Nord Est		1.997	-2,9%	99,4
Nord Ovest	Liguria	1.966	-0,4%	97,8
	Lombardia	2.180	-1,1%	108,5
	Piemonte	1.482	-4,2%	73,8
	Valle d'Aosta	1.938	-5,1%	96,4
Nord Ovest		2.000	-1,6%	99,5
Centro	Lazio	3.312	-5,0%	164,8
	Marche	1.613	-4,3%	80,3
	Toscana	1.977	-4,5%	98,4
	Umbria	1.482	-3,0%	73,7
Centro		2.505	-4,8%	124,7
Sud	Abruzzo	1.293	-3,3%	64,3
	Basilicata	1.655	-0,7%	82,4
	Calabria	1.233	-1,0%	61,4
	Campania	2.315	-2,5%	115,2
	Molise	1.319	-1,6%	65,6
	Puglia	1.499	-2,0%	74,6
Sud		1.698	-2,2%	84,5
Isole	Sardegna	1.718	-1,3%	85,5
	Sicilia	1.279	-3,5%	63,7
Isole		1.398	-2,8%	69,6
Media nazionale		2.009	-3,0%	100,0

Figura 14: Mappa delle quotazioni medie regionali 2015 – uffici

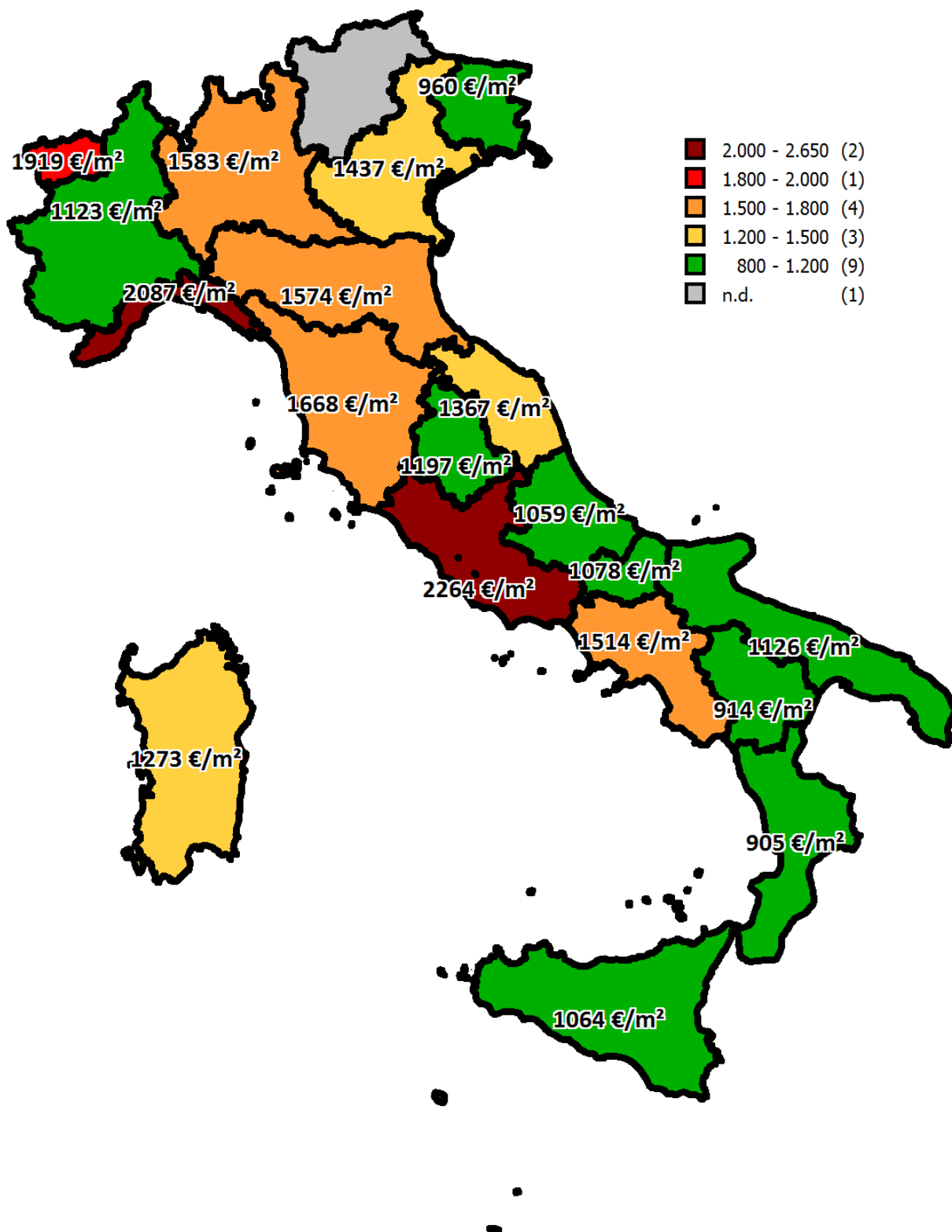
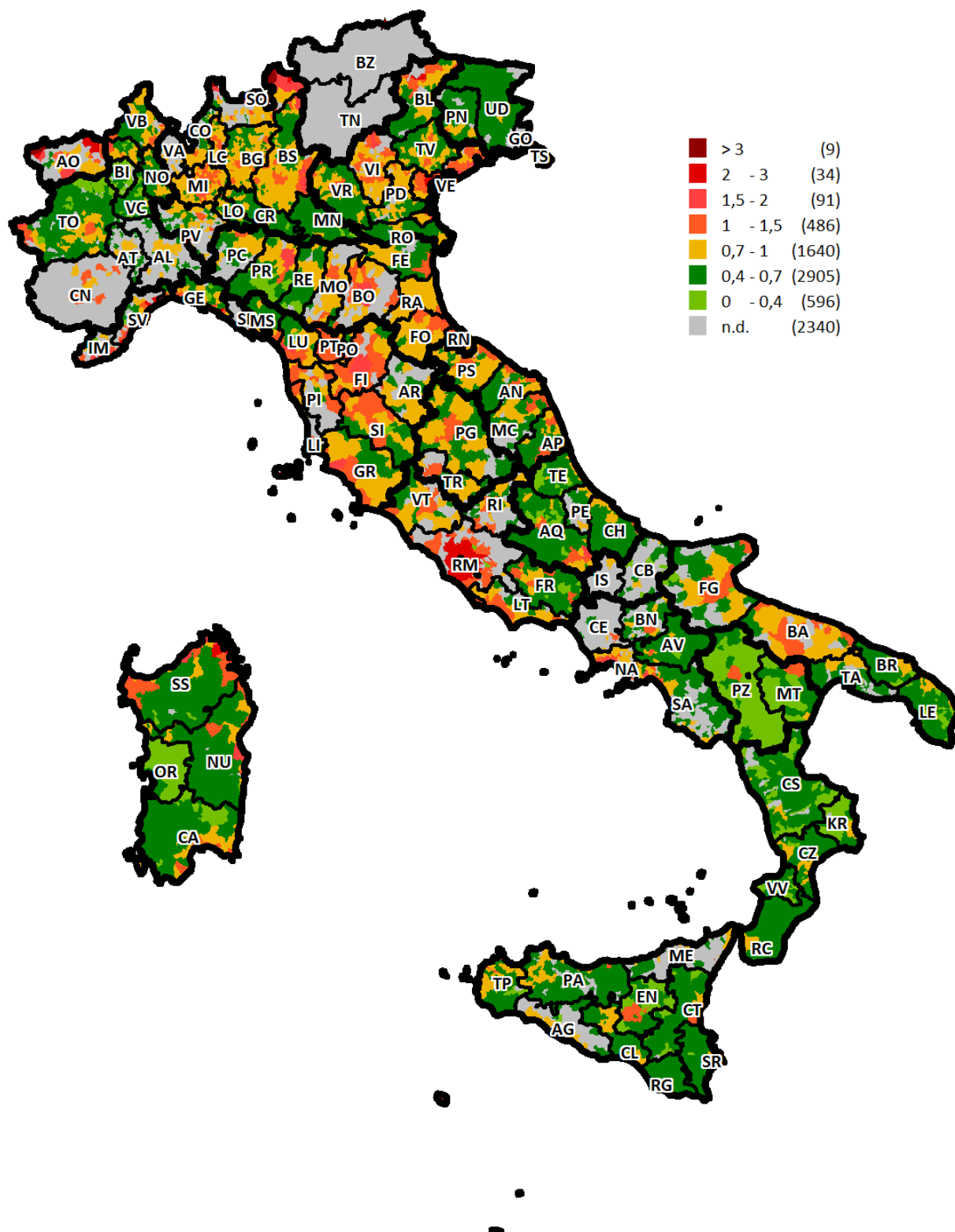


Figura 15: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2015 (valore medio nazionale=1) – uffici



2.4 L'andamento nelle principali città

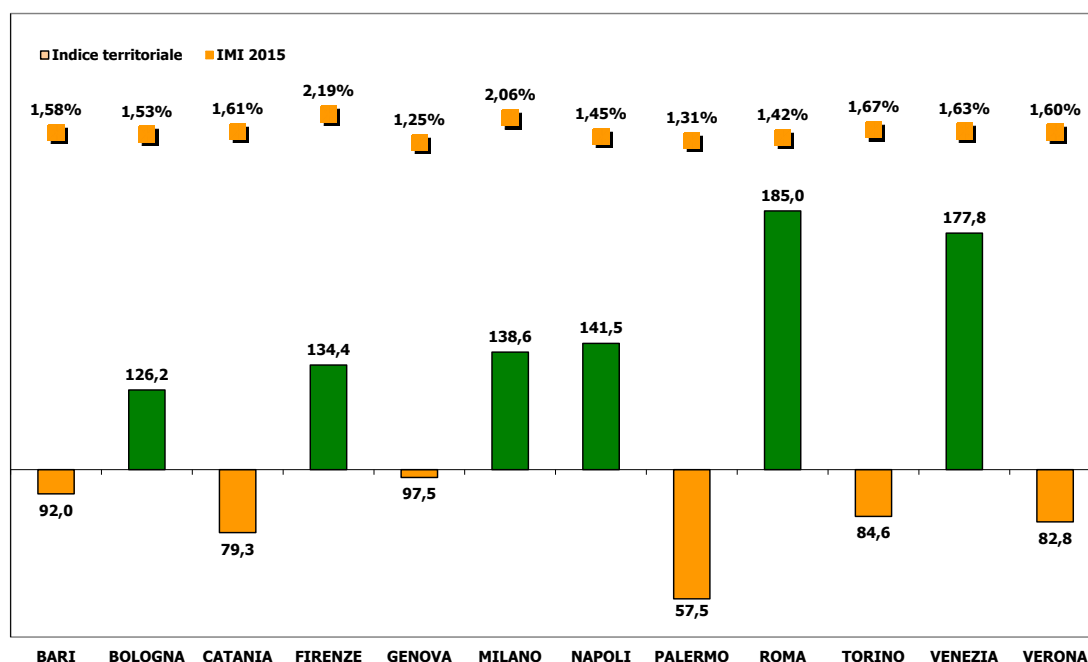
La Tabella 13 fornisce un approfondimento del mercato delle unità a destinazione uffici nelle 12 città con popolazione superiore ai 250 mila abitanti. A tal fine sono riportati i dati del 2015 di NTN, IMI, quotazione media, variazione % rispetto al 2014 e indice territoriale (sulla base della quotazione media nazionale dei capoluoghi 2.009 €/m²). Considerando le "quantità" scambiate è la città di Milano a detenere la quota maggiore di scambi (850 NTN, +35,3% sul 2014) e anche relativamente allo stock esistente il valore dell'indicatore IMI risulta tra i più elevati, 2,06% in rialzo di più di mezzo punto percentuale rispetto al 2014. Nel 2015 la città con maggior dinamica nel mercato degli uffici, in termini di IMI (quota percentuale di stock compravenduto) risulta Firenze, 2,19%, in aumento di 0,54 punti percentuali seguita dalla già citata Milano. Buoni anche i valori di IMI osservati a Torino, 1,67%, Venezia e Catania, poco sopra 1,60%.

In termini di variazioni le quotazioni risultano ovunque in diminuzione con una punta massima a Roma, Venezia e Palermo, dove la riduzione supera il 5%.

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

Comuni	NTN 2015	Var. % NTN 2014/2015	IMI 2015	Diff IMI 2014/15	Quotazione media Uffici 2015 (€/m ²)	Var. % quotazione 2014/2015	Indice territoriale
BARI	79	7,4%	1,58%	0,10	1.850	-1,9%	92,0
BOLOGNA	147	-14,7%	1,53%	-0,24	2.536	-3,1%	126,2
CATANIA	41	36,7%	1,61%	0,44	1.594	-4,0%	79,3
FIRENZE	174	32,2%	2,19%	0,54	2.701	-3,6%	134,4
GENOVA	95	-3,1%	1,25%	-0,03	1.958	-0,3%	97,5
MILANO	850	35,3%	2,06%	0,54	2.786	-1,7%	138,6
NAPOLI	153	20,3%	1,45%	0,24	2.844	-1,8%	141,5
PALERMO	124	33,6%	1,31%	0,33	1.156	-5,2%	57,5
ROMA	482	20,2%	1,42%	0,28	3.718	-5,5%	185,0
TORINO	211	34,7%	1,67%	0,42	1.701	-4,1%	84,6
VENEZIA	89	36,4%	1,63%	0,45	3.572	-5,2%	177,8
VERONA	83	10,6%	1,60%	0,17	1.665	-3,8%	82,8

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



3 Il mercato dei negozi

3.1 Lo stock immobiliare

Lo stock delle unità immobiliari censite in Catasto nelle categorie C/1 e C/3, che comprende gli immobili a destinazione negozi e laboratori, riguarda poco più di 2,5 milioni di unità sul territorio nazionale (dato in leggera diminuzione rispetto al 2014).

Diversamente da quanto rilevato per gli uffici e da quanto si osserverà per i capannoni, la tipologia negozi è relativamente più presente nell'area del Sud, 26,6%, seguono a breve distanza il Nord-Ovest, 24,5% e il Centro, 21,9%, mentre risultano inferiori le quote al Nord Est, 16% e nelle Isole, 11,0% (Figura 17).

Tra le regioni, tuttavia, la maggior presenza relativa di negozi sul territorio si osserva in Lombardia (con una quota di stock di negozi del 14,5%), unico valore a doppia cifra insieme a quello della Campania (10,9%).

Nelle altre macro aree da segnalare il Lazio (9,7% al Centro), la Sicilia (8,1% tra le Isole) ed il Veneto (8,0% nel Nord Est).

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

Infine, la Figura 18 riporta la mappa della distribuzione comunale dello stock dei negozi nel 2015, dalla quale risulta che circa la metà dei comuni ha un numero di unità censite come negozi e laboratori inferiore a 100.

Figura 17: Distribuzione stock 2015 per area geografica - negozi

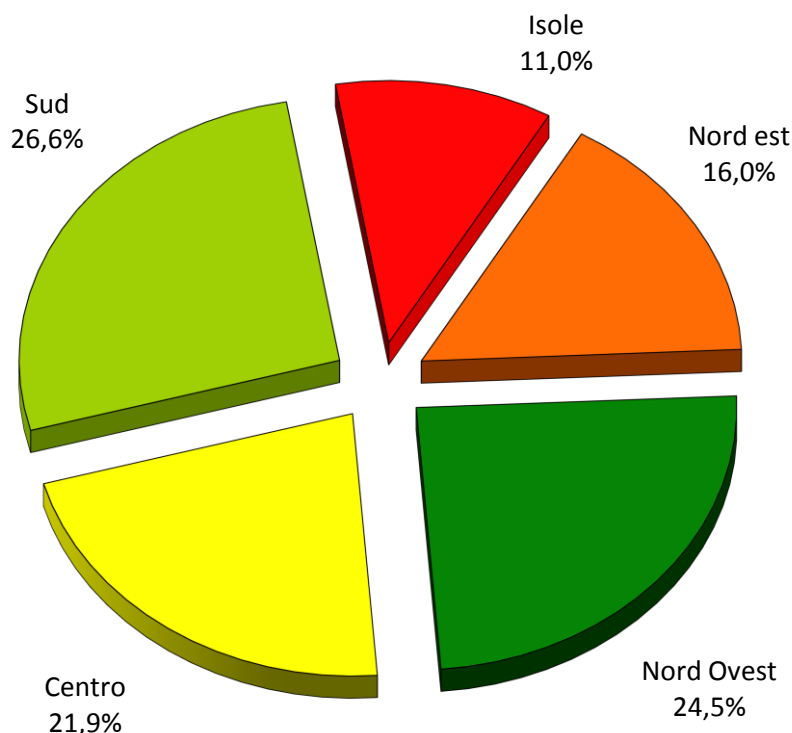


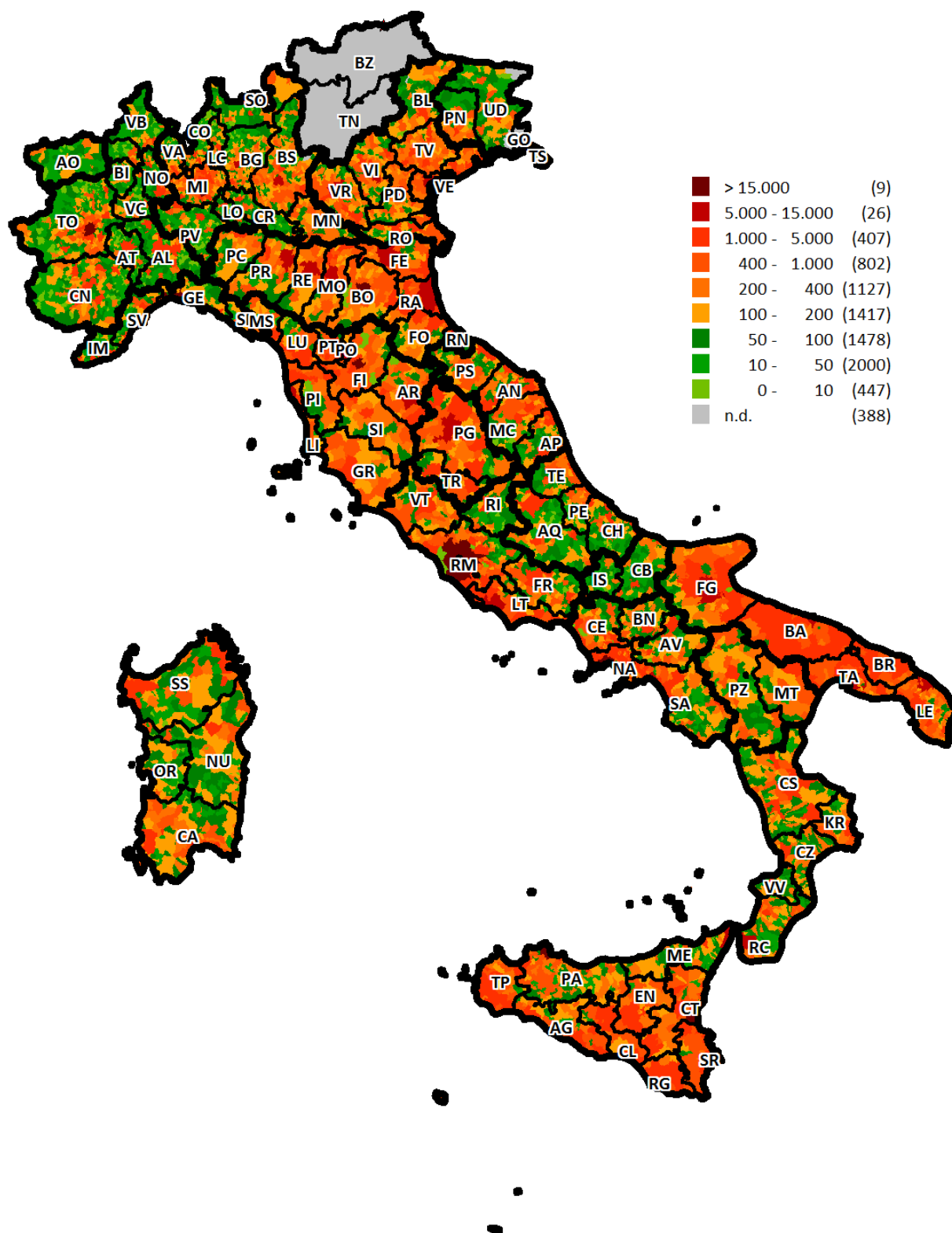
Tabella 14: Stock 2015 per regione e per area geografica – negozi

Area	Regione	Stock	Quota %
Nord Est	Emilia-Romagna	176.173	6,9%
	Friuli- Venezia Giulia	27.919	1,1%
	Veneto	202.960	8,0%
Nord Est		407.052	16,0%
Nord Ovest	Liguria	77.007	3,0%
	Lombardia	369.208	14,5%
	Piemonte	171.602	6,7%
	Valle d'Aosta	6.515	0,3%
Nord Ovest		624.332	24,5%
Centro	Lazio	247.073	9,7%
	Marche	79.283	3,1%
	Toscana	189.176	7,4%
	Umbria	43.915	1,7%
Centro		559.447	21,9%
Sud	Abruzzo	66.542	2,6%
	Basilicata	30.458	1,2%
	Calabria	97.916	3,8%
	Campania	278.127	10,9%
	Molise	14.631	0,6%
	Puglia	192.096	7,5%
Sud		679.770	26,6%
Isole	Sardegna	72.770	2,9%
	Sicilia	207.627	8,1%
Isole		280.397	11,0%
Italia		2.550.998	100%

Tabella 15: Stock 2015 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi –negozi

Area	Comuni	Stock	Quota %
Nord Est	Capoluoghi	116.894	28,7%
	Non capoluoghi	290.158	71,3%
Nord Ovest	Capoluoghi	192.865	30,9%
	Non capoluoghi	431.467	69,1%
Centro	Capoluoghi	230.010	41,1%
	Non capoluoghi	329.437	58,9%
Sud	Capoluoghi	151.847	22,3%
	Non capoluoghi	527.923	77,7%
Isole	Capoluoghi	86.448	30,8%
	Non capoluoghi	193.949	69,2%
ITALIA	Capoluoghi	778.064	30,5%
	Non capoluoghi	1.772.934	69,5%

Figura 18: Mappa distribuzione stock 2015 nei comuni italiani – negozi



3.2 I volumi di compravendita

Prosegue anche nel 2015 la tendenza all'aumento delle compravendite di negozi (unità censite come C/1 e C/3), seppur dimezzando il dato della variazione, sempre positivo, registrato nel 2014 (da +5,4% a +2,7%).

L'incremento del NTN da 22.271 a 22.869 unità determina un incremento anche dell'IMI (ovvero la quota di stock di immobili a destinazione negozi e laboratori compravenduti), che passa da 0,87% a 0,90%.

Tra le macro aree territoriali, quella con i dati peggiori è sicuramente il Nord Est, con un NTN addirittura in calo (-0,8%, unico dato negativo a livello di macro area) ed un IMI stabile; piuttosto omogeneo, per il resto, l'andamento nel resto del Paese, con incrementi del NTN che oscillano tra il 2,7% del Nord Ovest ed il 4,3 del Centro ed una crescita dell'IMI ovunque prossima al valore medio nazionale (+0,02%).

Spostando l'analisi dei dati a livello regionale, le variazioni percentuali più significative (con inevitabile ricaduta in termini di IMI) si registrano in realtà per quelle regioni che presentano volumi di compravendita relativamente ridotti, sia in caso di segno "più" (Abruzzo, Molise ed Umbria in crescita di più di 20 punti), sia in caso di segno "meno" (Marche, Basilicata e Calabria in doppia cifra).

La Lombardia, che da sola rappresenta quasi un quinto del mercato nazionale, stabilizza il forte incremento del 2014 (di oltre 10 punti) con un dato comunque positivo (+1,5%), mentre un significativo balzo in avanti, tra le regioni di maggior peso, si registra nel Lazio (+6,4%), in Toscana (+6,2%), a conferma del notevole dinamismo del Centro Italia, in Campania (+6,0%), ed in Sicilia (+6,4%, dopo un poco lusinghiero -8,3% del 2014); da segnalare invece, in territorio negativo, il dato dell'Emilia Romagna (-7,4%, dopo un +14,1% del 2014).

In ogni caso l'intensità del mercato per questa tipologia di immobili è ovunque piuttosto contenuta, con valori inferiori all'1% in tutte le regioni, ad eccezione di Lombardia (1,22%) e Toscana (1,12%), entrambe in crescita.

La Tabella 17 mette a confronto i comuni capoluogo ed i comuni minori: a differenza del 2014, quando si era registrata una crescita media sostanzialmente analoga e di poco superiore al 5%, nel 2015 il mercato mostra un'impennata nei comuni capoluogo, dove l'incremento di volume delle compravendite di negozi sfiora il 10%, mentre si arresta la ripresa nel resto dei comuni, dove si torna al segno "meno" (per l'esattezza -1,4%).

Anche disaggregando il dato per macro aree territoriali, si nota una dinamica molto diversa rispetto all'anno precedente: i comuni capoluogo, che nel 2014 in quattro casi su cinque risultavano meno dinamici dei rispettivi comuni minori, raggiungono nel 2015 tassi di crescita notevolmente superiori, in tre casi persino oltre il 10% (Nord Ovest, Centro e Sud, dove addirittura si registra un +17,8). Il Nord Est, d'altra parte, anche quest'anno risulta un'eccezione rispetto all'andamento generale: i comuni capoluogo presentano addirittura un tasso negativo (dopo un balzo di +15,3% nel 2014), mentre i comuni non capoluogo sono sostanzialmente stabili (a fronte di un dato negativo sia a livello nazionale che in tre delle altre quattro macro aree). L'IMI, inevitabilmente, rispecchia le dinamiche del NTN e conferma la maggiore vitalità del mercato nei comuni capoluogo.

In termini di serie storica (dal 2004 al 2015) si conferma un andamento sostanzialmente analogo in tutti gli ambiti analizzati (Figura 20): ad un primo, forte calo di volumi di mercato dal 2006 al 2009, accentuatosi soprattutto negli ultimi due anni, è seguita una stabilizzazione nel biennio 2010-'11; nel 2012 si è quindi avuto un nuovo crollo, particolarmente evidente e generalizzato, che ha avuto una coda (seppur assai meno dirompente) nel 2013, mentre dal 2014 si è registrato un cambio di segno.

Complessivamente, tuttavia, dal 2004 i volumi di scambio di questo segmento di mercato si sono più che dimezzati pressoché ovunque, un po' meno nelle Isole (che hanno perso comunque il 45%) e, limitatamente ai comuni capoluogo, nel Centro (che ha subito un calo di quasi il 47%).

Una dinamica analoga ha interessato l'IMI (Figura 21), in relazione al quale il confronto tra il 2004 ed il 2015 risulta, se possibile, ancora più impietoso, con valori ampiamente più che dimezzati (il dato nazionale, ad esempio, è passato dal 2,12% allo 0,87%).

La Figura 22 riporta la mappa della distribuzione comunale del NTN delle unità censite come C1 e C3 nel 2015; si può notare come oltre 4.000 comuni non presentino alcuna unità compravenduta, mentre in circa 2.000 comuni risultano meno di 3 transazioni.

