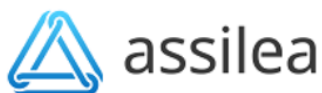




RAPPORTO IMMOBILIARE 2021

Immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva

con la collaborazione di



data di pubblicazione: 27 maggio 2021
periodo di riferimento: anno 2020

RAPPORTO IMMOBILIARE 2021

Immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva

a cura della **Divisione Servizi**
Direzione Centrale Servizi Estimativi e Osservatorio Mercato Immobiliare
Direttore: **Gianni Guerrieri**
Ufficio Statistiche e Studi sul mercato immobiliare
Responsabile: **Maurizio Festa**

OSSERVATORIO
DEL MERCATO
IMMOBILIARE

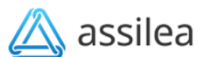


dc.seomi@agenziaentrate.it

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

A questa edizione ha collaborato il gruppo di lavoro composto da **Erika Ghirardo, Filippo Lucchese, Alessandro Tinelli**

Per l'ASSILEA ha collaborato il Centro Studi e statistiche



statistiche@assilea.it

Beatrice Tibuzzi (responsabile)
Eleonora Pontecorvi, Nadine Cavallaro (collaboratori)

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

Indice

Presentazione	2
1 Quadro di sintesi nazionale del mercato non residenziale	3
2 Il mercato degli uffici	10
2.1 Lo <i>stock</i> immobiliare.....	10
2.2 I volumi di compravendita	13
2.3 Le quotazioni	18
2.4 L'andamento nelle principali città.....	24
3 Il mercato dei negozi.....	25
3.1 Lo <i>stock</i> immobiliare.....	25
3.2 I volumi di compravendita	28
3.3 Le quotazioni	33
3.4 L'andamento nelle principali città.....	39
4 Il mercato del settore produttivo	40
4.1 Lo <i>stock</i> immobiliare.....	40
4.2 I volumi di compravendita	43
4.3 Le quotazioni	48
4.4 L'andamento nelle principali province	53
5 Analisi e confronto degli indici territoriali	54
6 Stima del valore di scambio delle unità immobiliari non residenziali	56
7 Le dinamiche del <i>leasing</i> immobiliare.....	60
7.1 Il <i>leasing</i> immobiliare dinamiche di mercato	60
7.2 La gestione del patrimonio Immobiliare	64
Indice delle figure	74
Indice delle tabelle.....	76

Presentazione

Nel presente «Rapporto Immobiliare 2021», nel quale si approfondisce come di consueto il consuntivo dei fenomeni del mercato degli immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva osservati nell'anno trascorso, riprende la collaborazione con l'Associazione nazionale delle società di *leasing* (ASSILEA) che ha curato l'analisi delle dinamiche del *leasing* immobiliare, in termini di nuovi contratti di finanziamento e di prezzi di rivendita, degli immobili "ex-leasing" (provenienti da contratti di *leasing* risolti per inadempienza della clientela).

Nel Rapporto si analizzano i dati del mercato degli immobili non residenziali¹ relativi al comparto "Terziario – Commerciale" (TCO) e al settore produttivo (PRO), approfondendo, in particolare, le dinamiche delle compravendite delle unità immobiliari uffici (A/10), delle unità immobiliari negozi (C/1) e laboratori (C/3) e delle unità opifici e industrie (D/1 e D/7).

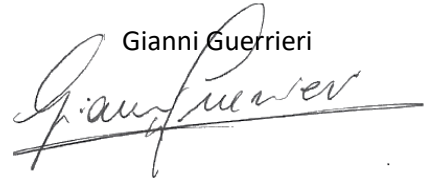
Il volume si articola in sette capitoli. Nel primo capitolo è offerta una panoramica del mercato nazionale degli immobili non residenziali. I successivi tre capitoli sono dedicati, rispettivamente, ai principali risultati dell'analisi dei mercati immobiliari relativamente agli uffici, ai negozi e al settore produttivo, in termini di volumi di compravendite realizzate nel 2020, di intensità di mercato e livello delle quotazioni immobiliari medie per regione, area territoriale e nelle maggiori città italiane. Nel quinto capitolo sono analizzati alcuni indici territoriali concernenti le quotazioni medie e l'intensità di mercato (IMI), mentre nel sesto capitolo è proposta una stima del valore di scambio per le destinazioni d'uso sopra indicate.

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

Roma, 27 maggio 2021

Direttore Centrale

Gianni Guerrieri



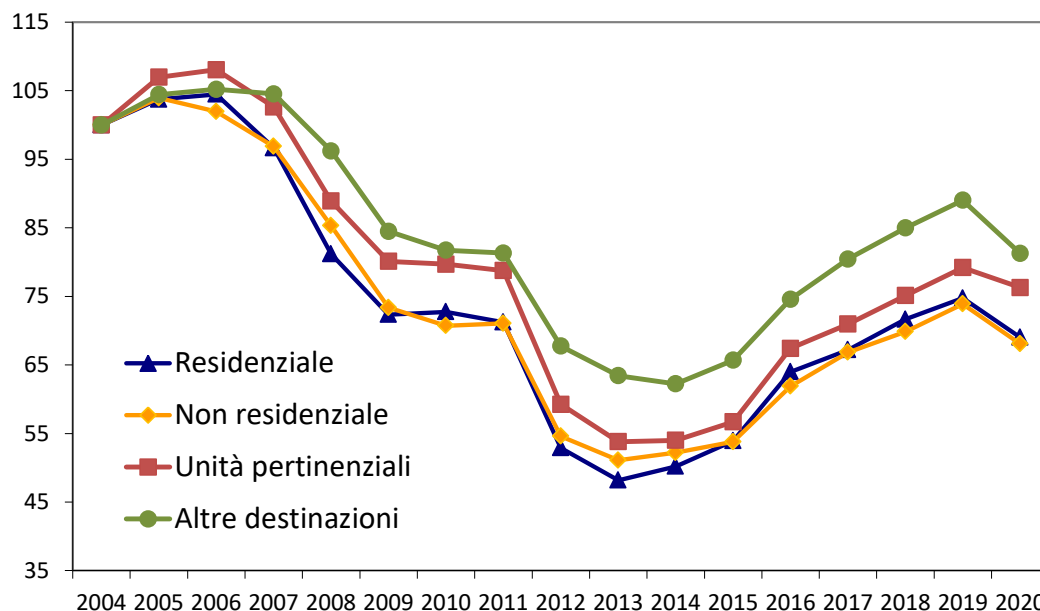
¹ Per gli approfondimenti sui criteri e le metodologie adottate nella costruzione e nelle analisi delle basi dati si rinvia alle note metodologiche disponibili alla pagina web:

<https://www.agenziaentrate.gov.it/wps/content/nsilib/nsi/schede/fabbricatiterreni/omi/pubblicazioni/note+metodologiche+2018>

1 Quadro di sintesi nazionale del mercato non residenziale

Dopo una fase di espansione del mercato immobiliare in generale, e dei vari settori² del mercato non residenziale³ in particolare, che durava ininterrottamente dal 2014, il 2020 ha segnato, come facilmente prevedibile, un'improvvisa cesura, per effetto delle misure poste in atto dal governo in relazione all'emergenza sanitaria che ha contrassegnato l'anno trascorso (Figura 1).

Figura 1: Indice NTN nazionale - settori residenziale, non residenziale, pertinenze e altre destinazioni



La Tabella 1 presenta una sintesi dei dati relativi all'intero mercato immobiliare (sia residenziale, sia non residenziale) e conferma quanto generalizzato e consistente sia stato il calo dei volumi compravenduti (unica eccezione i Depositi pertinenziali, che tuttavia rappresentano solo il 7,3% del totale delle unità compravendute).

I grafici in Figura 2 evidenziano inoltre che il settore non residenziale, in particolare i settori terziario-commerciale, produttivo e agricolo, rappresentano, in termini di volumi di scambio, poco meno del 10% del mercato complessivo (quasi il 15% in termini di *stock*).

Le tipologie immobiliari oggetto di particolare approfondimento nel prosieguo del Rapporto sono quelle tradizionalmente collegate ai settori terziario (uffici A/10), commerciale (negozi C/1 e laboratori C/3) e produttivo (capannoni D/1 e industrie D/7). Per tali tipologie si propone un'analisi dettagliata dello *stock* immobiliare, degli andamenti dei volumi di compravendita e delle quotazioni di mercato. Va comunque sempre ricordato che le destinazioni d'uso sono quelle desumibili dalle categorie catastali e, data la loro finalità, queste non sono del tutto idonee a cogliere l'effettiva destinazione d'uso dei beni, in particolare nel gruppo D (immobili speciali), in cui spesso esiste una promiscuità tra immobili a carattere produttivo, commerciale e terziario. La categoria più problematica, in termini di promiscuità della destinazione d'uso, è indubbiamente la D8, in cui rientrano, oltre agli immobili destinati al commercio (e per questo sono associati ai negozi, categoria C1), anche immobili destinati al terziario⁴.

² Per gli approfondimenti sui criteri adottati per le aggregazioni in settori di mercato, secondo la natura tipologica degli immobili basata sulle categorie catastali, si rinvia alle note metodologiche disponibili alla pagina web:

<https://www.agenziaentrate.gov.it/wps/content/nsilib/nsi/schede/fabbricatiterreni/omi/publicazioni/note+metodologiche+2018>

³ Si precisa che nel presente Rapporto le analisi non contengono i dati dello *stock* e delle compravendite immobiliari relativi ai comuni delle province autonome di Trento (n. 166 comuni) e Bolzano (n. 116 comuni), del Veneto (n. 4 comuni), della Lombardia (n. 2 comuni) e del Friuli Venezia Giulia (n. 43 comuni) dove vige il sistema dei libri fondiari (o sistema tavolare) per la pubblicità immobiliare. Per omogeneità, per questi stessi comuni anche i dati relativi alle quotazioni immobiliari non sono stati elaborati. Nelle mappe tematiche i comuni tavolari sono evidenziati in grigio e definiti in leggenda "nd - non disponibili" per le quantità *stock* e NTN e "ne - non elaborati" per le quotazioni.

⁴ Con la circolare n. 2/E della Direzione Centrale Catasto, cartografia e pubblicità immobiliare del 1 febbraio 2016, è stato spiegato che con la nuova versione 4.00.3 del DOC.FA. è individuata "una sotto-articolazione delle categorie catastali dei gruppi D e E, e consente all'Agenzia, attraverso una più

I dati nazionali e per area territoriale del 2020, relativi allo *stock*, al NTN e all'IMI (indicatore di intensità del mercato immobiliare, calcolato come rapporto tra NTN e *stock*) per le tipologie suddette sono riportati in Tabella 2, Tabella 3 e Tabella 4. Sono altresì riportati, per completare il quadro delle tipologie edilizie non residenziali, i dati riferiti alle unità immobiliari destinate a Depositi commerciali, Uffici pubblici, Istituti di credito, Edifici commerciali, Alberghi e comparto Agricolo.

In termini di *stock* immobiliare, fra i tre segmenti che saranno oggetto di approfondimento nei capitoli successivi, i negozi rappresentano la tipologia edilizia con il numero di unità più elevato (poco più di 2,5 milioni di unità), che rappresenta oltre un quarto dello *stock* non residenziale. Analogamente, per le compravendite i negozi restano il segmento con il più elevato volume di scambio, quasi 27 mila NTN nel 2020, pari a quasi il 25% del totale degli immobili non residenziali scambiati (Figura 3).

Con riferimento all'IMI, cioè alla quota di *stock* compravenduta, delle tre principali aggregazioni sono invece gli uffici a presentare l'indice più alto (1,49%).

Nella Tabella 5 sono riportati i valori, nazionali e per area territoriale, delle variazioni percentuali dei volumi delle compravendite, espressi in termini di NTN, registrate nel 2020 rispetto all'anno precedente.

Si evidenzia, al riguardo, come tutte le macroaree territoriali esprimano tassi negativi, per lo più a doppia cifra, e come in termini aggregati nazionali tutti e tre i segmenti abbiano fatto registrare una compressione dei volumi compravenduti superiore al 10%.

In Figura 4 è riportato il grafico degli andamenti nazionali e dei soli capoluoghi del mercato delle tipologie non residenziali, in termini di volumi di compravendita, a partire dal 2004. L'andamento del numero indice NTN nazionale, con base 100 all'anno 2004, evidenzia come la flessione dei volumi di compravendita sia cominciata nel 2006, con un calo particolarmente accentuato negli anni 2008 e 2009. Dopo il biennio 2010-2011, con le compravendite che contengono le perdite o addirittura accennano una piccola ripresa (produttivo), gli scambi sono nuovamente in ripido calo nel 2012, un andamento che si conferma, anche se con minore intensità, anche nel 2013. Nel 2014 e nel 2015 le flessioni si attenuano, mostrando i primi segnali di un'inversione di tendenza che si è poi concretizzata negli anni successivi con una ripresa, a tratti indebolita e con qualche eccezione (gli uffici in calo nel 2018), fino all'improvvisa inversione di tendenza del 2020.

L'intensità della dinamica del mercato, misurata con l'indice IMI, per le tre tipologie non residenziali, dal 2004 al 2020, è presentata, infine, nel grafico di Figura 5.

Tabella 1: *Stock*, NTN, IMI 2020 e variazioni per settore

Destinazione	Quota % Stock	NTN 2020	Var. % NTN 2020/19	Quota % NTN	IMI 2020
Residenziale	50,8%	557.926	-7,7%	49,0%	1,63%
Depositi Pertinenziali	5,7%	82.614	10,2%	7,3%	2,15%
Box e posti auto	23,3%	330.486	-6,6%	29,0%	2,10%
Terziario-commerciale	12,6%	96.753	-7,1%	8,5%	1,14%
Produttivo	1,2%	10.615	-12,9%	0,9%	1,34%
Produttivo agricolo	0,6%	2.265	-16,9%	0,2%	0,55%
Altre destinazioni ⁵	5,8%	57.474	-8,7%	5,0%	1,46%
Totale	100,0%	1.138.133	-6,3%	100,0%	1,68%

dettagliata ripartizione delle diverse tipologie immobiliari censibili in una stessa categoria catastale, di disporre nelle proprie banche dati di informazioni sempre più complete per finalità statistiche, inventariali ed estimali". Si tratta, per ora, di un primo passo da consolidare nella prassi e che comunque riguarderebbe solo gli immobili di nuovo accatastamento o che sono oggetto di variazione catastale. Non, quindi, dell'intero *stock*. Non c'è dubbio, tuttavia, che questa novità è importante, sebbene non nell'immediato, anche a fini statistici e di analisi del patrimonio, in quanto va nel senso della rimozione di quelle "promiscuità aggregative" di cui si è accennato.

⁵ Nell'aggregato 'Altre destinazioni' (ALT) confluiscono le unità non comprese negli altri settori, in maggioranza appartenenti al gruppo F. Si rimanda alla già citata nota metodologica per il dettaglio della composizione.

Figura 2: Distribuzione dello stock e del NTN per settore

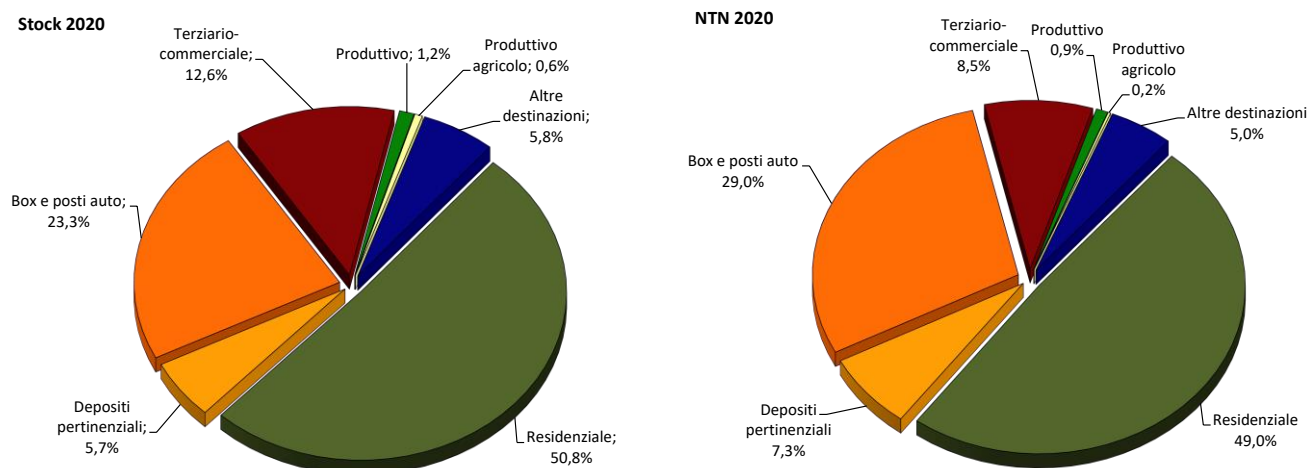


Tabella 2: Stock anno 2020 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali

Stock	Terziario – Commerciale (TCO)							Produttivo (PRO) D/1 e D/7	Produttivo agricolo (AGR) D/10	Totale
	Uffici A/10	Negozi e laboratori C/1 e C/3	Depositi comm. e autorimesse	Uffici pubblici B/4	Istituti di credito D/5	Edifici comm. D/8	Alberghi D/2			
Nord Ovest	193.116	612.315	1.187.601	11.998	6.440	72.942	13.305	252.501	95.084	2.445.302
Nord Est	145.267	397.830	716.544	8.474	4.656	52.780	13.995	205.709	143.421	1.688.676
Centro	132.628	553.714	960.279	7.967	3.699	44.152	14.197	141.757	70.628	1.929.021
Sud	110.136	684.575	1.466.840	9.243	2.308	53.130	11.794	137.902	56.881	2.532.809
Isole	53.475	283.763	654.140	6.336	1.345	17.851	6.017	56.567	46.363	1.125.857
ITALIA	634.622	2.532.197	4.985.404	44.018	18.448	240.855	59.308	794.436	412.377	9.721.665

Tabella 3: NTN anno 2020 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali

NTN	Terziario – Commerciale (TCO)							Produttivo (PRO) D/1 e D/7	Produttivo agricolo (AGR) D/10	Totale
	Uffici A/10	Negozi e laboratori C/1 e C/3	Depositi comm. e autorimesse	Uffici pubblici B/4	Istituti di credito D/5	Edifici comm. D/8	Alberghi D/2			
Nord Ovest	3.431	8.225	17.209	18	76	1.179	128	4.024	487	34.776
Nord Est	2.298	4.811	10.522	15	67	901	152	3.015	927	22.709
Centro	2.011	6.147	10.675	15	63	701	137	1.799	359	21.906
Sud	1.175	5.464	11.670	10	22	609	65	1.416	240	20.670
Isole	548	2.314	5.769	6	14	260	47	361	254	9.573
ITALIA	9.463	26.961	55.845	64	242	3.650	529	10.615	2.265	109.633

Tabella 4: IMI anno 2020 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali

IMI	Terziario – Commerciale (TCO)							Produttivo (PRO) D/1 e D/7	Produttivo agricolo (AGR) D/10	Totale
	Uffici A/10	Negozi e laboratori C/1 e C/3	Depositi comm. e autorimesse	Uffici pubblici B/4	Istituti di credito D/5	Edifici comm. D/8	Alberghi D/2			
Nord Ovest	1,78%	1,34%	1,45%	0,15%	1,18%	1,62%	0,96%	1,59%	0,51%	1,42%
Nord Est	1,58%	1,21%	1,47%	0,18%	1,44%	1,71%	1,09%	1,47%	0,65%	1,34%
Centro	1,52%	1,11%	1,11%	0,18%	1,70%	1,59%	0,96%	1,27%	0,51%	1,14%
Sud	1,07%	0,80%	0,80%	0,11%	0,95%	1,15%	0,55%	1,03%	0,42%	0,82%
Isole	1,03%	0,82%	0,88%	0,09%	1,04%	1,45%	0,79%	0,64%	0,55%	0,85%
ITALIA	1,49%	1,06%	1,12%	0,14%	1,31%	1,52%	0,89%	1,34%	0,55%	1,13%

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

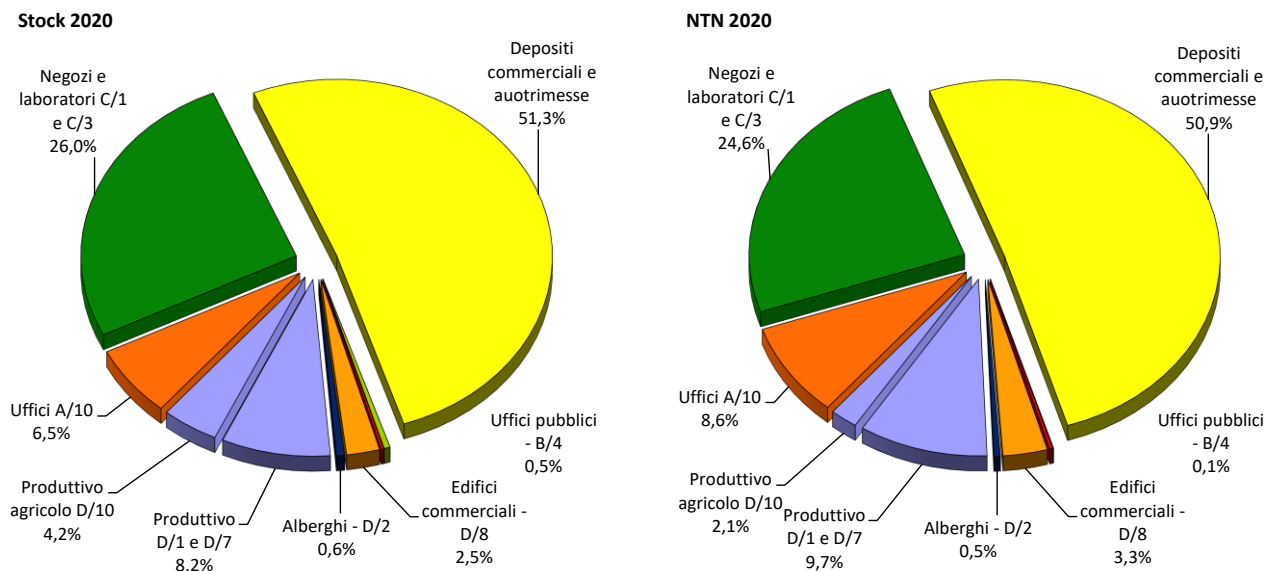


Tabella 5: Variazione % del NTN 2020/19 tipologie non residenziali

Var % NTN 2020/19	Uffici	Negozi e laboratori	Produttivo
Nord Ovest	-9,0%	-16,7%	-13,9%
Nord Est	-13,9%	-14,2%	-12,7%
Centro	-3,8%	-13,9%	-10,1%
Sud	-12,0%	-11,3%	-6,5%
Isole	-19,4%	-16,1%	-33,0%
ITALIA	-10,3%	-14,5%	-12,9%

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

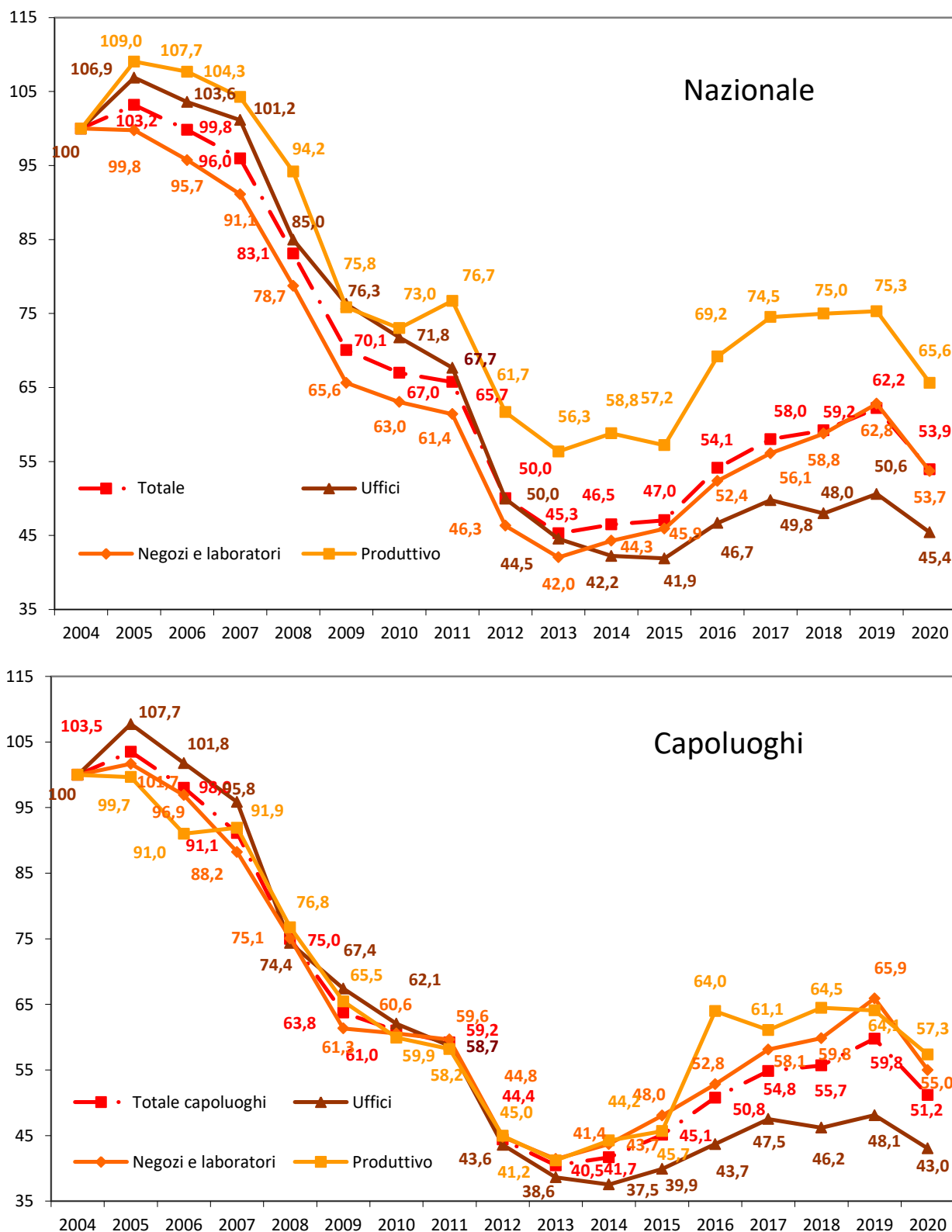
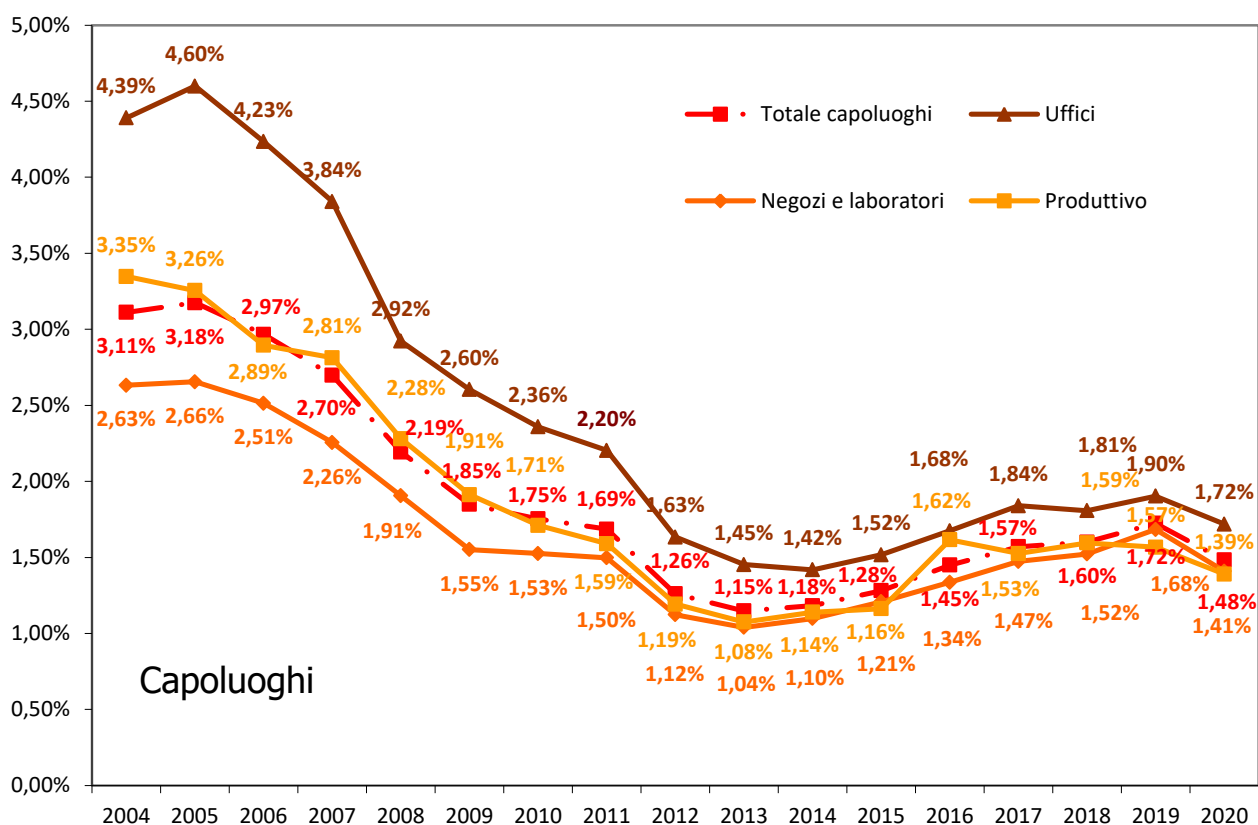
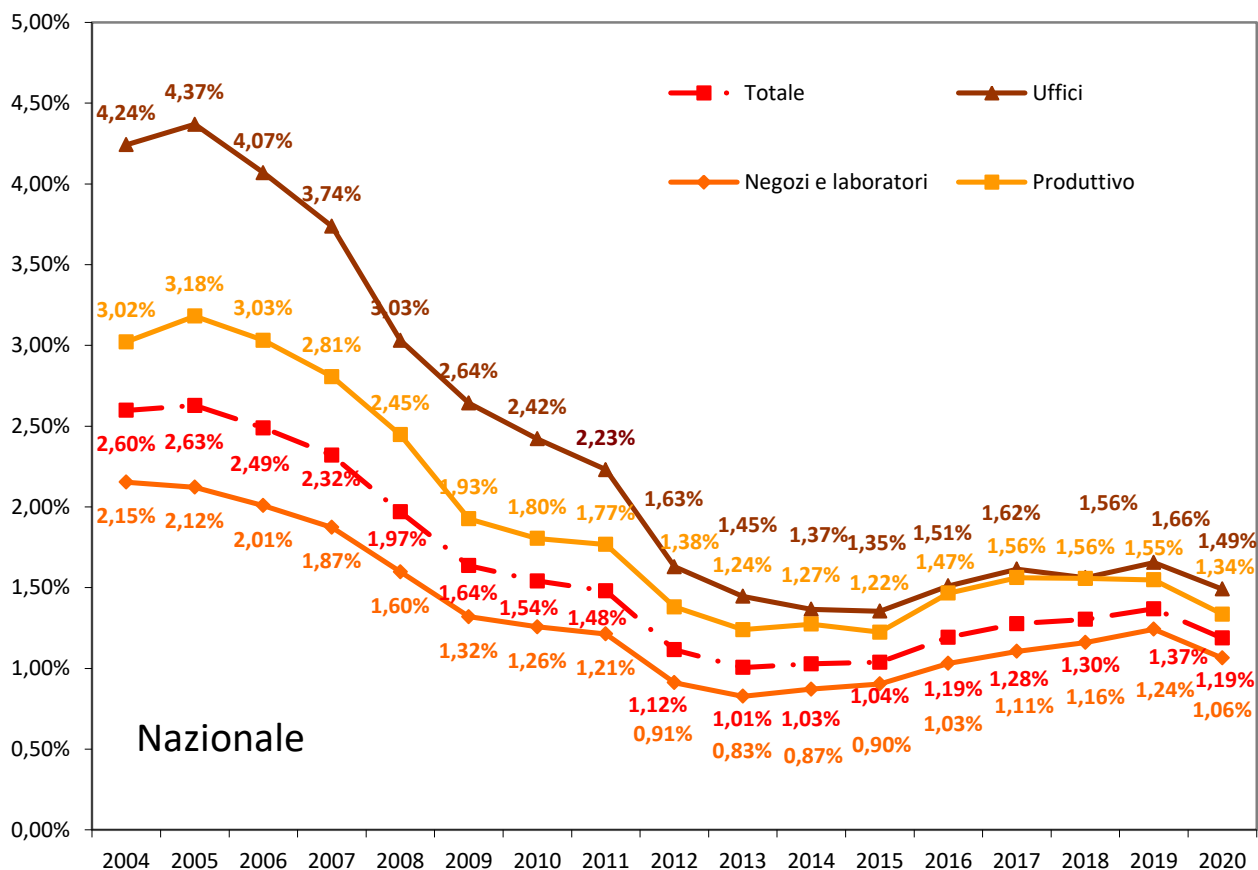


Figura 5: Andamento dell'IMI dal 2004 per il settore non residenziale nazionale e solo capoluoghi



Relativamente ai valori di mercato è stata calcolata, per ognuna delle tipologie immobiliari non residenziali, una quotazione media aggregata nei diversi ambiti territoriali (regione, area geografica e nazionale), elaborando le quotazioni OMI pubblicate nel I e II semestre del 2020 e pesandole sullo *stock* immobiliare di ciascun comune.

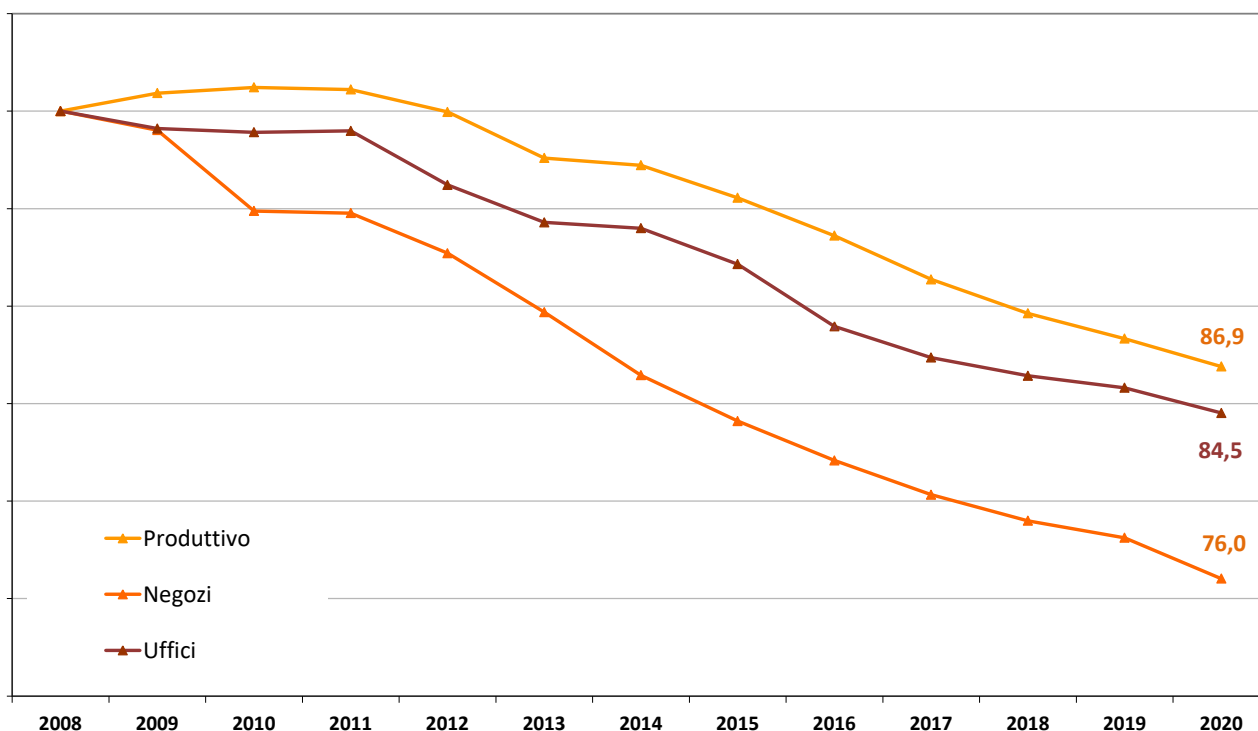
I dati nazionali e per area territoriale, riportati nella Tabella 6, mostrano ancora, stavolta in continuità e senza eccezioni, un calo generalizzato dei valori, con tassi che vanno dal -2,7% dei negozi al -1,5% rilevato nel comparto degli uffici.

L'indice delle quotazioni OMI, in Figura 6, conferma come la tendenza di segno negativo sia ormai almeno decennale; i negozi sono il segmento del non residenziale con la maggior perdita di valore, ormai prossima al 25% dal 2008.

Tabella 6: Quotazione media 2020 nazionale per area geografica per le tipologie non residenziali

Area	Quotazione media Uffici 2020 (€/m ²)	Var % 2020/19	Quotazione media Negozi 2020 (€/m ²)	Var % 2020/19	Quotazione media Capannoni 2020 (€/m ²)	Var % 2020/19
Nord Ovest	1.501	-0,1%	1.600	-1,7%	501	-1,8%
Nord Est	1.333	-0,8%	1.579	-1,2%	454	-1,2%
Centro	1.515	-2,4%	1.662	-2,9%	519	-1,5%
Sud	1.060	-3,7%	1.280	-4,8%	398	-2,5%
Isole	1.039	-1,9%	1.230	-1,8%	420	-0,8%
ITALIA	1.335	-1,5%	1.482	-2,7%	469	-1,6%

Figura 6: Andamento dell'indice delle quotazioni OMI dal 2008 per il settore non residenziale nazionale



2 Il mercato degli uffici

2.1 Lo stock immobiliare

Nel 2020 risultano censite negli archivi catastali poco meno di 635 mila unità immobiliari della tipologia uffici, corrispondenti alla categoria catastale A/10 (uffici e studi privati).

