



RAPPORTO IMMOBILIARE 2014

Il settore residenziale

con la collaborazione di

ABI Associazione
Bancaria
Italiana

data di pubblicazione: **13 maggio 2014**
periodo di riferimento: **anno 2013**

RAPPORTO IMMOBILIARE 2014

Il settore residenziale

a cura dell'Ufficio Statistiche e Studi

della Direzione Centrale Osservatorio Mercato Immobiliare e Servizi Estimativi

OSSERVATORIO
DEL MERCATO
IMMOBILIARE



dc.omise@agenziaentrate.it

Caterina Andreussi (*responsabile*)

Area Osservatorio Mercato Immobiliare

Maurizio Festa (*responsabile*)

Ufficio Statistiche e studi sul mercato immobiliare

Isidora Barbaccia, Raffaele Ciula, Erika Ghirardo, Beatrice Squilloni,

Alessandra Storniolo, Alessandro Tinelli (*collaboratori*)

per l'ABI ha collaborato l'Ufficio Analisi Economiche

della Direzione Strategie e Mercati Finanziari

ABI Associazione
Bancaria
Italiana

sd@abi.it

Vincenzo Chiorazzo (*responsabile*)

Ufficio Analisi Economiche

Pierluigi Morelli, Paola Pulci (*collaboratori*)

data di pubblicazione: **13 maggio 2014**

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



Indice

Presentazione	1
1 Le compravendite	2
1.1 I volumi	4
1.2 Le dimensioni	12
1.3 Il fatturato	16
1.4 Le pertinenze	21
1.5 La nuda proprietà	22
2 I mutui ipotecari	24
2.1 I volumi	24
2.2 Le dimensioni	29
2.3 I capitali erogati	32
2.4 Tasso medio e durata	37
3 Dati regionali	39
3.1 Le compravendite	39
3.2 I mutui ipotecari	42
4 Le principali città	47
4.1 Le compravendite	47
4.2 I mutui ipotecari	53
5 Fonti e criteri metodologici	55
6 Le famiglie italiane e l'acquisto della casa: l'indicatore di accessibilità (affordability index)	59
6.1 Introduzione	59
6.2 L'indice di affordability	59
6.3 Gli andamenti dell'indice di affordability per il complesso delle famiglie	61
6.4 L'indice di affordability a livello regionale	68
Indice delle figure	79
Indice delle tabelle	80



Presentazione

Il Rapporto Immobiliare 2014, dedicato al settore residenziale, rappresenta l'appuntamento annuale per il riepilogo del consuntivo dell'anno precedente relativamente al mercato immobiliare delle abitazioni, basato sulle informazioni disponibili nelle banche dati dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare.

Anche quest'anno nel Rapporto Immobiliare l'ABI, con la quale prosegue una proficua collaborazione, propone l'analisi dell'indice di *affordability*, una misura della possibilità di accesso all'acquisto di un'abitazione da parte delle famiglie.

Le analisi riportate nel Rapporto presentano:

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

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

Il primo capitolo è dedicato all'analisi delle compravendite delle abitazioni in cui, tra l'altro, si riporta una stima di larga massima del valore monetario del volume di scambio valutato con le quotazioni di mercato.

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

Nella parte generale, inoltre, sono presenti ulteriori due capitoli dedicati rispettivamente alle diverse regioni e alle principali città italiane, dedicati all'approfondimento locale dei diversi aspetti del mercato immobiliare residenziale già illustrati nei capitoli precedenti.

Segue poi una breve nota che illustra, in sintesi, le fonti e i criteri metodologici utilizzati nelle analisi condotte.

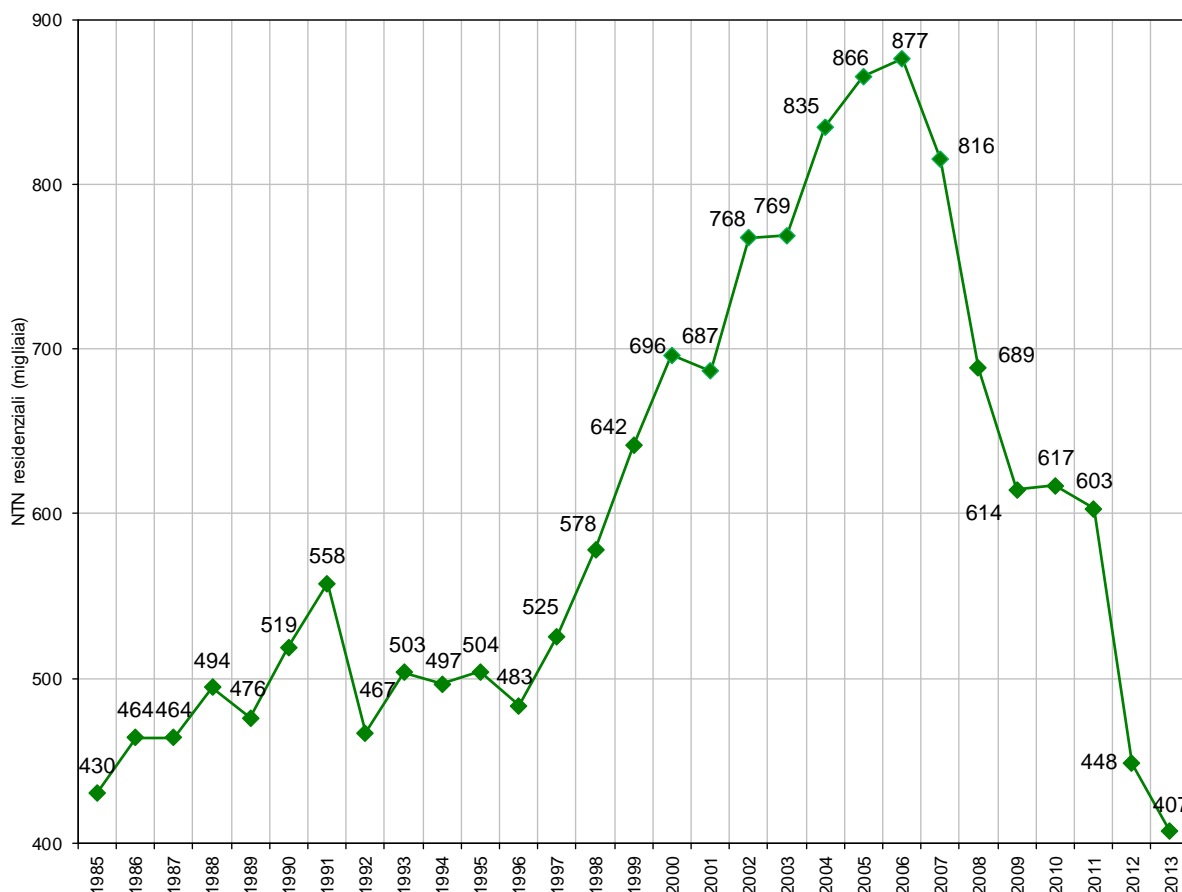
Infine, come si è già accennato, un capitolo è dedicato all'indice di *affordability* curato dall'ABI.

Gianni Guerrieri

1 Le compravendite

Il mercato immobiliare delle abitazioni continua la sua discesa anche nel 2013, raggiungendo la quota di 407 mila unità immobiliari ben al di sotto delle 430 mila registrate nel 1985, quasi trent'anni fa.

Figura 1: Andamento del NTN¹ (migliaia) 1985-2013



Il ciclo espansivo del mercato residenziale è iniziato sostanzialmente dal 1998 (Figura 1). I prezzi delle abitazioni hanno iniziato a crescere da quel momento e con particolare accentuazione tra il 2000 ed il 2004. Ciò si è determinato a causa di due fattori fondamentali. Anzitutto, dell'elevato tasso di risparmio delle famiglie che nel decennio degli anni ottanta è stato sempre superiore al 20% (uno dei tassi di risparmio più alti in assoluto tra i paesi OCSE) che, pur riducendosi, nella prima metà degli anni '90 si è mantenuto tra il 20 ed il 18% circa e per subire poi una ulteriore riduzione attestandosi, alla fine degli anni '90, a poco sopra il 12%. In ogni caso alla fine degli anni '90 le famiglie italiane hanno accumulato un significativo stock di risparmio (vedi *Tasso di risparmio 1980-2011* in Bassanetti-Rondinelli "La difficoltà di risparmio nelle valutazioni delle famiglie italiane" in *Questioni di economia e finanza – Banca d'Italia N.147 – febbraio 2013*).

In secondo luogo tra il 1997 e almeno fino al 2004, si assiste ad un vero e proprio crollo dei tassi di interesse, come risultato sia dell'attenuazione del tasso di inflazione, sia soprattutto per la decisione dell'Italia di aderire alla moneta unica europea fin dall'inizio. I tassi scendono infatti repentinamente da oltre il 10% dell'inizio del 1997, al 4,9% di fine 1999 e poi ancora fino al 4,17% di inizio 2004. Poi la serie storica disponibile suddivide i tassi tra variabili e fissi (dati Banca d'Italia – serie storiche TEGM). Quelli variabili hanno un andamento crescente tra fine 2005 e fine 2008 (quando si supera il 6%), decrescente per tutto il 2009 e fino a metà del 2010, per poi tornare nuovamente a crescere nel periodo successivo.

In definitiva la situazione alla fine degli anni '90 si presenta con le famiglie che dispongono di un significativo stock di risparmio accumulatosi in virtù dei tassi di risparmio del precedente quindicennio che, pur se decrescenti nel tempo, risultavano comunque di livello piuttosto elevato (in confronto ad altri paesi

OCSE); Nondimeno a questa condizione si aggiunge la significativa riduzione del costo del mutuo (quasi 6 punti di tasso di interesse). Si aggiungano poi condizioni di tassi di crescita dell'economia e delle retribuzioni che, sebbene non elevati, risultavano comunque positivi e tali da non formare aspettative di medio-lungo periodo negative. Infine, il livello dei prezzi delle abitazioni, in termini reali, risultava a fine anni '90 inferiore a quello dell'inizio di quel decennio.

Questo quadro favorevole ha portato ad una formidabile crescita della domanda di abitazioni tra il 1997 ed il 2006 (+80%) che ha portato ad un ammontare di quasi 7,2 milioni di abitazioni compravendute. La crescita è stata accompagnata da un sostanziale incremento dei prezzi in termini reali delle abitazioni dal 1999 e fino al 2007, con circa il 73% della crescita concentrata negli anni 2000-2004. I prezzi sono incrementati per la possibilità di poter assorbire un'offerta di stock esistente che si mobilizzava ad un "prezzo atteso per la vendita" via via più elevato. Si consideri che coloro che avevano acquistato abitazioni tra la fine degli anni ottanta e nei primi anni degli anni novanta (se non per l'intera prima metà di quel decennio) avevano subito una perdita in termini reali del valore dell'investimento residenziale. Ciò spingeva la soglia minima del prezzo atteso per la vendita a valori tali da consentire almeno di recuperare la perdita in termini di capital gain. Si è così innescata una crescita sostenuta dei prezzi delle abitazioni che ha reso sempre più conveniente l'investimento nelle costruzioni residenziali che ha innescato un ciclo ampiamente positivo anche nel settore dell'edilizia (il livello di occupazione nelle costruzioni del quarto trimestre del 2006 è più elevato rispetto a quello del primo trimestre 1998 di circa 386 mila occupati).

Nel 2006 si poteva prevedere senza dubbio una battuta d'arresto del ciclo espansivo in quanto i tassi di interesse iniziavano ad aumentare ed il livello dei prezzi delle abitazioni, cresciuti rapidamente negli anni precedenti (i prezzi sono incrementati in termini reali in un decennio di circa il 43%), riducevano l'accesso delle famiglie al mercato residenziale. In effetti, ben prima della crisi economica dell'agosto 2008, il mercato residenziale italiano aveva iniziato a ridursi: nel 2007 il numero di abitazioni compravendute si contrasse del 7% rispetto all'anno precedente: era finito il ciclo espansivo e vi sarebbe stato un aggiustamento la cui entità sarebbe stata determinata, per le condizioni di allora, essenzialmente dall'andamento dei tassi di interesse e dai tassi di risparmio delle famiglie che in quegli anni sono ad un livello inferiore rispetto a quelli medi registrati nel ventennio precedente e continuano a decrescere. Così il livello di domanda inizia a ridursi.

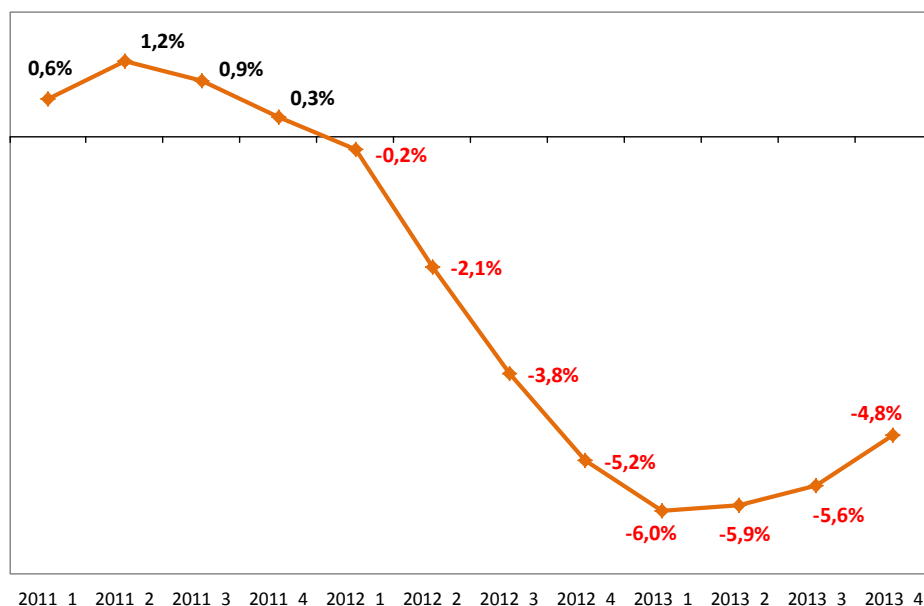
Da quel momento in poi si assiste ad un mutamento repentino e grave dello scenario macroeconomico mondiale e italiano. Nel 2008 esplose la crisi finanziaria internazionale, che porta ad una recessione delle economie mondiali e da quel momento (a parte una parentesi tra il 2010 e parte del 2011) il nostro paese entra in una spirale di riduzione dei livelli di attività economica, crisi del debito sovrano, politiche finanziarie per ripristinare un equilibrio di bilancio che portano ad una nuova riduzione dei livelli di attività economica. In questi sei anni lo scenario macroeconomico ha riverberato la sua crisi anche sul mercato residenziale. Sicuramente non hanno aiutato gli inasprimenti tributari che hanno colpito gli immobili, ma date le componenti di fondo che agiscono sul mercato residenziale, si può affermare che pure se non vi fossero stati quegli specifici inasprimenti poco o nulla sarebbe cambiato sul mercato delle abitazioni in termini di andamento dei prezzi e delle quantità scambiate.

Allo stato attuale, a parte il permanere di uno stato di accesso al credito e di sostenibilità del debito sicuramente deteriorato rispetto alla fase del boom e ciò a causa del permanere di aspettative prudenti se non negative sui redditi futuri delle famiglie sia da parte delle famiglie stesse che da parte degli operatori del credito, ciò che appare sicuramente un dato strutturale che peserà sugli sviluppi futuri è la netta riduzione riscontrata nei tassi di risparmio delle famiglie. In effetti, questa riduzione di carattere strutturale reca con sé la riduzione dello stock accumulato da poter mobilizzare nel futuro per l'acquisto dell'abitazione. E' evidente che risulterà ancor più rilevante la copertura con debito, che richiede condizioni di accesso e sostenibilità "più sicure". Peraltro, la copertura con debito normalmente non avviene al 100% e quindi tutte le famiglie che non riescono a sostenere un tasso di accumulazione tale da poter permettersi da coprire almeno parte del prezzo di acquisto, saranno impossibilitate all'accesso al mercato della proprietà.

L'aggiustamento in parte sta già avvenendo sul lato dei prezzi, per cui si assiste a una riduzione dei prezzi nominali delle abitazioni. Al riguardo i dati dell'ISTAT sull'indice dei prezzi delle abitazioni sono indicativi. Tra il 2013 ed il 2010 si è registrata una riduzione dei prezzi nominali delle case di circa il 7,5%, con un

andamento trimestrale riportato nella Figura 2. Un altro tipo di aggiustamento sta avvenendo mediante lo spostamento della domanda sul mercato delle locazioni.

Figura 2: variazioni % tendenziali trimestrali prezzi abitazioni (ISTAT)



1.1 I volumi

Il volume di compravendite di abitazioni in Italia, nel 2013, con la sola esclusione dei comuni delle province di Trento e Bolzano, è stato pari a 406.928 NTN, -9,2% rispetto al 2012 (448.364 NTN). Tuttavia va ricordato come nel corso del 2013 il mercato abbia mostrato tassi di calo in rallentamento, a partire dal -13,7% nel primo trimestre fino al -7,5% dell'ultimo trimestre dell'anno¹.

Osservando l'andamento e la distribuzione per macro aree geografiche (Tabella 1 e Figura 3), si nota che l'area del Centro, dove si realizza il 20,7% delle compravendite dell'intero mercato nazionale, è quella in cui si registra uno dei cali più elevati delle compravendite nel 2013 rispetto al 2012 (-10,3%) così come nelle Isole dove il calo arriva al -10,8%. Nei comuni del Nord Ovest, l'area territoriale con la più ampia quota di mercato (32,7%), il calo delle compravendite di abitazioni nel 2013 è sotto il 10% (-8,8% rispetto al 2012), nel Nord Est è -7,5%, al Sud è -9,8%.

Nei capoluoghi si registra una diminuzione delle compravendite inferiore al risultato complessivo (-6,7%). Risultato sostenuto dai capoluoghi dell'area Nord Ovest dove si registra solo un -5,1%. Di contro i capoluoghi del Sud con una diminuzione del -9% si allineano all'andamento nazionale. I comuni non capoluogo scendono complessivamente del -10,5% con una punta del -12,9% di quelli dell'area Centro.

A livello nazionale l'IMI (intensità del mercato immobiliare) nel 2013 è dell'1,20%. Scende al di sotto dell'1% nel Sud e nelle Isole ma raggiunge circa l'1,40% nel Nord Ovest. Sono i capoluoghi di quest'area infatti a trainare in alto il mercato immobiliare del 2013 con un IMI dell'1,63%

In Figura 4 sono presentati i grafici dell'andamento del numero indice del NTN² dal 2004, per l'Italia e le singole aree geografiche, per i comuni capoluogo e i non capoluoghi.

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

¹ Cfr. Nota trimestrale - Andamento del mercato immobiliare nel IV trimestre 2013 e sintesi annua, pubblicata sul sito dell'Agenzia delle Entrate, <http://www.agenziaentrate.gov.it>.

² Le serie storiche dell'indice NTN e dell'IMI non comprendono i dati dei 45 comuni del Friuli Venezia Giulia dove vige il sistema 'tavolare'.



comuni minori. Nel 2012 è evidente il crollo generalizzato delle compravendite, in tutte le aree geografiche e senza distinzione fra capoluoghi e non capoluoghi. Il 2013 mostra ancora volumi in contrazione ma a ritmi meno sostenuti rispetto a quelli osservati nel 2012.

L'andamento dell'indicatore dell'intensità del mercato, IMI (Tabella 1 e Figura 5), segue le compravendite, evidenziando un valore medio nazionale pari all'1,20%, segnando una diminuzione di 0,13 punti percentuali rispetto al 2012. Nonostante le perdite maggiori si riscontrino al Centro che segna un calo di 0,16 punti percentuale, sono le aree del Sud e delle Isole a mostrare la situazione peggiore con il valore dell'IMI che scende sotto l'1% portandosi a 0,96% e 0,92% rispettivamente, in entrambe le macroaree la diminuzione rispetto al 2012 è pari a 0,11 punti percentuali. L'area del Nord Ovest si conferma quella con la maggiore quota di stock compravenduto con un IMI dell'1,39%.

L'andamento del mercato distinto per classi demografiche di comuni (Tabella 2 e Figura 6), mostra nel 2013 perdite ovunque con il calo maggiore (-11,2%) per i comuni con meno di 5 mila abitanti, segue la classe dei comuni con abitanti tra 5 mila e 25 mila (-10,8%) che è anche la classe demografica nella quale si realizza la più ampia quota di compravendite rappresentando il 32,5% del mercato nazionale delle abitazioni.

Il calo più contenuto (-4,7%) si osserva invece nelle grandi città ovvero i comuni con più di 250 mila abitanti nelle quali si osserva anche il valore dell'IMI più elevato, 1,58% e il minor calo. Di contro, il valore minimo dell'IMI, 0,90%, in perdita ancora nel 2013, -0,12 punti percentuali, si riscontra per la classe dei comuni minori, con meno di 5.000 abitanti, classe in cui ricadono molti comuni montani ed in calo demografico.

L'andamento degli indici del NTN per classi di comuni dal 2004, evidenzia quanto già rilevato in precedenza, con le compravendite in aumento fino al 2006 per le 3 classi di comuni più piccoli, con numero di abitanti inferiore a 50.000, mentre la classe delle città maggiori, con oltre 250.000 abitanti, risulta in calo già a partire dal 2005, e la classe intermedia, tra 50.000 e 250.000 abitanti, risulta stazionaria nel 2006. Nel 2008 e nel 2009 è evidente la decisa decrescita per tutte le classi di comuni e nel 2010 nelle città con oltre 25 mila abitanti il mercato torna a crescere. Nel 2011 le compravendite di abitazioni continuano a crescere solo nelle grandi città mentre nel 2012 è evidente la discesa dell'indice di circa 20 punti in tutte le classi. Nel 2013 si conferma per tutti le classi un rallentamento delle perdite (Figura 6).

La Figura 8 riporta la mappa della distribuzione comunale del NTN nel 2013, dalla quale emerge che in più di 6.900 comuni sono state compravendute meno di 100 abitazioni e che in soli 81 comuni nel 2013 si sono superate le 500 abitazioni compravendute.

Infine, la Figura 9 riporta la mappa della distribuzione dell'IMI nel 2013 e, in alto a destra, la mappa dell'IMI nel 2006, anno in cui si è rilevato il massimo numero di NTN di abitazioni. Risulta evidente quanto abbia perso in dinamica il mercato abitativo negli ultimi anni, conservando sostanzialmente immutata la distribuzione sul territorio nazionale. Erano, infatti, nel 2006 3.293 i comuni con un IMI superiore al 3%, nel 2013 sono stati solo 32 (erano 73 nel 2012, 351 nel 2011 e 982 nel 2010).

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

Area	NTN 2013	Var.% NTN 2012/13	Quota NTN per Area	IMI 2013	Differenza IMI 2012/13
Nord Ovest	133.112	-8,8%	32,7%	1,39%	-0,14
Nord Est	75.849	-7,5%	18,6%	1,31%	-0,11
Centro	84.238	-10,3%	20,7%	1,29%	-0,16
Sud	75.676	-9,8%	18,6%	0,96%	-0,11
Isole	38.054	-10,8%	9,4%	0,92%	-0,11
ITALIA	406.928	-9,2%	100%	1,20%	-0,13
Area (Capoluoghi)	NTN 2013	Var.% NTN 2012/13	Quota NTN per Area	IMI 2013	Differenza IMI 2012/13
Nord Ovest	39.986	-5,1%	29,7%	1,63%	-0,09
Nord Est	24.535	-6,3%	18,2%	1,47%	-0,10
Centro	39.312	-7,1%	29,2%	1,53%	-0,15
Sud	18.841	-9,0%	14,0%	1,24%	-0,13
Isole	11.868	-7,6%	8,8%	1,13%	-0,09
ITALIA	134.542	-6,7%	100%	1,45%	-0,12
Area (Non Capoluoghi)	NTN 2013	Var.% NTN 2012/13	Quota NTN per Area	IMI 2013	Differenza IMI 2012/13
Nord Ovest	93.127	-10,3%	34,2%	1,31%	-0,16
Nord Est	51.313	-8,1%	18,8%	1,24%	-0,12
Centro	44.926	-12,9%	16,5%	1,13%	-0,16
Sud	56.835	-10,1%	20,9%	0,89%	-0,10
Isole	26.186	-12,1%	9,6%	0,84%	-0,12
ITALIA	272.386	-10,5%	100%	1,10%	-0,13

Figura 3: Distribuzione NTN 2013 per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

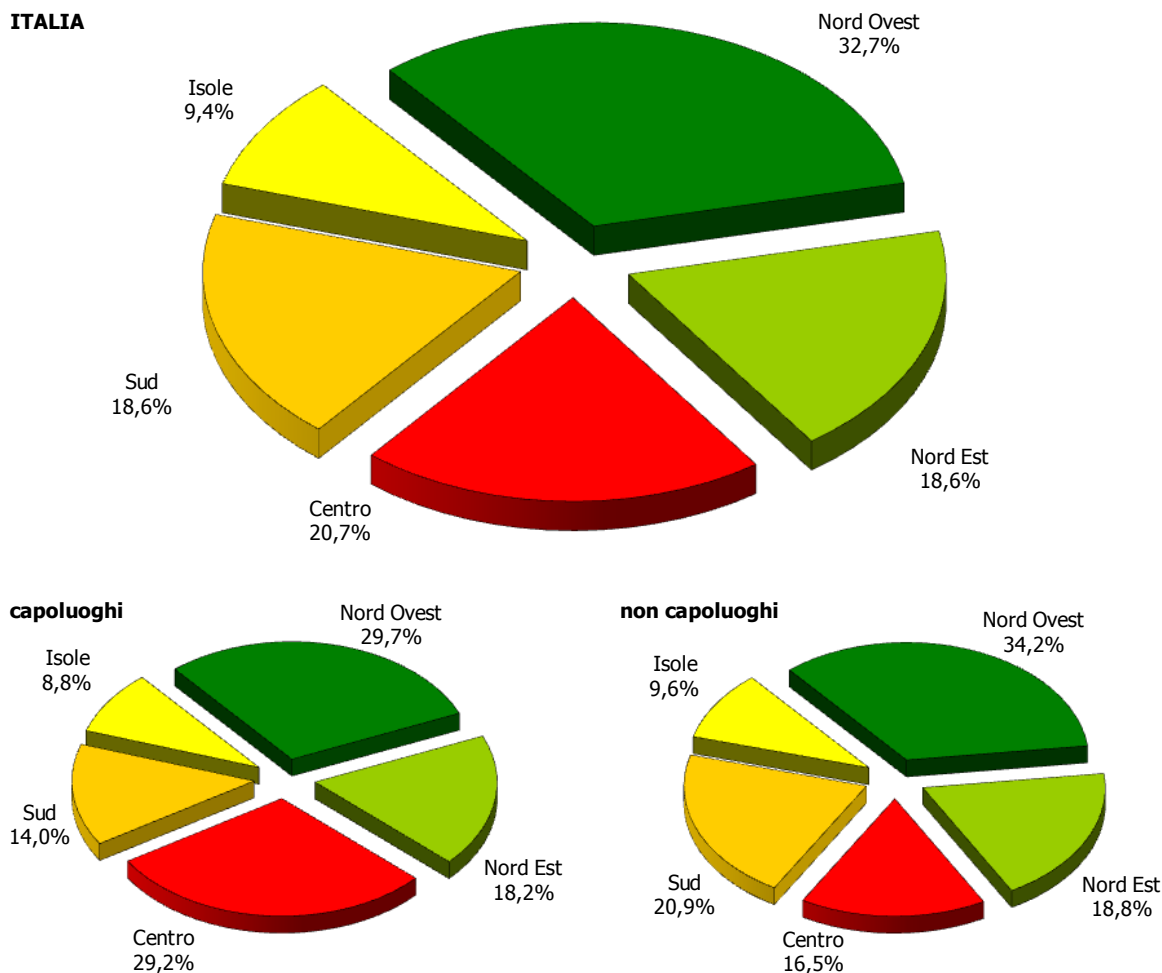


Figura 4: Numero indice NTN nazionale e per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

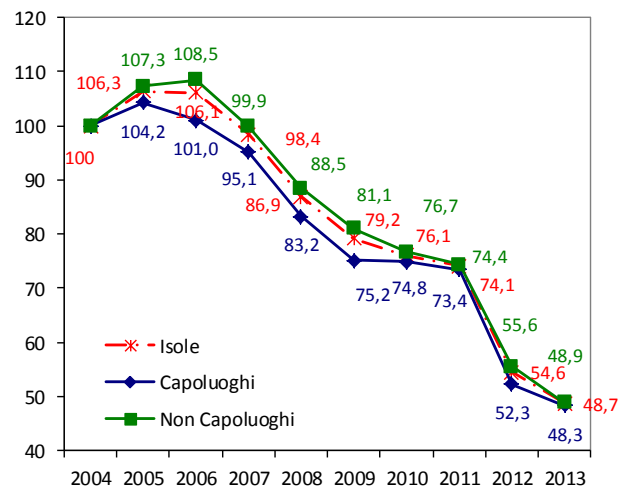
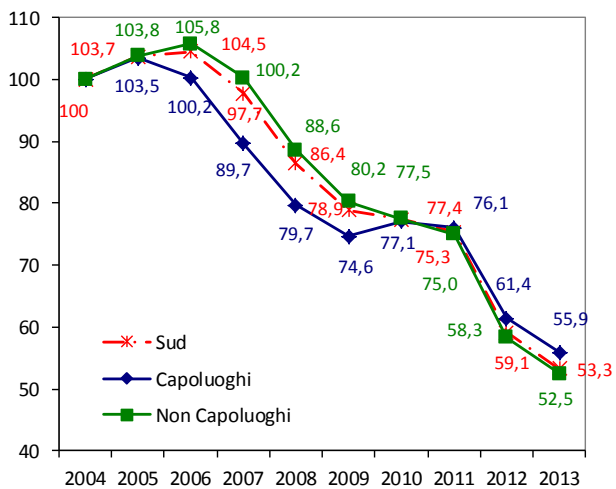
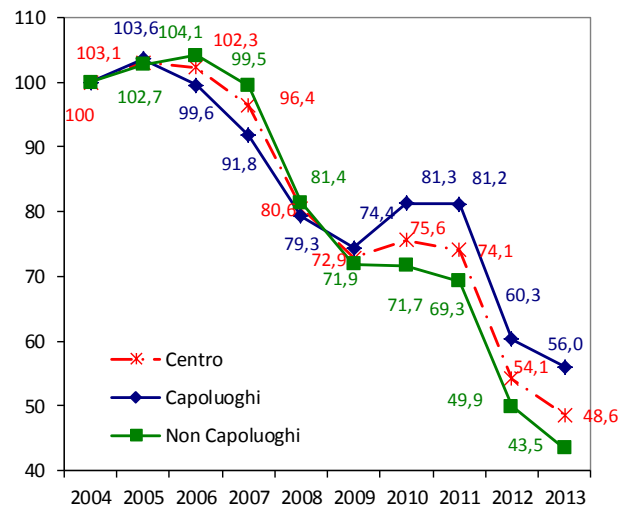
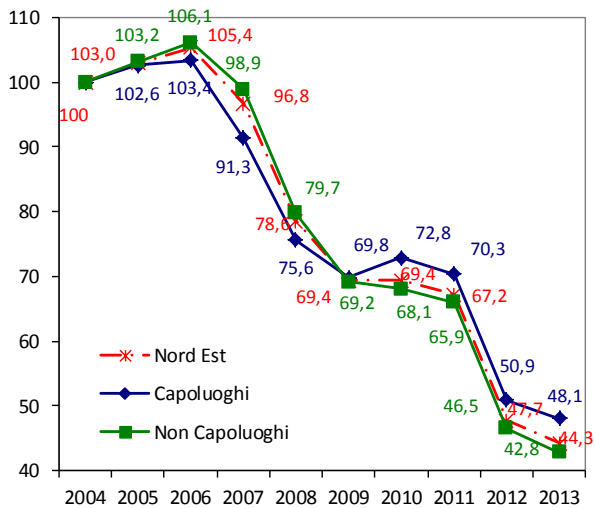
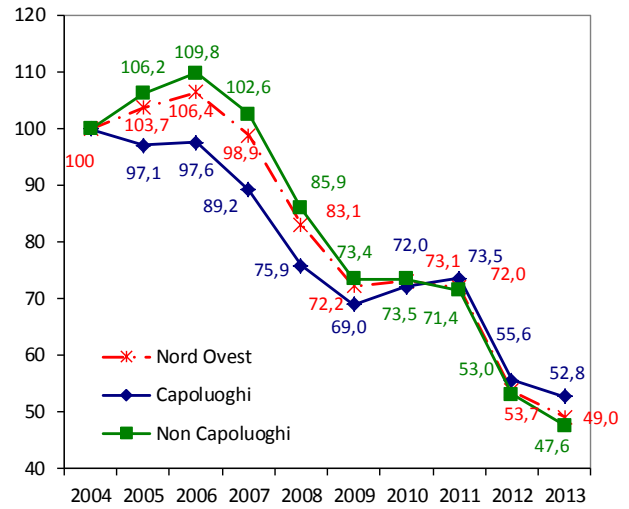
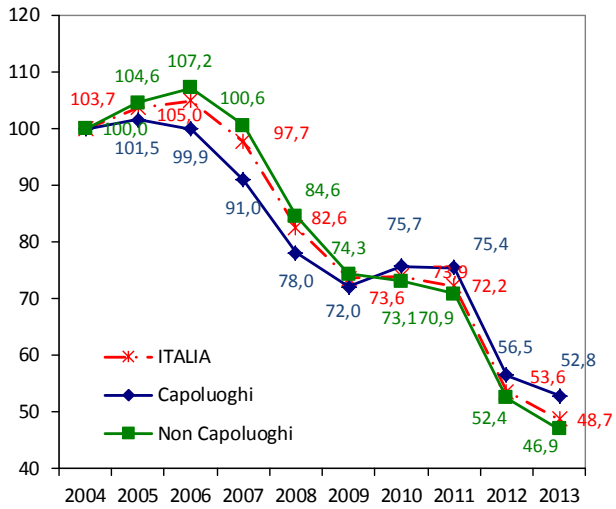


Figura 5: Andamento IMI nazionale e per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

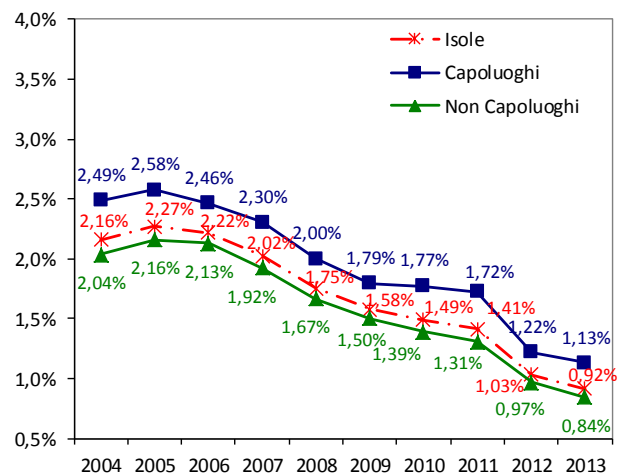
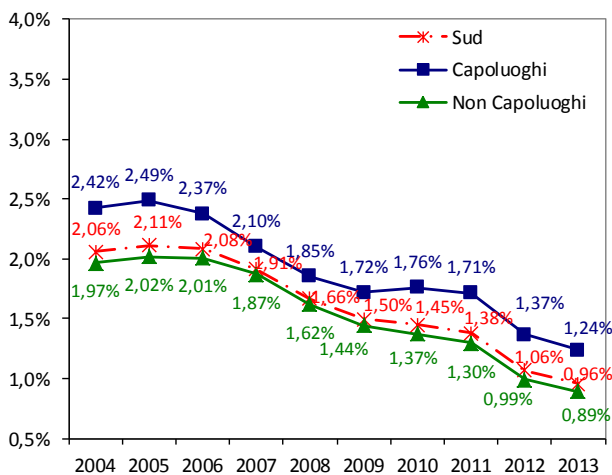
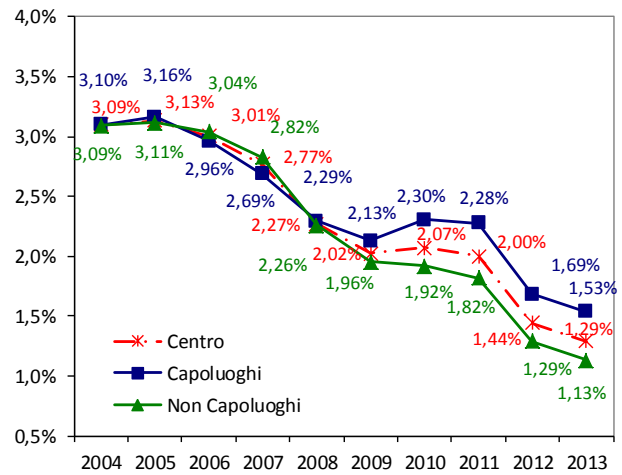
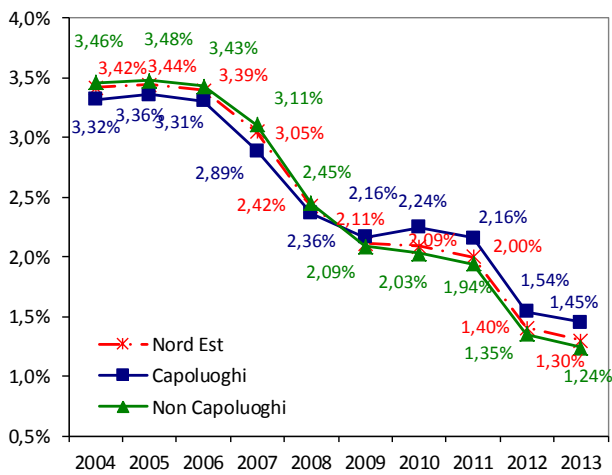
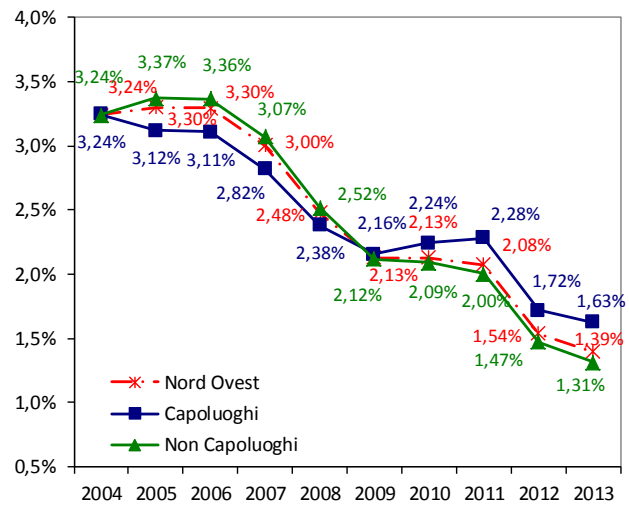
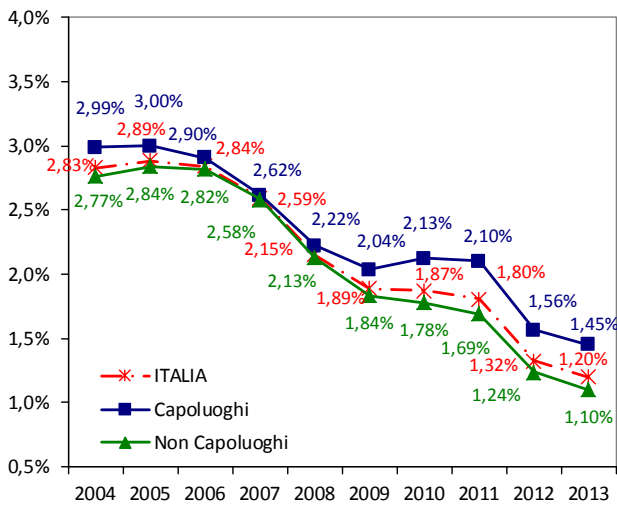


Tabella 2: NTN, IMI e variazione annua per classi demografiche dei comuni

Anno 2013						
Classi demografiche di comuni	N. comuni	NTN 2013	Var.% NTN 2012/13	Quota NTN per Classe	IMI 2013	Differenza IMI 2012/13
< 5.000	5.391	65.494	-11,2%	16,1%	0,90%	-0,12
5.000 - 25.000	1.981	132.445	-10,8%	32,5%	1,16%	-0,15
25.000 - 50.000	240	55.135	-9,1%	13,5%	1,24%	-0,13
50.000 - 250.000	128	76.997	-9,2%	18,9%	1,31%	-0,13
> 250.000	12	76.857	-4,7%	18,9%	1,58%	-0,10
Totale	7.752	406.928	-9,2%	100%	1,20%	-0,13