Figura 19: Distribuzione NTN 2015 per area geografica - negozi

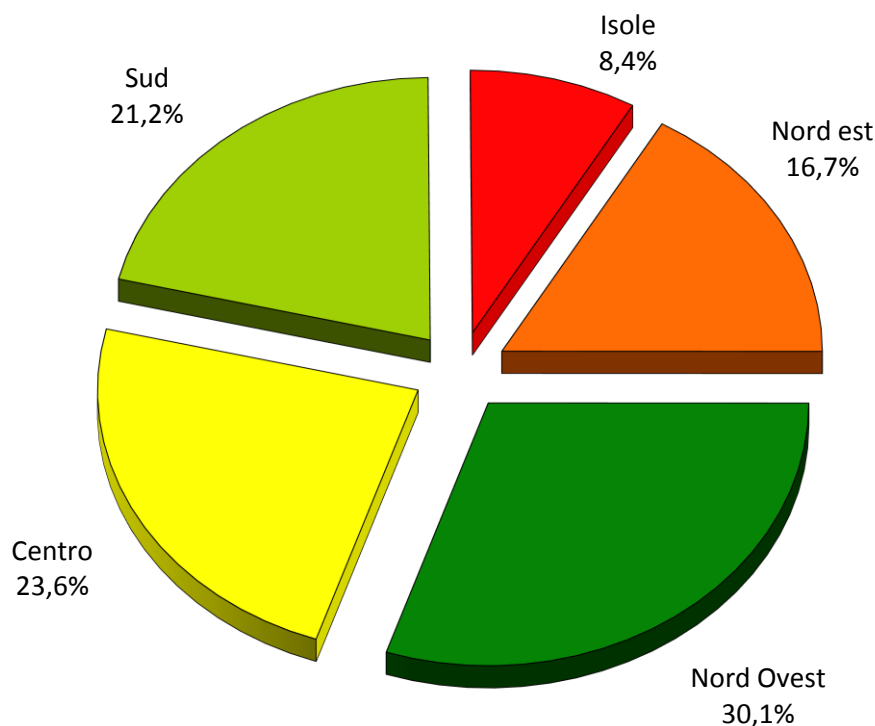


Tabella 16: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – negozi

Area	Regione	NTN 2015	Var. % NTN 2014/15	Quota % NTN Italia	IMI 2015	Diff IMI 2014/15
Nord Est	Emilia-Romagna	1.605	-7,4%	7,0%	0,91%	-0,07
	Friuli-Venezia Giulia	273	15,3%	1,2%	0,98%	0,13
	Veneto	1.936	3,3%	8,5%	0,95%	0,03
Nord Est		3.814	-0,8%	16,7%	0,94%	0,00
Nord Ovest	Liguria	640	9,5%	2,8%	0,83%	0,07
	Lombardia	4.513	1,5%	19,7%	1,22%	0,02
	Piemonte	1.688	3,7%	7,4%	0,98%	0,04
	Valle d'Aosta	53	-7,0%	0,2%	0,81%	-0,06
Nord Ovest		6.893	2,7%	30,1%	1,10%	0,03
Centro	Lazio	2.316	6,4%	10,1%	0,94%	0,06
	Marche	547	-17,0%	2,4%	0,69%	-0,14
	Toscana	2.119	6,2%	9,3%	1,12%	0,07
	Umbria	411	20,3%	1,8%	0,94%	0,16
Centro		5.393	4,3%	23,6%	0,96%	0,04
Sud	Abruzzo	487	22,2%	2,1%	0,73%	0,14
	Basilicata	195	-10,2%	0,9%	0,64%	-0,08
	Calabria	533	-10,2%	2,3%	0,54%	-0,07
	Campania	2.000	6,0%	8,7%	0,72%	0,04
	Molise	106	21,5%	0,5%	0,73%	0,13
	Puglia	1.516	1,0%	6,6%	0,79%	0,01
Sud		4.837	3,3%	21,2%	0,71%	0,02
Isole	Sardegna	486	-2,6%	2,1%	0,67%	-0,02
	Sicilia	1.445	6,4%	6,3%	0,70%	0,04
Isole		1.931	4,0%	8,4%	0,69%	0,02
Italia		22.869	2,7%	100,0%	0,90%	0,02

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

Area	Comuni	NTN 2015	Var. % NTN 2014/15	Quota % NTN Italia	IMI 2015	Diff IMI 2014/15
Nord Est	Capoluoghi	1.404	-2,7%	36,8%	1,20%	-0,03
	Non capoluoghi	2.410	0,3%	63,2%	0,83%	0,01
Nord Ovest	Capoluoghi	2.834	10,2%	41,1%	1,47%	0,14
	Non capoluoghi	4.059	-2,0%	58,9%	0,94%	-0,02
Centro	Capoluoghi	2.775	11,3%	51,4%	1,21%	0,13
	Non capoluoghi	2.619	-2,3%	48,6%	0,79%	-0,02
Sud	Capoluoghi	1.531	17,8%	31,6%	1,01%	0,15
	Non capoluoghi	3.307	-2,3%	68,4%	0,63%	-0,02
Isole	Capoluoghi	798	6,2%	41,3%	0,92%	0,05
	Non capoluoghi	1.133	2,5%	58,7%	0,58%	0,01
ITALIA	Capoluoghi	9.342	9,2%	40,8%	1,20%	0,10
	Non capoluoghi	13.527	-1,4%	59,2%	0,76%	-0,01

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

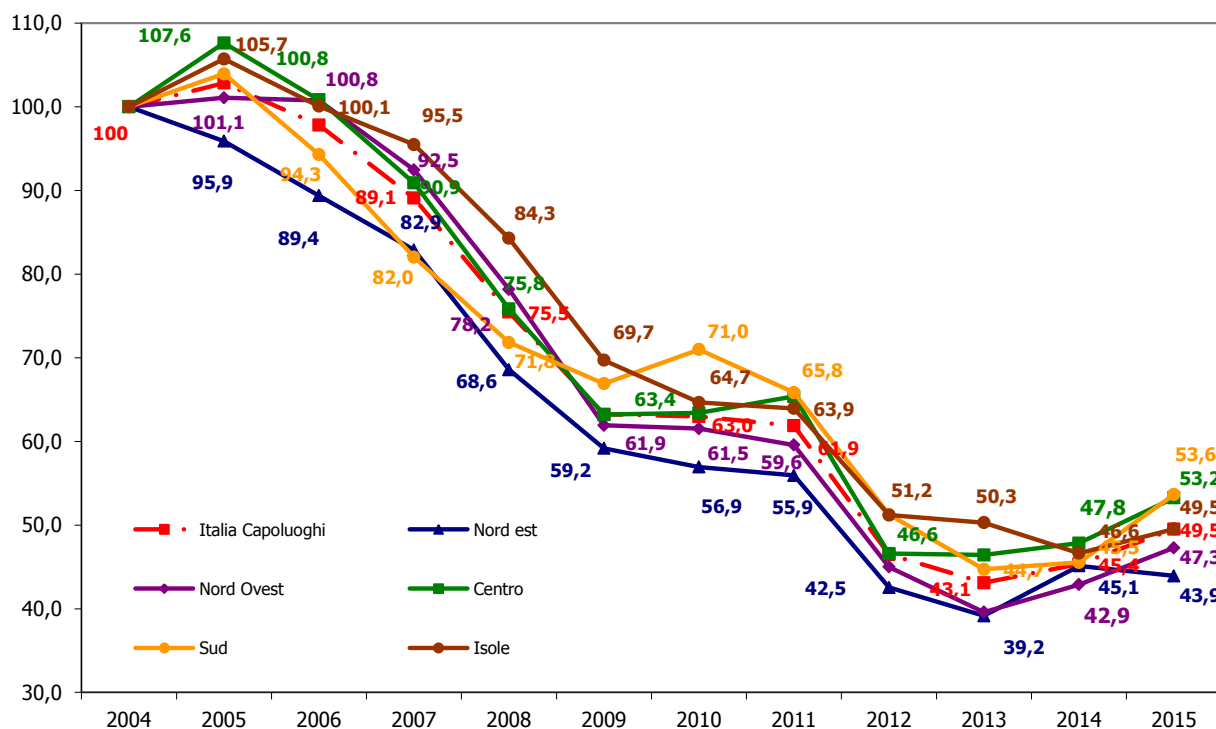
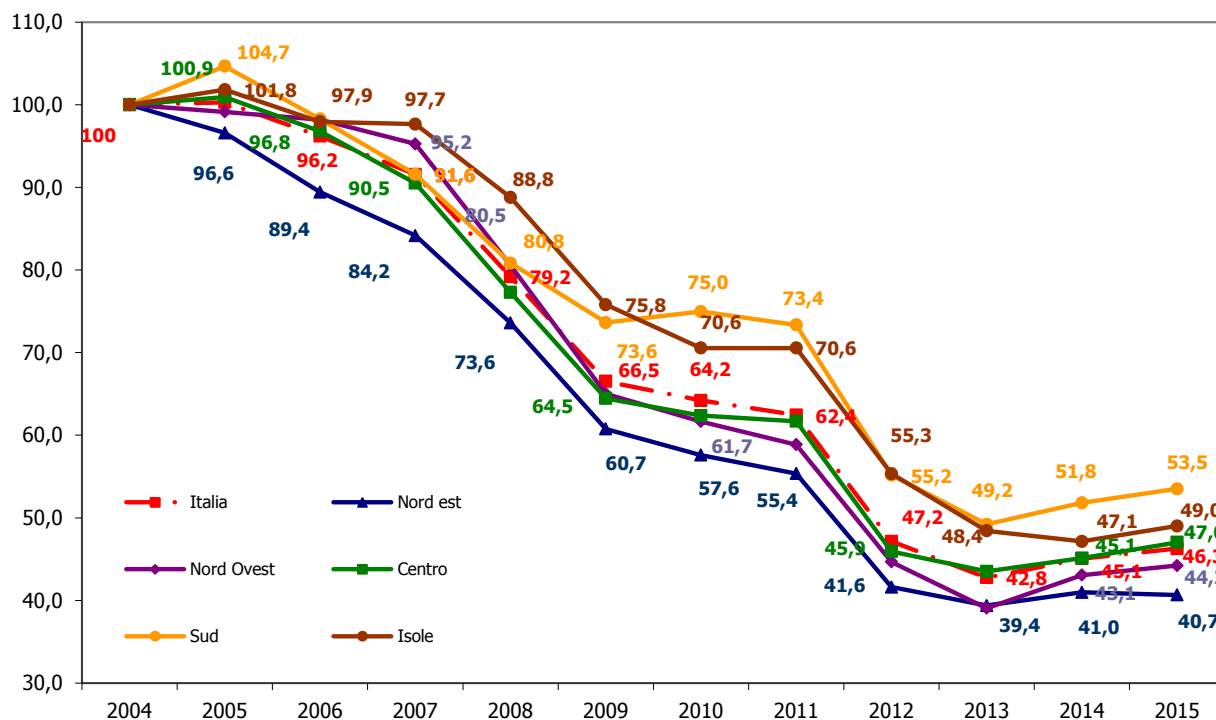


Figura 21: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - negozi

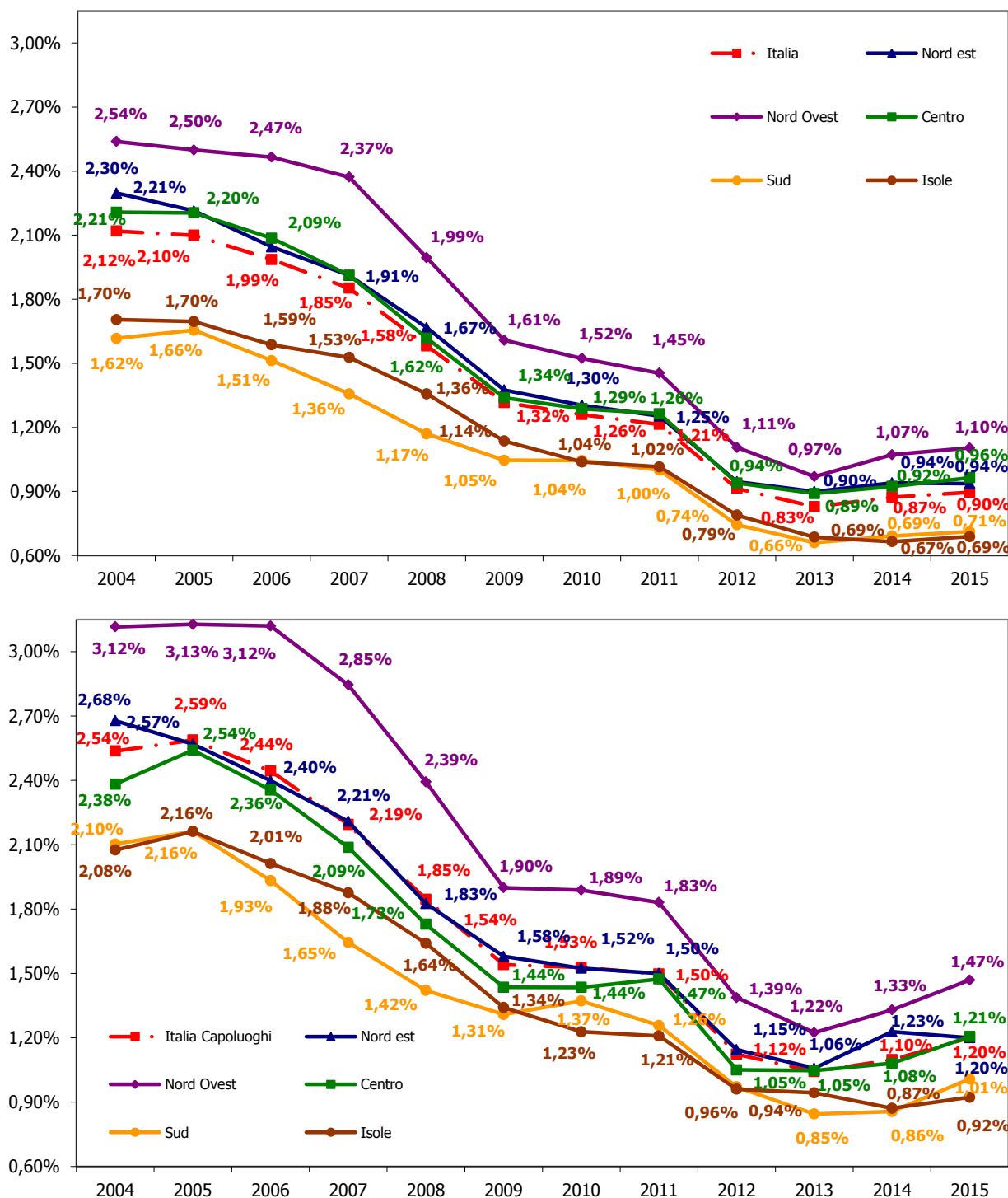
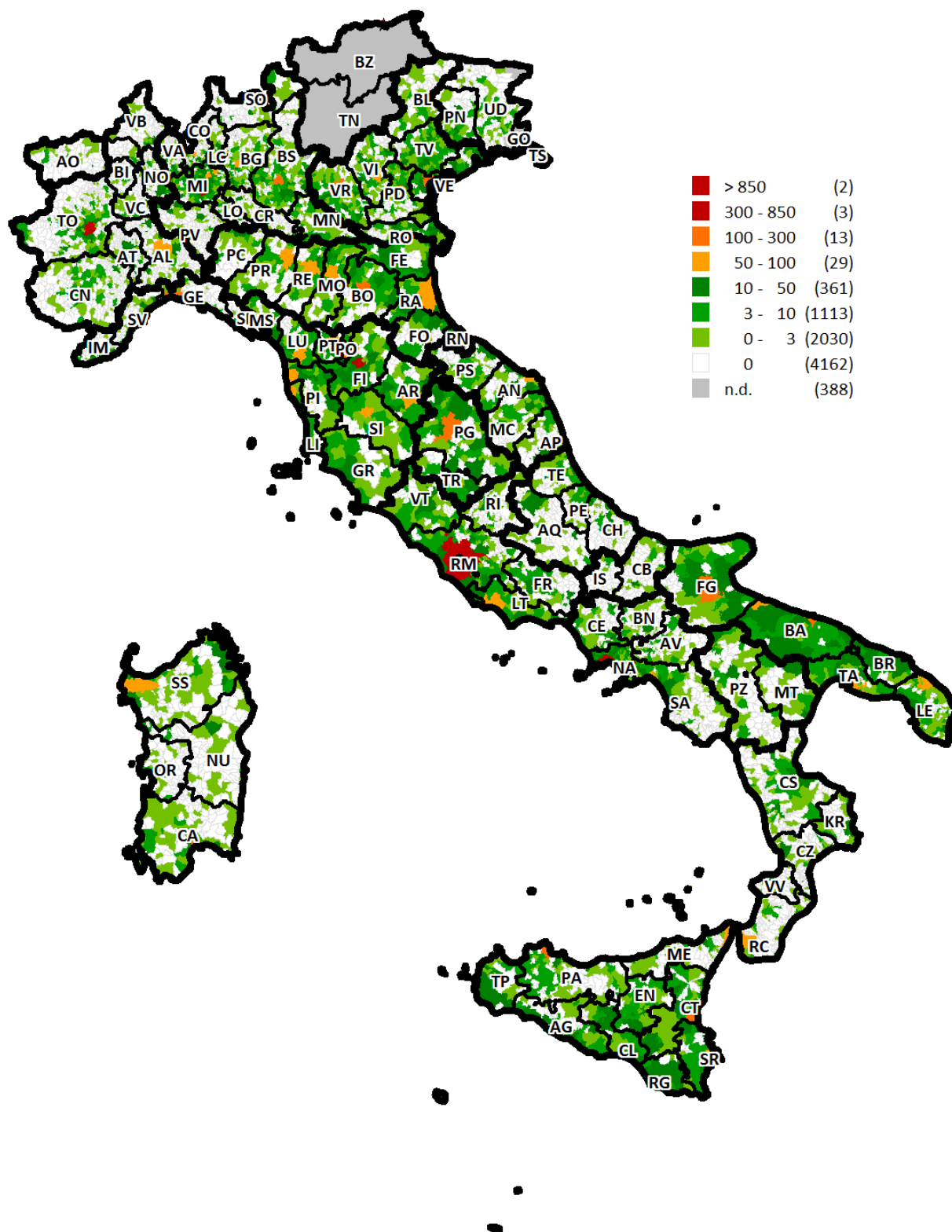


Figura 22: Mappa distribuzione NTN 2015 nei comuni italiani – negozi



3.3 Le quotazioni

Sulla base delle quotazioni OMI medie comunali rilevate nel I e II semestre del 2015, 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 riferimento⁶, per unità di superficie, per la tipologia negozi a livello nazionale è pari a 1.640 €/m², in calo del 2,7% rispetto alla quotazione media del 2014.

I dati elaborati sono riferiti a 7.226 comuni per i quali nel 2015 sono state pubblicate le quotazioni OMI per la tipologia edilizia negozi.

La Tabella 18 riporta le quotazioni medie, le rispettive variazioni e l'indice territoriale, per aree geografiche e per regioni. Prosegue senza eccezioni la tendenza al ribasso; spicca ancora una volta il dato del Lazio (-4,1%), che resta comunque la Regione con il valore più elevato (2.444 €/m²). Il massimo ribasso si è registrato in Valle d'Aosta (-6,9%), significativo anche il dato del Piemonte (-5,4%), mentre tengono sostanzialmente la Lombardia, la Liguria e la Calabria (tutte con un calo inferiore al mezzo punto percentuale).

Sulla base della quotazione media di riferimento nazionale per la tipologia negozi (1.640 €/m²), è stato calcolato l'indice territoriale delle quotazioni, per area e per regione, i cui valori sono riportati nella stessa Tabella 18; esso evidenzia di quanto il livello delle quotazioni medie per la tipologia negozi si discosti, nelle diverse regioni, dalla quotazione media nazionale. Ne risulta la fotografia di un'Italia tripartita: il Centro, con un indice territoriale di 121,9, supera in modo significativo il dato medio nazionale, il Nord (sia Est che Ovest) ne rispecchia sostanzialmente i valori, mentre Sud ed Isole sono ampiamente al di sotto (con un indice rispettivamente pari a 85,8 e 80,7).

Dal grafico di Figura 23, che presenta i valori dell'indice territoriale, per area e per regione, calcolati rispetto al dato medio nazionale, emerge l'elevata dispersione dei valori medi, anche all'interno di una stessa area territoriale. Le regioni del Sud presentano comunque, anche in termini disaggregati, valori decisamente inferiori al dato nazionale (valore indice pari a 56,5 per la Basilicata e 61,1 per la Calabria) con eccezione della Campania, che presenta un valore dell'indice superiore a 100. Nel Centro spicca evidentemente il dato del Lazio (149,0), il più alto in assoluto a livello nazionale; al Nord, infine, emerge il dato ligure (127,4), mentre solo Friuli-Venezia Giulia e Piemonte presentano un indice inferiore a 100.

Il grafico di Figura 24 riporta le regioni in ordine crescente rispetto proprio al valore dell'indice.

Esaminando le quotazioni dei negozi nei soli capoluoghi di provincia, risulta che la quotazione media di riferimento, per unità di superficie, a livello nazionale è pari a 2.298 €/m², in calo rispetto alla quotazione media 2014 del 3,3% (Tabella 19), ma con un rallentamento della dinamica rispetto al dato 2013 (-6,3%).

Dall'analisi delle quotazioni medie emerge che, anche per i soli capoluoghi, la regione con la quotazione media più elevata è il Lazio, l'unica sopra i 3.000 €/m², sebbene in ulteriore flessione (-4,3%) dopo il -15,6% già registrato nel 2013. In generale, il calo risulta diffuso ma non omogeneo; spicca infatti il -8,3% del Piemonte, mentre al contrario Lombardia e Liguria registrano una sostanziale tenuta rispetto ai valori dell'anno precedente.

La Figura 25 riporta la mappa della distribuzione delle quotazioni medie regionali nel 2015, dalla quale emergono i dati di Lazio e Liguria, oltre che le quotazioni relativamente più basse delle regioni meridionali.

Nella Figura 26, infine, è rappresentata la mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali per la tipologia negozi rispetto alla quotazione media nazionale non pesata. Rispetto al 2014 si registra un generale appiattimento verso il basso, con circa il 90% dei comuni che presenta valori inferiori alla media nazionale, mentre in un solo caso il differenziale rientra nella fascia più alta (maggiore di 5).

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.

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

Area	Regione	Quotazione media Negozi 2015 (€/m ²)	Var % quotazione 2014/15	Indice territoriale
Nord Est	Emilia-Romagna	1.739	-3,4%	106,0
	Friuli- Venezia Giulia	1.268	-2,6%	77,3
	Veneto	1.644	-2,9%	100,2
Nord Est		1.658	-3,1%	101,1
Nord Ovest	Liguria	2.089	-0,4%	127,4
	Lombardia	1.821	-0,3%	111,1
	Piemonte	1.259	-5,4%	76,8
	Valle d'Aosta	1.744	-6,9%	106,3
Nord Ovest		1.699	-1,5%	103,6
Centro	Lazio	2.444	-4,1%	149,0
	Marche	1.547	-2,5%	94,3
	Toscana	1.746	-3,3%	106,5
	Umbria	1.420	-2,9%	86,6
Centro		1.999	-3,6%	121,9
Sud	Abruzzo	1.389	-2,1%	84,7
	Basilicata	924	-1,2%	56,4
	Calabria	1.001	-0,4%	61,1
	Campania	1.753	-4,0%	106,9
	Molise	1.205	-1,7%	73,5
	Puglia	1.220	-2,0%	74,4
Sud		1.406	-2,8%	85,8
Isole	Sardegna	1.415	-1,0%	86,3
	Sicilia	1.291	-2,6%	78,7
Isole		1.323	-2,1%	80,7
Media nazionale		1.640	-2,7%	100,0

Figura 23: Indice territoriale quotazioni 2015 per area e per regione – negozi (Media nazionale=100)

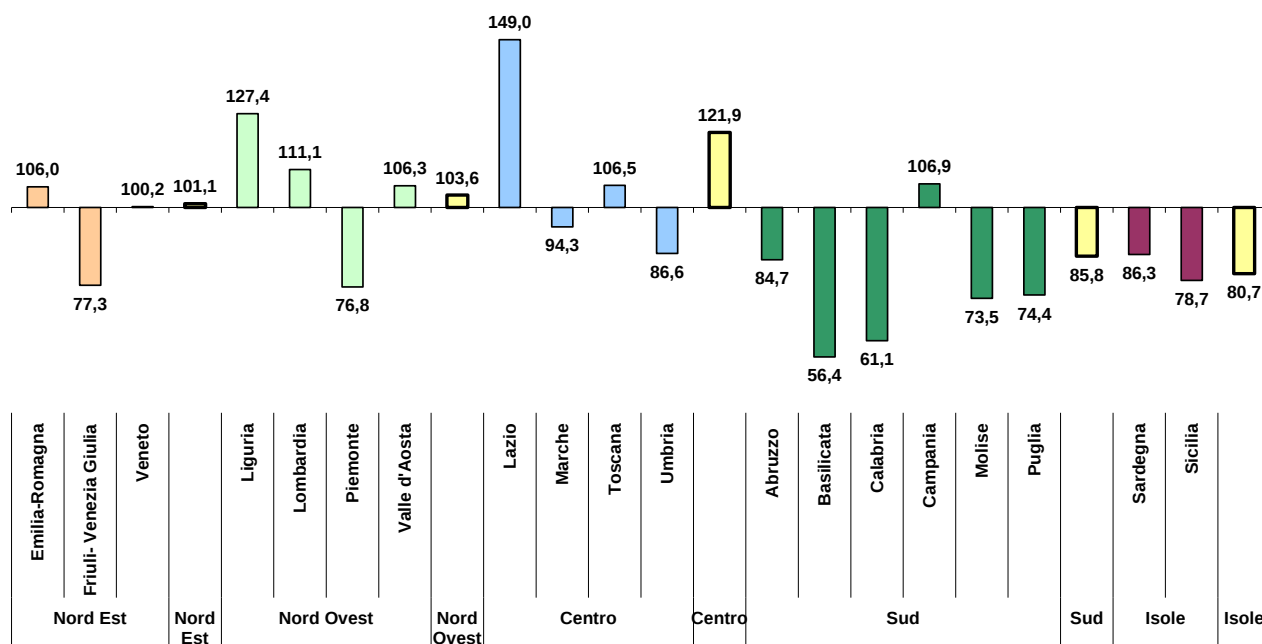


Figura 24: Indice territoriale quotazioni 2015 negozi - scala valori regionale

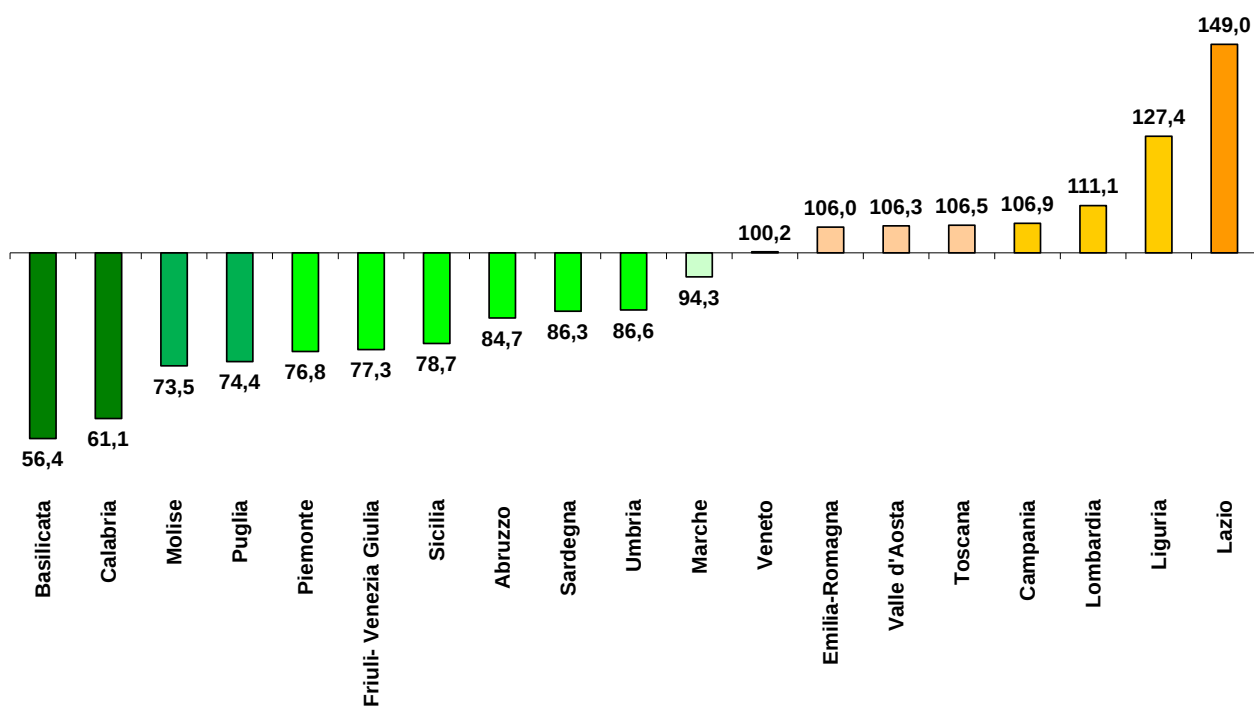


Tabella 19: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, regione, soli capoluoghi – negozi

Area	Regione	Quotazione media Negozi Capoluoghi 2015 (€/m2)	Var % quotazione 2014/15	Indice territoriale Capoluoghi
Nord Est	Emilia-Romagna	1.995	-4,0%	86,8
	Friuli Venezia Giulia	1.829	-5,0%	79,6
	Veneto	2.631	-5,9%	114,5
Nord Est		2.233	-4,9%	97,1
Nord Ovest	Liguria	1.921	-0,3%	83,6
	Lombardia	2.899	0,0%	126,1
	Piemonte	1.554	-8,3%	67,6
	Valle d'Aosta	1.891	-4,8%	82,3
Nord Ovest		2.310	-1,8%	100,5
Centro	Lazio	3.136	-4,3%	136,5
	Marche	1.857	-3,6%	80,8
	Toscana	2.053	-3,5%	89,3
	Umbria	1.785	-3,0%	77,7
Centro		2.679	-4,1%	116,6
Sud	Abruzzo	1.693	-1,8%	73,6
	Basilicata	1.863	-2,9%	81,0
	Calabria	1.435	-1,4%	62,4
	Campania	2.773	-2,4%	120,6
	Molise	1.604	-3,5%	69,8
	Puglia	1.577	-2,7%	68,6
Sud		2.116	-2,4%	92,1
Isole	Sardegna	1.792	-2,6%	78,0
	Sicilia	1.638	-3,7%	71,3
Isole		1.668	-3,5%	72,6
Media nazionale		2.298	-3,3%	100,0