È necessario specificare che la categoria catastale A/10 non include l'effettivo *stock* immobiliare nazionale realmente destinato a tale uso, in quanto non solo è frequente l'utilizzo ad ufficio dell'unità immobiliare residenziale senza che ciò comporti una conseguente variazione di categoria catastale, ma per alcuni comuni minori⁶ non è stata nemmeno definita la categoria A/10 (e relativa tariffa d'estimo) e le unità ad uso ufficio vengono censite nella categoria A/2 (abitazioni civili), il che rende evidentemente impossibile una loro identificazione distinta dalla banca dati del Catasto.

Va considerato, inoltre, che nella categoria catastale A/10 non rientra la maggior parte degli edifici 'strutturati' per ufficio che vengono censiti, invece, nelle categorie non ordinarie del gruppo D⁷.

Lo *stock* realmente utilizzato per uffici risulterebbe, pertanto, sicuramente superiore a quello censito in Catasto nella sola categoria A/10; non è possibile, tuttavia, individuare il peso di questa sottostima e quindi non si può che rimanere ancorati alla classificazione catastale, che indica nella categoria A/10 gli uffici.

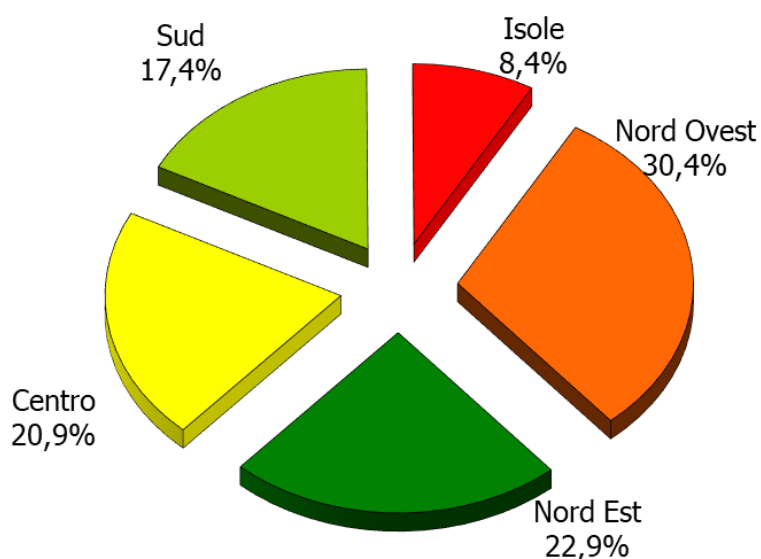
Premesso ciò, si può osservare nel grafico di Figura 7 che il Nord presenta più della metà delle unità censite come uffici (oltre il 53% del totale nazionale), poco più del 20% è localizzato nell'area Centro, poco più del 25% al Sud e nelle Isole.

Scendendo alla scala regionale (Tabella 7), il dato nettamente più rilevante si riscontra in Lombardia (21,4%), seguita da Emilia-Romagna e Veneto, che, sommate, contano il 21,2% del totale (ovvero meno della sola Lombardia); al di fuori dell'area settentrionale, i dati più significativi si osservano nel Lazio (8%) e in Toscana (7,9%) in Centro, mentre al Sud spiccano Campania e Puglia (rispettivamente 6,2% e 5,5%) e nelle Isole la Sardegna (5,6%).

La somma dello *stock* distribuito nei comuni non capoluogo (Tabella 8) risulta poi, a livello nazionale, leggermente superiore (54,5%) al numero di unità immobiliari A/10 concentrate nei capoluoghi (45,5%); fa eccezione il Centro, dove i rapporti si ribaltano: il 52,7% dello *stock* è ubicato nei capoluoghi.

La Figura 8 riporta, infine, la mappa della distribuzione comunale dello *stock*.

Figura 7: Distribuzione *stock* 2020 per area geografica - uffici



⁶ Si tratta di un totale di circa 1.200 comuni, di cui il 50% nel Nord-Ovest, l'8% nel Nord-est, il 4% nel Centro, il 28% nel Sud ed il 10% nelle Isole.

⁷ Tali edifici possono essere censiti nelle categorie non ordinarie D7 o D8 a seconda che l'attività prevalente ivi prevista sia collegata, rispettivamente, all'industria o al commercio.

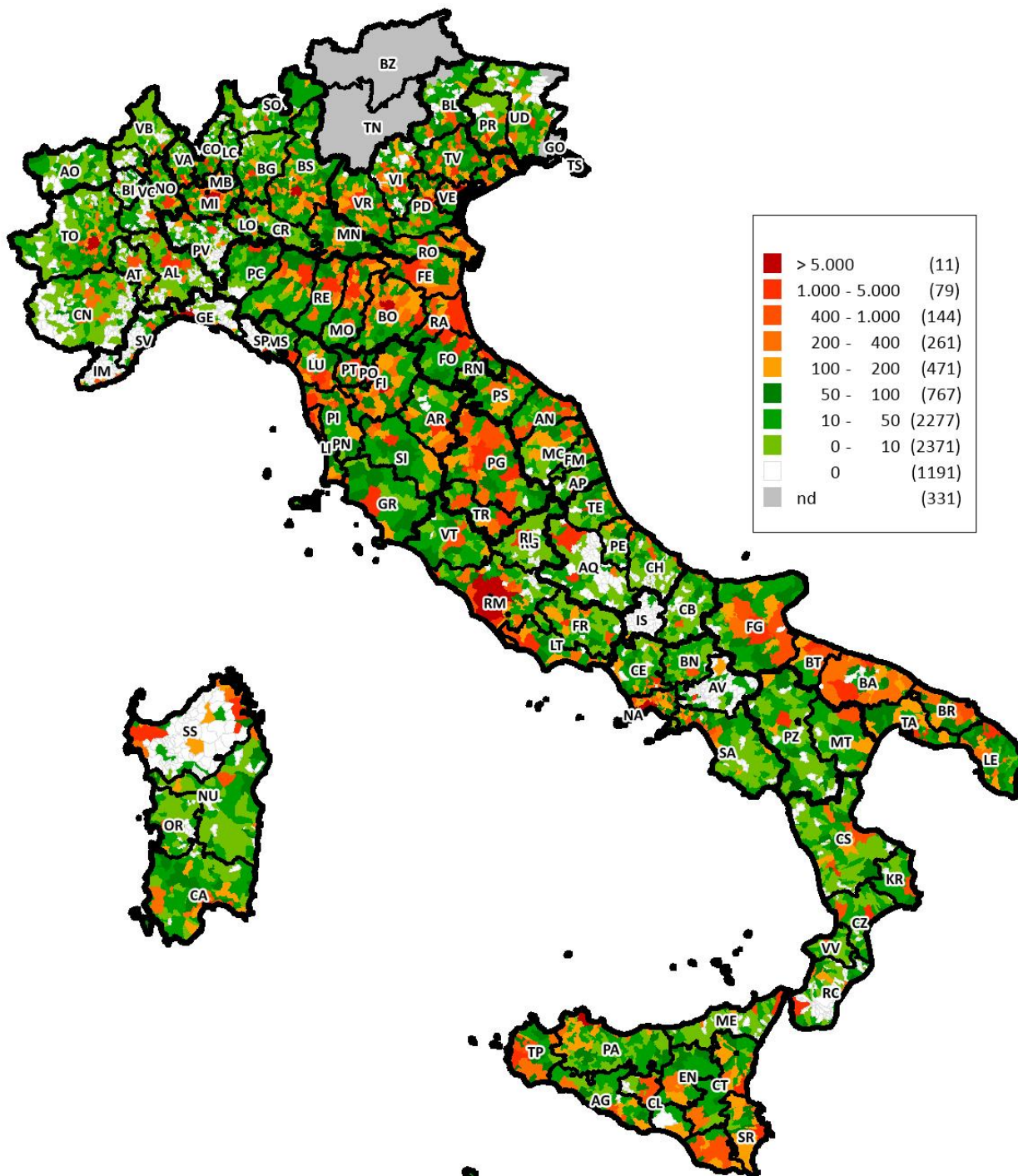
Tabella 7: Stock 2020 per regione e per area geografica – uffici

Area	Regione	Stock	Quota %
Nord Ovest	Liguria	13.682	2,2%
	Lombardia	135.747	21,4%
	Piemonte	41.775	6,6%
	Valle d'Aosta	1.912	0,3%
Nord Ovest		193.116	30,4%
Nord Est	Emilia-Romagna	66.312	10,4%
	Friuli-Venezia Giulia	10.293	1,6%
	Veneto	68.662	10,8%
Nord Est		145.267	22,9%
Centro	Lazio	50.703	8,0%
	Marche	18.722	3,0%
	Toscana	50.178	7,9%
	Umbria	13.025	2,1%
Centro		132.628	20,9%
Sud	Abruzzo	14.303	2,3%
	Basilicata	4.663	0,7%
	Calabria	14.792	2,3%
	Campania	39.357	6,2%
	Molise	2.426	0,4%
	Puglia	34.595	5,5%
Sud		110.136	17,4%
Isole	Sardegna	17.954	2,8%
	Sicilia	35.521	5,6%
Isole		53.475	8,4%
Italia		634.622	100,0%

Tabella 8: Stock 2020 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – uffici

Area	Comuni	Stock	Quota %
Nord Ovest	Capoluoghi	90.370	46,8%
	Non capoluoghi	102.746	53,2%
Nord Est	Capoluoghi	61.602	42,4%
	Non capoluoghi	83.665	57,6%
Centro	Capoluoghi	69.881	52,7%
	Non capoluoghi	62.747	47,3%
Sud	Capoluoghi	40.973	37,2%
	Non capoluoghi	69.163	62,8%
Isole	Capoluoghi	24.158	45,2%
	Non capoluoghi	29.317	54,8%
Italia	Capoluoghi	289.779	45,5%
	Non capoluoghi	347.126	54,5%

Figura 8: Mappa distribuzione stock 2020 nei comuni italiani – uffici



2.2 I volumi di compravendita

In termini di volumi compravenduti, il comparto uffici presenta andamenti abbastanza altalenanti almeno dal 2012. In particolare, dopo il segno negativo del 2018, e la ripresa del 2019, il 2020 segna inevitabilmente un nuovo calo, consistente e generalizzato, dei volumi scambiati, per via delle note ragioni di contesto.

Come evidenzia la Tabella 9, il calo, nell'aggregato nazionale, è stato del 10,3%; a parte le Isole (-19,8%), che rappresentano meno del 6% del mercato nazionale, la macroarea più colpita è stato il Nord Est (-13,9%), mentre il Centro è stato l'ambito territoriale che ha assorbito meglio lo *shock* (-3,8%). Il Nord Ovest, pur con volumi in calo del 9%, resta il mercato più dinamico (oltre un terzo del mercato nazionale).

A livello di singole regioni, vanno segnalate tre eccezioni che presentano un tasso positivo: l'Umbria (+13,3%), il Lazio (+8,3%, con un numero di compravendite che si avvicina al 10% del totale nazionale) e la Puglia (+7,5%).

Le dinamiche in termini di intensità del mercato, parametro misurato dall'IMI, rispecchiano quanto descritto a proposito dei volumi scambiati; il suo valore assoluto, nella disaggregazione regionale, consente di "pesare" i singoli mercati, con risultati talvolta non scontati. Il Friuli-Venezia Giulia, che vale solo l'1,9% del mercato nazionale (in termini di NTN), presenta un IMI pari all'1,75%, dietro solo a Lombardia (con IMI pari all'1,94%) e Lazio (IMI pari all'1,80%). Il confronto tra capoluoghi e comuni non capoluogo, sia in termini di volumi sia di intensità, mostra tassi aggregati abbastanza simili; da segnalare l'unico tasso positivo nei capoluoghi del Centro (+4,6%).

In Figura 10 sono presentati i grafici dell'andamento del numero indice del NTN degli uffici dal 2004, per aree geografiche a livello nazionale e per i comuni capoluogo. L'analisi delle serie evidenzia per tutte le macro aree e con sporadiche eccezioni di rialzi, che non hanno comunque interessato le aree più dinamiche del Paese (Nord Est e Nord Ovest), un forte calo delle compravendite tra il 2007 e il 2012, seguito da una fase sostanzialmente stabile, che sembrava poter tendere al rialzo nel 2019, prima degli eventi del 2020.

Considerazioni analoghe possono essere fatte per l'indicatore dell'intensità del mercato, IMI (Figura 11).

La distribuzione per comune del NTN 2020, rappresentata nella mappa di Figura 12, evidenzia la maggior diffusione di compravendite nei comuni del Centro-Nord, mentre nel Sud sono molto più sporadiche le compravendite di uffici. Dalla stessa mappa risulta che, nel 2020, sono state realizzate compravendite di uffici in 1.600 comuni sull'intero territorio nazionale.

Figura 9: Distribuzione NTN 2020 per area geografica - uffici

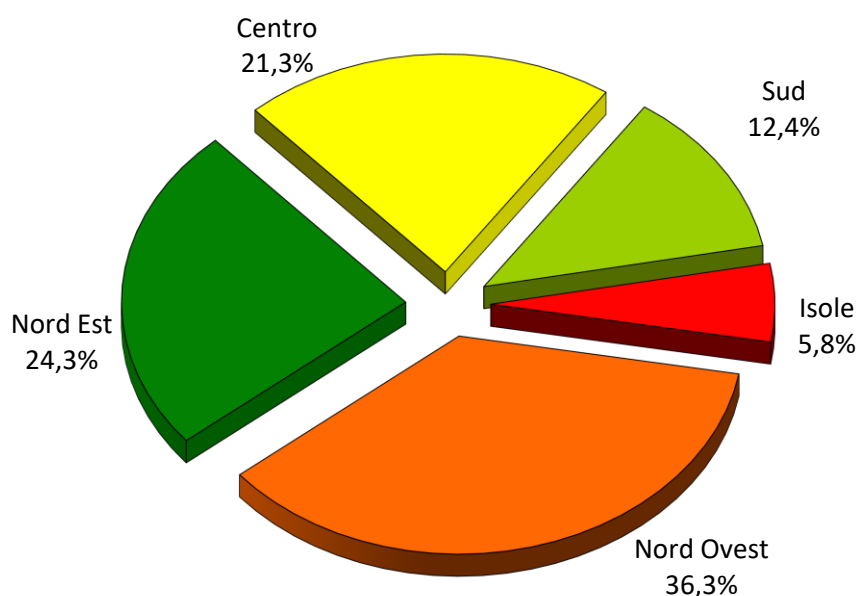


Tabella 9: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – uffici

Area	Regione	NTN 2020	Var. % NTN 2020/19	Quota % NTN Italia	IMI 2020	Diff IMI 2020/19
Nord Ovest	Liguria	191	-11,6%	2,0%	1,39%	-0,17
	Lombardia	2.631	-10,4%	27,8%	1,94%	-0,20
	Piemonte	590	-1,1%	6,2%	1,41%	-0,01
	Valle d'Aosta	19	-9,3%	0,2%	0,97%	-0,10
Nord Ovest		3.431	-9,0%	36,3%	1,78%	-0,16
Nord Est	Emilia-Romagna	952	-18,9%	10,1%	1,44%	-0,32
	Friuli-Venezia Giulia	180	-15,5%	1,9%	1,75%	-0,31
	Veneto	1.166	-9,0%	12,3%	1,70%	-0,16
Nord Est		2.298	-13,9%	24,3%	1,58%	-0,25
Centro	Lazio	913	8,3%	9,6%	1,80%	0,15
	Marche	247	-13,0%	2,6%	1,32%	-0,20
	Toscana	686	-16,1%	7,3%	1,37%	-0,26
	Umbria	165	13,3%	1,7%	1,27%	0,15
Centro		2.011	-3,8%	21,3%	1,52%	-0,05
Sud	Abruzzo	159	-15,1%	1,7%	1,11%	-0,21
	Basilicata	34	-28,1%	0,4%	0,74%	-0,30
	Calabria	111	-25,4%	1,2%	0,75%	-0,26
	Campania	399	-21,4%	4,2%	1,01%	-0,29
	Molise	25	-12,5%	0,3%	1,04%	-0,15
	Puglia	447	7,5%	4,7%	1,29%	0,09
Sud		1.175	-12,0%	12,4%	1,07%	-0,15
Isole	Sardegna	199	-24,0%	2,1%	1,11%	-0,34
	Sicilia	349	-16,5%	3,7%	0,98%	-0,20
Isole		548	-19,4%	5,8%	1,03%	-0,25
Italia		9.463	-10,3%	100,0%	1,49%	-0,16

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

Area	Comuni	NTN 2020	Var % NTN 2020/19	Quota % NTN Italia	IMI 2020	Diff IMI 2020/19
Nord Ovest	Capoluoghi	1.764	-14,3%	51,4%	1,95%	-0,30
	Non capoluoghi	1.666	-2,5%	48,6%	1,62%	-0,04
Nord Est	Capoluoghi	1.046	-14,9%	45,5%	1,70%	-0,28
	Non capoluoghi	1.252	-13,0%	54,5%	1,50%	-0,22
Centro	Capoluoghi	1.295	4,6%	64,4%	1,85%	0,10
	Non capoluoghi	716	-15,9%	35,6%	1,14%	-0,22
Sud	Capoluoghi	535	-14,4%	45,5%	1,31%	-0,21
	Non capoluoghi	640	-10,0%	54,5%	0,92%	-0,12
Isole	Capoluoghi	295	-18,8%	53,7%	1,22%	-0,27
	Non capoluoghi	254	-20,0%	46,3%	0,87%	-0,22
Italia	Capoluoghi	4.934	-10,5%	52,1%	1,72%	-0,18
	Non capoluoghi	4.529	-10,0%	47,9%	1,30%	-0,15

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

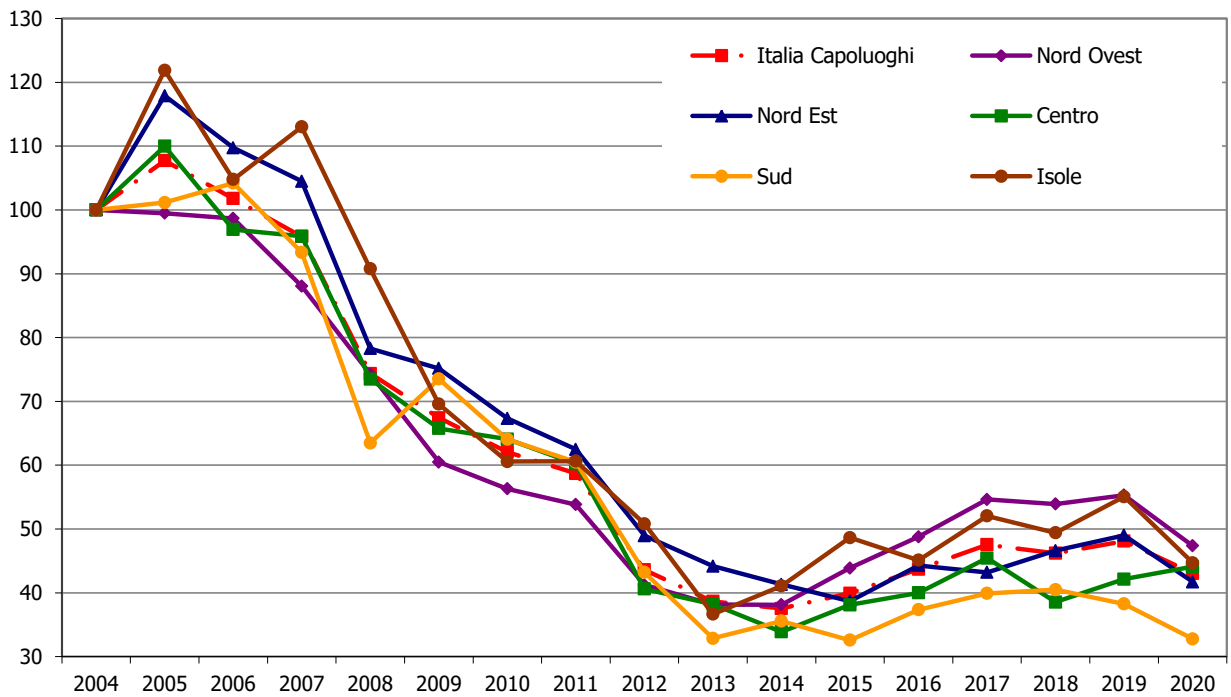
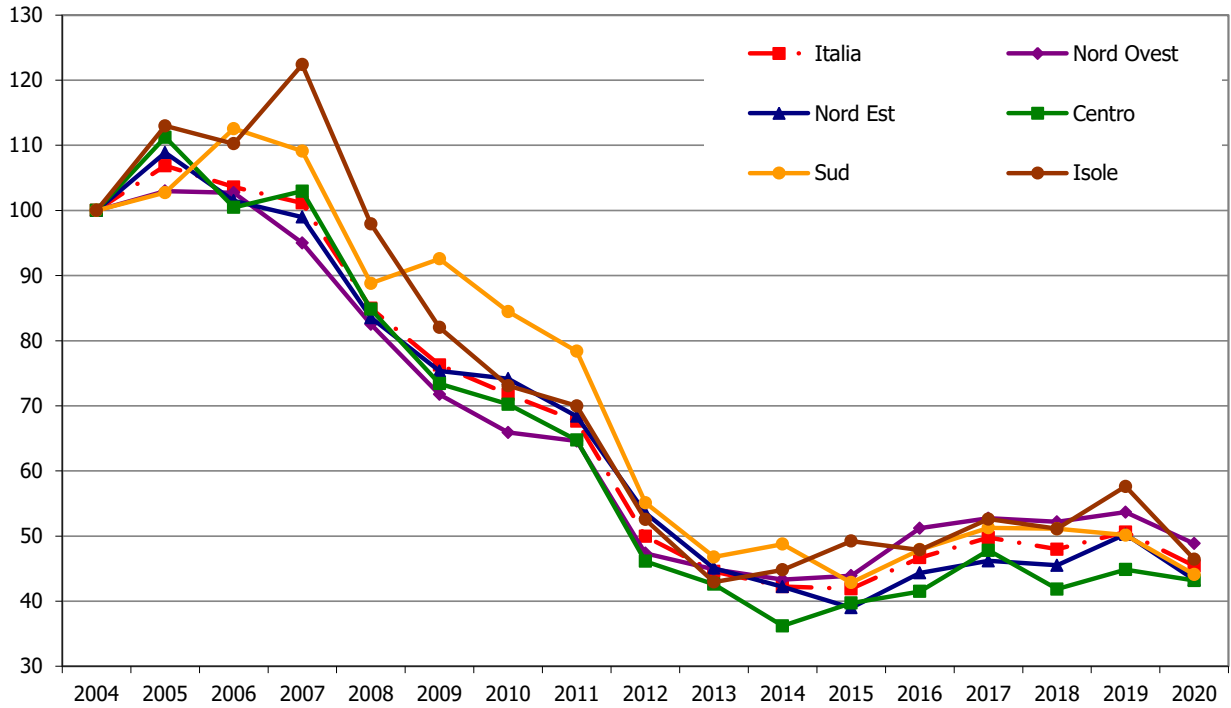


Figura 11: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - uffici

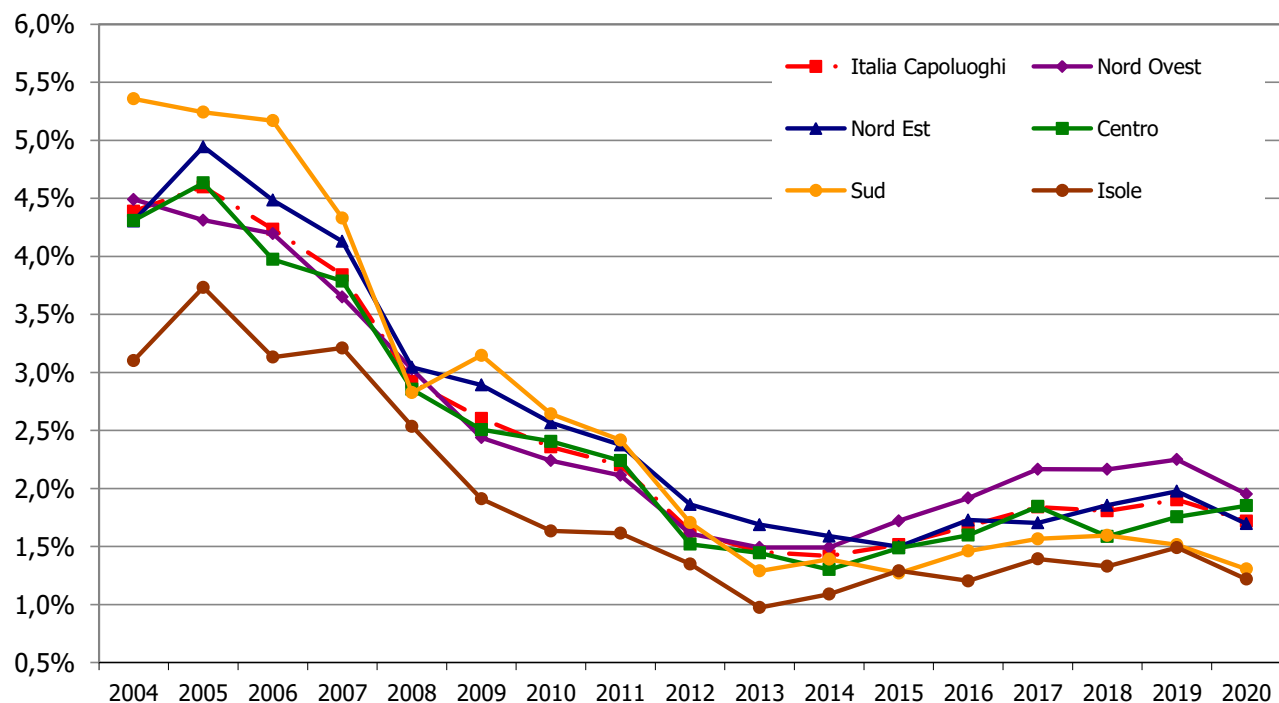
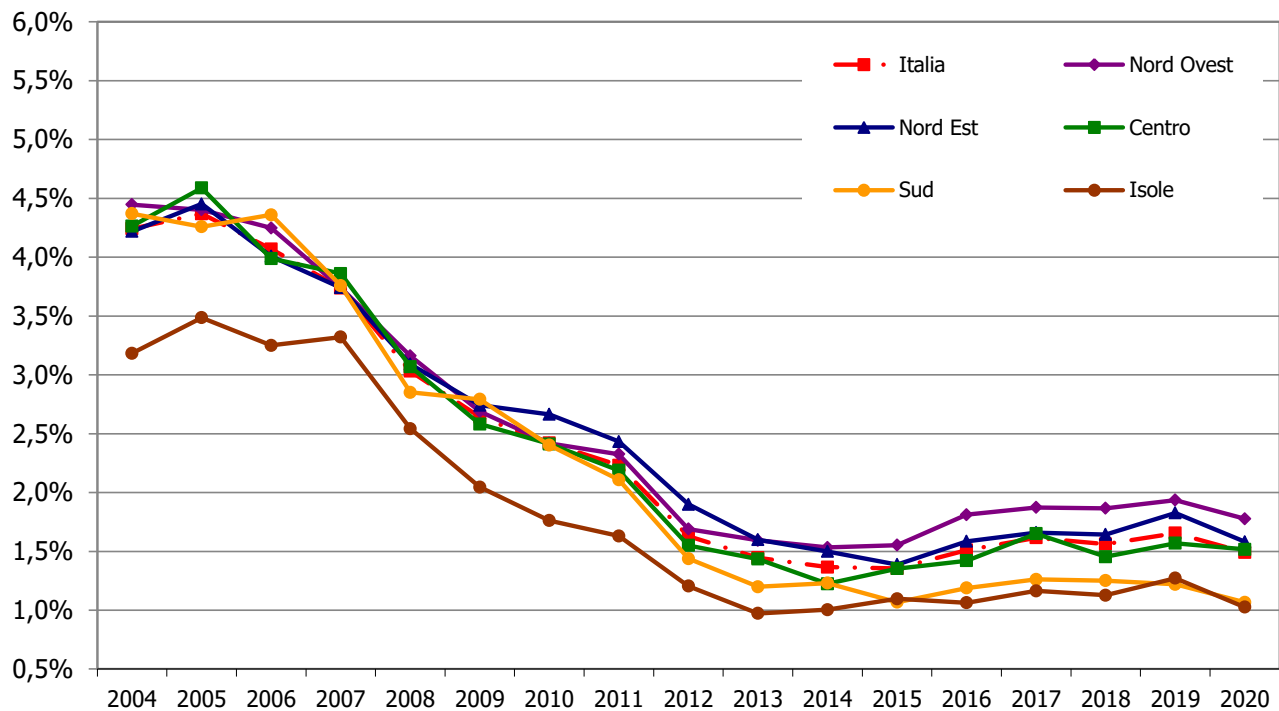
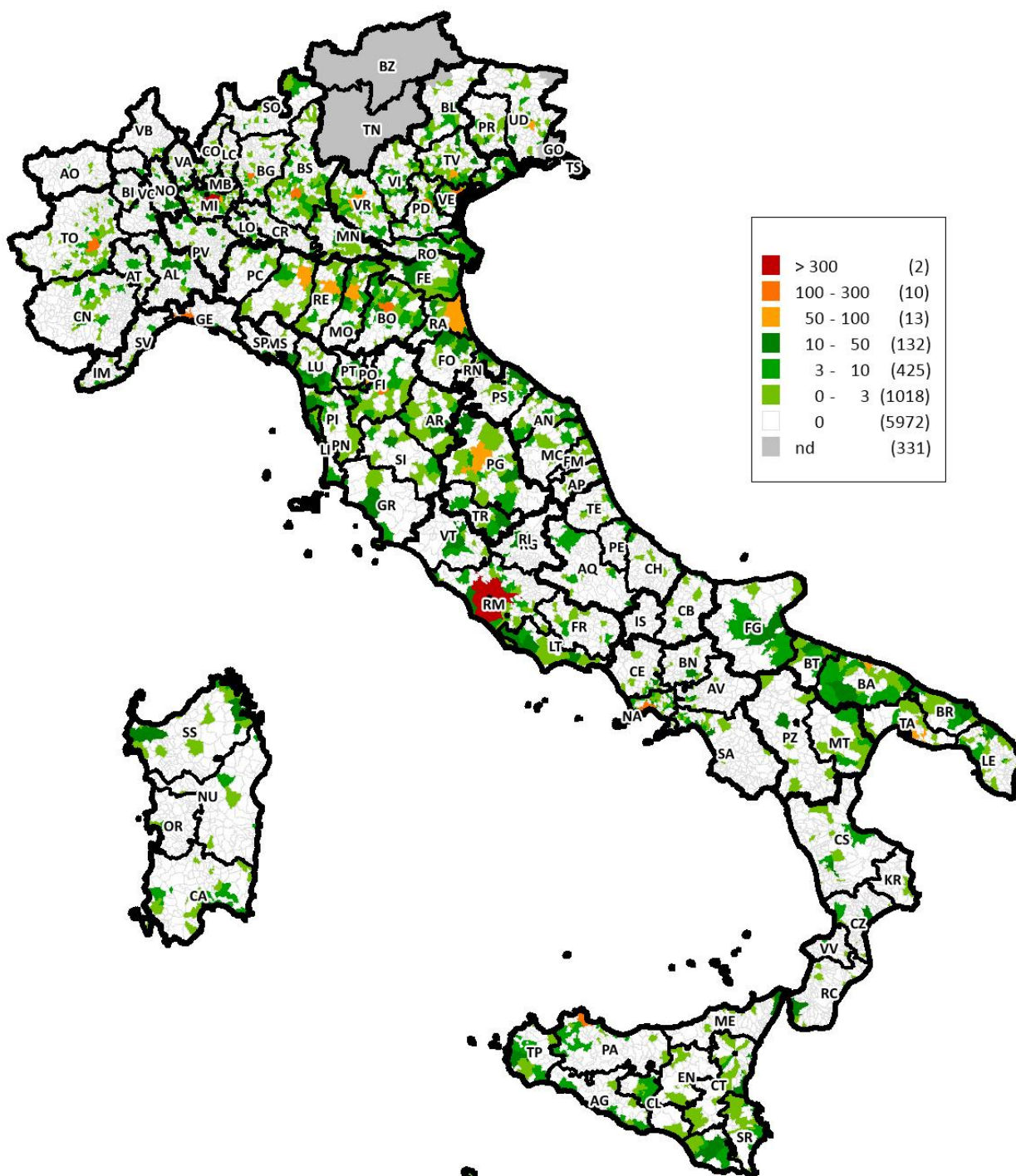


Figura 12: Mappa distribuzione NTN 2020 nei comuni italiani – uffici



2.3 Le quotazioni

Sulla base delle quotazioni OMI medie comunali rilevate nel I e II semestre del 2020, per la tipologia edilizia uffici è stata calcolata una quotazione media, pesata con il relativo *stock* comunale, per regione e per area territoriale.

A livello nazionale, la quotazione media annuale di riferimento⁸, per unità di superficie, per la tipologia uffici (Tabella 11), risulta nel 2020 pari a 1.335 €/m², proseguendo ed accentuando la dinamica di diminuzione già in atto (-0,7% nel 2019 sul 2018).

La macroarea Nord Ovest è l'unica sostanzialmente stabile rispetto all'anno precedente (-0,1%), con due regioni che addirittura hanno registrato una crescita della quotazione media (Lombardia e Valle d'Aosta, rispettivamente +0,5% e +0,4%); il calo medio più consistente si è avuto al Sud (-3,7%).

In termini assoluti, la Liguria resta la regione con la quotazione media più elevata (1.981 €/m²), seguita dal Lazio (1.845 €/m²); sono diventate sei, invece, le regioni che presentano una quotazione media inferiore a 1.000 €/m² (il Friuli-Venezia Giulia nel Nord Est; Abruzzo, Basilicata, Calabria e Molise al Sud; la Sicilia nelle Isole).

L'aggregazione per aree vede il dato più alto sempre nel Centro (1.515 €/m²), mentre i valori più bassi si registrano al Sud (1.060 €/m², con la Campania unica vera eccezione con una quotazione pari a 1.332 €/m²) e nelle Isole (1.039 €/m²).

Prendendo a riferimento la quotazione media nazionale per la tipologia uffici, risultata pari, come detto, a 1.335 €/m², è stato calcolato l'indice territoriale, per area e per regione, i cui valori sono riportati nella stessa Tabella 11. L'indice ben sintetizza i divari di quotazione, rispetto al valore medio nazionale, che si osservano tra le regioni esaminate, delle quali già si sono discussi valori assoluti e variazioni.

Dal grafico successivo (Figura 13), che presenta i valori dell'indice territoriale, per area e per regione, rispetto al dato medio nazionale, emerge l'elevata dispersione dei valori medi, anche all'interno di una stessa area territoriale, rispecchiando gli equilibri appena descritti.

Nel diagramma a barre di Figura 14 è riportato il valore dell'indice territoriale delle quotazioni, rispetto al valore medio nazionale, per ciascuna regione.

Considerando i soli comuni capoluogo di provincia (Tabella 12), nel 2020 la quotazione media di riferimento nazionale per la tipologia uffici si attesta a 1.796 €/m², con un calo dell'1,9% rispetto alla rilevazione dell'anno precedente.

La disaggregazione regionale suggerisce osservazioni analoghe a quelle già sviluppate per i dati di carattere generale, con tassi tutti negativi, con le analoghe eccezioni della Lombardia (+0,7%) e della Valle d'Aosta (+1,9%).

La mappa di Figura 15 riporta i valori delle quotazioni medie 2020 per ciascuna regione delle unità censite nella categoria uffici; le due regioni con la quotazione media più elevata, come già osservato, sono la Liguria e il Lazio.

La Figura 16, infine, riporta la mappa della distribuzione comunale dei differenziali di quotazione rispetto alla quotazione media nazionale degli uffici nel 2020.

⁸ La variazione annua della quotazione media aggregata riflette la variazione della ricchezza perché la media è ponderata sullo *stock* degli immobili e non sulle compravendite.

