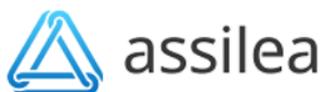




RAPPORTO IMMOBILIARE 2022

Immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva

con la collaborazione di



data di pubblicazione: 26 maggio 2022
periodo di riferimento: anno 2021

RAPPORTO IMMOBILIARE 2022

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)

Nadine Cavallaro (collaboratrice)

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	49
4.4 L'andamento nelle principali province.....	54
5 Analisi e confronto degli indici territoriali	55
6 Stima del valore di scambio delle unità immobiliari non residenziali	57
7 Le dinamiche del <i>leasing</i> immobiliare.....	61
7.1 Il mercato del <i>leasing</i> immobiliare.....	61
7.2 Dinamiche sui contratti in essere.....	68
Indice delle figure	73
Indice delle tabelle.....	75

Presentazione

Il presente «Rapporto Immobiliare 2022 sugli immobili a destinazione terziaria, commerciale e produttiva», analizza, come di consueto, il consuntivo dei fenomeni del mercato non residenziale osservati nell'anno precedente. L'Associazione nazionale delle società di *leasing* (ASSILEA), ha curato, nell'ambito del Rapporto 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).

Questa edizione, in cui deve considerarsi consolidata e definitiva, ancorché rettificata rispetto a precedenti pubblicazioni, la serie storica dal 2004 al 2020, non effettua, rispetto alle precedenti, solo un confronto tra il 2021 ed il 2020, essendo stato quest'ultimo segnato dalla pandemia da Covid-19 e dalle relative conseguenze sulla salute, sulla vita sociale e sull'economia.

Si è ritenuto perciò utile estendere il confronto anche con il 2019, al fine di comprendere quale modifiche siano intervenute sulla composizione e sulla dinamica degli scambi e in che misura il mercato si sia incamminato sulla strada della ripresa e non solo di un rimbalzo “tecnico” rispetto alla caduta del 2020.

In effetti, proprio questo confronto mostra che il 2021 ha rappresentato un anno particolarmente positivo per il mercato immobiliare non residenziale in tutti i suoi segmenti. Purtroppo, il 2022 si è presentato con l'invasione dell'Ucraina da parte della Russia e con tutte le relative conseguenze, compreso l'accendersi di livelli di inflazione mai sperimentati negli ultimi vent'anni. Ciò avrà presumibilmente impatti negativi anche sul settore immobiliare, quantomeno in termini di rallentamento della crescita.

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).

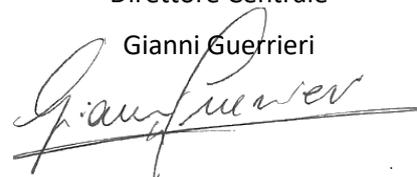
Il volume si articola in sette capitoli. Nel primo capitolo è offerta una panoramica del mercato nazionale degli immobili non residenziali. I successivi tre capitoli sono dedicati, rispettivamente, ai principali risultati dell'analisi dei mercati immobiliari relativamente agli uffici, ai negozi e al settore produttivo, in termini di volumi di compravendite (in termini di NTN) realizzate nel 2021, di intensità di mercato (IMI, dato dal rapporto tra NTN e stock censito in catasto) 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 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, 26 maggio 2022

Direttore Centrale

Gianni Guerrieri



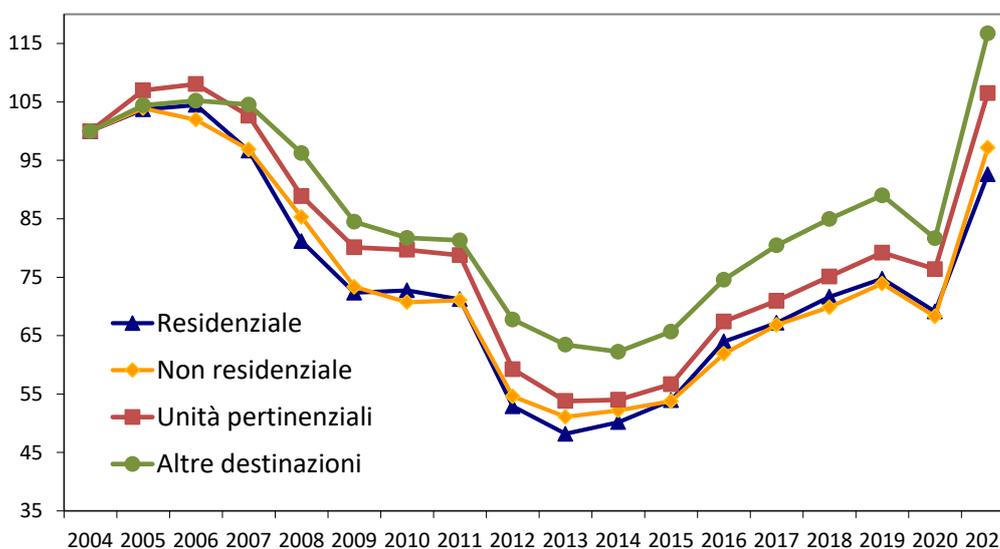
¹ Per gli approfondimenti sui criteri e le metodologie adottate nella costruzione e nelle analisi delle basi dati si rinvia alle note metodologiche disponibili alla pagina web:

<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

Come era ragionevole attendersi, i dati del 2021 confermano una consistente ripresa del mercato immobiliare, sia nel settore residenziale, sia in quello non residenziale; l'effetto "compensazione", a seguito delle chiusure imposte nel 2020, ha amplificato una tendenza espansiva già in atto dal 2014 e confermata in pieno dai nuovi dati, così che la cesura dell'anno precedente risulta di fatto neutralizzata se si tiene conto della combinazione dei dati del biennio 2020-2021 (Figura 1).

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



Considerando la singolarità del contesto e delle dinamiche appena citate, è evidente come il confronto, in termini di volumi scambiati, tra i dati del 2021 e quelli del 2020 finisca per risultare poco significativo; per questo si è scelto, come già anticipato nella presentazione, di affiancare, in tutte le elaborazioni statistiche del presente Rapporto, alle variazioni 2021/2020 le variazioni biennali 2021/2019, così da avere anche un termine di paragone ordinario nel mercato pre-covid.

La Tabella 1 presenta una sintesi dei dati relativi all'intero mercato immobiliare (sia residenziale, sia non residenziale) e conferma quanto generalizzata e consistente sia stata l'espansione dei volumi compravenduti, ovviamente rispetto al 2020, ma anche, e soprattutto, nella dinamica biennale.

I grafici in Figura 2 confermano, inoltre, la dimensione relativa del settore non residenziale, in particolare dei settori terziario-commerciale, produttivo e agricolo, che rappresentano, in termini di volumi di scambio, il 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 all'attività commerciale, anche immobili destinati al terziario².

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

I dati nazionali e per area territoriale del 2021, 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 consistente (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 37 mila NTN nel 2021, 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 (prossimo al 2%).

Nelle due tabelle successive sono riportati i valori, nazionali e per area territoriale, delle variazioni percentuali dei volumi delle compravendite, espressi in termini di NTN, registrate nel 2021 rispetto al 2020 e al 2019 (Tabella 5); in entrambi i confronti il settore produttivo è quello che presenta i tassi di espansione più significativi.

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), con l'unica inevitabile eccezione del 2020.

L'intensità della dinamica del mercato, misurata con l'indice IMI, per le tre tipologie non residenziali, dal 2004 al 2021, è presentata, infine, nel grafico di Figura 5.

Tabella 1: *Stock*, NTN, IMI 2021 e variazioni per settore

Destinazione	Stock 2021	Quota % Stock	NTN 2021	Var. % NTN 2021/20	Var. % NTN 2021/19	Quota % NTN	IMI 2021
Residenziale	34.432.057	50,5%	748.523	34,0%	23,9%	47,8%	2,17%
Depositi pertinenziali	4.081.971	6,0%	140.709	70,1%	87,7%	9,0%	3,45%
Box e posti auto	15.856.639	23,3%	436.063	31,8%	23,2%	27,8%	2,75%
Terziario-commerciale	8.573.687	12,6%	138.036	42,3%	32,6%	8,8%	1,61%
Produttivo	803.539	1,2%	15.161	41,6%	24,5%	1,0%	1,89%
Produttivo agricolo	414.797	0,6%	3.280	44,0%	20,4%	0,2%	0,79%
Altre destinazioni	4.000.598	5,9%	84.609	42,9%	34,4%	5,4%	2,11%
Totale	68.163.288	100,0%	1.566.380	37,2%	28,9%	100,0%	2,30%