Figura 6: Indice NTN per classi demografiche dei comuni

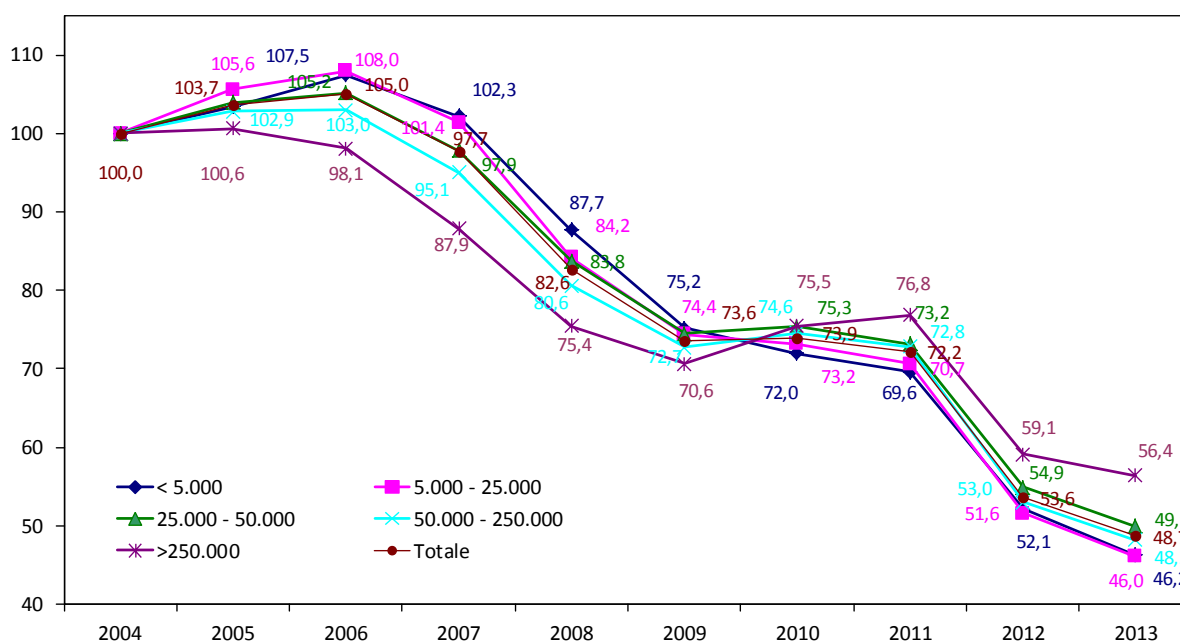


Figura 7: Andamento IMI per classi demografiche dei comuni

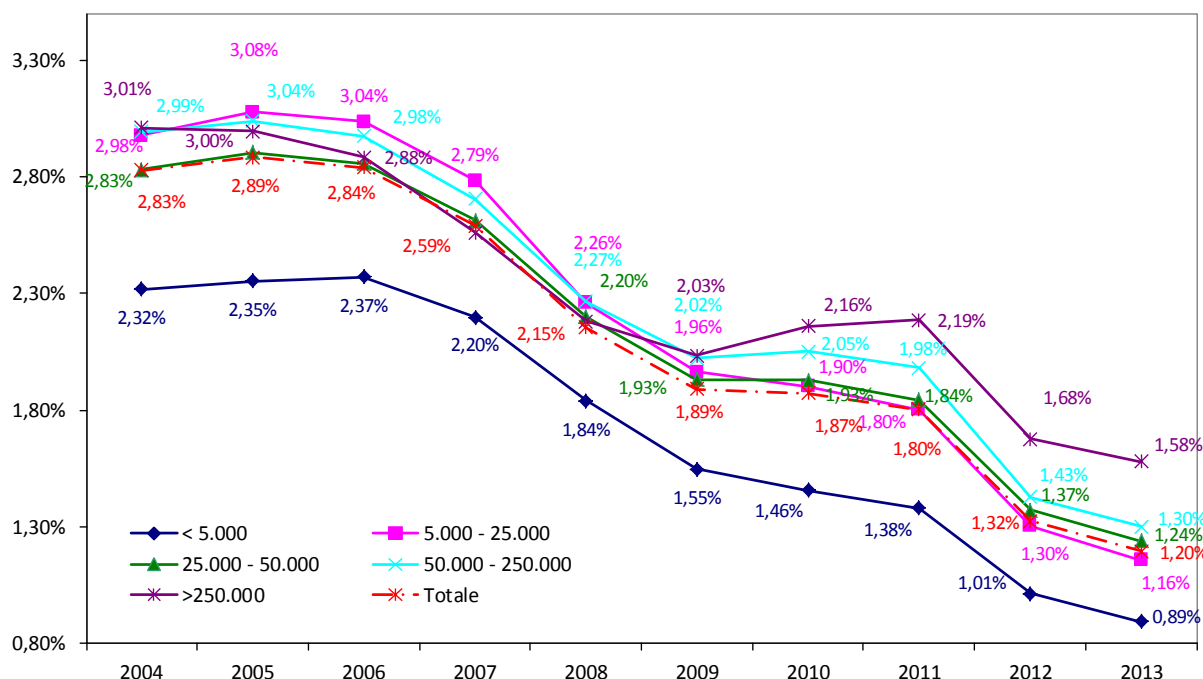


Figura 8: Mappa distribuzione NTN 2013 nei comuni italiani

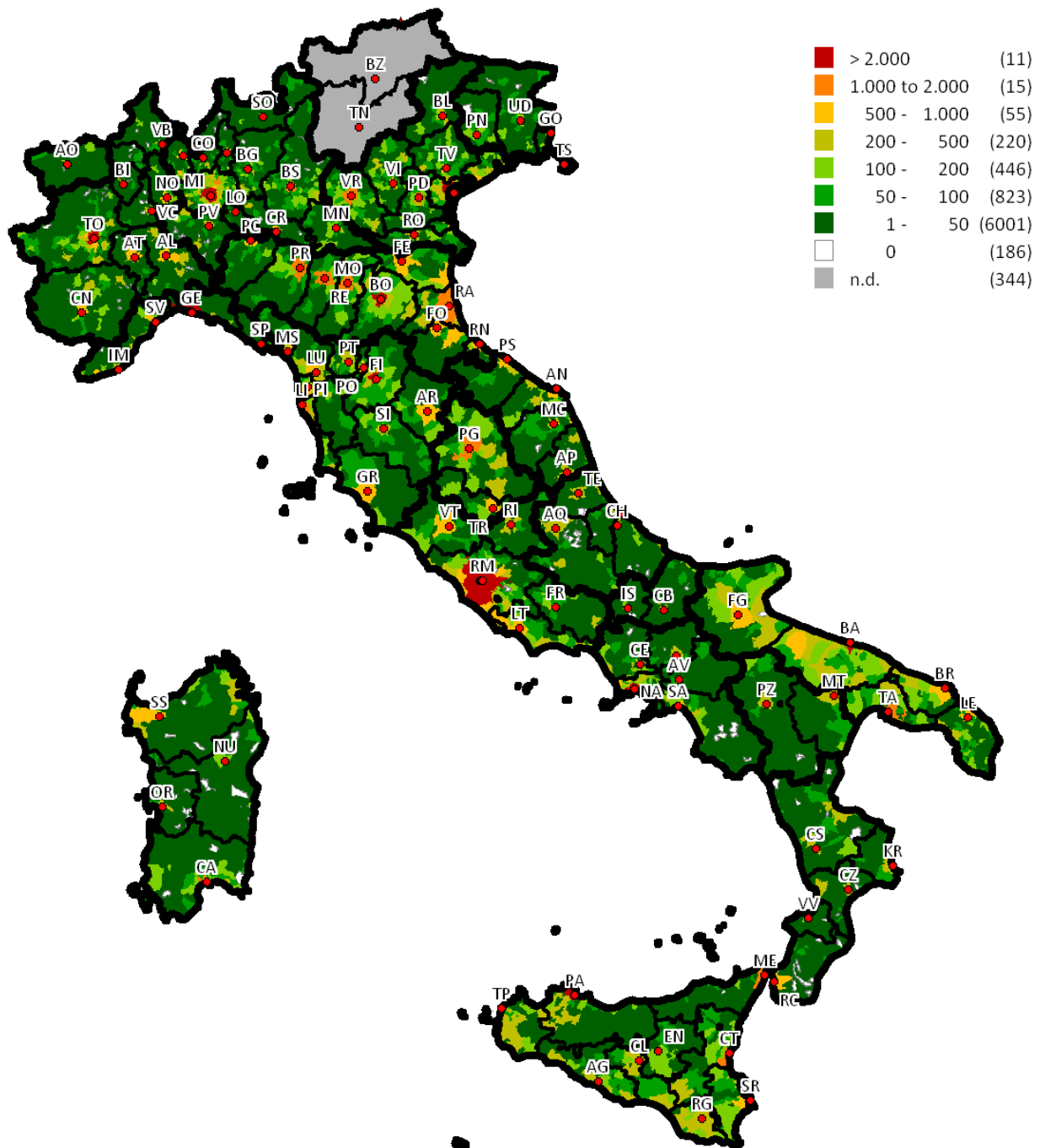
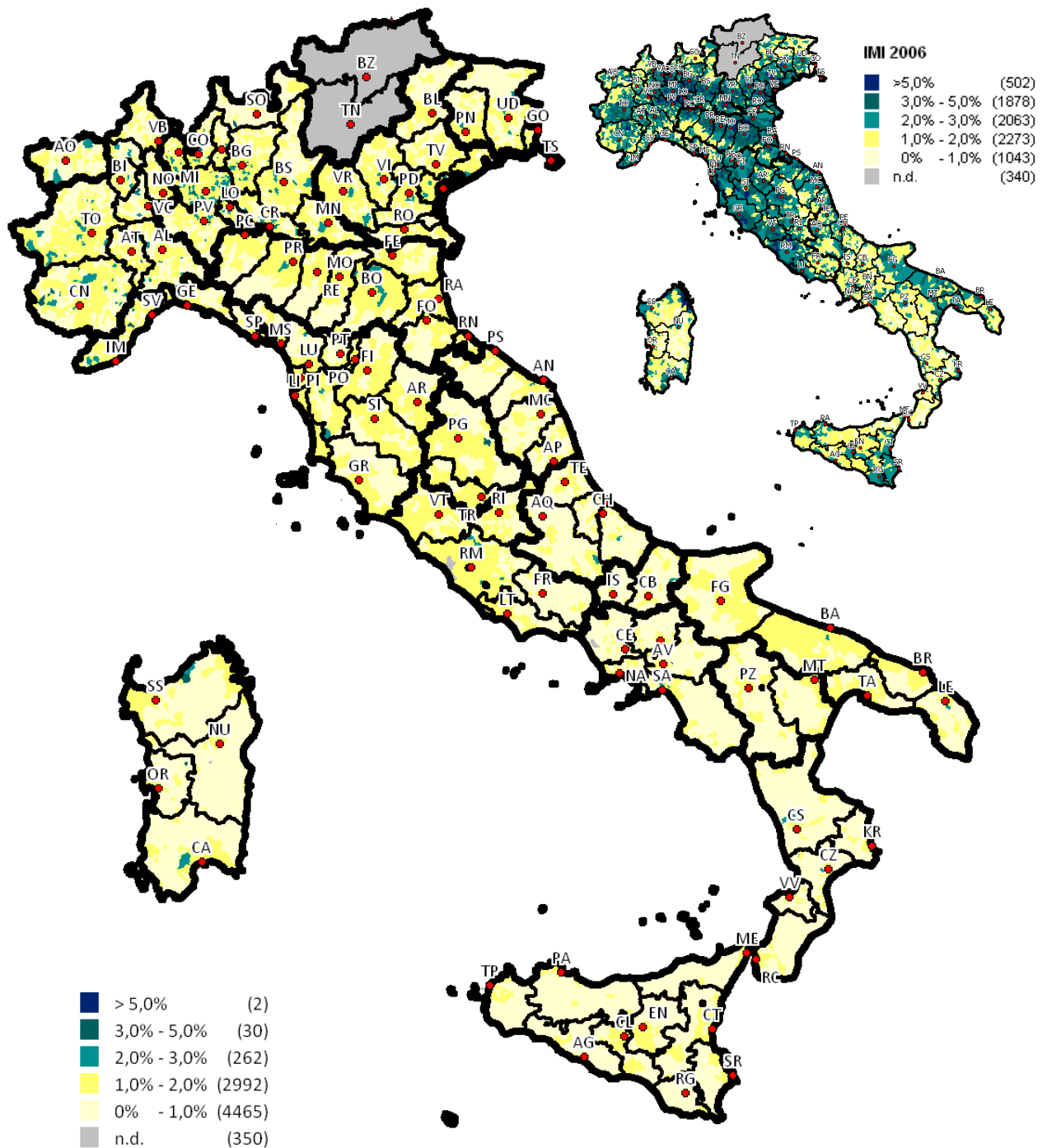


Figura 9: Mappa distribuzione IMI 2013 nei comuni italiani





1.2 Le dimensioni

Nel 2013 si sono vendute abitazioni per un totale di circa 43 milioni di metri quadrati³, con una superficie media per unità abitativa compravenduta pari a 103,8 m² (Tabella 3). La superficie complessiva è diminuita del 9,0% rispetto al 2012, in linea con l'andamento delle compravendite. Le abitazioni compravendute sono mediamente più piccole nei capoluoghi, 97,1 m², rispetto ai 107,2 m² dei non capoluoghi. In particolare nel Nord Ovest si registra la superficie più bassa per le abitazioni compravendute nei capoluoghi, 99,8 m² medi, e nel Nord Est quella più elevata nei non capoluoghi, 109,1 m². Nel Sud e nelle Isole, invece, non si riscontrano significative differenze di superficie media tra capoluoghi e comuni minori registrando in media una superficie di poco superiore ai 100 m². In Tabella 4 è riportata la distribuzione delle compravendite (in termini di NTN) per classi dimensionali delle abitazioni (monolocali, piccola, medio-piccola, media, grande), dalla quale si nota che le tipologie maggiormente scambiate sono la 'media' (122.572 NTN) e la 'piccola' (103.917 NTN). Nel 2013 si rileva il calo significativo in tutti i comuni capoluogo e non con le perdite più elevate registrate nelle compravendite di 'monolocali' (-10,5%) e 'piccole' (-9%). Si riscontra come unica eccezione il rialzo del 5,6% per le abitazioni 'medio piccole' nei capoluoghi del Nord Est (Tabella 5).

Inoltre, in termini di distribuzione del mercato secondo le dimensioni delle abitazioni (Figura 10), si riscontra che la tipologia più compravenduta è la "media" ma è possibile osservare differenze tra comuni del Centro-Nord e del Sud-Isole. Infatti, nel Sud e soprattutto nelle Isole si nota una maggior compravendita di media dimensione, mentre risulta ridotta, rispetto alle altre macro-aree, la quota di abitazioni 'piccole' in particolare per i comuni capoluogo. Nel Nord, invece, ed in particolare nel Nord-Ovest, si preferisce acquistare abitazioni di dimensioni più ridotte nei capoluoghi. Relativamente alla distinzione per classi demografiche di comuni (Tabella 6), si nota che le abitazioni compravendute risultano mediamente più grandi nei comuni più piccoli (con meno di 5.000 abitanti), con 111 m² circa di media, diminuendo al crescere della popolazione fino ai 91 m² in media delle abitazioni compravendute nelle città più popolate, con oltre 250.000 abitanti.

³ Le superfici complessive e medie per unità residenziale oggetto di compravendita sono state stimate sulla base dei vani catastali e della superficie del vano medio comunale. Ai fini del calcolo sono state stimate anche le consistenze in vani delle unità immobiliari per le quali quest'ultimo dato non è presente nella nota Unica di trascrizione.

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

Area	Superficie 2013 m ²	Superficie media m ²	Quota superficie per area	Var% superficie 2012/13	Differenza sup. media 2012/13 m ²
Nord Ovest	13.283.333	99,8	31,4%	-8,5%	0,3
Nord Est	8.271.904	109,1	19,6%	-6,9%	0,7
Centro	8.566.250	101,7	20,3%	-9,9%	0,4
Sud	8.087.410	106,9	19,1%	-9,9%	-0,2
Isole	4.040.522	106,2	9,6%	-10,6%	0,2
ITALIA	42.249.418	103,8	100%	-9,0%	0,3
Area (Capoluoghi)	Superficie 2013 m ²	Superficie media m ²	Quota superficie per area	Var% superficie 2012/13	Differenza sup. media 2012/13 m ²
Nord Ovest	3.567.072	89,2	27,3%	-4,7%	0,4
Nord Est	2.471.222	100,7	18,9%	-6,0%	0,3
Centro	3.787.444	96,3	29,0%	-7,7%	-0,6
Sud	1.984.956	105,4	15,2%	-9,4%	-0,5
Isole	1.249.498	105,3	9,6%	-6,0%	1,8
ITALIA	13.060.191	97,1	100%	-6,7%	0,0
Area (Non Capoluoghi)	Superficie 2013 m ²	Superficie media m ²	Quota superficie per area	Var% superficie 2012/13	Differenza sup. media 2012/13 m ²
Nord Ovest	9.716.261	104,3	33,3%	-9,9%	0,5
Nord Est	5.800.681	113,0	19,9%	-7,3%	1,0
Centro	4.778.806	106,4	16,4%	-11,7%	1,5
Sud	6.102.454	107,4	20,9%	-10,1%	-0,1
Isole	2.791.024	106,6	9,6%	-12,5%	-0,5
ITALIA	29.189.227	107,2	100%	-10,0%	0,6

Tabella 4: NTN 2013 per classi dimensionali delle abitazioni per area, capoluoghi e non capoluoghi

Area	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Nord Ovest	11.355	39.057	27.317	39.020	13.334	3.028	133.112
Nord Est	4.440	17.762	14.786	24.759	10.257	3.845	75.849
Centro	7.350	22.200	16.571	24.136	8.230	5.751	84.238
Sud	10.426	16.447	14.035	22.963	6.380	5.425	75.676
Isole	4.560	8.451	6.534	11.693	3.868	2.947	38.054
Italia	38.131	103.917	79.242	122.572	42.071	20.996	406.928
Area (Capoluoghi)	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Nord Ovest	4.262	12.781	8.508	10.825	3.177	432	39.986
Nord Est	1.680	5.924	5.440	8.273	2.546	672	24.535
Centro	3.653	11.154	7.960	11.433	3.451	1.660	39.312
Sud	2.049	3.996	3.753	6.366	1.824	855	18.841
Isole	1.182	2.203	2.096	4.342	1.273	772	11.868
Italia	12.826	36.058	27.758	41.239	12.271	4.391	134.542
Area (Non Capoluoghi)	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Nord Ovest	7.093	26.276	18.809	28.195	10.158	2.596	93.127
Nord Est	2.759	11.837	9.346	16.486	7.712	3.173	51.313
Centro	3.697	11.046	8.611	12.702	4.779	4.091	44.926
Sud	8.378	12.451	10.282	16.597	4.557	4.570	56.835
Isole	3.378	6.249	4.437	7.352	2.595	2.175	26.186
Italia	25.305	67.859	51.484	81.333	29.800	16.605	272.386

Tabella 5: Variazione NTN 2012/13 (%) per classi dimensionali delle abitazioni per area, capoluoghi e non capoluoghi

Area	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Nord Ovest	-10,6%	-9,6%	-8,7%	-7,1%	-6,3%	-22,1%	-8,8%
Nord Est	-7,0%	-10,4%	-7,4%	-5,4%	-4,8%	-14,0%	-7,5%
Centro	-14,4%	-10,2%	-9,7%	-7,4%	-6,0%	-22,5%	-10,3%
Sud	-9,6%	-7,2%	-11,0%	-10,7%	-7,7%	-13,0%	-9,8%
Isole	-11,5%	-9,8%	-11,7%	-9,1%	-9,7%	-17,3%	-10,8%
Italia	-10,8%	-9,5%	-9,3%	-7,7%	-6,4%	-17,9%	-9,2%
Capoluoghi	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Nord Ovest	-8,6%	-6,3%	-4,9%	-2,9%	-0,6%	-16,9%	-5,1%
Nord Est	-10,5%	-10,2%	-0,1%	-5,4%	-5,9%	-17,6%	-6,3%
Centro	-10,8%	-5,3%	-6,5%	-7,0%	-4,4%	-17,6%	-7,1%
Sud	-6,3%	-5,5%	-12,4%	-13,4%	-4,5%	13,6%	-9,0%
Isole	-13,2%	-12,1%	-9,6%	-2,6%	-6,9%	-7,6%	-7,6%
Italia	-9,6%	-6,9%	-6,0%	-6,3%	-4,0%	-11,1%	-6,7%
Non Capoluoghi	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Nord Ovest	-11,8%	-11,1%	-10,3%	-8,6%	-7,9%	-23,0%	-10,3%
Nord Est	-4,7%	-10,5%	-11,2%	-5,5%	-4,5%	-13,2%	-8,1%
Centro	-17,7%	-14,7%	-12,4%	-7,8%	-7,2%	-24,3%	-12,9%
Sud	-10,4%	-7,8%	-10,4%	-9,7%	-8,9%	-16,6%	-10,1%
Isole	-10,9%	-9,0%	-12,6%	-12,6%	-11,1%	-20,2%	-12,1%
Italia	-11,4%	-10,8%	-11,1%	-8,5%	-7,4%	-19,5%	-10,5%

Figura 10: Quote NTN 2013 per classi dimensionali delle abitazioni compravendute, nazionale e per aree geografiche

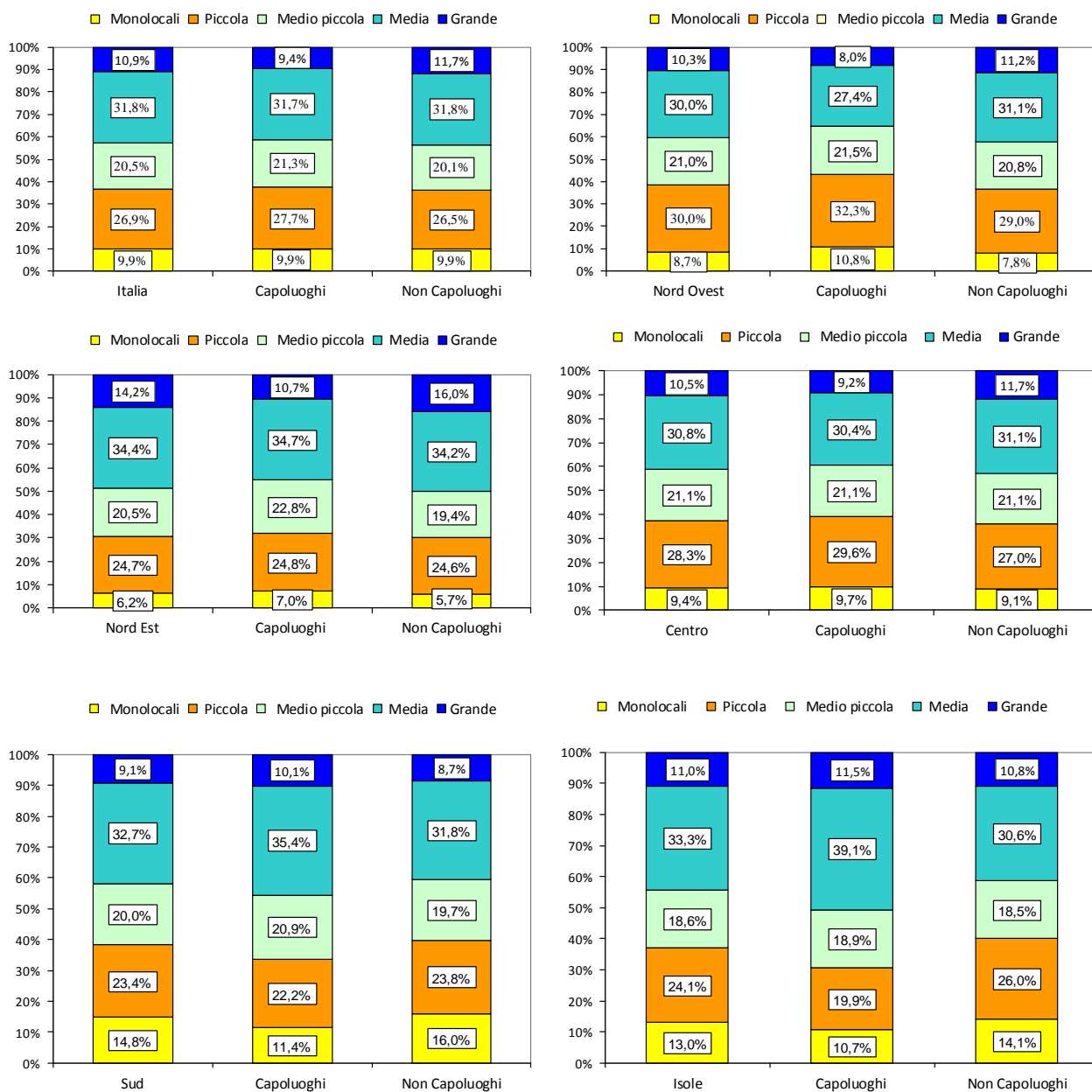


Tabella 6: Superficie totale e media per unità (stima) delle abitazioni compravendute per classi demografiche dei comuni

Classi demografiche di comuni	N. comuni	Superficie 2013 m ²	Superficie media m ²	Quota superficie per classe	Var% superficie 2012/13	Differenza sup. media 2012/13 m ²
< 5.000	5.391	7.256.929	110,8	17,2%	-10,7%	0,6
5.000 - 25.000	1.981	14.397.314	108,7	34,1%	-10,3%	0,7
25.000 - 50.000	240	5.635.405	102,2	13,3%	-8,8%	0,4
50.000 - 250.000	128	7.934.223	103,0	18,8%	-8,7%	0,5
> 250.000	12	7.025.547	91,4	16,6%	-4,7%	-0,1
Totale	7.752	42.249.418	103,8	100%	-9,0%	0,3

1.3 Il fatturato

Dalla Banca dati OMI è possibile calcolare le quotazioni medie del settore residenziale per ciascun comune. La mappa riportata in Figura 11 mostra la distribuzione del rapporto tra la quotazione media di ciascun comune e la quotazione media nazionale delle abitazioni.

Sulla base delle superfici stimate e delle quotazioni medie comunali tratte dalla banca dati OMI si è effettuata una stima⁴ di larga massima del valore monetario delle abitazioni compravendute nel 2013.

In linea con l'andamento delle transazioni il valore di scambio complessivo risulta in calo del -10,8% (Tabella 7). Per l'acquisto di abitazioni nel 2013 il settore ha perso circa 8 miliardi, si sono spesi infatti 67,5 miliardi di euro a fronte dei 75,7 miliardi registrati nel 2012.

Il calo è diffuso in tutto le aree del paese con il tasso più elevato al Sud, -13,4%, con un tasso intorno al -12% per il Centro e le Isole, e cali poco sotto il 10% per le due aree del Nord (Tabella 7 e Figura 14). Il calo del fatturato è poco più elevato nei comuni non capoluogo (-12%) rispetto ai capoluoghi (-9,2%).

In termini di quote si nota che, tra i capoluoghi, l'area del Centro rappresenta il 36% del totale del valore monetario scambiato nell'ambito territoriale (Figura 12). Se osserviamo la stima del fatturato medio per unità, emerge chiaramente il maggior valore medio delle abitazioni del Centro, in generale, ed in particolare dei capoluoghi, con 267 mila euro circa spesi per l'acquisto di un'abitazione nelle città di quest'area.

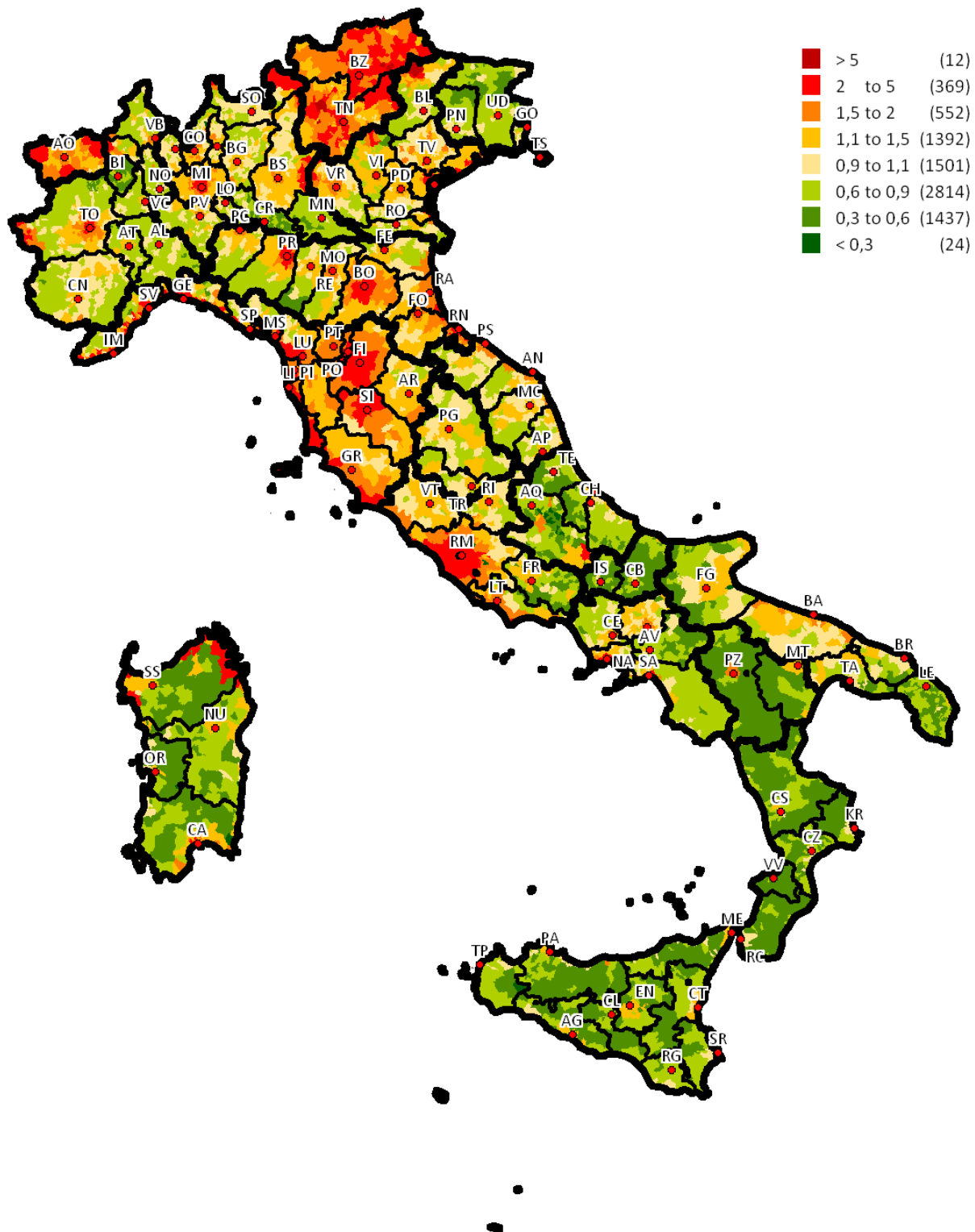
Nei grafici di Figura 13 sono riportati l'andamento dal 2007⁵ dei numeri indice del fatturato per i capoluoghi e i comuni non capoluoghi e il confronto tra la serie degli indici del fatturato e delle transazioni. Le serie mostrano tassi di decrescita del valore di scambio delle abitazioni più accentuati nei comuni non capoluogo rispetto alle grandi città. I comuni minori vedono dimezzato il volume d'affari con una perdita complessiva dal 2007 di oltre il 50% mentre il calo nei capoluoghi è intorno al 40%. È evidente, inoltre, che l'andamento del valore di scambio è fortemente influenzamento dal NTN, tuttavia il fatturato, sostenuto dalla maggiore tenuta delle quotazioni, mostra un calo minore rispetto alle flessioni delle transazioni (-47,7% per il primo e -50,2% per il secondo).

La stima del fatturato delle abitazioni per classi demografiche dei comuni (Tabella 8) conferma che i valori più bassi si riscontrano nei comuni più piccoli, inferiori a 5.000 abitanti, con 115.000 euro circa per abitazione, e il valore mediamente più elevato si ha per le città più grandi, 253.000 euro circa. Quest'ultima è anche la classe di comuni in cui il fatturato subisce il calo minore, -8,5%, rispetto alle flessioni comprese tra il -11,3% e il -12,1% rilevate nelle altre classi di comuni.

⁴ Tale stima è stata ottenuta moltiplicando la quotazione media comunale per metro quadrato di ciascun semestre per il rispettivo totale comunale delle superfici compravendute (vedi nota 4).

⁵ I numeri indice del fatturato e del NTN dal 2007 sono stati calcolati, per comparabilità, escludendo tutti i comuni dove vige il sistema 'tavolare' nelle province autonome di Trento (n. 223 comuni) e Bolzano (n. 116 comuni), nel Friuli Venezia Giulia (n. 45 comuni), nel Veneto (n. 3 comuni) e nella Lombardia (n. 2 comuni).

Figura 11: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2013 (valore medio nazionale* 1.053 = 1)



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

Tabella 7: Stima del fatturato totale e medio per unità e variazione annua per area, capoluoghi e non capoluoghi

Area	Stima fatturato 2013 miliardi €	Stima fatturato medio u.i. €	Quota fatturato per area	Var.% fatturato 2012/13	Differenza fatturato medio u.i. 2012/13 €
Nord Ovest	21,8	164.100	32,4%	-9,9%	-2.000
Nord Est	13,0	170.900	19,2%	-8,3%	-1.500
Centro	18,6	220.900	27,6%	-11,9%	-4.100
Sud	9,6	126.900	14,2%	-13,4%	-5.300
Isole	4,5	117.100	6,6%	-11,8%	-1.400
ITALIA	67,5	165.800	100,0%	-10,8%	-2.900
Area (Capoluoghi)	Stima fatturato 2013 miliardi €	Stima fatturato medio u.i. €	Quota fatturato per area	Var.% fatturato 2012/13	Differenza fatturato medio u.i. 2012/13 €
Nord Ovest	8,6	213.900	29,3%	-7,0%	-4.400
Nord Est	5,2	212.500	17,9%	-7,2%	-2.100
Centro	10,5	267.400	36,0%	-10,7%	-10.700
Sud	3,2	171.500	11,1%	-13,6%	-9.000
Isole	1,7	142.300	5,8%	-8,9%	-2.000
ITALIA	29,2	217.000	100,0%	-9,2%	-6.100
Area (Non Capoluoghi)	Stima fatturato 2013 miliardi €	Stima fatturato medio u.i. €	Quota fatturato per area	Var.% fatturato 2012/13	Differenza fatturato medio u.i. 2012/13 €
Nord Ovest	13,3	142.800	34,8%	-11,7%	-2.200
Nord Est	7,7	151.000	20,2%	-9,0%	-1.600
Centro	8,1	180.200	21,2%	-13,5%	-1.200
Sud	6,4	112.200	16,7%	-13,3%	-4.200
Isole	2,8	105.600	7,2%	-13,5%	-1.700
ITALIA	38,3	140.500	100,0%	-12,0%	-2.400

Figura 12: Quote fatturato 2013 per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

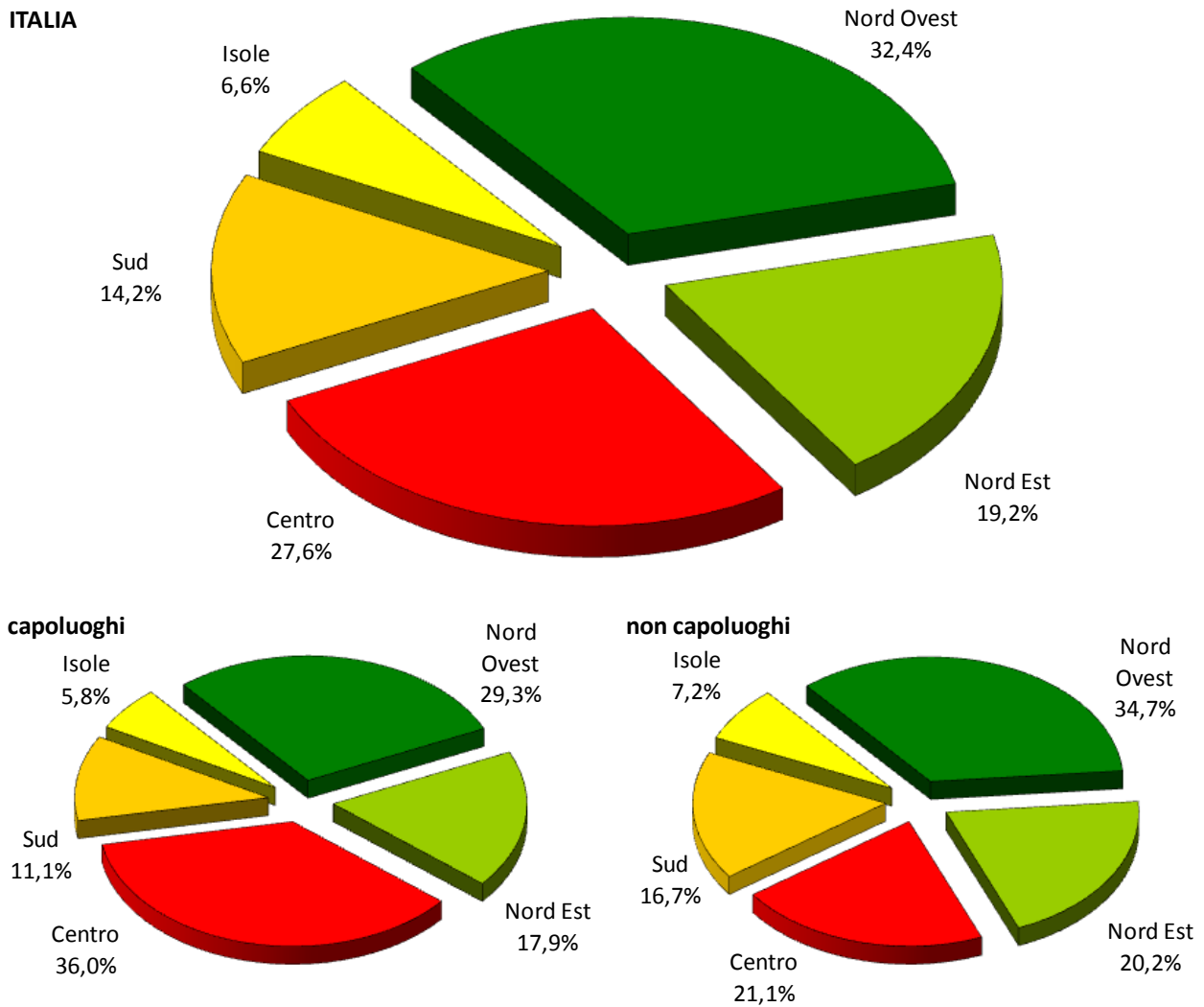


Figura 13: Numero indice fatturato nazionale capoluoghi, non capoluoghi e indice fatturato e NTN nazionale

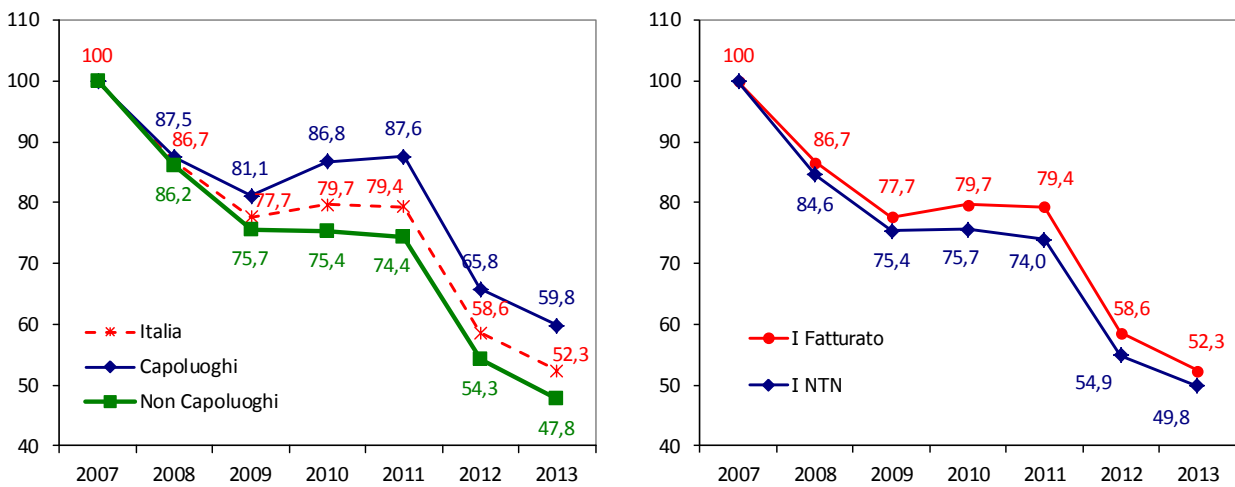
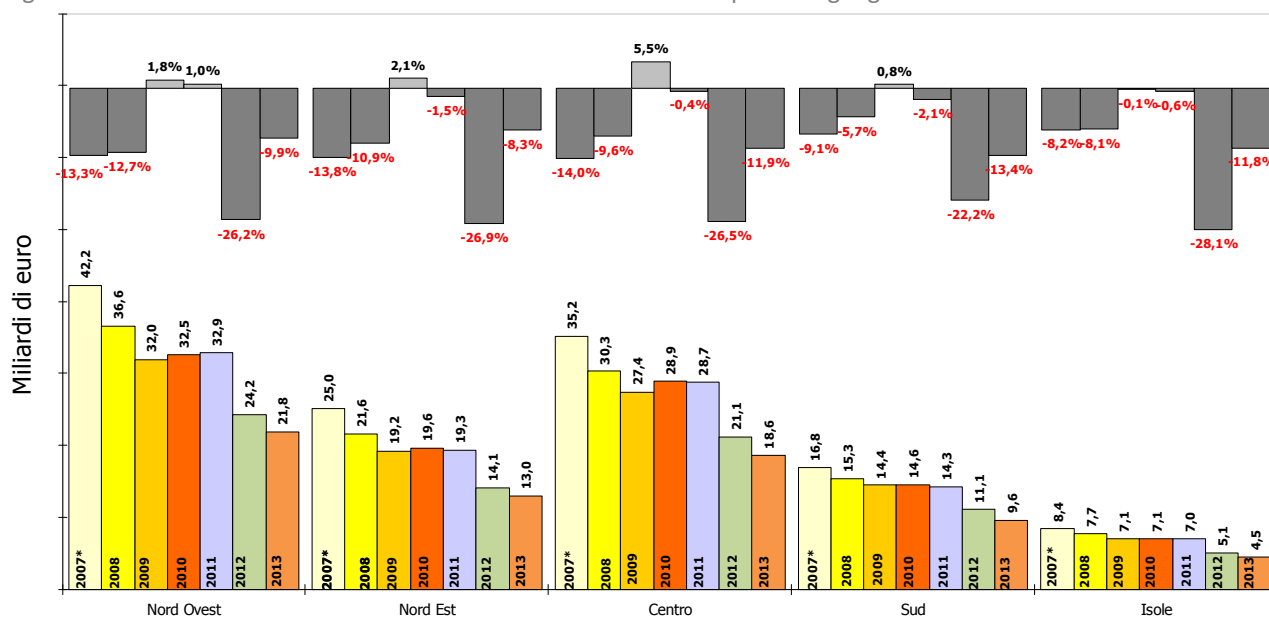


Figura 14: Stima del fatturato totale 2008-2013 e variazione annua per aree geografiche



* Il fatturato 2008 non contiene i dati relativi ai 45 comuni del Friuli Venezia Giulia dove vige il sistema "tavolare"

Tabella 8: Stima del fatturato totale e medio per unità e variazione annua per classi demografiche dei comuni

Classi demografiche di comuni	N. comuni	Stima fatturato 2013 miliardi €	Stima fatturato medio u.i. €	Quota fatturato per classe	Var.% fatturato 2012/13	Differenza fatturato medio u.i. 2012/13 €
< 5.000	5.391	7,5	115.100	11,2%	-12,1%	-1.100
5.000 - 25.000	1.981	18,9	142.900	28,0%	-12,0%	-2.000
25.000 - 50.000	240	8,6	156.200	12,8%	-11,2%	-3.800
50.000 - 250.000	128	13,0	168.700	19,3%	-11,3%	-4.000
>250.000	12	19,4	252.500	28,8%	-8,5%	-10.600
Totale	7.752	67,5	165.800	100,0%	-10,8%	-2.900

1.4 Le pertinenze

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

Per quanto concerne il volume di compravendite nel 2013 per i Magazzini si rileva una diminuzione del NTN, -6,5% rispetto al 2012, mentre le compravendite di Box segnano un calo del -9,1%.