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

Area	Regione	Quotazione media Uffici 2020 (€/m ²)	Var. % quotazione 2020/19	Indice territoriale
Nord Ovest	Liguria	1.981	-1,2%	148,3
	Lombardia	1.576	0,4%	118,0
	Piemonte	1.034	-1,7%	77,5
	Valle d'Aosta	1.739	0,5%	130,2
Nord Ovest		1.501	-0,1%	112,4
Nord Est	Emilia-Romagna	1.424	-1,1%	106,6
	Friuli-Venezia Giulia	913	-0,3%	68,4
	Veneto	1.359	-0,6%	101,8
Nord Est		1.333	-0,8%	99,8
Centro	Lazio	1.845	-2,7%	138,2
	Marche	1.201	-1,7%	89,9
	Toscana	1.448	-1,6%	108,4
	Umbria	1.059	-5,6%	79,3
Centro		1.515	-2,4%	113,4
Sud	Abruzzo	953	-2,2%	71,4
	Basilicata	856	-0,3%	64,1
	Calabria	840	-2,4%	62,9
	Campania	1.332	-6,3%	99,7
	Molise	991	-3,1%	74,2
	Puglia	1.044	-1,8%	78,2
Sud		1.060	-3,7%	79,4
Isole	Sardegna	1.223	-0,9%	91,6
	Sicilia	949	-2,5%	71,1
Isole		1.039	-1,9%	77,8
Media nazionale		1.335	-1,5%	100,0

Figura 13: Indice territoriale quotazioni 2020 per area e per regione – uffici (Media nazionale=100)

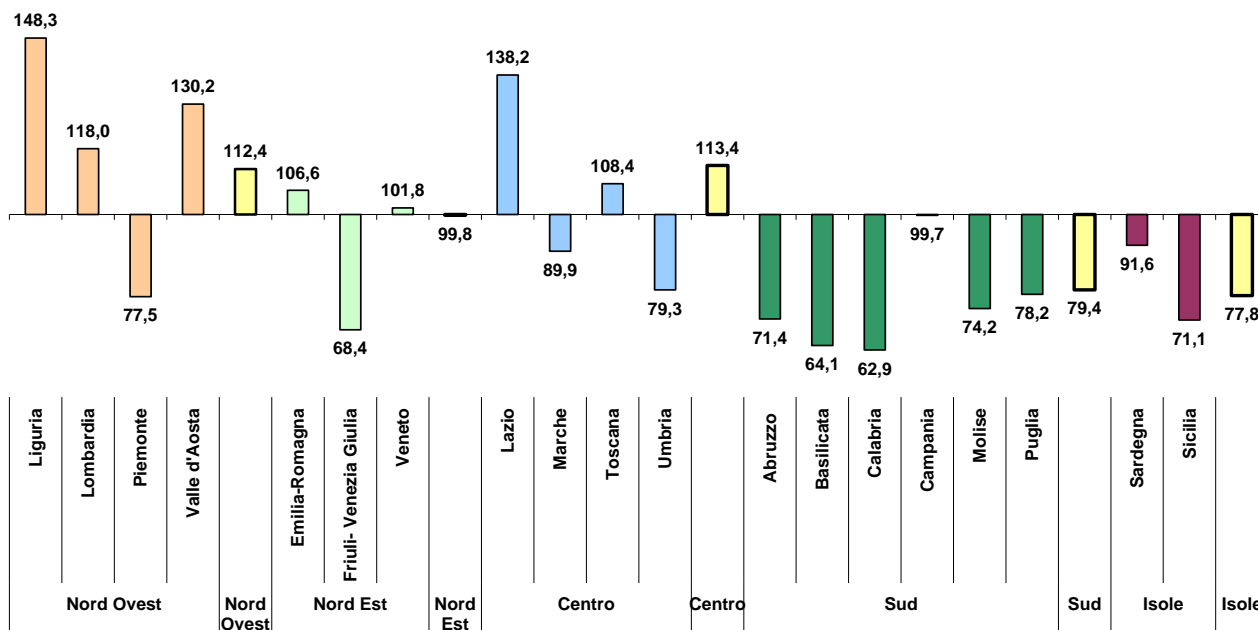


Figura 14: Indice territoriale quotazioni 2020 uffici - scala valori regionale (Media nazionale=100)

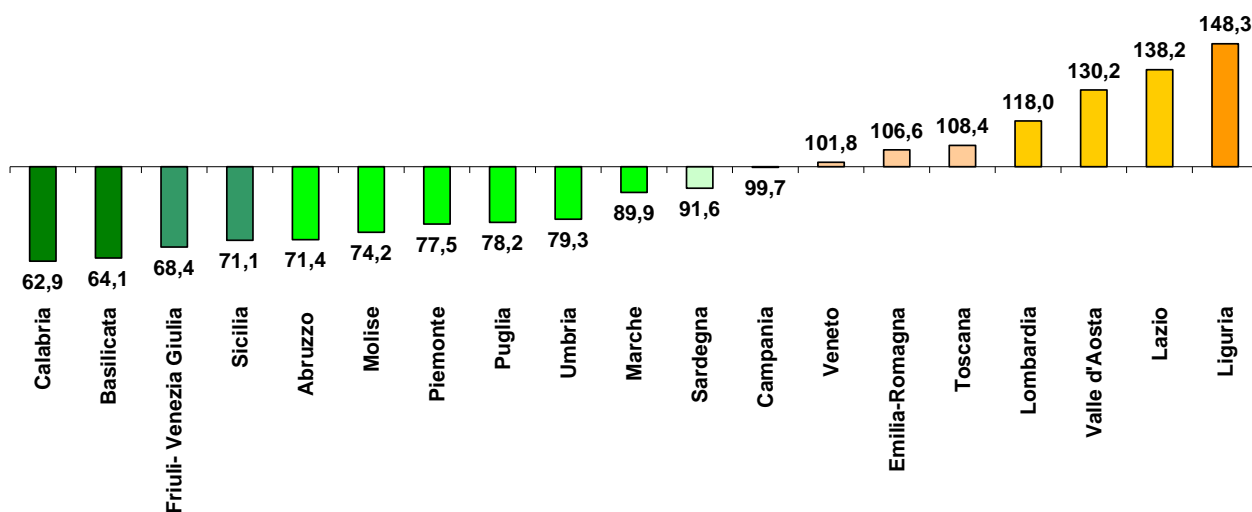


Tabella 12: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, regione, soli capoluoghi – uffici

Area	Regione	Quotazione media Uffici Capoluoghi 2020 (€/m ²)	Var % quotazione 2020/19	Indice territoriale Capoluoghi
Nord Ovest	Liguria	1.819	-1,8%	101,3
	Lombardia	2.216	0,7%	123,3
	Piemonte	1.246	-1,8%	69,4
	Valle d'Aosta	1.792	1,9%	99,8
Nord Ovest		1.921	-0,1%	107,0
Nord Est	Emilia-Romagna	1.786	-1,5%	99,4
	Friuli-Venezia Giulia	1.196	-0,4%	66,6
	Veneto	2.023	-0,9%	112,6
Nord Est		1.838	-1,3%	102,3
Centro	Lazio	2.656	-3,3%	147,8
	Marche	1.409	-2,4%	78,4
	Toscana	1.715	-1,3%	95,5
	Umbria	1.253	-5,7%	69,7
Centro		2.071	-2,7%	115,3
Sud	Abruzzo	1.164	-2,0%	64,8
	Basilicata	1.571	-0,1%	87,4
	Calabria	1.092	-3,2%	60,8
	Campania	1.973	-7,4%	109,8
	Molise	1.154	-5,6%	64,3
	Puglia	1.406	-1,5%	78,2
Sud		1.482	-4,4%	82,5
Isole	Sardegna	1.662	-1,0%	92,5
	Sicilia	1.090	-3,6%	60,7
Isole		1.235	-2,8%	68,7
Media nazionale		1.796	-1,9%	100,0

Figura 15: Mappa delle quotazioni medie regionali 2020 – uffici

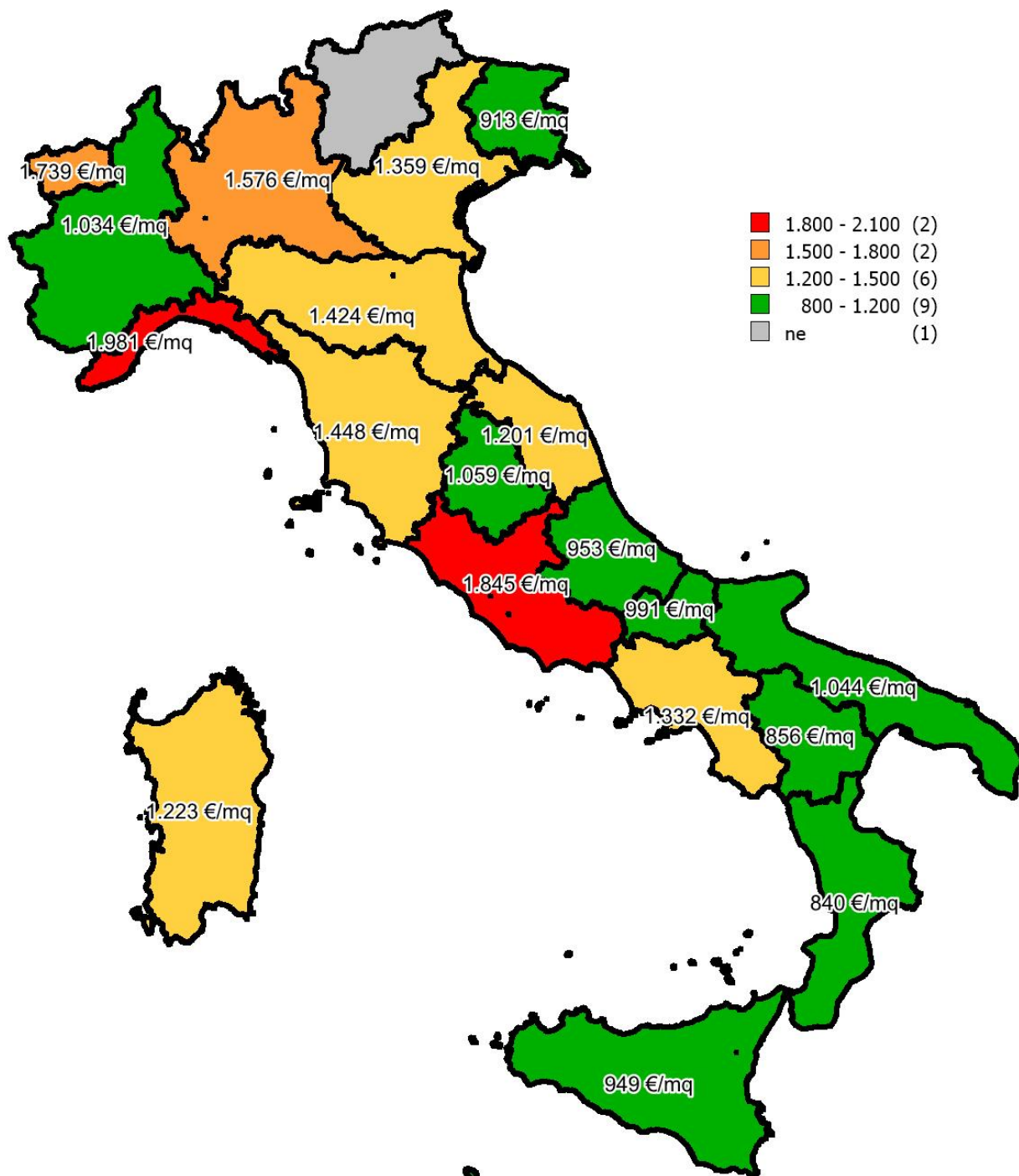
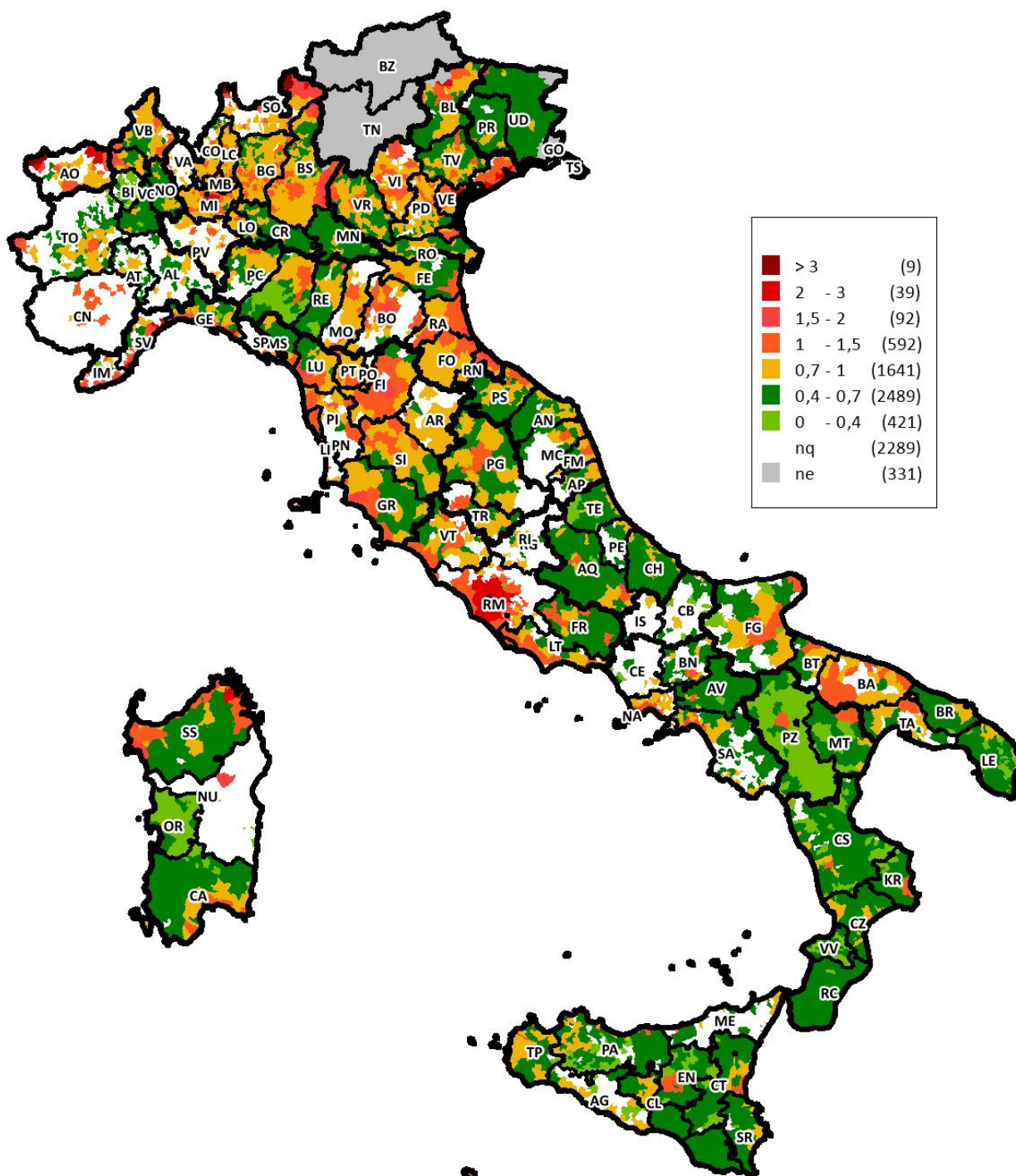


Figura 16: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2020⁹ (valore medio nazionale=1) – uffici



⁹ Nella mappa tematica i comuni tavolari sono evidenziati in grigio ed etichettati “ne – non elaborati”, mentre quelli per i quali non sono disponibili le quotazioni OMI sono evidenziati in bianco ed etichettati “nq – non quotati”.

2.4 L'andamento nelle principali città

La Tabella 13 fornisce un approfondimento del mercato delle unità a destinazione uffici nelle 12 città con popolazione superiore ai 250 mila abitanti. A tal fine sono riportati i dati del 2020 di NTN, IMI, quotazione media, variazione % rispetto al 2019 e indice territoriale (sulla base della quotazione media nazionale dei capoluoghi, pari a 1.796 €/m²).

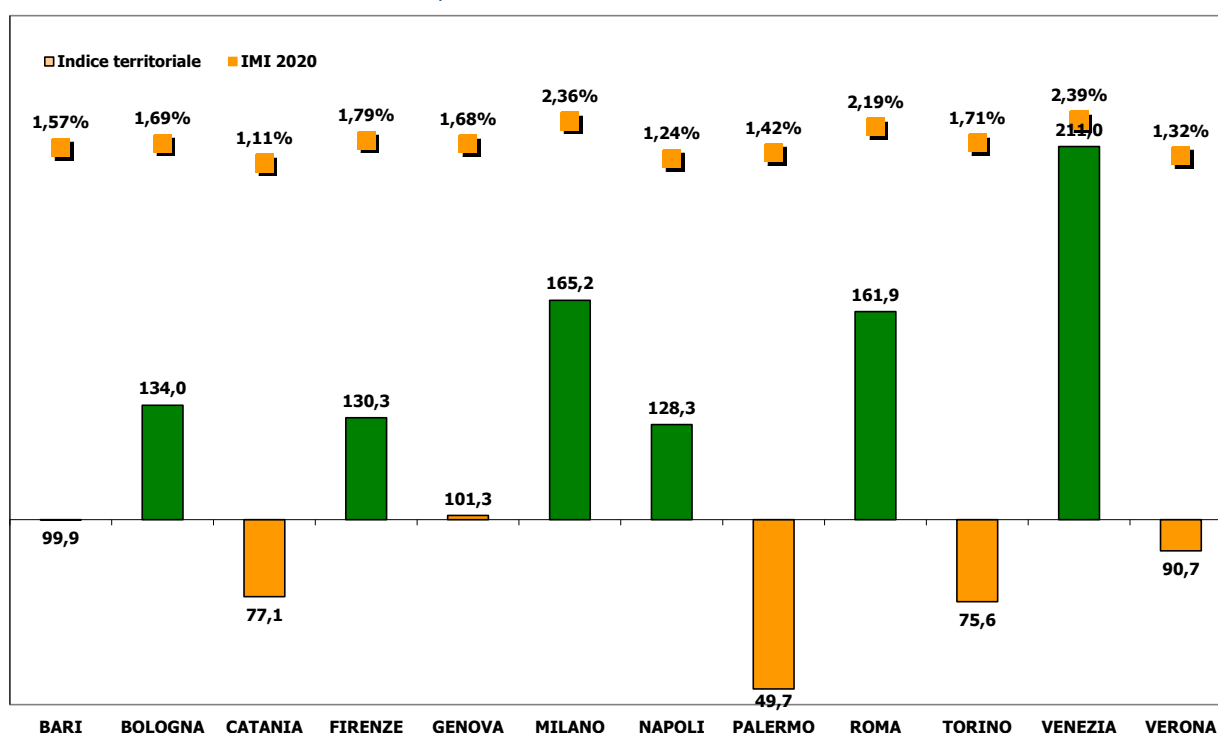
Il quadro risulta meno disomogeneo del solito, con due sole città (Roma e Venezia), che mostrano un incremento dei volumi di compravendita (rispettivamente +21,3% e +23,5%); il mercato più dinamico resta quello di Milano (NTN pari a 902 unità, -26,4% rispetto al 2019).

In termini di quotazioni, tutte in calo, Venezia resta la città con il dato medio più elevato (3.791 €/m², sostanzialmente stabile rispetto al 2019), seguita da Milano e Roma (rispettivamente con quotazione 2.969 €/m² e 2.909 €/m²).

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

Comuni	NTN 2020	Var. % NTN 2020/19	IMI 2020	Diff IMI 2020/19	Quotazione media Uffici 2020 (€/m ²)	Var. % quotazione 2020/19	Indice territoriale
BARI	75	-8,4%	1,57%	-0,14	1.795	-0,6%	99,9
BOLOGNA	148	-24,9%	1,69%	-0,53	2.408	-0,7%	134,0
CATANIA	27	-33,3%	1,11%	-0,52	1.384	-2,3%	77,1
FIRENZE	136	-10,4%	1,79%	-0,20	2.341	-1,5%	130,3
GENOVA	121	-2,3%	1,68%	-0,02	1.819	-1,6%	101,3
MILANO	902	-26,4%	2,36%	-0,79	2.969	1,7%	165,2
NAPOLI	126	-24,8%	1,24%	-0,39	2.305	-10,1%	128,3
PALERMO	129	-8,4%	1,42%	-0,11	892	-6,2%	49,7
ROMA	652	21,3%	2,19%	0,41	2.909	-3,5%	161,9
TORINO	210	-3,8%	1,71%	-0,06	1.358	-1,4%	75,6
VENEZIA	124	23,5%	2,39%	0,48	3.791	0,0%	211,0
VERONA	66	-26,0%	1,32%	-0,45	1.630	-0,6%	90,7

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



3 Il mercato dei negozi

3.1 Lo *stock* immobiliare

Lo *stock* delle unità immobiliari censite in Catasto nelle categorie C/1 e C/3, che comprende gli immobili a destinazione negozi e laboratori, conta nel 2020 oltre 2,5 milioni di unità sul territorio nazionale, in leggero calo rispetto al 2019.

La distribuzione territoriale (Figura 18) mostra come oltre un quarto del totale delle unità immobiliari sia concentrato al Sud (27%), seguito dal Nord Ovest (24,2%) e dal Centro (21,9%)

La disaggregazione regionale vede emergere anche in questo caso la Lombardia (con oltre 360 mila unità), seguita dalla Campania (oltre 280 mila unità); nelle altre aree emergono il Lazio (245 mila unità) nel Centro, la Sicilia (210 mila unità) tra le Isole e il Veneto nel Nord Est (quasi 200 mila unità).

Dall'analisi della distribuzione dello *stock* per capoluoghi e comuni non capoluogo, presentata nella Tabella 15, si nota che lo *stock* immobiliare dei negozi si concentra per meno di un terzo nelle città capoluogo e per più di due terzi nei comuni minori; la concentrazione nei capoluoghi risulta in realtà maggiore al Centro (oltre 40%), mentre è sensibilmente al di sotto della media nel meridione (22,1%).

Infine, la Figura 19 riporta la mappa della distribuzione comunale dello *stock* dei negozi nel 2020.

Figura 18: Distribuzione *stock* 2020 per area geografica - negozi

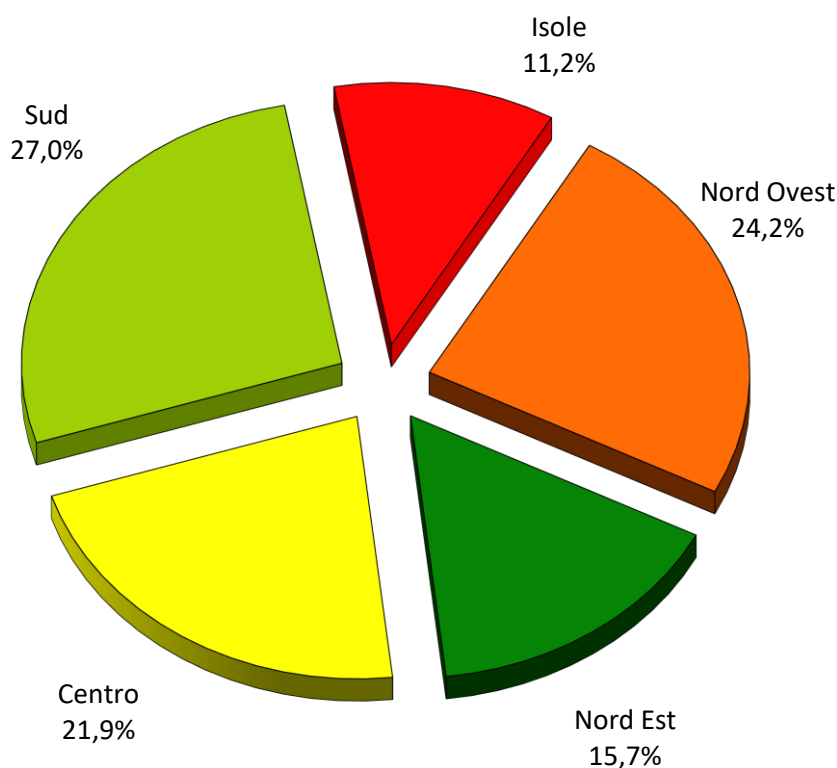


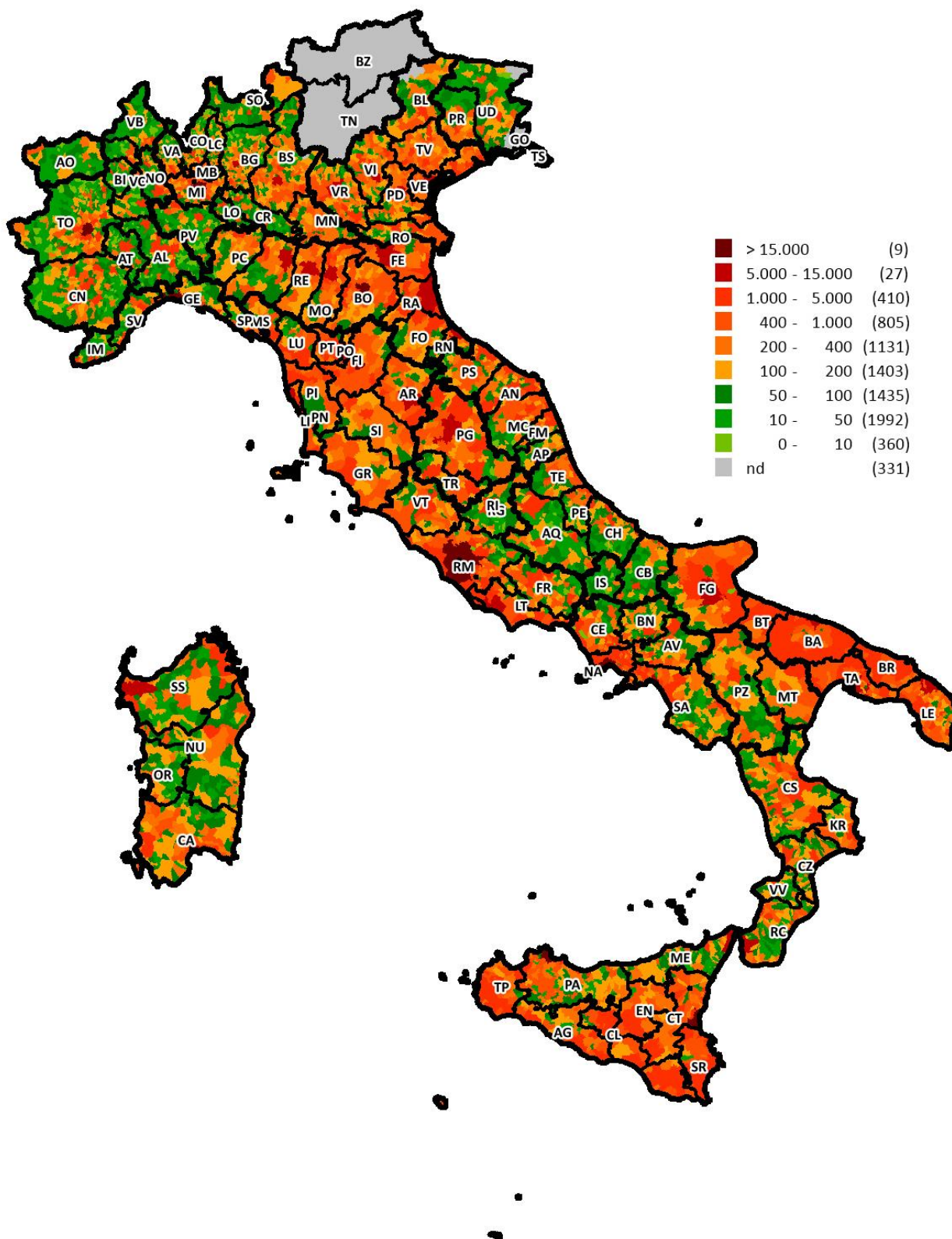
Tabella 14: Stock 2020 per regione e per area geografica – negozi

Area	Regione	Stock	Quota %
Nord Ovest	Liguria	76.027	3,0%
	Lombardia	360.824	14,2%
	Piemonte	168.797	6,7%
	Valle d'Aosta	6.667	0,3%
Nord Ovest		612.315	24,2%
Nord Est	Emilia-Romagna	171.634	6,8%
	Friuli- Venezia Giulia	27.484	1,1%
	Veneto	198.712	7,8%
Nord Est		397.830	15,7%
Centro	Lazio	245.443	9,7%
	Marche	76.937	3,0%
	Toscana	187.653	7,4%
	Umbria	43.681	1,7%
Centro		553.714	21,9%
Sud	Abruzzo	65.552	2,6%
	Basilicata	30.861	1,2%
	Calabria	100.692	4,0%
	Campania	281.164	11,1%
	Molise	14.427	0,6%
	Puglia	191.879	7,6%
Sud		684.575	27,0%
Isole	Sardegna	73.163	2,9%
	Sicilia	210.600	8,3%
Isole		283.763	11,2%
Italia		2.532.197	100%

Tabella 15: Stock 2020 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi –negozi

Area	Comuni	Stock	Quota %
Nord Ovest	Capoluoghi	187.922	30,7%
	Non capoluoghi	424.393	69,3%
Nord Est	Capoluoghi	113.897	28,6%
	Non capoluoghi	283.933	71,4%
Centro	Capoluoghi	223.775	40,4%
	Non capoluoghi	329.939	59,6%
Sud	Capoluoghi	151.056	22,1%
	Non capoluoghi	533.519	77,9%
Isole	Capoluoghi	87.143	30,7%
	Non capoluoghi	196.620	69,3%
ITALIA	Capoluoghi	763.793	30,2%
	Non capoluoghi	1.768.404	69,8%

Figura 19: Mappa distribuzione stock 2020 nei comuni italiani – negozi



3.2 I volumi di compravendita

In termini di volumi compravenduti il 2020 segna la fine della fase espansiva, che durava dal 2014 e che aveva fatto tornare il segmento di mercato almeno ai valori del 2009-2010.

Il tasso aggregato nazionale, -14,5%, è il più basso tra quelli registrati dai tre principali segmenti del settore non residenziale.

La disaggregazione in macroaree territoriali mostra una certa omogeneità nella distribuzione della tendenza, con tassi compresi tra il -16,7% del Nord Ovest e il -11,3% del Sud; alla scala regionale in un solo caso (le Marche) si è avuta una leggera espansione dei volumi di compravendita (+0,6%), mentre tutte le altre realtà regionali hanno fatto registrare significative compressioni (dal -6,5% dell'Abruzzo al -23,8% della Basilicata).

In termini assoluti, in Lombardia continua a concentrarsi circa un quinto (20,8%) del totale nazionale delle compravendite, quasi il doppio del Lazio (10,7%), che permane la seconda regione per volumi di scambio.

Anche per quanto riguarda l'IMI (ovvero la quota di stock di immobili a destinazione negozi e laboratori compravenduti) la Lombardia segna il dato più rilevante (1,48%), trainando la relativa area, il Nord Ovest, a un IMI pari a 1,34%; in generale i dati fotografano un dinamismo crescente dal Sud (IMI 0,90%) al Nord, con le Isole che presentano un IMI (0,82%) leggermente superiore solo al Sud (0,80%).

La disaggregazione tra capoluoghi e comuni minori, definita per aree (Tabella 17), mostra una sostanziale omogeneità della tendenza di segno negativo in termini aggregati (-16,6% e -13,1%, rispettivamente); a livello di macroaree, il Nord Ovest è l'unico caso in cui i comuni minori hanno subito una compressione dei volumi compravenduti leggermente superiore (-17,2%, contro -16%).

In termini di IMI, invece, permane in ogni area del Paese una significativa prevalenza dei comuni capoluogo, con una media nazionale di 1,41% (in calo di 0,27 rispetto al 2019) rispetto allo 0,92% dei comuni minori (in calo di 0,14 rispetto al 2019).

La serie storica dal 2004 al 2020 (Figura 21) conferma un andamento sostanzialmente analogo in tutti gli ambiti analizzati: a un primo forte calo di volumi di mercato dal 2006 al 2009, accentuatosi soprattutto negli ultimi due anni, è seguita una stabilizzazione nel biennio 2010-2011; nel 2012 si è avuto un nuovo crollo, particolarmente evidente e generalizzato, che ha avuto una coda, seppur non diromponente, nel 2013. Dal 2014 i rialzi sono diffusi e persistono con poche eccezioni, fino all'improvvisa inversione di tendenza imposta nel 2020.

Una dinamica analoga ha interessato l'IMI (Figura 22), che in ogni caso, nonostante la ripresa avuta negli ultimi anni fino al 2019, è rimasto molto lontano dai massimi registrati all'inizio della rilevazione (2004).

La Figura 23 riporta, infine, la mappa della distribuzione comunale del NTN relativa al 2020.

Figura 20: Distribuzione NTN 2020 per area geografica - negozi

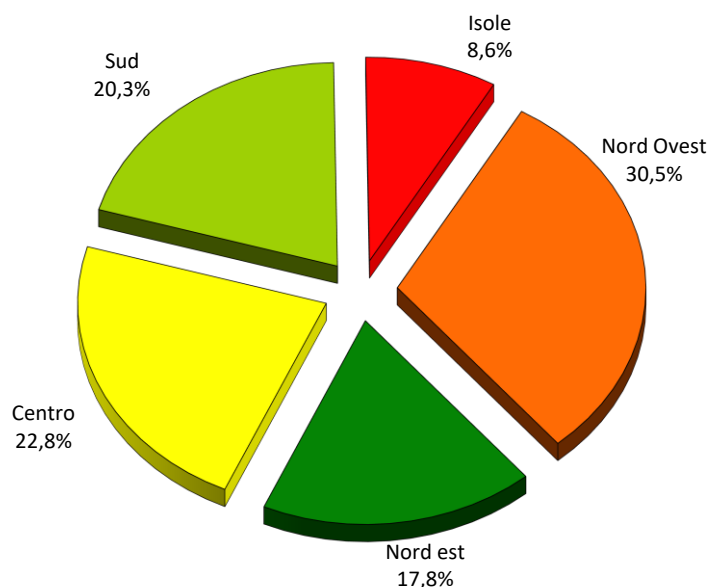


Tabella 16: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – negozi

Area	Regione	NTN 2020	Var. % NTN 2020/19	Quota % NTN Italia	IMI 2020	Diff IMI 2020/19
Nord Ovest	Liguria	729	-12,5%	2,7%	0,96%	-0,13
	Lombardia	5.346	-18,7%	19,8%	1,48%	-0,33
	Piemonte	2.104	-12,6%	7,8%	1,25%	-0,17
	Valle d'Aosta	46	-13,7%	0,2%	0,69%	-0,11
Nord Ovest		8.225	-16,7%	30,5%	1,34%	-0,26
Nord Est	Emilia-Romagna	2.118	-15,9%	7,9%	1,23%	-0,22
	Friuli-Venezia Giulia	336	-8,9%	1,2%	1,22%	-0,11
	Veneto	2.357	-13,4%	8,7%	1,19%	-0,18
Nord Est		4.811	-14,2%	17,8%	1,21%	-0,19
Centro	Lazio	2.876	-14,6%	10,7%	1,17%	-0,20
	Marche	696	0,6%	2,6%	0,90%	0,01
	Toscana	2.206	-16,5%	8,2%	1,18%	-0,23
	Umbria	369	-15,0%	1,4%	0,85%	-0,15
Centro		6.147	-13,9%	22,8%	1,11%	-0,18
Sud	Abruzzo	521	-6,5%	1,9%	0,80%	-0,05
	Basilicata	209	-23,8%	0,8%	0,68%	-0,21
	Calabria	637	-9,5%	2,4%	0,63%	-0,07
	Campania	2.249	-13,9%	8,3%	0,80%	-0,13
	Molise	112	-8,5%	0,4%	0,78%	-0,07
	Puglia	1.735	-8,0%	6,4%	0,90%	-0,08
Sud		5.464	-11,3%	20,3%	0,80%	-0,10
Isole	Sardegna	538	-20,2%	2,0%	0,73%	-0,19
	Sicilia	1.776	-14,8%	6,6%	0,84%	-0,15
Isole		2.314	-16,1%	8,6%	0,82%	-0,16
Italia		26.961	-14,5%	100,0%	1,06%	-0,18

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

Area	Comuni	NTN 2020	Var. % NTN 2020/19	Quota % NTN Italia	IMI 2020	Diff IMI 2020/19
Nord Ovest	Capoluoghi	3.550	-16,0%	13,2%	1,89%	-0,34
	Non capoluoghi	4.675	-17,2%	17,3%	1,10%	-0,22
Nord Est	Capoluoghi	1.691	-18,5%	6,3%	1,48%	-0,32
	Non capoluoghi	3.120	-11,7%	11,6%	1,10%	-0,14
Centro	Capoluoghi	2.929	-16,7%	10,9%	1,31%	-0,26
	Non capoluoghi	3.218	-11,1%	11,9%	0,98%	-0,12
Sud	Capoluoghi	1.585	-14,6%	5,9%	1,05%	-0,18
	Non capoluoghi	3.879	-9,8%	14,4%	0,73%	-0,08
Isole	Capoluoghi	1.010	-18,0%	3,7%	1,16%	-0,25
	Non capoluoghi	1.304	-14,6%	4,8%	0,66%	-0,11
ITALIA	Capoluoghi	10.765	-16,6%	39,9%	1,41%	-0,27
	Non capoluoghi	16.196	-13,1%	60,1%	0,92%	-0,14

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

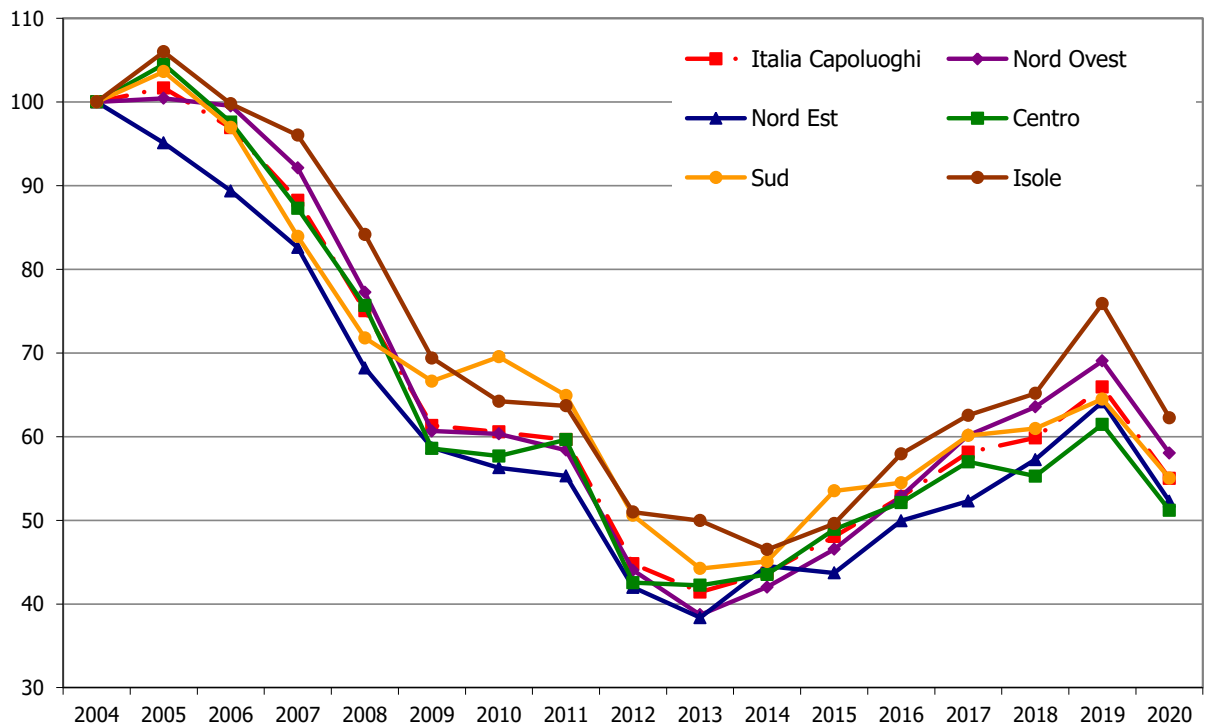
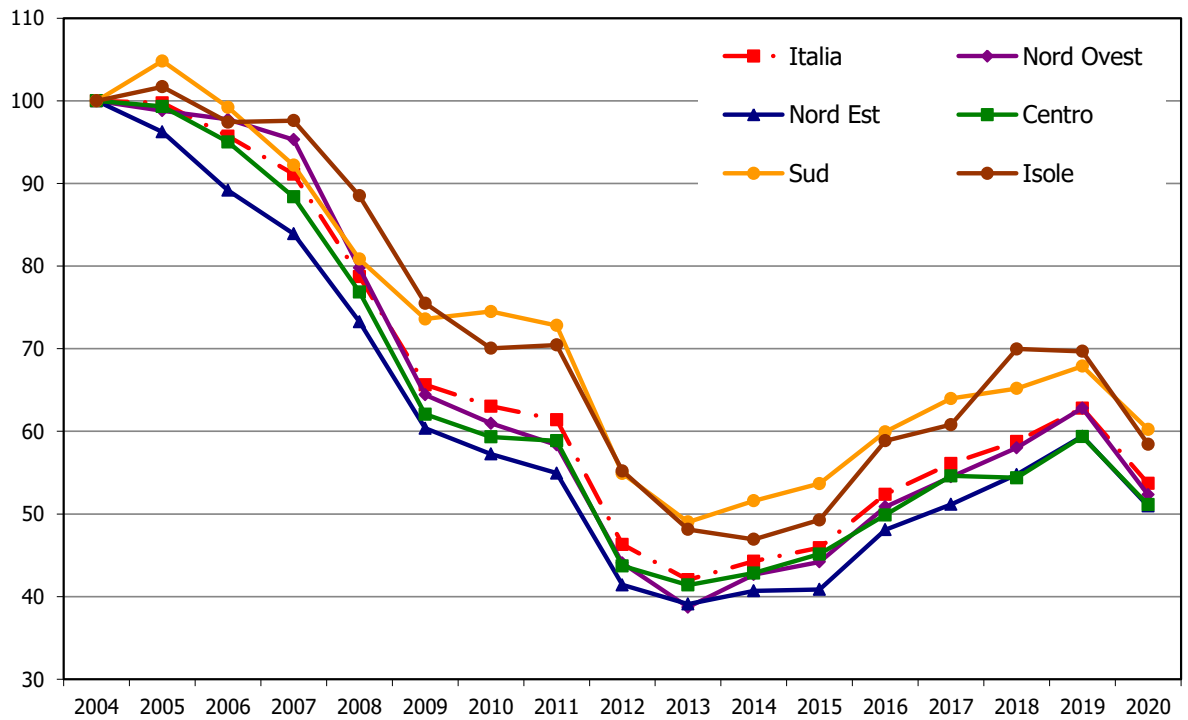