Figura 2: Distribuzione dello stock e del NTN per settore

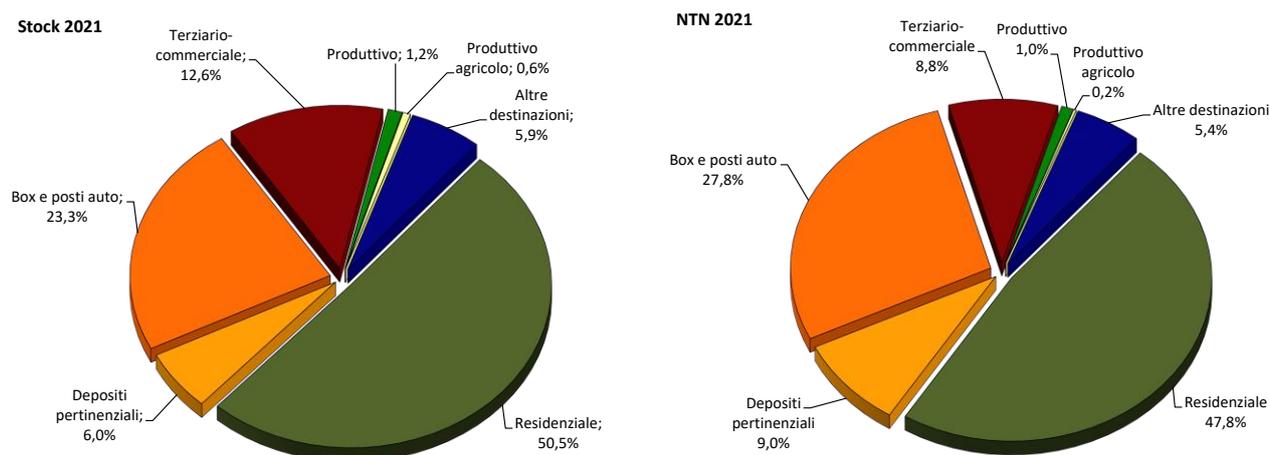


Tabella 2: Stock anno 2021 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali

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	191.981	608.944	1.207.243	12.134	6.308	74.089	13.497	255.698	95.648	2.465.542
Nord Est	144.327	395.412	728.874	8.538	4.559	53.126	14.010	208.215	143.599	1.700.660
Centro	132.131	552.269	972.069	8.031	3.639	45.007	14.104	143.223	71.113	1.941.586
Sud	111.379	684.351	1.482.459	9.291	2.291	54.173	11.948	139.251	57.617	2.552.760
Isole	53.525	283.774	658.060	6.368	1.324	18.243	6.209	57.152	46.820	1.131.475
ITALIA	633.343	2.524.750	5.048.705	44.362	18.121	244.638	59.768	803.539	414.797	9.792.023

Tabella 3: NTN anno 2021 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	4.228	11.419	26.069	51	100	1.597	472	5.721	709	50.367
Nord Est	3.133	6.770	15.929	22	74	1.241	219	4.361	1.335	33.084
Centro	2.541	8.494	15.811	31	45	1.110	222	2.509	587	31.349
Sud	1.700	7.177	16.450	10	25	836	131	1.966	324	28.621
Isole	817	3.123	7.712	4	22	356	93	604	325	13.057
ITALIA	12.419	36.984	81.972	117	266	5.140	1.138	15.161	3.280	156.477

Tabella 4: IMI anno 2021 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	2,20%	1,88%	2,16%	0,42%	1,59%	2,16%	3,50%	2,24%	0,74%	2,04%
Nord Est	2,17%	1,71%	2,19%	0,25%	1,63%	2,34%	1,57%	2,09%	0,93%	1,95%
Centro	1,92%	1,54%	1,63%	0,39%	1,24%	2,47%	1,57%	1,75%	0,83%	1,61%
Sud	1,53%	1,05%	1,11%	0,11%	1,10%	1,54%	1,10%	1,41%	0,56%	1,12%
Isole	1,53%	1,10%	1,17%	0,06%	1,66%	1,95%	1,50%	1,06%	0,69%	1,15%
ITALIA	1,96%	1,46%	1,62%	0,26%	1,47%	2,10%	1,90%	1,89%	0,79%	1,60%