Per i Magazzini, il calo maggiore di si osserva al Sud che perde il 10,7% degli scambi, mentre l'area delle Isole presenta il calo più contenuto, -3,5%.

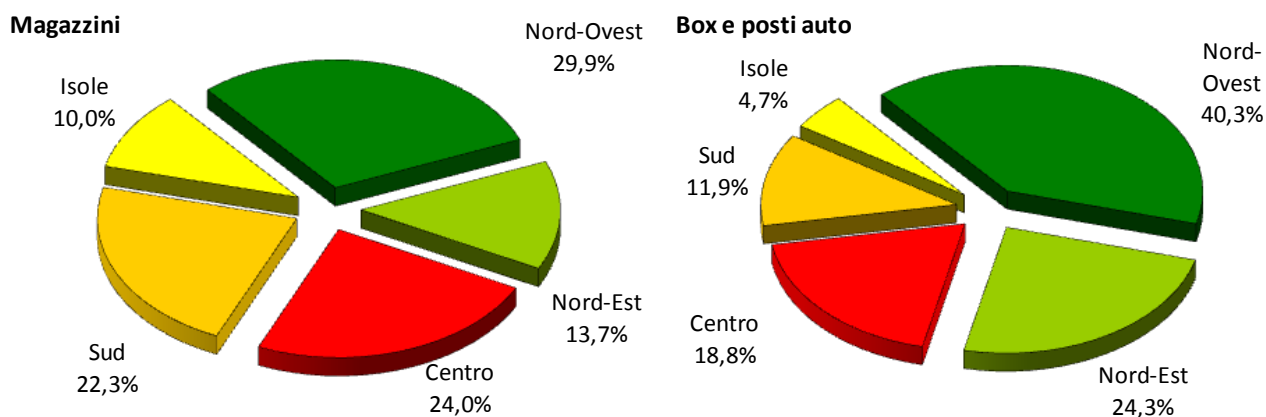
Il Centro e le Isole mostrano, invece, la performance peggiore per le unità Box e posti auto, con una flessione del -10% circa.

Il valore dell'intensità del mercato (IMI) per queste unità risulta in perdita in tutte le aree geografiche sia per i Magazzini sia per i Box e posti auto. I cali di intensità sono più contenuti per i Magazzini dove la perdita dell'IMI è inferiore al punto percentuale e più elevati per i Box e posti auto dove i cali sono compresi tra a 0,15 e 0,23 punti percentuali.

Tabella 9: NTN ed IMI e variazione annua Magazzini e Box e posti auto per area

Magazzini	NTN 2013	Va% NTN 2012/13	Quota NTN per Area	IMI 2013	Differenza IMI 2012/13
Area					
Nord Ovest	21.833	-5,7%	29,9%	1,34%	-0,11
Nord Est	10.003	-6,5%	13,7%	1,19%	-0,11
Centro	17.505	-4,3%	24,0%	1,17%	-0,07
Sud	16.290	-10,7%	22,3%	0,85%	-0,12
Isole	7.272	-3,5%	10,0%	0,88%	-0,05
Italia	72.903	-6,5%	100%	1,09%	-0,09
Box e posti auto	NTN 2013	Va% NTN 2012/13	Quota NTN per Area	IMI 2013	Differenza IMI 2012/13
Area					
Nord-Ovest	104.814	-8,6%	40,3%	1,70%	-0,18
Nord-Est	63.226	-8,4%	24,3%	1,53%	-0,15
Centro	49.001	-10,9%	18,8%	1,63%	-0,23
Sud	30.926	-9,0%	11,9%	1,39%	-0,16
Isole	12.142	-10,0%	4,7%	1,24%	-0,15
Italia	260.110	-9,1%	100%	1,58%	-0,18

Figura 15: Quote NTN 2013 Magazzini e Box e posti auto per aree geografiche



1.5 La nuda proprietà

In questo paragrafo si analizzano le compravendite del diritto di nuda proprietà sulle abitazioni (NTN_{np}), quando cioè il venditore trasferisce la proprietà dell'immobile ma non il diritto reale di godimento del bene (usufrutto); quel diritto, cioè, che consente al titolare di mantenerne il possesso e il pieno utilizzo per tutta la vita o per un determinato periodo.

Il volume di compravendite del diritto di nuda proprietà di abitazioni in Italia nel 2013 è stato pari a 20.960 NTN_{np}, -11,5% rispetto al 2012, in linea con l'andamento delle compravendite.

La distribuzione per macro aree geografiche e per capoluoghi e non capoluoghi (Tabella 10 e Figura 16), mostra che il maggiore volume di compravendite di nuda proprietà si registra nei comuni non capoluogo che totalizzano quasi i due terzi del NTN_{np} del territorio nazionale. L'area del Nord Ovest, realizza il 30% del mercato nazionale con una diminuzione del -9,9%, ma quella in cui si registra il calo più elevato delle compravendite nel 2013 rispetto al 2012 (-15,2%) è l'area del Centro.

In Figura 17 sono presentati i grafici dell'andamento del numero indice del NTN_{np} dal 2004, per l'Italia, per i comuni capoluogo e i non capoluoghi e il confronto con l'andamento del numero indice del NTN.

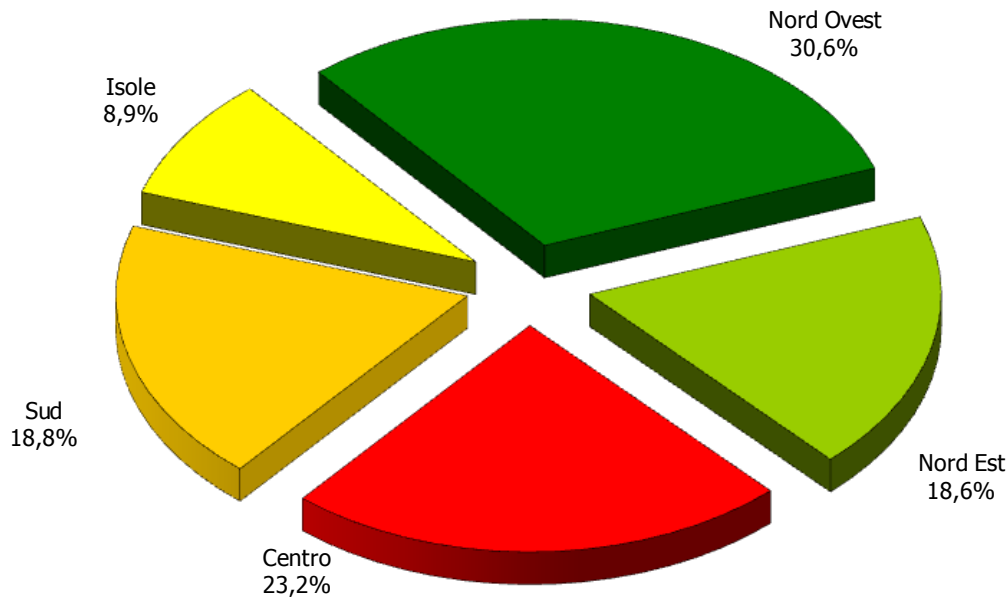
Osservando l'andamento degli indici del NTN_{np}, è evidente la crescita del volume di compravendite fino al 2006, la discesa fino al 2009, la migliore tenuta del mercato nei capoluoghi fino al 2011. Nel 2012, come per le compravendite della piena proprietà, è evidente il crollo generalizzato della nuda proprietà senza distinzione fra capoluoghi e non capoluoghi. Nel 2013 si osserva nuovamente un calo ma a tassi più attenuati rispetto al 2012.

Tabella 10: NTN_{np} e variazione annua per area, capoluoghi e non capoluoghi

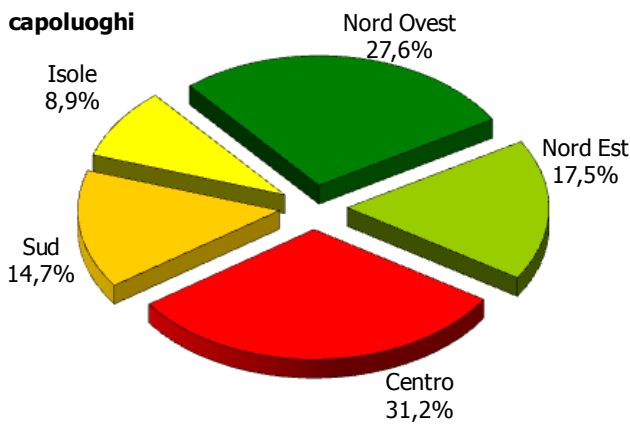
Area	NTN _{np} 2013	Var.% NTN _{np} 2012/13	Quota NTN _{np} per Area
Nord Ovest	6.405	-9,9%	30,6%
Nord Est	3.890	-9,3%	18,6%
Centro	4.857	-15,2%	23,2%
Sud	3.944	-10,6%	18,8%
Isole	1.864	-12,8%	8,9%
ITALIA	20.960	-11,5%	100%
Area (Capoluoghi)	NTN _{np} 2013	Var.% NTN _{np} 2012/13	Quota NTN _{np} per Area
Nord Ovest	1.947	-8,0%	27,6%
Nord Est	1.237	-8,5%	17,5%
Centro	2.198	-14,9%	31,2%
Sud	1.039	-9,0%	14,7%
Isole	627	-12,0%	8,9%
ITALIA	7.048	-10,9%	100%
Area (Non Capoluoghi)	NTN _{np} 2013	Var.% NTN _{np} 2012/13	Quota NTN _{np} per Area
Nord Ovest	4.458	-10,7%	32,0%
Nord Est	2.654	-9,7%	19,1%
Centro	2.659	-15,4%	19,1%
Sud	2.904	-11,1%	20,9%
Isole	1.236	-13,3%	8,9%
ITALIA	13.911	-11,8%	100%

Figura 16: Distribuzione NTN_{np} 2013 per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

ITALIA



capoluoghi



non capoluoghi

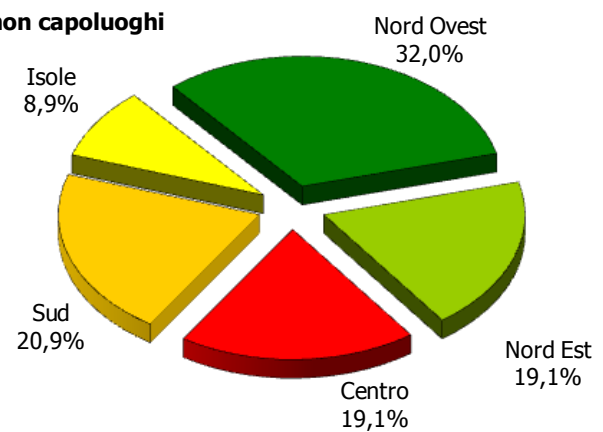
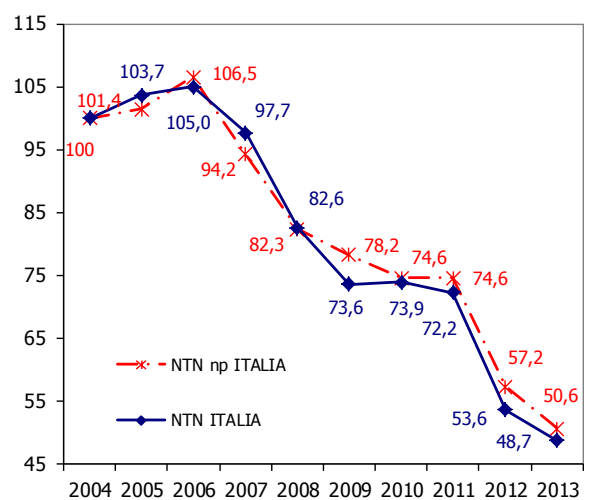
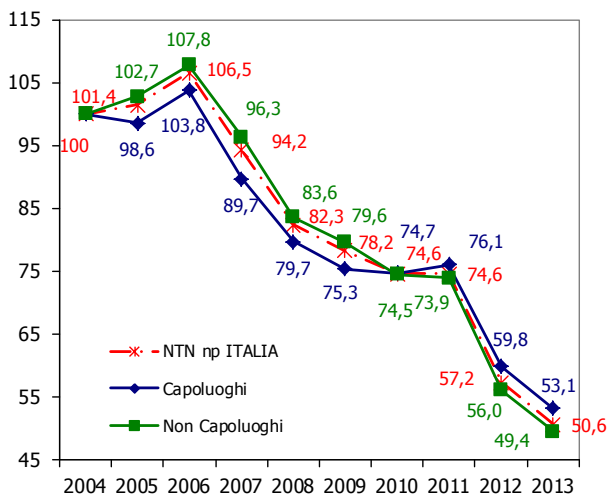


Figura 17: Numero indice NTN_{np} nazionale, capoluoghi e confronto con NTN Italia



2 I mutui ipotecari

2.1 I volumi

I mutui ipotecari per l'acquisto di abitazioni da parte di persone fisiche⁶, si riferiscono esclusivamente a quei casi in cui la garanzia reale è proprio l'abitazione acquistata⁷. Nel 2013 le compravendite di abitazioni con mutuo ipotecario (NTN IP) mostrano un tasso di variazione negativo poco inferiore a quello registrato per le compravendite (NTN) (Tabella 11). Prosegue ma si attenua, quindi, la flessione registrata nel 2012 (pari a -38,6%) e con 143.572 NTN IP il calo risulta del 7,7%. La contrazione delle transazioni assistite da ipoteca è diffusa in tutte le aree del paese, con tassi quasi ovunque inferiori al 10% con l'eccezione delle Isole (-10,7%). La maggior richiesta di mutui ipotecari si trova nel Nord Ovest, dove il volume complessivo rappresenta circa il 37% del totale nazionale.

L'incidenza dei mutui sulle corrispondenti compravendite di abitazioni effettuate da persone fisiche, nelle aree del Nord è circa il 57%, mentre nel Sud e nelle Isole tale quota è poco superiore al 20%. Rispetto al 2012, l'incidenza degli acquisti con mutuo risulta stabile, con incrementi irrisori intorno ad un punto percentuale in tutte le aree geografiche.

L'andamento degli indici del NTN IP (Figura 19) risulta molto simile in tutte le aree geografiche, con una forte crescita nel biennio 2005-06 per i comuni non capoluogo. Per tutte le aree del paese, ad eccezione della ripresa del 2010, il calo delle compravendite con mutuo ipotecario risulta continuo dal 2007, anno di inversione della tendenza, con tassi di flessione accentuati nel 2008, attenuati nel 2009 e nel 2011, fortemente negativi nel 2012 e rallentati nel 2013. Gli indici evidenziano, inoltre, come per tutte le aree e per tutti gli ambiti territoriali analizzati, nel 2013 si raggiunge il livello minimo della serie con mercati che perdono ovunque quasi il 60% con l'eccezione dei capoluoghi del Centro in cui la perdita complessiva è del 50%.

In Figura 20 sono confrontati gli andamenti dal 2004 della serie dei numeri indice del complesso delle compravendite di abitazioni relative alle sole persone fisiche (NTN), delle compravendite delle persone fisiche assistite da ipoteca (NTN IP) e delle compravendite riconducibili alle stesse persone fisiche di abitazioni sulle quali non si è accesa ipoteca (NTN no IP). L'analisi di confronto evidenzia come nel periodo di espansione i tassi di crescita delle NTN IP siano più accentuati del NTN relativo alle PF e soprattutto del NTN per le quali non si è fatto ricorso al credito ipotecario (NTN PF no IP). In modo analogo, nei periodi di ribasso del mercato, le compravendite con ipoteca mostrano flessioni maggiori sia delle NTN PF sia delle NTN non assistite da ipoteca. In tali andamenti sembra quindi potersi leggere l'effetto espansivo da un lato e restrittivo dall'altro dell'influenza del credito nel mercato delle abitazioni. Inoltre, tale circostanza appare confermata dalla minore volatilità della serie degli indici del NTN PF no IP che, sebbene allineata al trend decrescente delle NTN PF, mostra tassi di variazioni più attenuati in tutto il periodo. Quanto visto si presenta in modo analogo in tutte le aree del paese.

Osservando gli andamenti per classi di comuni (Tabella 12) si nota che è la classe dei comuni medio piccoli (con numero di abitanti tra 5.000 e 25.000) quella in cui si concentra il maggior numero di NTN IP, il 34% circa del totale. L'incidenza degli acquisti con mutuo ipotecario rispetto alle compravendite di abitazioni da parte di persone fisiche risulta, sebbene di entità esigua, risulta in aumento ovunque ad eccezione dei comuni con meno di 5 mila abitanti che segnano ancora un lieve calo. Anche nel 2013 l'incidenza risulta più elevata nelle grandi città con una quota di transazioni assistite da ipoteca del 41,2%, a fronte di un'incidenza piuttosto bassa nei comuni piccoli, 29% circa.

⁶ I dati relativi ai mutui riguardano l'intero territorio nazionale ad eccezione dei comuni dove vige il sistema dei libri fondiari (o sistema tavolare) per la pubblicità immobiliare.

⁷ Non rientrano nella presente analisi, quegli acquisti di abitazioni finanziati da mutui ma con ipoteca iscritta su un immobile diverso da quello acquistato o fornendo altra garanzia reale. Sono escluse, inoltre, le ulteriori forme di finanziamento per l'acquisto delle abitazioni, nonché la rinegoziazione del mutuo, operazione che a fronte di una formale iscrizione di un nuovo mutuo non comporta l'acquisto dell'abitazione.

In Figura 21 è riportata la mappa tematica della distribuzione dell'incidenza dei mutui sulle corrispondenti compravendite di abitazioni (NTN PF), che evidenzia nelle aree del Nord un maggior numero di comuni dove il ricorso al mutuo ipotecario interessa oltre la metà degli acquisti.

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

Area	NTN IP 2013	Var% NTN IP 2012/13	Quota NTN-IP per area	INC-NTN PF 2013	Differenza INC 2012/13
Nord Ovest	53.435	-8,0%	37,2%	42,5%	0,1
Nord Est	28.775	-5,8%	20,0%	42,6%	0,6
Centro	32.079	-7,0%	22,3%	40,0%	1,6
Sud	19.148	-8,9%	13,3%	26,5%	0,2
Isole	10.135	-10,7%	7,1%	27,9%	0,1
Italia	143.572	-7,7%	100%	37,6%	0,6
Area (Capoluoghi)	NTN IP 2013	Var% NTN IP 2012/13	Quota NTN-IP per area	INC-NTN PF 2013	Differenza INC 2012/13
Nord Ovest	15.786	-2,9%	31,4%	41,7%	0,6
Nord Est	8.608	-2,5%	17,1%	41,5%	1,2
Centro	16.482	-2,6%	32,8%	43,5%	2,2
Sud	5.613	-6,0%	11,2%	31,2%	1,1
Isole	3.814	-7,1%	7,6%	33,4%	0,2
Italia	50.302	-3,4%	100%	39,9%	1,3
Area (Non Capoluoghi)	NTN IP 2013	Var% NTN IP 2012/13	Quota NTN-IP per area	INC-NTN PF 2013	Differenza INC 2012/13
Nord Ovest	37.650	-9,9%	40,4%	42,8%	-0,1
Nord Est	20.167	-7,2%	21,6%	43,2%	0,4
Centro	15.597	-11,2%	16,7%	36,8%	0,8
Sud	13.536	-10,1%	14,5%	24,9%	-0,1
Isole	6.321	-12,7%	6,8%	25,3%	0,0
Italia	93.271	-9,8%	100%	36,4%	0,2

Figura 18: Quote NTN IP 2013 per aree geografiche

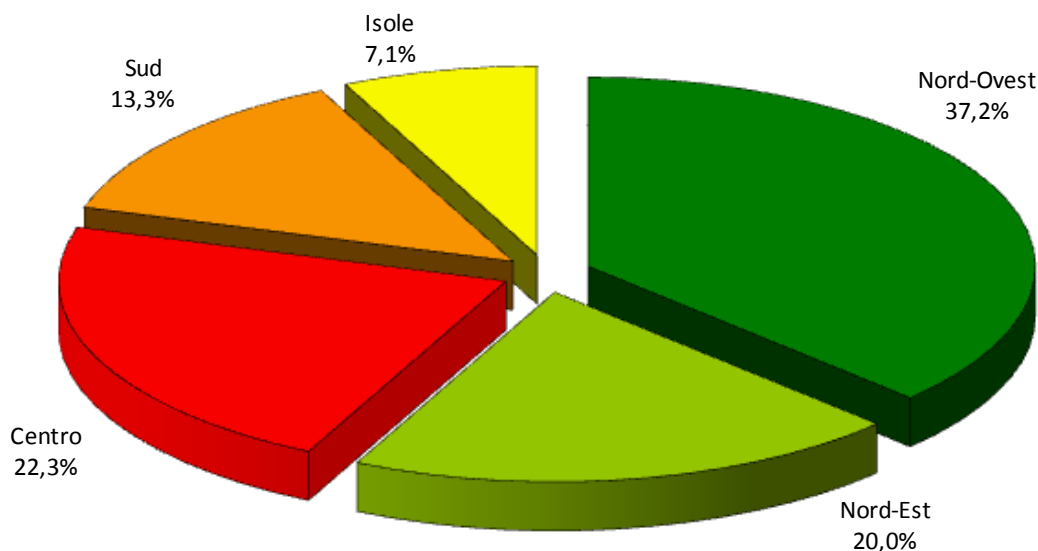


Figura 19: Numero indice NTN IP nazionale e per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

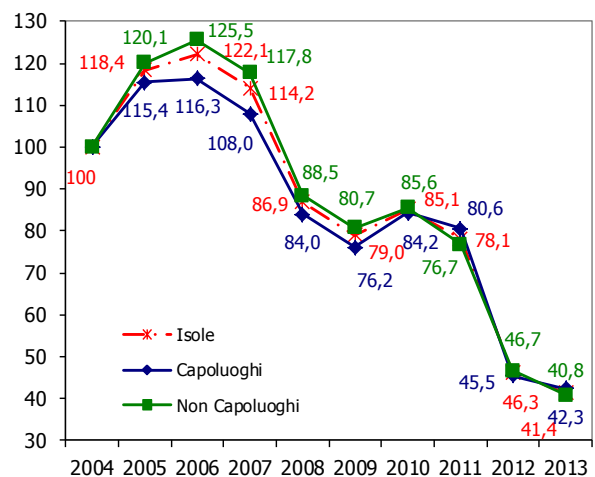
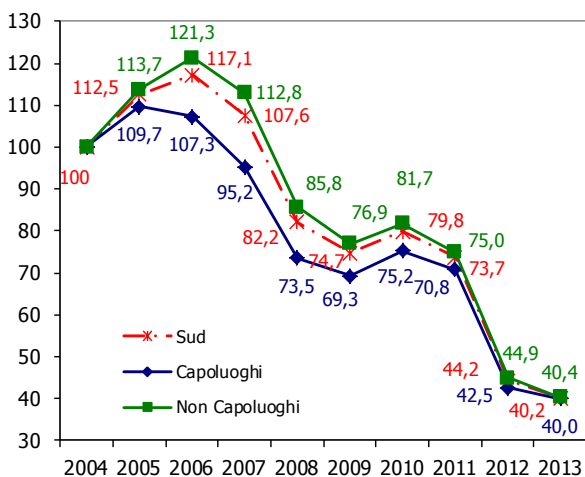
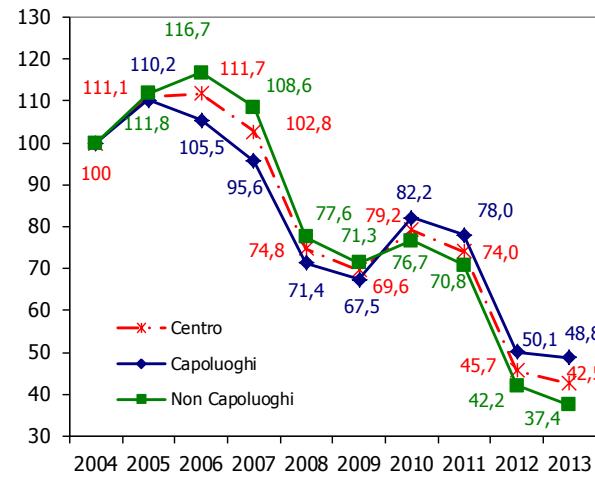
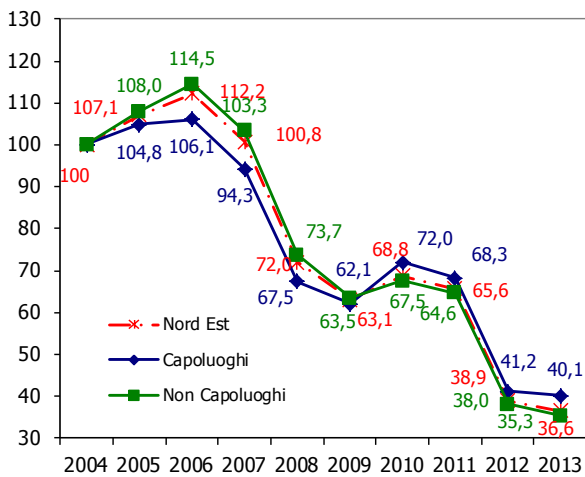
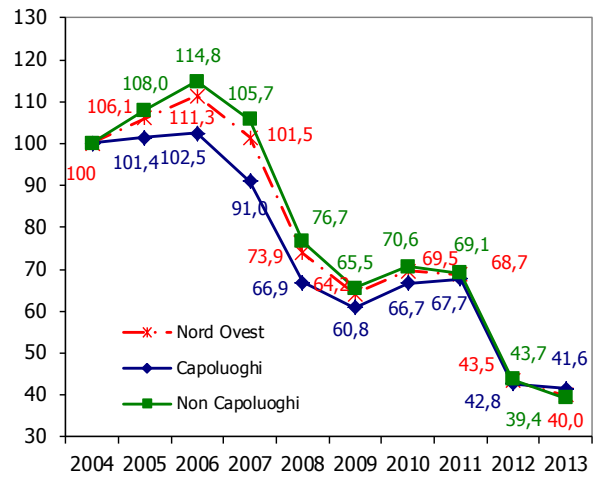
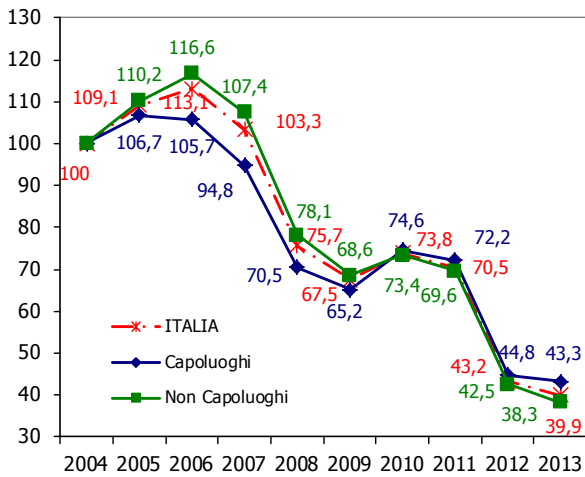


Figura 20: Numero indice NTN PF, NTN IP e NTN PF no IP nazionale e per aree geografiche

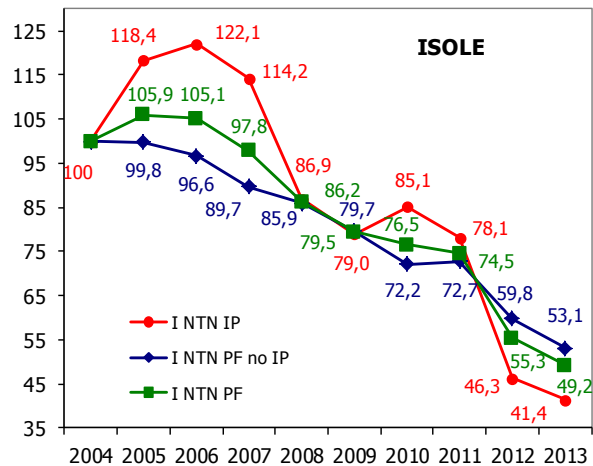
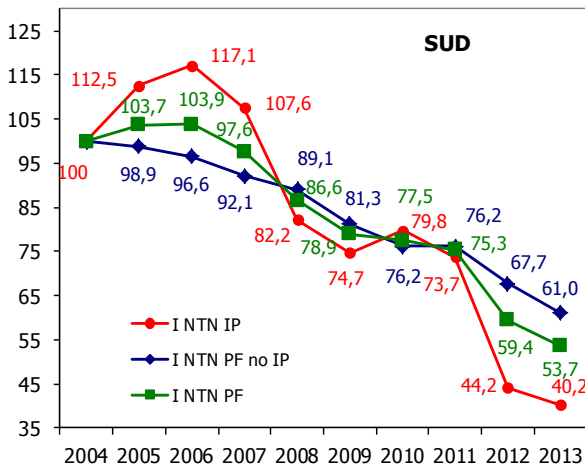
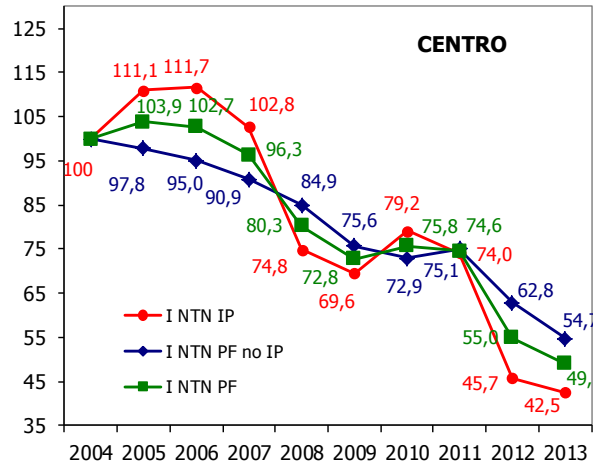
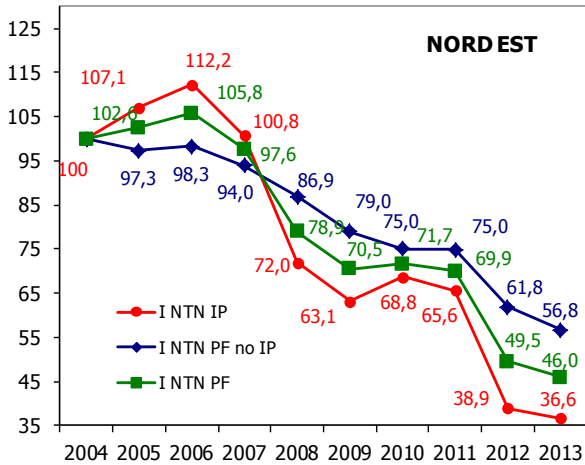
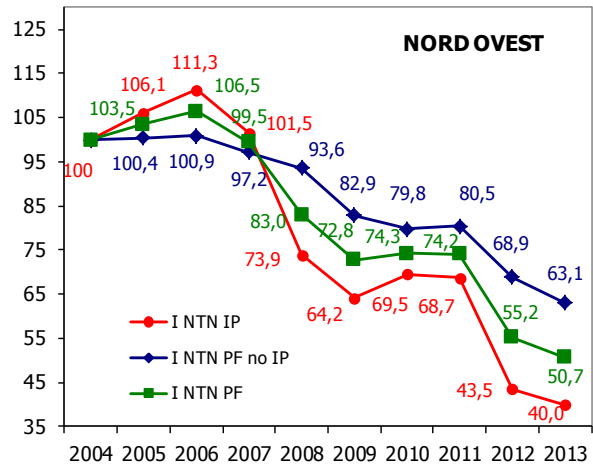
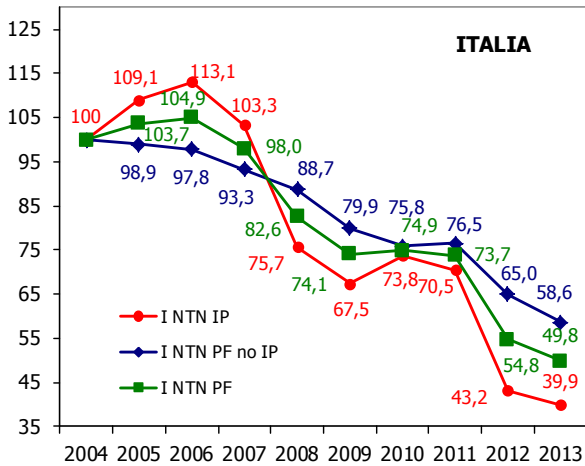
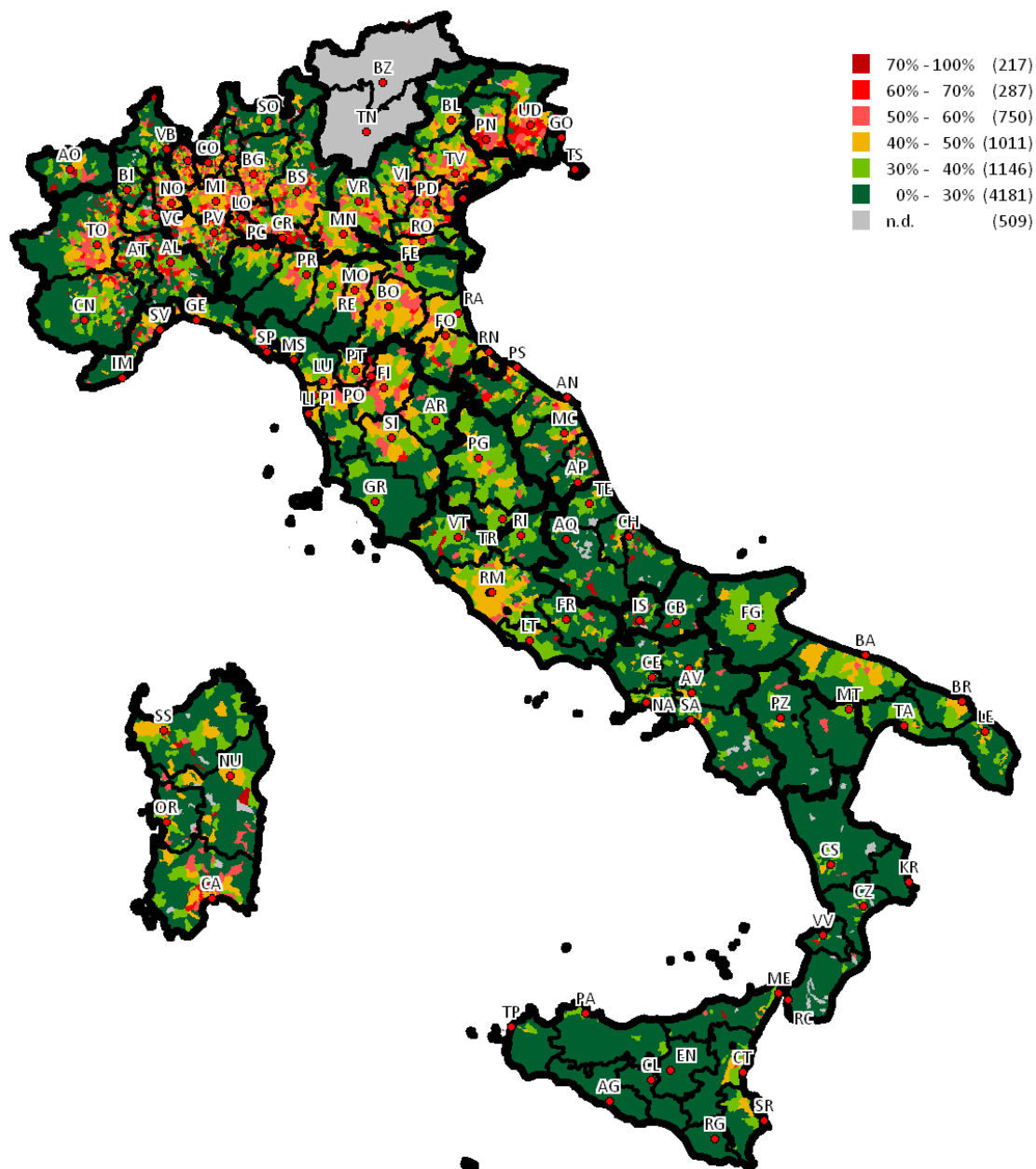


Tabella 12: NTN IP, incidenza su NTN PF e variazione annua per classi demografiche dei comuni

Classi demografiche di comuni	n. comuni	NTN IP 2013	Var% NTN IP 2012/13	Quota NTN-IP per classe	INC-NTN PF 2013	Differenza INC 2012/13
< 5.000	5.372	17.662	-12,7%	12,3%	28,6%	-0,4
5.000-25.000	1.968	48.294	-9,9%	33,6%	38,8%	0,3
25.000-50.000	236	20.047	-7,6%	14,0%	38,5%	0,5
50.000-250.000	126	27.128	-6,5%	18,9%	38,7%	1,0
> 250.000	12	30.442	-1,6%	21,2%	41,2%	1,3
Totale	7.714	143.572	-7,7%	100%	37,6%	0,6

Figura 21: Mappa distribuzione incidenza NTN IP 2013 su NTN persone fisiche nei comuni italiani



2.2 Le dimensioni

Le abitazioni acquistate con mutuo ipotecario si distribuiscono, in base alla dimensione delle stesse, in modo leggermente diverso rispetto al totale di abitazioni compravendute (Tabella 13). Le quote maggiori riguardano ancora i tagli piccoli e medi, ma si riduce la quota dei monolocali ed aumenta quella delle abitazioni grandi. Nel 2013 i cali maggiori continuano a riguardare gli acquisti con mutuo di abitazioni monolocali o piccole, -14,7% e -9,5% rispettivamente (Tabella 14).