Figura 22: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - negozi

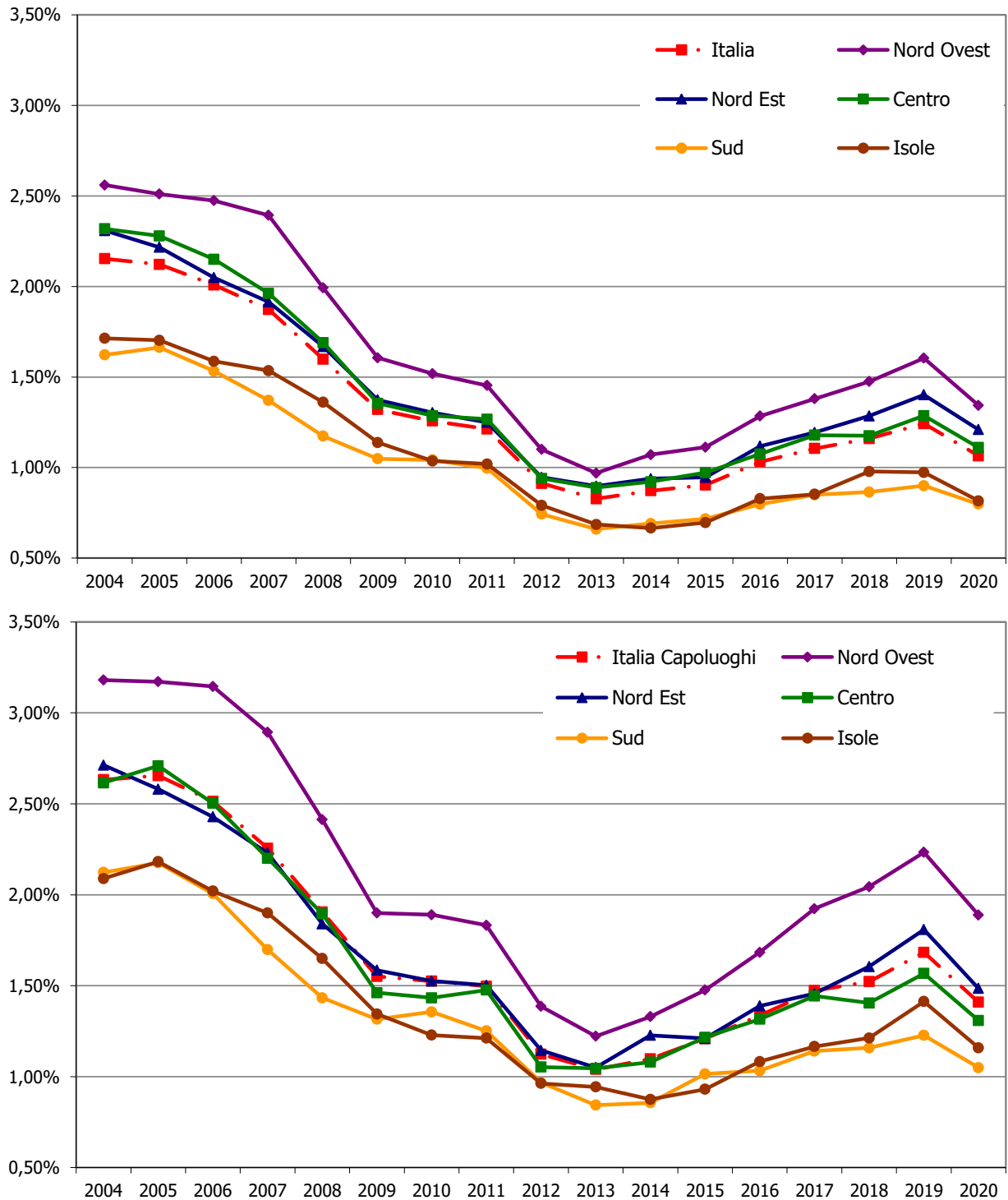
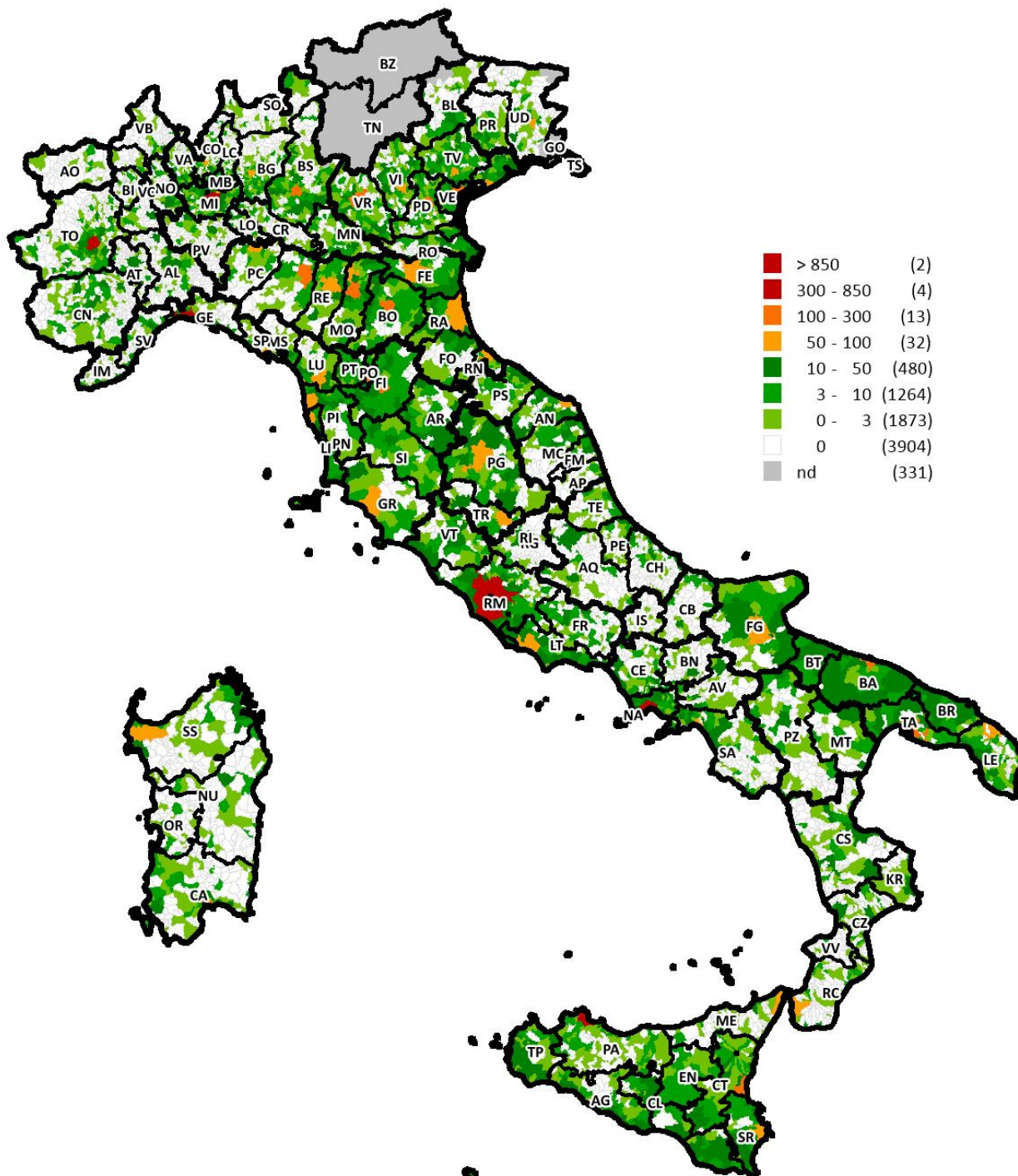


Figura 23: Mappa distribuzione NTN 2020 nei comuni italiani – negozi



3.3 Le quotazioni

Sulla base delle quotazioni OMI medie comunali rilevate nel I e II semestre del 2020, per la tipologia edilizia negozi è stata calcolata una quotazione media, pesata con il relativo *stock* comunale, per regione e per area territoriale.

La quotazione media di riferimento¹⁰, per unità di superficie, per la tipologia negozi a livello nazionale è pari a 1.482 €/m², in ulteriore calo (-2,7%) rispetto al 2019.

La Tabella 18 riporta le quotazioni medie, le rispettive variazioni e l'indice territoriale, per aree geografiche e per regioni: tutti i tassi risultano negativi, senza alcuna eccezione.

Tra le macroaree, il valore assoluto più alto è quello del Centro (1.662 €/m²), in calo del 2,9%; da sottolineare notevole divario territoriale tra le quotazioni medie delle macroaree centro-settentrionali, prossimi o superiori a 1.600 €/m², e le macroaree Sud e Isole, entrambe con quotazioni medie inferiori ai 1.300 €/m².

A livello regionale, il Lazio, pur conservando la quotazione media più alta, scende al di sotto di quota 2.000 €/m² (1.953 €/m² per l'esattezza), mentre Basilicata e Calabria sono le due regioni che mantengono il proprio dato medio al di sotto dei 1.000 €/m².

Sulla base della quotazione media di riferimento nazionale per la tipologia negozi, come visto pari a 1.482 €/m², è stato calcolato l'indice territoriale delle quotazioni, per area e per regione, i cui valori sono riportati nella stessa Tabella 18; esso evidenzia di quanto il livello delle quotazioni medie per la tipologia si discosti, nelle diverse aggregazioni territoriali, dalla quotazione media nazionale. Ne risulta la fotografia di un'Italia territorialmente definita, come accennato in precedenza: il Centro, con un indice territoriale di 112,1, supera in modo significativo il dato medio nazionale, il Nord (sia a Est, 106,5, sia a Ovest, 108) poco al di sopra, mentre Sud e Isole sono ampiamente al di sotto con un indice rispettivamente pari a 86,3 e 83.

Dal grafico di Figura 24, che rappresenta i valori dell'indice territoriale, per area e per regione, calcolati rispetto al dato medio nazionale, emerge l'elevata dispersione dei valori medi, anche all'interno di una stessa area territoriale. Le regioni del Sud presentano comunque, anche in termini disaggregati, valori decisamente inferiori al dato nazionale (valore indice pari a 61,4 per la Basilicata e 62,8 per la Calabria), con l'eccezione della Campania, che permane l'unica regione meridionale a presentare un valore dell'indice superiore a 100 (105,6). Nel Centro continua a spiccare inevitabilmente il dato del Lazio (131,7), il più alto in assoluto a livello nazionale; al Nord, infine, emerge il dato della Liguria (127,6), mentre solo Friuli Venezia Giulia e Piemonte presentano un indice inferiore a 100 (rispettivamente 81,1 e 74,2).

Il grafico di Figura 25 riporta le regioni in ordine crescente rispetto al valore dell'indice.

Esaminando le quotazioni dei negozi nei soli capoluoghi di provincia, risulta che la quotazione media di riferimento, per unità di superficie, a livello nazionale è pari a 2.007 €/m², in calo rispetto alla quotazione media 2019 del 3,3% (Tabella 19). Tutte le aggregazioni territoriali (regioni e aree) presentano, anche in questo caso, il segno meno, con tassi più contenuti al Nord (in particolare, -2% il Nord Ovest e -1,4% il Nord Est).

In termini assoluti, anche per i soli capoluoghi, la regione con la quotazione media più elevata è la Lombardia (2.889 €/m²); seguono il Veneto, con 2.553 €/m², e la Campania, con 2.403 €/m² (che presenta una forte flessione, -8,3%).

La Figura 26 riporta la mappa della distribuzione delle quotazioni medie regionali nel 2019.

Nella Figura 27, infine, è rappresentata la mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali per la tipologia negozi rispetto alla quotazione media nazionale non pesata.

¹⁰ La variazione annua della quotazione media aggregata riflette la variazione della ricchezza perché la media è ponderata sullo *stock* degli immobili e non sulle compravendite.

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

Area	Regione	Quotazione media Negozi 2020 (€/m ²)	Var % quotazione 2020/19	Indice territoriale
Nord Ovest	Liguria	1.891	-1,9%	127,6
	Lombardia	1.774	-1,4%	119,7
	Piemonte	1.099	-2,7%	74,2
	Valle d'Aosta	1.488	-0,7%	100,4
Nord Ovest		1.600	-1,7%	108,0
Nord Est	Emilia-Romagna	1.612	-2,0%	108,8
	Friuli- Venezia Giulia	1.202	-0,6%	81,1
	Veneto	1.603	-0,6%	108,1
Nord Est		1.579	-1,2%	106,5
Centro	Lazio	1.953	-3,2%	131,7
	Marche	1.216	-3,0%	82,0
	Toscana	1.547	-2,0%	104,4
	Umbria	1.276	-4,4%	86,1
Centro		1.662	-2,9%	112,1
Sud	Abruzzo	1.212	-4,3%	81,8
	Basilicata	909	-0,6%	61,4
	Calabria	931	-2,8%	62,8
	Campania	1.566	-7,1%	105,6
	Molise	1.099	-1,5%	74,2
	Puglia	1.149	-1,9%	77,5
Sud		1.280	-4,8%	86,3
Isole	Sardegna	1.383	-0,7%	93,3
	Sicilia	1.176	-2,2%	79,3
Isole		1.230	-1,8%	83,0
Media nazionale		1.482	-2,7%	100,0

Figura 24: Indice territoriale quotazioni 2020 per area e per regione – negozi (Media nazionale=100)

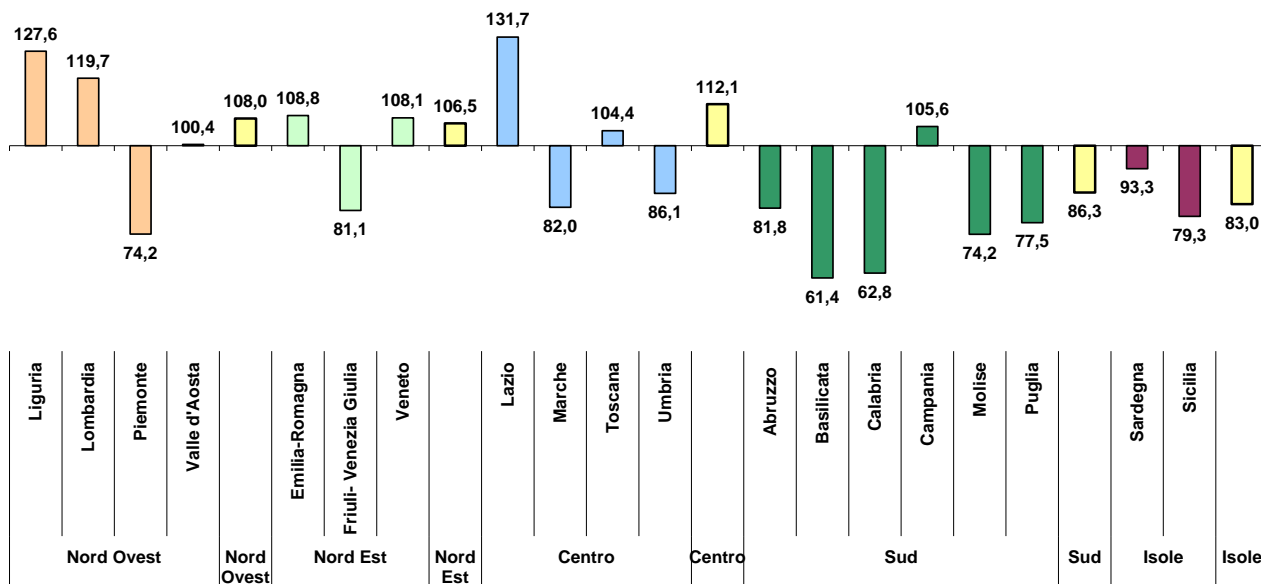


Figura 25: Indice territoriale quotazioni 2020 negozi - scala valori regionale

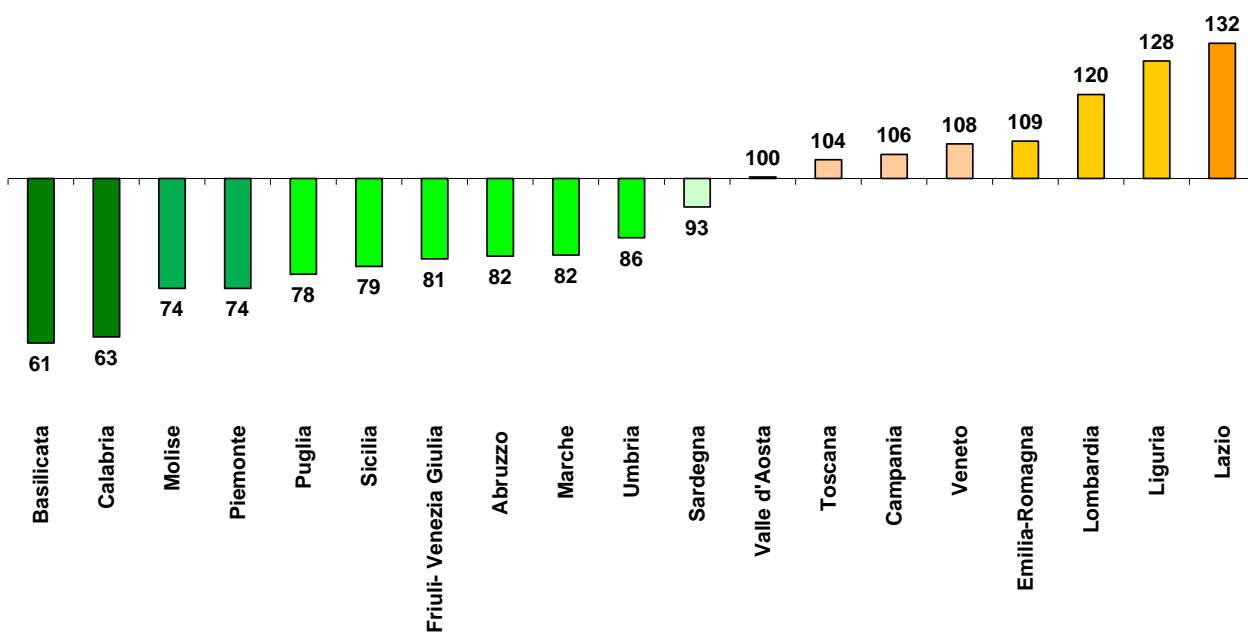


Tabella 19: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, regione, soli capoluoghi – negozi

Area	Regione	Quotazione media Negozi Capoluoghi 2020 (€/m ²)	Var % quotazione 2020/19	Indice territoriale Capoluoghi
Nord Ovest	Liguria	1.673	-2,8%	83,3
	Lombardia	2.889	-1,4%	143,9
	Piemonte	1.311	-3,4%	65,3
	Valle d'Aosta	1.597	-2,7%	79,6
Nord Ovest		2.181	-2,0%	108,7
Nord Est	Emilia-Romagna	1.866	-1,7%	93,0
	Friuli Venezia Giulia	1.574	-1,7%	78,4
	Veneto	2.553	-1,1%	127,2
Nord Est		2.119	-1,4%	105,6
Centro	Lazio	2.399	-4,0%	119,5
	Marche	1.379	-5,2%	68,7
	Toscana	1.782	-1,7%	88,8
	Umbria	1.549	-4,3%	77,2
Centro		2.112	-3,5%	105,2
Sud	Abruzzo	1.683	-0,3%	83,8
	Basilicata	1.768	-1,8%	88,1
	Calabria	1.214	-4,6%	60,5
	Campania	2.403	-8,3%	119,7
	Molise	1.345	-2,5%	67,0
	Puglia	1.416	-2,3%	70,5
Sud		1.868	-5,8%	93,1
Isole	Sardegna	1.743	-1,1%	86,8
	Sicilia	1.388	-4,3%	69,2
Isole		1.459	-3,5%	72,7
Media nazionale		2.007	-3,3%	100,0

Figura 26: Mappa delle quotazioni medie regionali 2020 - negozi

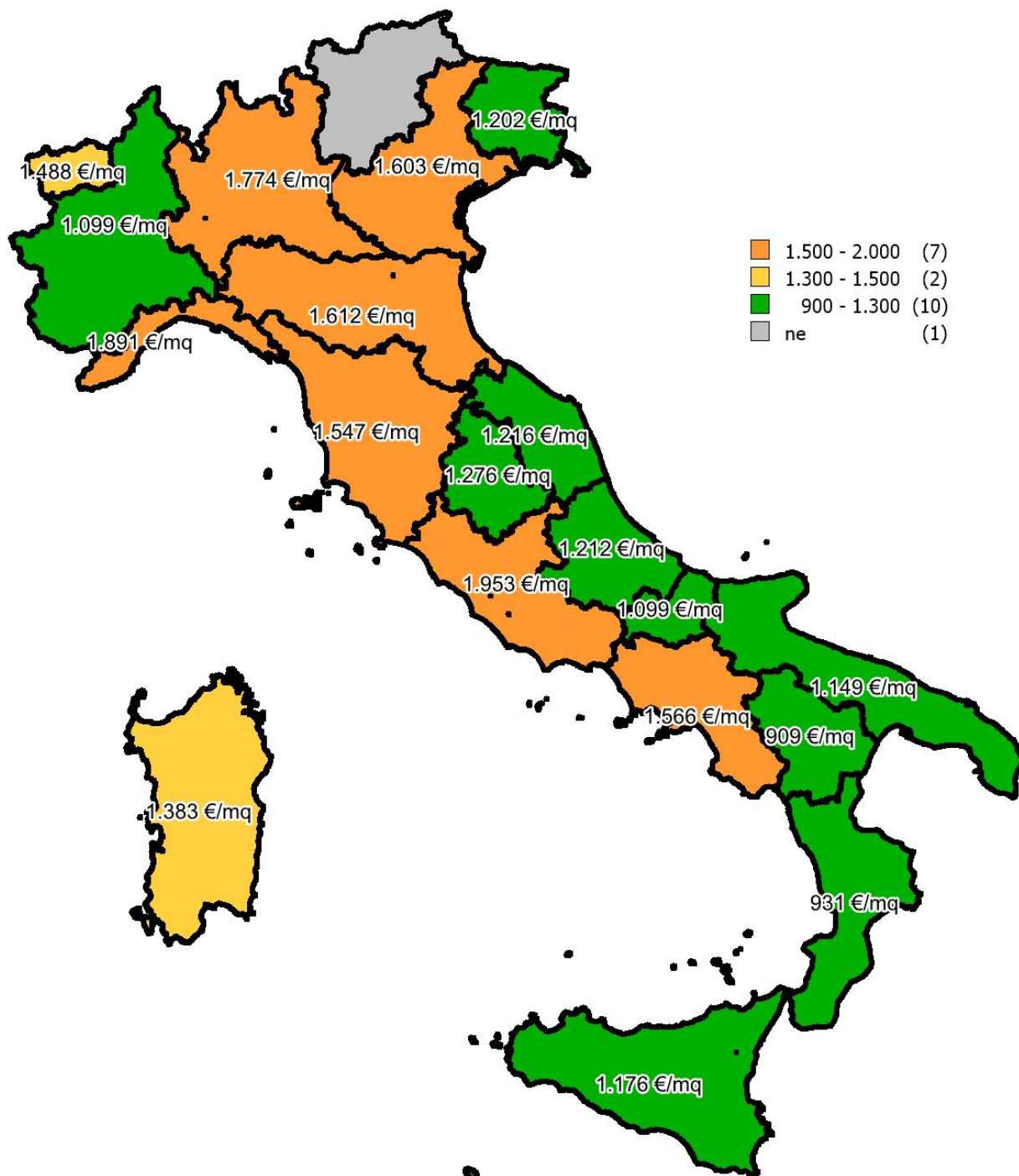
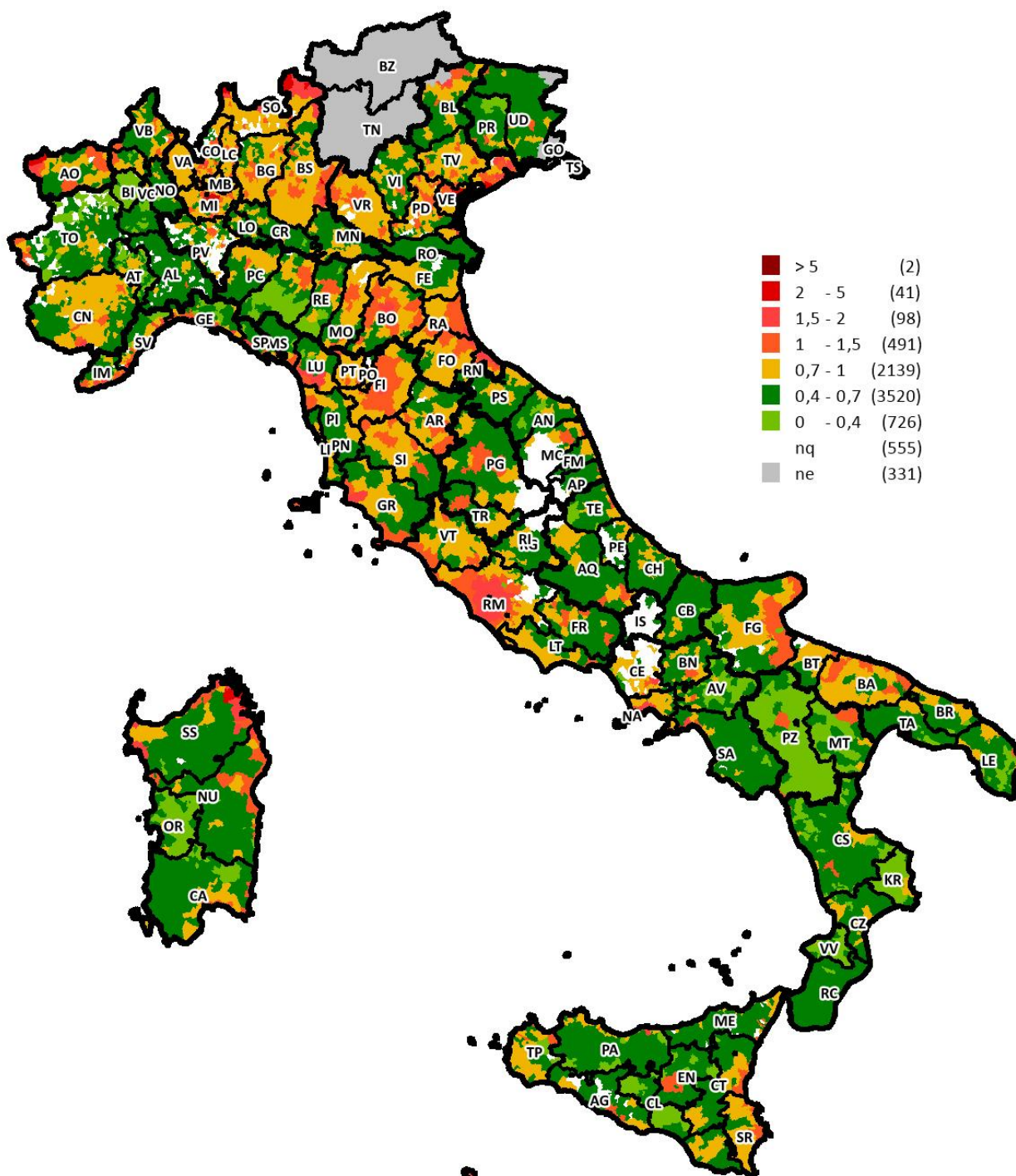


Figura 27: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2020¹¹ (valore medio nazionale=1) – negozi



¹¹ Nella mappa tematica i comuni tavolari sono evidenziati in grigio ed etichettati “ne – non elaborati”, mentre quelli per i quali non sono disponibili le quotazioni OMI sono evidenziati in bianco ed etichettati “nq – non quotati”.

3.4 L'andamento nelle principali città

Con riferimento alle città con popolazione superiore ai 250 mila abitanti, i dati del 2020 di NTN, IMI, quotazione media, variazione percentuale rispetto al 2019 e indice territoriale (sulla base della quotazione media nazionale dei capoluoghi, 2.007 €/m²) per la tipologia negozi sono riportati nella Tabella 20.

In termini di volumi scambiati, si registra anche in questo caso una consistente flessione in tutte le città analizzate, con incidenza assai variabile (dal -43,3% di Bologna al -4,6% di Verona) e con tassi prossimi o superiori al -20% nei due comuni principali, Roma (NTN 1.677, -16,3%) e Milano (NTN 1.580, -21,7% rispetto al 2019).

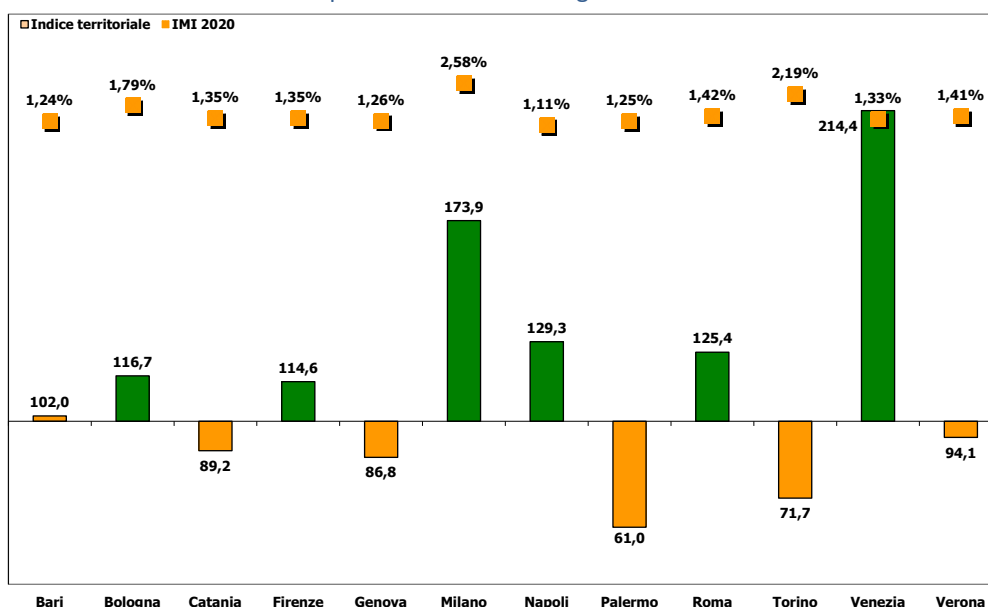
In termini di IMI, le due città con volumi scambiati superiori al 2% del relativo stock sono Milano (2,58%) e Torino (2,19%); il mercato urbano meno dinamico è invece quello registrato a Napoli (IMI pari all'1,1%).

La tendenza negativa si estende anche in questo caso alle quotazioni, in calo in tutte e dodici le città; il valore medio più alto è rimasto quello di Venezia (4.304 €/m², oltre il doppio rispetto al dato medio nazionale), anche in questo caso sostanzialmente invariato rispetto al 2019 (-0,1%), con al secondo posto Milano (3.491 €/m²), mentre il tasso negativo più rilevante si è registrato a Napoli (-9,8%).

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

Comuni	NTN 2020	Var % NTN 2020/19	IMI 2020	Diff IMI 2020/19	Quotazione media Negozi 2020 (€/m ²)	Var % quotazione 2020/19	Indice territoriale
Bari	170	-9,3%	1,24%	- 0,12	2.047	-2,1%	102,0
Bologna	282	-43,3%	1,79%	- 1,29	2.343	-1,3%	116,7
Catania	214	-13,5%	1,35%	- 0,21	1.790	-0,7%	89,2
Firenze	262	-37,2%	1,35%	- 0,79	2.300	-1,8%	114,6
Genova	310	-12,4%	1,26%	- 0,17	1.741	-2,9%	86,8
Milano	1.580	-21,7%	2,58%	- 0,69	3.491	-1,3%	173,9
Napoli	529	-16,2%	1,11%	- 0,21	2.595	-9,8%	129,3
Palermo	317	-7,9%	1,25%	- 0,11	1.224	-5,9%	61,0
Roma	1.677	-16,3%	1,42%	- 0,27	2.518	-4,1%	125,4
Torino	808	-9,8%	2,19%	- 0,22	1.440	-2,8%	71,7
Venezia	180	-23,2%	1,33%	- 0,40	4.304	-0,1%	214,4
Verona	129	-4,6%	1,41%	- 0,06	1.889	-1,1%	94,1

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



4 Il mercato del settore produttivo

4.1 Lo stock immobiliare

Nelle categorie D/1 e D/7, riconducibili in larga parte al settore produttivo, risultano censite negli archivi catastali, al 2020, quasi 800 mila unità, di cui quasi il 60% ubicate nell'area del Nord (rispettivamente il 31,8% nel Nord Ovest e il 25,9% nel Nord Est); la parte restante risulta per lo più equamente distribuita tra Centro (17,8%) e Sud (17,4%), mentre risulta assai limitata, solo il 7,1% del totale, la presenza di questa tipologia di immobili nelle Isole (Figura 29).

Come mostrato nella Tabella 21, che riporta la ripartizione territoriale dello *stock* nazionale, per area e per regione, la maggior presenza relativa di immobili produttivi si rileva in Lombardia col 19,7%; seguono, con valori sensibilmente inferiori, il Veneto, l'Emilia Romagna ed il Piemonte rispettivamente con il 12,1%, l'11,7% ed il 9,8% dello *stock* nazionale. Tra le regioni del Centro la maggior quota di immobili produttivi è in Toscana, 6,7%, mentre nel Lazio la quota è pari al 5%; tra le regioni del Sud, la Puglia e la Campania risultano quelle con il maggior peso sullo *stock* nazionale (rispettivamente il 5,5% ed il 5%).

Contrariamente a quanto riscontrato per la tipologia uffici, lo *stock* immobiliare produttivo presenta una concentrazione marcata, come è prevedibile, nei comuni non capoluogo. L'analisi della ripartizione dello *stock* produttivo tra comuni capoluogo e restanti comuni, sintetizzata in Tabella 22, evidenzia infatti che circa l'84% delle unità produttive si concentra nei comuni minori; questa distribuzione caratterizza, con una certa omogeneità, tutte le aree territoriali, passando dall'88,1% del Nord Ovest al 77,1% del Centro.

Nella mappa di Figura 30 è raffigurata la distribuzione dello *stock* delle unità a destinazione produttiva nei comuni italiani.