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

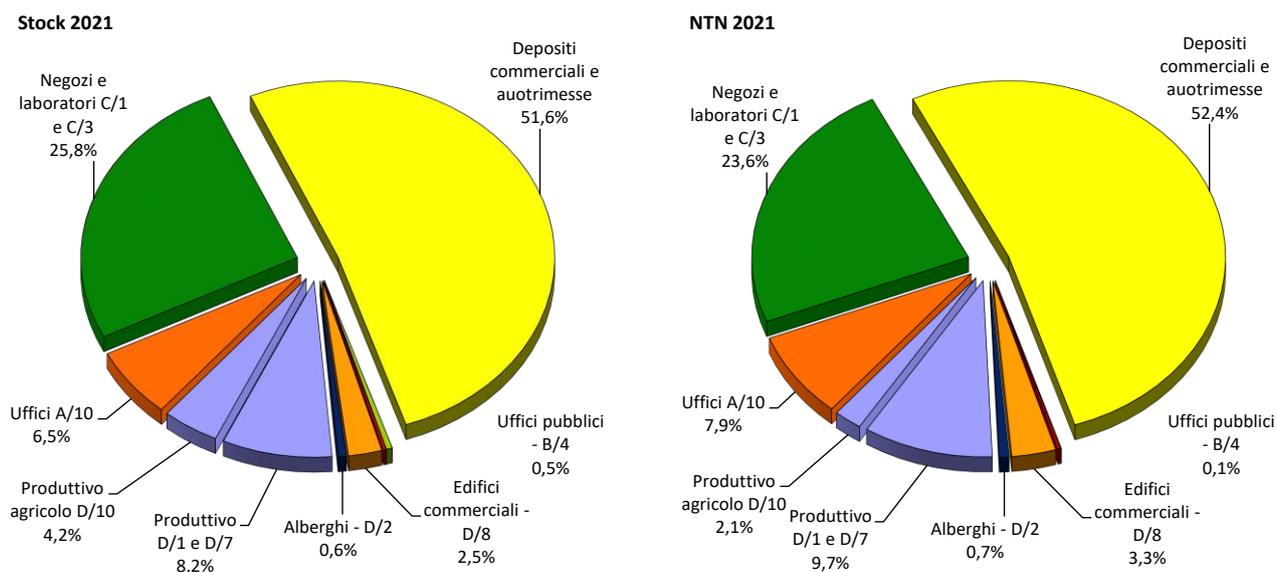


Tabella 5: Variazione % NTN 2021/20 e NTN 2021/19 tipologie non residenziali

Var % NTN 2021/20	Var % NTN 2021/20			Var % NTN 2021/19		
	Uffici	Negozi e laboratori	Produttivo	Uffici	Negozi e laboratori	Produttivo
Nord Ovest	22,2%	38,3%	40,8%	12,2%	15,7%	22,4%
Nord Est	36,1%	40,5%	43,4%	17,4%	20,7%	26,3%
Centro	26,2%	37,9%	38,7%	21,6%	19,0%	25,3%
Sud	44,5%	31,1%	38,1%	27,3%	16,6%	29,8%
Isole	48,2%	34,8%	62,3%	20,1%	13,2%	12,0%
ITALIA	30,7%	36,9%	41,6%	17,8%	17,3%	24,5%