L'incidenza degli acquisti con mutuo (Tabella 15) delle abitazioni ipotecate risulta massima per le dimensioni 'medio piccola', 'media' e 'grande' superando il 40% delle compravendite complessive effettuate da persone fisiche.

Nei capoluoghi si ricorre maggiormente al mutuo ipotecario, ma tale maggior incidenza riguarda essenzialmente le abitazioni di dimensioni inferiori, 'monolocali' e 'piccole', mentre per le abitazioni di maggior dimensione l'incidenza delle compravendite con mutuo ipotecario è simile a quella dei comuni non capoluogo. L'incidenza di acquisti di abitazione con mutuo aumenta, con poche eccezioni, con la dimensione dei comuni (Tabella 16 e Tabella 17): è minima per i monolocali acquistati nei comuni con meno di 5.000 abitanti (9,5%) ed è massima (47,1% circa) per le abitazioni di media dimensione acquistate nelle città medio piccole (tra 5 e 25 mila abitanti) e nelle città più grandi.

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

Area	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Anno 2013							
Area							
Nord Ovest	2.204	13.859	11.923	18.788	5.992	669	53.435
Nord Est	781	5.670	5.941	11.059	4.459	865	28.775
Centro	1.724	8.184	6.804	10.396	3.283	1.688	32.079
Sud	679	3.356	4.090	8.321	2.169	533	19.148
Isole	353	1.763	1.907	4.325	1.409	378	10.135
Italia	5.740	32.832	30.666	52.889	17.312	4.133	143.572
Area (Capoluoghi)							
Nord Ovest	903	4.634	3.655	5.108	1.392	92	15.786
Nord Est	269	1.744	2.018	3.391	1.041	144	8.608
Centro	1.059	4.546	3.491	5.264	1.500	622	16.482
Sud	183	1.075	1.235	2.364	657	99	5.613
Isole	105	519	736	1.788	535	132	3.814
Italia	2.520	12.517	11.135	17.915	5.126	1.088	50.302
Area (Non Capoluoghi)							
Nord Ovest	1.301	9.225	8.268	13.680	4.600	577	37.650
Nord Est	512	3.926	3.923	7.668	3.418	722	20.167
Centro	664	3.638	3.313	5.132	1.783	1.066	15.597
Sud	496	2.282	2.855	5.957	1.512	434	13.536
Isole	248	1.244	1.172	2.537	873	246	6.321
Italia	3.221	20.314	19.531	34.974	12.186	3.045	93.271

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

Var% 2012/13	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Area							
Nord Ovest	-16,1%	-10,8%	-8,1%	-5,7%	-4,7%	-4,6%	-8,0%
Nord Est	-16,9%	-10,5%	-4,4%	-3,2%	-2,5%	-18,9%	-5,8%
Centro	-10,5%	-5,0%	-6,5%	-6,1%	-3,6%	-23,1%	-7,0%
Sud	-17,7%	-9,9%	-13,0%	-5,4%	-9,8%	-7,5%	-8,9%
Isole	-15,1%	-15,3%	-15,6%	-6,4%	-8,4%	-12,5%	-10,7%
Italia	-14,7%	-9,5%	-8,2%	-5,3%	-4,9%	-16,9%	-7,7%
Area (Capoluoghi)							
Nord Ovest	-3,7%	-6,4%	-3,2%	-0,6%	2,4%	6,8%	-2,9%
Nord Est	-24,0%	-5,3%	6,8%	-3,5%	-2,2%	-13,1%	-2,5%
Centro	-6,8%	1,2%	-2,0%	-4,8%	0,3%	-11,0%	-2,6%
Sud	-13,1%	-5,8%	-10,3%	-1,1%	-11,9%	-9,4%	-6,0%
Isole	0,6%	-17,0%	-10,2%	-2,4%	-7,0%	-10,2%	-7,1%
Italia	-8,2%	-4,1%	-2,6%	-2,6%	-2,2%	-9,8%	-3,4%
Area (Non Capoluoghi)							
Nord Ovest	-23,0%	-12,9%	-10,1%	-7,5%	-6,6%	-6,2%	-9,9%
Nord Est	-12,5%	-12,6%	-9,4%	-3,1%	-2,6%	-20,0%	-7,2%
Centro	-15,8%	-11,8%	-10,7%	-7,4%	-6,6%	-28,7%	-11,2%
Sud	-19,3%	-11,7%	-14,1%	-7,0%	-8,9%	-7,0%	-10,1%
Isole	-20,4%	-14,5%	-18,6%	-9,0%	-9,2%	-13,8%	-12,7%
Italia	-19,3%	-12,6%	-11,2%	-6,6%	-6,0%	-19,1%	-9,8%

Tabella 15: Incidenza NTN IP su NTN PF per dimensioni delle abitazioni per area, capoluoghi e non capoluoghi

Anno 2013	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Area							
Nord Ovest	21,4%	37,7%	45,6%	49,9%	47,7%	29,0%	42,5%
Nord Est	21,0%	36,4%	44,7%	48,8%	47,4%	30,5%	42,6%
Centro	24,7%	38,4%	42,6%	44,7%	42,4%	33,5%	40,0%
Sud	6,8%	21,3%	30,1%	37,2%	35,6%	11,9%	26,5%
Isole	8,2%	21,8%	30,2%	38,1%	37,9%	14,4%	27,9%
Italia	16,2%	33,7%	40,7%	45,1%	43,8%	23,9%	37,6%
Area (Capoluoghi)							
Nord Ovest	24,0%	38,2%	44,6%	48,5%	46,1%	37,8%	41,7%
Nord Est	20,7%	36,4%	43,5%	46,6%	46,2%	30,1%	41,5%
Centro	30,3%	42,0%	45,3%	47,5%	46,0%	40,6%	43,5%
Sud	9,4%	27,8%	33,9%	38,0%	37,8%	17,5%	31,2%
Isole	9,7%	24,6%	36,0%	42,0%	43,3%	19,1%	33,4%
Italia	21,7%	37,1%	42,4%	45,5%	44,5%	31,1%	39,9%
Area (Non Capoluoghi)							
Nord Ovest	19,8%	37,4%	46,0%	50,5%	48,2%	28,0%	42,8%
Nord Est	21,1%	36,5%	45,3%	49,9%	47,8%	30,6%	43,2%
Centro	19,0%	34,6%	40,2%	42,2%	39,8%	30,4%	36,8%
Sud	6,2%	19,2%	28,7%	36,9%	34,8%	11,1%	24,9%
Isole	7,7%	20,8%	27,4%	35,8%	35,1%	12,8%	25,3%
Italia	13,6%	31,8%	39,8%	44,9%	43,5%	22,1%	36,4%

Figura 22: Quote NTN IP 2013 per dimensione delle abitazioni per capoluoghi e non capoluoghi

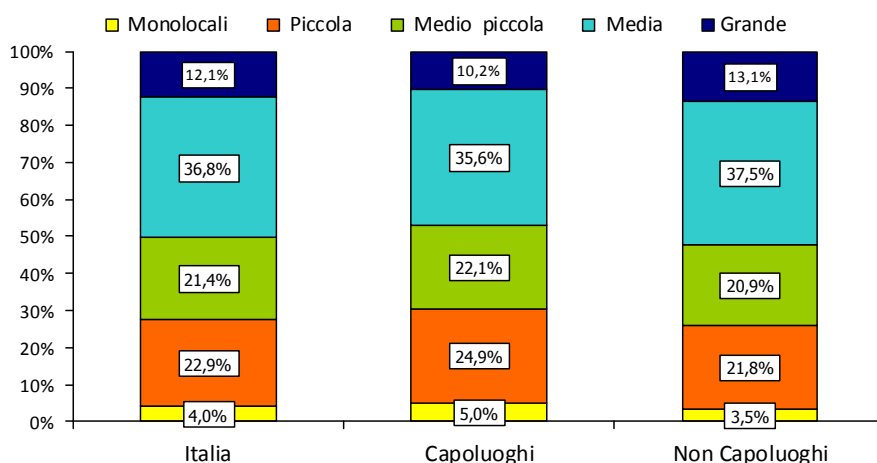


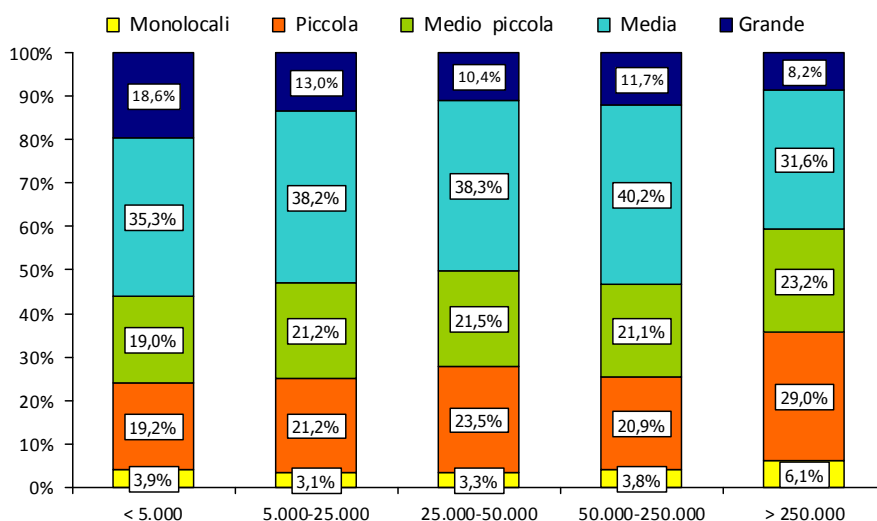
Tabella 16: NTN IP per dimensione delle abitazioni per classi demografiche di comuni

Anno 2013	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Classi demografiche dei comuni							
< 5.000	697	3.385	3.349	6.234	3.290	707	17.662
5.000-25.000	1.492	10.240	10.226	18.441	6.257	1.639	48.294
25.000-50.000	670	4.713	4.304	7.679	2.086	595	20.047
50.000-250.000	1.027	5.666	5.723	10.901	3.172	639	27.128
> 250.000	1.855	8.828	7.064	9.634	2.508	553	30.442
Totale	5.740	32.832	30.666	52.889	17.312	4.133	143.572

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

Anno 2013	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Classi demografiche dei comuni							
< 5.000	9,5%	22,6%	31,3%	38,7%	39,8%	16,5%	28,6%
5.000-25.000	14,9%	33,4%	42,1%	47,1%	45,1%	24,6%	38,8%
25.000-50.000	16,0%	35,7%	41,3%	44,5%	44,9%	25,8%	38,5%
50.000-250.000	17,3%	34,2%	40,9%	45,1%	44,7%	27,0%	38,7%
> 250.000	23,5%	39,9%	44,4%	46,8%	44,4%	33,7%	41,2%
Totale	16,2%	33,7%	40,7%	45,1%	43,8%	23,9%	37,6%

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



2.3 I capitali erogati

Coerentemente con il calo del numero di unità abitative acquistate con mutuo ipotecario, si attenua anche il calo del capitale complessivo erogato che mostra una flessione del 10,6% passando dai circa 19,6 miliardi di euro del 2012 ai 17,6 miliardi di euro del 2013 (Tabella 18) rallentando, quindi, il netto calo registrato nel 2012 (era -43% circa). Tra le aree del paese le perdite del capitale erogato oscillano tra il 12,7% registrato nelle Isole e -9,9% nel Nord Est. Il capitale erogato rappresenta circa il 26% del valore complessivo delle abitazioni compravendute (stimato in 67,5 miliardi di euro).

In diminuzione anche il capitale unitario che scende di circa 4 mila euro passando da 126 mila euro medi erogati nel 2012 per un'abitazione a 122 mila euro nel 2013. Tra le aree il calo maggiore si registra nel Nord Est, -5.292 euro, mentre l'area nella quale si rileva il capitale unitario massimo è il Nord Ovest. Nei comuni non capoluogo delle Isole il capitale unitario medio erogato assume il valore minimo scendendo poco sotto i 100 mila euro.

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

Il calo del capitale complessivo erogato risulta diffuso anche analizzando le classi demografiche dei comuni (Tabella 19 e Figura 27) con un picco nei comuni con meno di 5 mila abitanti (-15,1%) e inferiore al 5% per le grandi città. Tuttavia è nei comuni minori che il calo del capitale unitario è inferiore, dove per un'unità abitativa sono erogati circa 3 mila euro in meno, mentre il calo è di circa 6 mila euro nei comuni di medie dimensioni (tra 50 mila e 250 mila abitanti) e di 4.600 euro nei grandi centri.

È stata inoltre effettuata una stima del valore di scambio delle abitazioni ipotecate moltiplicando la superficie media delle abitazioni compravendute per il numero di compravendite NTN IP e per la quotazione media comunale. Come mostrato in Tabella 20, il valore delle abitazioni compravendute avvalendosi di mutuo ipotecario ammonta a circa 26,1 miliardi di euro; il capitale erogato rappresenta quindi circa il 67% della spesa di acquisto. La quota di valore finanziato è minima al Centro, dove è circa il 60%, e massima nelle Isole, 76,7%.

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

Area	Capitale 2013 miliardi €	Var.% capitale 2012/13	Quota Capitale per Area	Capitale unitario 2013 €	Differenza Capitale unitario 2012/13 €
Anno 2013					
Area					
Nord Ovest	6,6	-10,6%	37,7%	123.776	-3.643
Nord Est	3,4	-9,9%	19,1%	116.571	-5.292
Centro	4,4	-10,3%	25,2%	138.036	-5.031
Sud	2,1	-11,4%	11,9%	108.781	-3.015
Isole	1,1	-12,7%	6,1%	106.300	-2.424
Italia	17,6	-10,6%	100%	122.285	-4.036
Area (Capoluoghi)					
Nord Ovest	2,1	-4,8%	31,1%	136.123	-2.845
Nord Est	1,1	-7,2%	15,3%	122.837	-6.284
Centro	2,6	-6,4%	37,0%	155.170	-6.306
Sud	0,7	-8,6%	10,2%	125.575	-3.486
Isole	0,4	-9,4%	6,5%	117.986	-3.024
Italia	6,9	-6,5%	100%	137.538	-4.520
Area (Non Capoluoghi)					
Nord Ovest	4,5	-13,1%	42,0%	118.600	-4.330
Nord Est	2,3	-11,1%	21,6%	113.897	-5.017
Centro	1,9	-15,1%	17,6%	119.930	-5.417
Sud	1,4	-12,8%	13,0%	101.817	-3.127
Isole	0,6	-14,9%	5,9%	99.249	-2.513
Italia	10,6	-13,1%	100%	114.058	-4.337



Figura 24: Quote capitale erogato nel 2013 per aree geografiche

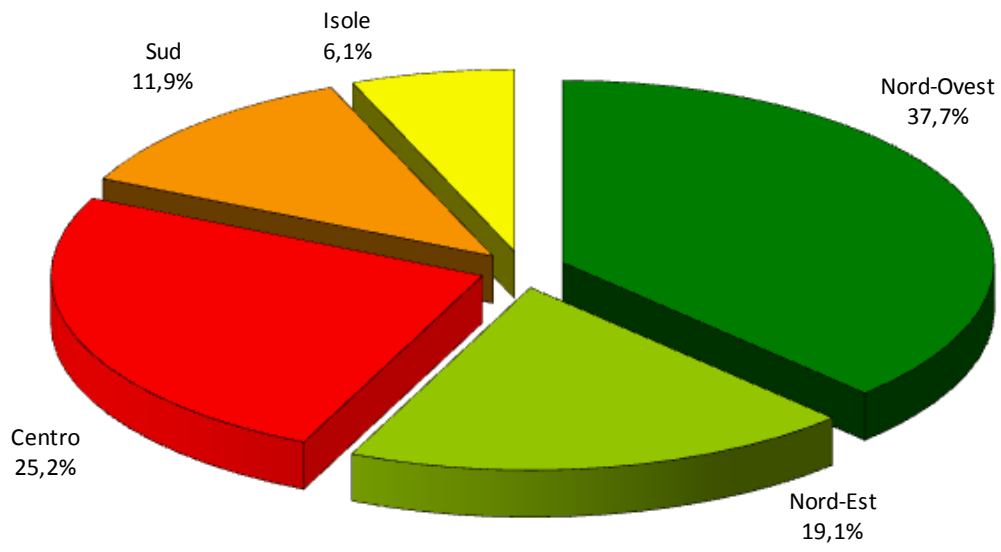


Figura 25: Indice del capitale erogato per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

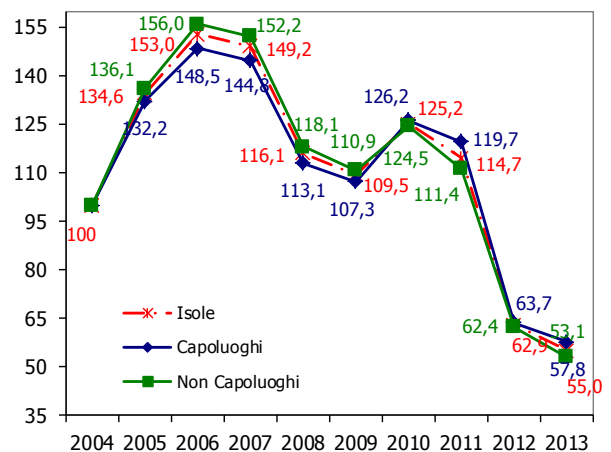
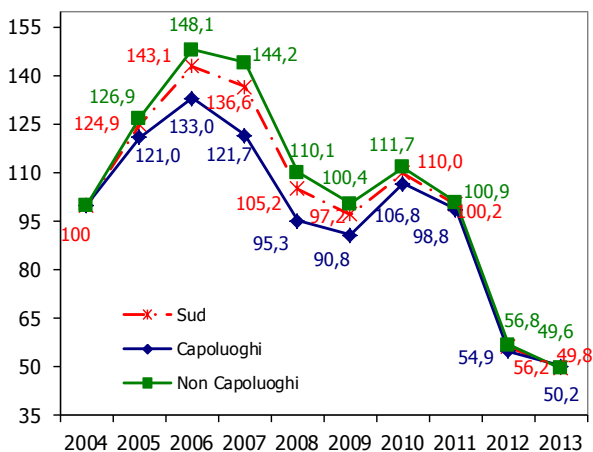
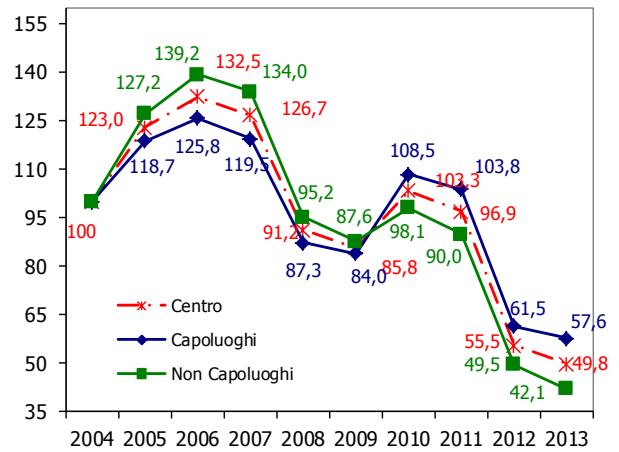
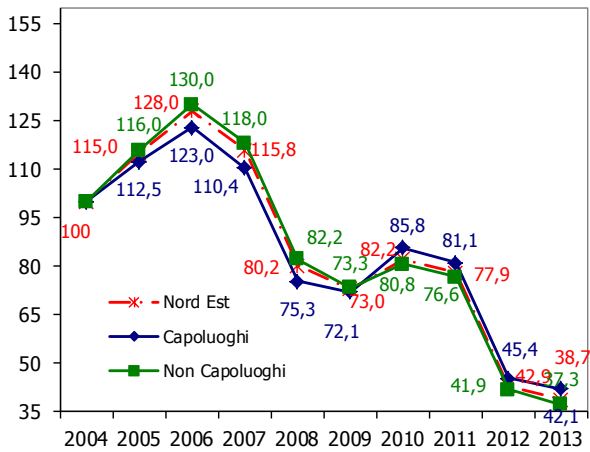
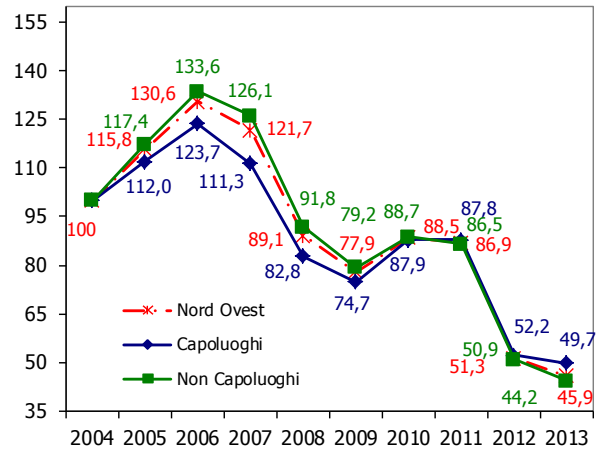
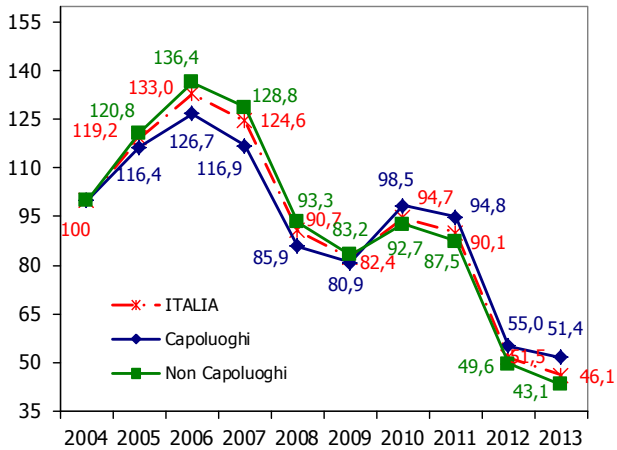


Figura 26: Capitale (migliaia di euro) erogato per unità abitativa per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

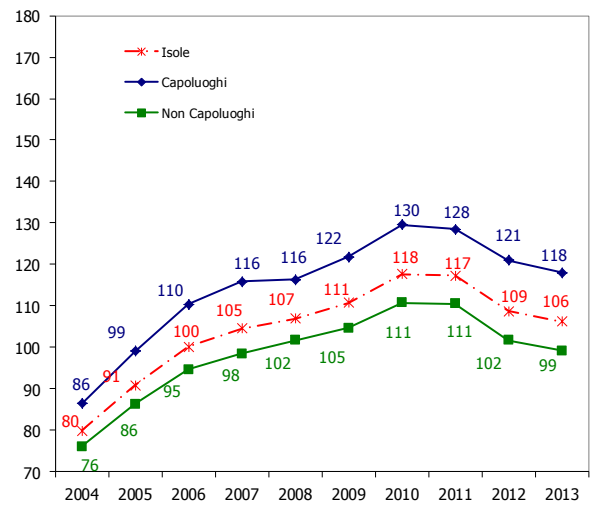
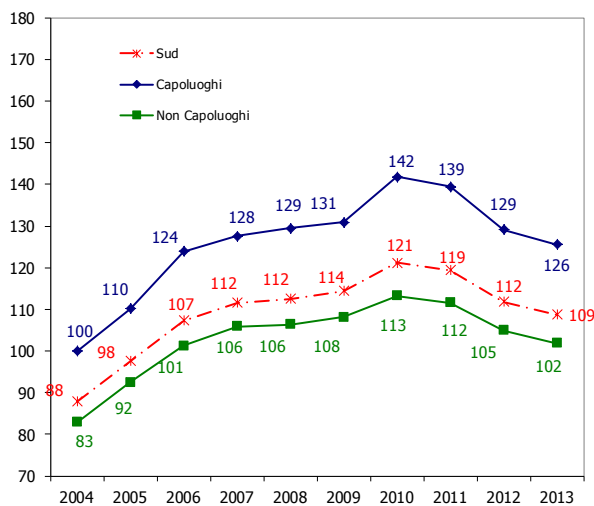
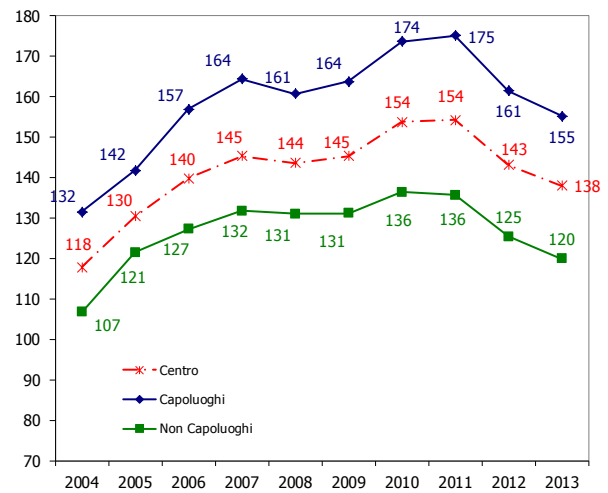
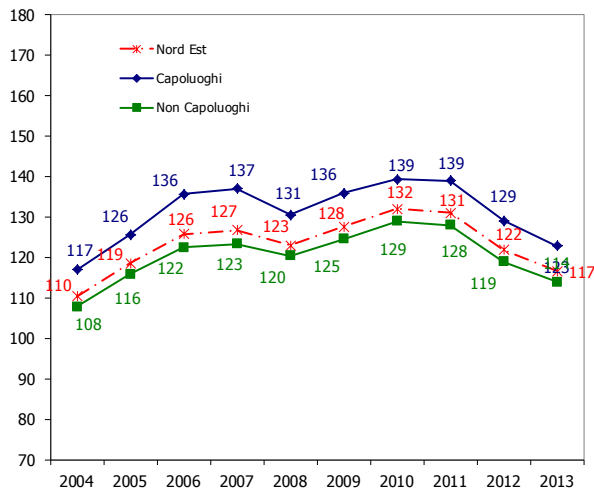
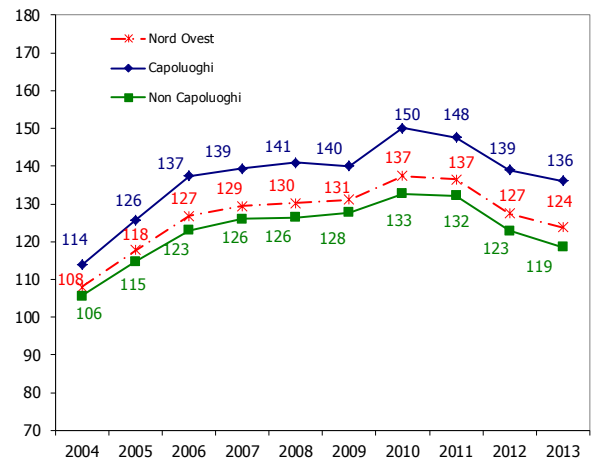
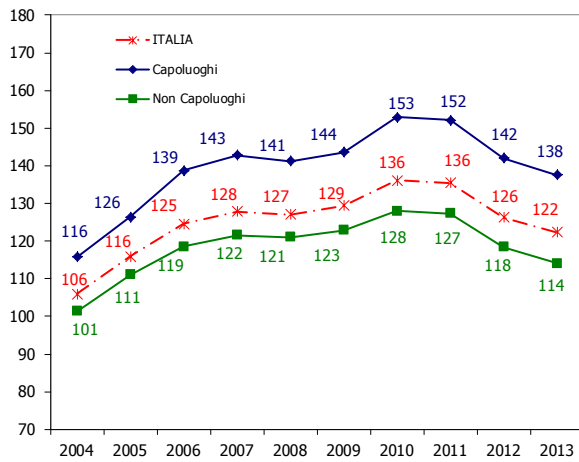


Tabella 19: Capitale complessivo e unitario erogato e variazione annua per classi demografiche dei comuni

Classi demografiche di comuni	Capitale 2013 miliardi €	Var.% capitale 2012/13	Quota Capitale per classe	Capitale unitario 2013 €	Differenza Capitale unitario 2012/13 €
< 5.000	1,9	-15,1%	10,8%	107.808	-3.069
5.000-25.000	5,5	-13,3%	31,5%	114.363	-4.472
25.000-50.000	2,3	-11,0%	13,4%	117.155	-4.514
50.000-250.000	3,2	-10,9%	18,2%	117.658	-5.752
> 250.000	4,6	-4,5%	26,1%	150.751	-4.612
Totale	17,6	-10,6%	100%	122.285	-4.036

Figura 27: Quote capitale erogato nel 2013 per classi demografiche dei comuni

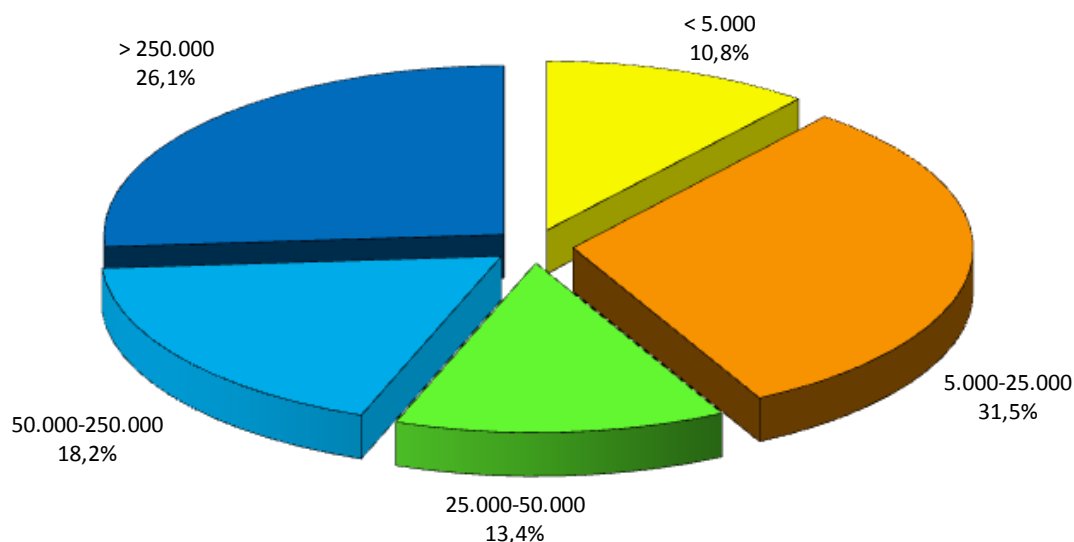


Tabella 20: Stima del fatturato del NTN IP e incidenza del capitale per area, capoluoghi e non capoluoghi

Area	Stima fatturato NTN IP 2013 miliardi €	Quota fatturato per Area	INC Capitale Valore 2013
Nord Ovest	9,1	35,1%	72,4%
Nord Est	5,1	19,5%	66,1%
Centro	7,5	28,9%	58,7%
Sud	2,9	11,1%	71,8%
Isole	1,4	5,4%	76,7%
Italia	26,1	100%	67,3%
Area (Capoluoghi)	Stima fatturato NTN IP 2013 miliardi €	Quota fatturato per Area	INC Capitale Valore 2013
Nord Ovest	3,6	30,5%	60,0%
Nord Est	1,9	16,4%	55,0%
Centro	4,6	39,1%	55,6%
Sud	1,0	8,8%	67,9%
Isole	0,6	5,2%	74,0%
Italia	11,7	100%	58,9%
Area (Non Capoluoghi)	Stima fatturato NTN IP 2013 miliardi €	Quota fatturato per Area	INC Capitale Valore 2013
Nord Ovest	5,6	38,8%	80,3%
Nord Est	3,2	22,0%	72,9%
Centro	2,9	20,6%	63,4%
Sud	1,9	13,0%	73,9%
Isole	0,8	5,6%	78,7%
Italia	14,3	100%	74,3%

2.4 Tasso medio e durata

L'andamento dei tassi d'interesse⁸ ha avuto una certa influenza sul mercato immobiliare, favorendone l'espansione nei primi anni 2000, contribuendo alla frenata del 2007 e al deciso ridimensionamento del 2008, anno in cui il livello medio dei tassi iniziali praticati superò il 5,5%. Le politiche della banca centrale europea per il contenimento dei tassi di sconto, adottate già a partire dall'ultimo trimestre 2008, avevano portato nel 2010 i tassi medi riferiti alla prima rata per i nuovi mutui ipotecari ad un livello decisamente più contenuto, pari a 2,7% mediamente. Nel biennio 2011 - 2012, il maggior rischio di insolvibilità dei clienti e la crisi sovrana hanno influito sull'aumento (+1,52 punti nel biennio 2011-12) del tasso medio applicato dalle banche ai mutui ipotecari per l'acquisto di abitazioni (Tabella 21), nonostante il tasso ufficiale di sconto sia stato molto contenuto fino a scendere al minimo storico il 13 novembre 2013 (0,25%). Nel 2013 il tasso medio è diminuito di 31 punti base.

Tra le diverse aree del paese, i tassi medi anzidetti risultano ancora nel 2013 più elevati nelle regioni del Sud (4,36%) e del Centro (4,20%), mentre i tassi più bassi si registrano nelle regioni del Nord (3,7% circa). Tra il 2007 ed il 2008, con un livello dei tassi particolarmente elevato, si era assistito ad una maggiore convergenza dei tassi e quindi ad una riduzione dei differenziali territoriali. Dal 2009 invece si riapre la forbice degli interessi praticati che torna a sfavorire le regioni meridionali (Figura 28). La durata media del mutuo è pari a circa 23 anni, in media. La differenza tra le diverse aree del Paese non è molto rilevante, rispetto al 2012 si nota una leggera diminuzione della durata (Figura 29). La diminuzione dei tassi d'interesse, combinato alla diminuzione del capitale unitario erogato, ha portato ad una diminuzione generalizzata della rata mensile⁹ che è passata da 720 euro nel 2012 a quasi 682 euro mediamente nel 2013 (Tabella 21 e Figura 30).

Tabella 21: Tasso di interesse iniziale, durata media mutuo (anni), rata media mensile (€) e variazione annua

Area	Tasso medio 2013	Differenza tasso medio 2012/13	Durata media 2013 anni	Differenza durata media 2012/13 anni	Rata media mensile 2013 €	Var% Rata media 2012/13
Nord Ovest	3,71%	-0,32	22,8	-0,3	€ 671	-5,0%
Nord Est	3,71%	-0,26	22,0	-0,3	€ 647	-5,8%
Centro	4,20%	-0,27	23,3	-0,3	€ 776	-5,3%
Sud	4,36%	-0,34	22,0	-0,3	€ 642	-5,0%
Isole	4,19%	-0,37	22,2	-0,2	€ 614	-5,2%
Italia	3,94%	-0,31	22,6	-0,3	€ 682	-5,2%

⁸ Si rammenta che il tasso d'interesse al quale ci si riferisce nel presente paragrafo è quello stabilito alla data della sottoscrizione dell'atto di finanziamento (tasso iniziale), valevole per il calcolo della prima rata del mutuo.

⁹ La rata è stata calcolata considerando il tasso iniziale medio, il capitale medio per unità e la durata media in mesi.

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

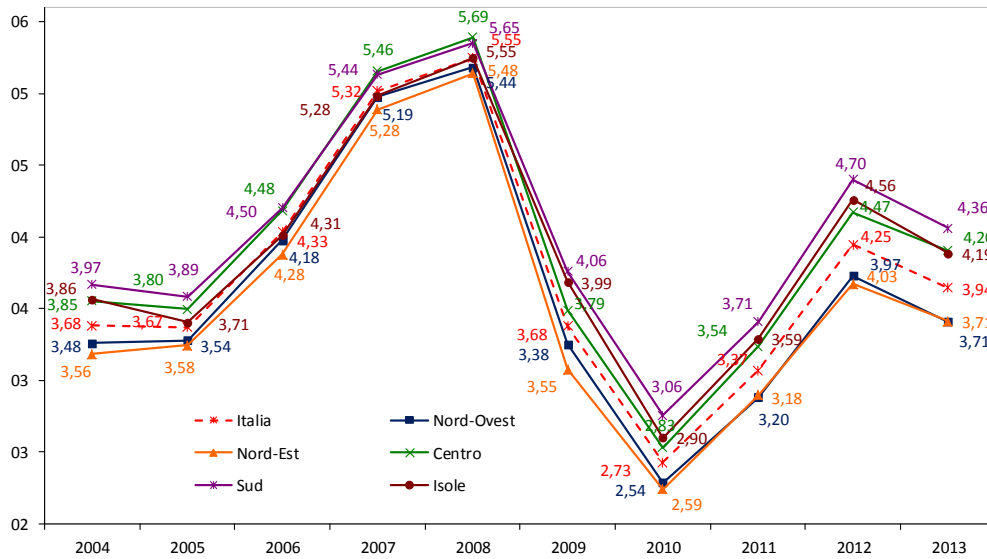


Figura 29: Andamento durata media mutuo (anni) per aree geografiche

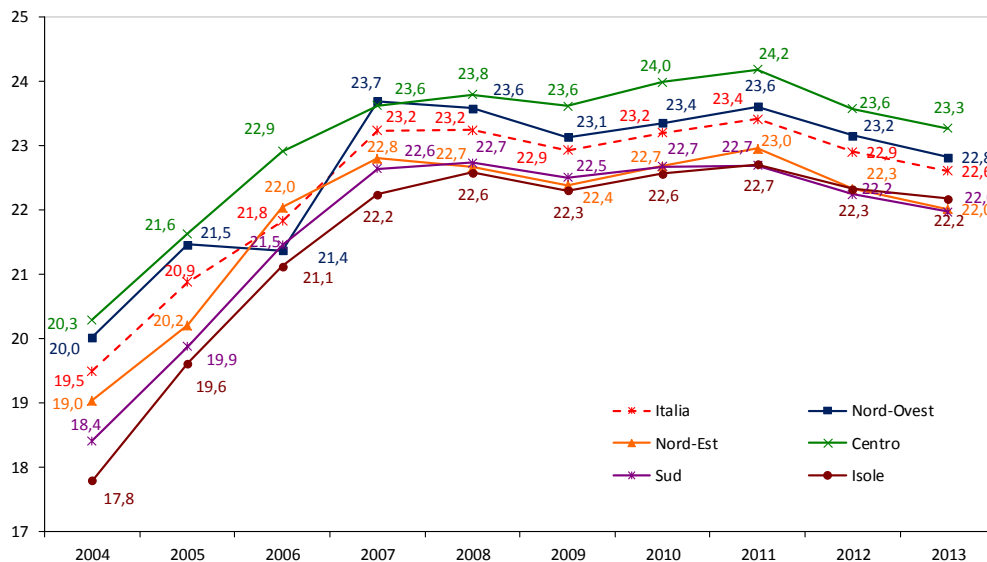
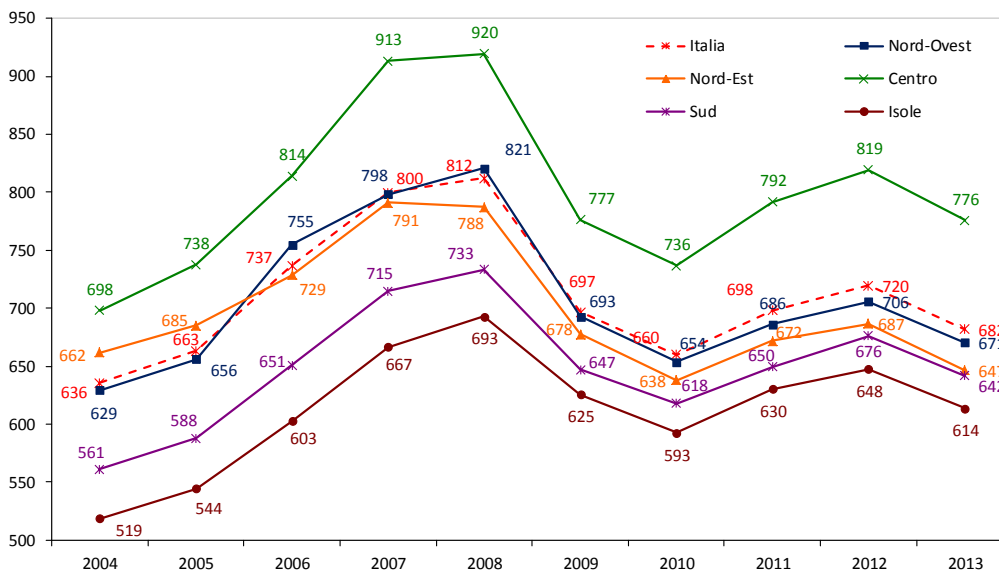


Figura 30: Andamento rata media iniziale mensile (euro) per aree geografiche



3 Dati regionali

3.1 Le compravendite

A livello regionale l'andamento del mercato residenziale risulta, nel 2013, sostanzialmente negativo in tutte le regioni con diminuzioni rispetto al 2011 generalmente inferiori al 10%. Le perdite più elevate si registrano per le regioni Molise, Sardegna e Marche (-14% circa) mentre i cali più contenuti si osservano per le regioni Puglia e Friuli Venezia Giulia (-6% circa). Le regioni che detengono la quota maggiore delle compravendite nazionali sono la Lombardia (20,0%) e il Lazio (10,8%) e sono quelle che nel 2013 registrano l'intensità del mercato immobiliare (IMI) più alta (1,48% e 1,42% rispettivamente). L'IMI più basso si realizza invece nella regione Calabria, dove nel 2013 è stato compravenduto meno dell'1% dello stock di abitazioni (Tabella 22).