Figura 29: Distribuzione *stock* 2020 per area geografica – produttivo

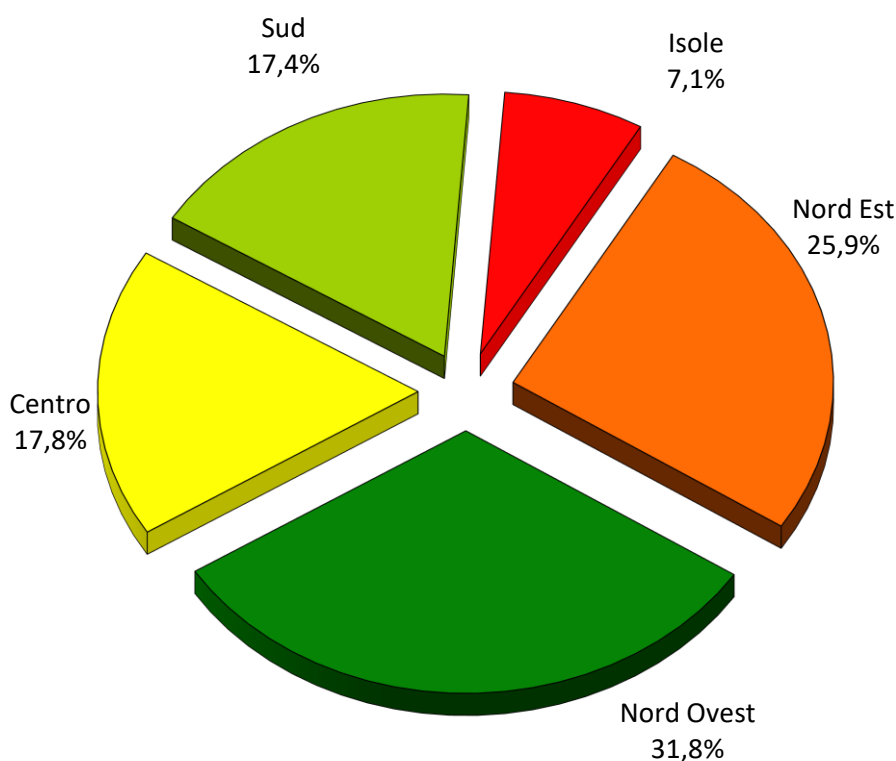


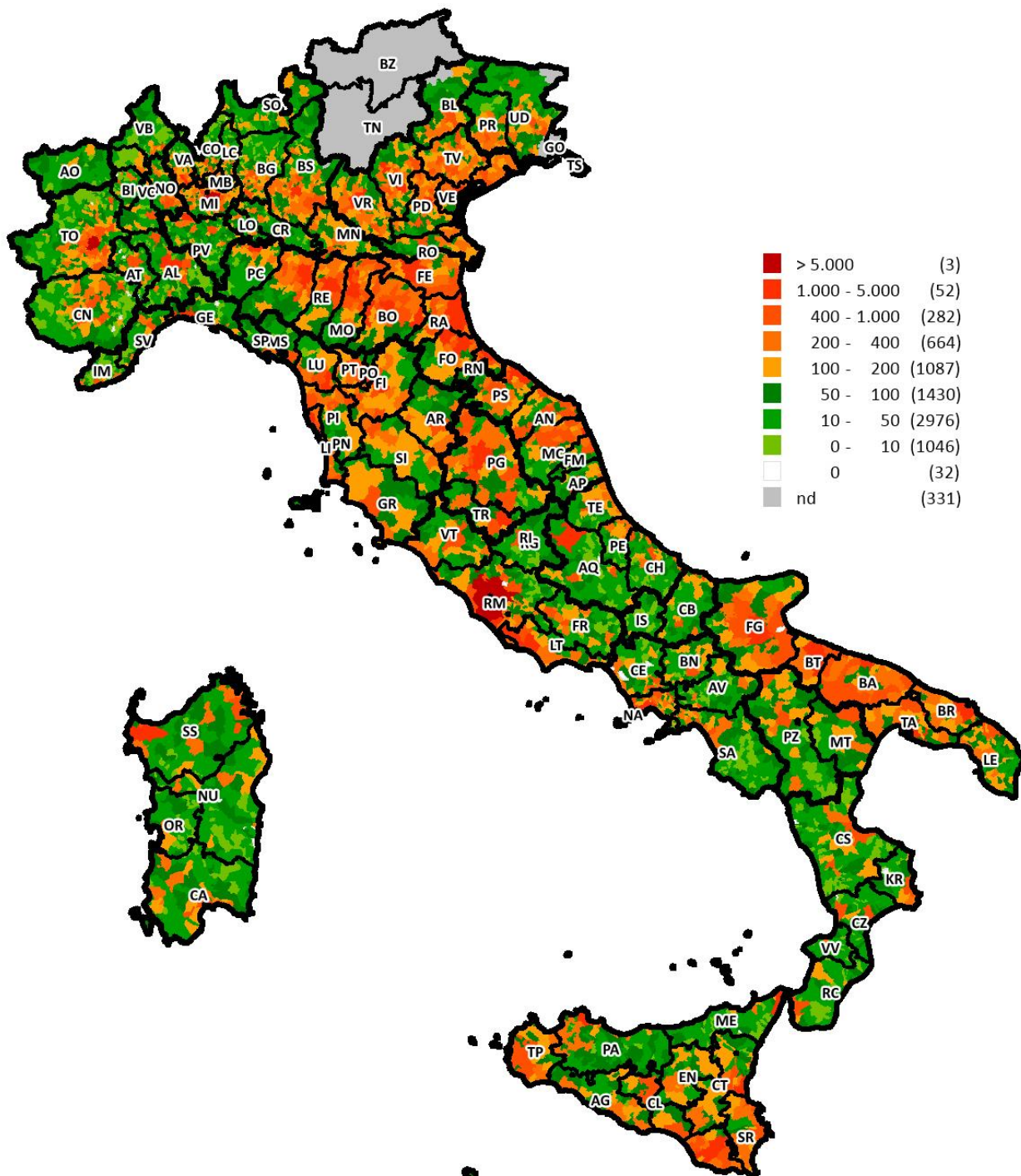
Tabella 21: Stock 2020 per regione e per area geografica – produttivo

Area	Regione	Stock	Quota %
Nord Ovest	Liguria	15.420	1,9%
	Lombardia	156.712	19,7%
	Piemonte	77.696	9,8%
	Valle d'Aosta	2.673	0,3%
Nord Ovest		252.501	31,8%
Nord Est	Emilia-Romagna	93.202	11,7%
	Friuli- Venezia Giulia	16.662	2,1%
	Veneto	95.845	12,1%
Nord Est		205.709	25,9%
Centro	Lazio	39.901	5,0%
	Marche	33.977	4,3%
	Toscana	53.314	6,7%
	Umbria	14.565	1,8%
Centro		141.757	17,8%
Sud	Abruzzo	22.043	2,8%
	Basilicata	9.166	1,2%
	Calabria	18.163	2,3%
	Campania	39.327	5,0%
	Molise	5.173	0,7%
	Puglia	44.030	5,5%
Sud		137.902	17,4%
Isole	Sardegna	20.142	2,5%
	Sicilia	36.425	4,6%
Isole		56.567	7,1%
Italia		794.436	100,0%

Tabella 22: Stock 2020 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – produttivo

Area	Comuni	Stock	Quota %
Nord Ovest	Capoluoghi	34.231	16,6%
	Non capoluoghi	171.478	83,4%
Nord Est	Capoluoghi	30.134	11,9%
	Non capoluoghi	222.367	88,1%
Centro	Capoluoghi	32.479	22,9%
	Non capoluoghi	109.278	77,1%
Sud	Capoluoghi	20.196	14,6%
	Non capoluoghi	117.706	85,4%
Isole	Capoluoghi	10.778	19,1%
	Non capoluoghi	45.789	80,9%
ITALIA	Capoluoghi	127.818	16,1%
	Non capoluoghi	666.618	83,9%

Figura 30: Mappa distribuzione stock 2020 nei comuni italiani – produttivo



4.2 I volumi di compravendita

In una dinamica di mercato già in fase di rallentamento da un paio di anni, il 2020 segna anche nel segmento produttivo un sensibile calo del volume delle compravendite (-12,9% il tasso nazionale aggregato).

Tutte le macroaree segnano anche in questo caso un calo del NTN, abbastanza in linea con il dato nazionale nei territori più dinamici (Nord Ovest, quasi il 40% dell'intero mercato, -13,9%; il Nord Est, quasi il 30% del totale, -12,7%; il Centro -10,1%), con tassi più differenziati al Sud (-6,5%) e nelle Isole (-33%), che tuttavia rappresentano, nella somma, poco più del 15% del totale dei volumi scambiati.

Spostando l'analisi dei dati alla scala regionale, va rilevata la presenza, in questo caso, di ben quattro realtà in controtendenza: le Marche, in cui si concentra circa il 5% del mercato nazionale, hanno infatti registrato un incremento del 5,6% delle compravendite rispetto al 2019, così come tassi positivi si sono avuti in Umbria (+1,8%), in Calabria (+26,6%) e in Basilicata (+41,2%, da rapportare tuttavia a un mercato dal perimetro estremamente contenuto, pari a meno dell'1% del totale nazionale).

Rapportando le compravendite ai relativi *stock*, gli equilibri territoriali cambiano poco, con il Nord Ovest (IMI 1,59%) e la Lombardia (IMI 1,70%) le realtà più dinamiche rispettivamente tra le macroaree e tra le regioni.

Segmentando l'analisi tra comuni capoluogo e non capoluogo (Tabella 24), va segnalato che mentre in questi ultimi si registrano tassi negativi in tutte le macroaree territoriali, per un dato nazionale di -13,3%, nei capoluoghi si hanno addirittura due tassi aggregati positivi (+1,3% nel Nord Ovest e +2,8% al Sud) e un dato nazionale di -10,5%; in due macroaree (Nord Est e Centro), in controtendenza, sono stati i capoluoghi a registrare una maggiore compressione dei volumi di compravendita (rispettivamente -18,9% nel Nord Est, contro il -11,4% dei comuni minori, e -18,8% al Centro, contro il -7,2% dei comuni minori).

Disaggregando il settore per classi di rendita (Tabella 25 e Tabella 26), la dinamica osservata appare abbastanza omogeneamente distribuita, con il tasso meno rilevante (-10,1%) registrato nella classe più bassa (quella con rendita inferiore a 100 €) e il tasso più rilevante (-15%) registrato nella classe con rendita compresa tra 5.000 e 10.000 €; alla scala nazionale, in ogni caso, oltre il 40% del totale delle compravendite continua a coinvolgere unità immobiliari con rendita compresa tra 500 e 5.000 €.

Il grafico di Figura 32 riporta la serie storica del NTN dal 2004 al 2020, espressa tramite il numero indice; risulta con evidenza il rallentamento che il mercato aveva subito già da un paio di anni, prima dell'inevitabile calo dell'ultima rilevazione.

In Figura 33, infine, si fornisce la serie storica dell'IMI; il quadro che ne risulta corrisponde, sostanzialmente, a quanto detto in relazione al NTN, confermando quanto siano lontani, a prescindere dalle singole rilevazioni, i livelli del 2004-2006, con il numero indice più che dimezzato in termini aggregati.

Figura 31: Distribuzione NTN 2020 per area geografica - produttivo

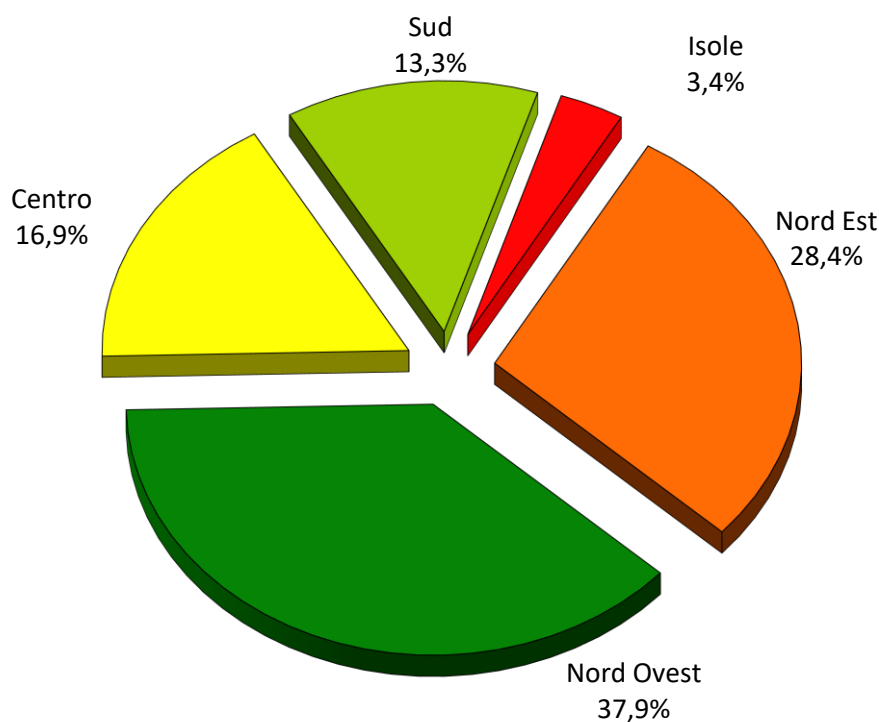


Tabella 23: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – produttivo

Area	Regione	NTN 2020	Var % NTN 2020/19	Quota % NTN Italia	IMI 2020	Diff IMI 19-20
Nord Ovest	Liguria	185	-13,7%	1,7%	1,20%	-0,20
	Lombardia	2.660	-17,5%	25,1%	1,70%	-0,38
	Piemonte	1.158	-4,2%	10,9%	1,49%	-0,08
	Valle d'Aosta	21	-18,1%	0,2%	0,80%	-0,21
Nord Ovest		4.024	-13,9%	37,9%	1,59%	-0,28
Nord Est	Emilia-Romagna	1.345	-12,1%	12,7%	1,44%	-0,22
	Friuli- Venezia Giulia	258	-10,0%	2,4%	1,55%	-0,19
	Veneto	1.412	-13,7%	13,3%	1,47%	-0,26
Nord Est		3.015	-12,7%	28,4%	1,47%	-0,23
Centro	Lazio	463	-11,0%	4,4%	1,16%	-0,15
	Marche	522	5,6%	4,9%	1,54%	0,07
	Toscana	643	-21,5%	6,1%	1,21%	-0,34
	Umbria	171	1,8%	1,6%	1,17%	0,01
Centro		1.799	-10,1%	16,9%	1,27%	-0,15
Sud	Abruzzo	257	-10,9%	2,4%	1,16%	-0,15
	Basilicata	81	41,2%	0,8%	0,88%	0,25
	Calabria	121	26,6%	1,1%	0,67%	0,13
	Campania	426	-13,9%	4,0%	1,08%	-0,19
	Molise	45	-18,3%	0,4%	0,87%	-0,20
	Puglia	486	-7,1%	4,6%	1,10%	-0,09
Sud		1.416	-6,5%	13,3%	1,03%	-0,08
Isole	Sardegna	134	-24,8%	1,3%	0,66%	-0,23
	Sicilia	228	-37,0%	2,1%	0,62%	-0,37
Isole		361	-33,0%	3,4%	0,64%	-0,32
Italia		10.615	-12,9%	100,0%	1,34%	-0,21

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

Area	Comuni	NTN 2020	Var % NTN 2020/19	Quota % NTN	IMI 2020	Diff IMI 19-20
Nord Ovest	Capoluoghi	531	1,3%	13,2%	1,76%	-0,01
	Non capoluoghi	3.493	-15,8%	86,8%	1,57%	-0,32
Nord Est	Capoluoghi	470	-18,9%	15,6%	1,37%	-0,33
	Non capoluoghi	2.545	-11,4%	84,4%	1,48%	-0,21
Centro	Capoluoghi	412	-18,8%	22,9%	1,27%	-0,31
	Non capoluoghi	1.387	-7,2%	77,1%	1,27%	-0,11
Sud	Capoluoghi	275	2,8%	19,4%	1,36%	0,02
	Non capoluoghi	1.141	-8,5%	80,6%	0,97%	-0,10
Isole	Capoluoghi	90	-17,6%	24,9%	0,83%	-0,19
	Non capoluoghi	272	-36,9%	75,1%	0,59%	-0,35
ITALIA	Capoluoghi	1.777	-10,5%	16,7%	1,39%	-0,18
	Non capoluoghi	8.838	-13,3%	83,3%	1,33%	-0,22

Tabella 25: NTN e distribuzione percentuale per classi di rendita per area geografica – produttivo

Area	fino a 100 €	da 100 € fino a 500 €	da 500 € fino a 5.000 €	da 5.000 € fino a 10.000 €	oltre 10.000 €	NTN 2020
Nord Ovest	413	486	1.656	718	752	4.024
Nord Est	375	222	1.362	476	580	3.015
Centro	224	197	711	330	336	1.799
Sud	196	222	574	197	227	1.416
Isole	45	55	137	57	67	361
Italia	1.253	1.183	4.439	1.779	1.961	10.615
Nord Ovest	10,3%	12,1%	41,1%	17,8%	18,7%	100,0%
Nord Est	12,4%	7,4%	45,2%	15,8%	19,2%	100,0%
Centro	12,5%	11,0%	39,5%	18,4%	18,7%	100,0%
Sud	13,9%	15,7%	40,5%	13,9%	16,0%	100,0%
Isole	12,5%	15,3%	37,8%	15,8%	18,5%	100,0%
Italia	11,8%	11,1%	41,8%	16,8%	18,5%	100,0%

Tabella 26: Variazione annua NTN per classi di rendita e per area geografica – produttivo

Area	fino a 100 €	da 100 € fino a 500 €	da 500 € fino a 5.000 €	da 5.000 € fino a 10.000 €	oltre 10.000 €	NTN 2020
Nord Ovest	-11,5%	-8,2%	-13,5%	-15,9%	-17,4%	-13,9%
Nord Est	11,3%	-14,7%	-14,0%	-21,1%	-13,2%	-12,7%
Centro	-10,2%	-32,7%	-6,9%	-3,6%	-4,8%	-10,1%
Sud	-5,4%	2,5%	-6,1%	-13,1%	-10,3%	-6,5%
Isole	-66,1%	-19,2%	-31,1%	-13,8%	-8,2%	-33,0%
Italia	-10,1%	-13,5%	-12,4%	-15,0%	-13,1%	-12,9%

Figura 32: Numero indice NTN nazionale per area geografica - produttivo

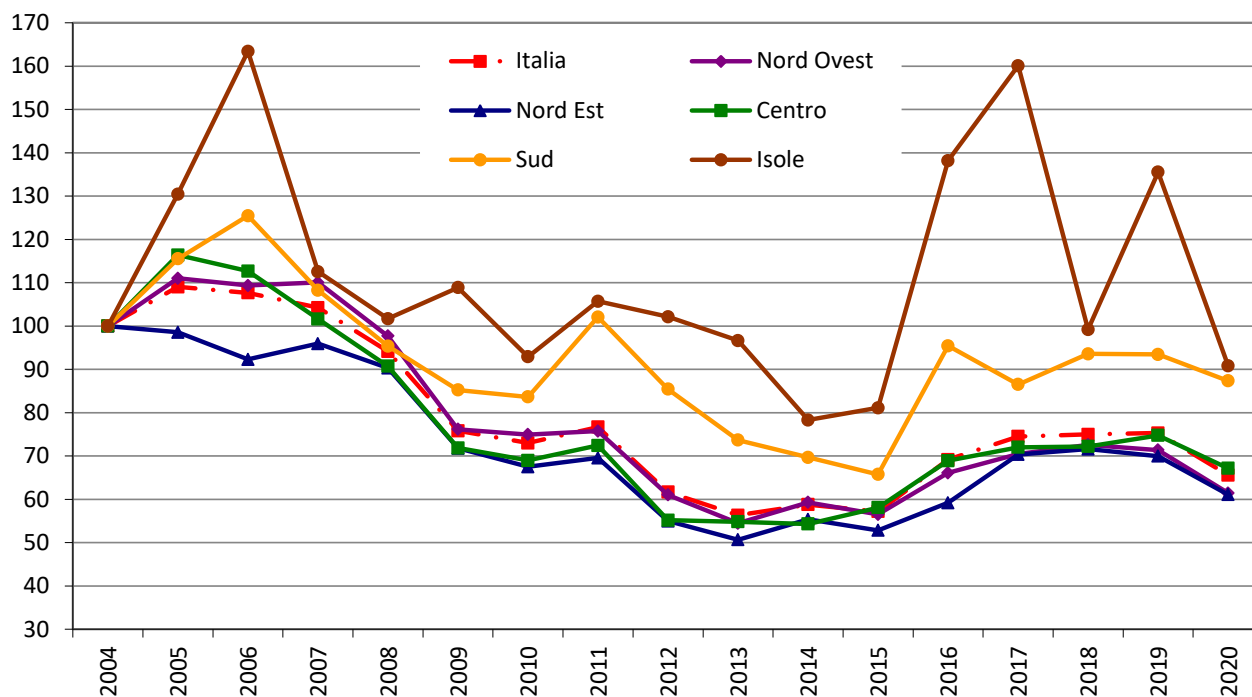


Figura 33: Andamento IMI nazionale per area geografica – produttivo

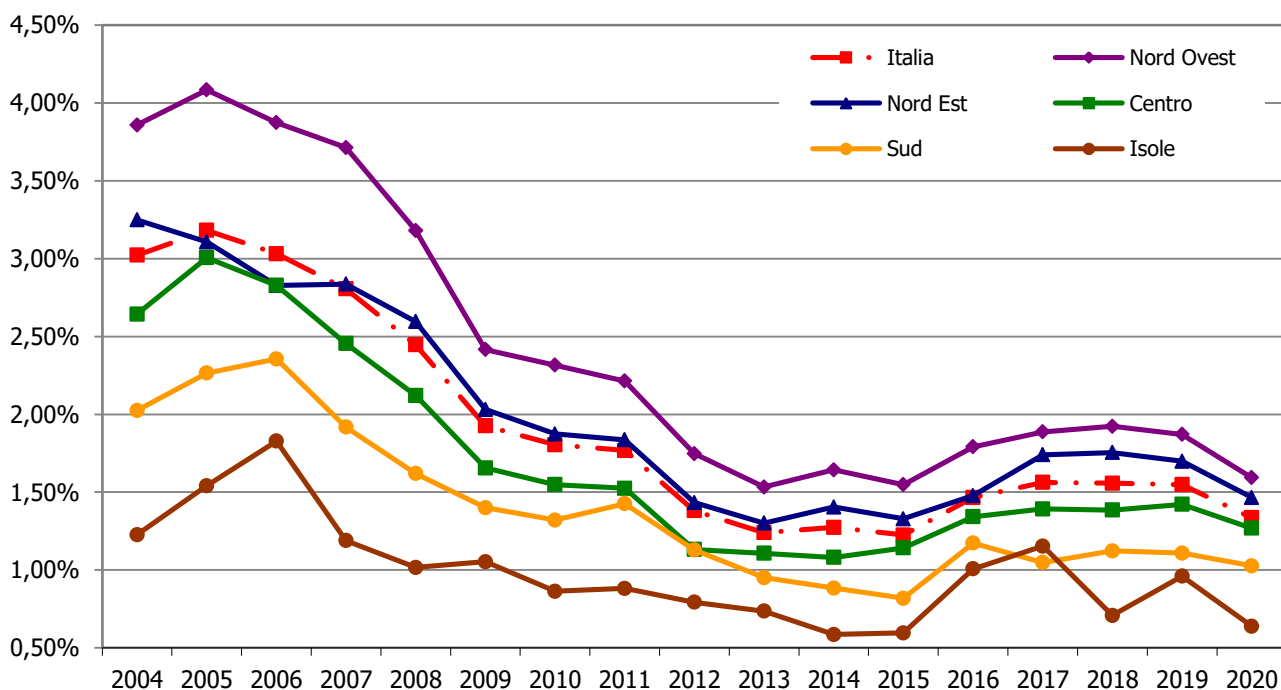
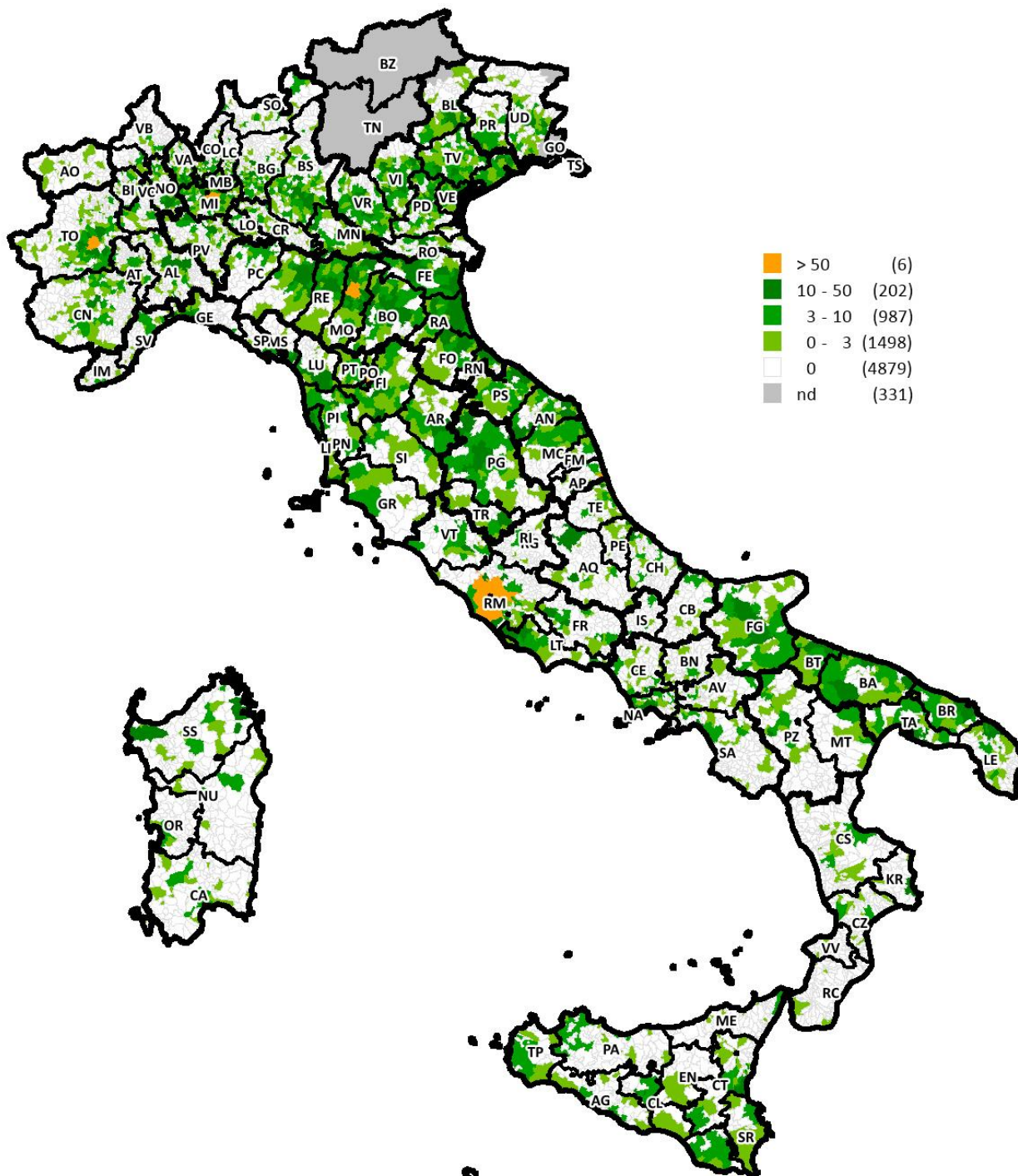


Figura 34: Mappa distribuzione NTN 2020 nei comuni italiani – produttivo



4.3 Le quotazioni

Sulla base delle quotazioni OMI medie comunali rilevate nel I e II semestre del 2020, per i capannoni tipici e industriali, che rappresentano una gran parte del settore produttivo¹², è stata calcolata una quotazione media, pesata con il relativo *stock* comunale, per regione e per area territoriale.

La quotazione media annuale di riferimento¹³ per unità di superficie, per gli immobili del settore produttivo a livello nazionale (Tabella 27), risulta nel 2020 pari a 469 €/m², in calo di un ulteriore 1,6% rispetto al 2019, a conferma di una dinamica già chiaramente evidente ben prima degli eventi dell'ultimo anno; la flessione riguarda la totalità delle regioni con le sole eccezioni rappresentate dal Molise (+2,2%), dalla Valle d'Aosta (+0,4%) e dalla Sardegna (sostanzialmente stabile, +0,1%).

La quotazione media più alta resta quella della Liguria (732 €/m²), seguita da quelle di Valle d'Aosta (684 €/m²) e Lazio (631 €/m²); gran parte delle quotazioni più basse, ovvero inferiori a 400 €/m², si concentra invece nelle regioni meridionali (unica eccezione della sola Campania).

A livello di macroaree, i tassi, tutti negativi, non presentano differenze particolarmente rilevanti, oscillando tra il -2,5% del Sud e il -0,8% delle Isole; la quotazione media più elevata resta quella del Centro, con 519 €/m².

Sulla base della quotazione media di riferimento nazionale per i capannoni è stato calcolato altresì l'indice territoriale, per area e per regione, i cui valori sono riportati nell'ultima colonna della suddetta tabella; l'indice rappresenta il rapporto tra la quotazione dell'area o regione in oggetto e la quotazione media nazionale.

La Figura 35 e la Figura 36 presentano due formulazioni grafiche dello stesso indice, consentendo di coglierne con una certa immediatezza la distribuzione territoriale. Risulta evidente al Sud una concentrazione di regioni con quotazioni medie inferiori al dato nazionale (uniche eccezioni, come già accennato, la Campania e la Sardegna), mentre il quadro si presenta piuttosto disomogeneo nelle altre aree, con i valori positivi più significativi concentrati nel Centro (Lazio e Toscana) e nel Nord Ovest (Liguria, Lombardia e Valle d'Aosta) e la quotazione media più bassa in assoluto nel Nord Est con il Friuli Venezia Giulia (296 €/m²).

In Figura 37 sono rappresentate in mappa le quotazioni medie regionali; in Figura 38, infine, sono presentati, sempre in mappa, i differenziali delle quotazioni medie comunali, che forniscono un'efficace sintesi grafica della distribuzione dei valori unitari sul territorio nazionale.

¹² Le quotazioni OMI fanno riferimento a capannoni tipici e industriali che sono in prevalenza censiti nelle categorie catastali D/1 e D/7. In tali categorie sono però censiti anche altri immobili di tipologia diversa dai capannoni (ad es. immobili ospitanti impianti per la produzione, trasporto e distribuzione di energia).

¹³ La variazione annua della quotazione media aggregata riflette la variazione della ricchezza perché la media è ponderata sullo *stock* degli immobili e non sulle compravendite.

Tabella 27: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica e per regione – produttivo

Area	Regione	Quotazione media Capannoni 2020 (€/m ²)	Var % quotazione 2020/19	Indice territoriale
Nord Ovest	Liguria	732	-0,1%	155,9
	Lombardia	548	-1,9%	116,7
	Piemonte	354	-2,2%	75,4
	Valle d'Aosta	684	0,4%	145,7
Nord Ovest		501	-1,8%	106,8
Nord Est	Emilia-Romagna	468	-1,8%	99,8
	Friuli- Venezia Giulia	296	-0,1%	63,1
	Veneto	468	-0,9%	99,7
Nord Est		454	-1,2%	96,7
Centro	Lazio	631	-1,2%	134,4
	Marche	348	-2,5%	74,3
	Toscana	581	-1,3%	123,9
	Umbria	400	-2,4%	85,3
Centro		519	-1,5%	110,6
Sud	Abruzzo	338	-2,1%	72,0
	Basilicata	323	-0,1%	68,9
	Calabria	367	-1,7%	78,2
	Campania	485	-5,8%	103,3
	Molise	359	2,2%	76,5
	Puglia	388	-0,2%	82,7
Sud		398	-2,5%	84,8
Isole	Sardegna	505	0,1%	107,7
	Sicilia	368	-1,7%	78,5
Isole		420	-0,8%	89,4
Media nazionale		469	-1,6%	100,0

Figura 35: Indice territoriale quotazioni 2020 per area e per regione – produttivo (Media nazionale=100)

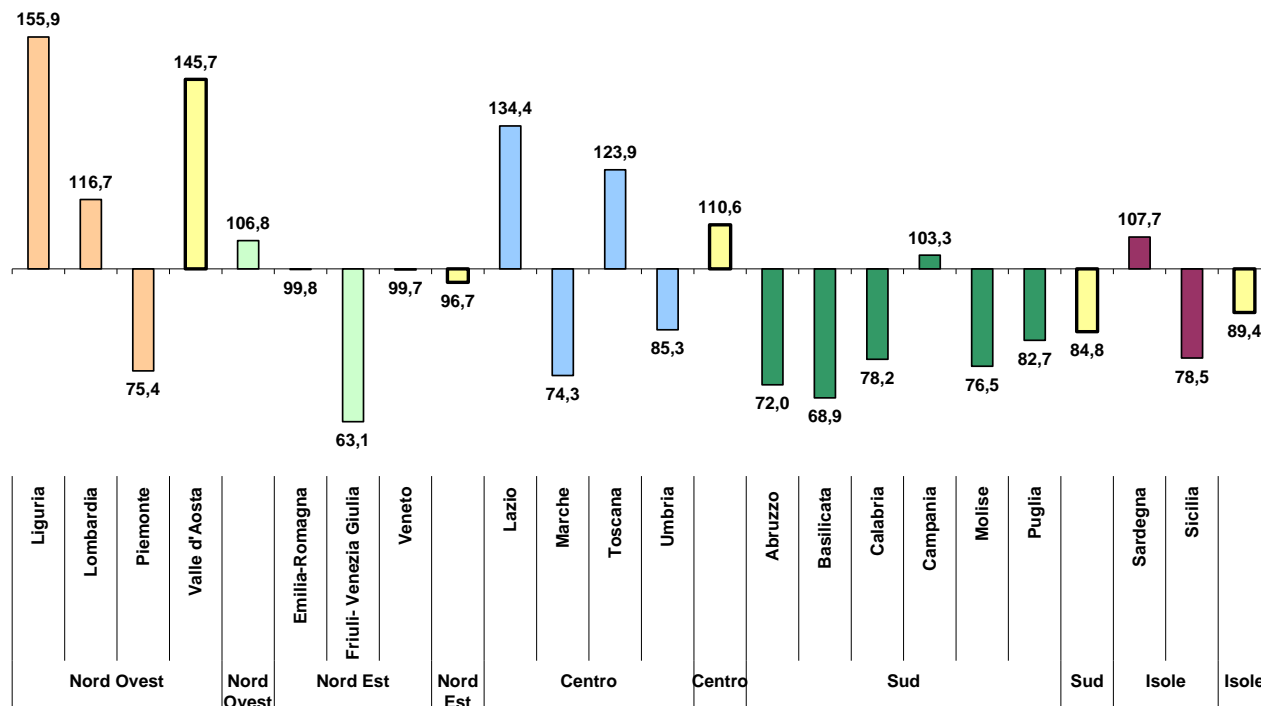


Figura 36: Indice territoriale quotazioni 2020 produttivo - scala valori regionale

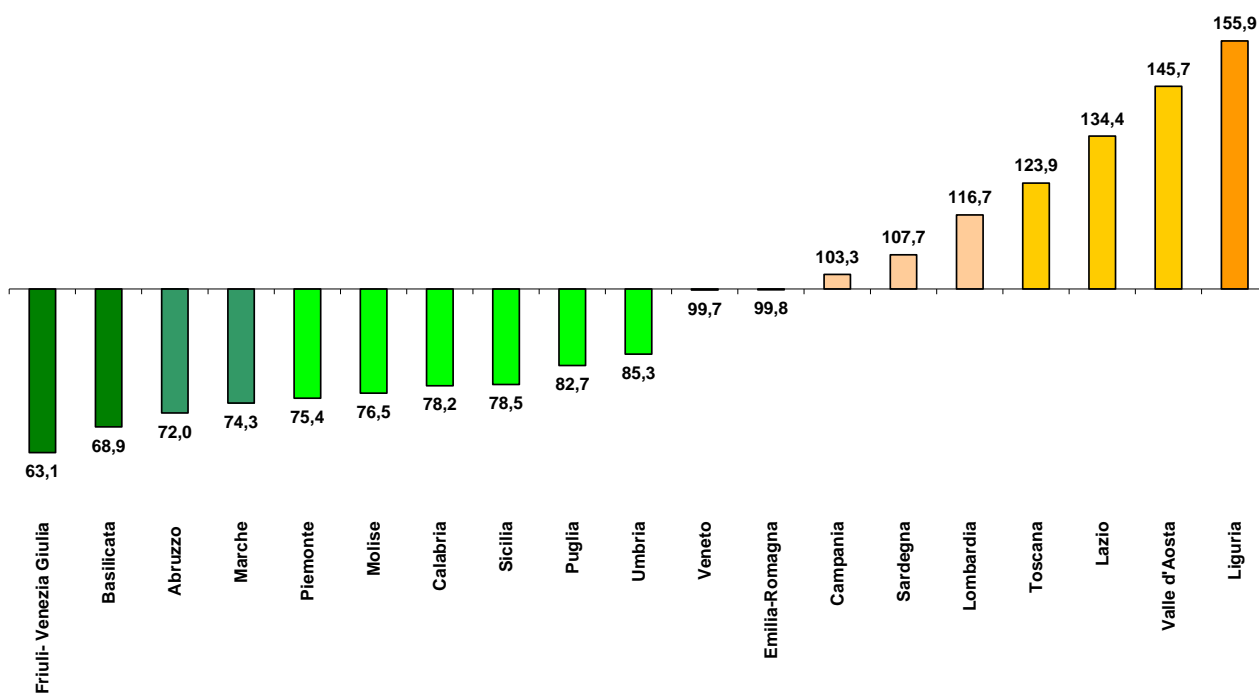


Figura 37: Mappa delle quotazioni medie regionali 2020 – produttivo

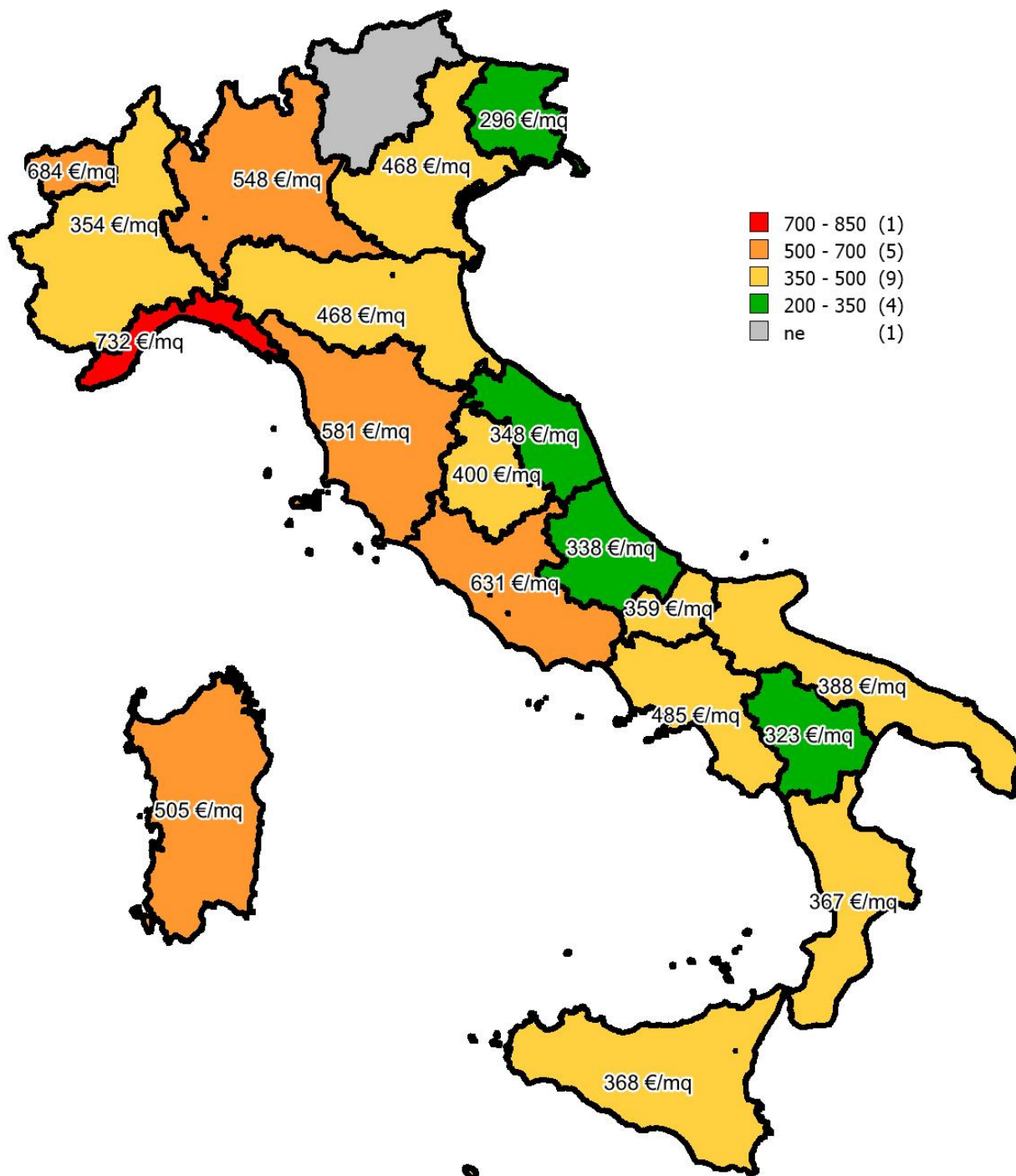
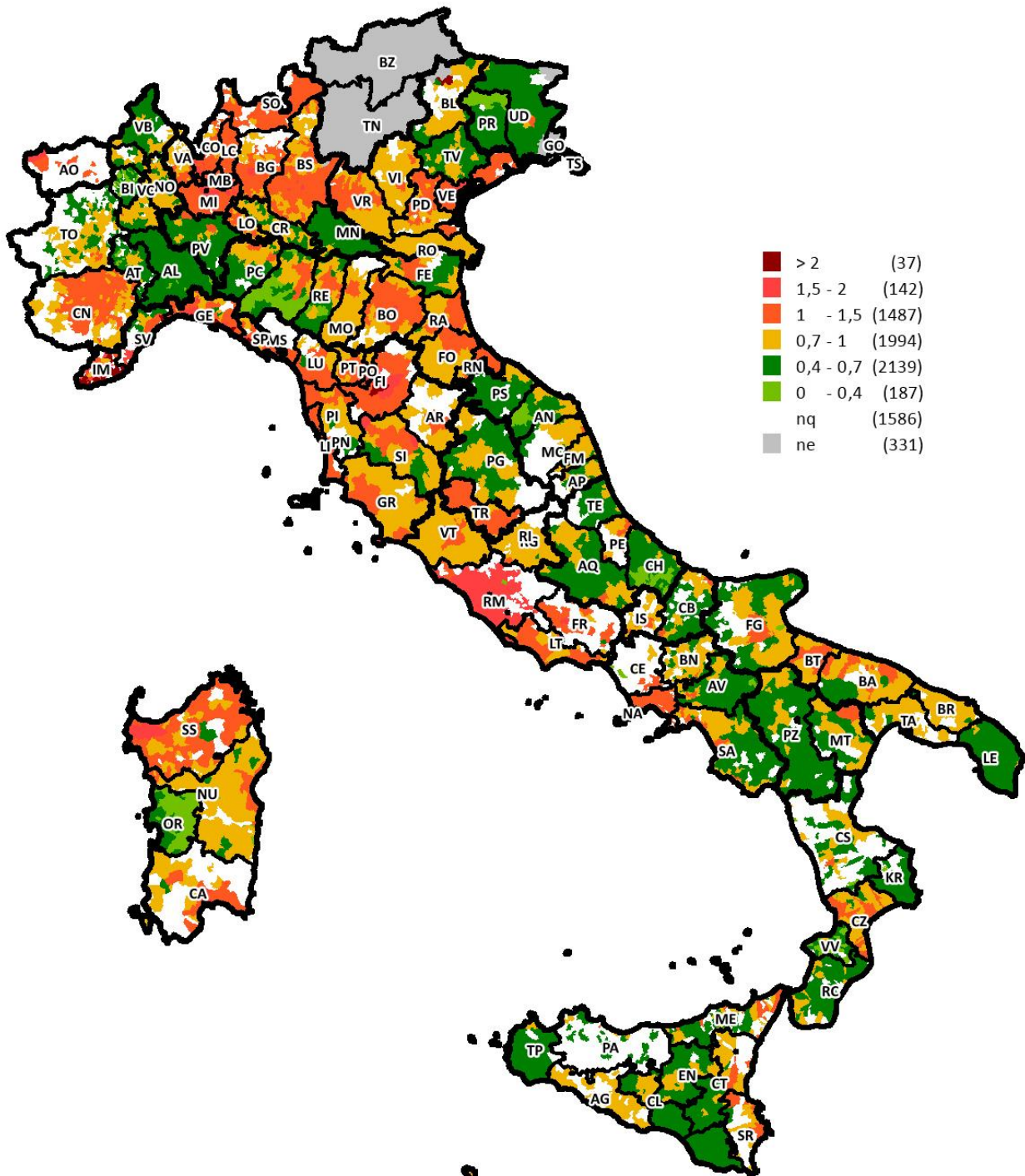


Figura 38: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2020¹⁴ (valore medio nazionale=1) – produttivo



¹⁴ Nella mappa tematica i comuni tavolari sono evidenziati in grigio ed etichettati “ne – non elaborati”, mentre quelli per i quali non sono disponibili le quotazioni OMI sono evidenziati in bianco ed etichettati “nq – non quotati”.