Figura 25: Mappa delle quotazioni medie regionali 2015 - negozi

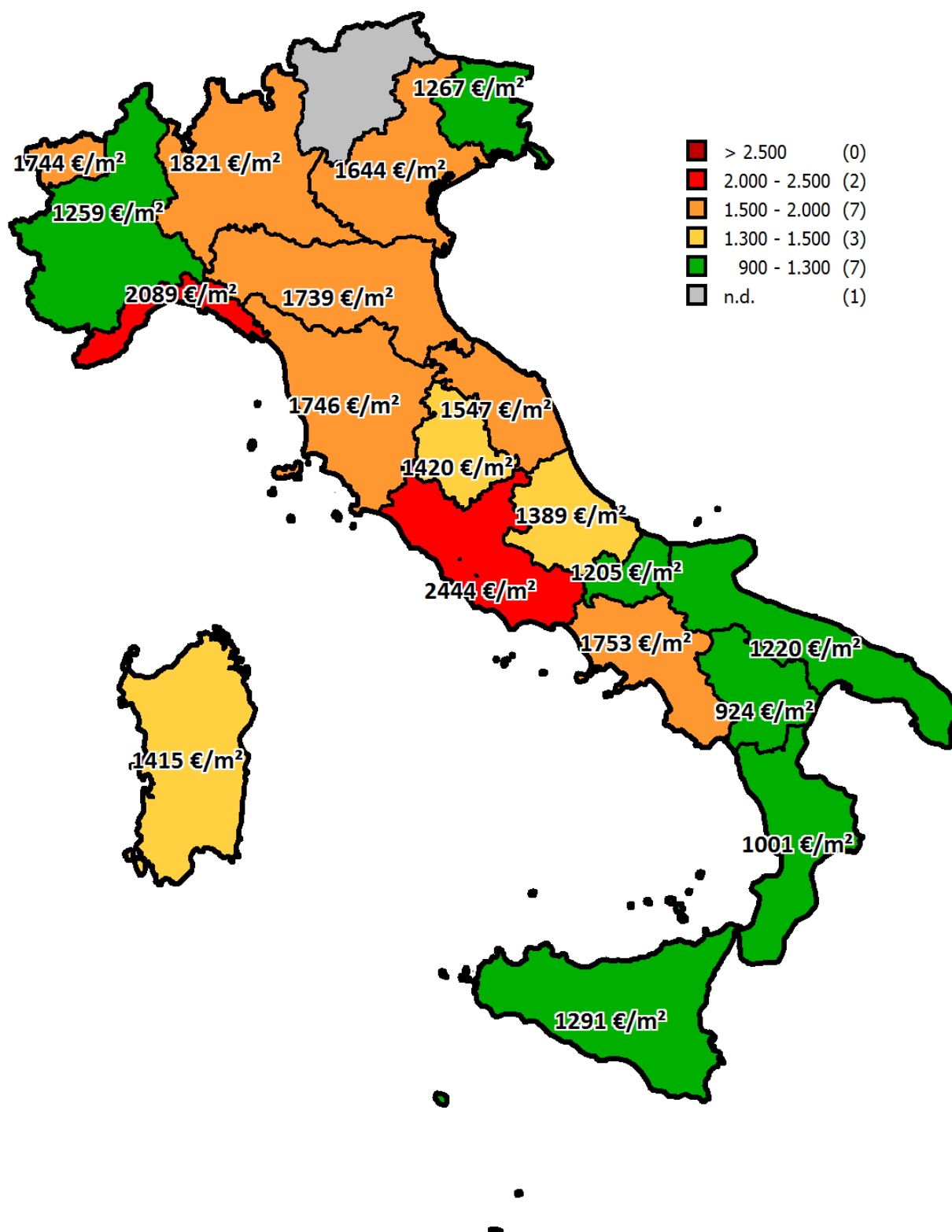
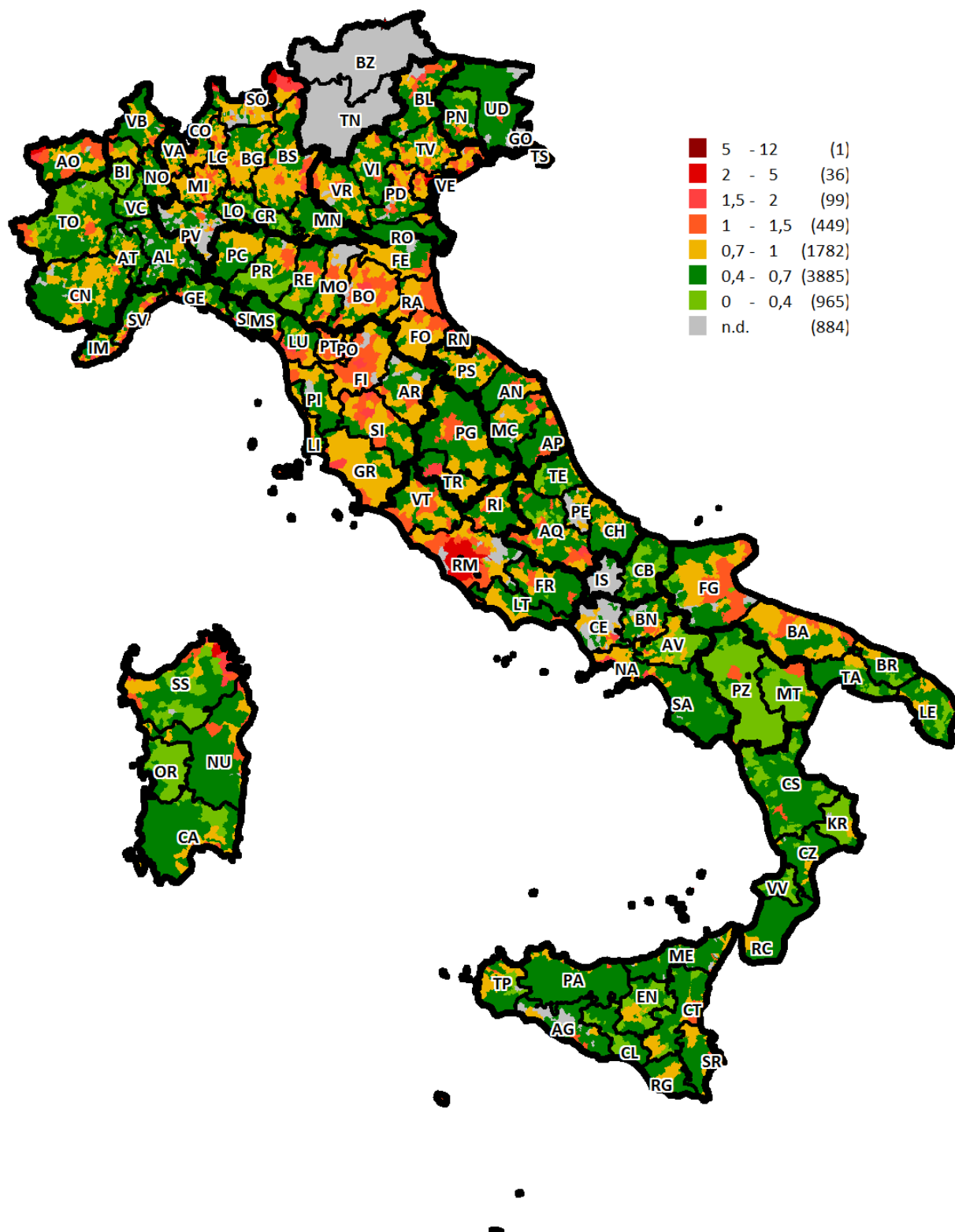


Figura 26: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2015 (valore medio nazionale=1) – negozi



3.4 L'andamento nelle principali città

Con riferimento alle città con popolazione superiore ai 250 mila abitanti, i dati del 2015 di NTN, IMI, quotazione media, variazione percentuale rispetto al 2014 ed indice territoriale (sulla base della quotazione media nazionale dei capoluoghi 2.298 €/m²) per la tipologia negozi sono riportati nella Tabella 20. In termini di volumi scambiati, si registra un incremento generale rispetto al 2014, con le uniche eccezioni di Torino e Bologna (che tuttavia sconta forse il balzo del 2014, +54,2%); il tasso più alto si è registrato a Verona (+31,6%), dopo un +21,2% già avuto nel 2014.

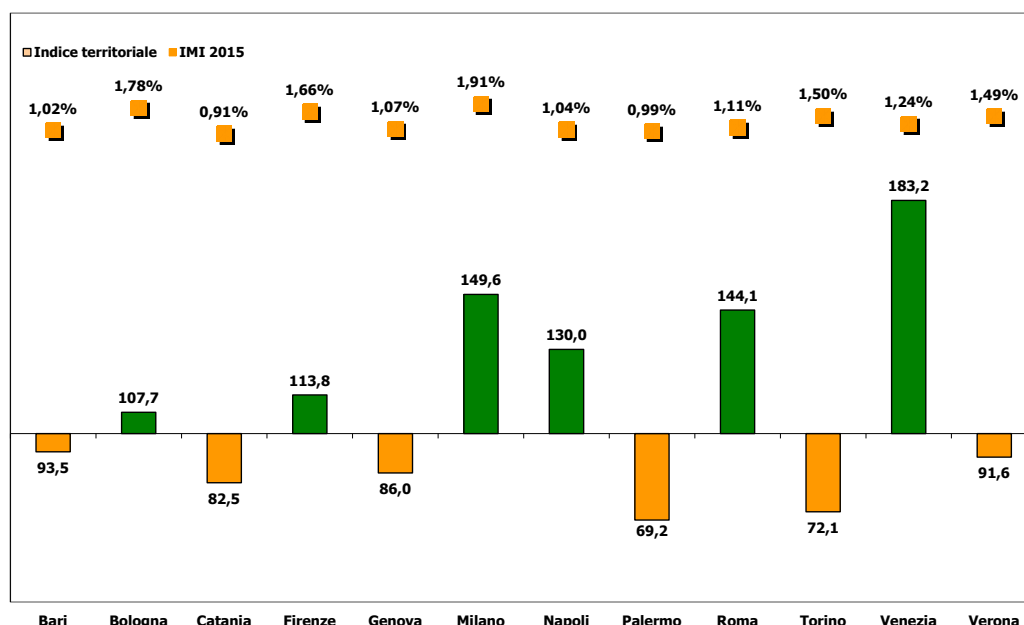
Milano diventa la città più dinamica con un IMI pari a 1,91, scavalcando di nuovo Bologna; seguono Torino e, in forte ascesa, Verona, che tuttavia registra il più forte calo nelle quotazioni (-14,2%). In termini di quotazioni da segnalare anche un calo significativo a Torino (prossimo al 10%), mentre hanno tenuto Bari, Milano e Genova (queste ultime due presentano addirittura un debolissimo segno "più").

Nel grafico di Figura 27 sono infine presentati, sempre relativamente alle grandi città, i valori dell'indice territoriale delle quotazioni medie per i negozi (spicca il dato di Venezia), messi a confronto con la dinamica del mercato (espressa dall'IMI).

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

Comuni	NTN 2015	Var % NTN 2014/15	IMI 2015	Diff IMI 2014/15	Quotazione media Negozi 2015 (€/m ²)	Var % quotazione 2014/15	Indice territoriale
Bari	141	16,9%	1,02%	0,15	2.150	0,0%	93,5
Bologna	299	-3,2%	1,78%	-0,05	2.474	-4,1%	107,7
Catania	144	9,3%	0,91%	0,08	1.896	-6,0%	82,5
Firenze	327	21,8%	1,66%	0,30	2.615	-0,9%	113,8
Genova	270	5,4%	1,07%	0,06	1.977	0,3%	86,0
Milano	1.217	16,6%	1,91%	0,27	3.439	0,1%	149,6
Napoli	502	18,4%	1,04%	0,16	2.988	-2,0%	130,0
Palermo	248	23,9%	0,99%	0,19	1.590	-3,0%	69,2
Roma	1.375	9,9%	1,11%	0,10	3.311	-4,3%	144,1
Torino	568	-3,9%	1,50%	-0,06	1.658	-9,3%	72,1
Venezia	168	22,7%	1,24%	0,23	4.209	-4,6%	183,2
Verona	137	31,6%	1,49%	0,37	2.106	-14,2%	91,6

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



4 Il mercato dei capannoni

4.1 Lo stock immobiliare

Nelle categorie D/1 e D/7, riconducibili in larga parte al settore produttivo, risultano censite negli archivi catastali, al 2015, circa 755 mila unità.

Gli immobili a destinazione produttiva sono concentrati per la maggior parte, 58% circa del totale dello stock di questa tipologia, nell'area del Nord con percentuali del 31,6% nel Nord Ovest e del 25,9% nel Nord Est (Figura 28). La presenza di capannoni risulta invece piuttosto scarsa nelle Isole con una quota del 7,2%, infine percentuali simili si riscontrano nel Centro, 18,1% e nel Sud, 17,2%.

Come mostrato in Tabella 21, che riporta la ripartizione territoriale dello stock nazionale, per area e per regione, la maggior presenza relativa di capannoni si rileva in Lombardia, 19,5%. Seguono a lunga distanza Veneto, Emilia Romagna e Piemonte (con 12,1%, 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 (5,6% e 4,8% rispettivamente).

Contrariamente a quanto riscontrato per la tipologia uffici, lo stock immobiliare dei capannoni presenta una concentrazione marcata nei comuni non capoluogo. L'analisi della ripartizione dello stock dei capannoni per capoluoghi e non capoluoghi, mostrata in Tabella 22, evidenzia che poco meno dell'84% di unità produttive si colloca nei comuni minori. Livelli analoghi di concentrazione di capannoni nel resto della provincia si ritrovano anche nel dettaglio delle aree territoriali; tra queste, nel Nord Ovest si raggiunge un picco pari all'87,9% dello stock di unità produttive ubicate nei comuni minori.

La distribuzione dello stock delle unità a destinazione produttiva nei comuni italiani, raffigurata nella mappa di Figura 29, evidenzia come circa il 75% dei comuni abbia un numero di capannoni inferiore a 100 e come solo in 47 casi lo stock superi le 1.000 unità.

Figura 28: Distribuzione stock 2015 per area geografica - capannoni

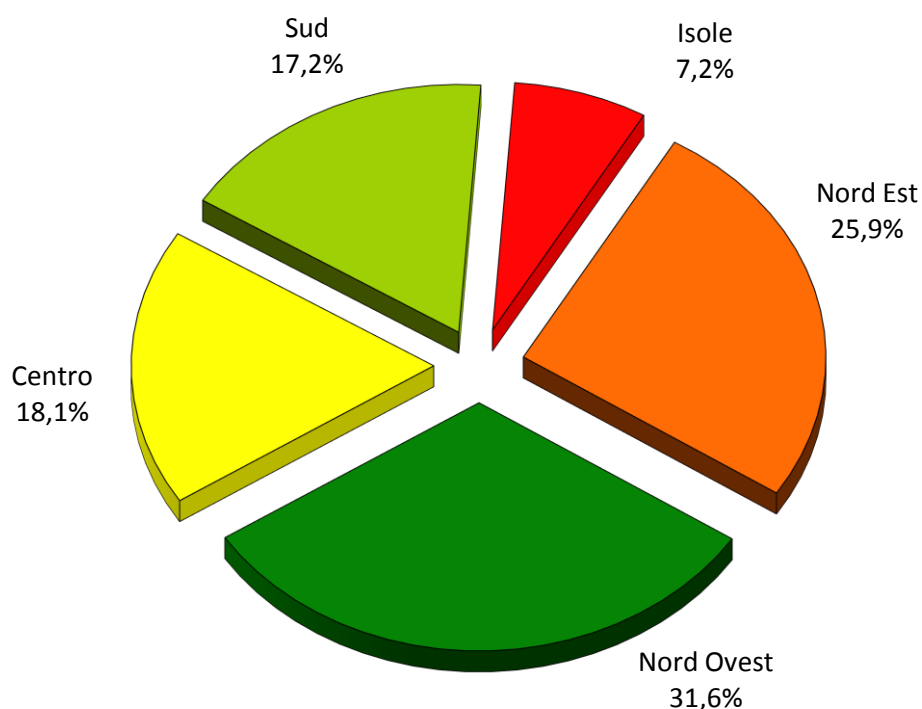


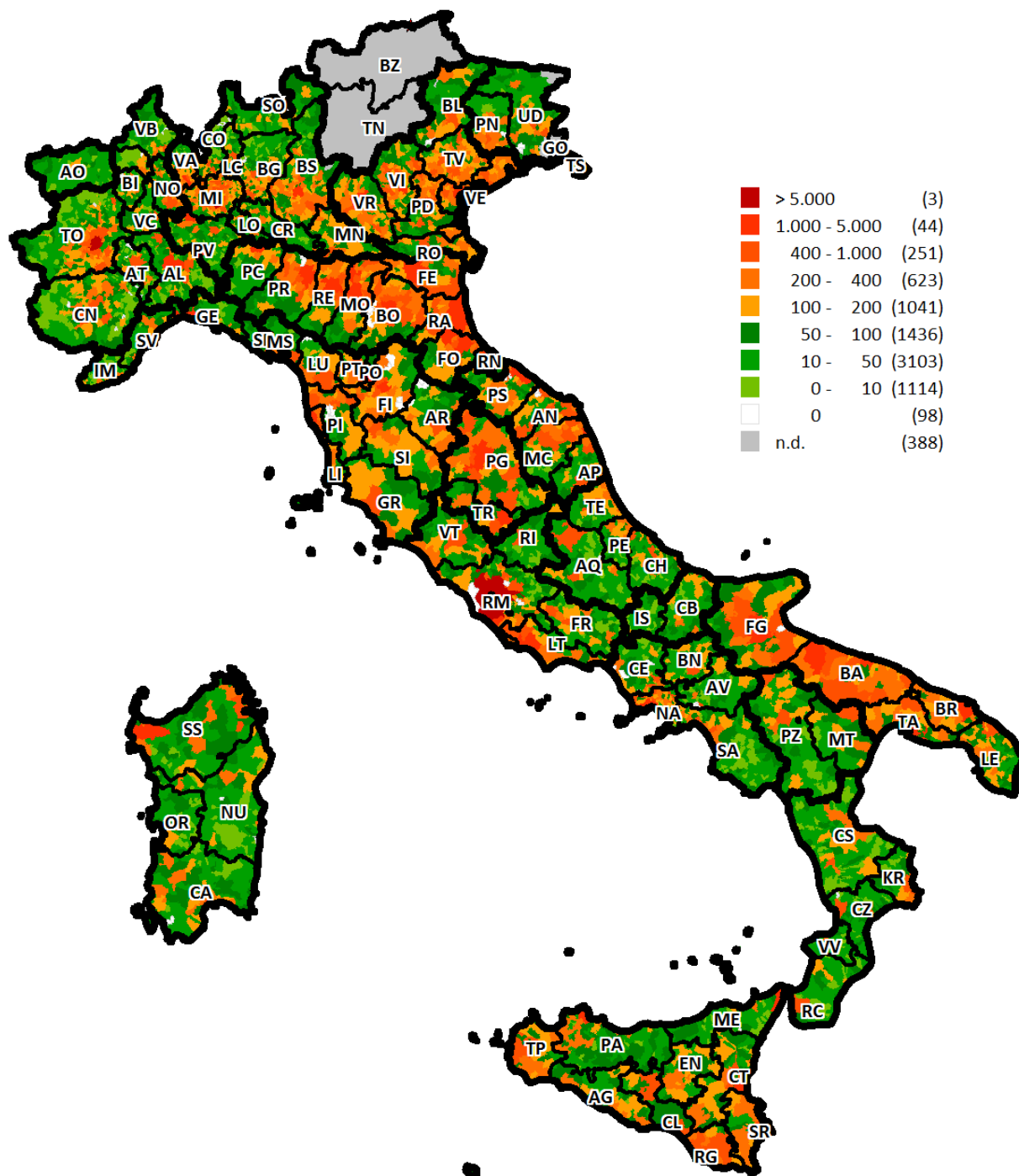
Tabella 21: Stock 2015 per regione e per area geografica – capannoni

Area	Regione	Stock	Quota %
Nord Est	Emilia-Romagna	88.207	11,7%
	Friuli- Venezia Giulia	16.052	2,1%
	Veneto	91.516	12,1%
Nord Est		195.775	25,9%
Nord Ovest	Liguria	14.905	2,0%
	Lombardia	147.383	19,5%
	Piemonte	74.398	9,8%
	Valle d'Aosta	2.297	0,3%
Nord Ovest		238.983	31,6%
Centro	Lazio	38.465	5,1%
	Marche	33.082	4,4%
	Toscana	51.108	6,8%
	Umbria	14.022	1,9%
Centro		136.677	18,1%
Sud	Abruzzo	21.195	2,8%
	Basilicata	7.628	1,0%
	Calabria	17.418	2,3%
	Campania	36.341	4,8%
	Molise	5.150	0,7%
	Puglia	42.488	5,6%
Sud		130.220	17,2%
Isole	Sardegna	19.713	2,6%
	Sicilia	34.428	4,6%
Isole		54.141	7,2%
Italia		755.796	100,0%

Tabella 22: Stock 2015 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – capannoni

Area	Comuni	Stock	Quota %
Nord Est	Capoluoghi	32.713	16,7%
	Non capoluoghi	163.062	83,3%
Nord Ovest	Capoluoghi	28.869	12,1%
	Non capoluoghi	210.114	87,9%
Centro	Capoluoghi	30.957	22,6%
	Non capoluoghi	105.720	77,4%
Sud	Capoluoghi	18.829	14,5%
	Non capoluoghi	111.391	85,5%
Isole	Capoluoghi	10.310	19,0%
	Non capoluoghi	43.831	81,0%
ITALIA	Capoluoghi	121.678	16,1%
	Non capoluoghi	634.118	83,9%

Figura 29: Mappa distribuzione stock 2015 nei comuni italiani – capannoni



4.2 I volumi di compravendita

Con poco meno di 9.300 unità compravendute il mercato dei capannoni, categorie catastali D/1 e D/7, mostra un ribasso, rispetto al 2014, del 3,5%. Si tratta di un risultato negativo a differenza del rialzo registrato l'anno precedente (+3,6% nel 2014). Nel 2015 la quota di stock immobiliare di scambi di queste unità (IMI produttivo - nazionale) risulta poco più bassa del 2014, 1,22%.

Le compravendite del settore raggiungono nell'area del Nord una quota del 68% circa, a fronte di una quota di stock del 58%, con una netta prevalenza degli scambi nel Nord Ovest, 39,7% (Figura 30). Il 17% circa del mercato del settore produttivo riguarda il Centro, il 12,0% il Sud e infine solo il 3,7% degli scambi riguarda capannoni ubicati nelle Isole. La ripartizione territoriale, per area e regione, del NTN 2015, la variazione rispetto al 2014 e il corrispondente valore dell'IMI sono riportati nella Tabella 23. Dalla distribuzione del mercato dei capannoni per regione spicca il peso della Lombardia che da sola rappresenta quasi il 28% del totale degli scambi nazionali (a fronte di un peso, in termini di stock, del 20% circa) seguita da Veneto, Emilia Romagna e Piemonte che superano il 10% in peso, analogamente a quanto rilevato per lo stock.

Dalla stessa Tabella 23 si riscontra che in termini di variazioni, rispetto al 2014, le regioni mostrano tassi piuttosto diversificati sia nel segno sia nell'entità. La diminuzione osservata a livello nazionale è il risultato di un effetto composizione influenzato soprattutto dai cali mostrati nelle regioni del Nord, che risultano tutte in diminuzione (Nord Est, -5,6% e Nord Ovest, -5,2%) ad eccezione del Friuli Venezia Giulia che segna una crescita di quasi il 15%, e del Sud (-5,4%) a fronte di aumenti registrati nel Centro, +6,6%, e nelle Isole, +6,7%. Le regioni con la maggior quota di scambi, Lombardia, Veneto ed Emilia-Romagna segnano diminuzioni delle compravendite rispettivamente del 3,9%, 7,8% e 6,9%.

La regione Lombardia si conferma anche nel 2015 la regione con la più alta intensità di mercato nel settore produttivo con una quota di stock scambiato nell'anno dell'1,74%. Seguono, con quote tra 1,26% e 1,64% le regioni Emilia-Romagna, Friuli- Venezia Giulia, Veneto, Piemonte e Toscana. In ben nove regioni, tra cui spiccano il Lazio e la Campania, non si osservano valori di IMI superiori all'1%.

Nella Tabella 24 sono riportati i dati sulla ripartizione dei volumi di compravendita tra capoluoghi e comuni della provincia, nelle diverse aree territoriali. Dall'analisi dei dati presentati nella tabella si nota che anche per i volumi di compravendite, come rilevato per lo stock dei capannoni, il mercato è decisamente concentrato nei comuni non capoluogo, nei quali sono ubicate, a livello nazionale, l'84,7% delle unità immobiliari compravendute nel 2015. Nel Nord Ovest, la concentrazione nel resto della provincia raggiunge quasi il 90%.

In Figura 31 sono presentati i grafici dell'andamento del numero indice del NTN dal 2004, per aree geografiche a livello nazionale e per i comuni capoluogo. Osservando l'andamento degli indici del NTN, risulta evidente, per tutte le macro aree, la flessione dei volumi di compravendita dal 2006 al 2010. Le uniche eccezioni nel periodo sono rappresentate dalla crescita nel Nord Est nel 2007 e nelle Isole nel 2009. Nel 2011 si è invece assistito ad un'inversione di tendenza subito smentita dalle pesanti flessioni registrate nel 2012 e proseguite nel 2013, seppure con tassi ridimensionati. Nel 2014 il mercato segna complessivamente un nuovo rialzo con il Centro, il Sud e le Isole che restano però in campo negativo. Nel 2015 si registra un'inversione di tendenza del mercato immobiliare a livello nazionale, diminuiscono le compravendite in Italia ed in particolare nelle aree del Nord e del Sud, mentre crescono nelle aree del Centro e delle Isole. Complessivamente dal 2004 il mercato nazionale si contrae del 42% con la perdita massima nel Nord Est, -47% circa. La situazione è positiva nei capoluoghi dove tutte le Aree sono in crescita ad eccezione delle Isole e del Nord Est. L'andamento dell'indicatore dell'intensità del mercato, IMI riflette le compravendite, evidenziando una flessione generale dal 2006 con poche eccezioni (Figura 32). A livello nazionale, l'IMI ha perso 1,78 punti percentuali passando da 3,00% a 1,28% e nel Nord Ovest la differenza supera i due punti percentuali (2,3 punti percentuali).

Infine, la distribuzione del NTN 2015 nei comuni italiani è riportata nella mappa di Figura 33, che mostra, nella maggior parte dei casi, un numero scarso o assente di transazioni, mentre un numero significativo si registra solo nelle grandi città di Roma, Milano e Torino ed in alcuni capoluoghi del Nord (perlopiù emiliano-romagnoli).

Figura 30: Distribuzione NTN 2015 per area geografica - capannoni

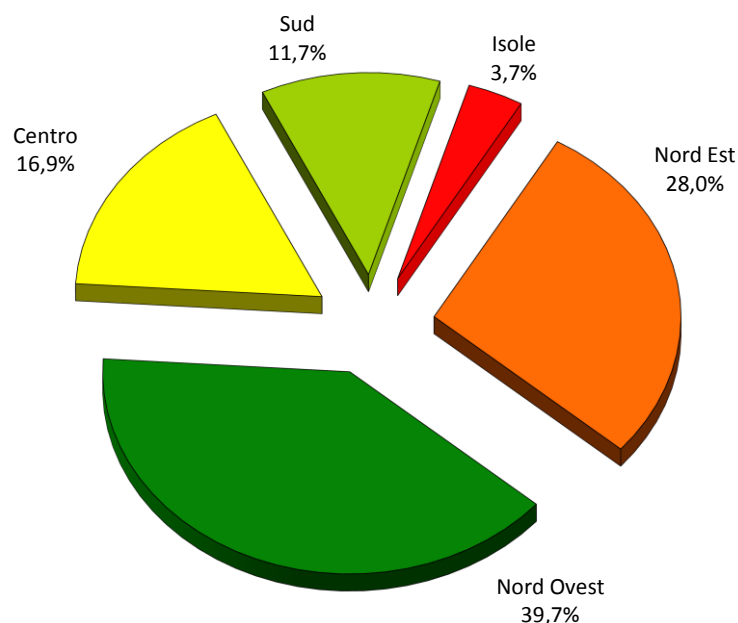


Tabella 23: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – capannoni

Area	Regione	NTN 2015	Var % NTN 2014/2015	Quota % NTN Italia	IMI 2015	Diff IMI 15-14
Nord Est	Emilia-Romagna	1.122	-6,9%	12,1%	1,27%	-0,11
	Friuli- Venezia Giulia	263	14,7%	2,8%	1,64%	0,20
	Veneto	1.206	-7,8%	13,0%	1,32%	-0,12
Nord Est		2.591	-5,6%	28,0%	1,32%	-0,09
Nord Ovest	Liguria	157	-3,9%	1,7%	1,05%	-0,05
	Lombardia	2.559	-3,9%	27,7%	1,74%	-0,09
	Piemonte	934	-11,4%	10,1%	1,26%	-0,18
	Valle d'Aosta	16	-40,0%	0,2%	0,69%	-0,51
Nord Ovest		3.665	-6,2%	39,7%	1,53%	-0,12
Centro	Lazio	350	4,5%	3,8%	0,91%	0,03
	Marche	369	5,5%	4,0%	1,12%	0,05
	Toscana	699	7,8%	7,6%	1,37%	0,08
	Umbria	144	9,1%	1,6%	1,03%	0,08
Centro		1.563	6,6%	16,9%	1,14%	0,06
Sud	Abruzzo	230	1,1%	2,5%	1,09%	0,00
	Basilicata	48	-20,8%	0,5%	0,62%	-0,20
	Calabria	84	-14,6%	0,9%	0,48%	-0,09
	Campania	349	-0,5%	3,8%	0,96%	-0,02
	Molise	24	45,0%	0,3%	0,47%	0,14
	Puglia	350	-11,1%	3,8%	0,82%	-0,13
Sud		1.085	-5,4%	11,7%	0,83%	-0,06
Isole	Sardegna	91	4,1%	1,0%	0,46%	0,01
	Sicilia	247	7,6%	2,7%	0,72%	0,04
Isole		338	6,7%	3,7%	0,62%	0,03
Italia		9.243	-3,5%	100%	1,22%	-0,06

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

Area	Comuni	NTN 2015	Var % NTN 2015/2014	Quota % NTN	IMI 2015	Diff IMI 15-14
Nord Est	Capoluoghi	377	-12,9%	14,5%	1,15%	-0,18
	Non capoluoghi	2.215	-4,2%	85,5%	1,36%	-0,07
Nord Ovest	Capoluoghi	388	1,4%	10,6%	1,34%	0,02
	Non capoluoghi	3.277	-7,0%	89,4%	1,56%	-0,14
Centro	Capoluoghi	383	27,5%	24,5%	1,24%	0,25
	Non capoluoghi	1.180	1,3%	75,5%	1,12%	0,00
Sud	Capoluoghi	185	8,2%	17,0%	0,98%	0,06
	Non capoluoghi	901	-7,8%	83,0%	0,81%	-0,09
Isole	Capoluoghi	81	-7,8%	24,1%	0,79%	-0,08
	Non capoluoghi	257	12,3%	75,9%	0,59%	0,05
ITALIA	Capoluoghi	1.413	2,8%	15,3%	1,16%	0,02
	Non capoluoghi	7.830	-4,6%	84,7%	1,23%	-0,08