Le compravendite di nuda proprietà (Tabella 23) rispecchiano, come già rilevato nelle analisi per area geografica, l'andamento negativo delle transazioni dell'intera proprietà con l'eccezione della regione Friuli Venezia Giulia che mostra un incremento delle transazioni di nuda proprietà del 15,2%. Le quote maggiori sono detenute anche in questo caso dalle regioni Lombardia e Lazio che registrano comunque variazioni negative (-10,4% e -19,5% rispettivamente).

In Tabella 24 è riportato il valore di scambio stimato per le abitazioni compravendute nelle diverse regioni nel 2013. Emerge un calo generale, con un picco in Campania, -16,9%, seguita a breve distanza dai cali di Marche e Molise, -16% circa. In Figura 31 è presentata la mappa tematica regionale con la distribuzione dei valori di scambio delle abitazioni nel 2013.

Tabella 22: NTN, IMI e variazione annua per regione

Regione	NTN 2013	Var.% NTN 2012/13	Quota NTN per Regione	IMI 2013	Differenza IMI 2012/13
Abruzzo	8.814	-11,8%	2,2%	1,02%	-0,15
Basilicata	3.203	-9,4%	0,8%	0,89%	-0,10
Calabria	10.991	-11,7%	2,7%	0,81%	-0,11
Campania	25.583	-11,8%	6,3%	0,91%	-0,12
Emilia-Romagna	32.720	-7,0%	8,0%	1,31%	-0,11
Friuli- Venezia Giulia	9.590	-5,6%	2,4%	1,34%	-0,08
Lazio	43.969	-9,8%	10,8%	1,42%	-0,17
Liguria	14.303	-7,3%	3,5%	1,23%	-0,10
Lombardia	81.514	-8,8%	20,0%	1,48%	-0,15
Marche	9.000	-13,6%	2,2%	1,04%	-0,17
Molise	1.944	-13,8%	0,5%	0,85%	-0,14
Piemonte	35.914	-9,3%	8,8%	1,30%	-0,14
Puglia	25.141	-5,8%	6,2%	1,10%	-0,07
Sardegna	9.772	-13,7%	2,4%	0,97%	-0,16
Sicilia	28.282	-9,7%	7,0%	0,90%	-0,10
Toscana	25.552	-9,6%	6,3%	1,22%	-0,14
Umbria	5.717	-12,2%	1,4%	1,16%	-0,17
Valle d'Aosta	1.381	-8,4%	0,3%	1,05%	-0,11
Veneto	33.538	-8,5%	8,2%	1,30%	-0,13
ITALIA	406.928	-9,2%	100%	1,20%	-0,13

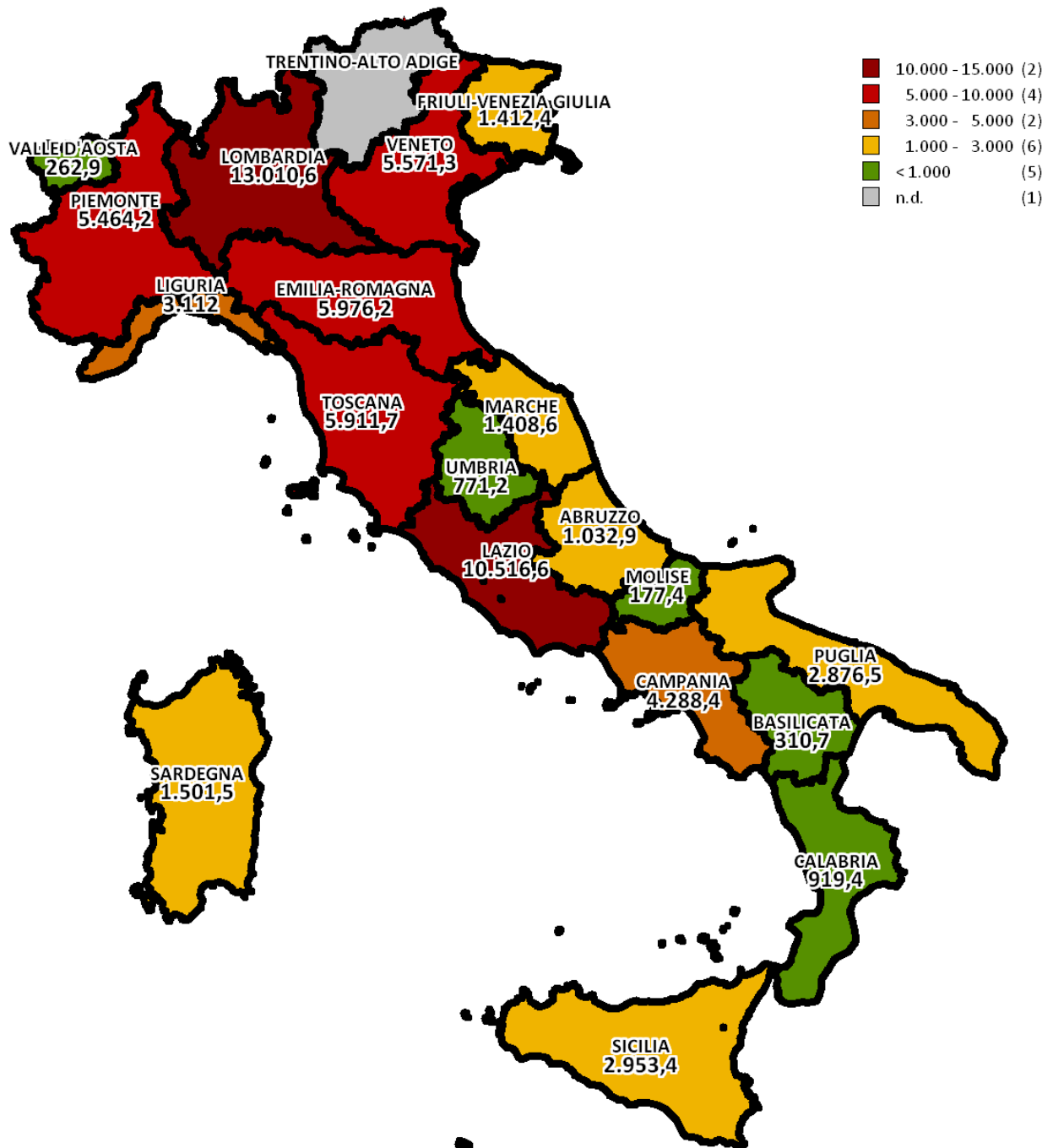
Tabella 23: NTN np e variazione annua per regione

Regione	NTN _{np} 2013	Var.% NTN _{np} 2012/13	Quota NTN _{np} per Regione
Abruzzo	457	-12,3%	2,2%
Basilicata	115	-26,9%	0,5%
Calabria	444	-15,6%	2,1%
Campania	1.663	-9,8%	7,9%
Emilia-Romagna	1.699	-12,6%	8,1%
Friuli- Venezia Giulia	423	15,2%	2,0%
Lazio	2.372	-19,5%	11,3%
Liguria	992	-11,0%	4,7%
Lombardia	3.489	-10,4%	16,6%
Marche	569	-6,8%	2,7%
Molise	95	-9,8%	0,5%
Piemonte	1.826	-8,1%	8,7%
Puglia	1.170	-6,9%	5,6%
Sardegna	483	-2,1%	2,3%
Sicilia	1.381	-16,1%	6,6%
Toscana	1.547	-11,4%	7,4%
Umbria	369	-12,8%	1,8%
Valle d'Aosta	97	-13,5%	0,5%
Veneto	1.769	-10,6%	8,4%
ITALIA	20.960	-11,5%	100%

Tabella 24: Stima del fatturato totale e medio per unità e variazione annua per regione

Regione	Stima fatturato 2013 milioni €	Fatturato medio u.i. 2013 €	Quota fatturato per Regione	Var.% fatturato 2012/13	Differenza fatturato medio u.i. 2012/13 €
Abruzzo	1.033	117.200	1,5%	-13,8%	-2.800
Basilicata	311	97.000	0,5%	-8,9%	500
Calabria	919	83.700	1,4%	-13,6%	-1.800
Campania	4.288	167.600	6,4%	-16,9%	-10.400
Emilia-Romagna	5.976	182.600	8,9%	-8,0%	-1.900
Friuli- Venezia Giulia	1.412	147.300	2,1%	-8,7%	-5.000
Lazio	10.517	239.200	15,6%	-12,6%	-7.800
Liguria	3.112	217.600	4,6%	-10,5%	-7.900
Lombardia	13.011	159.600	19,3%	-8,6%	400
Marche	1.409	156.500	2,1%	-15,8%	-4.000
Molise	177	91.200	0,3%	-15,4%	-1.800
Piemonte	5.464	152.100	8,1%	-12,3%	-5.200
Puglia	2.877	114.400	4,3%	-7,6%	-2.300
Sardegna	1.501	153.700	2,2%	-12,6%	2.000
Sicilia	2.953	104.400	4,4%	-11,4%	-2.000
Toscana	5.912	231.400	8,8%	-9,5%	200
Umbria	771	134.900	1,1%	-13,6%	-2.200
Valle d'Aosta	263	190.400	0,4%	-14,4%	-13.500
Veneto	5.571	166.100	8,3%	-8,5%	-100
ITALIA	67.478	165.800	100,0%	-10,8%	-2.900

Figura 31: Mappa distribuzione del fatturato (milioni di euro) 2013 nelle regioni italiane





3.2 I mutui ipotecari

I mutui ipotecari per l'acquisto di abitazioni da parte di persone fisiche subiscono, come già visto, nel 2013 rispetto al 2012 una flessione del -7,7%. L'analisi regionale evidenzia cali in tutto il territorio (Tabella 25). Le perdite più elevate si registrano in Molise (-19,0%), Abruzzo (-17,4%) e Calabria (-15,3%). Rappresenta un'eccezione il rialzo che si osserva nella regione Friuli Venezia Giulia, +6,2%. La Lombardia e il Lazio, regioni che rappresentano la quota maggiore di NTN con percentuali rispettivamente del 24,6% e del 12,2%, mostrano una flessione delle transazioni con ipoteca analoga alla perdita nazionale (-8,1% e -7,0%).

L'incidenza dei mutui sulle compravendite di abitazioni effettuate da persone fisiche è mediamente più elevata nelle regioni del Nord. L'incidenza più elevata si riscontra in Friuli Venezia Giulia e in Lombardia, dove gli acquisti con ipoteca rappresentano il 49,1% e il 46,1% del totale degli acquisti di persone fisiche. Tra le regioni del Nord superano la soglia del 40% anche Veneto ed Emilia Romagna. In controtendenza risultano Valle d'Aosta e Liguria, dove la percentuale di acquisti con ricorso ad ipoteca è piuttosto contenuta (27,6% e 34,3% rispettivamente). Al Centro, Lazio e Toscana, hanno incidenze intorno al 40%. Nelle regioni del Sud si osservano le quote di acquisti con ipoteca più distanti dal livello medio nazionale. In particolare, la Calabria presenta l'incidenza più bassa, 17,0%, valore di ben 30 punti percentuali inferiore al valore massimo.

In analogia con il NTN IP anche l'ammontare di capitale risulta in calo in tutte le regioni con l'eccezione del Friuli Venezia Giulia. Le flessioni più elevate si riscontrano in Abruzzo e in Calabria con un tasso intorno al -19% (). Dei complessivi 17,6 miliardi di capitale erogati, più del 40% finanzia l'acquisto di abitazioni in Lombardia (26,0%) e nel Lazio (15,0%) nonostante il calo di circa il 10% registrato nel 2013. Il valore del capitale unitario di ciascuna regione, mostrato nella stessa tabella, riflette le differenze delle quotazioni medie delle abitazioni che si apprezzano tra le stesse. Nel 2013, infatti, il capitale erogato per un'unità abitativa è massimo (151 mila euro circa) nel Lazio, regione con elevati livelli dei prezzi, e scende a circa 94 mila euro in Calabria.

In termini di tasso di interesse applicato alla prima rata, più di un punto percentuale distanzia la Calabria, regione con il tasso più elevato, 4,60% circa, dalla Valle d'Aosta, regione con il tasso minimo, 3,50%, che si traduce in circa 114 euro mensili (in più per la Calabria), nell'ipotesi di un finanziamento di 100 mila euro con durata pari alla media nazionale.

Con qualche eccezione, sono le regioni del Sud a presentare tassi di interesse più elevati, mentre al Nord i tassi sono più bassi. Rispetto al 2012, i tassi di interesse sono in calo in tutte le regioni.

L'effetto congiunto di capitale unitario e tasso di interesse sono evidenti nella rata calcolata per ciascuna regione. Lazio e Toscana, regioni per le quali il capitale unitario era molto elevato, presentano i livelli più alti della rata, 850 € e 722 € mensili rispettivamente. Nonostante, il tasso di interesse sia tra i più elevati, il basso valore del capitale unitario rende la rata della regione Calabria la più bassa tra le rate regionali.

Tabella 25: NTN IP, incidenza su NTN PF e variazione annua per regione

Regione	NTN IP 2013	Var% NTN IP 2012/13	Quota NTN IP per Regione	INC-NTN PF 2013	Differenza INC 2012/13
Abruzzo	2.188	-17,4%	1,5%	26,4%	-1,8
Basilicata	608	-10,5%	0,4%	20,1%	-0,5
Calabria	1.779	-15,3%	1,2%	17,0%	-0,5
Campania	6.728	-8,2%	4,7%	27,4%	1,0
Emilia Romagna	12.813	-5,7%	8,9%	41,7%	0,5
Friuli Venezia Giulia	2.698	6,2%	1,9%	49,1%	3,2
Lazio	17.488	-7,0%	12,2%	41,4%	1,4
Liguria	4.733	-7,5%	3,3%	34,3%	0,0
Lombardia	35.316	-8,1%	24,6%	46,1%	0,2
Marche	2.967	-10,8%	2,1%	35,2%	1,4
Molise	353	-19,0%	0,2%	19,0%	-1,2
Piemonte	13.029	-7,9%	9,1%	38,1%	0,1
Puglia	7.494	-4,4%	5,2%	31,0%	0,2
Sardegna	3.177	-11,0%	2,2%	34,7%	1,2
Sicilia	6.958	-10,5%	4,8%	25,6%	-0,1
Toscana	9.701	-6,7%	6,8%	39,9%	1,3
Umbria	1.924	-2,4%	1,3%	36,3%	4,0
Valle D'Aosta	358	-7,7%	0,2%	27,6%	0,0
Veneto	13.264	-8,1%	9,2%	42,5%	0,3
Italia	143.572	-7,7%	100%	37,6%	0,6

Tabella 26: Capitale complessivo e unitario erogato e variazione annua per regione

Regione	Capitale 2013 milioni €	Var.% Capitale 2012/13	Quota Capitale per Regione	Capitale unitario 2013 €	Differenza Capitale unitario 2012/13 €
Abruzzo	223,2	-19,7%	1,3%	102.002	-2.888
Basilicata	58,9	-4,6%	0,3%	96.961	5.988
Calabria	166,7	-19,4%	0,9%	93.751	-4.838
Campania	832,4	-10,7%	4,7%	123.720	-3.456
Emilia Romagna	1.526,4	-9,9%	8,7%	119.124	-5.627
Friuli Venezia Giulia	286,8	5,7%	1,6%	106.327	-522
Lazio	2.638,2	-10,1%	15,0%	150.856	-5.220
Liguria	593,6	-10,4%	3,4%	125.435	-4.089
Lombardia	4.570,4	-10,1%	26,0%	129.414	-2.969
Marche	332,5	-15,5%	1,9%	112.068	-6.220
Molise	32,8	-22,9%	0,2%	93.009	-4.719
Piemonte	1.400,7	-12,4%	8,0%	107.507	-5.641
Puglia	769,0	-7,3%	4,4%	102.615	-3.255
Sardegna	335,6	-14,9%	1,9%	105.620	-4.755
Sicilia	741,8	-11,6%	4,2%	106.611	-1.355
Toscana	1.257,0	-9,9%	7,2%	129.580	-4.547
Umbria	200,4	-5,8%	1,1%	104.179	-3.776
Valle D'Aosta	49,3	-0,9%	0,3%	137.822	9.493
Veneto	1.541,1	-12,3%	8,8%	116.188	-5.598
Italia	17.556,7	-10,6%	100%	122.285	-4.036

Figura 32: Mappa distribuzione incidenza NTN IP 2013 su NTN PF (%) nelle regioni italiane

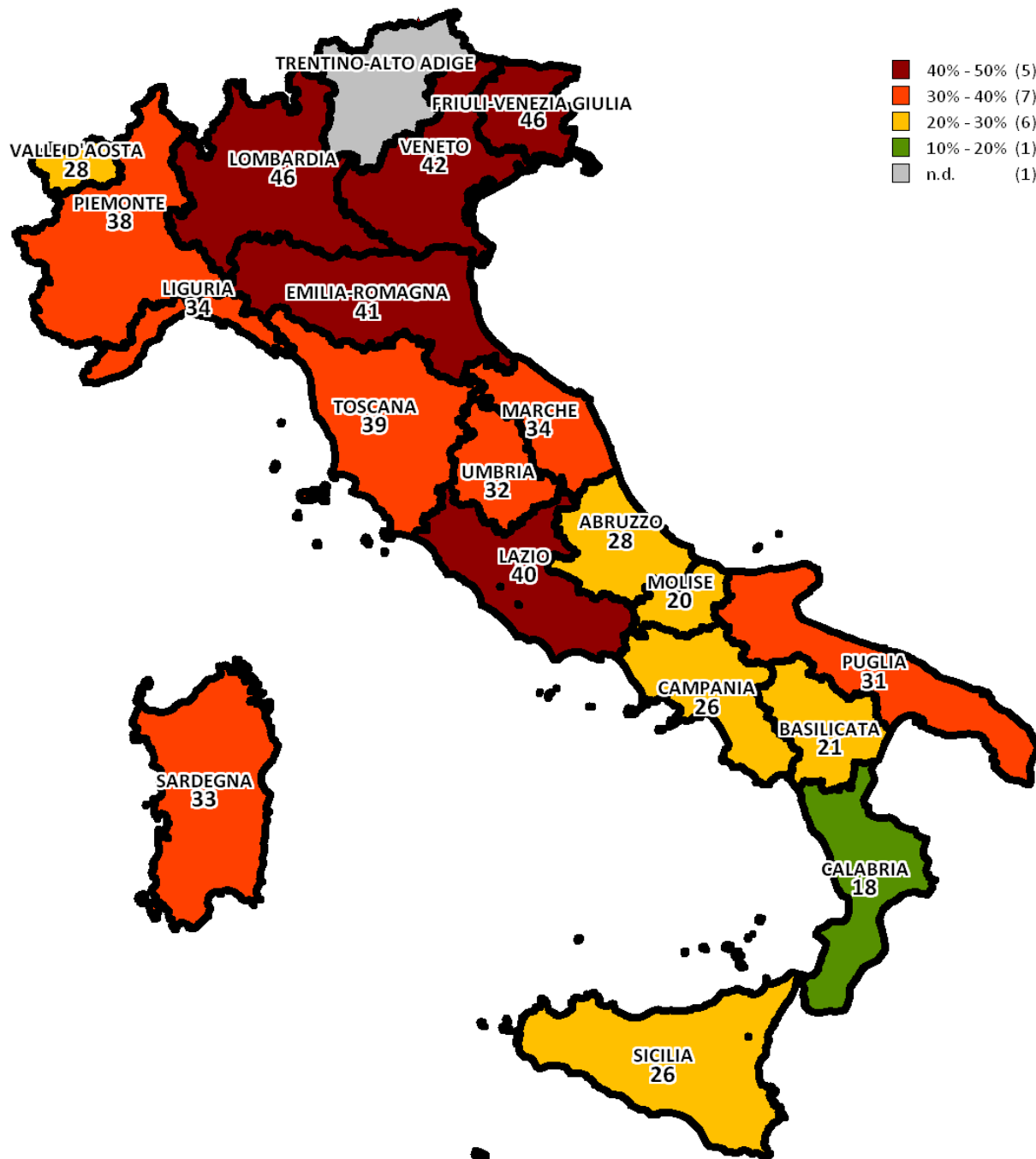


Figura 33: Mappa distribuzione del capitale erogato (milioni di euro) nelle regioni italiane

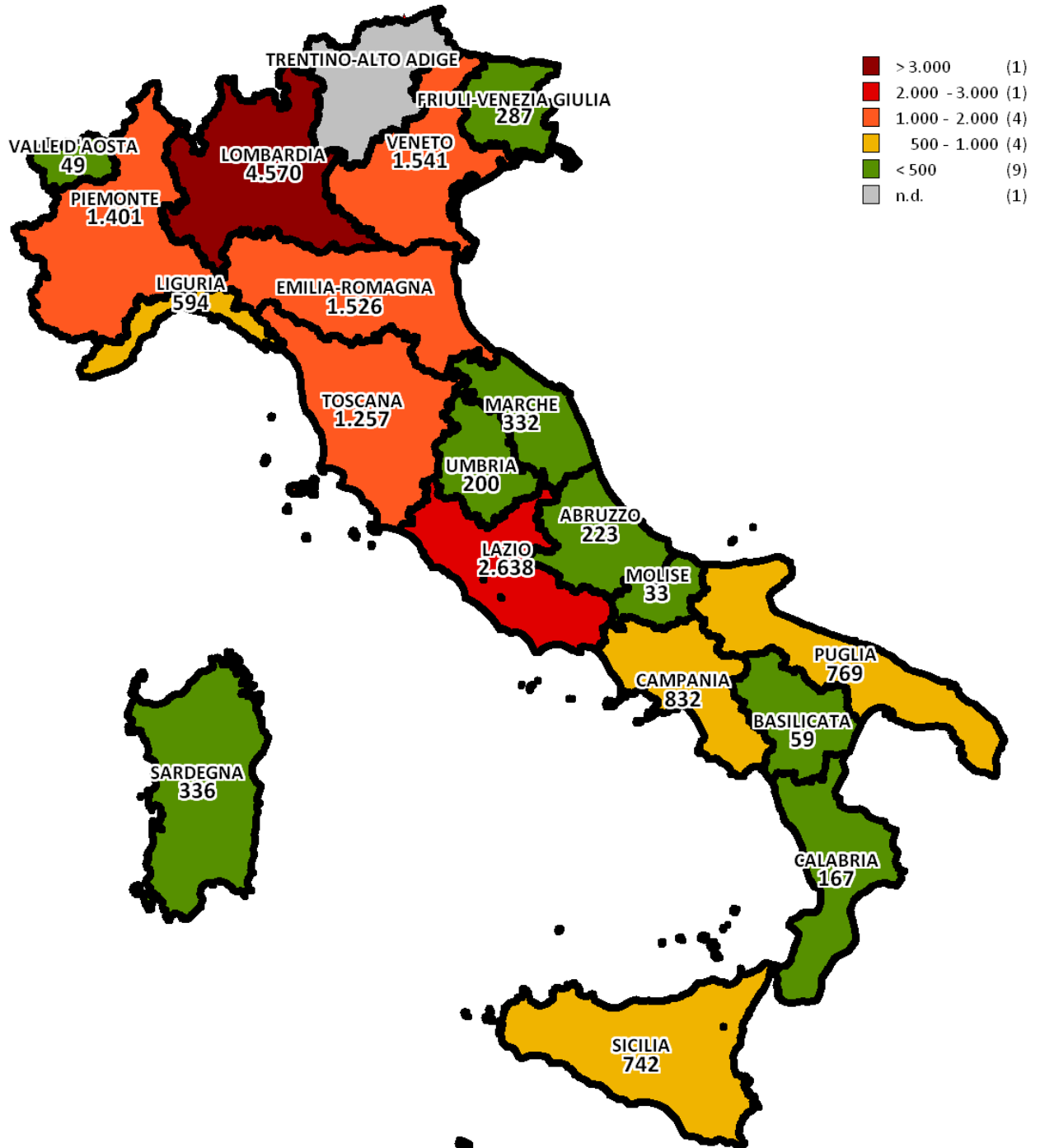




Tabella 27: Tasso d'interesse iniziale, durata media mutuo (anni), rata media mensile (€) e variazione annua

Regione	Tasso medio 2013	Differenza tasso medio 2012/13	Durata media 2013 anni	Differenza durata media 2012/13 anni	Rata media mensile 2013 €	Var% Rata media 2012/13
Abruzzo	4,24%	-0,35	21,4	0,3	€ 606	-6,4%
Basilicata	4,52%	-0,25	20,4	0,1	€ 607	4,0%
Calabria	4,57%	-0,40	20,6	-0,7	€ 586	-6,2%
Campania	4,34%	-0,33	22,5	-0,3	€ 718	-4,9%
Emilia Romagna	3,73%	-0,26	21,9	-0,2	€ 663	-6,2%
Friuli Venezia Giulia	4,11%	-0,04	22,0	-0,1	€ 612	-0,5%
Lazio	4,34%	-0,27	23,7	-0,3	€ 850	-5,3%
Liguria	3,85%	-0,30	22,1	-0,4	€ 702	-4,8%
Lombardia	3,64%	-0,32	23,2	-0,3	€ 690	-4,6%
Marche	3,97%	-0,20	21,9	-0,5	€ 639	-5,8%
Molise	4,17%	-0,29	20,6	0,1	€ 562	-7,5%
Piemonte	3,87%	-0,35	22,1	-0,5	€ 603	-6,8%
Puglia	4,37%	-0,34	22,2	-0,4	€ 603	-5,2%
Sardegna	4,33%	-0,68	23,3	-0,4	€ 600	-9,6%
Sicilia	4,12%	-0,23	21,7	-0,1	€ 621	-3,2%
Toscana	4,05%	-0,27	23,0	-0,3	€ 722	-5,2%
Umbria	4,14%	-0,35	22,4	-0,2	€ 595	-6,1%
Valle D'Aosta	3,49%	-0,36	23,7	0,5	€ 713	2,2%
Veneto	3,62%	-0,31	22,1	-0,4	€ 637	-6,3%
Italia	3,94%	-0,31	22,6	-0,3	€ 682	-5,2%

4 Le principali città

4.1 Le compravendite

L'andamento del mercato residenziale delle otto principali città per numero di abitanti risulta, nel 2013, in diminuzione con un calo complessivo del -5,5% (Tabella 28). Tuttavia, si evidenziano i segnali positivi della città di Milano che mostra un tasso positivo del +3,4% e di Bologna, +1,5%. Nelle altre grandi città, nel 2013, si riscontrano segni negativi con le peggiori performance per i mercati residenziali delle città di Napoli (-15,2%) e Genova (-10,3%).

Roma, che rappresenta il 34,8% (Figura 34) del NTN delle grandi città, registra una diminuzione di compravendite del -7,3% mentre Milano che detiene anch'essa una quota di NTN elevata (22,1%) come detto mostra un rialzo.

Nei comuni delle province delle grandi città il mercato residenziale rileva complessivamente una flessione più elevata, -10,6%. I cali maggiori si registrano a Roma, -13,8% e a Milano, -11,1%, segue il calo del -10,2% osservato a Torino e Genova, infine sono i comuni della provincia di Bologna a segnare il calo minore, -5,7%.

L'andamento dell'indice del NTN (Figura 35) evidenzia che in quasi tutti i capoluoghi l'inversione di tendenza (dopo la crescita del mercato generalizzata) è stata consistente già nel 2007, per alcuni è iniziata dal 2006 (Roma, Napoli e Palermo), nel 2008 prosegue la contrazione del volume di compravendite che nel 2009 si attenua. Nel 2010, con l'eccezione di Bologna, il trend negativo si inverte, nel 2011 il segno è positivo in tutte le città ma nel 2012 non sono risparmiate dal crollo del mercato immobiliare con l'unica eccezione rappresentata dalla città di Napoli il cui andamento è però da imputare del tutto alle consistenti dismissioni del patrimonio immobiliare del comune. Nel 2013 si assiste ad una generale decelerazione dei tassi di calo con qualche primo segnale di ripresa.

Nelle città complessivamente sono diminuiti tutti gli acquisti per tutte le tipologie dimensionali delle abitazioni rispetto al 2012 (Tabella 29). Tra le città si osservano segni positivi che coinvolgono tutti i tagli dimensionali per Milano, le tipologie 'medio piccola', 'media' e 'piccola' a Bologna e infine la tipologia 'grande' a Napoli e a Firenze. La superficie media delle unità abitative compravendute nelle maggiori città (Tabella 30) è di circa 90 m². Nello specifico è particolarmente contenuta a Milano (82,9 m²) e a Torino (84,4 m²). Risulta più elevata a Palermo dove la superficie media compravenduta è di circa 108 m². Nei comuni della provincia le superfici medie sono superiori, con il massimo per quella di Napoli, 112 m² circa e l'unica eccezione è rappresentata da Palermo le cui superfici medie sono poco inferiori in provincia (106 m²) rispetto alla città.

In Figura 36 sono mostrate le preferenze di acquisto delle maggiori città. A Roma la tipologia più compravenduta è l'abitazione 'piccola' così come a Milano e Torino. A Palermo, Genova, Bologna, Napoli e Firenze le tipologie più acquistate sono invece quelle 'medie'.

Il fatturato nelle otto grandi città (Tabella 31) è pari a circa 17,6 miliardi di euro (oltre un quarto del fatturato nazionale) con una diminuzione del 9,5% rispetto al 2012. Firenze è la città con il valore medio di un'abitazione compravenduta più elevato (310 mila euro circa), segue Roma con un valore medio intorno a 300 mila euro.

Nei comuni delle province si fatturano circa 11,1 miliardi di euro, valore in calo rispetto al 2012 (-13,2%). Il calo più elevato si realizza nella provincia di Roma che perde il 16,9% del fatturato nel 2012. Genova è la provincia che presenta il maggiore valore medio per unità (240 mila euro circa) e Palermo è la provincia meno cara, dove il valore di scambio medio per un'abitazione è 91 mila euro circa.

Le compravendite del diritto di nuda proprietà (Tabella 32) delle principali città registrano una predominanza di transazioni nella città di Roma (circa il 36%) e nel resto della provincia di Milano (23,5%) in calo, nel 2013, in tutte le città ad eccezione di Milano che mostra un seppur timido rialzo (+0,4%).

Tabella 28: NTN ed IMI e variazione annua per le principali città e resto provincia

Città	NTN 2013	Var.% NTN 2012/13	Quota NTN	IMI 2013	Differenza IMI 2012/13
ROMA	23.819	-7,3%	34,8%	1,65%	-0,19
MILANO	15.140	3,4%	22,1%	1,91%	0,05
NAPOLI	5.585	-15,2%	8,2%	1,28%	-0,23
TORINO	8.585	-8,2%	12,5%	1,72%	-0,16
PALERMO	3.736	-7,0%	5,5%	1,16%	-0,09
GENOVA	4.643	-10,3%	6,8%	1,42%	-0,16
BOLOGNA	3.645	1,5%	5,3%	1,64%	0,02
FIRENZE	3.344	-2,3%	4,9%	1,66%	-0,05
TOTALE	68.497	-5,5%	100%	1,61%	-0,12
Resto provincia	NTN 2013	Var.% NTN 2012/13	Quota NTN	IMI 2013	Differenza IMI 2012/13
ROMA	10.942	-13,8%	16,3%	1,49%	-0,17
MILANO	22.780	-11,1%	33,8%	1,71%	-0,23
NAPOLI	7.614	-9,7%	11,3%	0,83%	-0,09
TORINO	11.521	-10,2%	17,1%	1,39%	-0,17
PALERMO	3.341	-8,7%	5,0%	0,84%	-0,08
GENOVA	2.247	-10,2%	3,3%	0,99%	-0,12
BOLOGNA	5.040	-5,7%	7,5%	1,49%	-0,10
FIRENZE	3.845	-8,7%	5,7%	1,24%	-0,13
TOTALE	67.330	-10,6%	100%	1,32%	-0,15

Figura 34: Quota NTN per le principali città e relative province

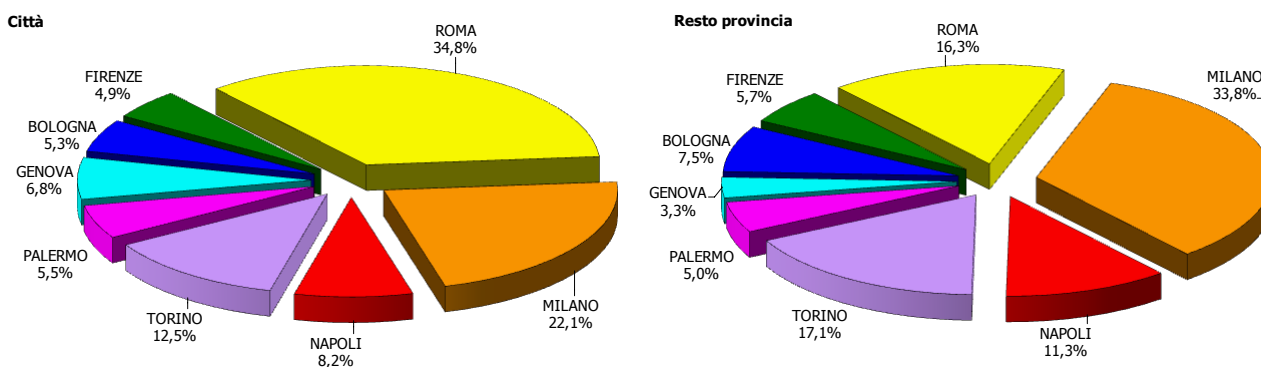


Figura 35: Indice NTN per le principali città e relative province

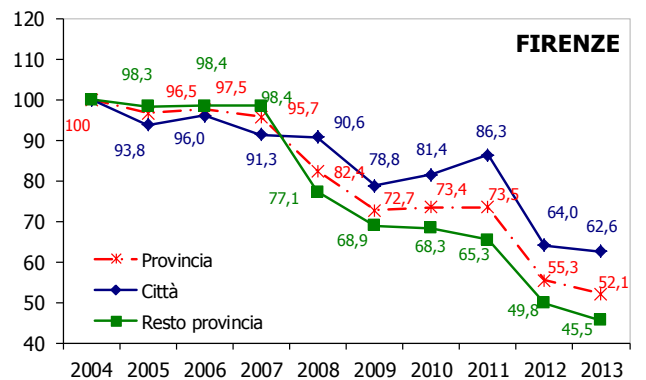
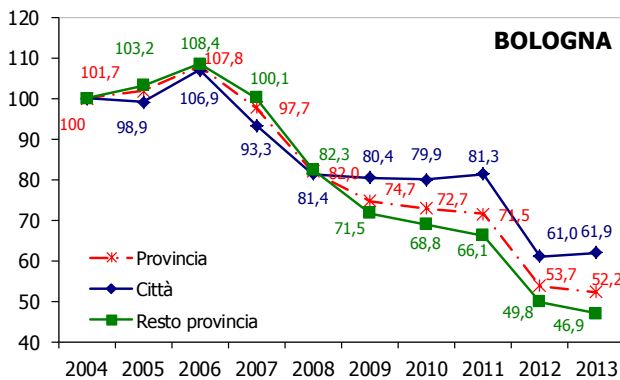
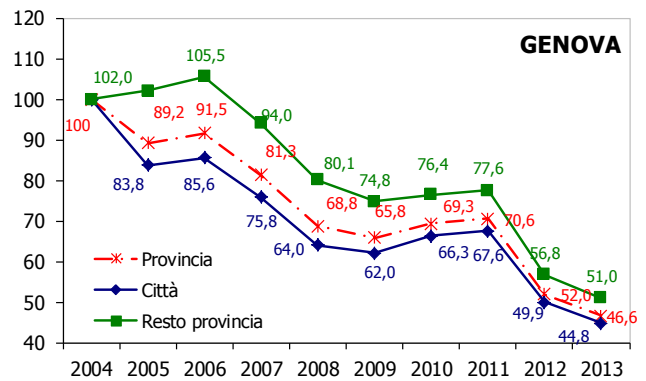
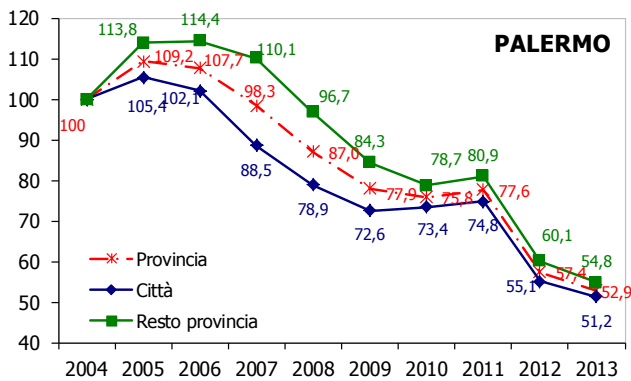
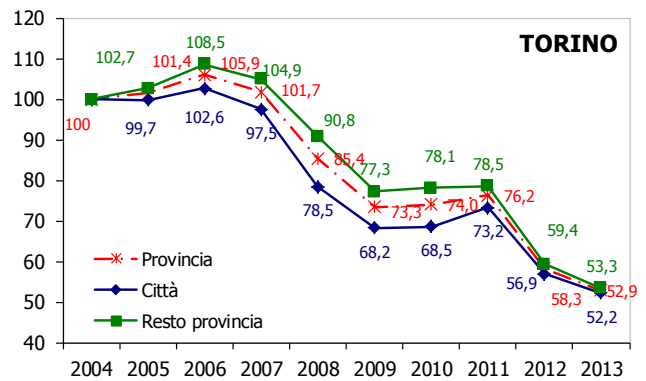
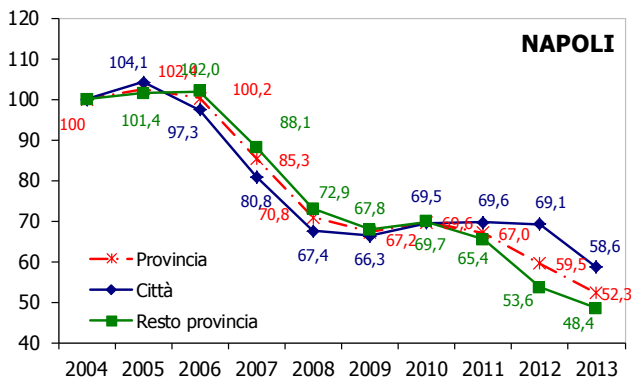
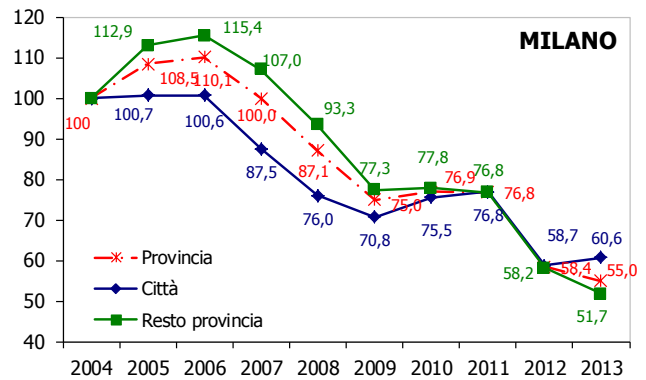
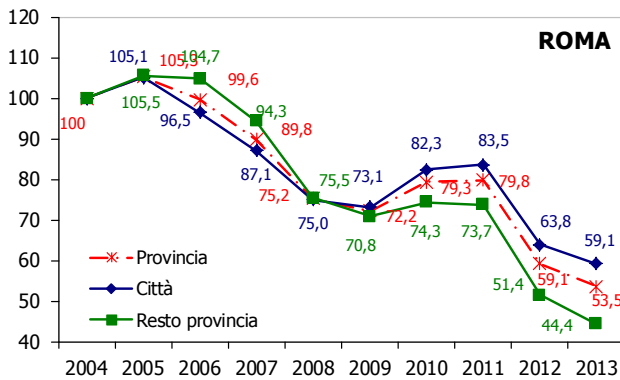


Tabella 29: NTN e variazione annua delle principali città per classi dimensionali delle abitazioni