4.4 L'andamento nelle principali province

Per gli immobili produttivi, in conclusione, si presenta un quadro di sintesi del mercato relativo alle dodici province nelle quali è ubicata la maggior quota dello *stock* di questo settore; i dati del 2020 riguardanti NTN, IMI, quotazione media, variazione percentuale rispetto al 2019 e indice territoriale, calcolato sulla base della quotazione media nazionale (469 €/m²), sono riportati nella Tabella 28.

In termini assoluti Milano risulta la provincia con il numero più alto di unità immobiliari a destinazione produttiva compravendute, 789, per quanto in calo di oltre il 20% rispetto all'anno precedente; seguono le province di Torino (NTN 617, unico dato in crescita rispetto al 2019, +5,5%), Brescia (NTN 467, -12,8%) e Bergamo (NTN 375, -31,2%, che non sorprende essere il tasso più alto tra quelli rilevati).

La provincia di Milano è la più dinamica in termini di IMI insieme a Modena (entrambe 1,9%), ma dinamiche simili si osservano anche a Torino (1,8%), Brescia e Bergamo (entrambe 1,8%).

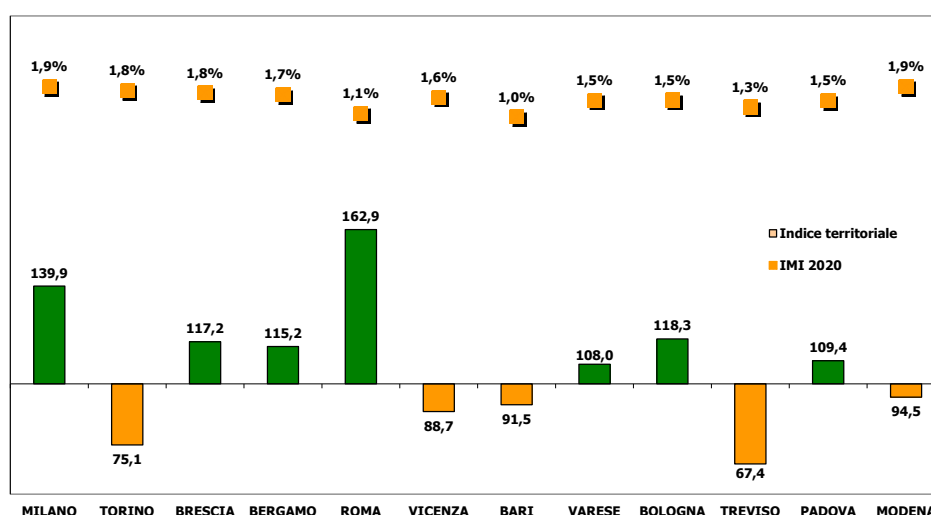
Per quanto riguarda, infine, le variazioni sulle quotazioni, risultano stazionari i dati di Padova e Treviso, in leggero calo quelli di Bari e Brescia, in calo più consistente gli altri: le quotazioni medie più alte restano quelle di Roma (764 €/m²) e di Milano (656 €/m²), seguita da Bologna (555 €/m²), Brescia (550 €/m²) e Bergamo (541 €/m²).

In Figura 39 i valori dell'indice territoriale delle quotazioni medie degli immobili produttivi in queste 12 province sono messi a confronto con la relativa dinamica del mercato, in termini di IMI.

Tabella 28: NTN, IMI, quotazione media, variazione annua e indice territoriale maggiori province per *stock* – produttivo

Province	NTN 2020	Var % NTN 2020/19	IMI 2020	Diff IMI 19-20	Quotazione media Capannoni 2020 (€/m ²)	Var % quotazione 2020/19	Indice territoriale
MILANO	789	-21,6%	1,9%	-0,6	656	-2,0%	139,9
TORINO	617	5,5%	1,8%	0,1	352	-3,7%	75,1
BRESCIA	467	-12,8%	1,8%	-0,3	550	-0,2%	117,2
BERGAMO	375	-31,2%	1,7%	-0,8	541	-2,7%	115,2
ROMA	248	-21,2%	1,1%	-0,3	764	-2,0%	162,9
VICENZA	350	-24,5%	1,6%	-0,6	416	-3,9%	88,7
BARI	198	-13,9%	1,0%	-0,2	429	-0,1%	91,5
VARESE	278	-21,2%	1,5%	-0,4	507	-7,2%	108,0
BOLOGNA	278	-4,7%	1,5%	-0,1	555	-0,9%	118,3
TREVISO	238	-26,9%	1,3%	-0,5	316	0,0%	67,4
PADOVA	269	-1,4%	1,5%	0,0	513	0,0%	109,4
MODENA	349	-11,9%	1,9%	-0,3	444	-3,6%	94,5

Figura 39: Indice territoriale e IMI maggiori province per *stock* - produttivo



5 Analisi e confronto degli indici territoriali

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

I dati confermano la dinamica discendente delle quotazioni: tutti i segmenti presentano un tasso negativo, compreso tra il -2,7% dei negozi ed il -1,5% degli Uffici (Figura 40); considerando i soli comuni capoluogo, il calo è compreso tra -3,3% (negozi) e -1,3% (produttivo).

La Tabella 29 e il grafico di Figura 41 offrono una comparazione tra gli indici territoriali delle quotazioni e l'IMI al 2020 calcolati per il mercato degli uffici, dei negozi e del settore produttivo nelle diverse aree.

Le due aree che presentano i dati più rilevanti si confermano il Centro ed il Nord Ovest: la prima prevale per quotazioni medie, la seconda presenta invece il mercato più dinamico in termini relativi, ovvero rispetto allo stock.

In termini aggregati permane, nel confronto tra i segmenti, la minore dinamicità dei Negozi (IMI 1,06%) rispetto agli altri due settori (uffici con IMI 1,49%, produttivo con IMI 1,34%)

Figura 40: Quotazioni medie nazionali 2020 e variazione rispetto al 2019 - uffici, negozi e produttivo

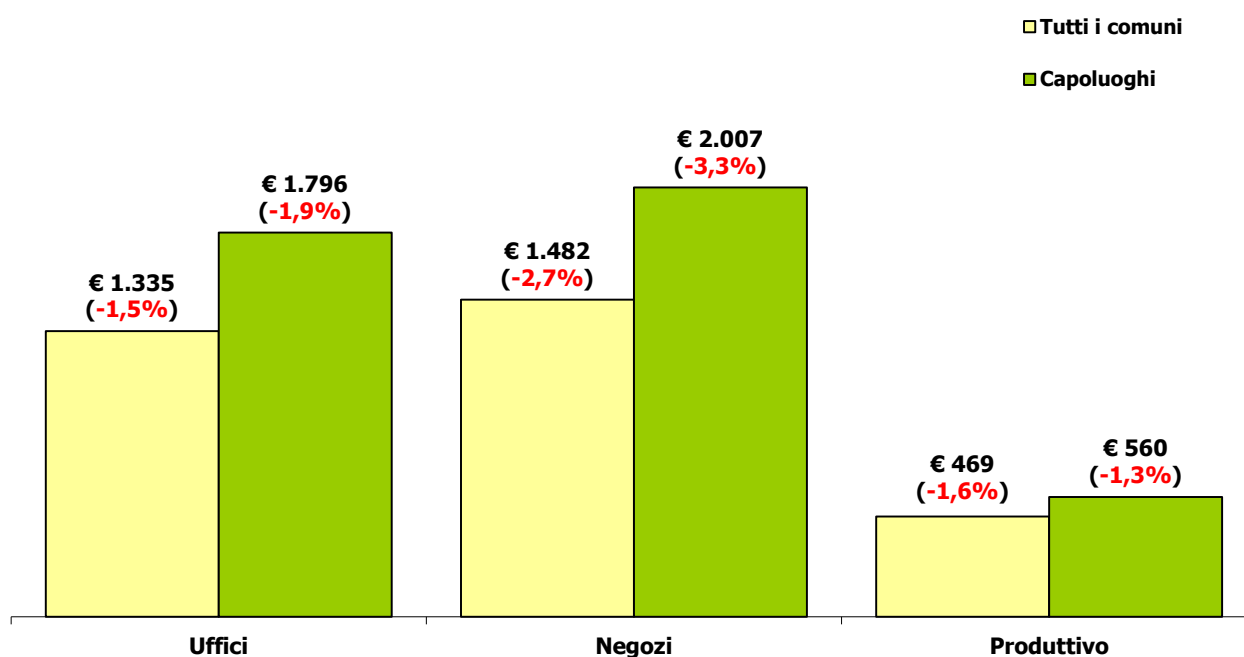
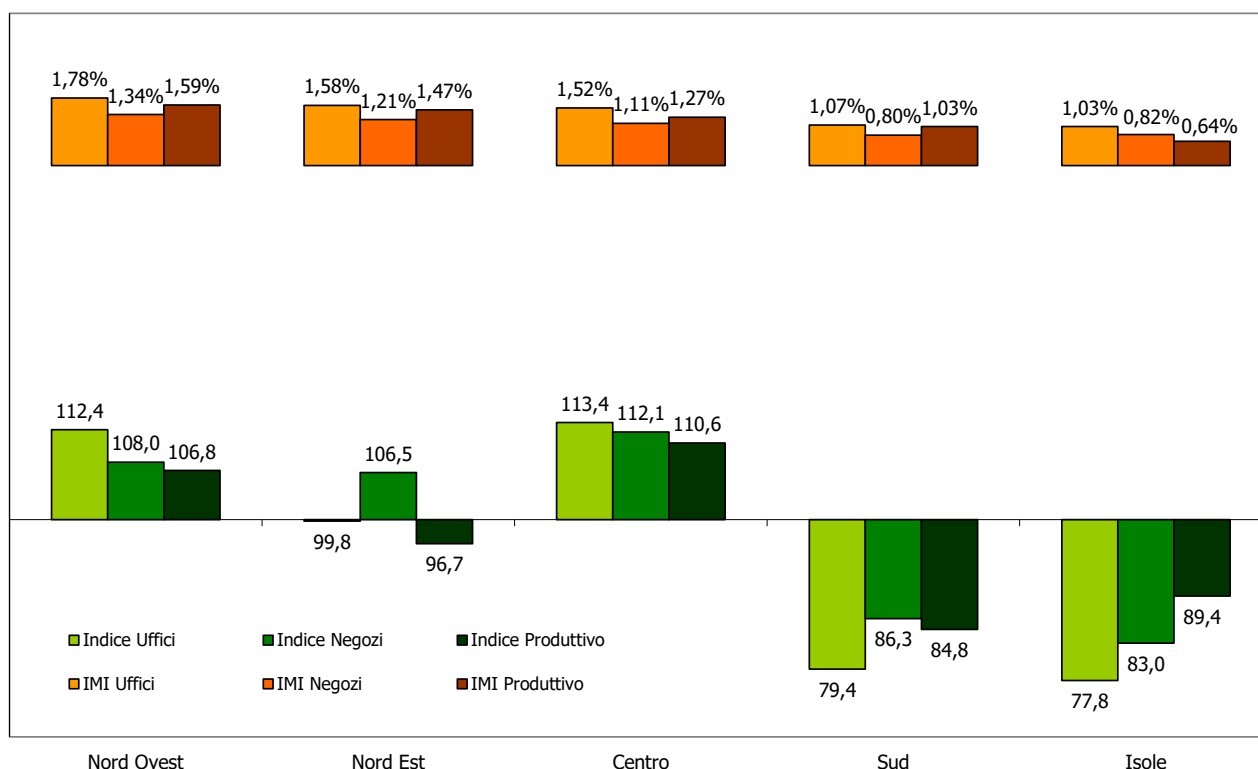


Tabella 29: Indice territoriale e IMI 2020 - uffici, negozi e produttivo

Area	Indice Uffici		Indice Negozi		Indice Produttivo	
	Indice territoriale	IMI Uffici	Indice territoriale	IMI Negozi	Indice territoriale	IMI Produttivo
Nord Ovest	112,4	1,78%	108,0	1,34%	106,8	1,59%
Nord Est	99,8	1,58%	106,5	1,21%	96,7	1,47%
Centro	113,4	1,52%	112,1	1,11%	110,6	1,27%
Sud	79,4	1,07%	86,3	0,80%	84,8	1,03%
Isole	77,8	1,03%	83,0	0,82%	89,4	0,64%
ITALIA	100,0	1,49%	100,0	1,06%	100,0	1,34%

Figura 41: Indice territoriale e IMI 2020 - uffici, negozi e produttivo



Per uffici e negozi e per le città italiane più popolate, la Tabella 30 mostra l'indice territoriale delle quotazioni immobiliari, calcolato rispetto al dato medio nazionale dei capoluoghi, e l'IMI relativi all'anno 2020. Sia per il comparto degli uffici, sia per quello dei negozi, spicca il valore di Venezia, che mostra una quotazione più che doppia rispetto al valore medio dei capoluoghi (indice oltre 200), mentre la maggiore dinamicità si osserva, in entrambi i settori, a Milano, che presenta un IMI prossimo o superiore al 2,5%.

Tabella 30: Indice territoriale e IMI 2020 nelle città con oltre 250.000 ab. – uffici e negozi

Città con oltre 250.000 ab.	Uffici		Negozi	
	Indice territoriale	IMI Uffici	Indice territoriale	IMI Negozi
Bari	99,9	1,57%	102,0	1,24%
Bologna	134,0	1,69%	116,7	1,79%
Catania	77,1	1,11%	89,2	1,35%
Firenze	130,3	1,79%	114,6	1,35%
Genova	101,3	1,68%	86,8	1,26%
Milano	165,2	2,36%	173,9	2,58%
Napoli	128,3	1,24%	129,3	1,11%
Palermo	49,7	1,42%	61,0	1,25%
Roma	161,9	2,19%	125,4	1,42%
Torino	75,6	1,71%	71,7	2,19%
Venezia	211,0	2,39%	214,4	1,33%
Verona	90,7	1,32%	94,1	1,41%

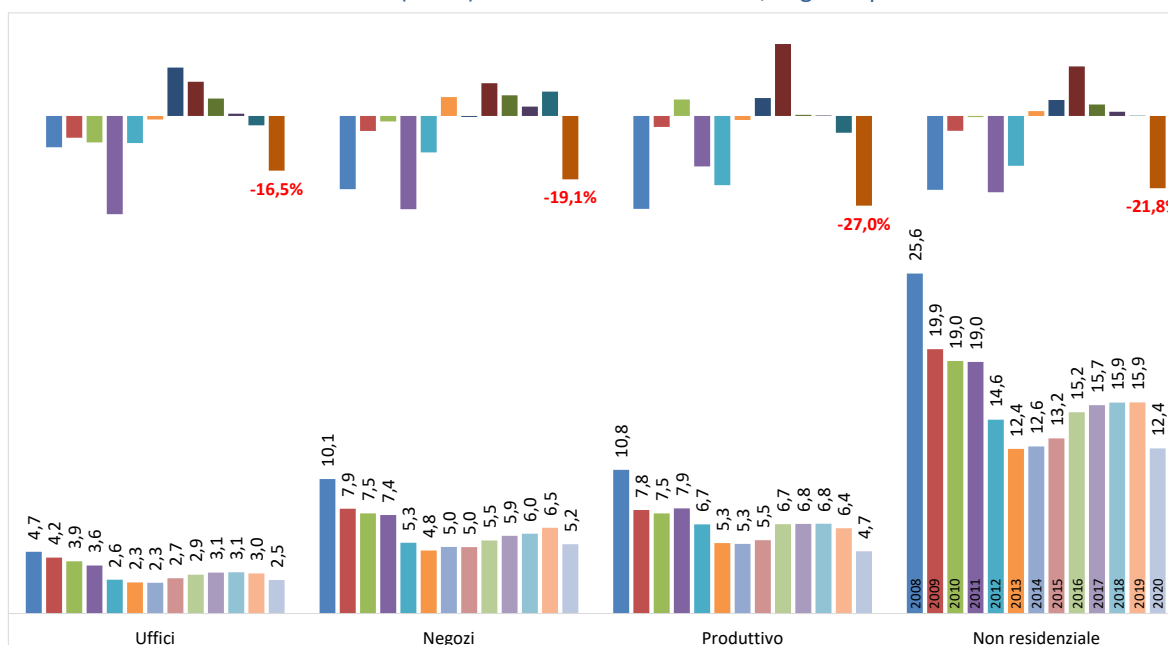
6 Stima del valore di scambio delle unità immobiliari non residenziali

Come di consueto si è provveduto, sulla base delle superfici elaborate (STN)¹⁵, a effettuare una stima di larga massima del valore complessivo, e per area territoriale, degli scambi nel 2020 delle unità immobiliari relative alle tipologie non residenziali in esame (uffici, negozi e capannoni), utilizzando le quotazioni medie comunali della banca dati OMI.

Alle superfici degli immobili compravenduti sono state applicate le quotazioni unitarie medie comunali, calcolando quindi, a tale livello territoriale, un valore di scambio poi aggregato per area. Procedendo in questo modo sono state utilizzate, quindi, esclusivamente le quotazioni medie per i comuni nei quali è stata compravenduta almeno un'unità immobiliare. Il risultato è un andamento del valore di scambio che può non riflettere andamenti della quotazione media pesata con lo *stock*¹⁶ e delle superfici delle unità compravendute. È possibile, cioè, che si verifichi, a fronte di una quotazione media, nazionale o di area, pesata sullo *stock* e di quantità scambiate, sia in termini di NTN che di superficie (STN), in diminuzione, che si osservi un "fatturato" in aumento proprio per effetto di una diversa distribuzione delle quotazioni medie comunali utilizzate nelle due diverse aggregazioni (tutti i comuni con *stock* / comuni con almeno una compravendita).

Nel 2020 il valore di scambio stimato per i tre settori ammonta complessivamente a 12,4 miliardi di euro, oltre il 20% in meno rispetto al 2019; il calo più consistente ha riguardato il segmento produttivo (-27%), seguito da negozi (-19,1%) e uffici (-16,5%). La superficie totale, la superficie media, il valore del "fatturato" complessivo per ciascuna tipologia e la relativa variazione sono riportate rispettivamente in Tabella 31, Tabella 32 e Tabella 33. La superficie totale compravenduta (stimata) ammonta a oltre 1,4 milioni di m² per gli uffici (superficie media di circa 150,7 m²), a circa 3,9 milioni di m² per i negozi (superficie media 121,9 m² circa) e a quasi 10 milioni di m² per il settore produttivo (superficie media 925 m²).

Figura 42: Stima del fatturato 2008-2020 (mld €) e variazione annua - uffici, negozi e produttivo



¹⁵ Per i capannoni la stima della superficie media è molto grossolana essendo stata stimata, a livello nazionale, solo sulle schede di rilevazione elaborate dall'OMI nel 2020. I criteri di calcolo della superficie degli uffici e dei negozi compravenduti (STN) sono riportati nel paragrafo dedicato alla dimensione degli immobili della nota metodologica disponibile alla pagina web:

<https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/web/guest/schede/fabbricatiterreni/omi/publicazioni/note-metodologiche-2018>

¹⁶ Si rammenta che le quotazioni medie e i relativi andamenti presentati nei precedenti capitoli sono il risultato dell'elaborazione di tutte le quotazioni medie comunali laddove è presente uno *stock* diverso da zero per la tipologia esaminata (medie di area ponderate con lo *stock* comunale). Invece, il calcolo della quotazione media derivata dal valore di scambio, a un livello aggregato sovracomunale, implicitamente pondera quotazioni medie comunali non già con lo *stock* ma con le superficie medie compravendute. Pertanto, è del tutto ammissibile che, nei due diversi casi, le quotazioni medie a un livello di aggregazione territoriale superiore al comune possano presentare andamenti, anche nel segno, diversi.

Tabella 31: Stima del valore di scambio 2020 – uffici

Area	NTN 2020	Superficie compravenduta (Stima) migliaia m ²	Sup. media u.i. compravenduta m ²	Valore volume di scambio 2020 milioni di €	Var. % 2020/19
Nord Ovest	3.431	578.214	168,5	1.133	-19,8%
Nord Est	2.298	344.149	149,8	552	-3,5%
Centro	2.011	291.131	144,8	582	-9,1%
Sud	1.175	149.801	127,5	184	-36,0%
Isole	548	63.140	115,1	74	-32,5%
ITALIA	9.463	1.426.435	150,7	2.525	-16,5%

Tabella 32: Stima del valore di scambio 2020 – negozi

Area	NTN 2020	Superficie compravenduta (Stima) migliaia m ²	Sup. media u.i. compravenduta m ²	Valore volume di scambio 2020 milioni di €	Var. % 2020/19
Nord Ovest	8.225	1.075.651	130,8	1.878	-22,2%
Nord Est	4.811	659.412	137,1	997	-18,3%
Centro	6.147	803.682	130,7	1.365	-16,4%
Sud	5.464	529.163	96,8	693	-14,8%
Isole	2.314	218.026	94,2	295	-22,3%
ITALIA	26.961	3.285.933	121,9	5.230	-19,1%

Tabella 33: Stima del valore di scambio 2020 – produttivo

Area	NTN 2020	Superficie compravenduta (Stima) migliaia m ²	Sup. media u.i. compravenduta m ²	Valore volume di scambio 2020 milioni di €	Var. % 2020/19
Nord Ovest	4.024	3.722.219	(925)	1.897	-28,1%
Nord Est	3.015	2.788.829	(925)	1.251	-26,4%
Centro	1.799	1.664.066	(925)	864	-25,5%
Sud	1.416	1.309.458	(925)	534	-23,6%
Isole	361	334.304	(925)	148	-36,7%
ITALIA	10.615	9.818.875	(925)	4.694	-27,0%

La quota del valore di scambio collegata agli uffici è stimata pari a circa 2,5 miliardi di euro (circa il 20% del totale) ed è significativamente inferiore a quella stimata per i negozi e gli immobili produttivi, pari rispettivamente a circa 5,2 miliardi di euro e a circa 4,5 miliardi di euro (Figura 43).

Come risulta dalla Figura 44, la maggior quota del 'fatturato' 2020, quasi il 40% del valore di scambio complessivo (4,8 miliardi di euro), è realizzato per gli immobili ubicati nelle regioni del Nord Ovest.

La Tabella 34 fornisce un quadro di sintesi relativo a compravendite e fatturato: i tre dati analizzati (unità compravendute, superfici compravendute e fatturato) mostrano come il calo generalizzato, significativo ad ogni livello, abbia avuto un'incidenza relativa leggermente inferiore nel segmento degli uffici.

Nei grafici di Figura 45 si riportano gli indici del fatturato per ciascun settore, calcolati dal 2008 per area geografica. Complessivamente, dal 2008, è stato il settore produttivo a registrare le maggiori perdite di 'fatturato', con un valore di scambio, nel 2020, più che dimezzatosi (-60% circa); un calo appena più attenuato, intorno al 50%, ha interessato i negozi, mentre per gli uffici la flessione rispetto al 2008 si attesta intorno al 45%.

Figura 43: Stima del valore di scambio 2020 complessivo - uffici, negozi e produttivo

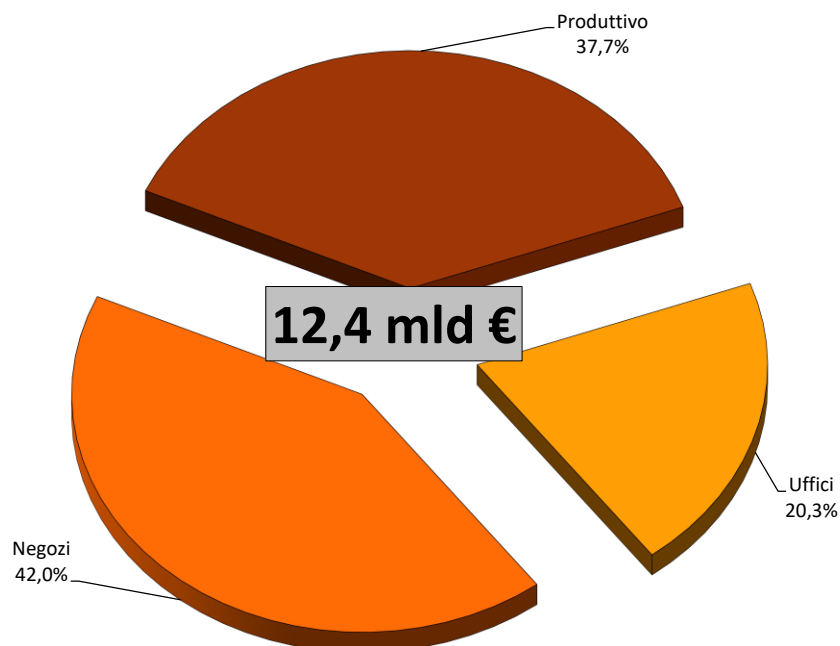


Figura 44: Stima del valore di scambio 2020 complessivo per area geografica

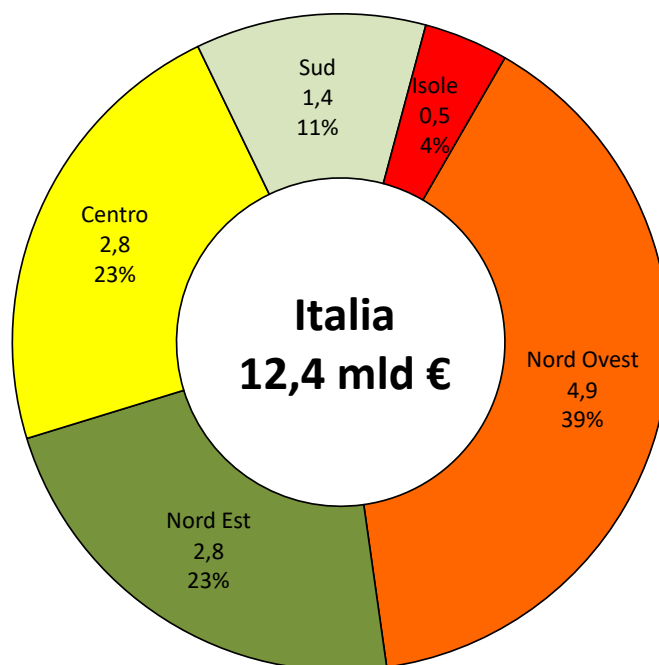
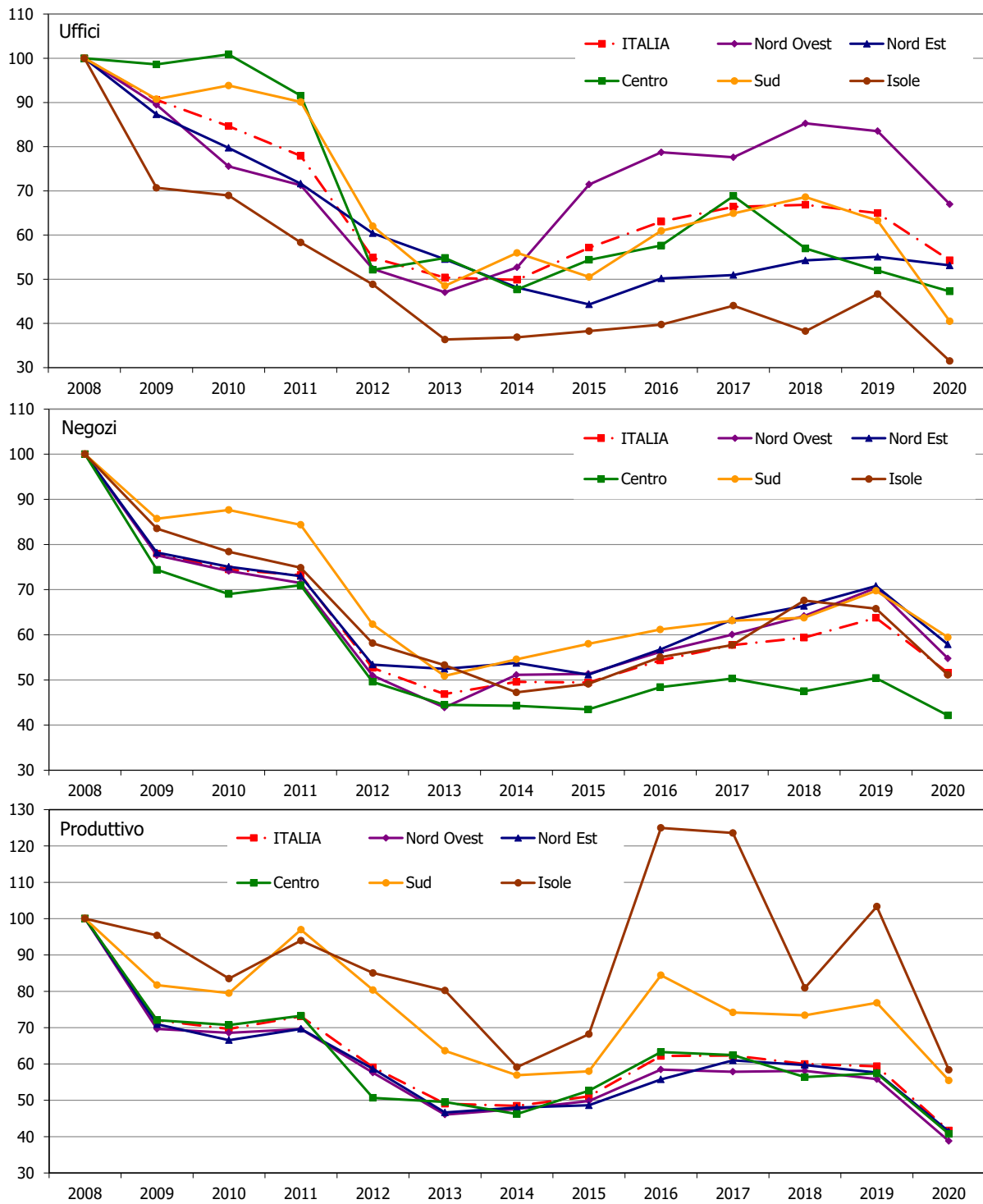


Tabella 34: NTN, superficie compravenduta, valore di scambio nazionale e variazione - uffici, negozi e produttivo

Tipologia	NTN 2020	Var. % 2020/19	Superficie compravenduta (Stima) migliaia m ²	Var. % 2020/19	Valore volume di scambio 2020 milioni di €	Var. % 2020/19
Uffici	9.463	-10,3%	1.426.435	-13,6%	2.525	-16,5%
Negozi	26.961	-14,5%	3.285.933	-16,5%	5.230	-19,1%
Produttivo	10.615	-12,9%	9.818.875	-25,2%	4.694	-27,0%
Totale	47.039	-13,3%	14.531.243	-22,4%	12.448	-21,8%

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



7 Le dinamiche del *leasing* immobiliare

7.1 Il *leasing* immobiliare dinamiche di mercato

Premessa

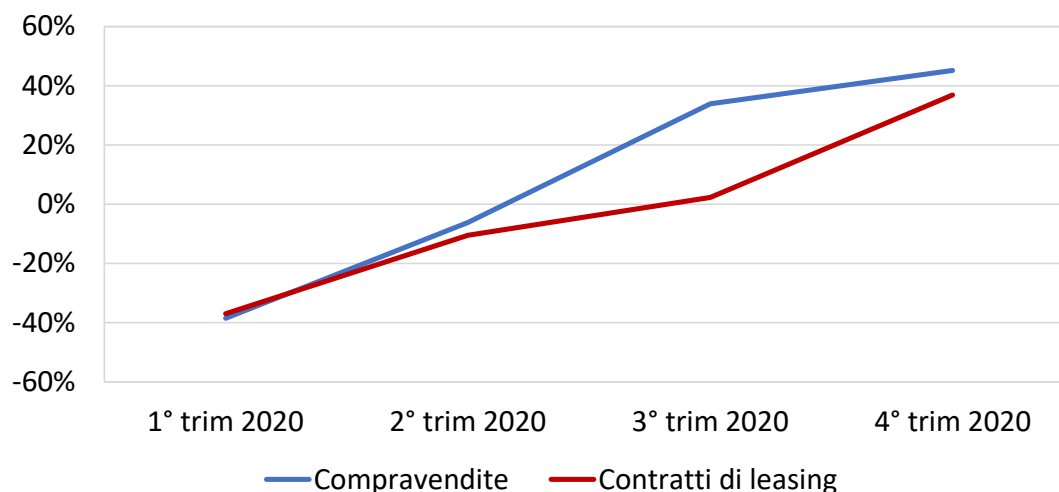
Nel 2020 il *leasing* immobiliare ha visto un forte rallentamento, più accentuato di quello già registrato nell'anno precedente, per via degli effetti della pandemia. Tuttavia, già a partire da dicembre 2020 si è osservata una veloce ripresa, proseguita nel corso del primo quadrimestre del 2021. Gli immobili industriali continuano ad essere quelli maggiormente *leasingati*, seguiti dagli immobili commerciali e dagli uffici. Il settore di destinazione principale nel 2021 è proprio quello manifatturiero, seguito dal settore delle imprese del commercio all'ingrosso e al dettaglio che, per la riorganizzazione della distribuzione accelerata dalla pandemia, cresce notevolmente d'importanza. Positive le previsioni di crescita del *leasing* immobiliare per l'anno in corso, anche se difficilmente varranno raggiunti i livelli del 2019.

Leasing immobiliare: ripresa congiunturale a fine 2020

Nel 2020 le misure adottate dal Governo italiano per contenere il diffondersi del Covid-19 hanno avuto un forte impatto, oltre che sull'economia in generale, sul settore immobiliare soprattutto nei primi due trimestri dell'anno, ma, dopo alcuni segnali positivi di ripresa nel terzo trimestre, nel quarto tutti i principali segmenti del settore terziario non residenziale hanno mostrato un tasso tendenziale positivo, contribuendo così a contenere la riduzione dei volumi annuali delle compravendite comunque registrata nel 2020.