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

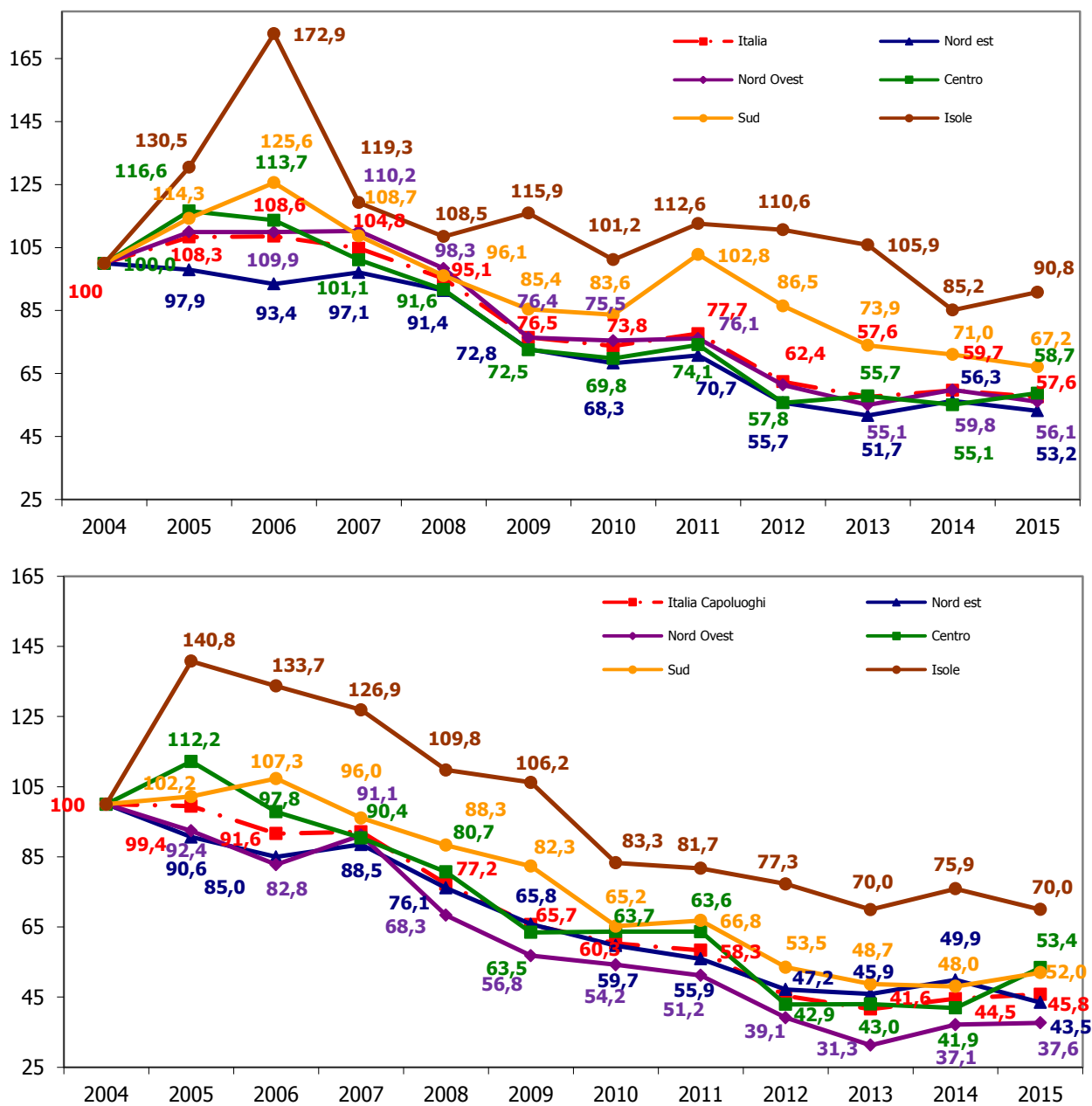


Figura 32: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica – capannoni

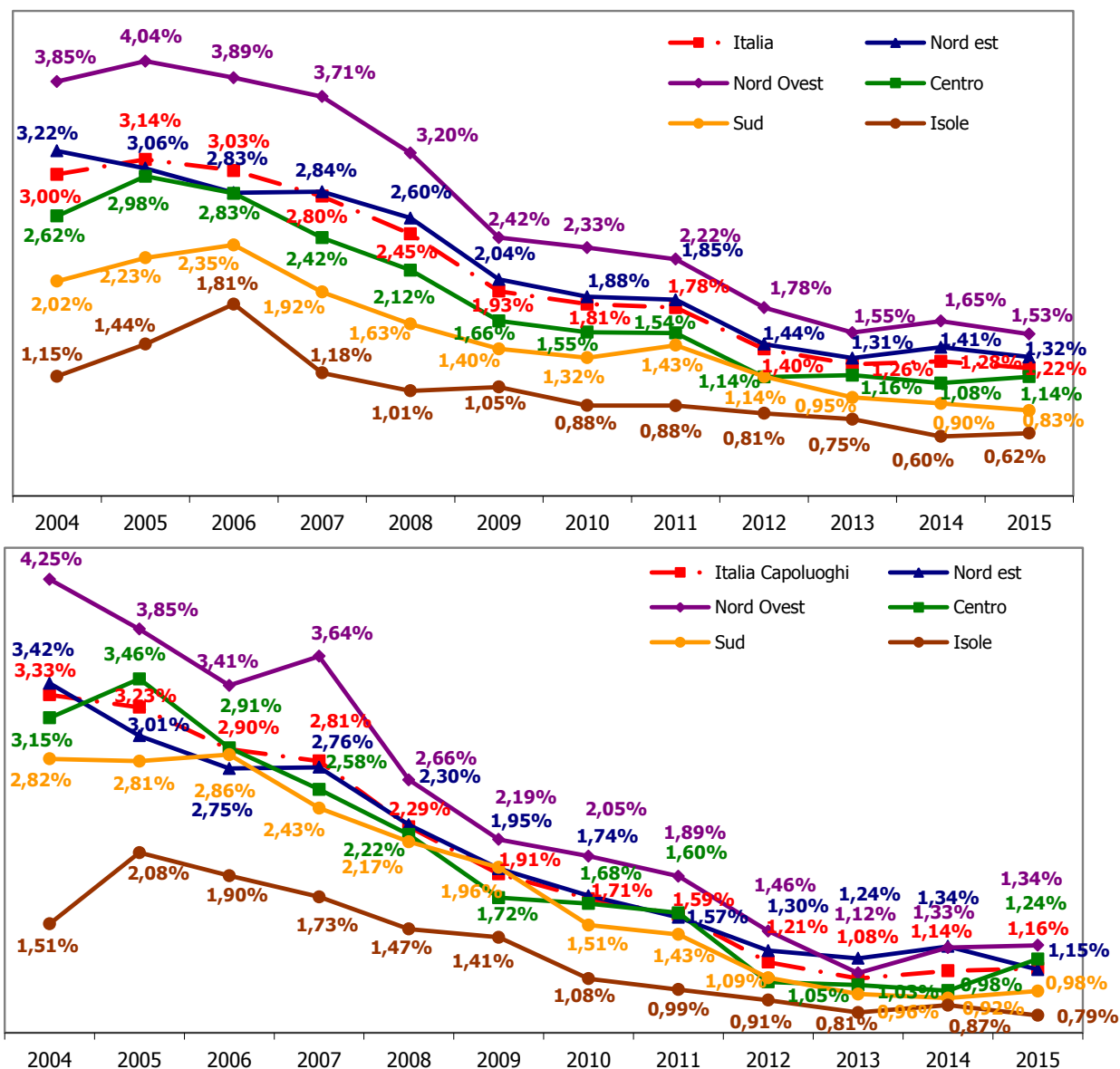
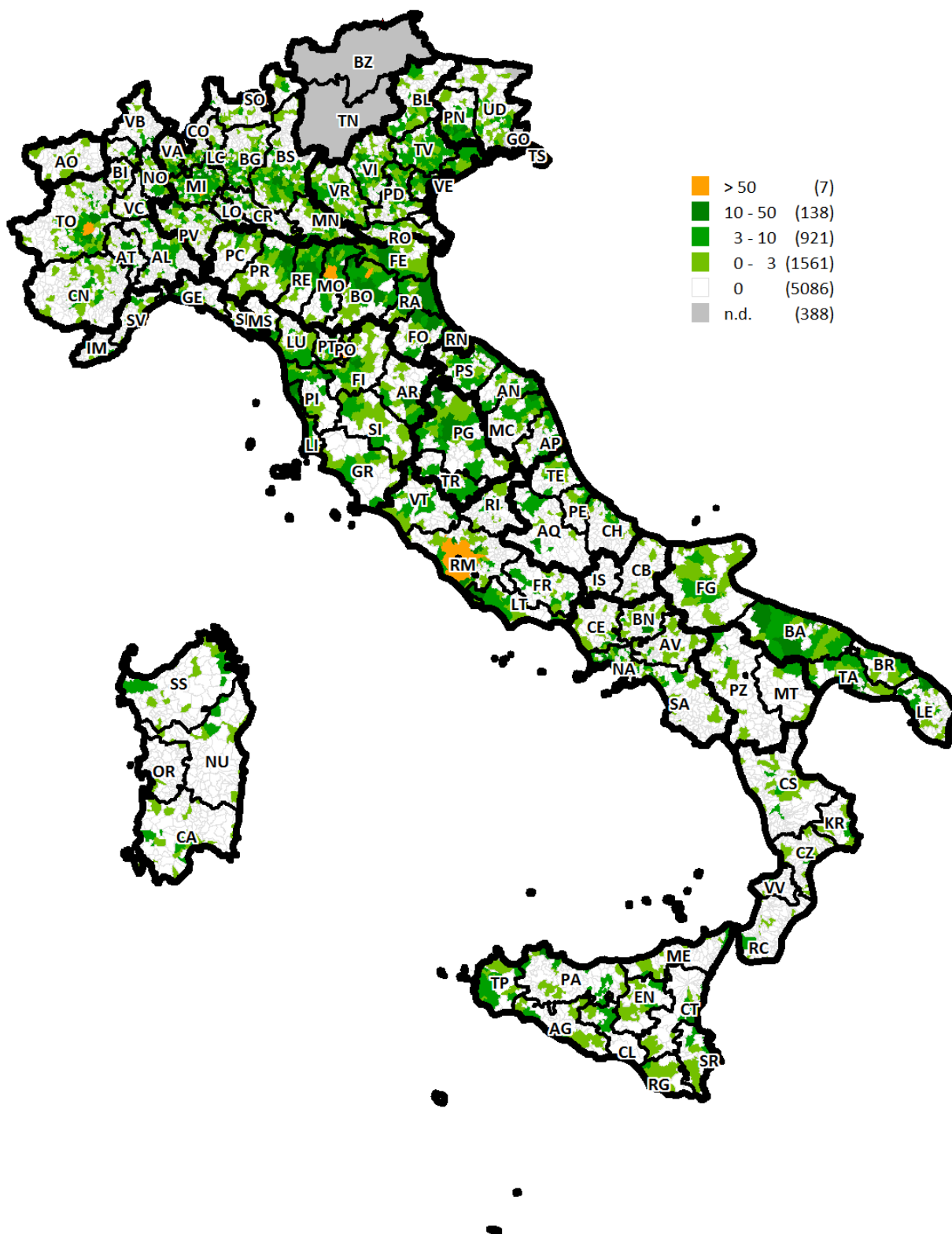


Figura 33: Mappa distribuzione NTN 2015 nei comuni italiani – capannoni



4.3 Le quotazioni

Sulla base delle quotazioni OMI medie comunali rilevate nel I e II semestre del 2015, 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 6.149 comuni per i quali nel 2015 sono state pubblicate quotazioni OMI per la tipologia edilizia capannoni.

La quotazione media annuale di riferimento⁷, per unità di superficie, per la tipologia capannoni a livello nazionale risulta nel 2015 pari a 516 €/m² in calo del 1,7% rispetto al 2014 (Tabella 25). Le quotazioni medie risultano in calo in tutte le aree geografiche del paese con la flessione più accentuata nel Centro, -3,5%, seguita dal Nord Ovest, -1,5% e dal Sud -1,1% e dai cali più lievi delle Isole, -0,3% e del Nord Est -0,7%.

Sulla base della quotazione media di riferimento nazionale per la tipologia capannoni (516 €/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 assuma valori differenziati nelle diverse regioni rispetto alla quotazione nazionale.

Dal grafico successivo (Figura 34), che presenta i valori dell'indice territoriale, per area e per regione, rispetto al dato medio nazionale, emerge l'elevata dispersione dei valori medi, anche all'interno di una stessa area territoriale. In particolare le regioni del Sud presentano valori decisamente inferiori al dato nazionale (valore indice minimo pari a 62,4 per la Basilicata) con eccezione della Campania che presenta un valore dell'indice prossimo alla media nazionale, 101,0. Nel Centro, all'elevato valore dell'indice del Lazio (141,5) e della Toscana (128,1) si contrappongono i valori inferiori a 100 di Marche e Umbria. Al Nord la Liguria, la Valle d'Aosta, la Lombardia e l'Emilia Romagna presentano valori medi superiori alla media nazionale mentre la quotazione media della regione Friuli-Venezia Giulia risulta decisamente più contenuta con un valore dell'indice di 62,4.

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

Esaminando le quotazioni dei capannoni nei soli capoluoghi di provincia, risulta che la quotazione media di riferimento, per unità di superficie, a livello nazionale è pari a 636 €/m², in calo del 2,9% rispetto alla quotazione media 2014 (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 (636 €/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 896 €/m², nonostante la variazione negativa, -6,2 % rispetto al 2014. In termini di variazioni si registra, con poche eccezioni, un calo generale delle quotazioni con una punta massima nelle Marche, -8,3%. Di contro, le regioni Puglia, Valle d'Aosta, Basilicata e Calabria segnano un lieve rialzo dei valori, mentre risultano stabili le quotazioni in Liguria.

La mappa delle quotazioni medie per ciascuna regione (Figura 36) conferma come la Liguria ed il Lazio presentino i valori medi più alti.

In Figura 37 è rappresentata la mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali per la tipologia capannoni rispetto la quotazione media nazionale non pesata. La mappa evidenzia come circa un quarto dei comuni presenti valori superiori alla media nazionale, con una concentrazione territoriale indubbiamente, e prevedibilmente, penalizzante per le regioni meridionali.

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

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

Area	Regione	Quotazione media Capannoni 2015 (€/m ²)	Var % quotazione 2014/2015	Indice territoriale
Nord Est	Emilia-Romagna	544	-2,6%	105,4
	Friuli- Venezia Giulia	322	-0,6%	62,4
	Veneto	490	1,1%	95,0
Nord Est		500	-0,7%	96,9
Nord Ovest	Liguria	762	0,1%	147,7
	Lombardia	590	-0,8%	114,3
	Piemonte	398	-4,0%	77,2
	Valle d'Aosta	679	-0,2%	131,7
Nord Ovest		543	-1,5%	105,2
Centro	Lazio	730	-3,3%	141,5
	Marche	454	-4,8%	88,1
	Toscana	661	-3,7%	128,1
	Umbria	420	-0,8%	81,4
Centro		601	-3,5%	116,5
Sud	Abruzzo	403	-3,2%	78,1
	Basilicata	322	0,8%	62,4
	Calabria	377	-0,3%	73,1
	Campania	521	-1,4%	101,0
	Molise	353	0,4%	68,4
	Puglia	407	-0,1%	78,9
Sud		426	-1,1%	82,6
Isole	Sardegna	520	0,6%	100,8
	Sicilia	390	-0,8%	75,6
Isole		441	-0,3%	85,5
Media nazionale		516	-1,7%	100,0

Figura 34: Indice territoriale quotazioni 2015 per area e per regione – capannoni (Media nazionale=100)

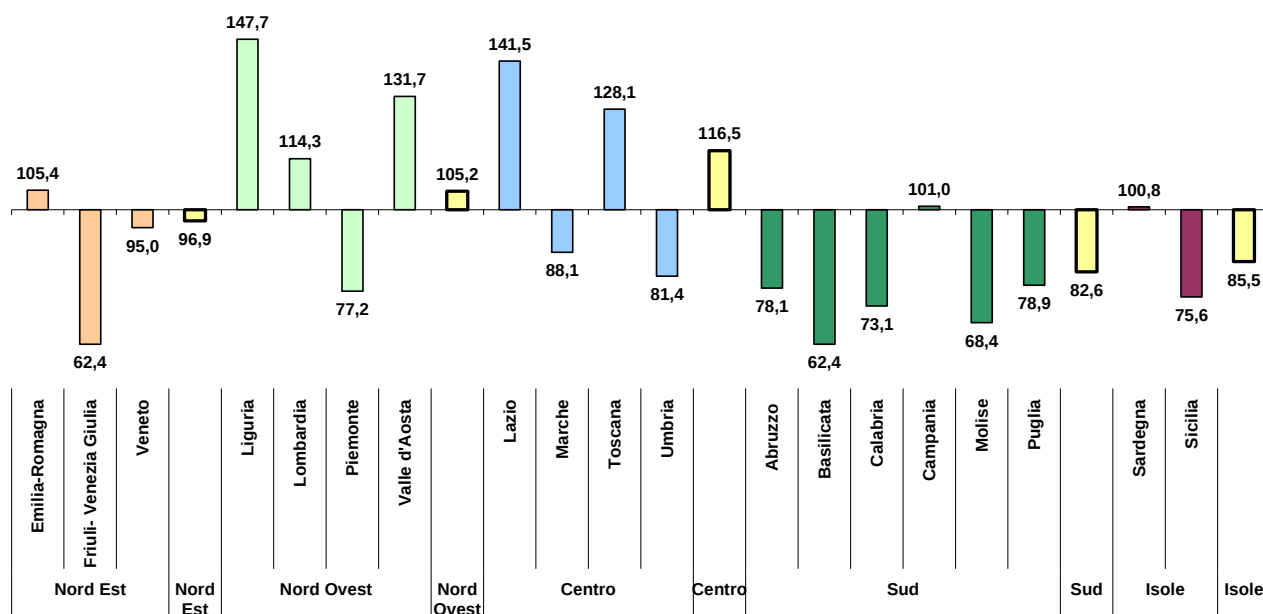


Figura 35: Indice territoriale quotazioni 2015 capannoni - scala valori regionale

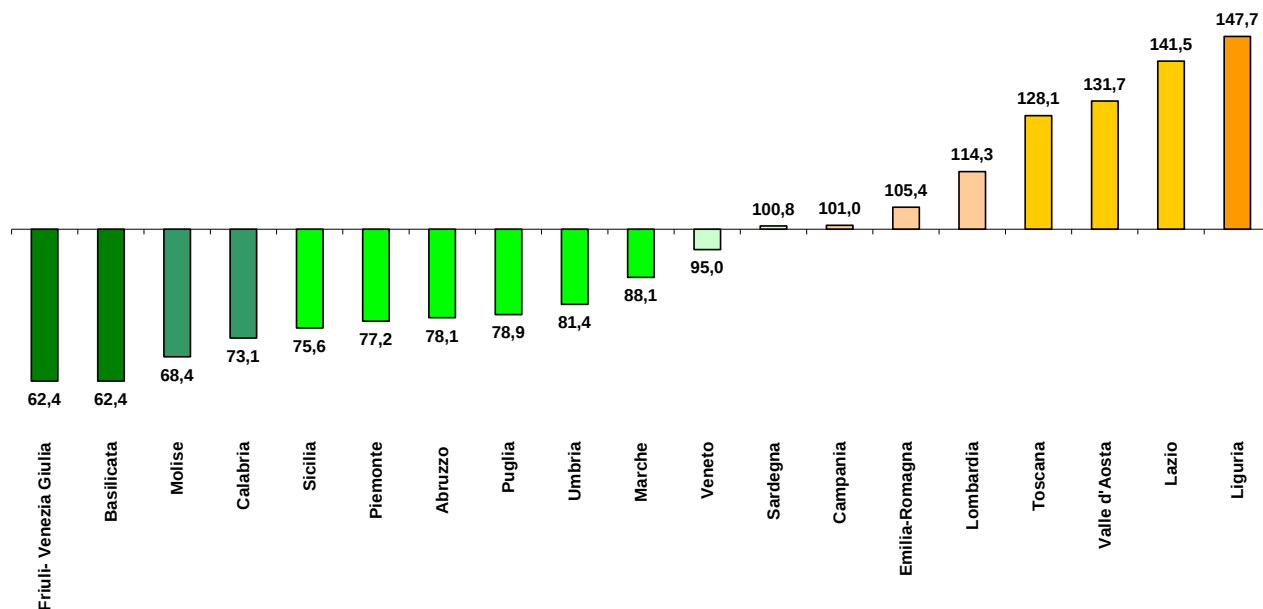


Tabella 26: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, regione, soli capoluoghi – capannoni

Area	Regione	Quotazione media Capannoni Capoluoghi 2015 (€/m ²)	Var % quotazione 2014/2015	Indice territoriale Capoluoghi
Nord Est	Emilia-Romagna	645	-3,0%	101,4
	Friuli- Venezia Giulia	478	-1,1%	75,2
	Veneto	674	-2,5%	106,0
Nord Est		647	-2,9%	101,7
Nord Ovest	Liguria	784	0,0%	123,3
	Lombardia	733	-1,3%	115,3
	Piemonte	392	-4,1%	61,6
	Valle d'Aosta	805	0,6%	126,6
Nord Ovest		612	-1,8%	96,2
Centro	Lazio	896	-6,2%	140,9
	Marche	517	-8,3%	81,2
	Toscana	781	-3,0%	122,8
	Umbria	502	-0,8%	78,9
Centro		761	-4,7%	119,7
Sud	Abruzzo	516	-2,5%	81,1
	Basilicata	461	0,2%	72,5
	Calabria	415	0,4%	65,3
	Campania	626	-1,7%	98,4
	Molise	437	-1,4%	68,7
	Puglia	445	0,6%	70,0
Sud		499	-0,8%	78,5
Isole	Sardegna	797	-0,2%	125,3
	Sicilia	450	-1,3%	70,8
Isole		543	-0,5%	85,4
Media nazionale		636	-2,9%	100,0

Figura 36: Mappa delle quotazioni medie regionali 2015 – capannoni

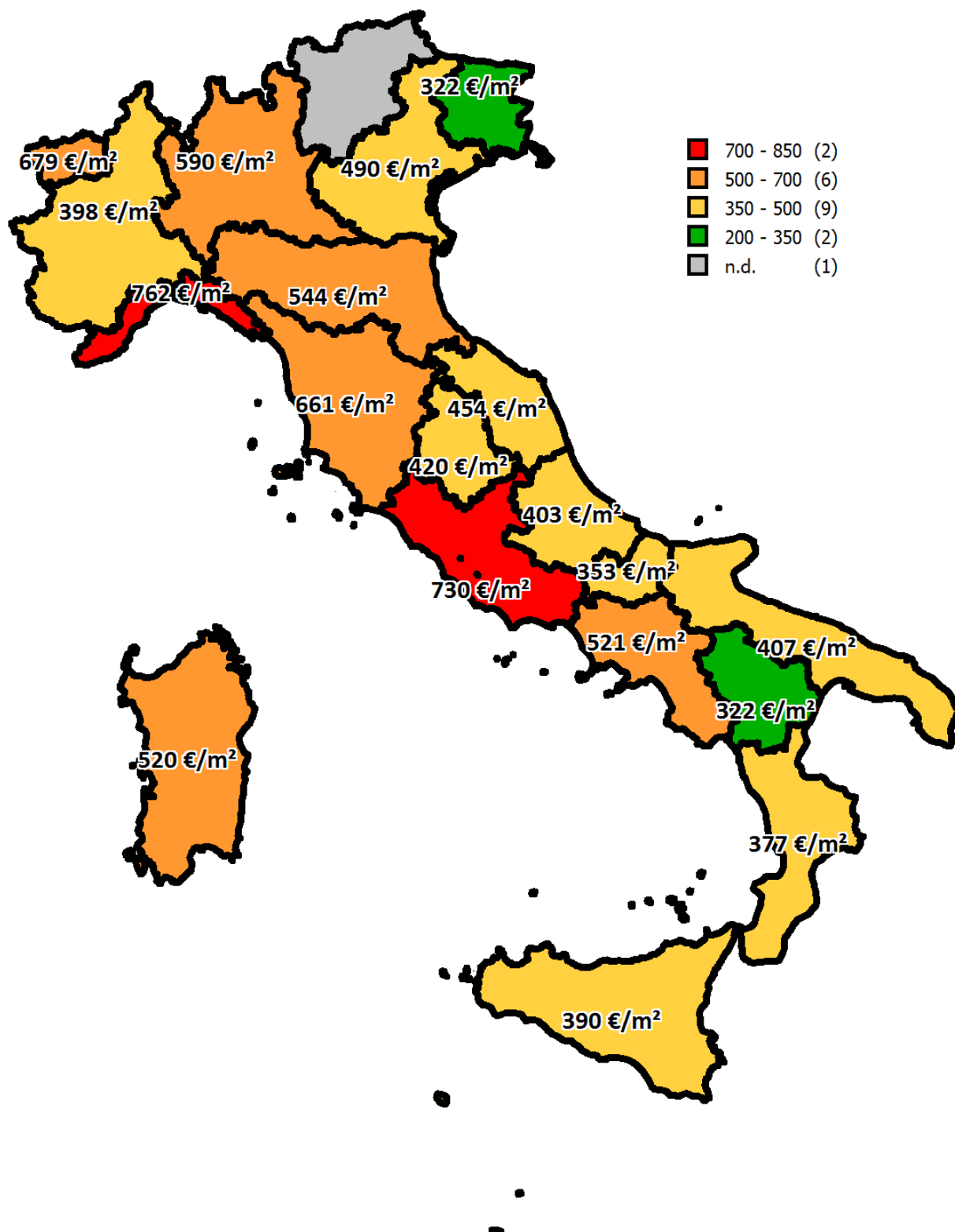
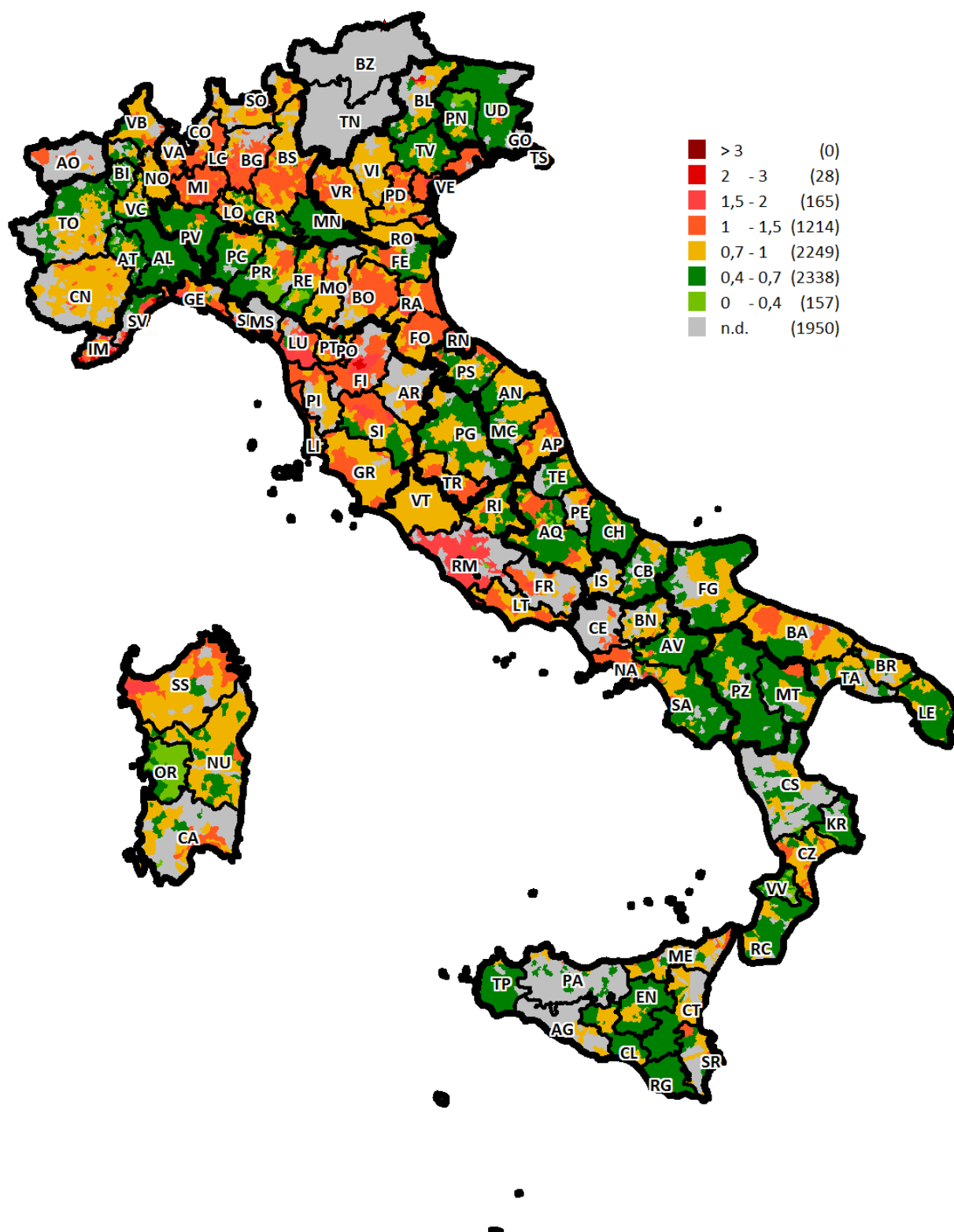


Figura 37: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2015 (valore medio nazionale=1) – capannoni



4.4 L'andamento nelle principali città

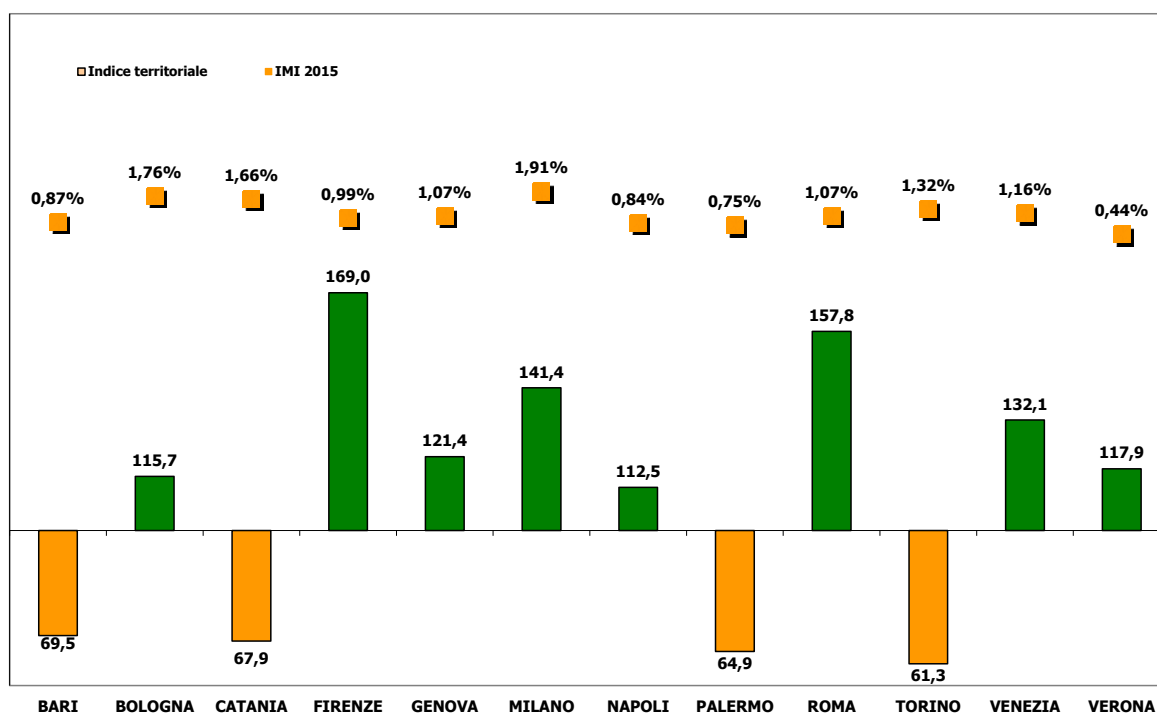
Con riferimento alle città con popolazione superiore ai 250mila abitanti, i dati del 2015 di NTN, IMI, quotazione media, variazione % rispetto al 2014 e indice territoriale (sulla base della quotazione media nazionale dei capoluoghi 636 €/m²) per la tipologia capannoni sono riportati nella Tabella 27. I volumi di compravendita mostrano variazioni anche molto accentuate in considerazione del numero esiguo di scambi osservati. Quasi tutte le città mostrano una ripresa mentre restano in calo solo Verona e Genova.