Anno 2013	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Città							
ROMA	2.486	7.686	5.040	6.227	1.738	643	23.819
MILANO	2.165	5.167	2.704	3.791	1.202	111	15.140
NAPOLI	949	1.270	1.161	1.672	443	90	5.585
TORINO	871	3.682	2.024	1.570	408	29	8.585
PALERMO	315	510	579	1.380	466	486	3.736
GENOVA	209	957	1.247	1.760	445	25	4.643
BOLOGNA	377	975	1.021	989	216	67	3.645
FIRENZE	358	827	657	938	310	254	3.344
TOTALE	7.730	21.074	14.435	18.327	5.228	1.704	68.497
Resto provincia							
ROMA	1.212	3.670	2.285	2.415	707	653	10.942
MILANO	1.358	7.064	4.488	7.912	1.775	182	22.780
NAPOLI	1.069	1.556	1.560	2.645	585	199	7.614
TORINO	951	3.584	2.681	2.967	1.140	199	11.521
PALERMO	458	740	520	935	298	390	3.341
GENOVA	157	585	579	650	195	81	2.247
BOLOGNA	246	1.197	1.143	1.675	576	204	5.040
FIRENZE	205	865	749	1.219	452	354	3.845
TOTALE	5.655	19.261	14.005	20.418	5.728	2.262	67.330
Var% 2012/13							
Città							
ROMA	-10,2%	-3,7%	-7,9%	-9,4%	-7,2%	-10,9%	-7,3%
MILANO	2,7%	2,7%	1,8%	3,0%	9,1%	56,6%	3,4%
NAPOLI	-7,3%	-5,3%	-22,5%	-24,8%	1,3%	52,5%	-15,2%
TORINO	-23,7%	-8,4%	-2,3%	-4,5%	-0,7%	-57,2%	-8,2%
PALERMO	-12,2%	-22,4%	-11,0%	-1,7%	-3,9%	5,1%	-7,0%
GENOVA	-12,6%	-15,6%	-10,2%	-5,7%	-11,2%	-47,2%	-10,3%
BOLOGNA	-3,0%	1,9%	7,5%	2,8%	-2,6%	-40,6%	1,5%
FIRENZE	-2,6%	1,5%	-1,1%	-3,4%	2,6%	-16,0%	-2,3%
TOTALE	-7,9%	-3,9%	-6,0%	-6,6%	-2,0%	-7,6%	-5,5%
Resto provincia							
ROMA	-19,8%	-14,9%	-13,0%	-9,2%	-6,1%	-21,1%	-13,8%
MILANO	-17,5%	-12,8%	-12,8%	-7,8%	-5,7%	-29,1%	-11,1%
NAPOLI	-6,5%	-4,1%	-15,8%	-7,9%	-10,6%	-30,2%	-9,7%
TORINO	-6,6%	-8,0%	-8,4%	-11,9%	-13,0%	-35,1%	-10,2%
PALERMO	-8,0%	8,4%	-12,3%	-12,7%	-21,0%	-11,2%	-8,7%
GENOVA	-22,3%	-15,8%	1,9%	-11,3%	-6,1%	-15,1%	-10,2%
BOLOGNA	-20,3%	-1,5%	-7,9%	-5,0%	1,2%	-18,6%	-5,7%
FIRENZE	-8,0%	-15,4%	-7,0%	-4,4%	0,4%	-18,8%	-8,7%
TOTALE	-13,6%	-10,6%	-11,1%	-8,5%	-7,7%	-21,9%	-10,6%

Tabella 30: Superficie totale e media per abitazioni compravendute nel 2013 (stima)

Provincia	Città		Resto provincia	
	Superficie Totale m ²	Superficie media unità m ²	Superficie Totale m ²	Superficie media unità m ²
ROMA	2.177.863	91,4	1.040.355	95,1
MILANO	1.254.501	82,9	2.154.429	94,6
NAPOLI	546.372	97,8	853.194	112,1
TORINO	724.753	84,4	1.188.315	103,1
PALERMO	402.312	107,7	354.398	106,1
GENOVA	430.998	92,8	202.121	90,0
BOLOGNA	321.582	88,2	524.327	104,0
FIRENZE	326.193	97,6	401.903	104,5
TOTALE	6.184.575	90,3	6.719.043	99,8

Figura 36: Quote NTN 2013 delle principali città e resto provincia per classi dimensionali delle abitazioni

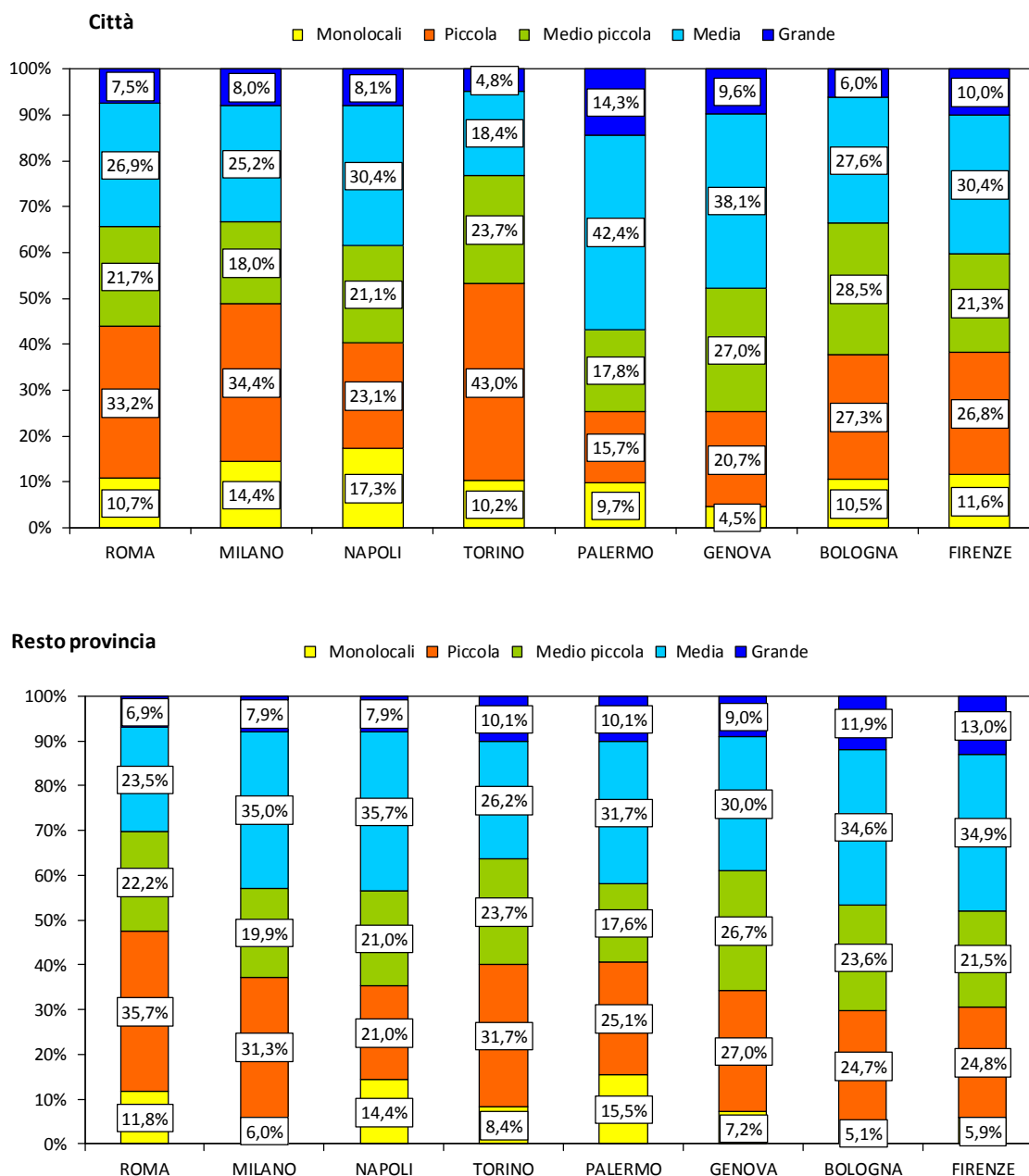


Tabella 31: Stima del fatturato totale e medio per unità e variazione annua principali città

Città	Stima fatturato 2013 milioni di €	Stima fatturato medio u.i. €	Quota fatturato	Var.% fatturato 2012/13	Differenza fatt. medio u.i. 2012/13 €
ROMA	7.071	296.900	40,0%	-11,8%	-15.300
MILANO	3.718	245.600	21,0%	1,3%	-5.000
NAPOLI	1.286	230.200	7,3%	-19,7%	-13.000
TORINO	1.890	220.100	10,7%	-12,0%	-9.400
PALERMO	576	154.300	3,3%	-11,4%	-7.700
GENOVA	1.076	231.700	6,1%	-16,4%	-17.000
BOLOGNA	1.024	280.900	5,8%	-4,0%	-16.100
FIRENZE	1.037	310.000	5,9%	-4,6%	-7.500
TOTALE	17.677	258.100	100%	-9,5%	-11.400
Resto provincia	Stima fatturato 2013 milioni di €	Stima fatturato medio u.i. €	Quota fatturato	Var.% fatturato 2012/13	Differenza fatt. medio u.i. 2012/13 €
ROMA	2.075	189.700	18,7%	-16,9%	-7.200
MILANO	3.289	144.400	29,6%	-11,4%	-500
NAPOLI	1.329	174.500	12,0%	-13,0%	-6.600
TORINO	1.683	146.100	15,1%	-15,2%	-8.700
PALERMO	305	91.300	2,7%	-15,2%	-7.000
GENOVA	538	239.600	4,8%	-14,9%	-13.400
BOLOGNA	993	196.900	8,9%	-8,4%	-5.700
FIRENZE	905	235.200	8,1%	-10,6%	-4.900
TOTALE	11.117	165.100	100%	-13,2%	-5.100

Tabella 32: NTN_{np} e variazione annua per principali città

Città	NTN _{np} 2013	Var.% NTN _{np} 2012/13	Quota NTN _{np}
ROMA	1.325	-18,2%	35,8%
MILANO	652	0,4%	17,6%
NAPOLI	440	-2,2%	11,9%
TORINO	432	-5,3%	11,7%
PALERMO	220	-17,6%	6,0%
GENOVA	284	-11,3%	7,7%
BOLOGNA	168	-15,2%	4,5%
FIRENZE	178	-12,0%	4,8%
TOTALE	3.699	-11,1%	100%
Resto provincia	NTN _{np} 2013	Var.% NTN _{np} 2012/13	Quota NTN _{np}
ROMA	575	-10,0%	18,8%
MILANO	719	-10,1%	23,5%
NAPOLI	520	-4,6%	17,0%
TORINO	515	-13,7%	16,8%
PALERMO	119	-17,3%	3,9%
GENOVA	176	-1,7%	5,7%
BOLOGNA	211	-15,1%	6,9%
FIRENZE	228	-14,3%	7,4%
TOTALE	3.061	-10,4%	100%

4.2 I mutui ipotecari

Rispetto all'andamento nazionale, nelle principali città (Tabella 33), l'acquisto di abitazioni finanziate con mutuo ipotecario avente per garanzia lo stesso immobile acquistato, registra complessivamente un calo più attenuato (-2,2%). Tale valore è infatti dovuto ai segni positivi osservati nelle città di Bologna (+5,0%), Firenze (+4,5%) e Milano (+2,1). Restano invece negative le performance delle altre città con Palermo che mostra il calo maggiore (-10,3%). Roma e Milano sono le città in cui si realizzano le quote maggiori di compravendite con mutuo, 38,5% e 23,0% rispettivamente.

I comuni delle rispettive province mostrano invece cali diffusi e generalmente più accentuati dei capoluoghi. Il calo medio è risultato pari a 9,6%, con contrazioni più elevate per le province di Palermo (-14,2%) e Roma (-13,6%).

Roma e Milano assorbono una quota importante del flusso di capitali erogato come nuovi mutui ipotecari pari 1,8 miliardi di euro a Roma e 1,0 miliardi a Milano (Tabella 34). È pari a circa 4,2 miliardi il capitale erogato per il complesso delle otto principali città italiane in diminuzione rispetto al 2012 del-4,9%.

Il capitale medio erogato per unità immobiliare è in calo in tutte le città con un valore negativo a Firenze, -8.243 euro.

Tabella 33: NTN IP e incidenza su NTN PF e variazione annua per le principali città e resto provincia

Città	NTN IP 2013	Var% NTN IP 2012/13	Quota NTN-IP	INC-NTN PF 2013	Differenza INC 2012/13
ROMA	10.577	-3,5%	38,5%	45,8%	2,1
MILANO	6.316	2,1%	23,0%	44,4%	-0,3
NAPOLI	1.491	-3,4%	5,4%	27,2%	3,2
TORINO	3.225	-3,0%	11,7%	39,1%	0,9
PALERMO	1.153	-10,3%	4,2%	31,7%	-0,9
GENOVA	1.937	-9,9%	7,0%	42,9%	0,4
BOLOGNA	1.452	5,0%	5,3%	41,2%	1,0
FIRENZE	1.327	4,5%	4,8%	41,7%	3,2
Totale	27.477	-2,2%	100%	41,7%	1,4
Resto provincia	NTN IP 2013	Var% NTN IP 2012/13	Quota NTN-IP	INC-NTN PF 2013	Differenza INC 2012/13
ROMA	4.362	-13,6%	15,6%	41,7%	-0,3
MILANO	11.061	-10,2%	39,5%	50,9%	0,6
NAPOLI	2.373	-5,5%	8,5%	32,5%	1,6
TORINO	4.773	-9,0%	17,1%	43,0%	-0,4
PALERMO	728	-14,2%	2,6%	22,4%	-1,2
GENOVA	696	-11,8%	2,5%	32,2%	-0,2
BOLOGNA	2.190	-1,2%	7,8%	45,2%	1,3
FIRENZE	1.808	-7,8%	6,5%	48,8%	0,6
Totale	27.990	-9,6%	100%	43,4%	0,3

Figura 37: Quote NTN IP 2013 per le principali città e resto provincia

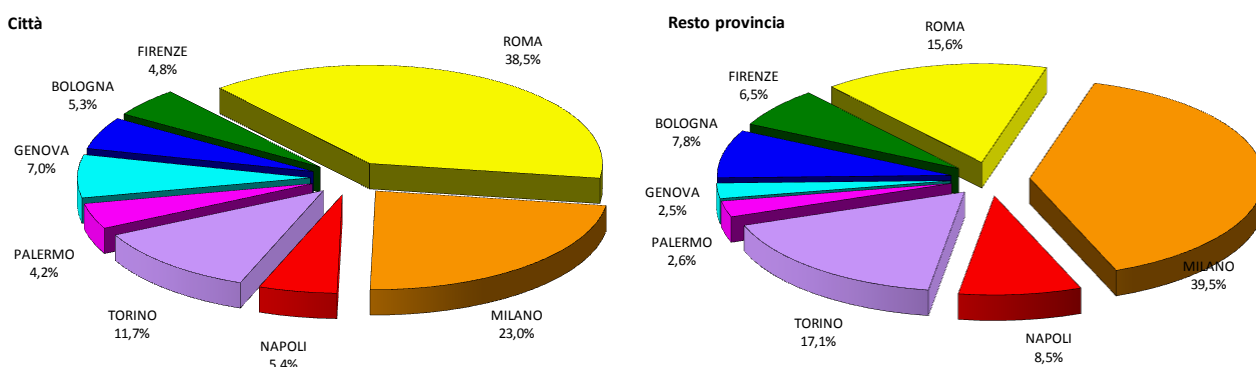
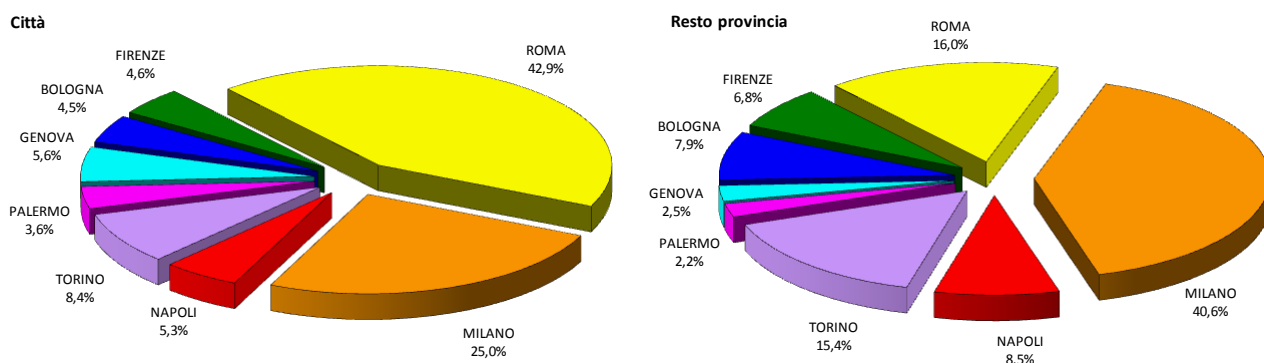


Tabella 34: Capitale erogato totale e per unità e variazione annua per le città principali e resto provincia

Città	Capitale 2013 milioni €	Var.% capitale 2012/13	Quota Capitale	Capitale unitario 2013 €	Differenza Capitale unitario 2012/13 €
ROMA	1.809	-6,8%	42,9%	171.028	-6.031
MILANO	1.053	0,7%	25,0%	166.760	-2.181
NAPOLI	224	-7,2%	5,3%	150.533	-6.108
TORINO	355	-6,5%	8,4%	110.116	-4.210
PALERMO	151	-11,0%	3,6%	131.322	-1.142
GENOVA	238	-11,9%	5,6%	122.735	-2.860
BOLOGNA	191	1,7%	4,5%	131.515	-4.306
FIRENZE	193	-1,1%	4,6%	145.291	-8.243
Totale	4.214	-4,9%	100%	153.385	-4.282
Resto provincia	Capitale 2013 milioni €	Var.% capitale 2012/13	Quota Capitale	Capitale unitario 2013 €	Differenza Capitale unitario 2012/13 €
ROMA	555	-17,7%	16,0%	127.313	-6.290
MILANO	1.408	-13,3%	40,6%	127.260	-4.462
NAPOLI	296	-8,8%	8,5%	124.615	-4.527
TORINO	533	-13,5%	15,4%	111.639	-5.748
PALERMO	75	-18,5%	2,2%	103.312	-5.354
GENOVA	88	-18,1%	2,5%	126.677	-9.685
BOLOGNA	273	-4,1%	7,9%	124.655	-3.792
FIRENZE	236	-12,5%	6,8%	130.385	-7.145
Totale	3.463	-13,2%	100%	123.741	-5.267

Figura 38: Quote capitale erogato 2013 per le principali città e resto provincia



5 Fonti e criteri metodologici

Le fonti utilizzate

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

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

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

Dalle Banche dati delle Quotazioni OMI sono desunte le informazioni relative ai valori immobiliari delle tipologie residenziali (abitazioni di tipo economico, abitazioni civili, abitazioni signorili, ville e villini).

Copertura territoriale dei dati

I dati relativi alle compravendite di abitazioni in termini di NTN non comprendono quelli dei comuni delle province autonome di Trento e Bolzano, dove il catasto e la pubblicità immobiliare sono gestiti localmente. Il valore del NTN, dal 2008, comprende le compravendite delle abitazioni site nei 45 comuni del Friuli Venezia Giulia dove vige il sistema dei libri fondiari (o sistema tavolare) per la pubblicità immobiliare, per un numero complessivo di 7.752 comuni.

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

I criteri metodologici adottati

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

Tabella delle aggregazioni delle categorie catastali

	(Categoria catastale)	(Descrizione)
SETTORE RESIDENZIALE	A1	Abitazione di tipo signorile
	A2	Abitazioni di tipo civile
	A3	Abitazioni di tipo economico
	A4	Abitazioni di tipo popolare
	A5	Abitazioni di tipo ultrapopolare
	A6	Abitazioni di tipo rurale
	A7	Abitazione in villino
	A8	Abitazione in villa
	A9	Castelli, palazzi di pregio artistici o storici.
	A11	Abitazioni ed alloggi tipici dei luoghi.
PERTINENZE	MAGAZZINI/ CANTINE	
	C/2	Magazzini e locali di deposito
	BOX / POSTI AUTO	
	C/6 e C/7	Stalle, scuderie, rimesse, autorimesse

Tabella delle classi dimensionali delle abitazioni

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

Glossario

<p>NTN</p>	<p>Numero di transazioni di unità immobiliari “normalizzate”. Le compravendite dei diritti di proprietà sono “contate” relativamente a ciascuna unità immobiliare tenendo conto della quota di proprietà oggetto di transazione; ciò significa che se di un’unità immobiliare è compravenduta una frazione di quota di proprietà, per esempio il 50%, essa non è contata come una transazione, ma come 0,5 transazioni.</p>
<p>AREE GEOGRAFICHE</p>	<p><u>Nord-Ovest</u>: Liguria, Lombardia, Piemonte, Valle D’Aosta; <u>Nord-Est</u>: Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia, Veneto; <u>Centro</u>: Lazio, Marche, Toscana, Umbria; <u>Sud</u>: Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia; <u>Isole</u>: Sardegna, Sicilia.</p>
<p>CLASSI DEMOGRAFICHE</p>	<p>Classificazione dei comuni in base alla popolazione residente. La suddivisione, ai fini delle analisi contenute nel Rapporto, si articola in cinque classi:</p> <ul style="list-style-type: none"> – comuni con popolazione fino a 5.000 abitanti; – comuni con popolazione compresa tra 5.000 e 25.000 abitanti; – comuni con popolazione compresa tra 25.000 e 50.000 abitanti; – comuni con popolazione compresa tra 50.000 e 250.000 abitanti; – comuni con popolazione oltre 250.000 abitanti. <p>Nelle schede regionali le classi demografiche analizzate sono tre:</p> <ul style="list-style-type: none"> – comuni con popolazione fino a 5.000 abitanti; – comuni con popolazione compresa tra 5.000 e 25.000 abitanti; – comuni con popolazione oltre 25.000 abitanti.
<p>ZONA OMI</p>	<p>La zona OMI è una porzione continua del territorio comunale che riflette un comparto omogeneo del mercato immobiliare locale, nel quale si registra uniformità di apprezzamento per condizioni economiche e socio-ambientali. Tale uniformità viene tradotta in omogeneità nei caratteri posizionali, urbanistici, storico-ambientali, socio-economici degli insediamenti, nonché nella dotazione dei servizi e delle infrastrutture urbane. Nella zona omogenea individuata i valori di mercato unitari delle unità immobiliari, in stato di conservazione e manutenzione ordinario, hanno uno scostamento, tra valore minimo e valore massimo, non superiore al 50%, riscontrabile per la tipologia edilizia prevalente, nell’ambito della destinazione residenziale.</p>
<p>QUOTAZIONE DI RIFERIMENTO MEDIA COMUNALE</p>	<p>La banca dati delle quotazioni OMI fornisce per tutti i comuni italiani (8.096), a loro volta suddivisi in circa 31.000 zone omogenee, un intervallo dei valori di mercato e di locazione sia delle tipologie residenziali (abitazioni signorili, civili, economiche, ville e villini), sia delle principali altre tipologie di fabbricati: uffici, negozi, laboratori, capannoni, magazzini, box e posti auto. L’aggiornamento delle quotazioni avviene con cadenza semestrale. La quotazione in €/m² a livello comunale è calcolata come media dei valori centrali degli intervalli di tutte le tipologie residenziali presenti in ogni zona OMI appartenente al comune.</p>
<p>SUPERFICIE DELLE ABITAZIONI</p>	<p>Le superfici complessive e medie per unità residenziale oggetto di compravendita sono state stimate sulla base dei vani catastali e della superficie del vano medio comunale. La banca dati catastale contiene per circa il 90% delle unità del gruppo A la misura della superficie calcolata secondo i criteri definiti nell’allegato C del decreto del Presidente della Repubblica 23 marzo 1998 n. 138. Sulla base di tali informazioni è stata calcolata, nell’ambito di ciascun comune la dimensione media in m² del vano delle unità abitative.</p>



FATTURATO	Il fatturato annuale, nazionale e per ambito territoriale, è ottenuto come somma del fatturato stimato per ogni comune per ciascun semestre, calcolato sulla base della stima delle superfici delle abitazioni compravendute moltiplicata per la rispettiva quotazione di riferimento media comunale.
NTN np	Numero di transazioni del diritto di nuda proprietà di unità immobiliari "normalizzate". Si riferiscono ai soli atti di trasferimento nei quali il venditore trasferisce la proprietà dell'immobile, ma non il diritto reale di godimento del bene (usufrutto), quel diritto, cioè, che consente al titolare di mantenerne il possesso e il pieno utilizzo per tutta la vita o per un determinato periodo.
NTN IP	Numero di transazioni di unità immobiliari "normalizzate" effettuate con l'ausilio di mutuo ipotecario da persone fisiche. Non rientrano nelle analisi presentate nella nota, quegli acquisti di abitazioni finanziati da mutui ma con ipoteca iscritta su un immobile diverso da quello acquistato o fornendo altra garanzia reale. Sono escluse, inoltre, le ulteriori forme di finanziamento per l'acquisto delle abitazioni, nonché la rinegoziazione del mutuo, operazione che a fronte di una formale iscrizione di un nuovo mutuo non comporta l'acquisto dell'abitazione.
CAPITALE EROGATO	Capitale che il finanziatore (istituto di credito o altro) concede per la compravendita dell'immobile.
TASSO DI INTERESSE	Misura dell'interesse sul capitale erogato, stabilito alla data della sottoscrizione dell'atto di finanziamento (tasso iniziale), valevole per il calcolo della prima rata del mutuo.
DURATA DEL MUTUO	Tempo, espresso in anni, pattuito alla data della sottoscrizione del contratto di mutuo per la restituzione del capitale erogato.
RATA MEDIA	La rata media è calcolata considerando un tasso costante pari al tasso iniziale medio, applicato al capitale medio per unità (capitale finanziato) per una durata pari alla durata media.



6 Le famiglie italiane e l'acquisto della casa: l'indicatore di accessibilità (*affordability index*)

a cura dell'ABI

6.1 Introduzione

Il monitoraggio delle condizioni economiche e finanziarie delle famiglie ed in particolare della loro vulnerabilità ha assunto negli ultimi anni un crescente rilievo. Se con lo scoppio della Grande Crisi il profilo finanziario di tale tema è stato argomento centrale per le economie anglosassoni, anche in relazione a comportamenti non prudenti tenuti dalle famiglie e dai sistemi finanziari di quei paesi, in Italia la questione della situazione delle famiglie ha assunto rilevanza centrale soprattutto in relazione alla crisi prolungata che attraversa la nostra economia da oltre un decennio, alla particolare virulenza che da noi ha avuto la recessione 2008-09 ed alla persistenza poi di un ambiente recessivo che ci ha accompagnati fino al 2013: una concatenazione di eventi che ha profondamente minato la capacità di risparmio delle nostre famiglie.

In un tale contesto, campo privilegiato di analisi è risultato l'investimento residenziale che, soprattutto nel nostro paese, rappresenta la principale e spesso unica forma di indebitamento delle famiglie. In tal senso l'ABI, a continuazione di un progetto inizialmente sviluppato in collaborazione con il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali e basato su dati dell'Agenzia delle Entrate (AdE), produce stime delle condizioni di accessibilità delle famiglie italiane all'acquisto della casa attraverso l'elaborazione di uno specifico indice di *affordability*. In questo Rapporto Immobiliare 2014, presentiamo gli aggiornamenti della stima dell'indice già pubblicati lo scorso anno per il complesso delle famiglie italiane sia a livello nazionale che a livello regionale.

In considerazione degli obiettivi perseguiti, il resto di questo capitolo è così suddiviso. Nel secondo paragrafo richiamiamo brevemente la sintassi della costruzione dell'indice di *affordability* e presentiamo i suoi andamenti fino a tutto il 2013. In coerenza con i dati forniti dall'AdE l'indice viene calcolato a frequenza semestrale; tuttavia, ne viene presentata anche una stima a livello mensile per dar conto degli andamenti dei primi mesi del 2014. Inoltre, diamo conto del valore dell'indice per due segmenti di popolazione particolarmente fragili rispetto alle condizioni di accessibilità: le famiglie di giovani che ancora non posseggono una casa e le famiglie che abitano nei grandi centri urbani. Nel terzo paragrafo viene presentata la disaggregazione regionale dell'indice, che ha lo scopo di dar conto della maggiore o minore variabilità territoriale delle condizioni di accessibilità e di segnalarne le tendenze più recenti. L'indice di *affordability*.

6.2 L'indice di *affordability*

La metodologia

L'indice di accessibilità qui proposto viene calcolato utilizzando, in analogia con quanto effettuato dalla statunitense National Association of Realtors (NAR), il costo finanziario connesso con l'ammortamento di un mutuo¹⁰ di durata T e loan-to value LTV% necessario a coprire le spese di acquisto di un'abitazione: la semplice idea sottostante è che il bene casa sia effettivamente accessibile se la somma del suddetto costo più la quota di ammortamento del capitale, e quindi la rata del mutuo necessario a finanziare l'acquisto della casa, non supera una determinata quota del reddito disponibile convenzionalmente individuata nel 30% del reddito disponibile¹¹. In formule avremo dunque:

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

¹⁰ Si è utilizzato un piano di ammortamento alla francese.

¹¹ Un metodo alternativo nel contesto degli housing cost approach è quello dell'house price-to income ratio, in base al quale se il rapporto tra il prezzo della casa e il reddito disponibile netto delle famiglie è superiore a 2/2,5 allora l'acquisto di un'abitazione non è accessibile. Per una rassegna sui metodi di misura dell'*affordability* si veda Ndubueze (2007).

Dalla (1) si evince immediatamente che il calcolo dell'indice in questione oltre ai già menzionati parametri T e LTV% dipende da tre variabili fondamentali:

- il tasso di interesse, che riflette il funzionamento dell'intermediazione creditizia e gli impulsi di politica monetaria;
- il prezzo della casa, che esprime le dinamiche intrinseche del mercato abitativo;
- il reddito disponibile, che esprime il grado di sviluppo di un Paese e risente evidentemente del suo complessivo grado di competitività.

Se è teoricamente possibile considerare la variabilità di tutti e cinque i parametri dell'equazione (1), la nostra scelta, in linea con le prassi internazionali, è quella di tenere fissi su valori convenzionali T ed LTV% e fare così in modo che le variazioni delle condizioni di accesso siano solo l'effetto dei cambiamenti delle tre variabili macroeconomiche indicate. Nel loro ambito, concettualmente, il tasso di interesse rappresenta la componente finanziaria dell'indice, mentre l'interazione tra reddito disponibile e prezzo dell'abitazione (il "prezzo relativo" della casa in termini di reddito disponibile) rappresenta la componente "reale". Riteniamo che in questo modo l'indice riesca a fornire un segnale più preciso e corretto delle variazioni delle condizioni di accessibilità¹². Per quanto detto, dunque, e in linea con le indicazioni presenti in letteratura e dei dati sul mercato dei mutui italiani¹³, si sono considerati rispettivamente valori pari a 20 anni per T e ad 80% per LTV%¹⁴. Per semplificare l'interpretazione del suddetto indice possiamo applicare una semplice trasformazione:

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

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

- | | | |
|------------------------|---|---|
| AffordabilityIndex >0% | ⇒ | La famiglia media è in grado di acquistare un'abitazione al prezzo medio di mercato |
| AffordabilityIndex <0% | ⇒ | La famiglia media non è in grado di acquistare un'abitazione al prezzo medio di mercato |

Naturalmente la distanza positiva (negativa) da questo livello rappresenta la maggiore facilità (difficoltà) di acquisire una casa da parte della famiglia italiana. I dati delle tre variabili macro (vd equazione 1) necessarie per poter elaborare l'indice di affordability sono così calcolati:

- il prezzo dell'abitazione media è desunto dai dati sul prezzo a mq forniti dall'AdE fino al 2011 e, dall'Istat a partire dal 2012¹⁵; tale informazione viene combinata con quelle relative alla superficie media degli immobili sempre di fonte AdE¹⁶;
 - il reddito disponibile della famiglia media è desunto dai dati Istat combinando le informazioni sul reddito complessivo con quelle sul numero delle famiglie¹⁷;
- il tasso di interesse è di fonte Banca d'Italia ed è relativo alla serie mensile del tasso sui nuovi mutui a tasso fisso con periodo di determinazione iniziale del tasso superiore ai 10 anni. La scelta di

¹² Secondo l'indagine di Banca d'Italia sul mercato delle abitazioni in Italia, tra la fine del 2011 e la fine del 2013 il loan-to-value ratio (LTV%) sarebbe diminuito di 10 punti percentuali. Se avessimo lasciato variare tale parametro all'interno della formula di calcolo dell'indice di affordability avremmo paradossalmente registrato un miglioramento delle condizioni di accesso all'acquisto di abitazioni.

¹³ A tal riguardo si veda Rossi (2008).

¹⁴ Per il calcolo dell'indice si è trascurato il problema relativo all'esigenza delle famiglie di avere a disposizione risorse liquide per almeno il 20% del valore dell'immobile che si intende acquistare. Riflettendo su tale fatto si capisce perché la scelta di un valore del LTV% piuttosto elevato risponde ad una logica prudenziale.

¹⁵ Nel rapporto dell'anno scorso abbiamo verificato la coerenza negli andamenti delle due serie.

¹⁶ Sempre coerentemente a quanto dichiarato in precedenza, la superficie media viene calcolata su medie di più anni e tenuta fissa per l'intero orizzonte di calcolo.

¹⁷ Questo dato ufficiale in linea generale viene da noi aggiornato fin dove possibile, sia a livello nazionale che regionale, ed utilizzato anche per fornire stime del reddito delle famiglie giovani e delle famiglie che abitano nei grandi centri urbani, utilizzando a tale fine le informazioni micro contenute negli archivi dell'indagine sui bilanci delle famiglie italiane della Banca d'Italia.

considerare solo contratti a tasso fisso deriva dalla necessità di fornire una valutazione sulla capacità economica di lungo periodo delle famiglie di sostenere le rate del mutuo stesso, perché il nostro interesse non è sapere se la famiglia è in grado di pagare la prima rata del mutuo ma se è in grado di sostenere il costo medio delle rate sull'intero arco di vita del mutuo.

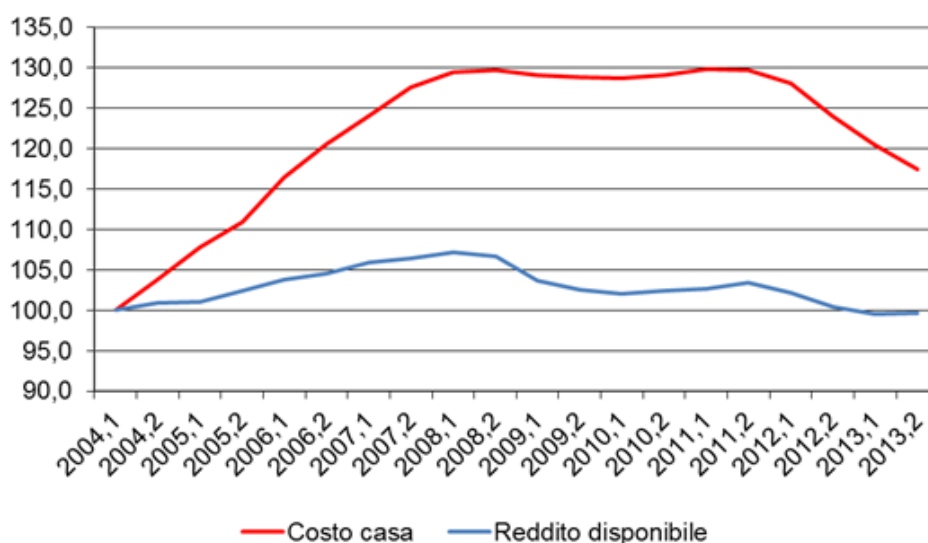
6.3 Gli andamenti dell'indice di affordability per il complesso delle famiglie

Le componenti

Per valutare la capacità delle famiglie di accedere all'acquisto di una abitazione, iniziamo a descrivere la relazione tra prezzo delle abitazioni (prezzo unitario per metro quadro moltiplicato la dimensione media delle abitazioni compravendute) e reddito unitario delle famiglie italiane. Nella Figura 39 riportiamo in serie semestrale la dinamica del prezzo dell'abitazione media raffrontata con la dinamica del reddito della famiglia media italiana. Dal grafico emergono molti spunti interessanti. Intanto è subito da segnalare che a fine 2013 il reddito unitario delle famiglie italiane risulta al di sotto del dato di inizio 2004, avendo perso dall'inizio della crisi il 7% del proprio valore: vale la pena di chiarire che si sta parlando di dati nominali e che quindi le perdite reali sono ancor più pesanti. A lenire questi andamenti di lungo periodo va comunque rilevato che nel corso del 2013 il reddito disponibile complessivo è tornato a crescere, seppur marginalmente. In ogni caso al secondo semestre del 2013 il reddito medio della famiglia media italiana era pari a €40,1 mila. È chiaro che tale livello e andamento pongono seri problemi di accessibilità all'acquisto di una abitazione.

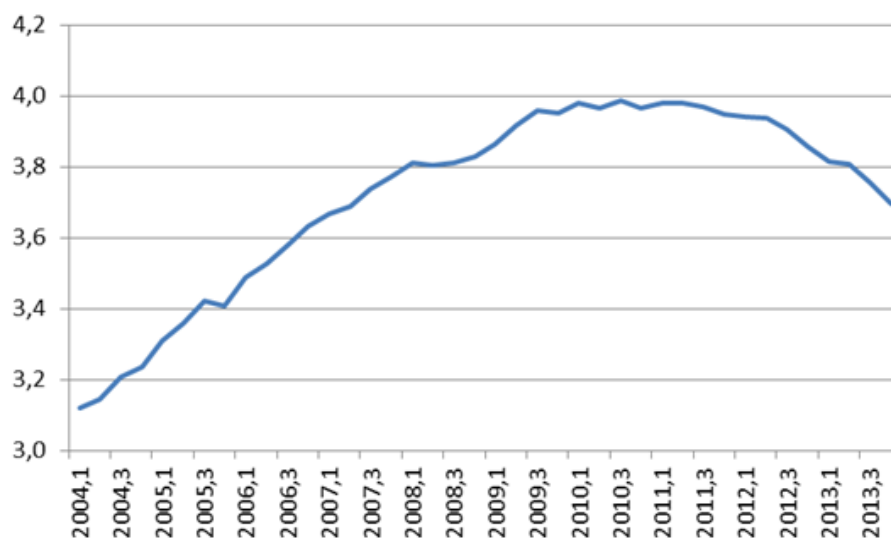
A contrastare questo impulso negativo è, comunque, intervenuta una dinamica dei prezzi immobiliari divenuta via via più coerente con le condizioni della domanda, il contesto internazionale di crisi del settore e le deboli condizioni reddituali delle famiglie italiane. Le tendenze riflesse hanno seguito due fasi: dapprima una fase di stagnazione, tra il 2008 e il 2011, e poi, sotto la pressione della crisi sovrana, un biennio di riduzioni che possono essere definite eccezionali nel confronto storico; a fine 2012 il prezzo delle case risultava in diminuzione del 4,5% rispetto ad un anno prima e a fine 2013 si aggiungeva una ulteriore riduzione del 5,2%. Secondo l'ultimo dato disponibile (secondo semestre 2013) il costo medio della casa risultava pari a €148,7 mila, di oltre €15 mila in meno rispetto al valore raggiunto ad inizio 2011. La combinazione dei due andamenti ci fornisce l'indicatore riportato nella Figura 40, che risulta molto utile a discriminare sulla capacità delle famiglie di accedere all'acquisto di una abitazione.

Figura 39: Reddito unitario delle famiglie e prezzo delle case (numeri indici; primo semestre 2004=100)



Fonte: ns elaborazioni su dati OMI e Istat

Figura 40: Numero di annualità di reddito per comprare una casa



Fonte: ns elaborazioni su dati OMI e Istat

Dunque se fino a tutto il 2010 il prezzo relativo delle case ha teso a crescere, sotto la spinta di una contrazione della capacità reddituale delle famiglie, l'esplosione della crisi sovrana ha dapprima fermato tale crescita e poi avviato un processo di importante riduzione: al quarto trimestre del 2013 alla famiglia media italiana erano necessari 3 anni e 254 giorni del proprio reddito per comprare una casa, 103 giorni in meno di quanto richiesto nel secondo trimestre del 2011, cioè poco prima dello scoppio della crisi sovrana italiana. È ovvio che tale andamento cedente del prezzo relativo delle case ha avuto importanti effetti di sostegno per l'indice di affordability che andremo a discutere più avanti. Ultimo elemento da considerare per il calcolo dell'indice è il livello e la dinamica del tasso di interesse sui mutui per l'acquisto di abitazioni (Figura 41). Come già sottolineato, la nostra scelta è quella di monitorare il tasso sui mutui a tasso fisso a lungo termine, in modo da avere un riferimento di costo finanziario che esprima il costo di lungo periodo di finanziamento piuttosto che un tasso che rifletta le oscillazioni di breve termine¹⁸.

Figura 41: Tasso sui mutui a tasso fisso con durata iniziale superiore a 10 anni (%)



¹⁸ Nella lunga fase di politica monetaria espansiva che abbiamo conosciuto e nella quale tuttora ci troviamo la considerazione di un tasso di interesse variabile in luogo di quello fisso avrebbe portato ad un miglioramento dell'indice.