Anche il numero dei contratti di *leasing* immobiliare, pur chiudendo in flessione rispetto all'ultimo trimestre 2019 ha visto un incremento a due cifre nell'ultimo trimestre 2020 rispetto ai mesi precedenti (Figura 46). Guardando alla dinamica mensile congiunturale, il trend dello stipulato *leasing* nel comparto ha seguito quello delle compravendite degli immobili non residenziali, mostrando un netto miglioramento già dal secondo trimestre dell'anno, con variazioni sul trimestre precedente che diventano positive a partire da giugno ed un picco nell'ultimo trimestre superiore a quello che si era registrato a fine 2019. Tale dinamica, come vedremo, è proseguita anche nei primi mesi del 2021.

Figura 46: Numero di compravendite di immobili non residenziali e di nuovi contratti di *leasing* (var.% sul trimestre precedente)



Fonte: elaborazioni Centro Studi Assilea su dati OMI

Nonostante il miglioramento del trend congiunturale sul numero delle transazioni, su base annua, l'effetto della crisi economica provocata dalla pandemia Covid-19 ha inciso negativamente sul *leasing* immobiliare, che nell'intero 2020 ha mostrato, rispetto al 2019, una contrazione del -25,6% nei numeri e del -28,5 % nei volumi di stipulato. A livello congiunturale, la prima importante flessione si è registrata a marzo 2020 quando il valore di stipulato è sceso rispetto al mese precedente del -36,9%, per poi risalire fino a luglio, registrando un secondo picco negativo ad agosto 2020. A dicembre i volumi sono quasi raddoppiati rispetto a novembre attestandosi a 422 milioni di euro (Figura 47).

A livello tendenziale, si osservano dinamiche negative per tutte le fasce d'importo dell'immobiliare costruito, come evidenziato in Figura 48, che hanno portato, guardando all'intero sotto-comparto, ad un complessivo -25,16% in numero e -26,70% in valore rispetto al 2019. Ancora più significativa la flessione dello stipulato immobiliare da costruire con un -27,1% in numero e -30,6% in valore. Dall'analisi delle singole fasce d'importo dei sotto-comparti *leasing* immobiliare 2020, riportate in Figura 49, si conferma al primo posto il "da costruire di fascia superiore a 2,5 mil. euro" che, con una contrazione di 2,6 punti percentuali, si attesta al 29,7%. A seguire, troviamo l'immobiliare costruito di fascia intermedia con una quota del 23,8%, in aumento di 1,0 punti percentuali rispetto all'anno precedente.

Figura 47: Valori mensili dello stipulato *leasing* immobiliare 2020 (valori in migliaia di euro)

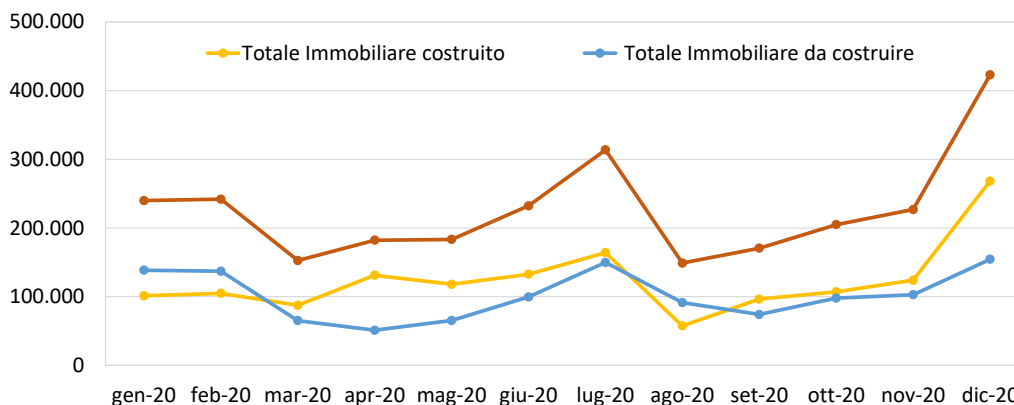


Figura 48: Dinamica dei valori dello stipulato *leasing* immobiliare (milioni di euro) e variazione % del valore dei contratti

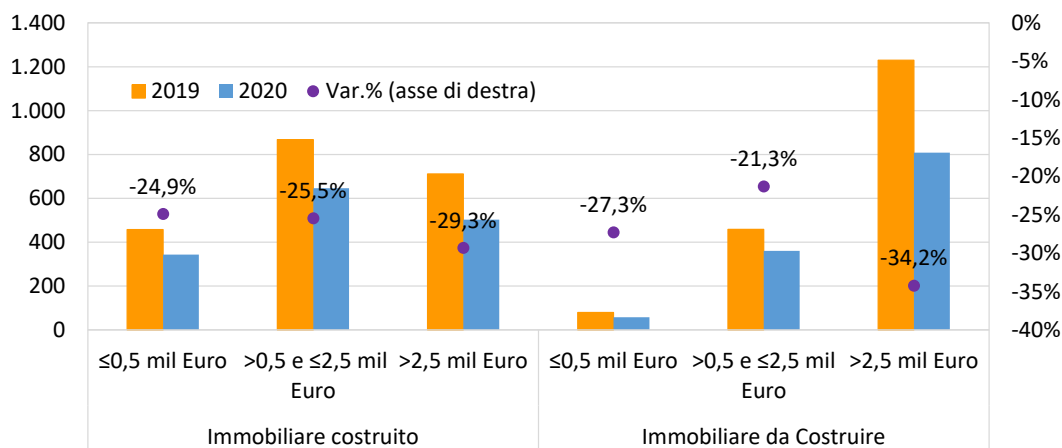
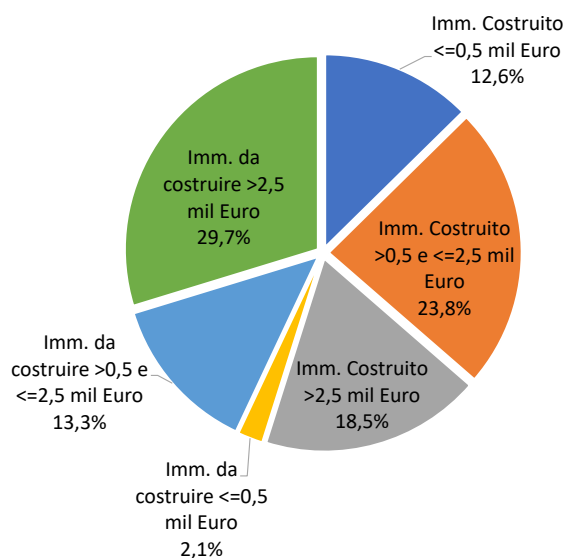


Figura 49: Composizione dello stipulato *leasing* immobiliare per classi d'importo (valore contratti)



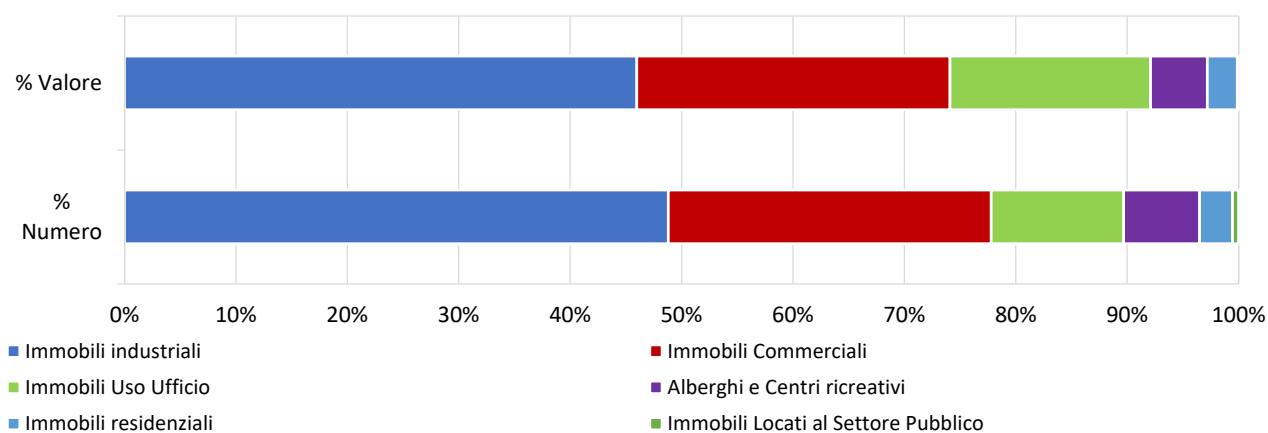


Ai primi posti il leasing di immobili industriali e commerciali

Dalla composizione del portafoglio *leasing* immobiliare in essere a dicembre 2020, riportata in Figura 50 emerge la prevalenza degli immobili industriali, che mostrano una quota pari al 45,8% in valore e al 48,8% in numero. A seguire si confermano gli immobili commerciali, che continuano a rappresentare una quota importante del mercato (29,0% in numero e 28,0% negli importi).

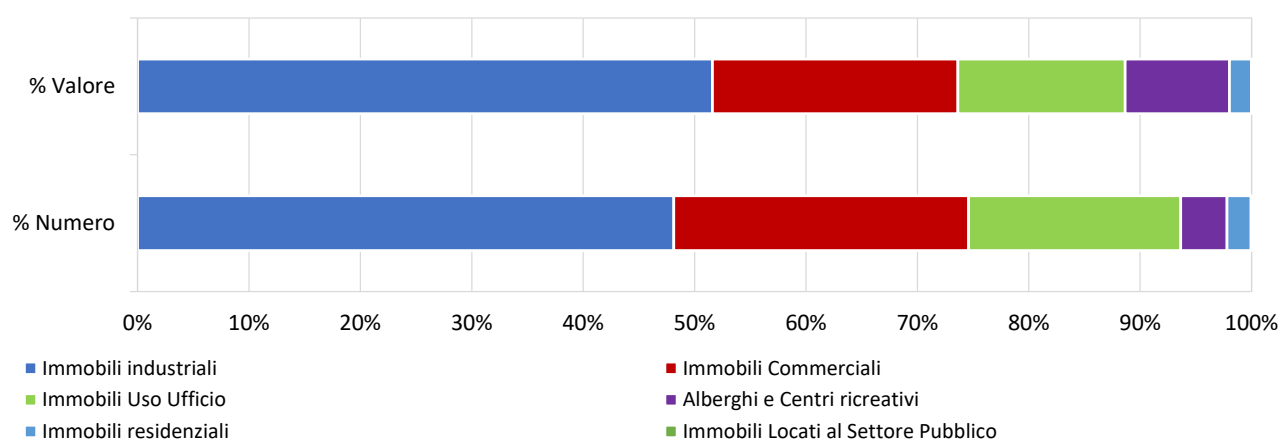
Anche dall'analisi dei nuovi contratti di *leasing* immobiliare stipulato nell'anno emerge la prevalenza degli immobili industriali seguiti da quelli commerciali. Rispetto all'anno precedente, però, si registra una contrazione della quota di queste categorie, a favore della percentuale degli immobili uso ufficio che rappresenta poco meno del 20%, mentre molto più contenuta è la percentuale di *leasing* su alberghi e centri ricreativi (4,2%), Figura 51.

Figura 50: Ripartizione dell'*outstanding leasing* immobiliare al 31/12/2020 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Figura 51: Ripartizione dello stipulato *leasing* immobiliare 2020 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Anticipo e opzione finale d'acquisto per tipo immobile

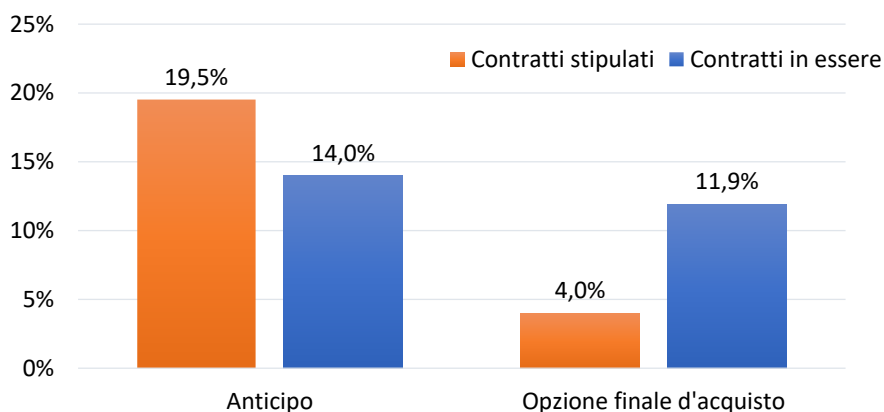
L'anticipo medio sul costo del bene ha registrato una flessione per i contratti immobiliari stipulati nel 2020 (-0,7 p.p.) pur continuando a mostrare una percentuale media pari al 19,5%, superiore a quella osservata per i contratti in essere (Figura 52). L'opzione finale d'acquisto anche se in leggera flessione si conferma sui livelli osservati nel 2019.

In Figura 53 vengono rappresentati l'anticipo e l'opzione finale d'acquisto medi per lo stipulato 2020 dei principali sotto-comparti del *leasing* immobiliare. Gli "immobili residenziali", pur registrando una flessione di

0,4 p.p., confermano la percentuale media di anticipo più elevata (21,5%) e con un incremento di 3,6 p.p. raggiungono il primo posto anche per opzione finale d'acquisto (6,9%).

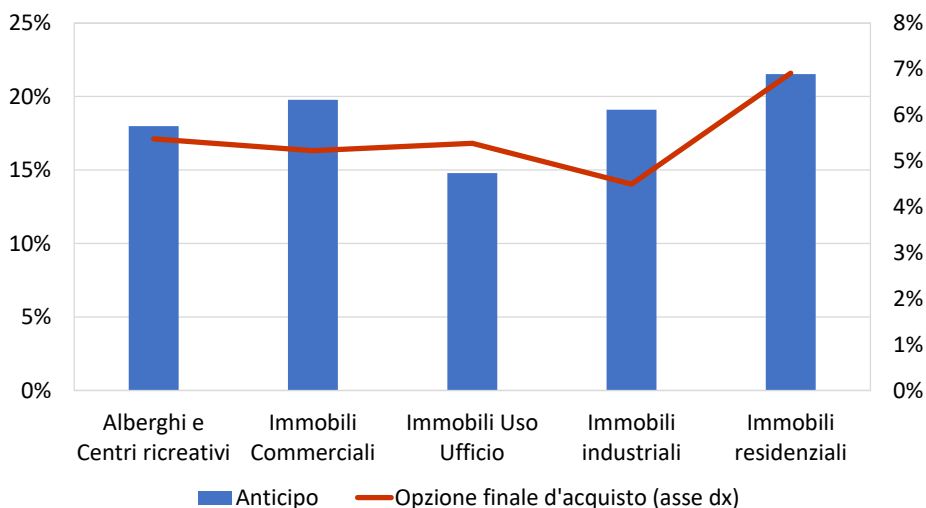
Con un aumento di 1,6 p.p. gli "immobili commerciali" salgono al secondo posto per percentuale media di anticipo sul costo del bene (19,8%), registrando però una flessione di 1,1 p.p. con riferimento all'opzione finale d'acquisto. Gli "immobili uso ufficio" evidenziano una contrazione significativa sia della percentuale media d'anticipo (-4,3 p.p.) sia dell'opzione finale d'acquisto (-2,4 p.p.).

Figura 52: Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto del comparto immobiliare (% sul costo del bene)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Figura 53: Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto sullo stipulato nei principali sotto-comparti immobiliari (% sul costo del bene)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

2021: il cambio di rotta del leasing immobiliare

La ripresa osservata nella seconda parte dell'anno è proseguita anche nei primi mesi del 2021. Il comparto del *leasing* immobiliare, dopo due anni di flessione, ha ripreso a crescere, seppur su numeri e valori più contenuti rispetto a quelli registrati nello stesso periodo del 2019. In controtendenza con le dinamiche degli anni passati, il sotto-comparto degli immobili costruiti è quello che ha visto una performance migliore nel primo quadrimestre 2021 crescendo del +15,7% e arrivando a rappresentare oltre il 55% dei volumi totali del comparto (Figura 54). Anche il «da costruire» registra un +2% sui valori complessivi.

In particolare, nei primi quattro mesi del 2021 si osservano variazioni positive per tutte le fasce d'importo degli immobili costruiti, ad eccezione della fascia intermedia che riporta un lieve rallentamento. I contratti con importo più elevato sono quelli che registrano un boom di stipule (+42,2%). Con riferimento agli immobili da costruire, la fascia d'importo intermedia è quella in cui si nota un incremento del +6,8% (Figura 55).

Figura 54: Stipulato *leasing* immobiliare (in migliaia di euro)

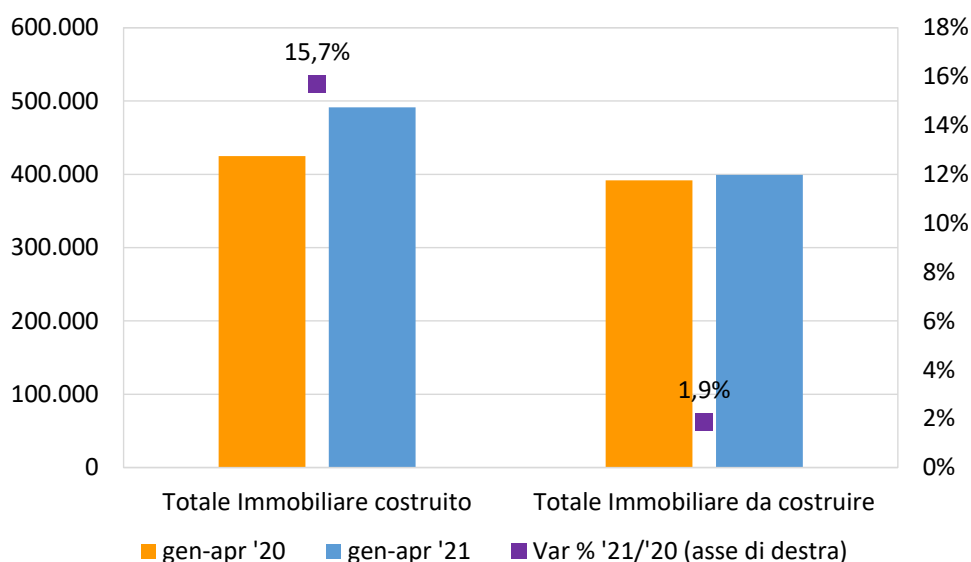
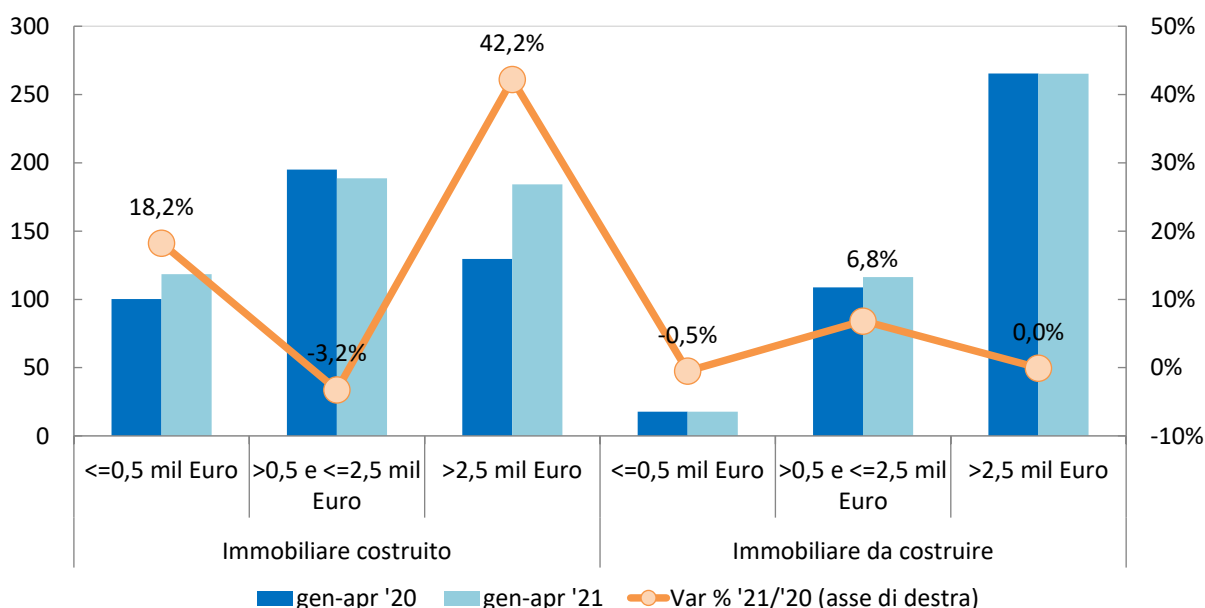


Figura 55: Dinamica del *leasing* immobiliare per fascia d'importo (in migliaia di euro)



È cambiato il peso dei differenti settori di destinazione del *leasing* immobiliare. Prima della pandemia trovavamo al primo posto quello delle imprese attive nel settore delle attività commerciali, seguite a breve distanza dal settore delle imprese manifatturiere (in assoluto il più importante settore di destinazione del *leasing*) e poi, con una percentuale più contenuta, il settore del commercio all'ingrosso e al dettaglio. Nel primo trimestre 2021, la trasformazione in atto nel settore della distribuzione ha accresciuto notevolmente il peso del *leasing* immobiliare diretto a imprese che operano nel settore del commercio, che è diventato il secondo per importanza con un'incidenza molto vicina a quella del comparto manifatturiero, seguito da quello delle attività immobiliari, che è sceso dal primo al terzo posto per importanza.

7.2 La gestione del patrimonio Immobiliare

Premessa

Nel comparto del *leasing* immobiliare si concentra circa l'80% dei contratti NPL del settore, che residua in gran parte dai numerosi contratti – di lunga durata - che erano stati stipulati prima della crisi del mercato immobiliare del 2008-2009. Negli ultimi anni il processo di rivendita ha accelerato anche per venire incontro alle raccomandazioni delle autorità di vigilanza competenti che spingono verso una gestione efficiente del portafoglio deteriorato ed una riduzione della sua permanenza nel patrimonio di banche e intermediari finanziari. Al fine di liberare nuove risorse per far fronte alla crescente domanda di credito, tale processo è

proseguito anche nel corso del 2020, nonostante i blocchi parziali delle attività economiche che si sono registrati durante l'anno.

Si tratta di un'attività che consente di mantenere alto il livello di competitività del business consentendo alle società, il più delle volte, di chiudere la posizione debitoria del cliente a seguito della rivendita, e dall'altro lato di produrre benefici per chi acquista. Vista l'alta incidenza del *leasing* nel settore degli immobili non residenziali, tale attività incide sulle quotazioni ed il volume delle compravendite complessive. Questo fenomeno, alla luce delle dinamiche del mercato, è in crescita in Italia ed è orientato ad accelerare tutto il processo di cessione del portafoglio NPL *leasing*.

Di seguito, andremo ad illustrare i risultati di tre indagini sugli NPL *leasing*: l'indagine **Remarketing**, riguardante gli immobili ricollocati nel 2020, l'indagine dei **Beni ex-leasing**, riguardante la serie storica delle rivendite a terzi di immobili rivenienti da contratti di *leasing* aggiornata al 2019, l'**Indagine LGD**, in termini di perdite derivanti dai contratti di *leasing* immobiliari in default il cui processo di recupero si è chiuso nel 2020.

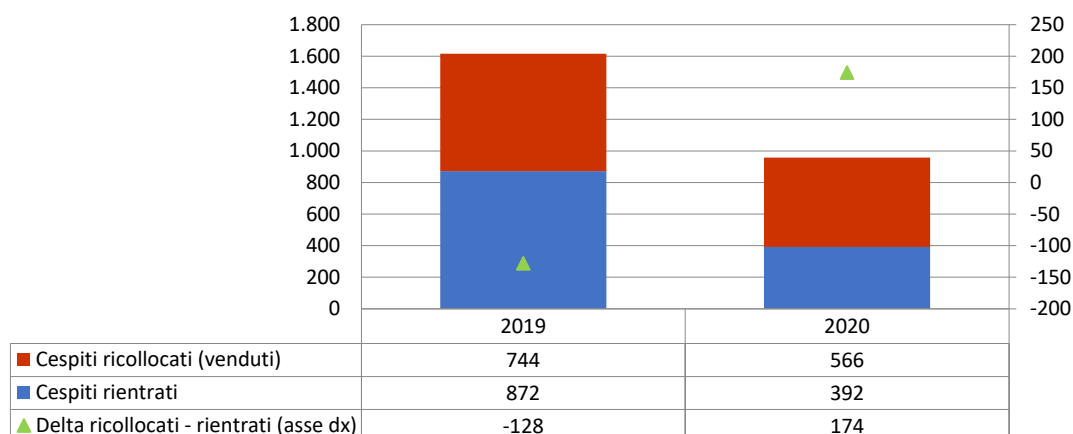
Al fine di valutare la possibile evoluzione del mercato, è utile anche stimare quali potranno essere gli effetti futuri della pandemia sulla solidità del mercato immobiliare e quali le azioni adeguate da intraprendere per evitare un futuro incremento dei default nel settore degli immobili non residenziali, posto che attualmente circa ¼ dei contratti *leasing* in portafoglio sono "sospesi" perché hanno usufruito dei provvedimenti di moratoria Covid-19.

Il recupero ed il remarketing degli immobili leasing

La crescente attenzione dedicata dalle società di *leasing* alla gestione del patrimonio immobiliare ripossessato ha reso, in questi anni, sempre più necessario il monitoraggio di tale fenomeno, attraverso l'indagine annuale Assilea sul *remarketing* dei beni provenienti da contratti di *leasing*. Diventa fondamentale, in questo contesto, rilevare il flusso di cespiti ripossessati e ricollocati nell'anno e il valore medio di ricolloco, utile alla stima della perdita di valore del bene finanziato. In particolare, per quanto attiene al comparto immobiliare, si osserva un miglioramento nel biennio di analisi (2019 - 2020) del saldo tra cespiti ricollocati e cespiti rientrati (Figura 56).

All'indagine hanno partecipato 20 società attive nel *leasing* immobiliare rappresentative del 75,1% del portafoglio al 31.12.2020. In totale, le società rispondenti hanno ricollocato 566 cespiti immobiliari nel 2020, recuperandone 392. Rispetto all'anno precedente si è avuto un miglioramento del delta tra i cespiti ricollocati e rientrati, a fronte però di una riduzione della numerosità rispetto ai dati del 2019, dovuta probabilmente ai rallentamenti totali e parziali dell'attività.

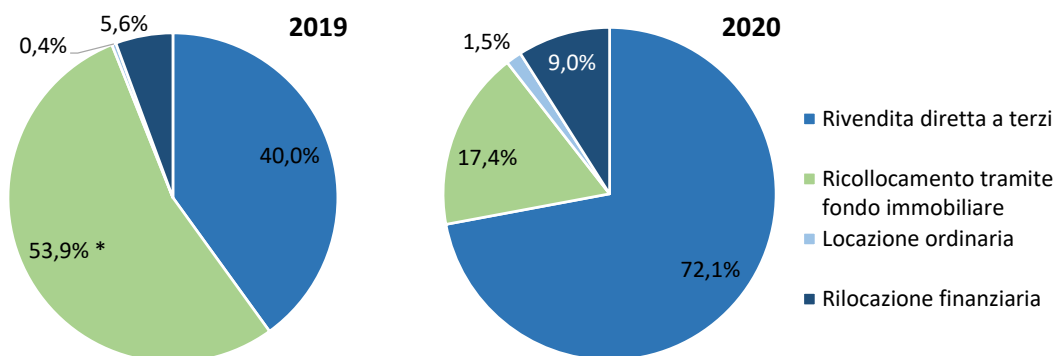
Figura 56: Numero di cespiti immobiliari recuperati e ricollocati nel 2019 e 2020



Fonte: Assilea, "Indagine sul remarketing dei beni ex leasing – anno 2020" – dati provvisori

Con riferimento alle diverse modalità di ricolloco del patrimonio immobiliare, in Figura 57 si osserva che la rivendita a terzi degli immobili ex *leasing* risulta per il 2020 la modalità più frequente ed utilizzata (72,1%); seppur in diminuzione, i conferimenti a un fondo immobiliare detengono un'importante quota pari al 17,4%, mentre la locazione ordinaria cresce di +1,1 p.p. e rappresenta l'1,5% della torta. Nel 2020, un ulteriore 9% ha interessato beni immobiliari destinati ad un nuovo contratto di *leasing* registrando un aumento di 3,4 p.p. rispetto ai dati 2019.

Figura 57: Differenti modalità di ricolloco del patrimonio immobiliare. Valori percentuali, anni 2019-2020

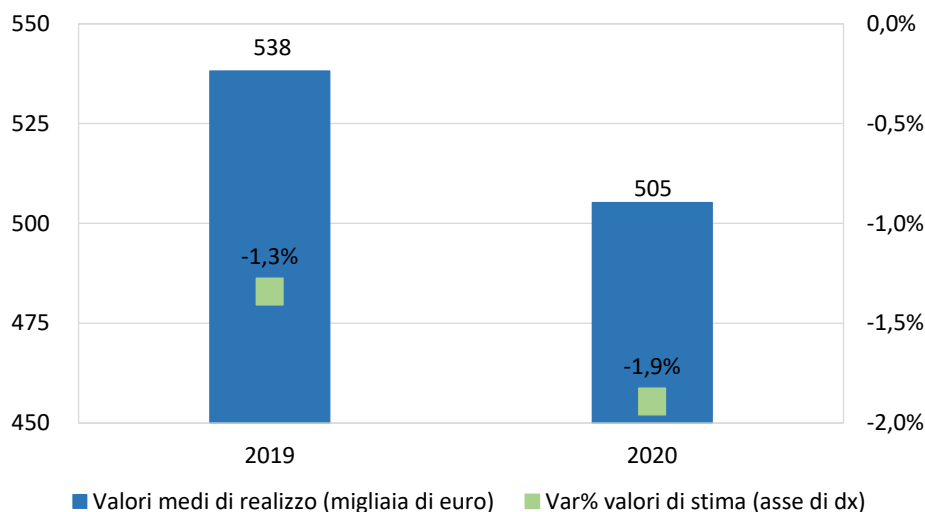


(*) nel 2019 si è registrata un'importante operazione di ricollocamento dei beni immobili tramite fondo immobiliare

Fonte: Assilea, "Indagine sul remarketing dei beni ex leasing –anno 2020" – dati provvisori

Nel 2020, il comparto dei beni immobili vede diminuire il valore medio di rivendita che si attesta a 505 mila euro contro i 538 mila euro del 2019. Le difficoltà del mercato immobiliare di riassorbire gli immobili rivenienti da contratti di *leasing* risolti (o inoptati) si sono riflesse nelle variazioni percentuali dei valori di stima del patrimonio immobiliare. Tale var. % risulta sensibilmente più bassa rispetto all'anno precedente, facendo notare così un lieve aumento della svalutazione del valore economico del patrimonio immobiliare non residenziale in *leasing* (Figura 58).

Figura 58: Valori medi di realizzo e variazioni percentuali dei valori di stima

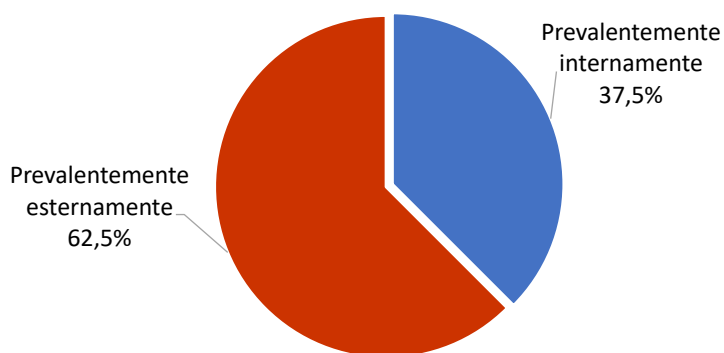


Fonte: Assilea, "Indagine sul remarketing dei beni ex leasing –anno 2020" – dati provvisori

Il processo di recupero e vendita degli immobili

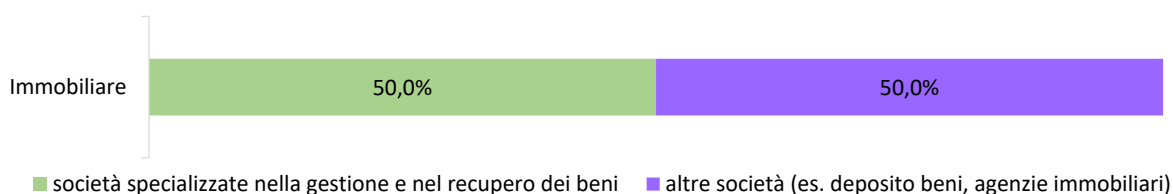
Negli ultimi anni si è evidenziata una forte attenzione da parte delle società di *leasing* all'intero processo di recupero e vendita dei beni ex *leasing*, anche attraverso *outsourcer* professionisti. In un'apposita domanda presente nel questionario Remarketing Assilea è stato chiesto quale fosse la modalità di gestione del processo di recupero dei beni; ne emerge che per i beni immobiliari prevalgono le società che hanno dichiarato di fare maggiormente ricorso all'esternalizzazione di tale attività per il 2020 (Figura 59). Per i beni immobiliari le società hanno dichiarato di gestire il processo di recupero e rivendita dei beni esternamente per il 62,5%. Al fine di comprendere quali sono le diverse soluzioni di esternalizzazione che possono essere adottate, è stato chiesto alle rispondenti di specificare le varie opzioni utilizzate, in Figura 60, in particolare, vengono riportate le principali soluzioni per il comparto immobiliare, per il quale si ricorre maggiormente a società specializzate nella gestione e nel recupero dei beni e ad agenzie immobiliari.

Figura 59: Soluzioni di esternalizzazione adottate per il comparto immobiliare



Fonte: Assilea, “Indagine sul remarketing dei beni ex leasing –anno 2020” – dati provvisori

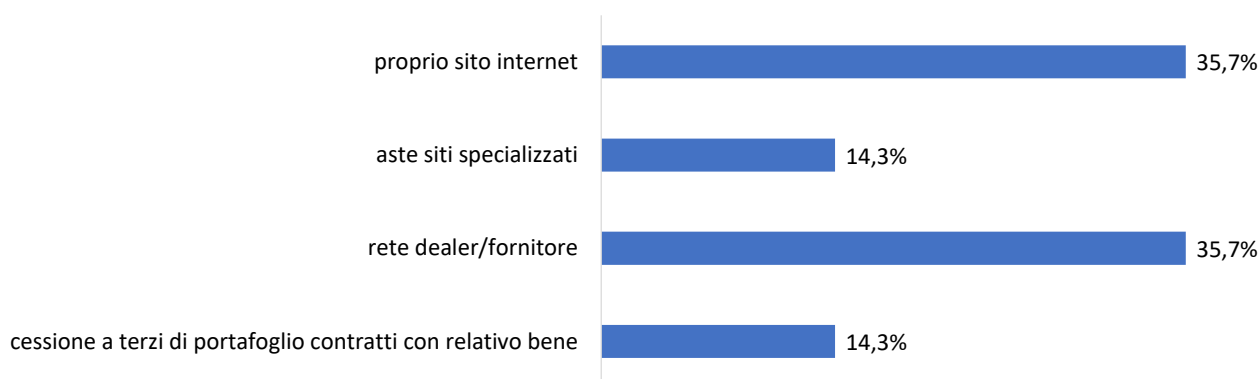
Figura 60: Modalità di gestione del processo di recupero



Fonte: Assilea, “Indagine sul remarketing dei beni ex leasing –anno 2020” – dati provvisori

I canali utilizzati per la rivendita dei beni rientrati in possesso delle società di *leasing* per il comparto immobiliare sono presenti in Figura 61. Sono risultate più numerose le rispondenti che utilizzano il proprio sito internet e che fanno uso di una rete di dealer o fornitori (35,7%), mentre risulta più contenuto il ricorso ad aste su siti specializzati e cessione a terzi di portafoglio contratti con relativo bene (14,3%).

Figura 61: Canali utilizzati per la rivendita del bene (possibile più di una risposta)



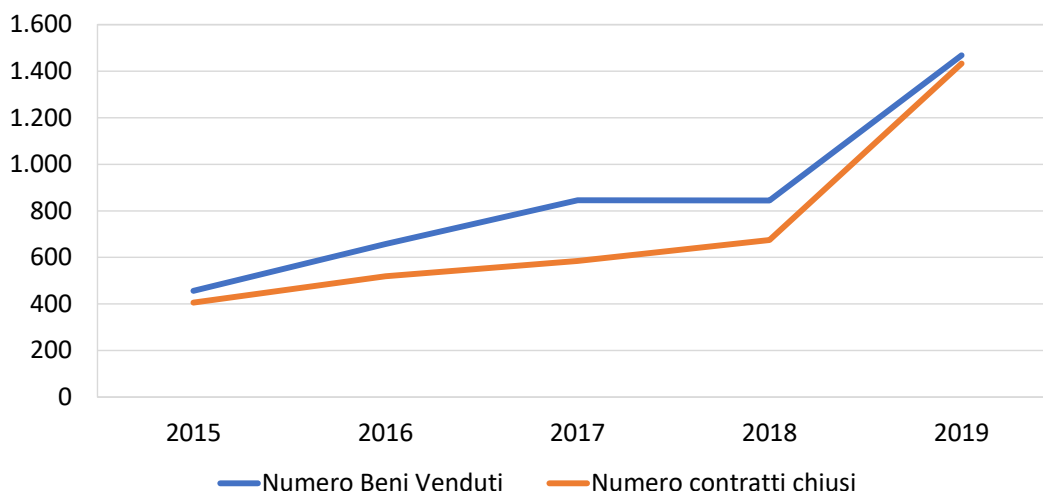
Fonte: Assilea, “Indagine sul remarketing dei beni ex leasing –anno 2020” – dati provvisori

Analisi beni ex leasing: beni immobili venduti e contratti chiusi

La capacità del mercato di riassorbire i beni immobili provenienti da contratti di *leasing* risolti (per inadempienza del locatario o per mancato esercizio dell’opzione di acquisto) e chiusi contabilmente in seguito alla rivendita a terzi del bene viene analizzata dall’indagine sui beni ex *leasing*. Nello specifico, si analizza la capacità dell’immobile di conservare il proprio valore ed i tempi necessari per il recupero e la rivendita del cespite.