I dati evidenziano inoltre che le città con maggior dinamica nel mercato dei capannoni in termini di IMI (quota percentuale di stock compravenduto nel 2015) risultano Milano (1,91%), Bologna (1,76%) e Catania (1,66%). I valori più bassi dell'IMI (nettamente inferiori al punto percentuale) si rilevano a Verona e Palermo. Le quotazioni hanno subito una decisa flessione in tutte le città. Ribassi accentuati a Palermo, -5,5% e a Roma, -7,1%. Le quotazioni calano nel 2015, rispetto al 2014, ovunque con l'eccezione di Venezia dove subiscono un lieve incremento del +1,0% e di Catania e Bari (0,5% e 0,6% rispettivamente). In Figura 38 i valori dell'indice territoriale delle quotazioni medie dei capannoni sono messi a confronto con la dinamica del mercato, in termini di IMI.

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

Comuni	NTN 2015	Var % NTN 2015/2014	IMI 2015	Diff IMI 15-14	Quotazione media Capannoni 2015 (€/m ²)	Var % quotazione 2015/2014	Indice territoriale
BARI	19	1,8%	0,87%	0,00	442	0,6%	69,5
BOLOGNA	44	10,6%	1,76%	0,08	736	-1,8%	115,7
CATANIA	22	97,0%	1,66%	0,81	432	0,5%	67,9
FIRENZE	16	46,3%	0,99%	0,31	1.075	-1,3%	169,0
GENOVA	36	-3,8%	1,07%	-0,05	772	-0,2%	121,4
MILANO	97	24,0%	1,91%	0,44	899	-1,4%	141,4
NAPOLI	23	2,6%	0,84%	0,01	716	-1,5%	112,5
PALERMO	16	32,7%	0,75%	0,18	413	-5,5%	64,9
ROMA	93	72,1%	1,07%	0,43	1.004	-7,1%	157,8
TORINO	77	0,0%	1,32%	0,00	390	-4,1%	61,3
VENEZIA	29	2,6%	1,16%	0,03	840	1,0%	132,1
VERONA	11	-66,1%	0,44%	-0,87	750	-1,6%	117,9

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



5 Analisi e confronto degli indici territoriali

In questa sezione è proposta un'analisi di confronto per aree e per regione degli indici territoriali delle quotazioni dei segmenti non residenziali precedentemente esposti.

Rispetto al 2014, le quotazioni dei tre segmenti risultano in calo per tutti gli ambiti territoriali analizzati (Figura 39). I ribassi più consistenti si osservano per tutti e tre i comparti nei comuni capoluogo, con i negozi che vedono il valore a metro quadro scendere del 3,3% e gli uffici e i capannoni che presentano una riduzione del 3% circa. Il calo più contenuto si osserva per i capannoni ubicati nei comuni non capoluogo, dove la quotazione media scende, rispetto a quella del 2014, dell'1,7%, a fronte dei cali per uffici e negozi pari, rispettivamente, al 2,0% ed al 2,7%.

La Tabella 28 e il grafico di Figura 40 offrono una comparazione tra gli indici territoriali delle quotazioni e l'IMI al 2015 calcolati per il mercato degli uffici, dei negozi e dei capannoni nelle diverse aree. Il confronto ben evidenzia il maggior apprezzamento, per tutti e tre i settori, degli immobili ubicati nell'area del Centro, con una distanza piuttosto accentuata rispetto agli immobili delle Isole e del Sud e più contenuta rispetto a quelli del Nord e del Nord Ovest in particolare. Per il settore degli uffici, dove si osserva la maggior distanza, l'indice del Centro supera di circa 45 punti l'indice minimo calcolato per le Isole.

Il valore dell'intensità del mercato immobiliare, misurato con l'IMI, mostra, nel 2015, un mercato maggiormente dinamico nell'area del Nord Ovest, dove per tutti e tre i segmenti l'indicatore assume il valore massimo, portandosi oltre l'1,5% per uffici e capannoni e sopra l'1% per i negozi. Il settore dei negozi risulta il segmento con la quota minore di scambi rispetto allo stock, con un valore dell'IMI pari a 0,90% a livello nazionale e che, con l'unica eccezione, già citata, del Nord Ovest resta ovunque sotto la soglia dell'1%. Il settore degli uffici risulta invece quello più dinamico, con un valore dell'IMI nel 2015, a livello nazionale, pari all'1,34%; per i capannoni, infine, la quota di unità compravendute rispetto allo stock risulta dell'1,22%.

Figura 39: Quotazioni medie nazionali 2015 e variazione rispetto al 2014 - uffici, negozi e capannoni

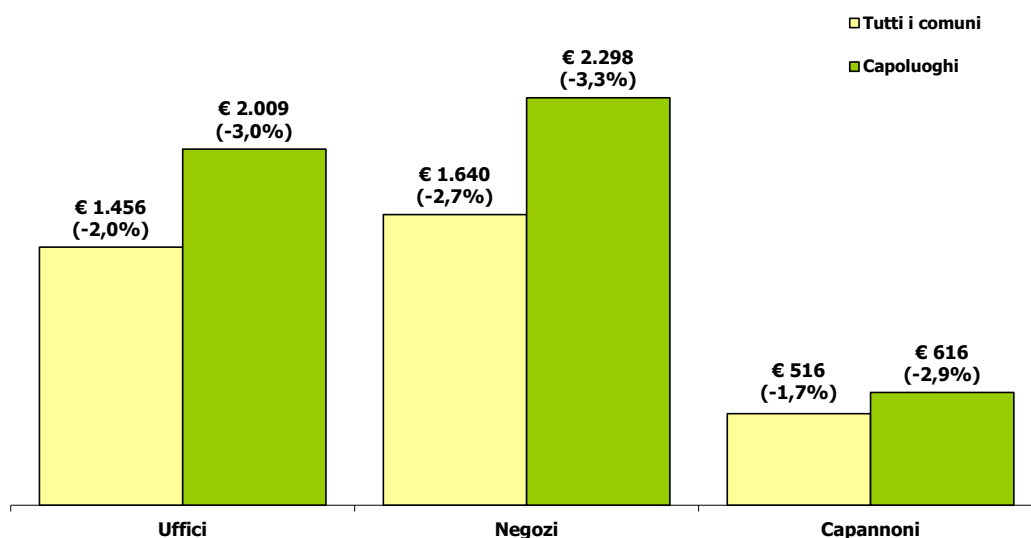
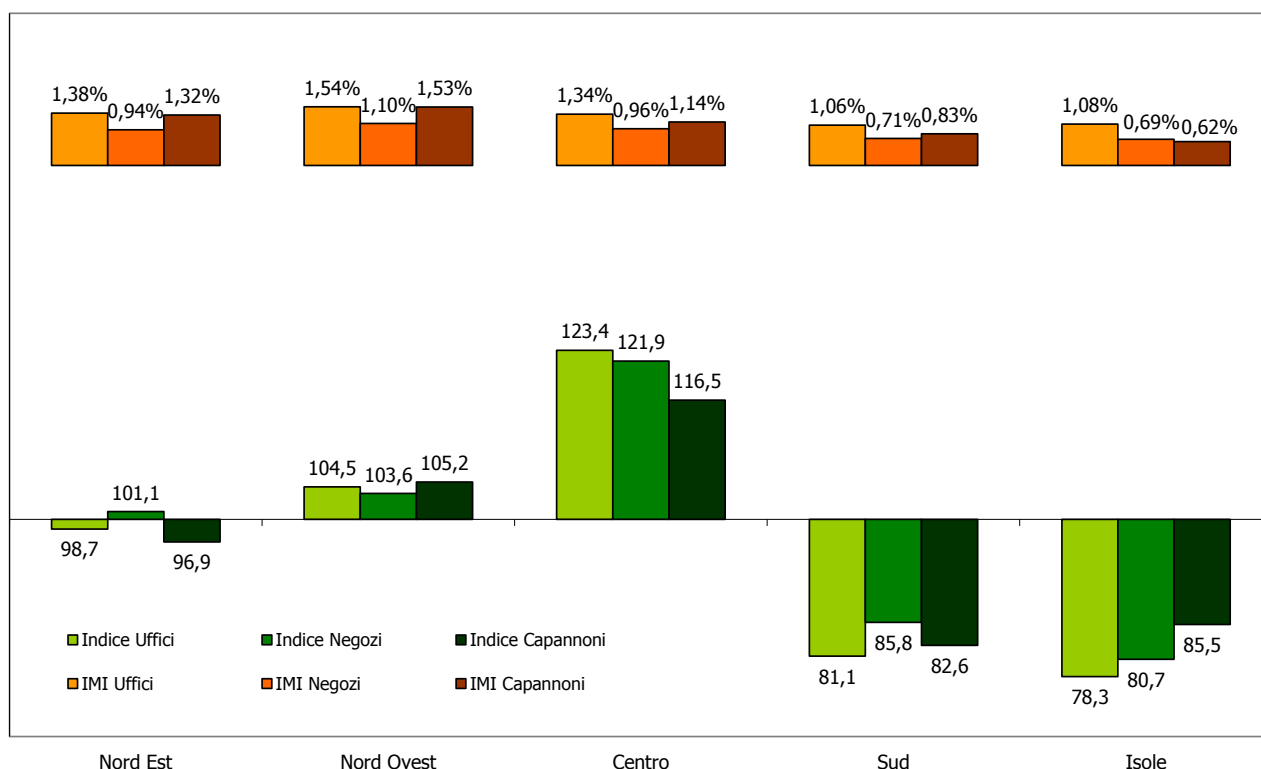


Tabella 28: Indice territoriale e IMI 2015 - uffici, negozi e capannoni

Area	Indice Uffici		Indice Negozi		Indice Capannoni	
	Indice territoriale	IMI Uffici	Indice territoriale	IMI Negozi	Indice territoriale	IMI Capannoni
Nord Est	98,7	1,38%	101,1	0,94%	96,9	1,32%
Nord Ovest	104,5	1,54%	103,6	1,10%	105,2	1,53%
Centro	123,4	1,34%	121,9	0,96%	116,5	1,14%
Sud	81,1	1,06%	85,8	0,71%	82,6	0,83%
Isole	78,3	1,08%	80,7	0,69%	85,5	0,62%
ITALIA	100,0	1,34%	100,0	0,90%	100,0	1,22%

Figura 40: Indice territoriale e IMI 2015 - uffici, negozi e capannoni



Per ciascuno dei tre settori e per le città italiane più popolose, la Tabella 29 mostra l'indice territoriale delle quotazioni immobiliari, calcolato rispetto al dato medio nazionale dei capoluoghi, e l'IMI relativi all'anno 2015. Per il comparto degli uffici spicca il valore di Roma, che mostra una quotazione quasi doppia rispetto al valore medio dei capoluoghi con un indice pari a 185, mentre la maggiore dinamicità, in questo segmento, si osserva a Firenze, dove l'IMI è pari al 2,19%. Nel settore dei negozi il primato delle quotazioni spetta a Venezia, con un indice di 183,2, mentre l'IMI più elevato si registra a Bologna. Nel 2015 risulta Firenze la città con il valore a metro quadrato più elevato per i capannoni (indice territoriale pari a 169,0) mentre Milano ha l'IMI più elevato, con una quota di unità a destinazione produttiva scambiate, rispetto allo stock, dell'1,76%.

Tabella 29: Indice territoriale e IMI 2015 nelle città con oltre 250.000 ab. - uffici, negozi e capannoni

Città con oltre 250.000 ab.	Uffici		Negozi		Capannoni	
	Indice territoriale	IMI Uffici	Indice territoriale	IMI Negozi	Indice territoriale	IMI Capannoni
Bari	92,0	1,58%	93,5	1,02%	69,5	0,87%
Bologna	126,2	1,53%	107,7	1,78%	115,7	1,76%
Catania	79,3	1,61%	82,5	0,91%	67,9	1,66%
Firenze	134,4	2,19%	113,8	1,66%	169,0	0,99%
Genova	97,5	1,25%	86,0	1,07%	121,4	1,07%
Milano	138,6	2,06%	149,6	1,91%	141,4	1,91%
Napoli	141,5	1,45%	130,0	1,04%	112,5	0,84%
Palermo	57,5	1,31%	69,2	0,99%	64,9	0,75%
Roma	185,0	1,42%	144,1	1,11%	157,8	1,07%
Torino	84,6	1,67%	72,1	1,50%	61,3	1,32%
Venezia	177,8	1,63%	183,2	1,24%	132,1	1,16%
Verona	82,8	1,60%	91,6	1,49%	117,9	0,44%

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 2015 delle unità immobiliari relative alle tipologie non residenziali in esame, utilizzando le quotazioni medie comunali della banca dati OMI ed effettuando una stima delle superfici⁸ compravendute degli uffici, dei negozi e dei capannoni. Alle superfici stimate sono state applicate le quotazioni unitarie medie comunali, calcolando quindi un valore di scambio con dettaglio comunale, poi aggregato per area territoriale.

Nel 2015 il valore di scambio stimato per i tre settori ammonta complessivamente a 13,5 miliardi di euro, recuperando così circa un miliardo (+7,3% rispetto al 2014). Nonostante il risultato sia ancora lontano dai valori osservati nel 2008, anno di inizio della serie, quando si erano stimati 25 miliardi di euro complessivi per il settore non residenziale, si tratta di un incremento che prosegue e migliora il rialzo osservato nel 2014 quando si era osservato un recupero più modesto (0,4 miliardi di euro +4,2% sul 2013).

La superficie totale, la superficie media, il valore del 'fatturato' complessivo per ciascuna tipologia e la relativa variazione sono riportate in Tabella 30, Tabella 31 e Tabella 32.

La superficie totale compravenduta (stimata) ammonta a circa 1,3 milioni di m² per il settore degli uffici (superficie media 153 m²), a circa 3,1 milioni di m² per il settore dei negozi (superficie media 136 m²) e a ben 10,3 milioni di m² per il settore dei capannoni (superficie media 1.115 m²).

La quota del valore di scambio collegata agli uffici è stimata pari a circa 2,6 miliardi di euro (19% circa del totale) ed è significativamente inferiore a quella stimata per i negozi e i capannoni, circa 5,4 miliardi di euro e 5,5 miliardi di euro rispettivamente, con una quota relativa pari al 40% per i negozi e 41% per i capannoni (Figura 41).

Come risulta dalla Figura 42, la maggior quota del 'fatturato' 2015, il 39% circa del valore di scambio complessivo, è prodotto nelle regioni del Nord-Ovest (5,3 miliardi di euro).

Rispetto al 2014, il valore di scambio complessivo del 2015 ha registrato un rialzo del 7,3%, valore superiore al recupero mostrato dal volume delle compravendite (Tabella 33), in ragione delle maggiori superfici scambiate a fronte dei ribassi delle quotazioni. Tale risultato va imputato soprattutto ai buoni recuperi del settore degli uffici (+12,3%) e dei negozi (+8,0%). Nella Figura 43 si riportano, per il periodo 2008-2015, il valore di scambio e le relative variazioni.

Nei grafici di Figura 44 si riportano gli indici del fatturato per ciascun settore, calcolati dal 2008 per area geografica. Complessivamente dal 2008 è il settore dei capannoni a registrare le maggiori perdite di 'fatturato', con un valore di scambio nel 2015 quasi dimezzato, riduzione complessiva che raggiunge il massimo nel Nord con perdite del 51,8% nel Nord Est e del 50,6% nel Nord Ovest. Per il settore dei negozi e per gli uffici, dal 2008, il calo complessivo è del 45% circa.

⁸ 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 quali si dispone di entrambi i dati. Per gli uffici la superficie è stimata utilizzando la superficie calcolata secondo i criteri del Dpr 138/98. Per i capannoni la stima della superficie media è più grossolana essendo stimata, a livello nazionale, solo sulle schede di rilevazione fabbricato elaborate dall'OMI nel 2015.

Tabella 30: Stima del valore di scambio 2015 – uffici

Area	NTN 2015	Superficie compravenduta (Stima) m ²	Sup. media u.i. compravenduta m ²	Valore volume di scambio 2015 milioni di €	Var. % 2014/15
Nord Est	2.051	278.495	135,8	463	-7,7%
Nord Ovest	3.065	578.790	188,8	1.182	33,3%
Centro	1.841	259.481	140,9	633	11,3%
Sud	1.130	142.917	126,5	227	-14,6%
Isole	575	67.663	117,7	90	2,6%
ITALIA	8.662	1.327.347	153,2	2.595	12,3%

Tabella 31: Stima del valore di scambio 2015 – negozi

Area	NTN 2015	Superficie compravenduta (Stima) m ²	Sup. media u.i. compravenduta m ²	Valore volume di scambio 2015 milioni di €	Var. % 2014/15
Nord Est	3.814	672.568	176,4	1.066	14,5%
Nord Ovest	6.893	979.007	142,0	1.753	1,3%
Centro	5.393	751.671	139,4	1.544	9,3%
Sud	4.837	483.610	100,0	719	13,9%
Isole	1.931	217.626	112,7	310	8,2%
ITALIA	22.869	3.104.482	135,8	5.393	8,0%

Tabella 32: Stima del valore di scambio 2015 – capannoni

Area	NTN 2015	Superficie compravenduta (Stima) m ²	Sup. media u.i. compravenduta m ²	Valore volume di scambio 2015 milioni di €	Var. % 2014/15
Nord Est	2.591	2.889.188	(1.115,0)	1.429	0,5%
Nord Ovest	3.665	4.086.854	(1.115,0)	2.330	2,9%
Centro	1.563	1.742.700	(1.115,0)	1.068	14,0%
Sud	1.085	1.210.277	(1.115,0)	534	1,7%
Isole	338	376.926	(1.115,0)	159	17,5%
ITALIA	9.243	10.305.945	1.115,0	5.520	4,5%

Figura 41: Stima del valore di scambio 2015 complessivo - uffici, negozi e capannoni

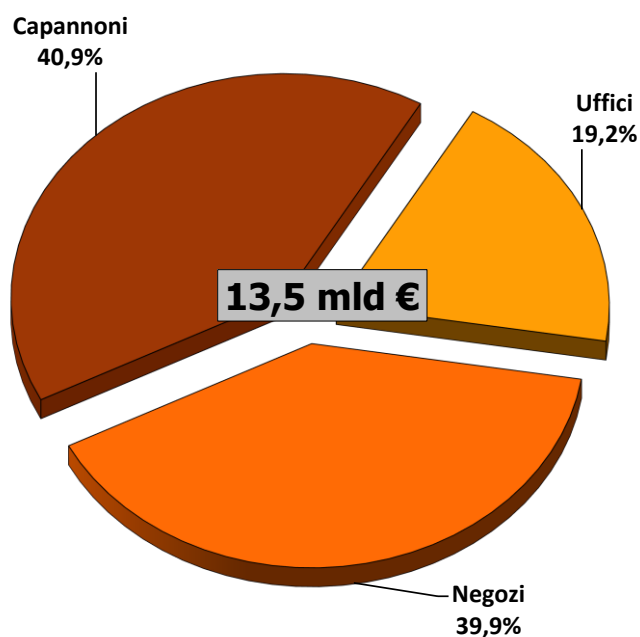


Figura 42: Stima del valore di scambio 2015 complessivo per area geografica

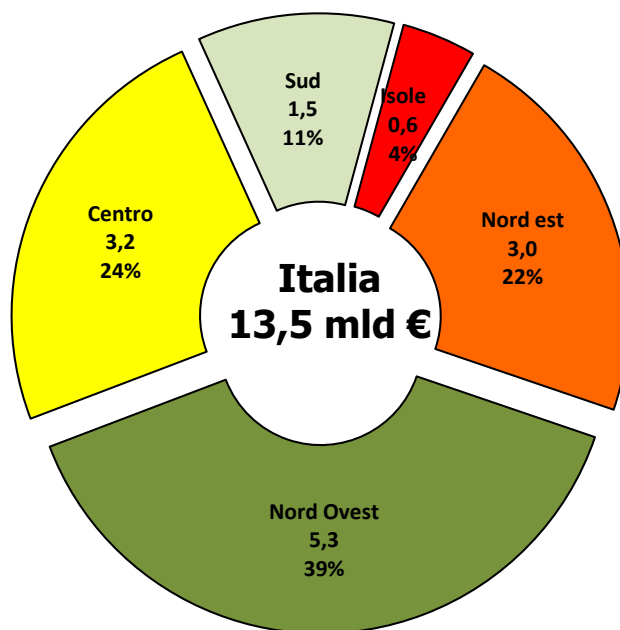


Tabella 33: NTN, superficie compravenduta, valore di scambio nazionale e variazione - uffici, negozi e capannoni

Tipologia	NTN 2015	Var. % 2014/15	Superficie compravenduta (Stima) m²	Var. % 2014/15	Valore volume di scambio 2015 milioni di €	Var. % 2014/15
Uffici	8.662	-1,7%	1.327.347	5,8%	2.595	12,3%
Negozi	22.869	2,7%	3.104.482	7,9%	5.393	8,0%
Capannoni	9.243	-3,5%	10.305.945	5,0%	5.520	4,5%
Totale	40.773	2,8%	14.737.774	5,7%	13.508	7,3%

Figura 43: Stima del fatturato 2008-2015 e variazione annua - uffici, negozi e capannoni

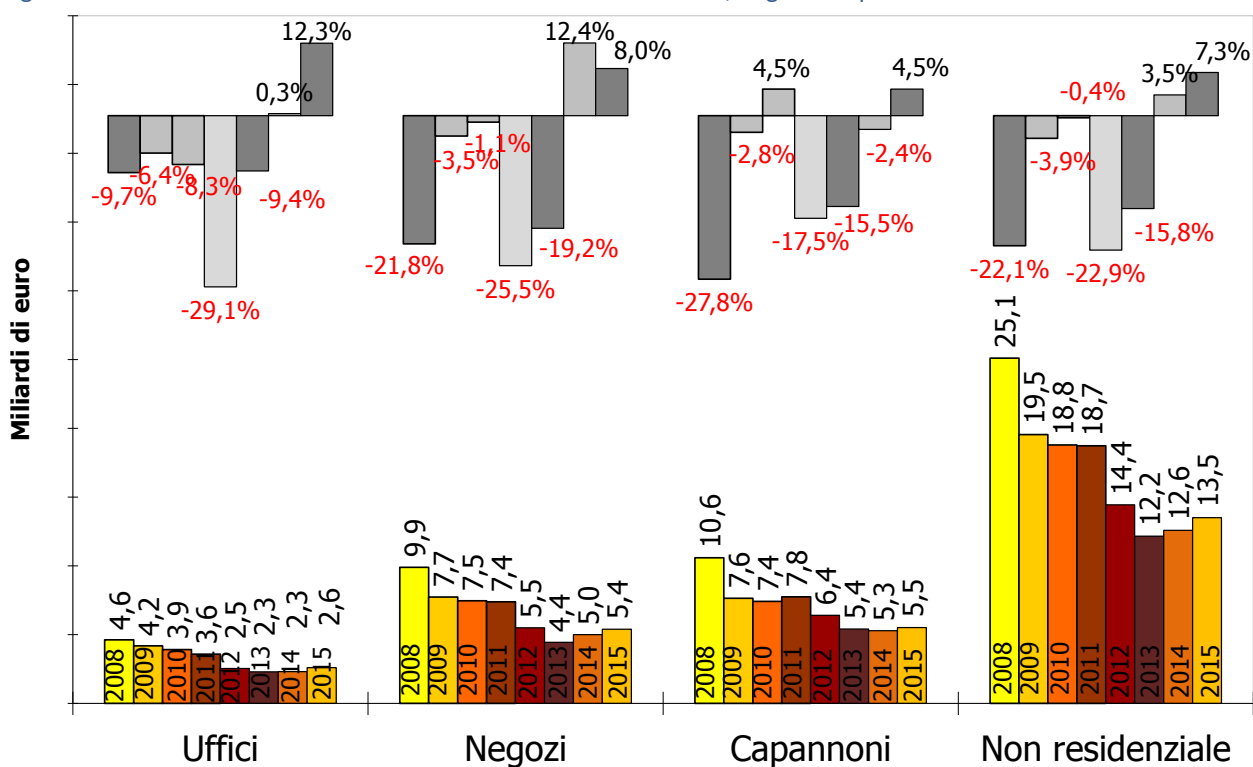
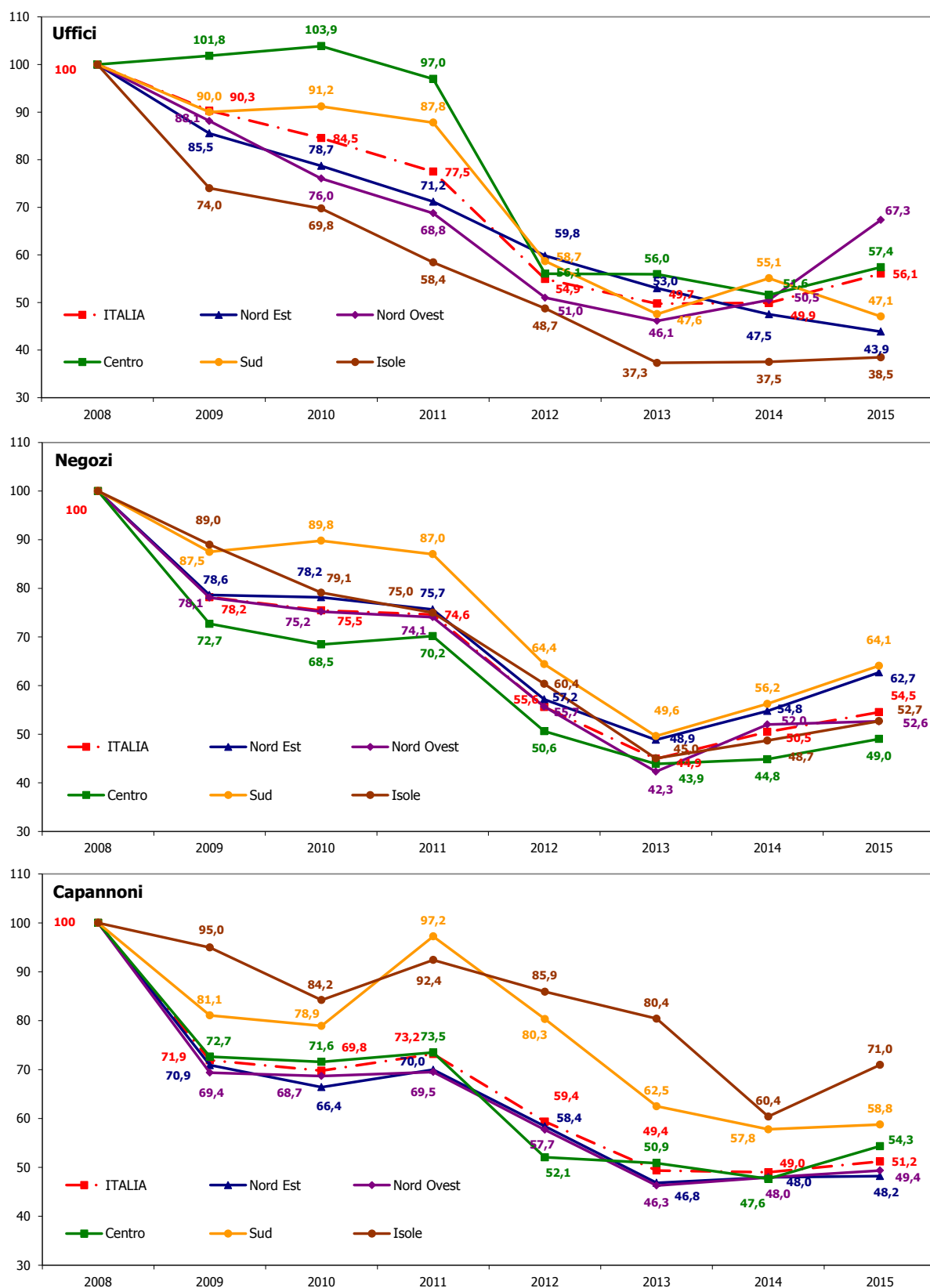


Figura 44: Numero indice del fatturato nazionale e per area geografica – uffici, negozi e capannoni



7 Fonti e criteri metodologici

Le fonti utilizzate

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

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

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

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

Copertura territoriale dei dati

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

I criteri metodologici adottati

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

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

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

Glossario

NTN	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).
AREE GEOGRAFICHE	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.

QUOTAZIONE DI RIFERIMENTO MEDIA COMUNALE	La banca dati delle quotazioni OMI fornisce per tutti i comuni italiani (8.096), a loro volta suddivisi in circa 31.000 zone omogenee, un intervallo dei valori di mercato e di locazione sia delle tipologie residenziali (abitazioni signorili, civili, economiche, ville e villini), sia delle principali altre tipologie di fabbricati: uffici, negozi, laboratori, capannoni, magazzini, box e posti auto. L'aggiornamento delle quotazioni avviene con cadenza semestrale. La quotazione in €/m ² 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.
ZONA OMI	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.
SUPERFICI DELLE UNITA' IMMOBILIARI UFFICI, NEGOZI E CAPANNONI	Per i negozi si è provveduto ad adeguare la 'consistenza catastale' calcolata in m ² (e assimilabile a superficie netta) alla superficie commerciale calcolata secondo i criteri del Dpr 138/98, utilizzando gli stessi parametri che emergono dal confronto delle due diverse superfici per le unità di nuova costruzione per le quali si dispone di entrambi i dati. Per gli uffici la superficie è stimata utilizzando la superficie calcolata secondo i criteri del Dpr 138/98. Per i capannoni la stima della superficie media è più grossolana essendo stimata, a livello nazionale, solo sulle schede di rilevazione fabbricato elaborate dall'OMI nel 2015.
IMI	Rapporto percentuale tra NTN e stock di unità immobiliari, indica la quota percentuale di stock compravenduto in un determinato periodo.
INDICE DELLE VARIAZIONI DELLE QUOTAZIONI DI RIFERIMENTO COMUNALE	I valori medi annuali comunali, alla base della costruzione degli indici territoriali presentati in questo studio, sono calcolati come media aritmetica dei valori centrali degli intervalli di quotazioni OMI pubblicati nel I e II semestre 2013 per ciascun settore.
DIFFERENZIALE VALORE MEDIO	Rapporto tra il valore medio comunale e il valore medio nazionale calcolato come media di tutti i valori medi comunali.