Fonte ns elaborazioni su dati Banca d'Italia

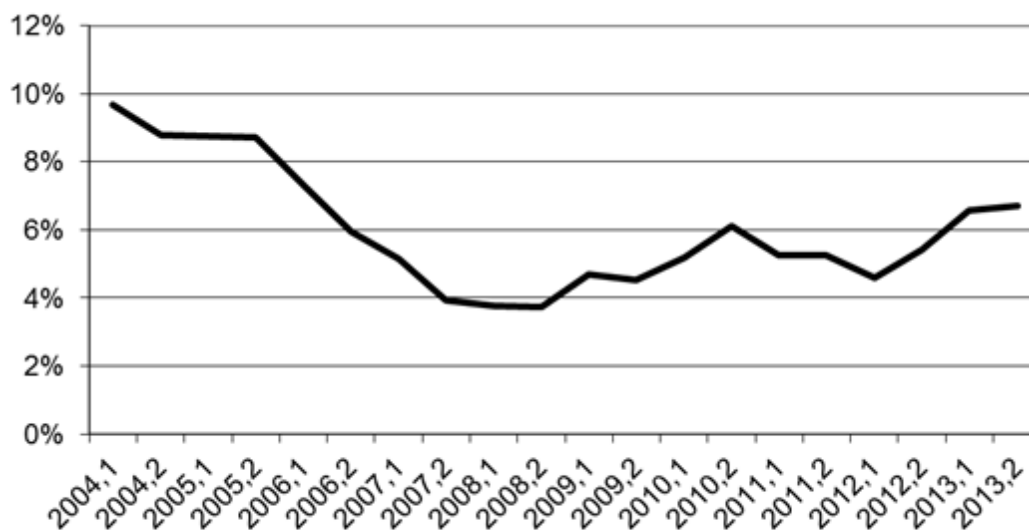
Come si può notare, dopo la fase di discesa successiva allo scoppio della crisi finanziaria, tra la fine del 2010 e la prima metà del 2012 il tasso sui mutui, sotto la spinta dell'allargamento dello spread sovrano del nostro Paese, è cresciuto di 8 decimi di punto ritornando coerente con i valori medi dell'intero periodo di osservazione; successivamente, anche grazie alla decisa azione della BCE, l'affievolirsi delle tensioni finanziarie ha permesso una importante riduzione del costo del finanziamento a lungo termine, tanto che nella seconda metà del 2013 il tasso sui mutui a tasso fisso con scadenza superiore ai 10 anni si è collocato al 4,75%, di 3 decimi al di sotto della sua media storica. Dunque anche se ha subito le tensioni finanziarie dell'ultimo biennio, il costo del finanziamento a lungo termine di una abitazione è rimasto quasi sempre su valori contenuti nel confronto storico e la stance attuale della politica monetaria europea sembra indicare che tale rimarrà nel medio periodo.

Per quanto detto finora, il 2013, nonostante il contesto recessivo, ha registrato un miglioramento delle condizioni di accesso delle famiglie all'acquisto di un abitazione: a tale miglioramento ha contribuito in maniera significativa, e questa è una novità almeno per l'arco temporale da noi osservato, un più basso prezzo delle abitazioni relativamente al livello reddituale delle famiglie italiane. Il livello dei tassi non ha contrastato questo miglioramento.

L'indice di *affordability* per il complesso delle famiglie

Come anticipato nel paragrafo precedente, dagli andamenti ora descritti deriva una dinamica dell'indice di *affordability* decisamente positiva che interrompe e recupera completamente la fase riflessiva iniziata nel 2011 in corrispondenza con la crisi finanziaria sul nostro merito sovrano (Figura 42). L'acquisto della casa media continua a risultare accessibile per la famiglia media italiana, nel senso che l'indicatore costruito si mantiene in territorio positivo lungo tutto l'orizzonte di analisi considerato. A fine 2013 l'indice risultava pari al 6,7%, 2,1 punti percentuali in più della prima metà dell'anno scorso, ritornato sui livelli del primo semestre del 2006 e su valori superiori alla media del campione temporale considerato.

Figura 42: Indice di *affordability* per il totale delle famiglie italiane



Fonte: ns elaborazioni su dati OMI, Istat e Banca d'Italia

Figura 43: Indice di *affordability* su base mensile



Fonte: ns elaborazioni su dati OMI, Istat e Banca d'Italia

Il dato medio semestrale è tuttavia l'esito di un profilo temporale in forte evoluzione ed appare dunque importante disporre di una stima delle dinamiche del nostro indicatore a frequenza mensile. Per allineare le serie di dati alla frequenza necessaria e disporre al momento in cui si rendono disponibili i dati sui tassi di interesse sui mutui, abbiamo dovuto effettuare alcune stime e previsioni sia rispetto al valore delle quotazioni immobiliari sia rispetto alla dinamica del reddito disponibile¹⁹. Di questo indice presentiamo nella Figura 43 la dinamica fino al marzo del 2014. La dinamica a frequenza più elevata introduce alcune differenziazioni congiunturali rispetto ai dati medi semestrali. Come si vede il primo trimestre del 2014 dovrebbe aver segnato un ulteriore miglioramento delle condizioni di accesso all'acquisto di un'abitazione da parte della famiglia media: a marzo di quest'anno l'indice dovrebbe aver toccato un nuovo massimo locale pari al 7,1%, valore non più toccato dall'aprile del 2006, in miglioramento di 4 decimi di punto rispetto al dato di fine 2013.

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

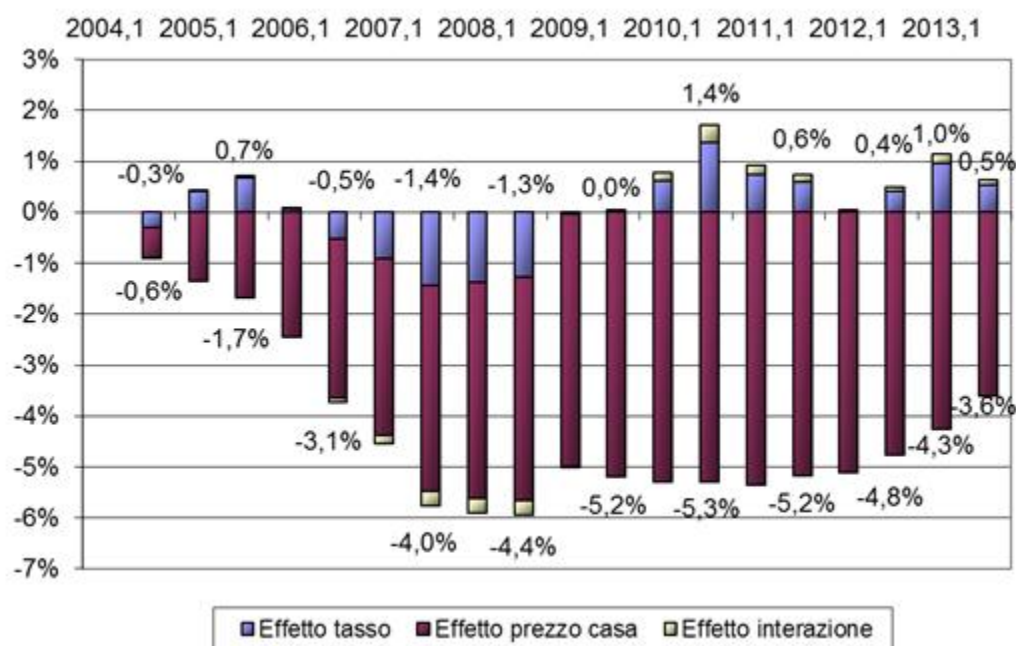
1. l'effetto prezzo, che misura il contributo dato alla variazione dall'andamento dei prezzi delle abitazioni rispetto al reddito disponibile;

¹⁹ Per la previsione a breve dei prezzi delle case sfruttiamo le informazioni del sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia condotto, trimestralmente, da Banca d'Italia a partire dal quarto trimestre del 2008. Dalle risposte delle agenzie immobiliari riusciamo, infatti, a calcolare dei saldi, tra prezzi in aumento o in diminuzione, sia relativamente alla dinamica riscontrata nel trimestre trascorso, sia le aspettative rispetto al trimestre futuro. A questo punto la stima di un semplice modello di regressione tra gli andamenti effettivamente registrati dai prezzi (banca dati Omi/Istat) e quelli impliciti nei saldi delle risposte al questionario, ci consente di ottenere stime degli andamenti a breve previsti. Secondo tali proiezioni nel primo trimestre del 2014 i prezzi delle case sarebbero scesi di ulteriori 4 decimi di punto rispetto al trimestre precedente. Per stimare il reddito disponibile, abbiamo utilizzato le informazioni trimestrali di contabilità nazionale relative alle principali componenti del reddito disponibile; inoltre sono state utilizzate le informazioni delle nuove statistiche dell'Istat sulla dinamica trimestrale del reddito disponibile. In particolare si sono utilizzate le serie trimestrali dei redditi da lavoro dipendente, del numero di unità di lavoro (sia totali che di dipendente), il volume nominale delle prestazioni sociali in denaro, dei contributi sociali e delle imposte dirette. Grazie a tale scomposizione siamo riusciti a stimare la sua crescita fino al primo trimestre del 2014 (sul punto si veda la nota metodologica "Stima del reddito disponibile a livello trimestrale e territoriale" a cura dell'Ufficio Analisi Economiche ABI). Secondo le nostre elaborazioni nel primo trimestre del 2014 la cumulata annuale del reddito disponibile dovrebbe essere aumentata di un ulteriore 0,3% rispetto al trimestre precedente.

2. l'effetto tasso, che misura il contributo dato alla variazione dai movimenti del tasso di interesse;
3. l'effetto residuale, risultante dalla combinazione dei due precedenti effetti, e dovuto alla contemporanea variazione dei prezzi (relativi) e dei tassi d'interesse.

Sotto il profilo tecnico, il primo effetto (componente reale) è stato calcolato considerando stabile su tutto il periodo il tasso di interesse sui mutui al livello di partenza; il secondo effetto (componente finanziaria), considerando stabile il rapporto tra prezzo della casa e reddito disponibile, sempre al suo livello di partenza; il terzo effetto, residuale, per l'appunto come residuo rispetto ai primi due. La scomposizione della variazione dell'indice di affordability viene presentata nella Figura 44.

Figura 44: Scomposizione della variazione dell'indice di *affordability* (Totale famiglie)



Analizzando gli andamenti recenti, si vede che il miglioramento dell'indice di affordability è quasi del tutto dovuto al riaggiustamento del prezzo relativo delle case rispetto al reddito disponibile delle famiglie: prendendo a riferimento il dato del primo semestre del 2011, del miglioramento complessivo di 2,1 punti registrato dall'indice di affordability, 1,5 punti percentuali sono dovuti alla componente reale, mentre la dinamica dei tassi ha contribuito positivamente per ulteriori 5 decimi di punto; nel solo ultimo semestre 2013 il prezzo relativo della casa ha migliorato l'indice di affordability per 7 decimi di punto. Secondo le anticipazioni mensili nel primo trimestre l'indice sarebbe migliorato di ulteriori 3 decimi di punto, di cui oltre il 60% dovuti alla dinamiche della componente finanziaria.

In termini di analisi di più lungo periodo tuttavia i miglioramenti recenti della componente reale non riescono a pareggiare quanto accaduto fino a tutto il 2010, per cui prendendo a riferimento il dato di inizio periodo (primo semestre del 2004), il prezzo relativo delle case ha ridotto l'indice di affordability per 3,6 punti percentuali. La componente finanziaria, invece, ha teso a mostrare una dinamica più congiunturale con una prevalenza di contributi positivi e una permanenza in territorio positivo ininterrotta a partire dal primo semestre del 2009.

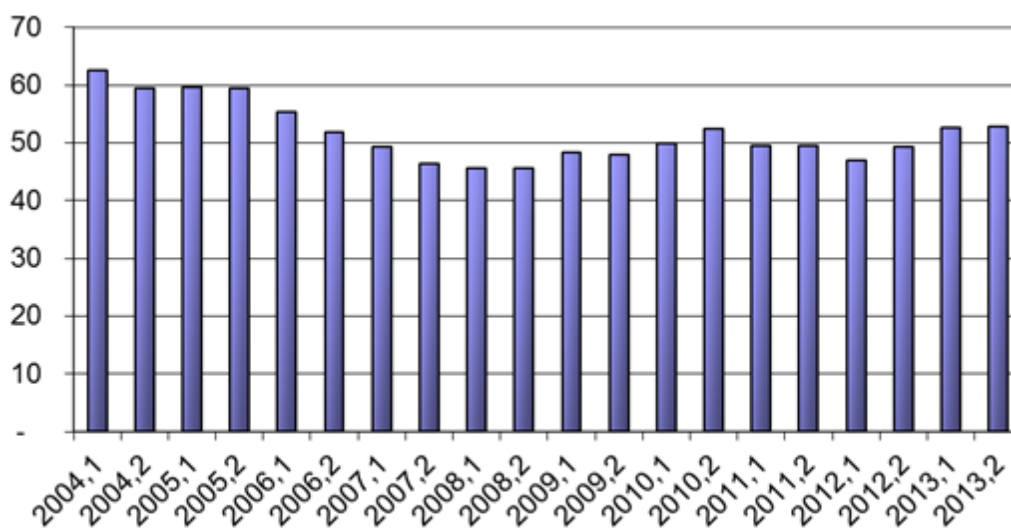
Il quadro fin qui illustrato può essere ulteriormente arricchito analizzando la distribuzione delle famiglie relativamente al nostro indice di affordability: in particolare è particolarmente utile analizzare la distribuzione dell'indice di affordability per famiglie distinte per livello di reddito.

Utilizzando le informazioni circa la distribuzione dei redditi rivenienti dalla menzionata indagine della Banca d'Italia²⁰ possiamo determinare qual è stata nel corso del tempo la quota di famiglie con un reddito che

²⁰ Il dato circa il reddito disponibile netto delle famiglie italiane rilevato da Banca d'Italia è stato aggiustato in modo da renderlo omogeneo, in livelli, rispetto a quello indicato da Istat. Per tale procedura sono state utilizzate le indagini relative al 2004, al 2006 al 2008, al 2010 e al 2012; i restanti anni sono stati stimati sulla base dei dati osservati in questi anni.

soddisfa il nostro criterio di *affordability*, per cui cioè la rata del mutuo da pagare non supera il 30% del prezzo annuo dell'abitazione²¹ (Figura 45).

Figura 45: Percentuale di famiglie per cui l'acquisto di un'abitazione è accessibile



Fonte: ns elaborazioni su dati OMI, Istat e Banca d'Italia

In coerenza con quanto visto finora, anche l'aspetto distributivo mostra un miglioramento piuttosto marcato rispetto alla situazione di inizio 2012: se a quella data la platea delle famiglie che riuscivano ad accedere all'acquisto dell'abitazione rappresentava il 47% del totale delle famiglie, nel secondo semestre del 2013 tale percentuale è ritornata maggioritaria commisurandosi al 53%, miglior dato dal primo semestre del 2006. In termini di analisi di più lungo periodo va comunque rimarcato che quest'ultimo dato risulta ancora inferiore ai valori di partenza che segnavano la quota di famiglie con accessibilità pari al 62%.

In definitiva in una situazione sicuramente non favorevole per l'economia del nostro Paese e in particolar modo per le condizioni reddituali delle famiglie italiane, le condizioni di accesso all'acquisto di una abitazione media da parte della famiglia media sono migliorate, soprattutto nel corso dell'ultimo biennio, principalmente a riflesso di una tendenza cedente dei prezzi delle abitazioni, sia in termini assoluti che relativamente alla dinamica del reddito disponibile delle famiglie, un cedimento che rappresenterà sicuramente un fattore importante da monitorare anche nel prossimo futuro in cui sperabilmente il motore principale del riequilibrio dei prezzi relativi dovrebbe venire da una certa ripresa del reddito disponibile delle famiglie. Ad accompagnare tale contributo positivo vi è stato l'affievolimento delle tensioni finanziarie sul merito sovrano del nostro Paese, ed il conseguente favorevole impulso sui tassi di interesse.

L'indice di *affordability* per alcuni segmenti di famiglie

Un altro modo per aggiungere qualità all'analisi dell'indice di *affordability* è quello di calcolare l'indice su particolari segmenti di popolazione. In particolare abbiamo ritenuto di centrare la nostra attenzione su due tipologie di famiglie che dovrebbero presentare particolari caratteristiche di vulnerabilità:

- quelle che, sul totale, hanno l'effettiva esigenza di acquistare un'abitazione in quanto, con capo di giovane età, non dispongono di casa di proprietà né possono usufruire a titolo gratuito di una casa di proprietà di altri familiari (tipicamente i genitori)²².

²¹ In altri termini abbiamo calcolato il seguente ratio:

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

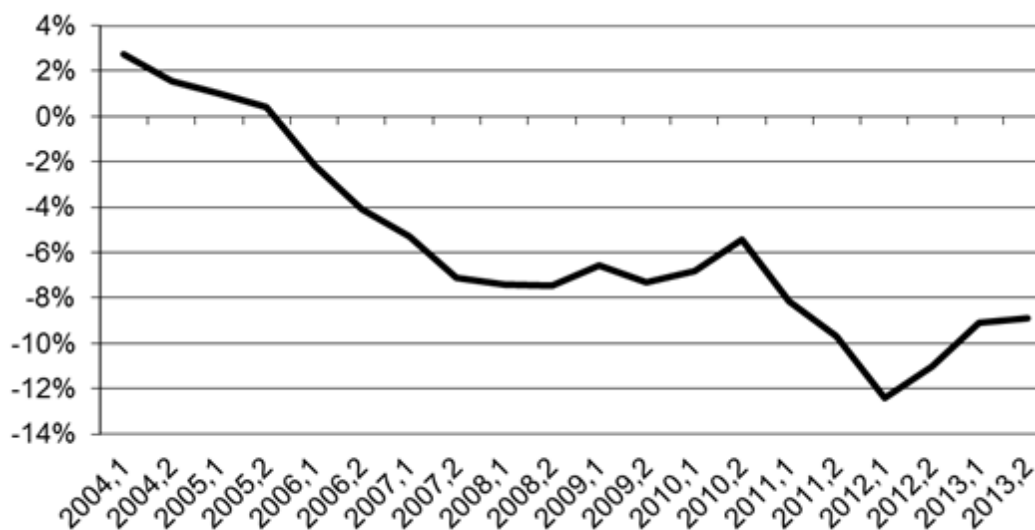
dove Reddito* indica il reddito minimo indispensabile per poter acquistare un'abitazione stante i prezzi medi di mercato e i tassi d'interesse.

- quelle che abitando in un grosso centro urbano si trovano a fronteggiare i maggiori costi medi di un abitazione tipici di quelle realtà.

Per elaborare l'indice per entrambe le tipologie di famiglie abbiamo utilizzato i dati sull'indagine delle famiglie della Banca d'Italia. Nel primo caso abbiamo isolato le informazioni relative a quei nuclei in cui il capofamiglia ha un'età inferiore ai 40 anni e che non dispongono di una casa. Dai dati più recenti (indagine sul 2012) emerge che le famiglie così definite sono circa il 7% del totale, cioè 1,8 milioni, ed hanno in media un reddito pari a circa il 60% di quello medio nazionale. Nel calcolo dell'indice per questa categoria di famiglie non faremo, invece, ipotesi ad hoc relativamente sia al prezzo che alla dimensione dell'abitazione che verrà posta pari al valore medio nazionale²³.

L'indice di affordability per queste famiglie è riportato nella Figura 46. Come prevedibile per questo segmento di famiglie non si raggiunge la condizione di accessibilità in media e inoltre le condizioni di accesso sono strutturalmente peggiorate nel corso del tempo, raggiungendo un picco minimo nel primo semestre del 2012, quando l'indice di affordability risultava negativo per oltre 12 punti percentuali. Dopo quella data, in linea con l'andamento generale, le condizioni di accesso sono migliorate in misura anche significativa ma non tale da recuperare un livello accettabile.

Figura 46: Indice di affordability per le famiglie non proprietarie di case e capofamiglia giovane



Passando, invece, ad analizzare le condizioni di accessibilità per i nuclei che abitano nelle grandi città è rilevante conoscere sia il maggiore costo dell'abitazione, sia l'eventuale maggiore capacità reddituale delle famiglie:

- per quanto riguarda la prima informazione abbiamo potuto utilizzare le serie fornite dall'AdE, rilevando come in media il prezzo della casa nelle grandi città risulti del 90% superiore a quello della media nazionale; tuttavia, a lenire parzialmente questo dato, si può considerare che la dimensione delle abitazioni vendute nelle grandi città risulta in media inferiore del 6% a quelle del complesso nazionale. Per tale motivo presentiamo due serie dell'indice di affordability uno che considera la metratura media nazionale ed uno che invece utilizza una metratura dedicata alle grandi città;

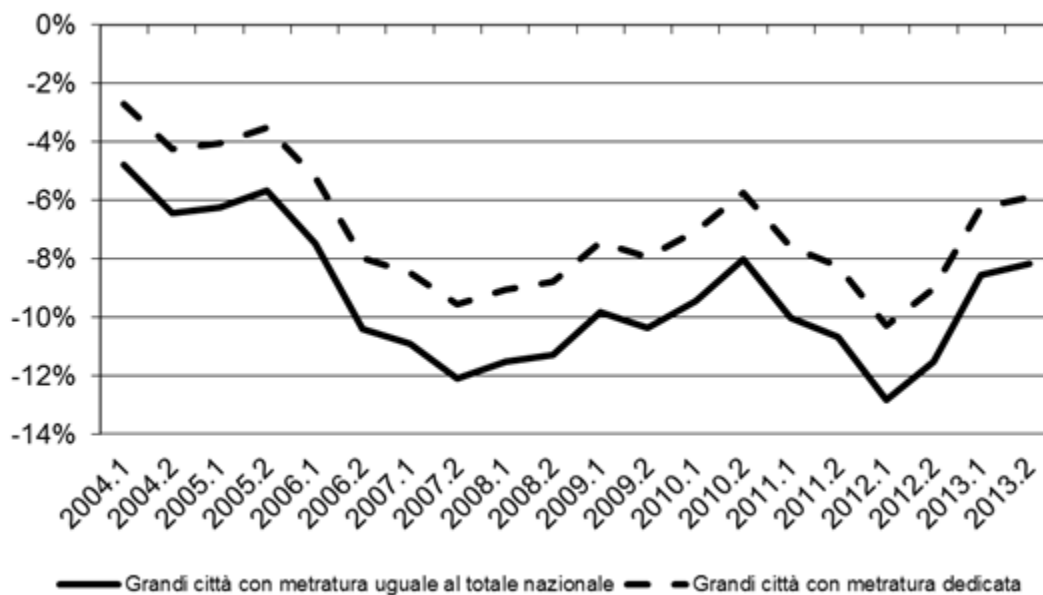
²² In Italia il possesso o l'utilizzo a titolo gratuito di abitazioni è molto frequente: oltre il 75% delle famiglie si trova infatti in questa situazione.

²³ Va notato che il reddito relativo delle famiglie giovani e senza casa di proprietà ha assunto andamenti oscillanti nel corso del tempo: dapprima decrescente (dal 68% al 65% tra il 2004 e il 2008) ha poi sperimentato una crescita nel biennio 2008-2010 per poi tornare a scendere in seguito. La numerosità dei nuclei è andata, invece, diminuendo costantemente passando da valori prossimi all'8% delle famiglie e valori prossimi al 7%: ciò non è sorprendente se si considera come il periodo di bassi tassi di interesse che ha caratterizzato la nostra adesione all'Euro ha consentito un forte ampliamento della platea di acquirenti di una abitazione riducendo quindi la dimensione del campione di giovani coppie che non posseggono una casa di proprietà.

- per quanto concerne la consistenza economica delle famiglie abbiamo fatto riferimento alla serie storica delle indagini sui bilanci delle famiglie italiane di Banca d'Italia: secondo l'informazione più recente viene verificata una maggiore capacità reddituale delle famiglie che abitano i grandi centri urbani che in media dispongono di un reddito familiare superiore alla media nazionale per 15 p.p. (una differenza che si è ridotta di 5 punti percentuali rispetto alla rilevazione del 2010).

Sulla base di questi parametri possiamo rappresentare l'indice di affordability per le famiglie che abitano i grandi centri urbani (Figura 47).

Figura 47: Indice di affordability per le famiglie che abitano nelle grandi città



Anche in questo caso si trova riscontro della particolare fragilità dal punto di vista dell'accesso all'acquisto di una abitazione di questo segmento di famiglie. In questo caso si può notare una maggiore strutturale della condizione di non accessibilità, in quanto l'indice risulta costantemente in territorio negativo con una tendenza decrescente presente solo nei primi 3 anni del campione temporale osservato. Anche per queste famiglie gli ultimi 18 mesi presentano una tendenza alla ripresa delle condizioni di accessibilità che, per entrambe le versioni dell'indice, riescono a recuperare i punti di massimo locale toccati alla fine del 2010.

6.4 L'indice di affordability a livello regionale

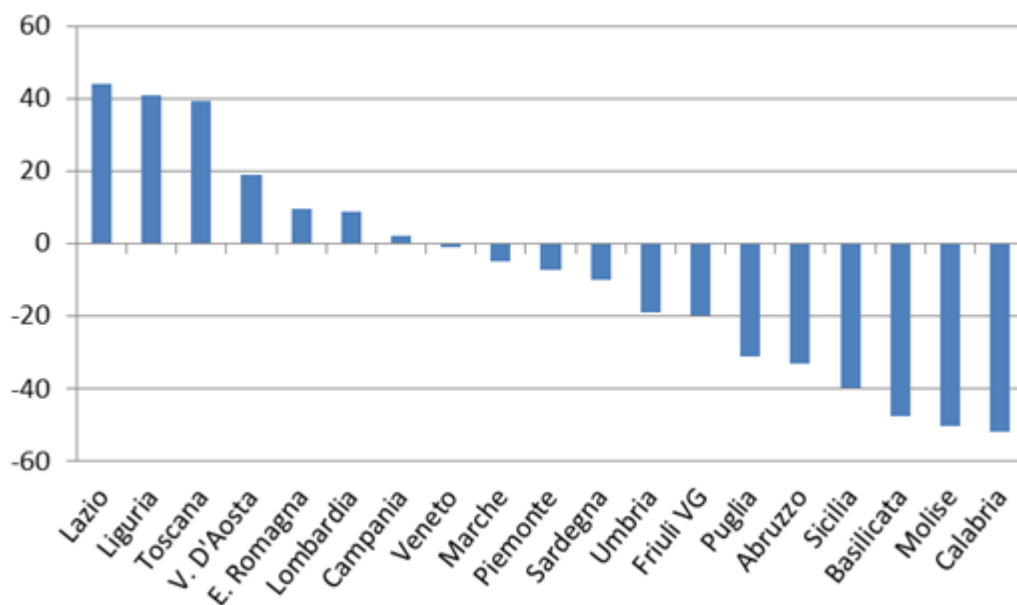
Grazie alla disponibilità di statistiche residenziali da parte dell'AdE siamo ora in grado di disaggregare, con periodicità annuale, il calcolo dell'indice di affordability a livello regionale. In particolare l'Agenzia ha reso disponibili la rilevazione dei prezzi e della metratura delle abitazioni per tutte le regioni italiane, ad eccezione del Trentino Alto Adige, per gli anni dal 2004 al 2013. Poiché a livello nazionale per l'ultimo biennio 2012-2013 utilizziamo per i prezzi delle case le statistiche IPAB dell'Istat, abbiamo riponderato per tale anno i dati dell'AdE per ottenere il dato medio nazionale coerente con quello dell'Istat. Dal canto suo l'Istat ha, da poco tempo, iniziato a pubblicare statistiche, sempre a livello annuale, sul reddito disponibile delle famiglie disaggregate a livello regionale. I dati Istat sono disponibili fino al 2012; grazie alla disponibilità di serie proxy sia regionali che nazionali, riusciamo a stimare il reddito disponibile delle famiglie a livello regionale fino a tutto il 2013²⁴. I dati sul numero delle famiglie a livello regionale sono anch'essi di fonte Istat e sono aggiornati fino al 2013.

Per il calcolo dell'indice di affordability a livello regionale si utilizzano i prezzi, le metrature delle abitazioni e il livello del reddito disponibile unitario propri di ciascuna regione, mentre il livello del tasso di interesse, la durata del finanziamento e il Loan to Value del mutuo vengono fissati a livello nazionale e mantenuti uguali

²⁴ Sul punto si veda la precedente nota 21.

a livello regionale²⁵. Prima di mostrare gli andamenti dell'indice di affordability ripercorriamo gli andamenti delle serie componenti l'indice stesso, iniziando dall'analisi delle quotazioni immobiliari. Intanto nella Figura 48 valutiamo il livello del prezzo della casa (combinazione di quotazione a mq e dimensione dell'immobile) nella media del 2013, ultimo dato disponibile.

Figura 48: Costo della casa (dati 2013; scarti % rispetto alla media italiana)



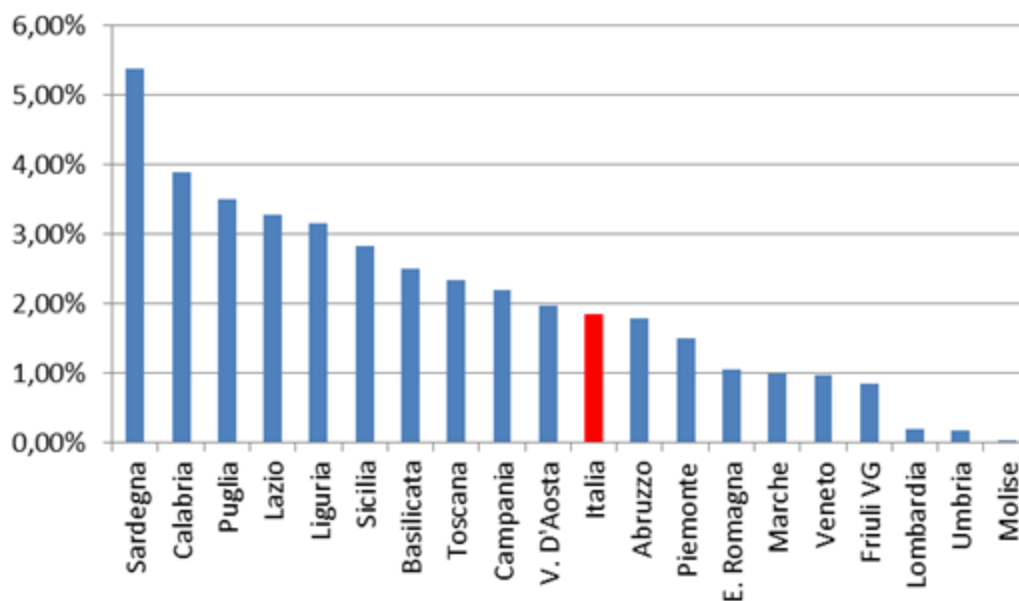
Fonte: ns elaborazioni su dati OMI

Come si vede la variabilità regionale del prezzo di una casa è piuttosto accentuata e oscilla tra il valore massimo che si riscontra nel Lazio, dove una casa media costa circa 217 mila Euro - prezzo superiore di oltre il 40% rispetto alla media italiana - e quello minimo della Calabria, dove il prezzo della casa è pari in media a poco più di 72 mila Euro, valore inferiore di oltre il 50% alla media italiana. Sembra importante rilevare, anche per quanto diverrà chiaro più avanti, che: a) le due principali regioni dell'Italia Centrale si collocano nei primi tre posti della classifica; b) la Campania è la regione più cara tra quelle meridionali, con un livello del prezzo solo leggermente superiore alla media nazionale; c) in generale le quotazioni immobiliari a livello regionale risentono in maniera significativa della presenza dei grossi agglomerati urbani (è soprattutto il caso del Lazio e della Campania), dell'attrattività turistica della regione (Liguria, Toscana e Valle d'Aosta in primis) e del particolare pregio del patrimonio edilizio (Lazio e Toscana). Per tener conto della dinamica del prezzo delle case, di seguito diamo conto della variazione di questa variabile a livello regionale lungo l'intero orizzonte di analisi (Figura 49). L'illustrazione di tali dinamiche risulta piuttosto complessa in quanto interseca aspetti macroeconomici, relativi principalmente al concetto di catching up – espressione con cui si sintetizza la capacità di convergere verso i primi in modo da colmare il divario esistente -, con caratteristiche idiosincroniche delle singole regioni. Infatti se la forte crescita dei prezzi in Sardegna e Puglia può essere spiegata principalmente dal "successo" turistico delle due regioni, la buona crescita del prezzo rilevato in Calabria deve essere attribuita principalmente ad un processo di convergenza²⁶.

²⁵ Esiste una serie di tassi sui nuovi mutui per l'acquisto di abitazioni differenziata a livello regionale di fonte Banca d'Italia, ma di questa serie esiste solo la scadenza superiore all'anno e non quella relativa alle scadenze superiori ai 10 anni. In ogni caso l'esame della serie per il Centro-Nord vs quella del Sud e Isole mostra scarti contenuti in 1-2 decimi di punto che non sarebbero ovviamente in grado di modificare né la dinamica né le posizioni relative che emergono nel testo

²⁶ Come detto nel commento al grafico 9, infatti, la regione presenta il più basso costo delle case tra le 19 regioni considerate.

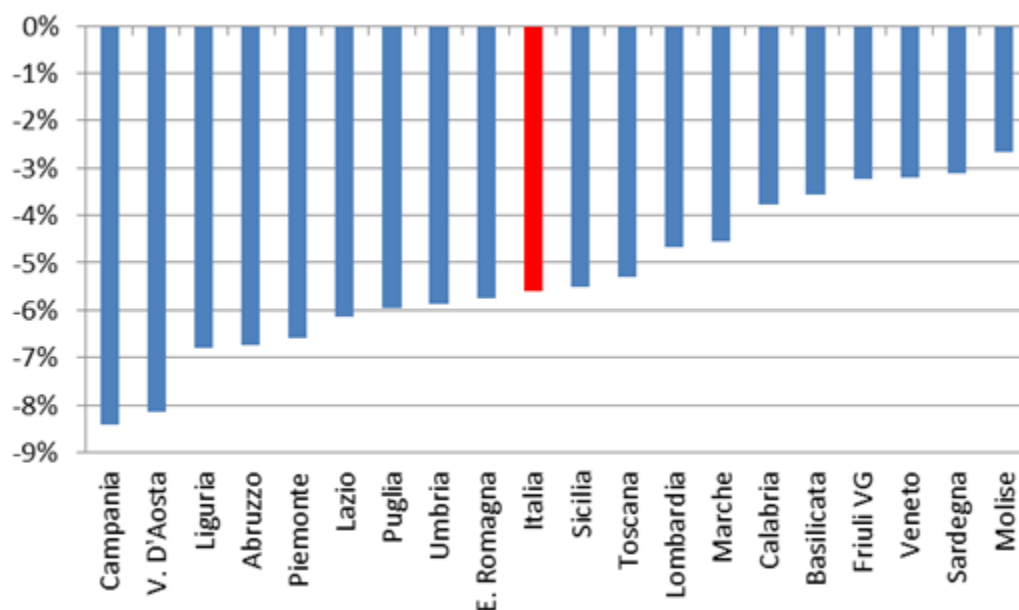
Figura 49: Crescita del prezzo delle case (variazione % media annua tra il 2004 e il 2013)



Fonte: ns elaborazioni su dati OMI

Da questo punto di vista sorprende la posizione elevata del Lazio e della Liguria che come visto in precedenza presentano i prezzi delle abitazioni più alti; altrettanto sorprendente è la scarsa crescita rilevata nel Veneto e soprattutto nella Lombardia. Come conseguenza è difficile valutare se la dinamica dei prezzi delle case negli ultimi 8 anni abbia teso o meno a ridurre la variabilità tra regioni. In ogni caso va valutata una significativa variabilità interregionale dove si distingue da un lato il caso particolare della Sardegna (con incrementi quasi 3 volte quelli medi nazionali) e dall'altro la sostanziale stazionarietà delle quotazioni del Molise (ma anche dell'Umbria e della Lombardia). Come visto in precedenza, il risultato complessivo in termini di variazione dei prezzi della casa è la risultante di andamenti nettamente diversificati tra un periodo pre-2008, di prezzi in forte crescita, ed uno successivo, soprattutto l'ultimo biennio, di riduzioni che non trovano confronto nell'esperienza storica. Data l'importanza degli andamenti recessivi recenti, nella Figura 50 riportiamo l'andamento dei prezzi delle abitazioni dell'ultimo anno, con lo scopo principale di valutare l'omogeneità regionale nel processo deflattivo in corso.

Figura 50 Andamento del prezzo delle case (variazione % 2013)

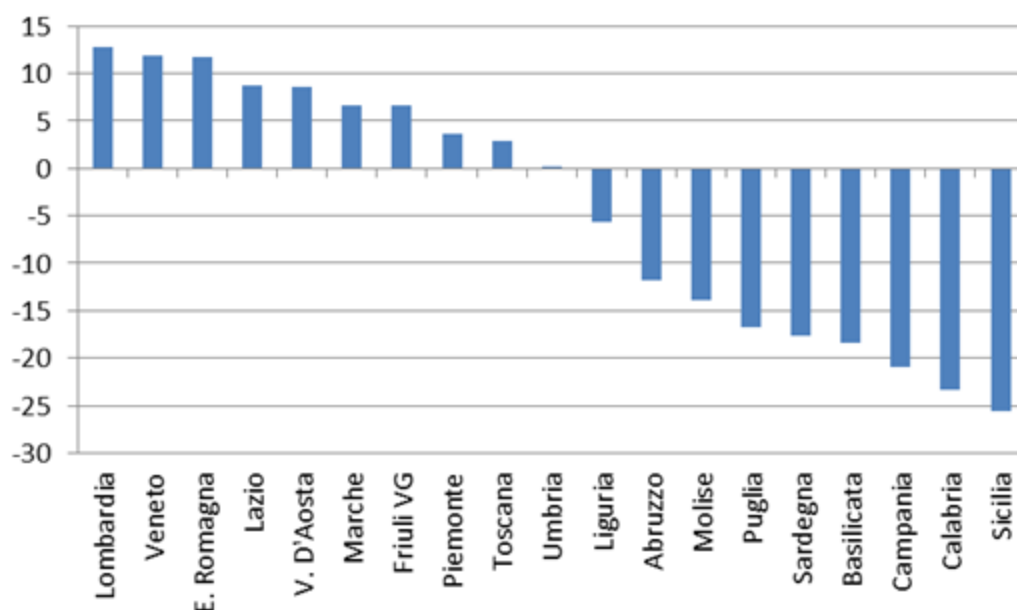


Fonte: ns elaborazioni su dati OMI

Intanto il prezzo della casa è sceso in tutte le regioni per importi significativi e con una variabilità che sembra inferiore a quella rilevata nel grafico precedente: quindi si potrebbe concludere che la riduzione dei prezzi dello scorso anno ha assunto alcune caratteristiche tipiche di uno shock sistemico. Inoltre sembra di poter rilevare una qualche forma di composizione degli eccessi (o delle deficienze) degli anni precedenti: in particolare è il caso della forte riduzione dei prezzi in Campania, in Liguria, Lazio e Puglia. A questa regolarità tuttavia sembrano sfuggire i casi di Sardegna e in minor misura di Calabria. In termini distributivi possiamo notare una quasi perfetta ripartizione tra regioni che presentano decrementi superiori al dato medio italiano e quelli con decrementi inferiori.

A questo punto possiamo effettuare le medesime elaborazioni relativamente al livello del reddito disponibile delle famiglie. Iniziamo, nella Figura 51, a dar conto del livello del reddito disponibile unitario nelle diverse regioni. In questo caso appare evidente la caratteristica duale dello sviluppo del nostro Paese, con tutte le regioni del Sud che presentano valori del reddito disponibile decisamente inferiori alla media italiana. Se le tre "capoliste" non rappresentano una sorpresa, importante risulta il quarto posto occupato dal Lazio, mentre è da segnalare la scarsa consistenza economica delle famiglie liguri (con reddito disponibile unitario inferiore del 5% alla media nazionale), soprattutto se si tiene conto delle elevato costo delle abitazioni in quella regione. Confrontando la variabilità del reddito con quello del prezzo delle case si conferma come la prima risulti decisamente meno rilevante: la deviazione standard degli scarti dalla media italiana risulta pari al 14% nel caso del reddito disponibile, e del 30% nel costo delle case. Tale evidenza sembra prospettare che le differenze che riscontreremo a livello di accessibilità al bene casa sia dovuta più alle quotazioni del mercato immobiliare che alla diversa capacità reddituale delle famiglie.