Il numero di contratti chiusi contabilmente nel 2019 risulta pari a 1.433 unità, in forte aumento rispetto all’anno precedente (675 unità). Si registra, inoltre, un aumento molto consistente degli immobili venduti che passano dalle 844 unità del 2018 alle 1.468 del 2019 (Figura 62), dato a cui seguirà – come anticipano i risultati dell’indagine sull’attività di *remarketing* dell’ultimo anno – una flessione sui numeri del 2020.

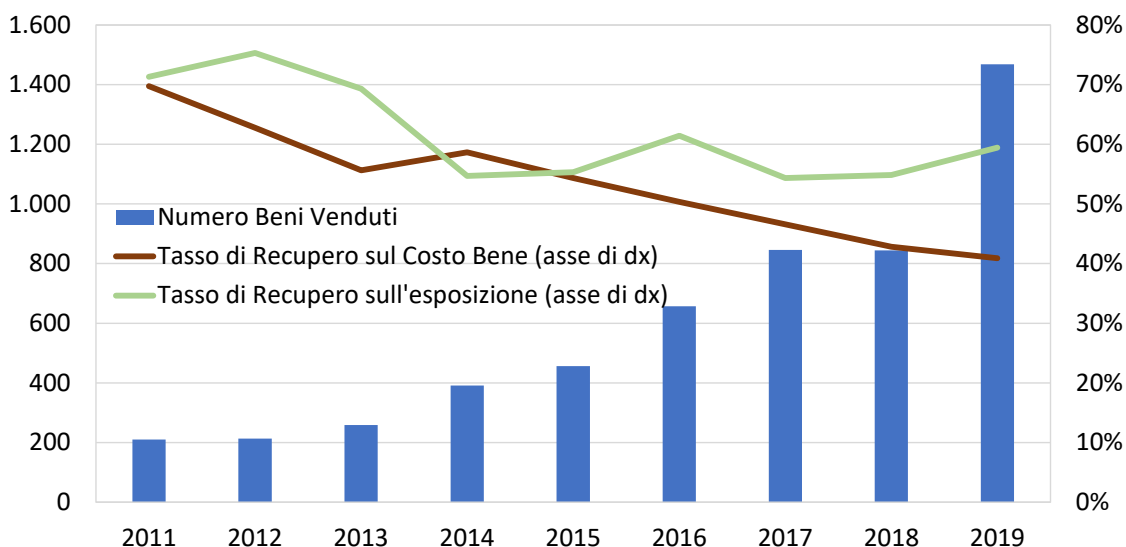
Figura 62: Trend del numero dei beni immobili venduti e dei contratti chiusi dal 2014 al 2019



Fonte: Assilea, "Indagine sui Beni ex leasing –anno 2019"

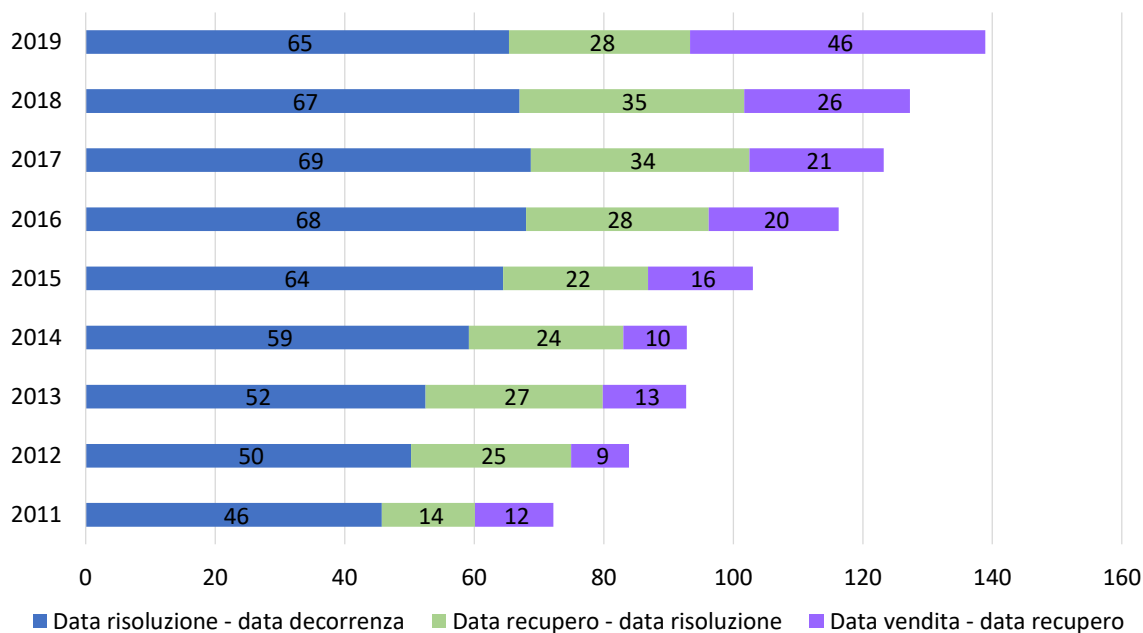
Rispetto all'anno precedente, si assiste ad una lieve diminuzione del rapporto tra prezzo di vendita e costo del bene, che passa dal 42,8% del 2018 al 40,9% del 2019. Il prezzo di vendita in rapporto all'esposizione, aumenta lievemente attestandosi al 59,4% (Figura 63). La progressiva crescita del numero di mesi intercorsi tra la decorrenza e la rivendita del bene (dai 6 ai 12 anni nella serie storica considerata) è indice del fatto che si sono venduti via via immobili relativi a contratti sempre più "vecchi"; anche i tempi di vendita dalla data di recupero sono aumentati a fronte di una riduzione dei mesi che intercorrono tra la data di recupero e la data di risoluzione del contratto (Figura 64).

Figura 63: Serie storica e tassi di recupero degli immobili venduti – anni 2011-2019



Fonte: Assilea, "Indagine sui Beni ex leasing –anno 2019"

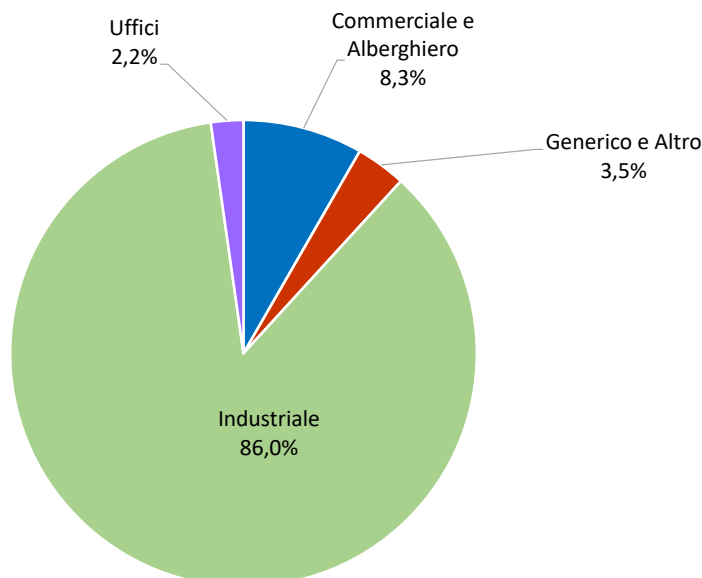
Figura 64: Serie storica delle tempistiche di vendita dei beni immobili ex *leasing*. Numero di mesi - Anni di vendita 2011-2019



Fonte: Assilea, "Indagine sui Beni ex *leasing* –anno 2019"

In Figura 65, si conferma il maggior peso degli immobili industriali, con una quota pari all'86% dei beni venduti nel 2019; questo va ad indicare una maggiore rischiosità del comparto che riflette i maggiori effetti che la recente crisi economica ha avuto sul comparto manifatturiero/produttivo.

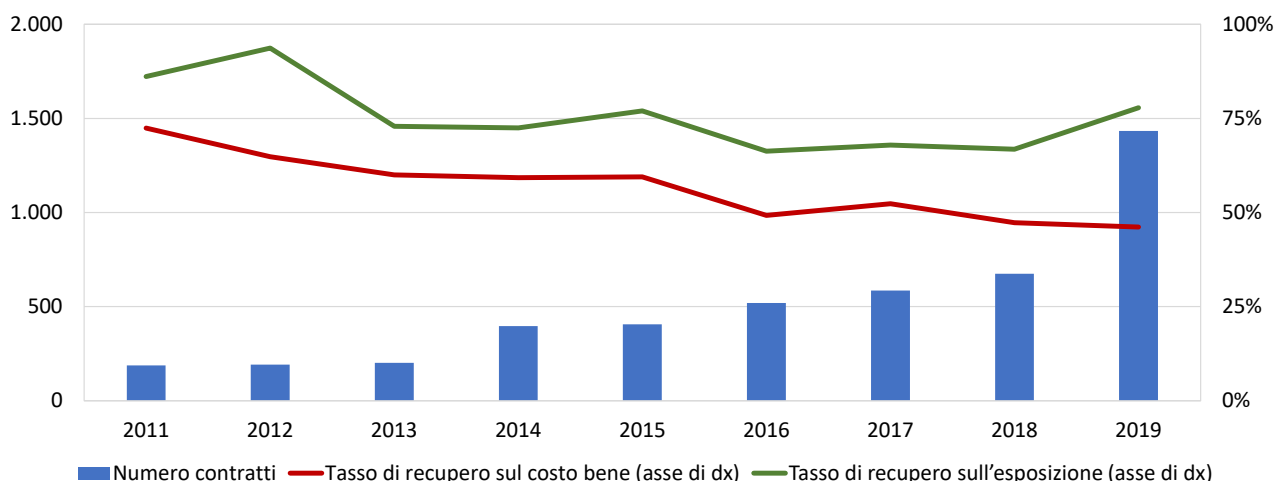
Figura 65: Ripartizione dei beni venduti nel 2019 per tipologia di immobile



Fonte: Assilea, "Indagine sui Beni ex *leasing* –anno 2019"

Guardando alle procedure di recupero chiuse nel 2019 riportate in Figura 66 si osserva, come anticipato, rispetto al 2018, un importante aumento del numero dei contratti chiusi contabilmente con la rivendita a terzi dell'immobile, che risultano essere oltre il doppio rispetto all'anno precedente. Il tasso di recupero sul costo bene diminuisce sensibilmente (46,1%), mentre il tasso di recupero sull'esposizione aumenta di +11 p.p. e si attesta al 77,8%.

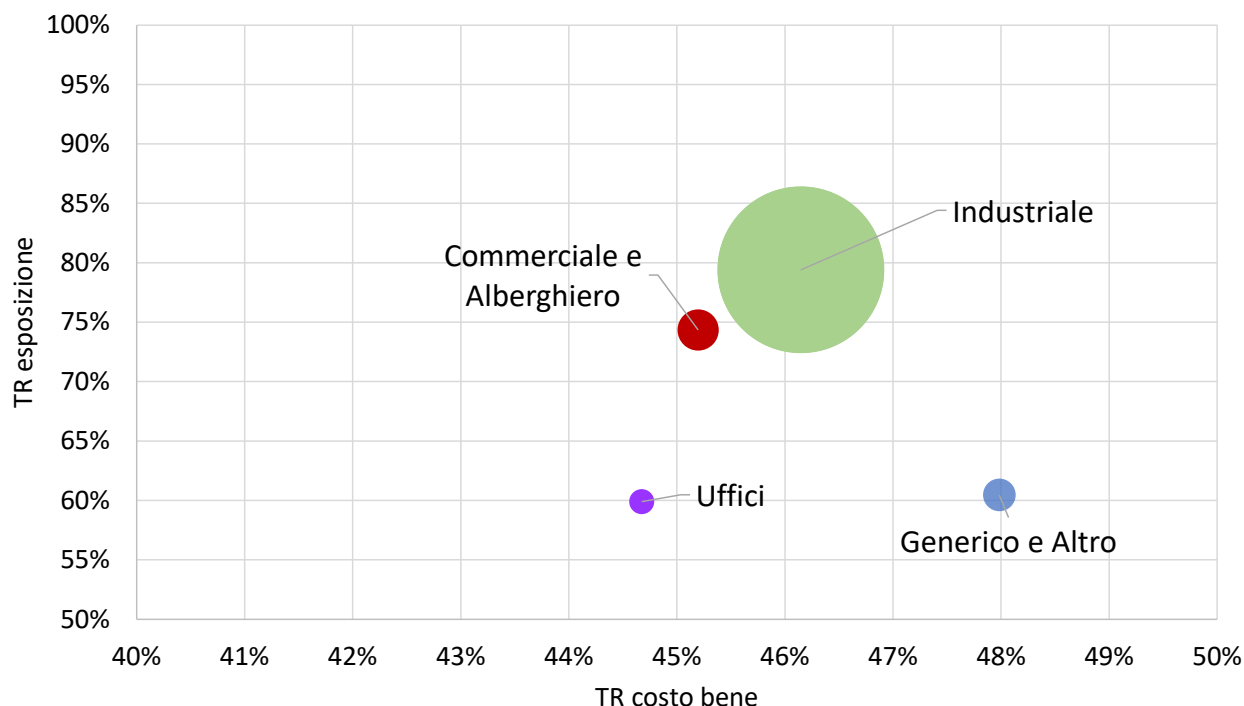
Figura 66: Serie storica e tassi di recupero dei contratti immobiliari chiusi – Anni 2011-2019



Fonte: Assilea, "Indagine sui Beni ex leasing –anno 2019"

In Figura 67 sono riportati i tassi medi di recupero sul costo del bene e sull'esposizione per tipo di immobile. Tale analisi evidenzia il posizionamento di tali tipologie di immobili analizzati e nello specifico, mostra come, gli immobili industriali presentino il più alto tasso di recupero medio sull'esposizione, pari al 79,4% (dato superiore alla media di mercato di circa 1,6 punti percentuali), mentre le restanti categorie di immobili registrano un tasso di recupero inferiore alla media di mercato. Riguardo al tasso di recupero sul costo del bene, invece, il dato più elevato è rappresentato dal comparto degli immobili generici con il 48,0%, seguito subito dopo dagli immobili industriali con il 46,1% (tasso in linea con il dato medio di mercato). Occorre evidenziare, inoltre, come nel comparto commerciale e alberghiero e nel comparto uffici, siano presenti tassi di recupero sensibilmente inferiori alle medie di mercato.

Figura 67: Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione dei contratti chiusi nel 2019. La dimensione delle bolle è in funzione del numero dei contratti chiusi nel periodo analizzato

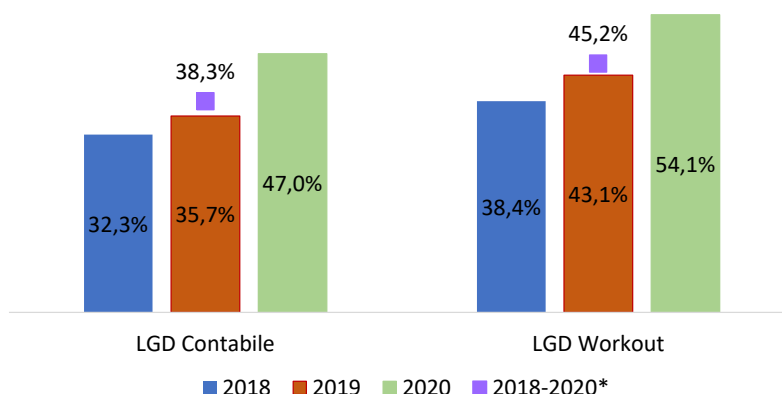


Fonte: Assilea, "Indagine sui Beni ex leasing –anno 2019"

Perdita media al default nel leasing immobiliare

Sulla base dei dati di cui all'Archivio delle perdite storicamente registrate – LGD (ex Circ. 284/2013 di Banca d'Italia), è stato possibile raccogliere i dati sull'attività di recupero dei crediti svolta dagli intermediari vigilati (bancari e finanziari) al fine di calcolare i tassi di perdita registrati storicamente sulle posizioni deteriorate (default). Guardando i tassi della *loss given default* relativi al comparto immobiliare, in Figura 68, osserviamo nel triennio di analisi una progressiva crescita sino ad arrivare nel 2020 ad una LGD Contabile Ponderata¹⁷ pari al 47% e ad una LGD Workout Ponderata¹⁸ del 54,1%.

Figura 68: *Loss given default* – comparto leasing immobiliare



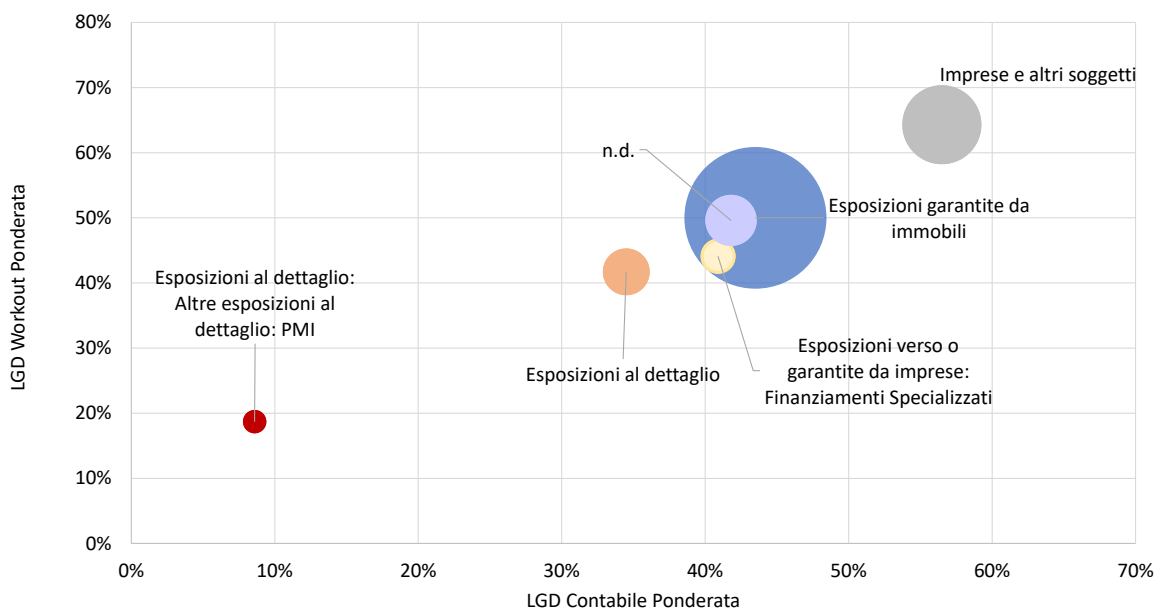
(*) Media aritmetica delle LGD,

A fini prudenziali per l'immobiliare inseriamo la LGD contabile ponderata per il valore dell'esposizione.

Fonte: rilevazione LGD Assilea (ex Circ. n.284/13 Banca d'Italia), dati 2020

La ripartizione del numero delle posizioni sulla base del portafoglio della clientela vede, per il *leasing* immobiliare, una maggior concentrazione delle esposizioni garantite da immobili che rappresentano circa il 60% dei contratti 2020. In Figura 69 si osserva come le esposizioni al dettaglio PMI presentano dei minori tassi di perdita sul portafoglio.

Figura 69: Dettaglio *leasing* immobiliare per portafoglio di clientela. La dimensione delle bolle è in funzione del numero delle posizioni chiuse nel 2020



Fonte: rilevazione LGD Assilea (ex Circ. n.284/13 Banca d'Italia), dati 2020

¹⁷ Metodologia NON basata sull'attualizzazione dei flussi di cassa positivi e negativi connessi con l'attività di recupero delle posizioni defaulted.

¹⁸ Metodologia basata sull'attualizzazione dei flussi di cassa positivi e negativi connessi con l'attività di recupero delle posizioni defaulted (ipotizzando un tasso di interesse pari al 4%).

Effetti Covid-19 sul portafoglio leasing in moratoria

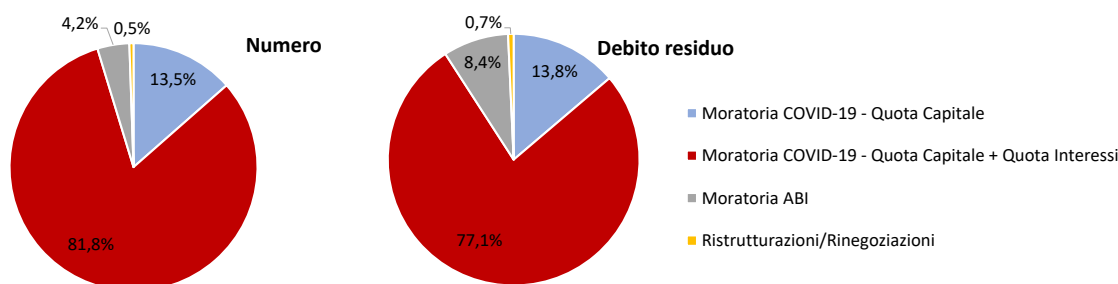
Le misure adottate in risposta all'emergenza Covid-19 sulle moratorie concesse ai sensi del D.L. Cura Italia e dell'Addendum all'accordo sul credito Abi-Confindustria hanno avuto e stanno continuando ad avere un importante impatto anche nel mondo del *leasing*. La moratoria consente alle imprese colpite dalla crisi (il 68,4% dei crediti *leasing* sono verso PMI) di non privarsi di liquidità nel corso della pandemia, sospendendo il pagamento dei canoni *leasing*.

Complessivamente dall'avvio delle moratorie Covid-19 a fine febbraio 2021, il settore del *leasing* immobiliare aveva concesso 27.811 sospensioni, su contratti aventi un debito residuo complessivo pari a 13,2 miliardi di euro (il 13,3% in numero e il 61,8% nel valore residuo delle moratorie *leasing* totali). Le sospensioni concesse al comparto immobiliare pesano per il 43,3% nel numero e il 45,0% sul debito residuo del portafoglio *leasing* immobiliare in decorrenza delle società oggetto dell'analisi.

In particolare, abbiamo stimato che solo un terzo delle moratorie sui beni immobili complessivamente concesse si siano chiuse a fine febbraio 2021. A tale data, infatti, le moratorie *leasing* ancora attive risultavano 18.362 per un valore residuo contrattuale di circa 8,6 miliardi di euro. I contratti con moratorie ancora attive incidono per il 28,6% sul numero dei contratti in portafoglio e per il 29,2% sull'*outstanding leasing* del comparto.

Come si può osservare in Figura 70, la parte preponderante delle concessioni, sia in numero che in valore, riguarda le moratorie governative (quota capitale + quota interessi).

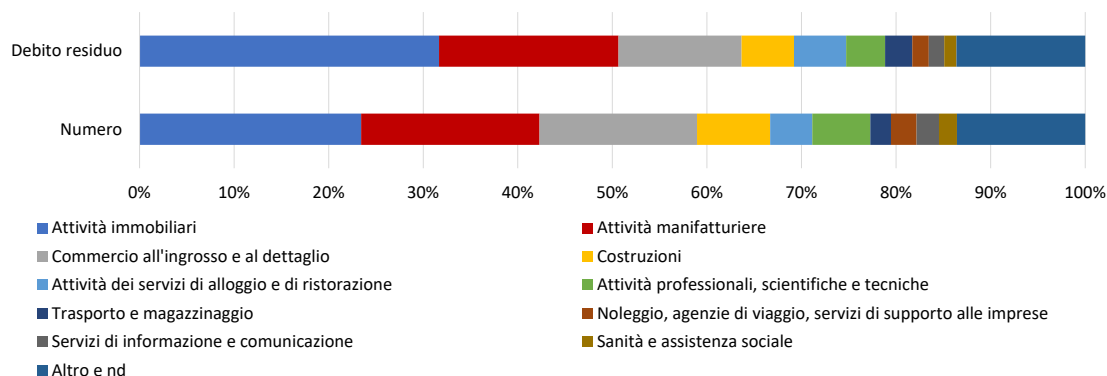
Figura 70: Ripartizione per tipologia di moratoria delle concessioni *leasing* a febbraio 2021



Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR

La crisi ha colpito un'ampia gamma di settori di attività economica della clientela (Ateco). Nello specifico, per il mercato del *leasing* immobiliare, hanno fatto maggiormente richiesta di sospensione dei canoni il settore delle attività immobiliari (23,4% in numero e 31,7% in valore), attività manifatturiere e commercio all'ingrosso e al dettaglio (rispettivamente 19,0% e 13,0% in valore), seguite da quote importanti per i settori delle costruzioni e attività dei servizi di alloggio e ristorazione (Figura 71). L'incidenza delle moratorie *leasing* accolte sul totale del portafoglio *leasing* attivo delle società del campione di analisi mostra, per molti settori, percentuali superiori alla media di mercato. In Tabella 35 si nota che le incidenze più elevate si osservano per l'attività dei servizi di alloggio e di ristorazione dove, oltre il 75% del debito residuo è stato oggetto di sospensione.

Figura 71: Ripartizione delle richieste di moratorie concesse per Attività della clientela *leasing* – Ateco (% in numero e importo)



Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR

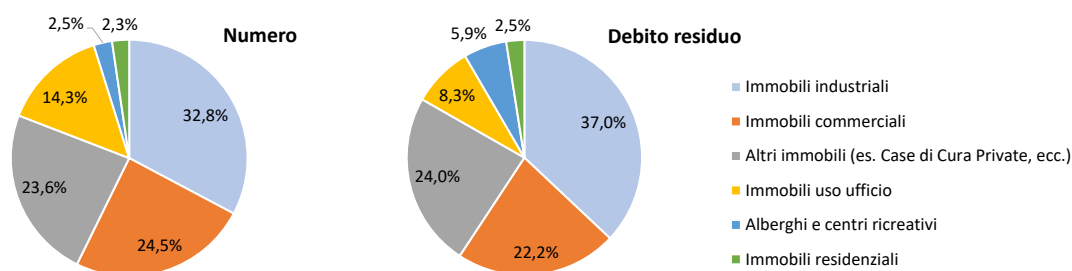
Tabella 35: Incidenza delle moratorie *leasing* concesse per attività della clientela (Ateco) sull'*outstanding leasing* complessivo a febbraio 2021

	Numero	Debito residuo
Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	67,6%	75,1%
Trasporto e magazzinaggio	47,6%	51,6%
Costruzioni	42,7%	49,4%
Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	46,3%	48,0%
Servizi di informazione e comunicazione	39,3%	47,5%
Attività immobiliari	43,9%	47,3%
Attività manifatturiere	45,7%	43,5%
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	43,1%	42,3%
Attività professionali, scientifiche e tecniche	36,6%	41,1%
Sanità e assistenza sociale	49,2%	39,2%
Altro e n.d.	38,0%	37,5%
Totale	43,3%	45,0%

Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR

Guardando alla ripartizione delle moratorie *leasing* attive del comparto dei beni immobili per tipologia di immobile, osserviamo la netta prevalenza di quelli industriali e commerciali. Come anticipato, le moratorie attive incidono per circa il 30% sul debito residuo dei contratti immobiliari attivi ed in particolare sono gli Alberghi ed i centri ricreativi che riportano un'incidenza molto elevata e superiore alla media del comparto: circa il 50% del debito residuo dei contratti di *leasing* attivi di tale sotto comparto è relativo a contratti attualmente in moratoria (Figura 72 e Tabella 36).

Figura 72: Ripartizione sospensioni *leasing* attive per tipologia di immobile



Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR

Tabella 36: Incidenza delle moratorie *leasing* attive per tipologia di immobile sull'*outstanding leasing* complessivo a febbraio 2021

	Numero	Debito residuo
Alberghi e Centri ricreativi	36,4%	49,0%
Altri Immobili (es. Case di Cura Private, ecc.)	35,6%	35,4%
Immobili residenziali	31,3%	33,6%
Immobili Commerciali	33,8%	31,4%
Immobili Uso Ufficio	27,5%	28,2%
Immobili industriali	22,7%	23,8%
Totale complessivo	28,6%	29,2%

Fonte: Elaborazioni Assilea su dati BDCR

La moratoria governativa verrà prorogata presumibilmente fino a fine 2021. Attualmente i crediti che sono usciti dalla moratoria risultano regolari nei pagamenti, ma poiché le imprese che continueranno ad usufruire della moratoria sono probabilmente quelle che soffrono maggiormente del rallentamento dell'economia, iniziative di gestione del credito proattive consentiranno di prevenire un incremento dei default a fine anno e mantenere così un'adeguata liquidità nel mercato immobiliare non residenziale.

Indice delle figure

Figura 1: Indice NTN nazionale - settori residenziale, non residenziale, pertinenze e altre destinazioni	3
Figura 2: Distribuzione dello <i>stock</i> e del NTN per settore	5
Figura 3: Distribuzione dello <i>stock</i> e del NTN delle tipologie non residenziali	6
Figura 4: Indice NTN per il settore non residenziale nazionale e solo capoluoghi	7
Figura 5: Andamento dell'IMI dal 2004 per il settore non residenziale nazionale e solo capoluoghi	8
Figura 6: Andamento dell'indice delle quotazioni OMI dal 2008 per il settore non residenziale nazionale	9
Figura 7: Distribuzione <i>stock</i> 2020 per area geografica - uffici	10
Figura 8: Mappa distribuzione <i>stock</i> 2020 nei comuni italiani – uffici	12
Figura 9: Distribuzione NTN 2020 per area geografica - uffici	13
Figura 10: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - uffici	15
Figura 11: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - uffici	16
Figura 12: Mappa distribuzione NTN 2020 nei comuni italiani – uffici	17
Figura 13: Indice territoriale quotazioni 2020 per area e per regione – uffici (Media nazionale=100)	20
Figura 14: Indice territoriale quotazioni 2020 uffici - scala valori regionale (Media nazionale=100)	20
Figura 15: Mappa delle quotazioni medie regionali 2020 – uffici	22
Figura 16: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2020 (valore medio nazionale=1) – uffici	23
Figura 17: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - uffici	24
Figura 18: Distribuzione <i>stock</i> 2020 per area geografica - negozi	25
Figura 19: Mappa distribuzione <i>stock</i> 2020 nei comuni italiani – negozi	27
Figura 20: Distribuzione NTN 2020 per area geografica - negozi	28
Figura 21: Numero indice NTN nazionale e solo capoluoghi per area geografica - negozi	30
Figura 22: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - negozi	31
Figura 23: Mappa distribuzione NTN 2020 nei comuni italiani – negozi	32
Figura 24: Indice territoriale quotazioni 2020 per area e per regione – negozi (Media nazionale=100)	35
Figura 25: Indice territoriale quotazioni 2020 negozi - scala valori regionale	35
Figura 26: Mappa delle quotazioni medie regionali 2020 - negozi	37
Figura 27: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2020 (valore medio nazionale=1) – negozi	38
Figura 28: Indice territoriale e IMI città con più di 250 mila ab. - negozi	39
Figura 29: Distribuzione <i>stock</i> 2020 per area geografica – produttivo	40
Figura 30: Mappa distribuzione <i>stock</i> 2020 nei comuni italiani – produttivo	42
Figura 31: Distribuzione NTN 2020 per area geografica - produttivo	44
Figura 32: Numero indice NTN nazionale per area geografica - produttivo	46
Figura 33: Andamento IMI nazionale per area geografica – produttivo	46
Figura 34: Mappa distribuzione NTN 2020 nei comuni italiani – produttivo	47
Figura 35: Indice territoriale quotazioni 2020 per area e per regione – produttivo (Media nazionale=100)	50
Figura 36: Indice territoriale quotazioni 2020 produttivo - scala valori regionale	50
Figura 37: Mappa delle quotazioni medie regionali 2020 – produttivo	51
Figura 38: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2020 (valore medio nazionale=1) – produttivo	52
Figura 39: Indice territoriale e IMI maggiori province per <i>stock</i> - produttivo	53
Figura 40: Quotazioni medie nazionali 2020 e variazione rispetto al 2019 - uffici, negozi e produttivo	54
Figura 41: Indice territoriale e IMI 2020 - uffici, negozi e produttivo	55
Figura 42: Stima del fatturato 2008-2020 (mld €) e variazione annua - uffici, negozi e produttivo	56
Figura 43: Stima del valore di scambio 2020 complessivo - uffici, negozi e produttivo	58
Figura 44: Stima del valore di scambio 2020 complessivo per area geografica	58
Figura 45: Numero indice del fatturato nazionale e per area geografica – uffici, negozi e produttivo	59
Figura 46: Numero di compravendite di immobili non residenziali e di nuovi contratti di <i>leasing</i> (var.% sul trimestre precedente) ..	60
Figura 47: Valori mensili dello stipulato <i>leasing</i> immobiliare 2020 (valori in migliaia di euro)	61
Figura 48: Dinamica dei valori dello stipulato <i>leasing</i> immobiliare (milioni di euro) e variazione % del valore dei contratti	61
Figura 49: Composizione dello stipulato <i>leasing</i> immobiliare per classi d'importo (valore contratti)	61
Figura 50: Ripartizione dell' <i>outstanding leasing</i> immobiliare al 31/12/2020 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)	62
Figura 51: Ripartizione dello stipulato <i>leasing</i> immobiliare 2020 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)	62
Figura 52: Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto del comparto immobiliare (% sul costo del bene)	63
Figura 53: Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto sullo stipulato nei principali sotto-comparti immobiliari (% sul costo del bene)	63
Figura 54: Stipulato <i>leasing</i> immobiliare (in migliaia di euro)	64
Figura 55: Dinamica del <i>leasing</i> immobiliare per fascia d'importo (in migliaia di euro)	64

Figura 56: Numero di cespiti immobiliari recuperati e ricollocati nel 2019 e 2020	65
Figura 57: Differenti modalità di ricolloco del patrimonio immobiliare. Valori percentuali, anni 2019-2020.....	66
Figura 58: Valori medi di realizzo e variazioni percentuali dei valori di stima	66
Figura 59: Soluzioni di esternalizzazione adottate per il comparto immobiliare	67
Figura 60: Modalità di gestione del processo di recupero	67
Figura 61: Canali utilizzati per la rivendita del bene (possibile più di una risposta).....	67
Figura 62: Trend del numero dei beni immobili venduti e dei contratti chiusi dal 2014 al 2019	68
Figura 63: Serie storica e tassi di recupero degli immobili venduti – anni 2011-2019.....	68
Figura 64: Serie storica delle tempistiche di vendita dei beni immobili ex <i>leasing</i> . Numero di mesi - Anni di vendita 2011-2019.....	69
Figura 65: Ripartizione dei beni venduti nel 2019 per tipologia di immobile	69
Figura 66: Serie storica e tassi di recupero dei contratti immobiliari chiusi – Anni 2011-2019.....	70
Figura 67: Tassi di recupero sul costo bene e sull'esposizione dei contratti chiusi nel 2019. La dimensione delle bolle è in funzione del numero dei contratti chiusi nel periodo analizzato	70
Figura 68: <i>Loss given default</i> – comparto <i>leasing</i> immobiliare	71
Figura 69: Dettaglio <i>leasing</i> immobiliare per portafoglio di clientela. La dimensione delle bolle è in funzione del numero delle posizioni chiuse nel 2020	71
Figura 70: Ripartizione per tipologia di moratoria delle concessioni <i>leasing</i> a febbraio 2021	72
Figura 71: Ripartizione delle richieste di moratorie concesse per Attività della clientela <i>leasing</i> – Ateco (% in numero e importo) ...	72
Figura 72: Ripartizione sospensioni <i>leasing</i> attive per tipologia di immobile	73

Indice delle tabelle

Tabella 1: <i>Stock</i> , NTN, IMI 2020 e variazioni per settore	4
Tabella 2: <i>Stock</i> anno 2020 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali	5
Tabella 3: NTN anno 2020 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali	5
Tabella 4: IMI anno 2020 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali	5
Tabella 5: Variazione % del NTN 2020/19 tipologie non residenziali	6
Tabella 6: Quotazione media 2020 nazionale per area geografica per le tipologie non residenziali	9
Tabella 7: <i>Stock</i> 2020 per regione e per area geografica – uffici	11
Tabella 8: <i>Stock</i> 2020 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – uffici	11
Tabella 9: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – uffici	14
Tabella 10: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per capoluoghi e non capoluoghi – uffici	14
Tabella 11: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica e per regione – uffici	19
Tabella 12: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, regione, soli capoluoghi – uffici	21
Tabella 13: NTN, IMI, quotazione media, variazione annua e indice territoriale città con più di 250 mila ab. – uffici	24
Tabella 14: <i>Stock</i> 2020 per regione e per area geografica – negozi	26
Tabella 15: <i>Stock</i> 2020 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – negozi	26
Tabella 16: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – negozi	29
Tabella 17: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per capoluoghi e non capoluoghi – negozi	29
Tabella 18: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica e per regione – negozi	34
Tabella 19: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, regione, soli capoluoghi – negozi	36
Tabella 20: NTN, IMI, quotazione media, variazione annua e indice territoriale città con più di 250 mila ab. – negozi	39
Tabella 21: <i>Stock</i> 2020 per regione e per area geografica – produttivo	41
Tabella 22: <i>Stock</i> 2020 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – produttivo	41
Tabella 23: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – produttivo	44
Tabella 24: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – produttivo	45
Tabella 25: NTN e distribuzione percentuale per classi di rendita per area geografica – produttivo	45
Tabella 26: Variazione annua NTN per classi di rendita e per area geografica – produttivo	45
Tabella 27: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica e per regione – produttivo	49
Tabella 28: NTN, IMI, quotazione media, variazione annua e indice territoriale maggiori province per <i>stock</i> – produttivo	53
Tabella 29: Indice territoriale e IMI 2020 - uffici, negozi e produttivo	54
Tabella 30: Indice territoriale e IMI 2020 nelle città con oltre 250.000 ab. – uffici e negozi	55
Tabella 31: Stima del valore di scambio 2020 – uffici	57
Tabella 32: Stima del valore di scambio 2020 – negozi	57
Tabella 33: Stima del valore di scambio 2020 – produttivo	57
Tabella 34: NTN, superficie compravenduta, valore di scambio nazionale e variazione - uffici, negozi e produttivo	58
Tabella 35: Incidenza delle moratorie <i>leasing</i> concesse per attività della clientela (Ateco) sull' <i>outstanding leasing</i> complessivo a febbraio 2021	73
Tabella 36: Incidenza delle moratorie <i>leasing</i> attive per tipologia di immobile sull' <i>outstanding leasing</i> complessivo a febbraio 2021	73