Riferimenti

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

8 Le dinamiche del leasing immobiliare

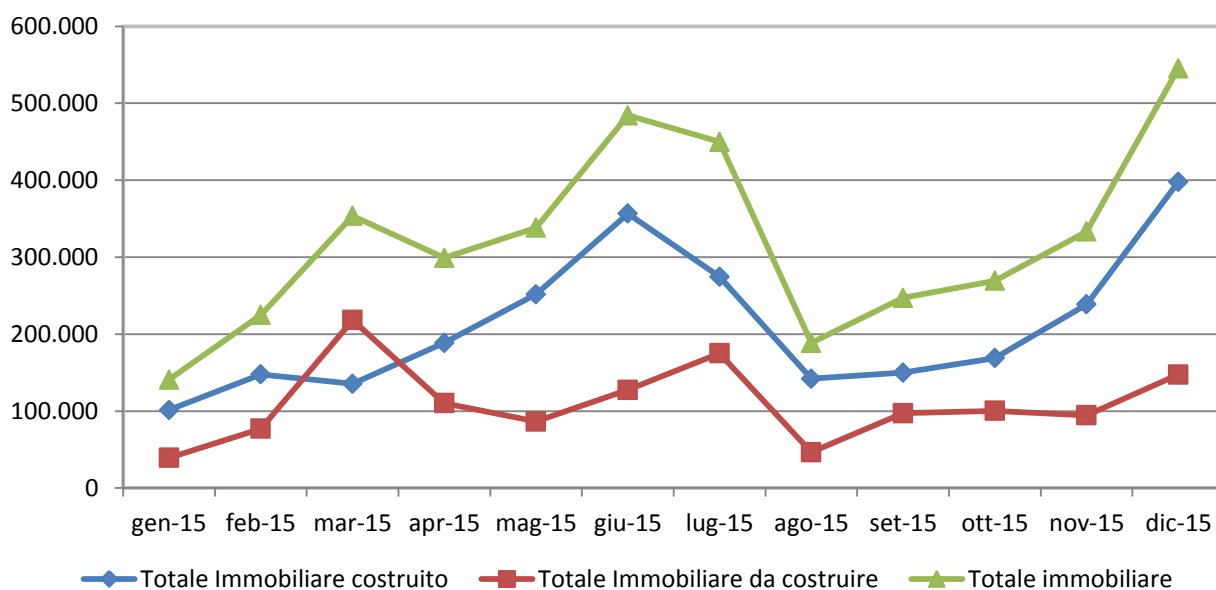
8.1 Performance del leasing immobiliare negli ultimi anni

Si stabilizza il trend dello stipulato

Nel 2014, la norma fiscale che ha ridefinito il trattamento del leasing immobiliare ha influito sulle dinamiche di stipulato, portando il comparto a crescere di quasi il 40,0% sui valori. Nel 2015, lo stipulato immobiliare si stabilizza poco al di sotto dei 4 miliardi di euro. Il trend del 2015, scontando la forte accelerazione dell'anno precedente, registra un segno negativo sia nel numero di contratti (-1,1%) sia nel valore finanziato (-4,7%). La dinamica mensile dei valori di stipulato immobiliare 2015 evidenzia valori particolarmente elevati nei mesi di giugno, luglio e, soprattutto, dicembre (mesi in cui il valore dello stipulato ha raggiunto quasi 550 milioni di euro) [cfr. Figura 45]. Si vede, inoltre, come il valore dell'immobiliare costruito sia stato ogni mese, escluso marzo, di un ammontare maggiore rispetto all'immobiliare da costruire. Tale dinamica ha determinato un peso dello stipulato immobiliare costruito (65,9%) quasi doppio rispetto al peso dell'immobiliare da costruire (34,1%).

La recente introduzione di una norma che prevede il finanziamento in leasing della prima casa per i giovani può rappresentare l'opportunità per un ulteriore rilancio del settore nel prosieguo del 2016, introducendo il leasing quale strumento alternativo al mutuo ipotecario nel mercato residenziale.

Figura 45: Valori mensili dello stipulato leasing immobiliare 2015 (in migliaia di euro)

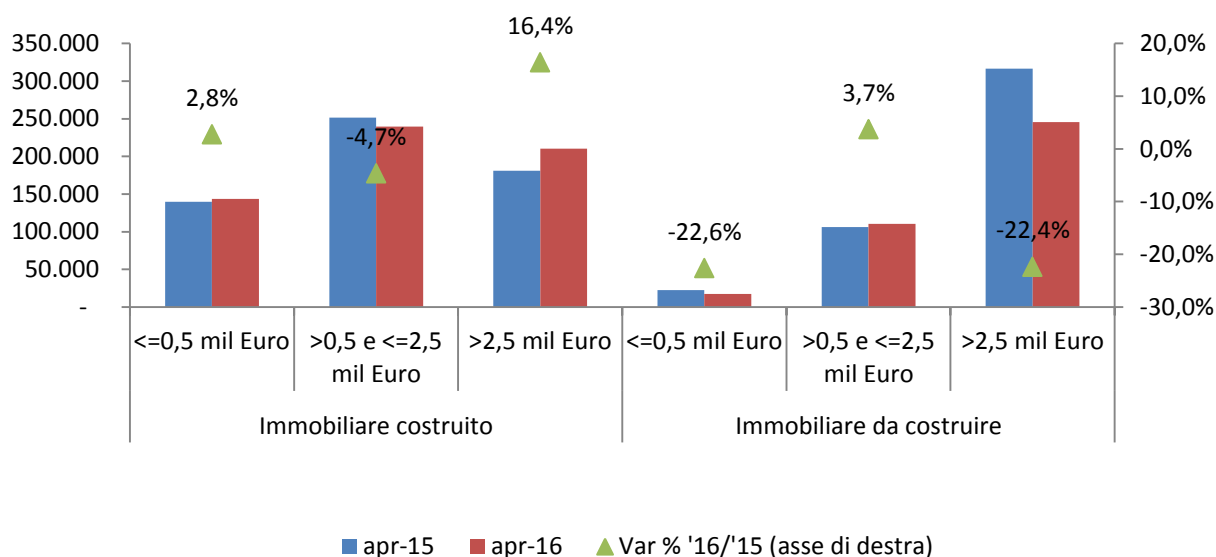


Fonte: Assilea, stipulato mensile

Con riferimento al totale stipulato leasing immobiliare (costruito e da costruire), il confronto tra i dati del primo quadrimestre 2016 e quelli del periodo corrispondente del 2015, mostra risultati positivi per quanto riguarda il numero di contratti stipulati (+4,0%) ma negativi per il valore di stipulato (-4,9%). Si riduce, di conseguenza, l'importo medio finanziato che passa da circa 906 mila euro nel primo quadrimestre 2015 a 828 mila euro nel 2016.

La dinamica negativa nei valori è stata interamente dettata dall'andamento dell'immobiliare da costruire (-3,7% numero contratti e -16,2% valore), a fronte di un trend positivo nel costruito; in questo senso, particolarmente positiva è stata la dinamica del leasing costruito di valore elevato (maggiore di 2,5 milioni di euro), comparto nel quale il tasso di crescita dello stipulato è risultato pari al 16,4% [cfr. Figura 46].

Figura 46: Stipulato leasing immobiliare costruito e da costruire. Gennaio - Aprile 2016



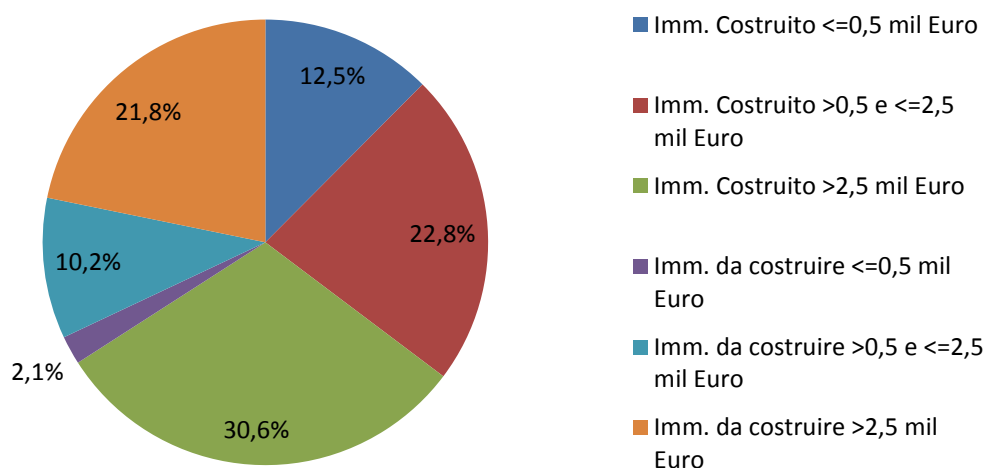
Fonte: Assilea, stipulato mensile

Stock e trend dei finanziamenti leasing in immobili non residenziali

Da sempre presidio delle realtà bancarie, strutturate per un funding di lungo termine e per la gestione di contratti con un importo medio particolarmente elevato, il leasing immobiliare è offerto principalmente da operatori di emanazione bancaria. Viene confermato inoltre, anche per il 2015, lo storico legame, tra società nazionali e le dinamiche del comparto. Dei dieci maggiori operatori ben otto sono italiani e detengono una quota di stipulato immobiliare pari al 78,2%, in aumento rispetto al 2014 di 4 punti percentuali.

Con riferimento alla composizione per classi di importo del valore dello stipulato immobiliare 2015 costruito e da costruire riportata in Figura 47, rileviamo una leggera diminuzione del peso dell'immobiliare costruito di valore compreso tra 0,5 e 2,5 milioni di euro (-0,3 punti percentuali) e di quello superiore a 2,5 milioni di euro (-0,9 punti percentuali). Al contrario, si ha un aumento della quota percentuale dell'immobiliare da costruire di importo inferiore al mezzo milione di euro (+0,2 punti percentuali) e di importo compreso tra 0,5 e 2,5 milioni di euro (+1,1 punti percentuali).

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



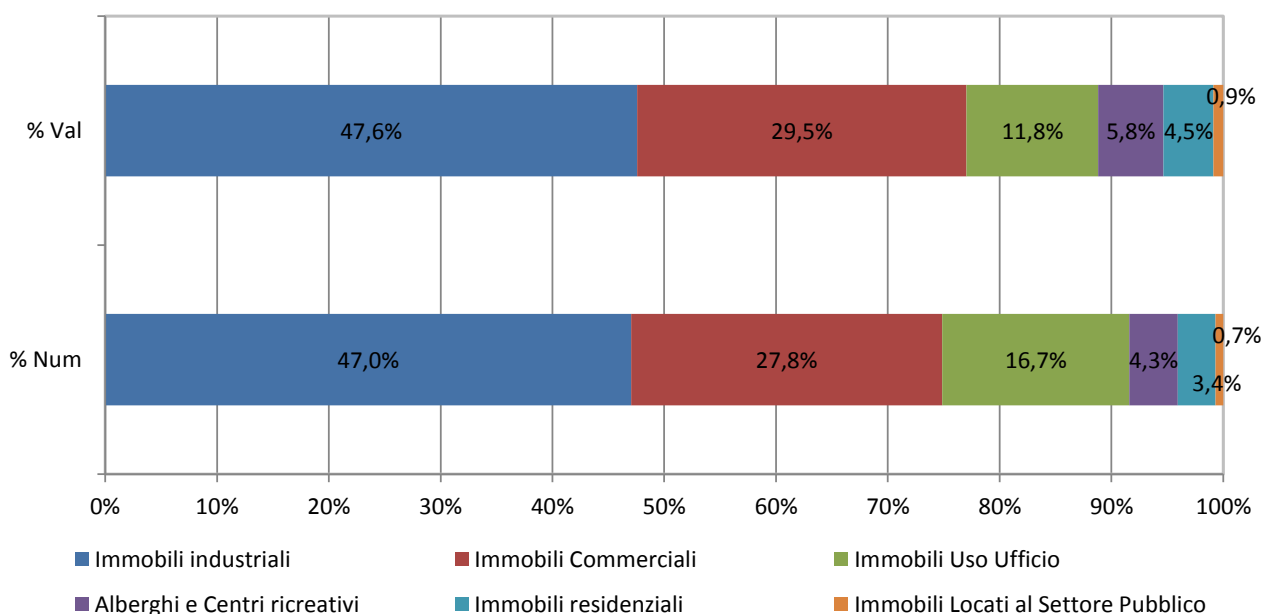
Fonte: Assilea, stipulato mensile

Le dinamiche per le diverse categorie di immobili "leasingati"

Analizzando la ripartizione dell'outstanding leasing immobiliare per tipologia di immobile locato, al 31.12.2015, si registra un portafoglio composto prevalentemente da immobili industriali (47,6% nel valore e 47,0% nel numero). Una quota di portafoglio considerevole è rappresentata anche dagli immobili commerciali (29,5% nel valore e 27,8% nel numero) [cfr. Figura 48].

Confrontando i dati con quelli dell'anno precedente si rileva una discreta diminuzione della quota di portafoglio degli immobili industriali (-2,0 punti percentuali nel valore e -2,5 punti percentuali nel numero) a vantaggio, principalmente, degli immobili commerciali (+1,1 punti percentuali nel valore e +1,5 punti percentuali nel numero). Altre tipologie di immobili che hanno visto aumentare la propria quota di portafoglio, nel 2015, sono stati gli alberghi e i centri ricreativi (+0,4 punti percentuali nel valore e +0,5 punti percentuali nel numero) e gli immobili locati al settore pubblico (+0,4 punti percentuali nel valore e +0,3 punti percentuali nel numero).

Figura 48: Ripartizione dell'out-standing leasing immobiliare al 31.12.2015 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)



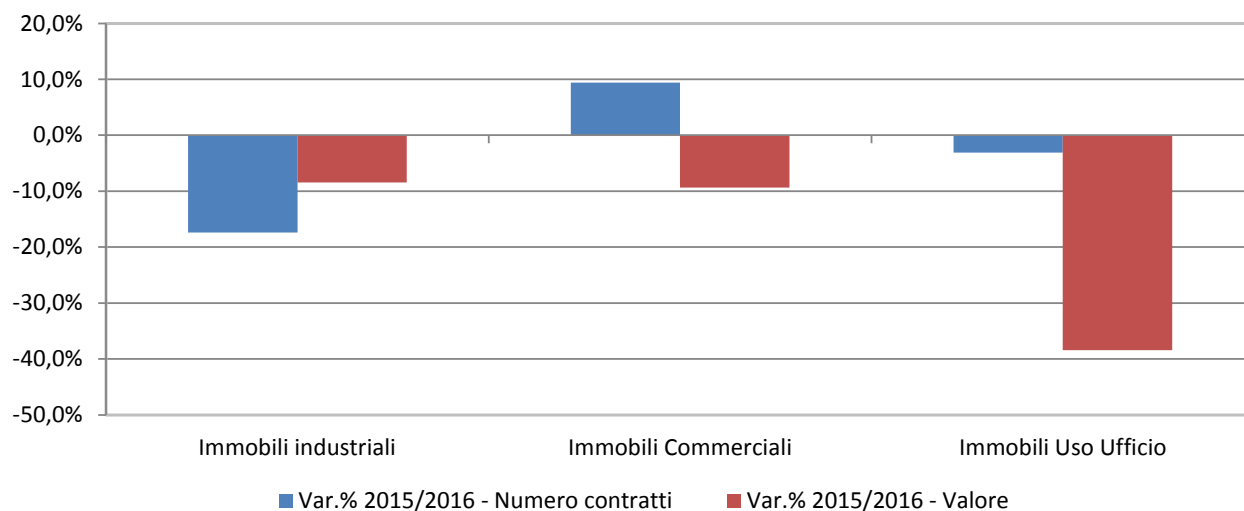
Fonte: Elaborazioni BDCR Assilea

Le dinamiche di stipulato, distinte per tipologia di immobile finanziato, evidenziano la contrazione dei valori finanziati nel segmento degli immobili industriali, commerciali e ad uso ufficio con variazioni percentuali rispettivamente pari al -8,4%, -9,4% e -38,4% e il contestuale aumento del valore erogato per il finanziamento degli immobili locati al settore pubblico (+134,6%) e degli alberghi e centri ricreativi (+212,7%) [cfr. Figura 49 e Figura 50].

Segnaliamo il forte incremento del taglio medio finanziato nel comparto industriale che passa da 934 mila euro nel 2014 a oltre 1 milione di euro nel 2015 e, soprattutto negli alberghi e centri ricreativi, settore nel quale il ticket medio, nel 2015, è pari a circa 2,5 milioni di euro.

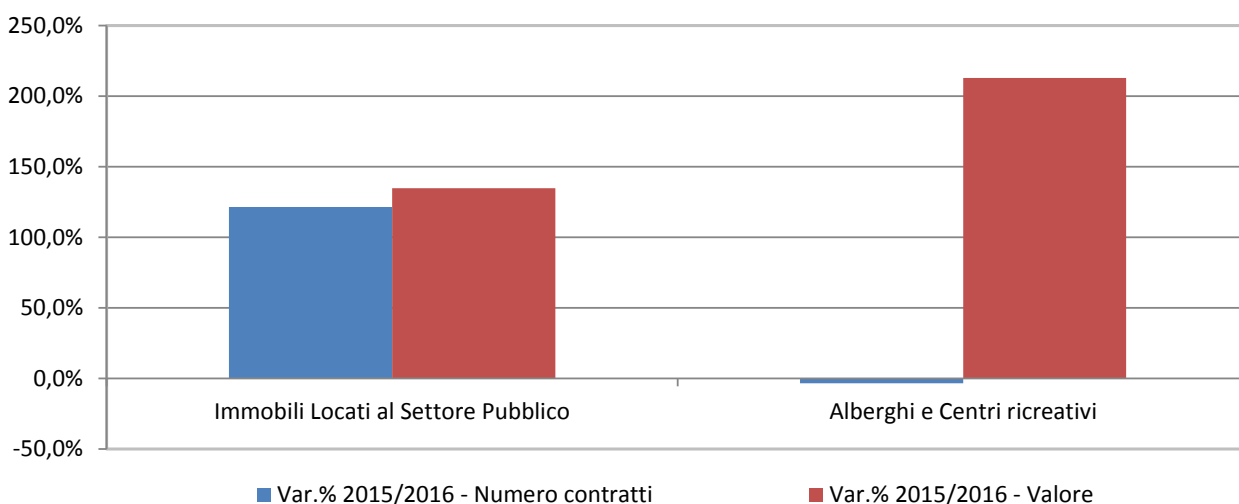
Aumenta il numero di operazioni stipulate nel commerciale (+9,4%) e negli immobili locati alla PA (+121,4%).

Figura 49: Variazioni % 2015/2016 dello stipulato leasing immobiliare (numero e valore) nei comparti industriale, commerciale e uso ufficio



Fonte: Elaborazioni BDCR Assilea

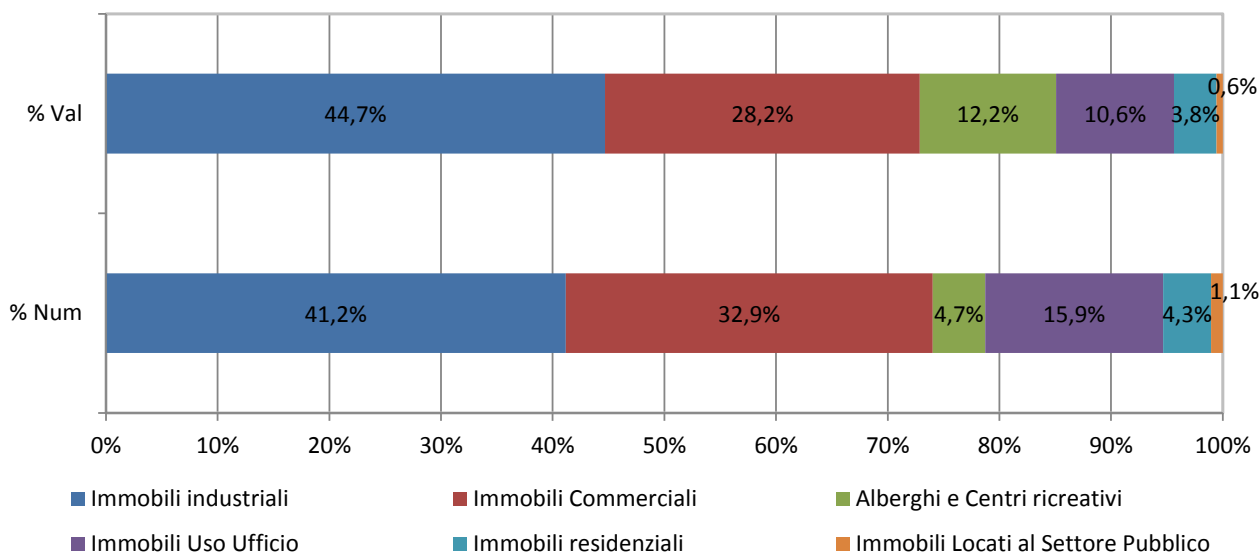
Figura 50: Variazioni % 2015/2016 dello stipulato leasing immobiliare (numero e valore) nei comparti immobili locati al settore pubblico e negli alberghi e centri ricreativi



Fonte: Elaborazioni BDCR Assilea

Le dinamiche di stipulato hanno portato alla ricomposizione per valori finanziati rappresentata in Figura 51. Rileviamo infatti la diminuzione della quota degli immobili industriali e il contestuale aumento, nel numero di stipule, della quota degli immobili commerciali, sia rispetto a quanto rilevato nel 2014, sia rispetto alla ripartizione degli impieghi già rappresentata in Figura 48.

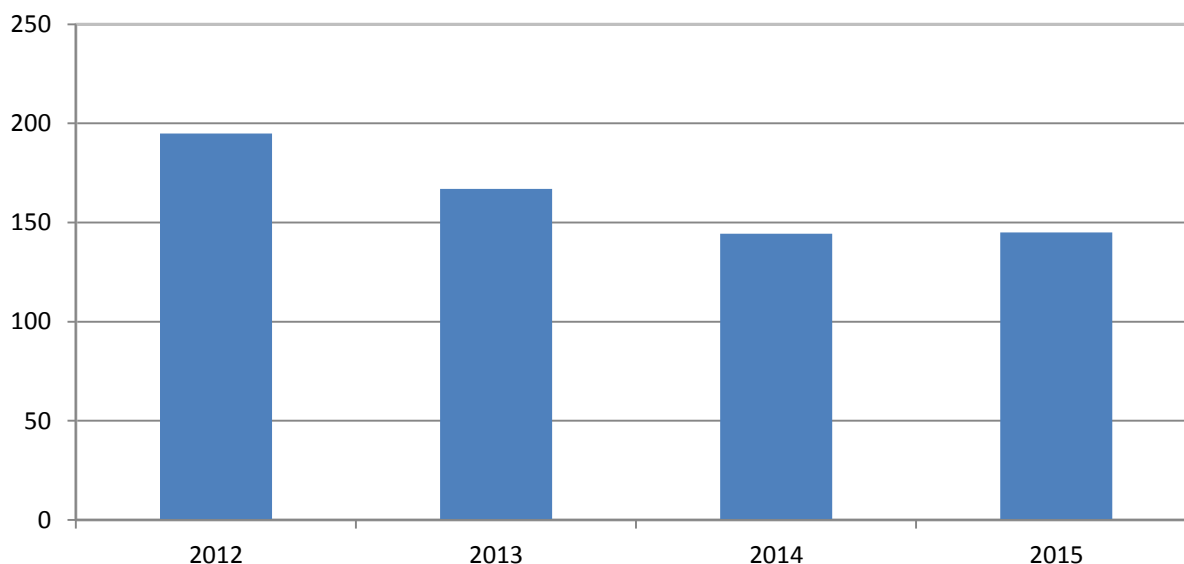
Figura 51: Ripartizione dello stipulato leasing immobiliare 2015 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)



Fonte: Elaborazioni BDCR Assilea

In Figura 52 è riportata la dinamica della durata media dei contratti di leasing immobiliare stipulati negli ultimi quattro anni. La combinazione delle due norme del 2012 (durata minima fiscale slegata dalla durata contrattuale) e del 2014 (durata fiscale da 18 a 12 anni) hanno portato alla progressiva diminuzione della durata media dei contratti stipulati nel triennio 2012-2014; nel 2015 questa è rimasta sostanzialmente identica a quella del 2014 e pari a circa 145 mesi.

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



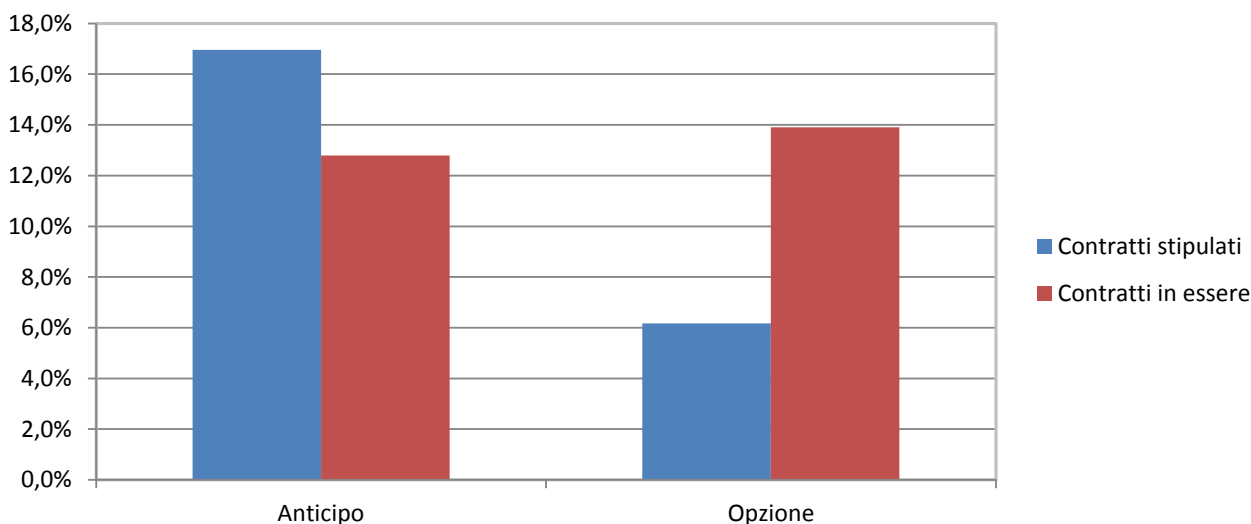
Fonte: Elaborazioni BDCR Assilea

Per quel che concerne le caratteristiche contrattuali, le percentuali medie di anticipo rispetto al costo del bene finanziato sono aumentate rispetto all'anno precedente di circa 1 punto percentuale a circa il 17,0% del valore del bene [cfr. Figura 53]. Al netto degli immobili locati alla pubblica amministrazione, per i quali l'anticipo medio è stato pari a circa il 6,3%, l'anticipo medio più basso si è registrato per gli immobili ad uso ufficio (14,8%); anticipi più elevati si sono avuti per gli immobili commerciali (17,5%), per gli alberghi e i centri ricreativi (17,3%), per gli immobili industriali (15,5%) e per gli immobili residenziali (15,0%). Come già evidenziato negli anni precedenti, anche nel 2015, la nuova produzione ha avuto una percentuale di

anticipo mediamente più elevata (circa 4,2 punti percentuali in più) rispetto al portafoglio dei contratti immobiliari in decorrenza al 31.12.2015.

Al contrario, l'opzione finale di acquisto per i contratti di leasing immobiliare stipulati nel 2015 si assesta, in media, al 6,2%, in calo, rispetto all'anno precedente, di più di mezzo punto percentuale. Tale valore è di circa 7,7 punti percentuali inferiore a quello del portafoglio in essere, coerentemente con una politica che incentiva il riscatto dell'immobile da parte delle società di leasing [cfr. Figura 53].

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



Fonte: Elaborazioni BDCR Assilea

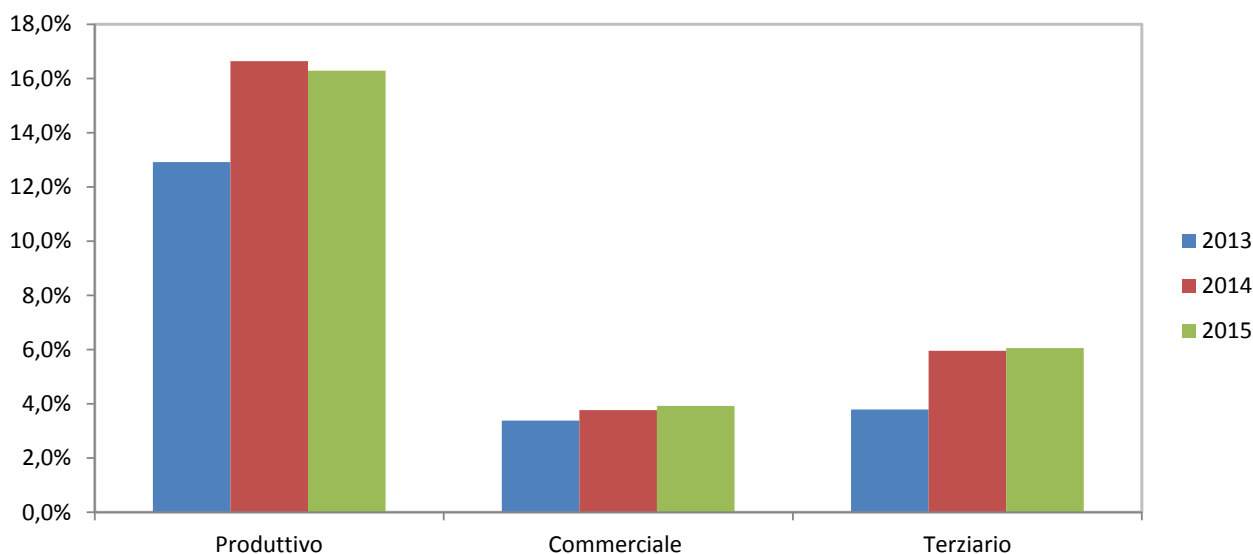
Dinamiche e prospettive dell'incidenza del leasing sul mercato immobiliare non residenziale

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

Nel 2014, in corrispondenza della positiva risposta del leasing immobiliare alle semplificazioni fiscali introdotte dal Governo, si è rilevato un deciso aumento della penetrazione del leasing, concentrato, soprattutto nel produttivo e nel terziario, segmenti nei quali il presidio del leasing è aumentato, rispettivamente, di 3,7 e di 2,2 punti percentuali. Sostanzialmente stabile, ma in continua progressione nel triennio di analisi, la penetrazione nel commerciale.

Nel 2015 la stabilizzazione del trend stipulato si è riflessa in una penetrazione in linea con quanto era stato rilevato nel 2014 mentre, con riferimento al settore produttivo, segnaliamo una leggera diminuzione dell'incidenza degli immobili finanziati in leasing che passa dal 16,6% al 16,3% [cfr. Figura 54].