Figura 51: Reddito disponibile per famiglia (dati al 2013; scarti % rispetto alla media italiana)

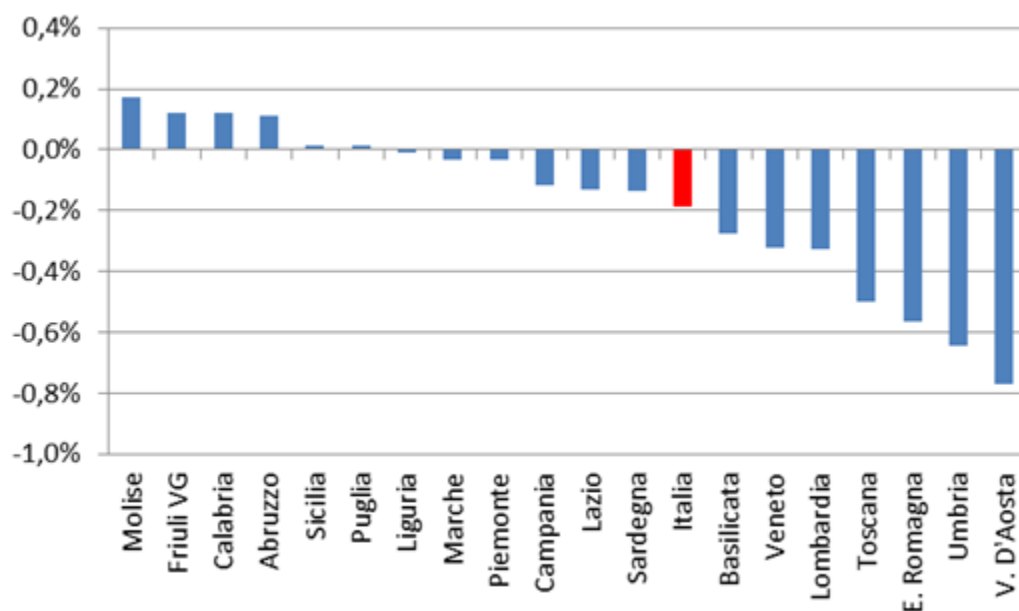


Fonte: ns elaborazioni su dati Istat

Passando all'analisi delle dinamiche del reddito disponibile, nella Figura 52 riportiamo la crescita avvenuta negli otto anni in esame. Intanto è da segnalare come solo 6 regioni presentano un tasso di crescita medio positivo del reddito disponibile unitario, così come del resto lasciava intuire il valore negativo per la media italiana. Notando che 5 di queste 6 regioni sono meridionali, sembra di poter concludere che gli andamenti degli ultimi 8 anni delineano un qualche processo di catching up tra le regioni italiane: considerando i valori aggregati, mentre il reddito unitario delle famiglie meridionali è rimasto sostanzialmente stazionario, quello delle famiglie centro-settentrionali è diminuito al ritmo medio dello 0,3%. In particolare tra le regioni meridionali solo la Basilicata presenta una dinamica inferiore a quella media nazionale, mentre Molise, Calabria e Abruzzo occupano la parte alta della classifica. Al di là di questa uniformità non si riescono a distinguere ulteriori fenomeni comuni per cui le regioni del Centro e del Nord del Paese, tendono ad

distinguere ulteriori fenomeni comuni per cui le regioni del Centro e del Nord del Paese, tendono ad occupare le parti basse della classifica senza evidenti distinzioni tra di loro: va notata la non positiva performance delle famiglie emiliano-romagnole e di quelle toscane, ma anche di quelle dell'area lombarda-veneta. A parziale contrasto di tale ipotesi di catching-up va tuttavia notato come la migliore performance delle regioni meridionali sia determinata più da una minore dinamica demografica che da un maggior dinamismo economico: nei nove anni considerati il numero delle famiglie del Mezzogiorno è aumentato al tasso medio dell'1.2%, di 1 e 3 decimi meno di quanto sperimentato nelle regioni settentrionali e centrali rispettivamente.

Figura 52: Crescita del reddito disponibile per famiglia (variazione % media annua tra il 2004 e il 2013)



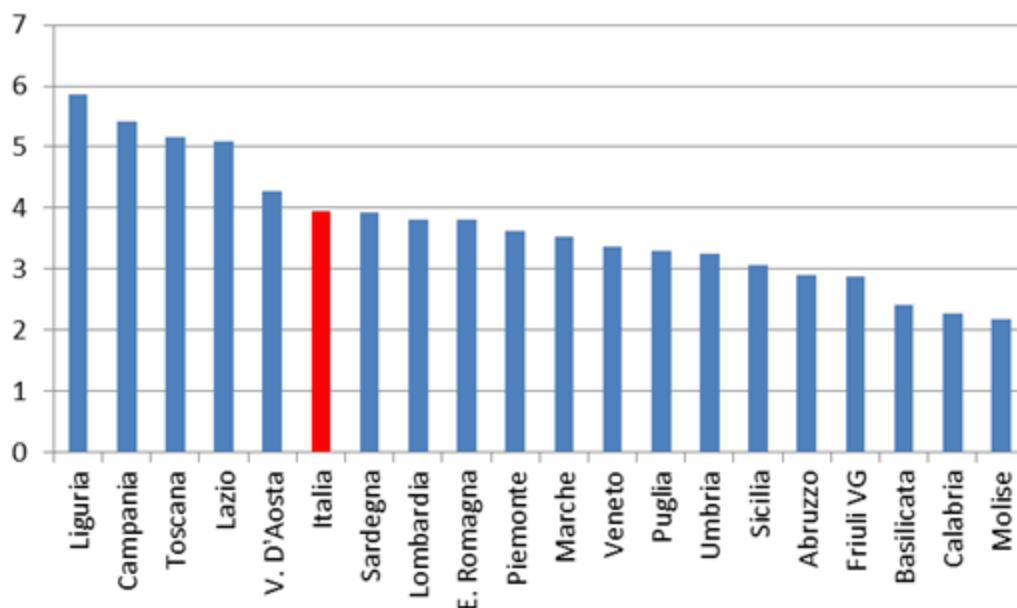
Fonte: ns elaborazioni su dati Istat

A questo punto possiamo combinare le due informazioni precedenti per dar conto del rapporto tra prezzo della casa e reddito medio delle famiglie nelle diverse regioni. Nella Figura 53 riportiamo il livello di tale rapporto per l'ultimo anno per cui disponiamo dei dati.

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

Sono solo 5 le regioni che presentano un valore del rapporto superiore alla media italiana e in esse si ritrovano quelle caratteristiche idiosincratiche di attrattività turistica e di presenza di grossi conglomerati urbani che possono spiegare un così sfavorevole, per l'accessibilità al bene casa, rapporto dei prezzi relativi. Va rilevato come nell'ultimo anno di osservazione la Sardegna abbia migliorato la propria posizione scendendo al di sotto della media italiana.

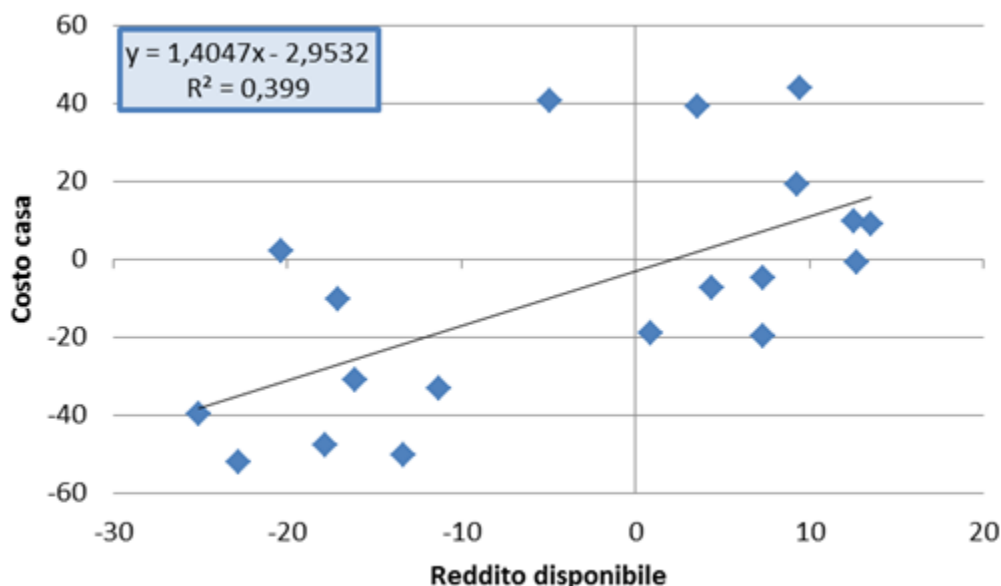
Figura 53: Rapporto tra prezzo casa e reddito disponibile unitario (dati al 2013)



Fonte: ns elaborazioni su dati Istat e OMI

Sempre in termini di coerenza tra il valore delle case e la situazione economica della famiglie a livello regionale proponiamo un confronto tra le classifiche al 2013 del livello del reddito disponibile unitario con quella del livello delle quotazioni immobiliari (Figura 54): ciò da un lato dovrebbe confermare una relazione positiva tra le due variabili e dall'altro indicare le regioni che si discostano notevolmente dalla relazione media.

Figura 54: Reddito e costo della casa (dati al 2013; scarti % dalla media nazionale)



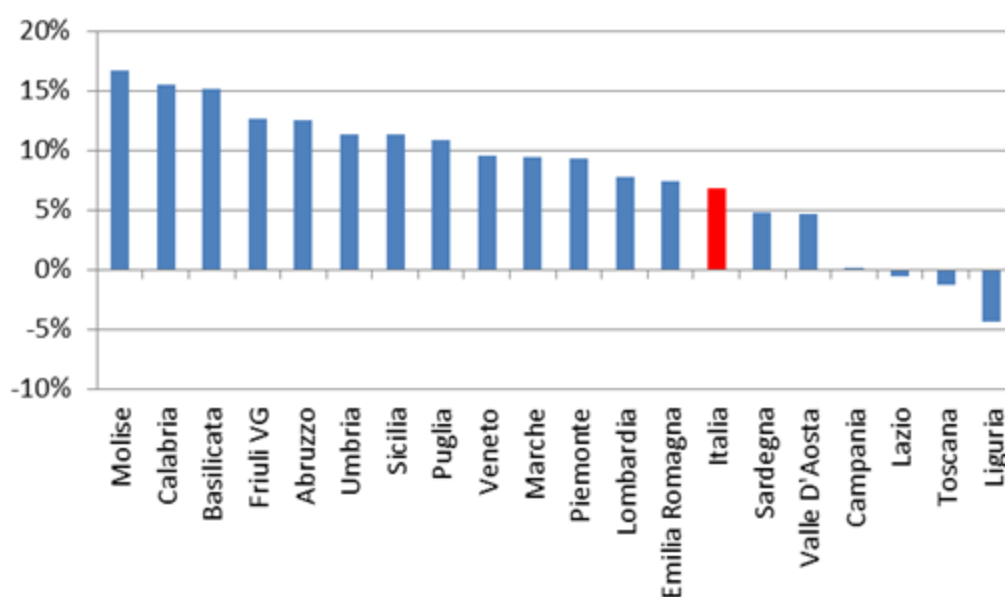
Fonte: ns elaborazioni su dati Istat e OMI

Intanto è da valutare il basso livello dell'indice di determinazione (R^2) che sembra indicare che la relazione positiva tra le due variabili non risulti molto precisa. Tuttavia, osservando bene il grafico, si può notare come tale basso livello dell'indice di determinazione sia provocato dalla situazione di 3 regioni che presentano un livello del prezzo delle abitazioni troppo elevato relativamente alle disponibilità economiche delle loro famiglie: tutte e tre queste regioni presentano un prezzo della casa superiore del 40% alla media

nazionale, ma due di queste (Lazio e Toscana) limitano i danni con un reddito disponibile anch'esso superiore alla media, mentre la terza (la Liguria) subisce pure una consistenza economica delle proprie famiglie inferiore alla media. Da valutare anche lo scarto delle famiglie campane che in presenza di un reddito unitario significativamente inferiore alla media italiana presentano un costo della casa in linea il dato nazionale. Dal lato opposto si possono segnalare i due casi delle famiglie molisane (che pur presentando un livello del reddito superiore a quello delle famiglie campane beneficiano di un costo della casa del 50% inferiore alla media italiana) e di quelle friulane che pur avendo un reddito superiore alla media nazionale pagano la casa il 20% in meno della media delle altre regioni.

A questo punto collegando le informazioni che provengono dal rapporto tra reddito delle famiglie e prezzo delle case con la dinamica dei tassi di interesse possiamo giungere al calcolo dell'indice di affordability a livello regionale. In Figura 55 per mantenere una coerenza con le rappresentazioni precedenti riportiamo la classifica dell'indice di affordability nel 2013.

Figura 55: Indice di *affordability* (dati al 2013)



Fonte: ns elaborazioni su dati Istat, OMI e Banca d'Italia

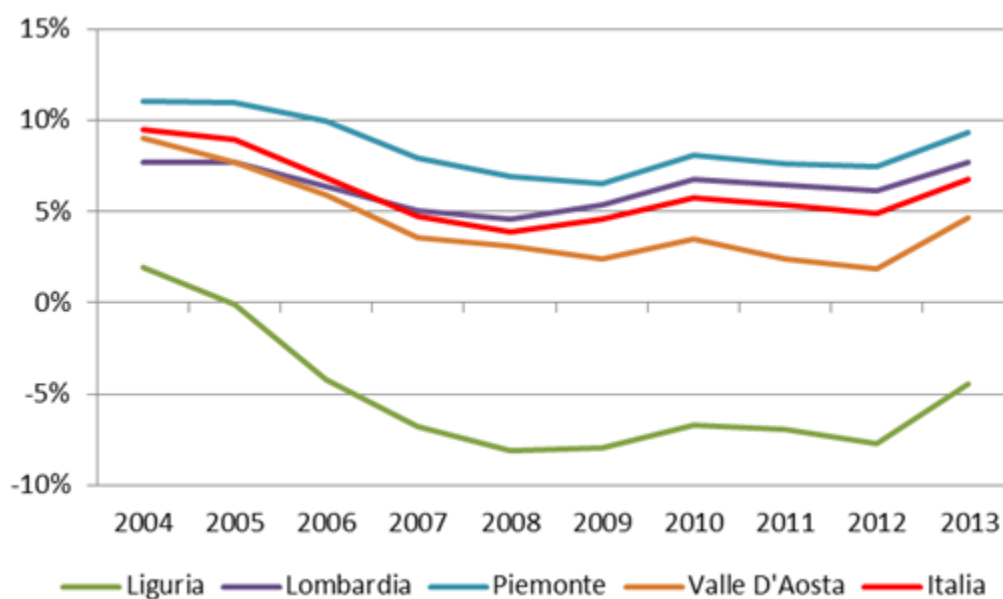
Come si vede, e per quanto detto finora, le condizioni di accessibilità all'acquisto di una abitazione presentano una elevata variabilità regionale: tra l'indice di affordability delle due regioni estreme - Molise e Liguria - vi sono più di 21 punti percentuali di differenza o, detto in altri termini, l'incidenza della rata del mutuo sul reddito disponibile che deve pagare la famiglia media ligure è di 21 punti percentuali più alta di quella che paga la famiglia media molisana. Nel complesso solo in 3 regioni, più volte citate nel testo, l'indice di affordability risulta negativo e segnala quindi inaccessibilità, mentre sono 13 le regioni che presentano condizioni di accessibilità superiori alla media e 3 superiori del doppio rispetto alla media. Dalla classifica si può notare come le regioni meridionali occupino tutte la zona più alta della classifica ad eccezione della Campania (che addirittura risulta la quarta regione più in "difficoltà" ma che è tornata in territorio di affordability dopo che nel 2012 era nell'area di non accessibilità) e la Sardegna, mentre la parte bassa è caratterizzata dalle regioni maggiori del Centro Italia.

Senza voler in questa sede offrire particolari approfondimenti, la lista delle regioni con indice di affordability inferiore alla media, se non negativo, sembra caratterizzata da un gruppo piuttosto omogeneo relativamente o alle caratteristiche del patrimonio residenziale o alla tipologia di utilizzo: sono infatti regioni dotate di patrimonio di gran pregio (Lazio, Toscana e Campania in primo luogo) e ricettori, non solo per questo, di un notevole flusso turistico che spesso determina l'acquisto di case per vacanze (Liguria, Valle d'Aosta e anche Sardegna). E poi, evidente, che la presenza di grossi conglomerati urbani determina difficoltà nel Lazio e in Campania.

Adesso siamo pronti a verificare la dinamica dell'indice di affordability nei 10 anni in esame. Per ragioni di chiarezza presentiamo gli andamenti regionali separando le regioni per macro area territoriale di appartenenza; in alcuni casi, poi, saremo costretti a presentare le regioni di una area territoriale in due grafici sempre per rendere più chiari gli andamenti. In Figura 56 quindi presentiamo gli andamenti di un primo gruppo di regioni settentrionali, quelle della ripartizione nord-occidentale; in ciascun grafico che presenteremo riporteremo pure per confronto l'indice di affordability per il totale nazionale.

Ad esclusione della Liguria notiamo che tutte le regioni settentrionali presentano condizioni di accessibilità all'acquisto di una abitazione lungo tutto l'orizzonte di osservazione. Gli estremi della ripartizione vanno dalla debole posizione della Liguria, che entra nell'area di non accessibilità all'acquisto di una abitazione già nel 2005, alla più forte posizione del Piemonte con un campo di variazione che arriva a toccare anche i 15 punti percentuali.

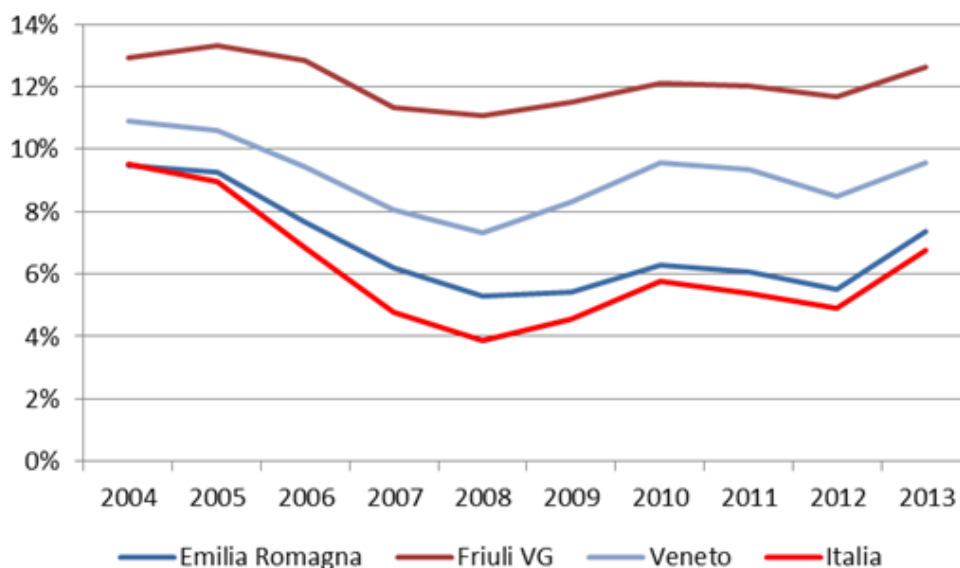
Figura 56: Indice di *affordability* nelle regioni settentrionali



Fonte: ns elaborazioni su dati Istat, OMI e Banca d'Italia

Tutte le regioni, ad eccezione della Lombardia, condividono il percorso di riduzione e quindi di peggioramento dell'indice di affordability verificato a livello nazionale presentando comunque una notevole differenza di situazioni. Intanto in termini di livelli la Liguria, come ampiamente anticipato, si colloca per quasi tutto il periodo nell'area di non accessibilità, presentando però una buona ripresa nell'ultimo anno di osservazione. Condividendo parte delle caratteristiche turistiche della Liguria, la Valle d'Aosta si stacca verso il basso, toccando nel 2012 il valore più basso nell'intero orizzonte di previsione per poi recuperare significativamente nel 2013; la Lombardia oscilla intorno al valore medio nazionale presentando una sostanziale stazionarietà dei valori, mentre le famiglie del Piemonte godono della migliore accessibilità nella ripartizione nord-occidentale. In termini di variazione Liguria e Valle d'Aosta presentano le dinamiche peggiori, perdendo tra 4 e 6 punti percentuali nell'intero arco di osservazione, mentre le famiglie lombarde presentano una perfetta stazionarietà tra i valori di inizio e fine periodo grazie ad un costante recupero negli ultimi 5 anni. In Figura 57 concludiamo l'analisi delle regioni settentrionali considerando la ripartizione orientale.

Figura 57: Indice di *affordability* nelle regioni settentrionali



Fonte: ns elaborazioni su dati Istat, OMI e Banca d'Italia

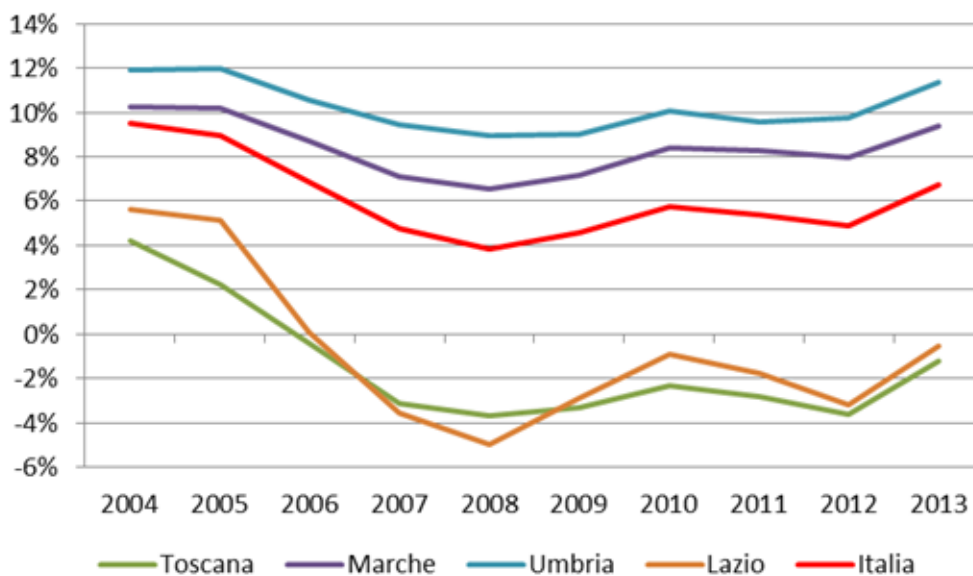
Intanto è da notare che tutte le regioni di questa ripartizione si collocano al di sopra del dato medio nazionale. La dinamica dell'indice a livello regionale segue le tendenze nazionali ma con evidenti diversità di elasticità: molto forte quella delle famiglie emiliano-romagnole, molto attenuata quella delle famiglie friulane; tutte le regioni presentano un miglioramento nell'ultimo anno.

In termini di livelli la "peggiore" situazione è per le famiglie emiliano-romagnole che sono solo lievemente migliori della media nazionale; decisamente più confortevole la situazione delle famiglie venete e soprattutto di quelle friulane che si collocano in media su valori di accessibilità doppi rispetto alla media nazionale. Simile è la graduatoria in termini di variazione con le famiglie del Friuli che peggiorano le proprie condizioni di accessibilità di appena 3 decimi di punto, mentre peggio va alle famiglie dell'Emilia Romagna che registrano una caduta dell'indice di *affordability* per oltre 2 p.p., comunque sempre meglio della dinamica nazionale. Nel complesso nelle regioni settentrionali le condizioni di accesso all'acquisto risultano migliori di quelle medie nazionali, con le regioni nord-orientali in posizione di ulteriore vantaggio su quelle nord-occidentali. L'analisi per singola regione mostra una variabilità piuttosto marcata: si staccano in senso negativo le situazioni della Valle d'Aosta e soprattutto della Liguria; Piemonte, Lombardia, Veneto e Emilia Romagna condividono un livello confortevole e comunque superiore alla media nazionale, con l'ultima regione che presenta una dinamica peggiore delle altre tre; infine la migliore performance sia in termini di livelli che di dinamica è di competenza delle famiglie friulane. In tutte le regioni il 2013 presenta un significativo miglioramento delle condizioni di accessibilità.

Le regioni dell'Italia Centrale sono quelle che in media presentano le peggiori performance sia in termini di livelli che di variazione delle condizioni di accesso all'acquisto di una abitazione (Figura 58); ciò è dovuto in primo luogo alle peculiarità del mercato immobiliare delle due principali regioni dell'area (la Toscana e il Lazio) che per gran parte del periodo presentano condizioni di non accessibilità in media all'acquisto di una abitazione.

In particolare le due regioni presentano un indice di *affordability* negativo a partire dal 2006; per entrambi, l'indice raggiunge il picco minimo nel corso del 2008 per poi presentare un buon recupero che li porta entrambi vicino alla zona di accessibilità. Decisamente staccate, in meglio, le condizioni delle altre due regioni minori dell'area: entrambe al di sopra della media nazionale, con le famiglie umbre meglio posizionate rispetto alle co-territoriali marchigiane. Questa polarizzazione di situazione vale anche per quanto riguarda le variazioni con le regioni maggiori che perdono accessibilità nella misura del 5-6%, mentre le minori limitano le perdite a poco meno dell'1%. Da notare un buon recupero nel 2013 delle condizioni di accesso all'abitazione per tutte le regioni dell'area.

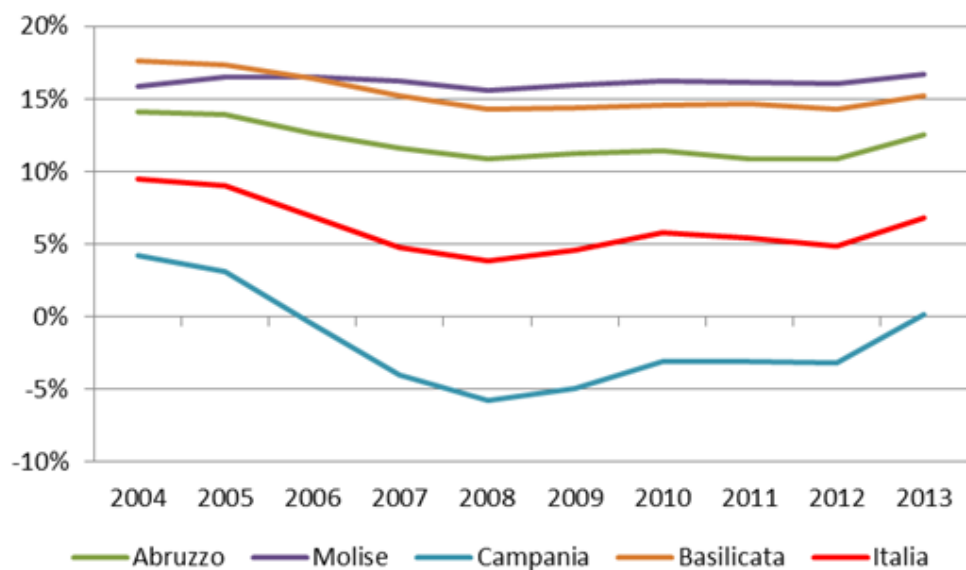
Figura 58: Indice di *affordability* nelle regioni centrali



Fonte: ns elaborazioni su dati Istat, OMI e Banca d'Italia

Per continuare in Figura 59 riportiamo l'andamento dell'indice per un primo gruppo di regioni meridionali. In questo primo gruppo di regioni spicca la situazione della Campania che tra il 2008 e il 2012 presenta valori dell'indice di *affordability* negativi e solo nell'ultimo anno di analisi riesce a raggiungere un valore nullo dell'indice. Le altre regioni considerate presentano, invece, valori di accesso all'acquisto di una abitazione ampiamente positivi e significativamente superiori alla media italiana: particolarmente brillante risulta il livello dell'indice di *affordability* per le famiglie molisane e lucane, con valori quasi tripli rispetto a quelli medi nazionali; leggermente meno positiva, ma comunque superiore all'esperienza media nazionale, la situazione delle famiglie abruzzesi. In termini di variazione le famiglie campane mostrano una caduta di accessibilità pari a 4 punti percentuali, che fa da contraltare alla crescita dell'indice per le famiglie molisane (0,8%), unica regione italiana a presentare un miglioramento delle condizioni di accessibilità, e ad una caduta del 1,5-2,5% da parte delle famiglie abruzzesi e lucane. Anche in questo caso il 2013 segna un miglioramento per tutte le regioni, particolarmente accentuato per le famiglie campane.

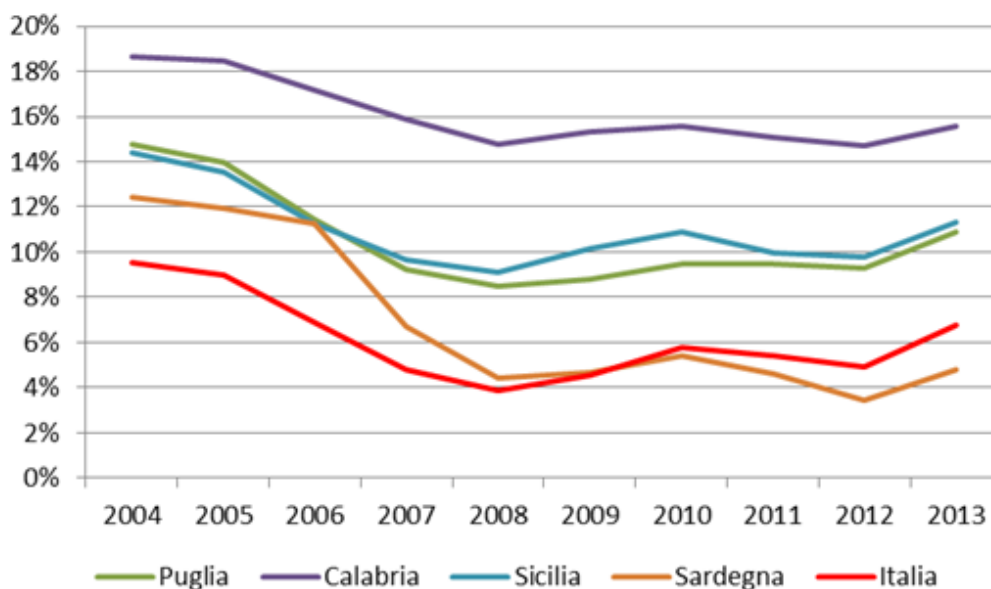
Figura 59: Indice di *affordability* nelle regioni meridionali



Fonte: ns elaborazioni su dati Istat, OMI e Banca d'Italia

Nel Figura 60 concludiamo l'esame per le regioni meridionali. In primo luogo tutte le regioni considerate presentano condizioni di accessibilità in media. In questo caso risulta evidente il valore positivo per la regione Calabria, si individua una coppia omogena di regioni per valore e dinamica dell'indice di affordability (Puglia e Sicilia) e il forte deterioramento delle condizioni di accesso all'acquisto di una abitazione da parte delle famiglie sarde: quest'ultime, infatti, partendo da valori molto elevati, superiori al 12% e alla media nazionale, hanno nel tempo deteriorato le loro chance di acquisto di una abitazione scendendo al di sotto del dato medio nazionale e segnando nel 2012 il loro valore minimo, solo in parte recuperato nel 2013. Per quanto detto la Sardegna presenta la peggiore dinamica dell'indice di affordability nell'arco di tempo considerato: con una riduzione di 7,7 punti percentuali, le famiglie sarde segnano il valore più alto a livello nazionale. Meno evidente ma comunque importante la riduzione dell'indice segnata dalle altre tre regioni che riducono le loro condizioni di accesso all'interno di un range compreso tra 3 e 4 punti percentuali, range comunque superiore alla variazione media registrata a livello nazionale.

Figura 60: Indice di *affordability* nelle regioni meridionali



Fonte: ns elaborazioni su dati Istat, OMI e Banca d'Italia

Nel complesso le famiglie dell'area meridionale presentano le migliori condizioni di accesso all'acquisto di una abitazione anche se nel tempo tale vantaggio si è ridotto a favore delle regioni settentrionali, mentre si è ulteriormente ampliato nei confronti del Centro. Nell'area solo le famiglie campane hanno presentato un indice negativo, che comunque nell'ultimo dato dovrebbe essere stato recuperato; anche le famiglie sarde hanno visto un rapido deterioramento delle loro condizioni di accesso, soprattutto a causa dell'eccessiva dinamica dei prezzi immobiliari. Le altre regioni dell'area presentano, invece, un livello dell'indice di affordability pari o superiore al 10%, anche se in molti casi con una tendenza cedente superiore alla media nazionale.

Indice delle figure

Figura 1: Andamento del NTN ¹ (migliaia) 1985-2013	2
Figura 2: variazioni % tendenziali trimestrali prezzi abitazioni (ISTAT).....	4
Figura 3: Distribuzione NTN 2013 per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi	6
Figura 4: Numero indice NTN nazionale e per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi	7
Figura 5: Andamento IMI nazionale e per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi.....	8
Figura 6: Indice NTN per classi demografiche dei comuni	9
Figura 7: Andamento IMI per classi demografiche dei comuni	9
Figura 8: Mappa distribuzione NTN 2013 nei comuni italiani.....	10
Figura 9: Mappa distribuzione IMI 2013 nei comuni italiani	11
Figura 10: Quote NTN 2013 per classi dimensionali delle abitazioni compravendute, nazionale e per aree geografiche	15
Figura 11: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2013 (valore medio nazionale* 1.053 = 1).....	17
Figura 12: Quote fatturato 2013 per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi	19
Figura 13: Numero indice fatturato nazionale capoluoghi, non capoluoghi e indice fatturato e NTN nazionale.....	19
Figura 14: Stima del fatturato totale 2008-2013 e variazione annua per aree geografiche.....	20
Figura 15: Quote NTN 2013 Magazzini e Box e posti auto per aree geografiche	21
Figura 16: Distribuzione NTN _{np} 2013 per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi	23
Figura 17: Numero indice NTN _{np} nazionale, capoluoghi e confronto con NTN Italia.....	23
Figura 18: Quote NTN IP 2013 per aree geografiche	25
Figura 19: Numero indice NTN IP nazionale e per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi	26
Figura 20: Numero indice NTN PF, NTN IP e NTN PF no IP nazionale e per aree geografiche	27
Figura 21: Mappa distribuzione incidenza NTN IP 2013 su NTN persone fisiche nei comuni italiani	28
Figura 22: Quote NTN IP 2013 per dimensione delle abitazioni per capoluoghi e non capoluoghi.....	31
Figura 23: Quote NTN IP per dimensione delle abitazioni per classi demografiche dei comuni	31
Figura 24: Quote capitale erogato nel 2013 per aree geografiche	33
Figura 25: Indice del capitale erogato per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi	34
Figura 26: Capitale (migliaia di euro) erogato per unità abitativa per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi.....	35
Figura 27: Quote capitale erogato nel 2013 per classi demografiche dei comuni.....	36
Figura 28: Andamento tasso d'interesse medio iniziale per aree geografiche	38
Figura 29: Andamento durata media mutuo (anni) per aree geografiche.....	38
Figura 30: Andamento rata media iniziale mensile (euro) per aree geografiche	38
Figura 31: Mappa distribuzione del fatturato (milioni di euro) 2013 nelle regioni italiane	41
Figura 32: Mappa distribuzione incidenza NTN IP 2013 su NTN PF (%) nelle regioni italiane	44
Figura 33: Mappa distribuzione del capitale erogato (milioni di euro) nelle regioni italiane	45
Figura 34: Quota NTN per le principali città e relative province.....	48
Figura 35: Indice NTN per le principali città e relative province	49
Figura 36: Quote NTN 2013 delle principali città e resto provincia per classi dimensionali delle abitazioni.....	51
Figura 37: Quote NTN IP 2013 per le principali città e resto provincia.....	53
Figura 38: Quote capitale erogato 2013 per le principali città e resto provincia.....	54
Figura 39: Reddito unitario delle famiglie e prezzo delle case (numeri indici; primo semestre 2004=100)	61
Figura 40: Numero di annualità di reddito per comprare una casa	62
Figura 41: Tasso sui mutui a tasso fisso con durata iniziale superiore a 10 anni (%).....	62
Figura 42: Indice di <i>affordability</i> per il totale delle famiglie italiane	63
Figura 43: Indice di <i>affordability</i> su base mensile	64
Figura 44: Scomposizione della variazione dell'indice di <i>affordability</i> (Totale famiglie)	65
Figura 45: Percentuale di famiglie per cui l'acquisto di un'abitazione è accessibile.....	66
Figura 46: Indice di <i>affordability</i> per le famiglie non proprietarie di case e capofamiglia giovane	67
Figura 47: Indice di <i>affordability</i> per le famiglie che abitano nelle grandi città.....	68
Figura 48: Costo della casa (dati 2013; scarti % rispetto alla media italiana).....	69
Figura 49: Crescita del prezzo delle case (variazione % media annua tra il 2004 e il 2013))	70
Figura 50 Andamento del prezzo delle case (variazione % 2013)).....	70
Figura 51: Reddito disponibile per famiglia (dati al 2013; scarti % rispetto alla media italiana)Reddito disponibile per famiglia (dati al 2012; scarti % rispetto alla media italiana).....	71
Figura 52: Crescita del reddito disponibile per famiglia (variazione % media annua tra il 2004 e il 2013).....	72
Figura 53: Rapporto tra prezzo casa e reddito disponibile unitario (dati al 2013)	73
Figura 54: Reddito e costo della casa (dati al 2013; scarti % dalla media nazionale)	73
Figura 55: Indice di <i>affordability</i> (dati al 2013).....	74
Figura 56: Indice di <i>affordability</i> nelle regioni settentrionali	75

Figura 57: Indice di <i>affordability</i> nelle regioni settentrionali	76
Figura 58: Indice di <i>affordability</i> nelle regioni centrali	77
Figura 59: Indice di <i>affordability</i> nelle regioni meridionali	77
Figura 60: Indice di <i>affordability</i> nelle regioni meridionali	78

Indice delle tabelle

Tabella 1: NTN ed IMI e variazione annua per area, capoluoghi e non capoluoghi	6
Tabella 2: NTN, IMI e variazione annua per classi demografiche dei comuni	9
Tabella 3: Superficie totale e media per unità (stima) delle abitazioni compravendute per area, capoluoghi e non capoluoghi	13
Tabella 4: NTN 2013 per classi dimensionali delle abitazioni per area, capoluoghi e non capoluoghi	13
Tabella 5: Variazione NTN 2012/13 (%) per classi dimensionali delle abitazioni per area, capoluoghi e non capoluoghi	14
Tabella 6: Superficie totale e media per unità (stima) delle abitazioni compravendute per classi demografiche dei comuni	15
Tabella 7: Stima del fatturato totale e medio per unità e variazione annua per area, capoluoghi e non capoluoghi	18
Tabella 8: Stima del fatturato totale e medio per unità e variazione annua per classi demografiche dei comuni	20
Tabella 9: NTN ed IMI e variazione annua Magazzini e Box e posti auto per area	21
Tabella 10: NTN _{np} e variazione annua per area, capoluoghi e non capoluoghi	22
Tabella 11: NTN IP, incidenza su NTN PF e variazione annua per area, capoluoghi e non capoluoghi	25
Tabella 12: NTN IP, incidenza su NTN PF e variazione annua per classi demografiche dei comuni	28
Tabella 13: NTN IP per dimensioni delle abitazioni, per area, capoluoghi e non capoluoghi	29
Tabella 14: Variazione annua NTN IP per dimensioni delle abitazioni, per area, capoluoghi e non capoluoghi	30
Tabella 15: Incidenza NTN IP su NTN PF per dimensioni delle abitazioni per area, capoluoghi e non capoluoghi	30
Tabella 16: NTN IP per dimensione delle abitazioni per classi demografiche di comuni	31
Tabella 17: Incidenza NTN IP su NTN PF per dimensioni delle abitazioni per classi demografiche di comuni	31
Tabella 18: Capitale complessivo e unitario erogato e variazione annua per area, capoluoghi e non capoluoghi	32
Tabella 19: Capitale complessivo e unitario erogato e variazione annua per classi demografiche dei comuni	36
Tabella 20: Stima del fatturato del NTN IP e incidenza del capitale per area, capoluoghi e non capoluoghi	36
Tabella 21: Tasso di interesse iniziale, durata media mutuo (anni), rata media mensile (€) e variazione annua	37
Tabella 22: NTN, IMI e variazione annua per regione	39
Tabella 23: NTN np e variazione annua per regione	40
Tabella 24: Stima del fatturato totale e medio per unità e variazione annua per regione	40
Tabella 25: NTN IP, incidenza su NTN PF e variazione annua per regione	43
Tabella 26: Capitale complessivo e unitario erogato e variazione annua per regione	45
Tabella 27: Tasso d'interesse iniziale, durata media mutuo (anni), rata media mensile (€) e variazione annua	46
Tabella 28: NTN ed IMI e variazione annua per le principali città e resto provincia	48
Tabella 29: NTN e variazione annua delle principali città per classi dimensionali delle abitazioni	50
Tabella 30: Superficie totale e media per abitazioni compravendute nel 2013 (stima)	51
Tabella 31: Stima del fatturato totale e medio per unità e variazione annua principali città	52
Tabella 32: NTN _{np} e variazione annua per principali città	52
Tabella 33: NTN IP e incidenza su NTN PF e variazione annua per le principali città e resto provincia	53
Tabella 34: Capitale erogato totale e per unità e variazione annua per le città principali e resto provincia	54