Figura 54: Incidenza del numero di contratti di leasing immobiliare stipulati rispetto alle compravendite normalizzate. Anni 2013 – 2015

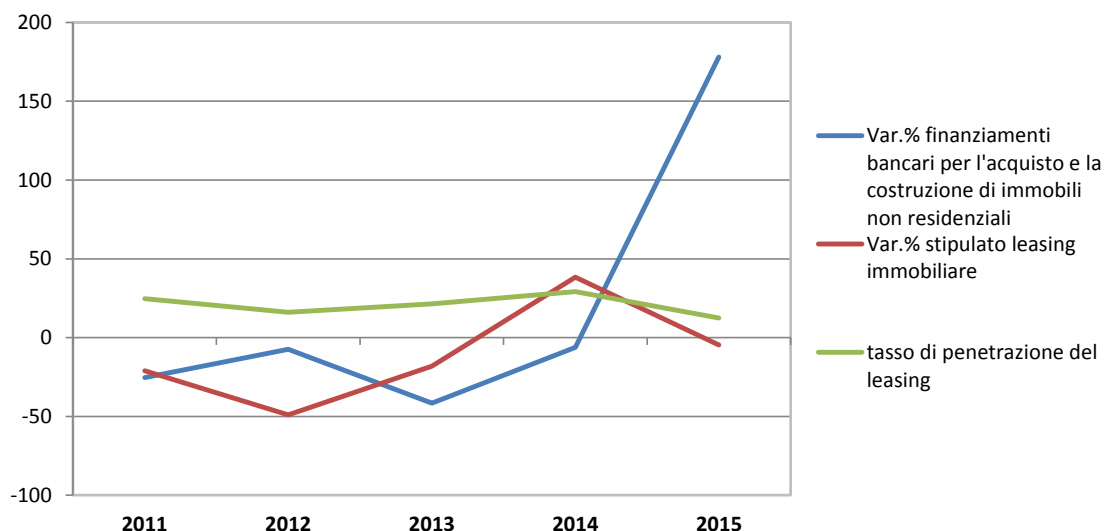


Fonte: OMI-Agenzia delle Entrate e Assilea

Con riferimento al peso che il leasing ricopre nel panorama degli investimenti domestici, notiamo una stabilità nella penetrazione del leasing sugli investimenti in fabbricati non residenziali, con un valore pari a circa il 4,0% (fonte Istat), mentre, rispetto ai finanziamenti a medio-lungo termine in immobili non residenziali costruiti e da costruire, il leasing rappresenta, nel 2015, una quota del 12,4%, in calo di oltre 16 punti percentuali rispetto al 2014.

In Figura 55 riportiamo i tassi di variazione annuale del leasing immobiliare e dei finanziamenti a m/l termine bancari per investimenti in immobili e costruzioni di fabbricati non residenziali. Dalle serie analizzate è evidente come la forte contrazione del tasso di penetrazione sia legata all'incremento (vicino al +180%) dei finanziamenti bancari a medio-lungo termine. Tale incremento è stato largamente sostenuto dalle specifiche operazioni di rifinanziamento a medio-lungo termine "TLTRO" della BCE, varate a partire dalla fine del 2014. L'esclusione dal perimetro soggettivo di ammissibilità per il calcolo del plafond rifinanziabile degli impieghi degli intermediari finanziari, pur se già vigilati dalle autorità nazionali e anche se facenti parte di gruppi bancari, ha fortemente penalizzato il settore del leasing e rischia di avere effetti più dirompenti con le operazioni di TLTRO II che partiranno a giugno 2016, che presentano condizioni ancora più vantaggiose delle precedenti.

Figura 55: Andamento del tasso di penetrazione leasing su finanziamenti per gli investimenti in immobili non residenziali. Anni 2012 – 2015 (Valori %)



Fonte: elaborazioni Assilea su dati Banca d'Italia

8.2 La gestione del patrimonio immobiliare

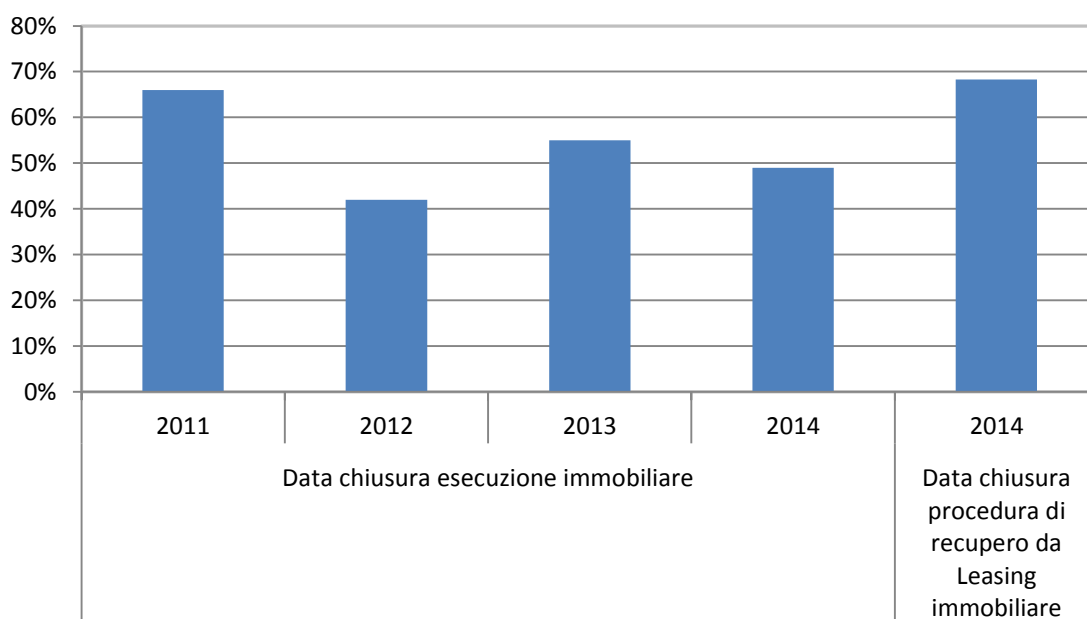
Stima del tasso medio di recupero nel leasing immobiliare

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

Le prime elaborazioni dei dati rivenienti dalla rilevazione di cui all'archivio delle perdite storicamente registrate (cfr. Segnalazione ai sensi della Circ. 284/2013 di Banca d'Italia), testimoniano come la rivendita del bene rappresenti oltre il 75% degli importi derivanti da un'azione di recupero sui contratti di leasing immobiliare.

Guardando ai dati delle procedure di recupero "chiuse", i tassi di recupero nel leasing risultano maggiori rispetto a quelli derivanti mediamente dalle esecuzioni immobiliari del sistema bancario. I risultati pubblicati in una recente indagine di Banca d'Italia, mostrano un andamento "altalenante" dei tassi di recupero sulle esecuzioni immobiliari, che è andato ad attestarsi intorno al 49% nel 2014 (cfr. Figura 56).

Figura 56: Tassi di recupero da procedure immobiliari e contratti di leasing immobiliare



Fonti: Banca d'Italia, *Questioni di economia e finanza*, n.311, feb. 2016 per le esecuzioni immobiliari e elaborazioni Assilea sui dati di cui alla segnalazioni ex Circ. 284/2013 di Banca d'Italia per i dati sul leasing

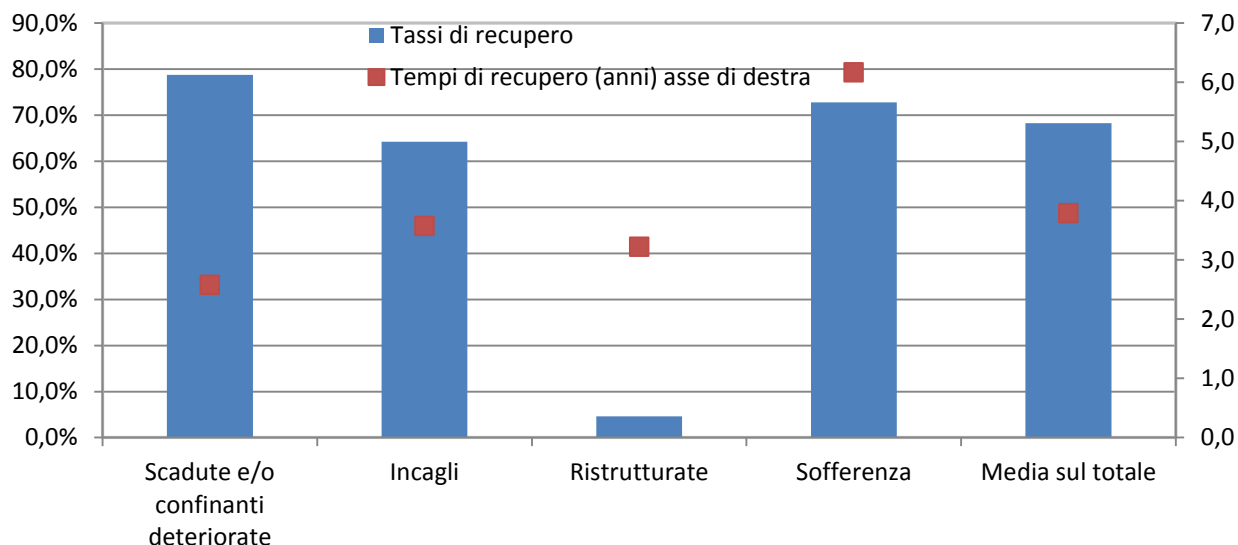
I dati sulle esecuzioni immobiliari mostrano che mediamente entro il primo anno si concentra meno del 30% dei recuperi, entro il secondo anno meno del 60%, mentre si raggiunge l'85% dei recuperi totali solo entro il quarto anno, per poi sfiorare il 95% al quinto.

Dalla citata indagine di Banca d'Italia si legge, inoltre, che "la relazione tra l'età (e quindi, tendenzialmente, la durata) delle procedure e la loro efficacia non è lineare...le posizioni soggette a procedure più lunghe potrebbero essere quelle che all'avvio si trovavano in una situazione di deterioramento creditizio più grave o che presentavano profili di maggiore complessità, ad esempio dal punto di vista giuridico...".

I dati sulle procedure di recupero da contratti di leasing immobiliare chiuse nel 2014, mostrano appieno le differenze tra i tassi di recupero associati alla differente qualità del credito in default. I tempi di chiusura della posizione, vanno da un minimo di tre anni con riferimento alle posizioni deteriorate, ad un massimo di sei per le posizioni in sofferenza, con una media - sulle circa 860 posizioni analizzate - di poco inferiore ai quattro anni di tempi di chiusura della procedura di recupero (cfr. Figura 57). Come vedremo, però, nei capitoli che seguono, per le posizioni chiuse negli ultimi anni, la rivendita dell'immobile è stata effettuata

mediamente entro due o tre anni dalla risoluzione contrattuale; in tale intervallo temporale si concentra, dunque, la percentuale maggiore degli importi recuperati.

Figura 57: Tassi e tempi di recupero delle procedure di recupero da leasing immobiliari chiuse nel 2014



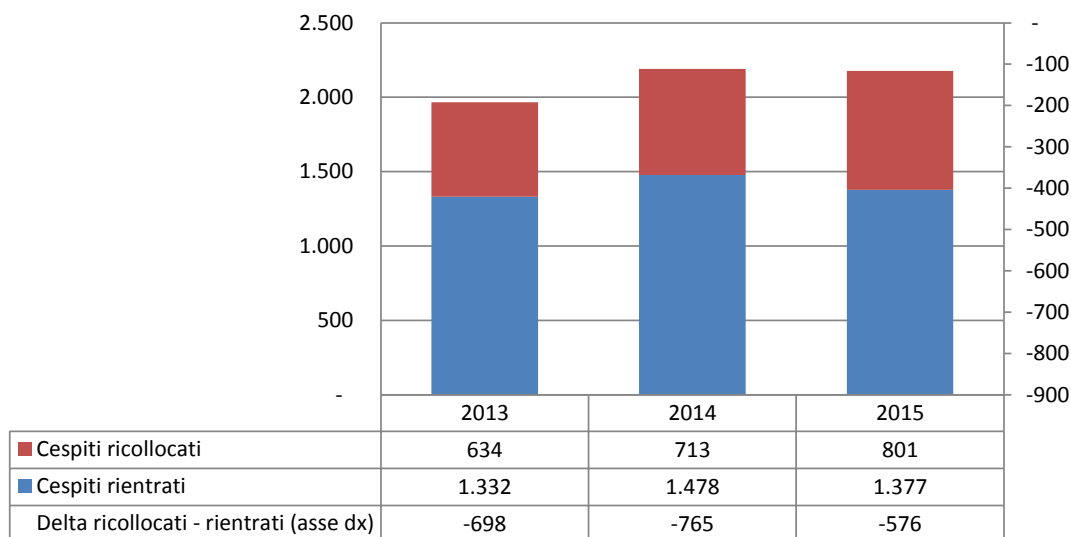
Fonte: elaborazioni Assilea sui dati di cui alla segnalazioni ex Circ. 284/2013 di Banca d'Italia

Il recupero ed il remarketing degli immobili strumentali

La crescente attenzione dedicata dalle società di leasing alla gestione del patrimonio immobiliare ripossessato ha reso, in questi anni, sempre più necessario il monitoraggio di tale fenomeno. Diventa fondamentale, in questo contesto, rilevare il flusso di cespiti ripossessati e ricollocati nell'anno e il valore medio di ricolloco, utile alla stima della perdita di valore del bene finanziato. In particolare, per quanto attiene al comparto immobiliare, segnaliamo un miglioramento nei tre anni di analisi (2013 - 2015) del saldo tra cespiti ricollocati e cespiti rientrati che, a dicembre 2015, si attesta a 576 immobili in attesa di ricolloco [cfr. Figura 58].

All'indagine hanno partecipato 18 società attive nel leasing immobiliare rappresentative del 68,5% del portafoglio al 31.12.2015. In totale, le società rispondenti hanno ricollocato 801 cespiti immobiliari nel 2015, recuperandone 1.377. Rispetto all'anno precedente sono aumentati i ricollochi a fronte di una diminuzione del flusso di cespiti rientrati nella disponibilità.

Figura 58: Numero di cespiti immobiliari recuperati e ricollocati nell'anno. Anni 2013 – 2015

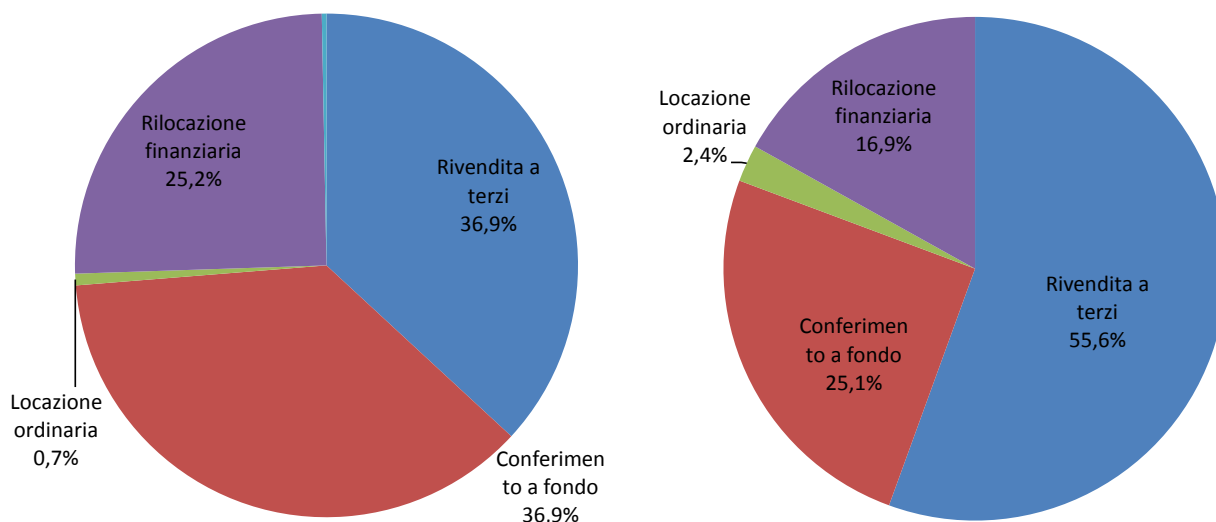


Fonte: Assilea, "Indagine sul remarketing dei beni ex leasing – anno 2016" – dati provvisori

Con riferimento alle diverse modalità di ricolloco del patrimonio immobiliare segnaliamo, nel 2015, un deciso aumento delle rivendite a terzi del bene (+18,7 punti percentuali) ed una contestuale diminuzione dei conferimenti a fondo immobiliare (-11,8 punti percentuali) e delle rilocazioni (-8,3 punti percentuali).

Aumentano leggermente, nel 2015, le locazioni ordinarie che arrivano a rappresentare il 2,4% dei ricollochi dell'anno. Non vengono segnalate operazioni di rent to buy per il ricolloco dei cespiti immobiliari nel 2015 [cfr. Figura 59].

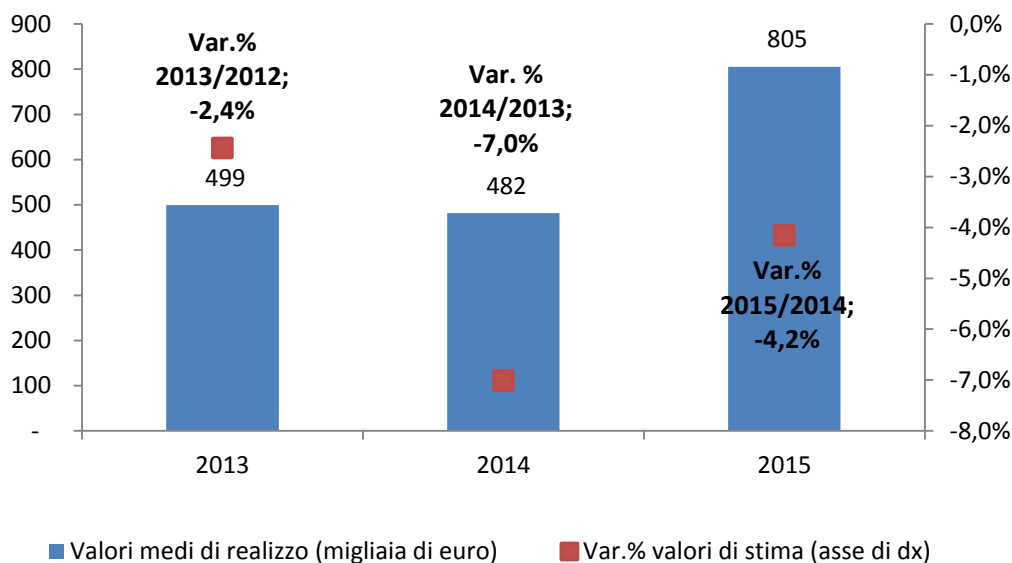
Figura 59: Differenti modalità di ricolloco del patrimonio immobiliare. Valori percentuali, anni 2013 – 2015



Fonte: Assilea, "Indagine sul remarketing dei beni ex leasing – anno 2016" – dati provvisori

Segnaliamo, in ultimo, il forte aumento dei valori di realizzo da rivendita a terzi del bene che si attesta, nel 2015, a 805 mila euro indicando un maggior valore unitario degli immobili ricollocati. Le difficoltà del mercato immobiliare di riassorbire gli immobili rivenienti da contratti di leasing risolti (o inoptati) si sono riflesse nelle variazioni percentuali dei valori di stima del patrimonio immobiliare. Il trend negativo del biennio 2013 – 2014 registra comunque un'inversione di tendenza nel 2015, anno in cui la variazione percentuale dei valori delle perizie immobiliari si attesta al -4,2% [cfr. Figura 60].

Figura 60: Valori medi di realizzo e variazioni percentuali dei valori di stima



Fonte: Assilea, "Indagine sul remarketing dei beni ex leasing – anno 2016" – dati provvisori

Tassi di recupero in funzione dei prezzi di rivendita degli immobili

Partendo da un campione di 14 società attive nel mercato del leasing immobiliare, rappresentative di quasi il 77,0% del totale dei crediti immobiliari in portafoglio a dicembre 2015, possiamo analizzare la capacità del mercato di riassorbire i beni immobili provenienti da contratti di leasing risolti (per inadempienza del locatario o per mancato esercizio dell'opzione di acquisto) e chiusi contabilmente in seguito alla rivendita a terzi del bene (Indagine sui beni ex leasing). Nello specifico, si analizzerà la capacità dell'immobile di conservare il proprio valore nel tempo ed i tempi necessari per il recupero e la rivendita del cespite.

Il numero di contratti chiusi contabilmente nel 2015 risulta pari a 406 unità, in lieve aumento rispetto al 2014 (397 unità). Rispetto all'anno precedente, tuttavia, si registra un aumento molto consistente dell'importo medio degli immobili rivenduti, valore che passa dai 566 mila euro del 2014 a 909 mila euro nel 2015 (+60,5%). Conseguentemente, è aumentato notevolmente il valore complessivo di vendita del 2015 (369 milioni di euro) rispetto al dato del 2014 (224 milioni di euro).

Nel 2015, inoltre, per la prima volta dopo diversi anni, si registra un aumento del tasso di recupero sia sull'esposizione sia sul costo del bene [cfr. Tabella 34]. Il tasso di recupero sull'esposizione aumenta di circa 4,5 punti percentuali, rispetto all'anno precedente, attestandosi al 77,0%. Tale aumento è spiegato dagli elevati tassi di recupero rilevati per alcuni contratti su immobili industriali caratterizzati da un'esposizione molto contenuta e pari, in media a 200 mila euro (il dato medio di comparto è pari a 1,9 milioni). In particolare, si tratta di 8 contratti su immobili industriali caratterizzati da un tasso di recupero sull'esposizione particolarmente elevato che condiziona la media del comparto innalzando il tasso medio. Coerentemente con quanto rilevato si segnala un notevole aumento della varianza del campione dei tassi di recupero che, nel 2015, si attesta a 0,76 (il dato 2014 era stato pari a 0,25).

Più contenuta, invece, la crescita del tasso di recupero sul costo del bene (+0,1 punti percentuali) per un valore pari al 59,4%.

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
2015	406	59,4%	77,0%
2014	397	59,3%	72,5%
2013	201	60,0%	72,9%
2012	192	64,2%	92,0%
2011	188	71,2%	98,5%
2010	189	75,8%	101,4%
2009	129	77,0%	115,6%
2008	94	83,2%	115,8%

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2015"

Analizzando le ultime otto rilevazioni sui beni ex leasing (contratti chiusi contabilmente nel periodo 2008 – 2015) possiamo fornire una lettura sintetica e più rispondente alla reale capacità di conservazione del proprio valore nel tempo dell'immobile ex leasing.

Durante gli otto anni analizzati, la vendita dell'immobile ha consentito un recupero pari o superiore al 70,0% dell'esposizione nel 58,7% dei casi, mentre le vendite che hanno permesso un recupero pari o superiore al 100% rappresentano il 32,4% del campione [cfr. Tabella 35].

Le dinamiche relative al 2015 risultano interessanti. In linea con il trend degli ultimi anni, anche nel 2015, diminuisce la percentuale di recuperi maggiori o uguali al 100%; percentuale che si attesta al 18,7% (-4,2 punti percentuali rispetto al 2014). Per la prima volta dal 2009, tuttavia, diminuisce la quota di recuperi inferiore al 50%; quota che si assesta al 36,7%, in diminuzione di circa 5,6 punti percentuali rispetto all'anno precedente (tale dato rimane comunque storicamente molto elevato).

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 recupero di	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	Ultimi 8 anni
< 50%	36,7%	42,3%	22,7%	21,5%	9,0%	2,7%	2,0%	5,6%	24,2%
50% - 60%	11,8%	10,8%	7,7%	7,5%	7,4%	5,5%	3,0%	2,2%	8,5%
60% - 70%	10,6%	8,6%	11,0%	9,1%	4,3%	8,2%	7,1%	5,6%	8,6%
70% - 80%	6,7%	4,0%	9,9%	8,6%	8,0%	11,4%	7,1%	10,1%	7,5%
80% - 90%	8,1%	4,3%	9,4%	7,5%	11,2%	12,8%	7,1%	12,4%	8,4%
90% - 100%	7,4%	7,1%	14,9%	8,6%	13,3%	12,8%	16,2%	14,6%	10,4%
=> 100%	18,7%	22,9%	24,3%	37,1%	46,8%	46,6%	57,6%	49,4%	32,4%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2015"

Con riferimento ai tassi di recupero sul costo iniziale del bene, solo il 25,7% dei contratti risolti negli ultimi otto anni ha generato alla vendita un recupero inferiore al 50,0%. L'elevata capacità di conservazione del valore nel tempo dei cespiti immobiliari è evidenziata dal fatto che nel 57,8% dei casi le percentuali di recupero sul costo del bene sono state superiori al 60,0% [cfr. Tabella 36].

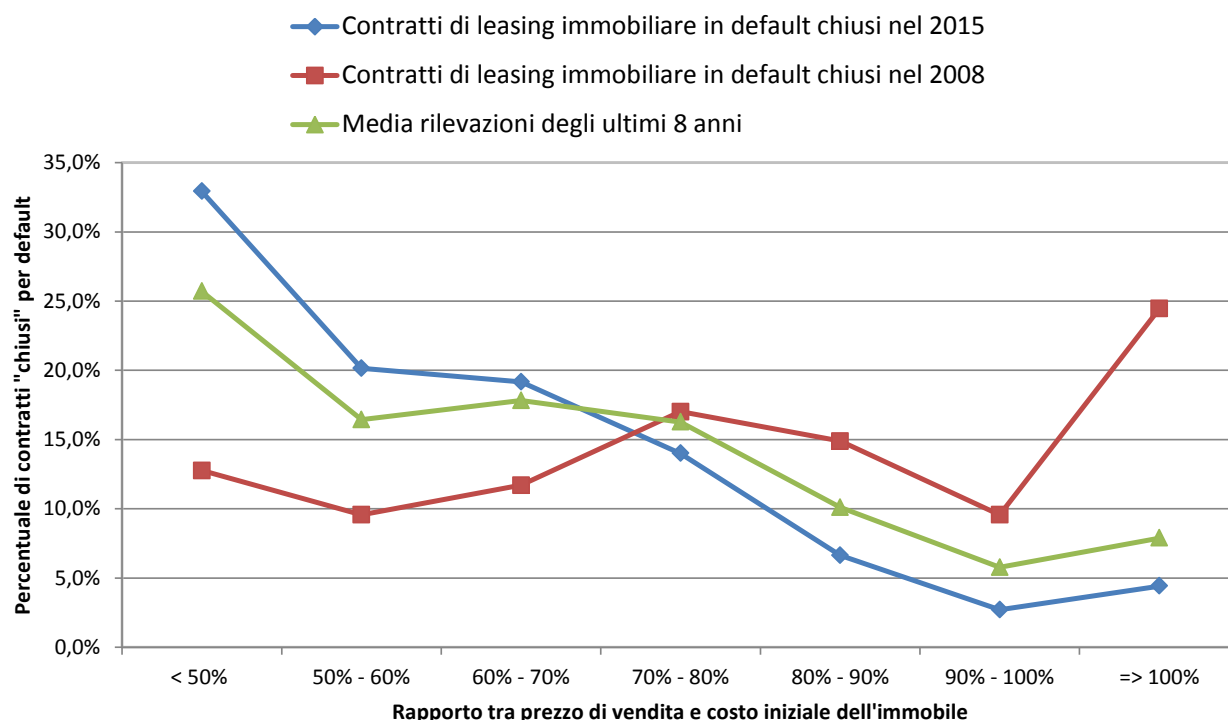
Tabella 36: Ripartizione dei contratti per fasce dimensionali dei valori assunti dal rapporto tra prezzo di rivendita dell'immobile e costo iniziale al momento della decorrenza del contratto

Tasso recupero di	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	Ultimi 8 anni
< 50%	33,0%	29,5%	31,5%	27,4%	22,3%	12,8%	17,1%	12,8%	25,7%
50% - 60%	20,2%	21,4%	16,0%	14,5%	13,3%	11,9%	10,1%	9,6%	16,4%
60% - 70%	19,2%	20,4%	21,5%	16,1%	13,8%	18,3%	12,4%	11,7%	17,8%
70% - 80%	14,0%	14,1%	11,6%	15,1%	20,7%	20,5%	24,0%	17,0%	16,3%
80% - 90%	6,7%	8,3%	10,5%	16,1%	13,3%	10,0%	9,3%	14,9%	10,1%
90% - 100%	2,7%	3,5%	5,5%	7,0%	8,0%	9,6%	8,5%	9,6%	5,8%
=> 100%	4,2%	2,8%	3,3%	3,8%	8,5%	16,9%	18,6%	24,5%	7,8%
Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2015"

Il deterioramento della capacità del mercato secondario di riassorbire gli immobili rivenienti da contratti di leasing risolti, si riflette nella distribuzione dei contratti chiusi negli ultimi otto anni per fascia di tasso di recupero sul costo bene. La serie dei contratti chiusi nel 2008 e nel 2015 dimostrano, infatti, una grande distanza nella concentrazione del numero dei contratti, soprattutto con riferimento alle percentuali pari o superiori al 100,0% e a quelle inferiori al 50,0% [cfr. Figura 61]. Nello specifico, nel 2015, la quota di recuperi maggiori o uguali al 100,0% risulta di oltre 20 punti percentuali inferiore rispetto a quella del 2008 mentre la quota di recuperi inferiori al 50,0% risulta di oltre 20 punti percentuali maggiore rispetto al 2008. Occorre comunque evidenziare che, nel 2015, per la prima volta negli otto anni considerati, si è registrato un aumento, rispetto all'anno precedente, della percentuale di recuperi superiori o uguali al 100% (+1,4 punti percentuali).

Figura 61: Concentrazione dei contratti "chiusi" per insolvenza del cliente nelle diverse fasce di tasso di recupero sul costo bene



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2015"

Rispetto all'anno precedente, aumenta di circa 12 mesi la distanza temporale tra la data di risoluzione del contratto e la data di vendita del cespite immobiliare; differenza che si attesta a 37 mesi nel 2015. Aumenta, inoltre, da 10 a 16 mesi, il tempo necessario al remarketing del bene. Tali dinamiche sono legate alle caratteristiche del patrimonio immobiliare ricollocato, di più alto valore unitario rispetto al passato. L'aumento della distanza in mesi tra data di decorrenza e data di risoluzione (da 61 a 65 mesi), infine, contribuisce all'allungamento dell'"età" del cespite venduto che passa da 86 mesi del 2014 a 101 mesi nel 2015.

Tabella 37: Le tempistiche dei contratti di Leasing Immobiliare risolti. Numero di mesi

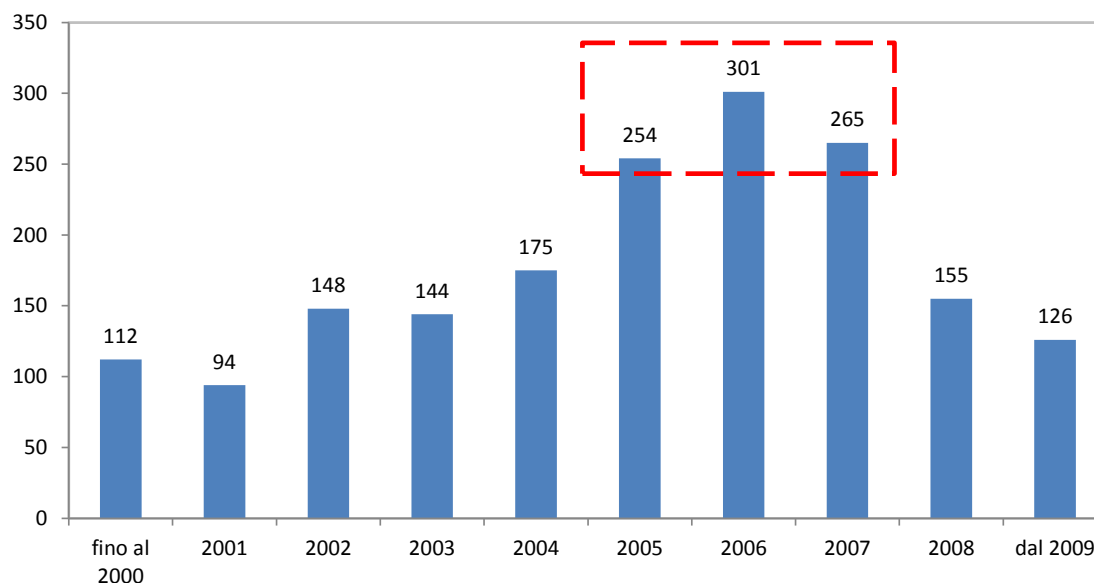
Anno	Numero contratti	Data risoluzione - data decorrenza	Data vendita - data risoluzione	Data vendita - data recupero	Data vendita - data decorrenza
2015	406	65	37	16	101
2014	397	61	25	10	86
2013	201	47	35	12	83
2012	192	50	29	9	80
2011	188	42	26	14	67
2010	189	47	26	9	73
2009	129	48	30	13	75
2008	94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

Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anno 2015"

Analisi per anno di generazione del contratto

Suddividendo per data di stipula i contratti di leasing immobiliare chiusi con la rivendita del bene a terzi negli ultimi otto anni è evidente la maggiore concentrazione di questi nel periodo 2005 – 2007, coerentemente con le dinamiche dello stipulato in quegli anni [cfr. Figura 62]. Dei 1.773 contratti analizzati, infatti, più del 46,0% è stato stipulato durante tale triennio, che, non a caso, corrisponde agli anni di boom del leasing immobiliare.

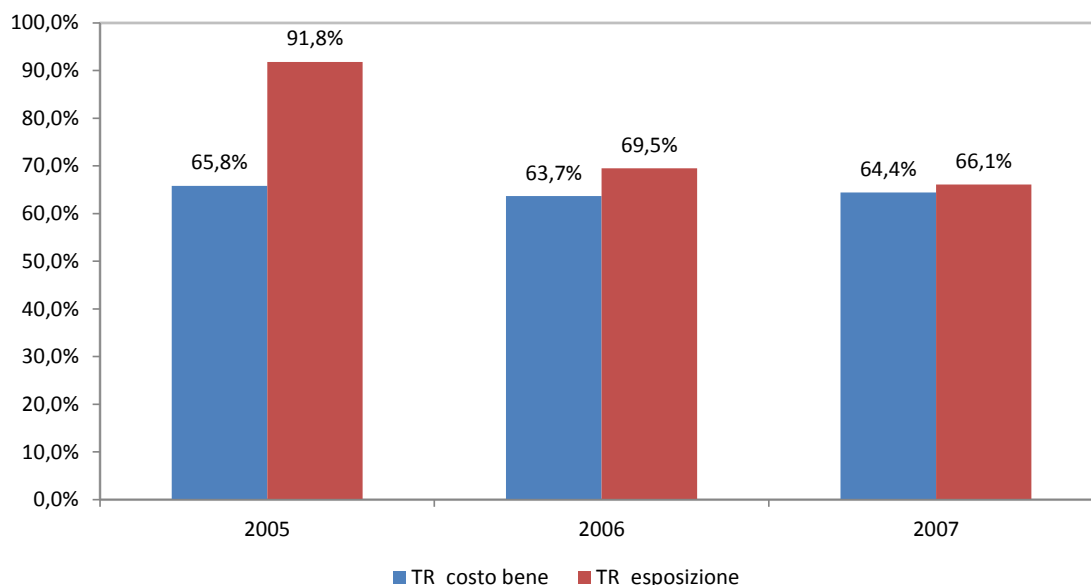
Figura 62: Distribuzione contratti di leasing immobiliare per anno di stipula. Contratti chiusi nel periodo 2008 – 2015



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2015"

Può essere interessante, dunque, analizzare più a fondo le caratteristiche in termini di recupero, sia sul costo bene sia sull'esposizione, dei contratti stipulati durante tale periodo. Nello specifico, si nota come le performance siano migliori per i contratti stipulati nel 2005 rispetto a quelli stipulati negli altri due anni del triennio. Ciò è particolarmente vero per il tasso di recupero sull'esposizione che risulta pari al 91,8% per i contratti stipulati nel 2005 mentre è pari al 69,5% ed al 66,4% per i contratti stipulati, rispettivamente, nel 2006 e nel 2007. Decisamente inferiore la differenza sul tasso di recupero sul costo del bene che comunque nel 2006 e nel 2007 risulta inferiore al dato del 2005 [cfr. Fig. 19].

Figura 63: Tassi di recupero dei contratti stipulati nel periodo 2005 – 2007. Contratti chiusi nel periodo 2008 – 2015



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2015"

Per quanto riguarda le dinamiche contrattuali, si nota una minore distanza tra data di decorrenza e data di scadenza e tra data di decorrenza e data di risoluzione del contratto nei contratti stipulati nel 2005 rispetto ai contratti del biennio successivo. Più breve il tempo necessario al recupero del cespite per i contratti stipulati nel 2007 (20 mesi) rispetto a quelli stipulati nel biennio precedente (22 mesi). Allo stesso modo, i contratti stipulati nel 2007 presentano una distanza temporale più piccola tra data di vendita e data di risoluzione (28 mesi), rispetto ai contratti del 2005-2006 (29 mesi).

Tabella 38: Dinamiche contrattuali dei contratti stipulati nel periodo 2005 – 2007. Contratti chiusi nel periodo 2008 – 2015. Numero di mesi

Anno	Data scadenza – data decorrenza	Data risoluzione – data decorrenza	Data recupero - data risoluzione	Data vendita - data risoluzione
2007	178	63	20	28
2006	178	67	22	29
2005	133	58	22	29

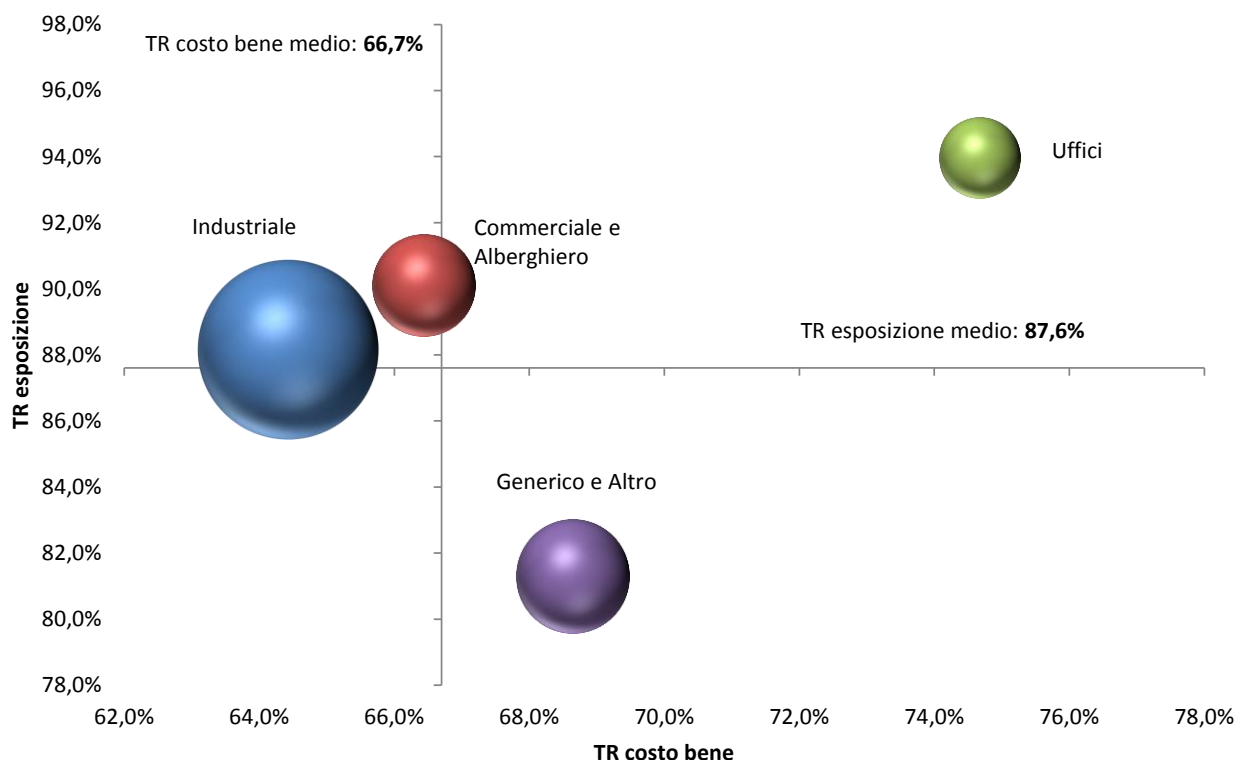
Fonte: Assilea, “Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2015”

Analisi per tipo di immobile

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

A tale proposito, possiamo calcolare, per le diverse tipologie di immobili, i tassi medi di recupero sul costo del bene e sull’esposizione dei contratti chiusi nel periodo 2008 – 2015. Tale analisi, riportata in Figura 64, evidenzia inoltre il loro posizionamento intorno alla media di mercato del periodo. Nello specifico, si vede come, tra le varie tipologie di immobili analizzati, gli immobili industriali presentino il più basso tasso di recupero sul costo del bene, tasso pari al 64,4% (dato inferiore alla media di mercato di circa 2,3 punti percentuali). Riguardo al tasso di recupero sull’esposizione, invece, il dato del comparto industriale (88,2%) risulta leggermente superiore al dato medio di mercato, ma comunque inferiore rispetto ai tassi registrati nel comparto commerciale e alberghiero e nel comparto uffici. Riguardo agli uffici, infine, occorre evidenziare come tale categoria presenti i tassi di recupero più elevati, fra le varie tipologie di immobili analizzati, sia in relazione al costo del bene (74,7%) sia in relazione all’esposizione (94,0%).

Figura 64: Comparto Immobiliare. Tassi di recupero sul costo bene e sull’esposizione dei contratti chiusi nel periodo 2008-2015. La dimensione delle bolle è funzione del numero di contratti chiusi nel periodo analizzato

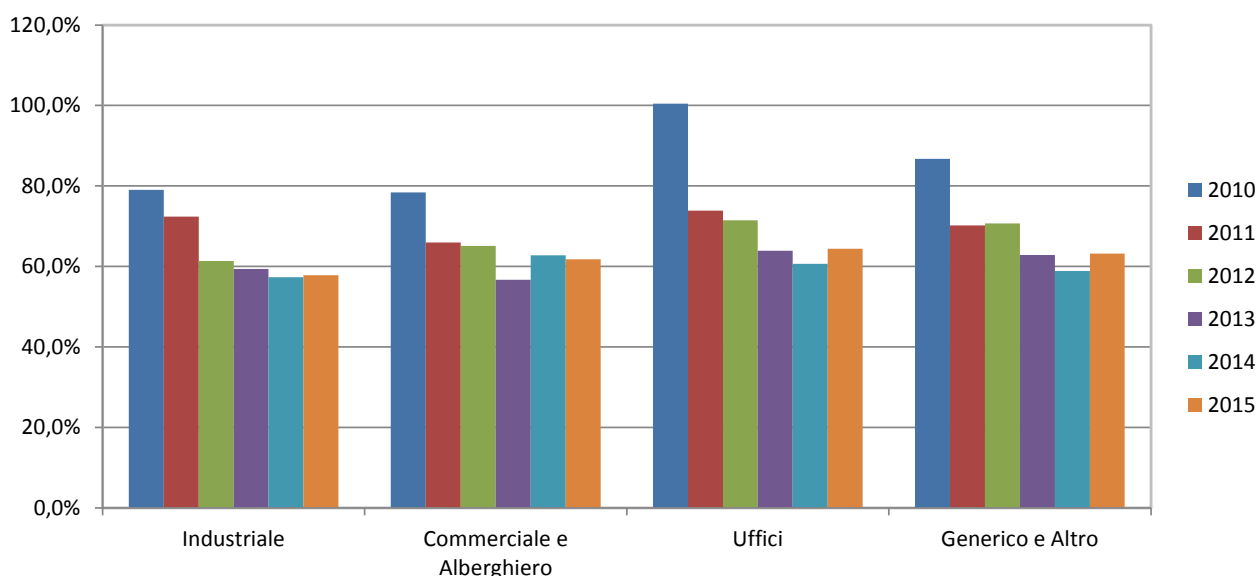


Fonte: Assilea, “Indagine sui beni ex-leasing – anni 2008 - 2015”

Possiamo disaggregare maggiormente i dati, evidenziando, per le diverse tipologie di immobili, i tassi di recupero sul costo del bene e sull'esposizione relativi ai contratti chiusi nei singoli anni del periodo 2010-2015. Tale tipo di analisi ha il vantaggio di consentire di focalizzare l'attenzione sul trend recente delle grandezze in questione.

Riportiamo in Figura 65 l'analisi relativa al tasso di recupero sul costo del bene. Come si vede, ad eccezione del cluster degli immobili commerciali ed alberghieri, in tutti gli altri cluster, nel 2015, si è assistito ad un aumento del tasso di recupero sul costo del bene, rispetto all'anno precedente. L'aumento è stato particolarmente rilevante per gli uffici, per i quali il tasso è cresciuto di circa 3,8 punti percentuali, portandosi al 64,4%, e per gli immobili generici/altro per i quali l'aumento è stato di 4,3 punti percentuali, per un tasso di recupero pari al 63,2%. Più contenuto l'aumento registrato nel comparto industriale (+0,5 punti percentuali), comparto nel quale il tasso di recupero sul costo del bene si è attestato al 57,8% (dato più basso tra le varie tipologie di immobili). Gli aumenti evidenziati risultano particolarmente significativi in quanto, osservando le serie storiche dei tre cluster analizzati, si vede come, a differenza delle dinamiche appena evidenziate, negli anni precedenti si erano avute variazioni tutte negative (unica eccezione il 2012 per la categoria generico e altro). Le dinamiche del 2015 rappresentano, dunque, un'inversione di tendenza. Un trend diverso, infine, come detto, ha riguardato il comparto commerciale ed alberghiero, comparto nel quale il tasso di recupero sul costo del bene è diminuito, nel 2015, rispetto all'anno precedente, di circa un punto percentuale, portandosi al 61,7%. In tutti e quattro i comparti, comunque, il tasso di recupero sul costo del bene per i contratti chiusi nel 2015 rimane su percentuali piuttosto basse se confrontate con quelle del periodo 2010-2012.

Figura 65: Tasso di recupero sul costo del bene per tipologia di immobile; ultime sei rilevazioni

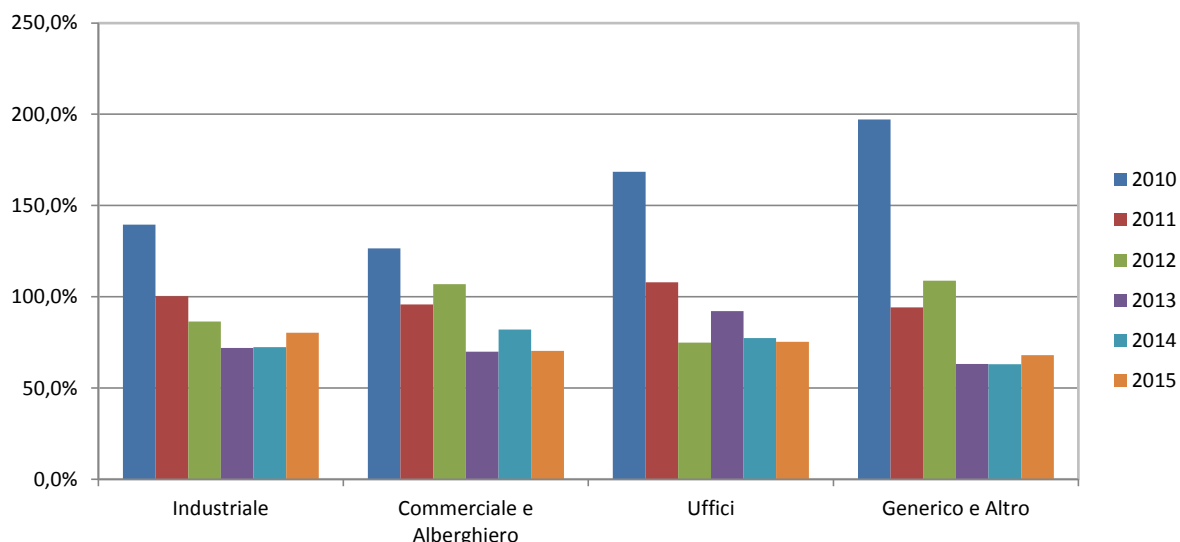


Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2010 - 2015"

Il tasso di recupero sull'esposizione è cresciuto, nel 2015, rispetto all'anno precedente, nel comparto industriale e nel comparto generico/altro [cfr. Figura 66]. In questo caso, la crescita registrata nel comparto industriale è stata piuttosto rilevante. Nello specifico, infatti, per gli immobili industriali, il tasso di recupero sull'esposizione è cresciuto di quasi 8,0 punti percentuali, portandosi all'80,3%. Dei 274 contratti analizzati, 8 si caratterizzano per un tasso di recupero sull'esposizione particolarmente elevato che condiziona la media del comparto innalzando il tasso rilevato. Segnaliamo inoltre un deciso aumento dell'esposizione media che si attesta ad un valore pari a circa 1,9 milioni di euro, con un incidenza dei canoni insoluti del 27,0%. Nel comparto degli uffici, invece, nonostante l'aumento registrato nel tasso di recupero sul costo del bene, il tasso di recupero sull'esposizione è diminuito di circa 2,0 punti percentuali, portandosi al 75,4%. La performance peggiore per quanto riguarda l'andamento del tasso di recupero sull'esposizione – così come avvenuto per il tasso di recupero sul costo del bene – si è avuta per gli immobili commerciali ed alberghieri, comparto nel quale il tasso di recupero sull'esposizione è diminuito, rispetto all'anno

precedente, di oltre 11,5 punti percentuali, portandosi al 70,4%. Anche in questo caso, in tutti e quattro i cluster analizzati, le performance di recupero sull'esposizione per i contratti chiusi nel 2015 risultano generalmente di molto inferiori, con qualche eccezione, rispetto a quanto rilevato per il periodo 2010-2012.

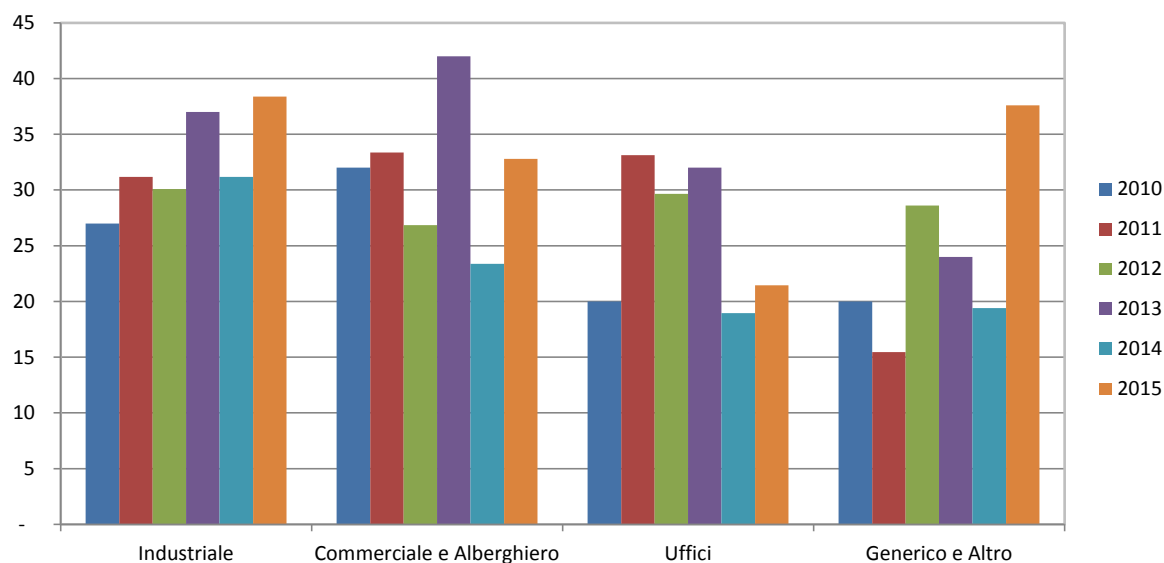
Figura 66: Tasso di recupero sull'esposizione per tipologia di immobile; ultime sei rilevazioni



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2010 - 2015"

Coerentemente con la dinamica aggregata evidenziata in precedenza, in Figura 67, si vede come l'aumento del tempo necessario al recupero e alla rivendita del cespite nel 2015, riguardi, pur con differenze significative, tutte le tipologie di immobile analizzate. Nello specifico, infatti: nel comparto industriale si è passati da 31 mesi nel 2014 a 38 mesi nel 2015; nel comparto commerciale ed alberghiero si è passati da 23 mesi nel 2014 a 33 mesi nel 2015; nel comparto uffici la crescita è stata di soli 2 mesi portando l'intervallo temporale tra data di vendita e data di risoluzione a 21 mesi nel 2015; nel comparto generico/altro si è avuta una crescita pari a 19 mesi che ha portato i tempi medi necessari al recupero e alla rivendita del bene, in tale comparto, a 38 mesi. Ad eccezione degli uffici, infine, i tempi necessari al recupero e rivendita del bene registrati nel 2015 risultano storicamente elevati, se confrontati con i dati degli anni precedenti, rappresentando in alcuni casi i valori massimi della serie (industriale e generico e altro).

Figura 67: Tempi necessari al recupero ed alla vendita del cespite (numero mesi); ultime sei rilevazioni



Fonte: Assilea, "Indagine sui beni ex-leasing – anni 2010 – 2015"

Indice delle figure

Figura 1: Distribuzione dello stock e del NTN per settore	4
Figura 2: Variazione trimestrale % tendenziale annua settori terziario, commerciale e produttivo	4
Figura 3: Distribuzione dello stock e del NTN delle tipologie non residenziali	5
Figura 4: Indice NTN per il settore non residenziale nazionale e solo capoluoghi	7
Figura 5: Andamento dell'IMI dal 2004 per il settore non residenziale nazionale e solo capoluoghi	8
Figura 6: Distribuzione stock 2015 per area geografica - uffici	9
Figura 7: Mappa distribuzione stock 2015 nei comuni italiani – uffici	11
Figura 8: Distribuzione NTN 2015 per area geografica - uffici	13
Figura 9: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - uffici	15
Figura 10: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - uffici	16
Figura 11: Mappa distribuzione NTN 2015 nei comuni italiani – uffici	17
Figura 12: Indice territoriale quotazioni 2015 per area e per regione – uffici (Media nazionale=100)	20
Figura 13: Indice territoriale quotazioni 2015 uffici - scala valori regionale	20
Figura 14: Mappa delle quotazioni medie regionali 2015 – uffici	22
Figura 15: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2015 (valore medio nazionale=1) – uffici	23
Figura 16: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - uffici	24
Figura 17: Distribuzione stock 2015 per area geografica - negozi	25
Figura 18: Mappa distribuzione stock 2015 nei comuni italiani – negozi	27
Figura 19: Distribuzione NTN 2015 per area geografica - negozi	29
Figura 20: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - negozi	31
Figura 21: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - negozi	32
Figura 22: Mappa distribuzione NTN 2015 nei comuni italiani – negozi	33
Figura 23: Indice territoriale quotazioni 2015 per area e per regione – negozi (Media nazionale=100)	36
Figura 24: Indice territoriale quotazioni 2015 negozi - scala valori regionale	36
Figura 25: Mappa delle quotazioni medie regionali 2015 - negozi	38
Figura 26: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2015 (valore medio nazionale=1) – negozi	39
Figura 27: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - negozi	40
Figura 28: Distribuzione stock 2015 per area geografica - capannoni	41
Figura 29: Mappa distribuzione stock 2015 nei comuni italiani – capannoni	43
Figura 30: Distribuzione NTN 2015 per area geografica - capannoni	45
Figura 31: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - capannoni	47
Figura 32: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica – capannoni	48
Figura 33: Mappa distribuzione NTN 2015 nei comuni italiani – capannoni	49
Figura 34: Indice territoriale quotazioni 2015 per area e per regione – capannoni (Media nazionale=100)	52
Figura 35: Indice territoriale quotazioni 2015 capannoni - scala valori regionale	52
Figura 36: Mappa delle quotazioni medie regionali 2015 – capannoni	54
Figura 37: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2015 (valore medio nazionale=1) – capannoni	55
Figura 38: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - capannoni	56
Figura 39: Quotazioni medie nazionali 2015 e variazione rispetto al 2014 - uffici, negozi e capannoni	57
Figura 40: Indice territoriale e IMI 2015 - uffici, negozi e capannoni	58
Figura 41: Stima del valore di scambio 2015 complessivo - uffici, negozi e capannoni	60
Figura 42: Stima del valore di scambio 2015 complessivo per area geografica	61
Figura 43: Stima del fatturato 2008-2015 e variazione annua - uffici, negozi e capannoni	61
Figura 44: Numero indice del fatturato nazionale e per area geografica – uffici, negozi e capannoni	62
Figura 45: Valori mensili dello stipulato leasing immobiliare 2015 (in migliaia di euro)	65
Figura 46: Stipulato leasing immobiliare costruito e da costruire. Gennaio - Aprile 2016	66
Figura 47: Composizione dello stipulato leasing immobiliare (costruito e da costruire) per classe d'importo (valore contratti)	66
Figura 48: Ripartizione dell'out-standing leasing immobiliare al 31.12.2015 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)	67
Figura 49: Variazioni % 2015/2016 dello stipulato leasing immobiliare (numero e valore) nei comparti industriale, commerciale e uso ufficio	68
Figura 50: Variazioni % 2015/2016 dello stipulato leasing immobiliare (numero e valore) nei comparti immobili locati al settore pubblico e negli alberghi e centri ricreativi	68
Figura 51: Ripartizione dello stipulato leasing immobiliare 2015 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)	69
Figura 52: Dinamica della durata media contrattuale dei contratti di leasing immobiliare stipulati (numero mesi)	69
Figura 53: Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto del comparto immobiliare (% sul costo del bene)	70
Figura 54: Incidenza del numero di contratti di leasing immobiliare stipulati rispetto alle compravendite normalizzate. Anni 2013 – 2015	71

Figura 55: Andamento del tasso di penetrazione leasing su finanziamenti per gli investimenti in immobili non residenziali. Anni 2012 – 2015 (Valori %)	71
Figura 56: Tassi di recupero da procedure immobiliari e contratti di leasing immobiliare	72
Figura 57: Tassi e tempi di recupero delle procedure di recupero da leasing immobiliari chiuse nel 2014	73
Figura 58: Numero di cespiti immobiliari recuperati e ricollocati nell'anno. Anni 2013 – 2015	73
Figura 59: Differenti modalità di ricolloco del patrimonio immobiliare. Valori percentuali, anni 2013 – 2015	74
Figura 60: Valori medi di realizzo e variazioni percentuali dei valori di stima	74
Figura 61: Concentrazione dei contratti "chiusi" per insolvenza del cliente nelle diverse fasce di tasso di recupero sul costo bene ..	77
Figura 62: Distribuzione contratti di leasing immobiliare per anno di stipula. Contratti chiusi nel periodo 2008 – 2015	78
Figura 63: Tassi di recupero dei contratti stipulati nel periodo 2005 – 2007. Contratti chiusi nel periodo 2008 – 2015	78
Figura 64: Comparto Immobiliare. Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione dei contratti chiusi nel periodo 2008-2015. La dimensione delle bolle è funzione del numero di contratti chiusi nel periodo analizzato	79
Figura 65: Tasso di recupero sul costo del bene per tipologia di immobile; ultime sei rilevazioni	80
Figura 66: Tasso di recupero sull'esposizione per tipologia di immobile; ultime sei rilevazioni	81
Figura 67: Tempi necessari al recupero ed alla vendita del cespite (numero mesi); ultime sei rilevazioni	81

Indice delle tabelle

Tabella 1: Stock, NTN, IMI 2015 e variazioni per settore	4
Tabella 2: Stock anno 2015 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali	5
Tabella 3: NTN anno 2015 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali	5
Tabella 4: IMI anno 2015 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali	5
Tabella 5: Variazione % del NTN 2014/15 tipologie non residenziali	6
Tabella 6: Quotazione media 2015 nazionale per area geografica per le tipologie non residenziali	6
Tabella 7: Stock 2015 per regione e per area geografica – uffici	10
Tabella 8: Stock 2015 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – uffici	10
Tabella 9: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – uffici	14
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, regione, 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 2015 per regione e per area geografica – negozi	26
Tabella 15: Stock 2015 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, regione, 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 2015 per regione e per area geografica – capannoni	42
Tabella 22: Stock 2015 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, regione, 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 2015 - uffici, negozi e capannoni	57
Tabella 29: Indice territoriale e IMI 2015 nelle città con oltre 250.000 ab. - uffici, negozi e capannoni	58
Tabella 30: Stima del valore di scambio 2015 – uffici	60
Tabella 31: Stima del valore di scambio 2015 – negozi	60
Tabella 32: Stima del valore di scambio 2015 – capannoni	60
Tabella 33: NTN, superficie compravenduta, valore di scambio nazionale e variazione - uffici, negozi e capannoni	61
Tabella 34: Comparto Immobiliare. Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione	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	76
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. Numero di mesi	77
Tabella 38: Dinamiche contrattuali dei contratti stipulati nel periodo 2005 – 2007. Contratti chiusi nel periodo 2008 – 2015. Numero di mesi	79