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

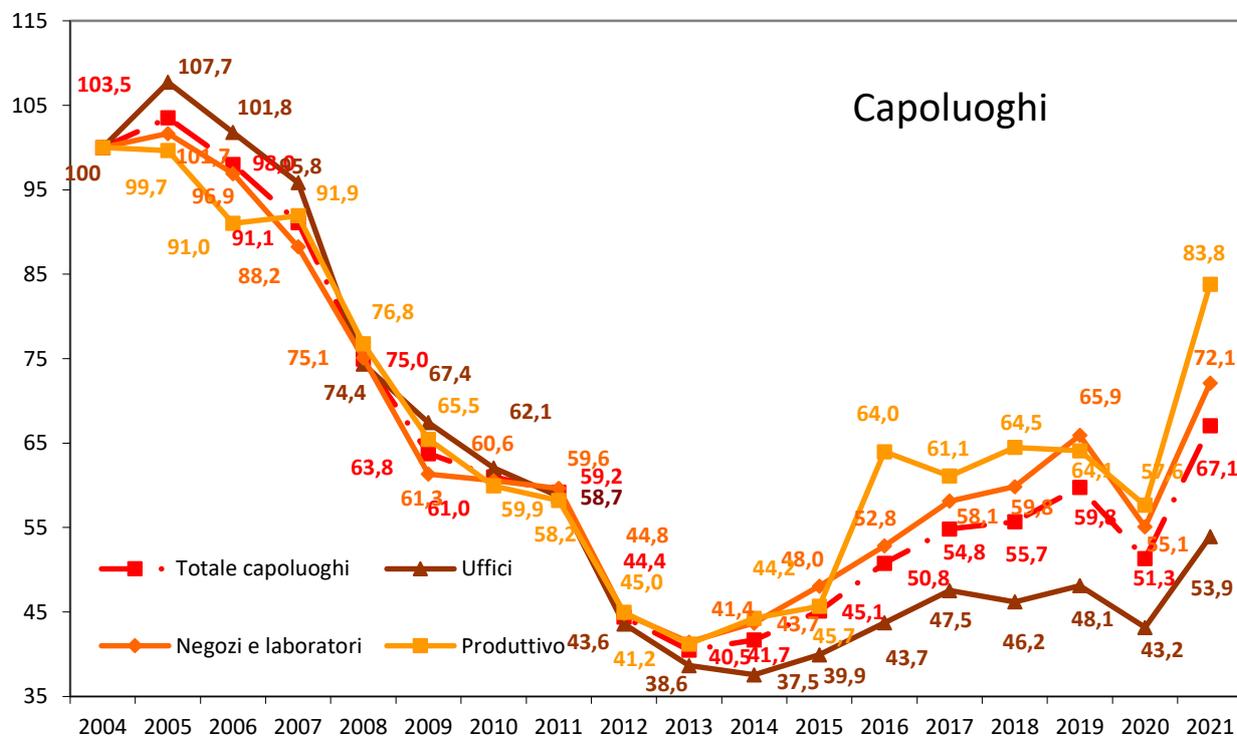
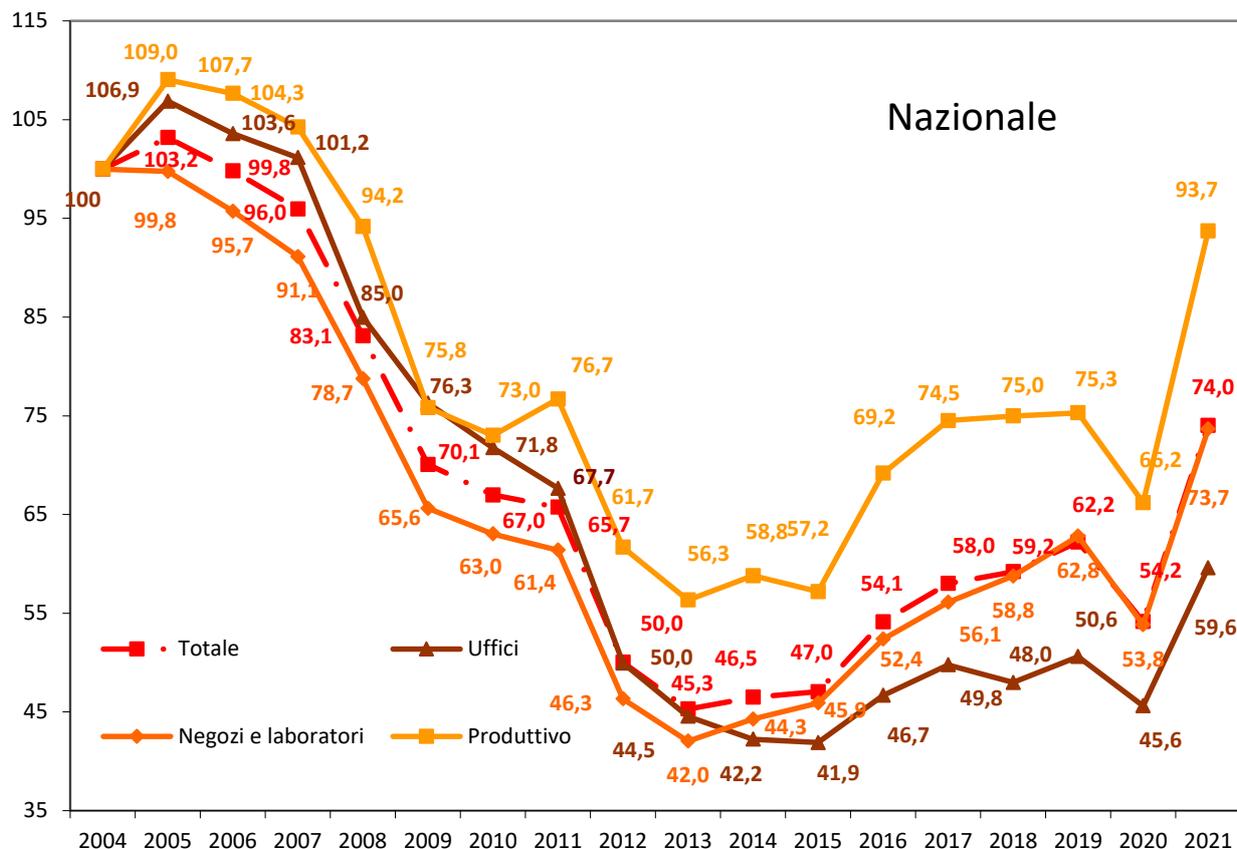
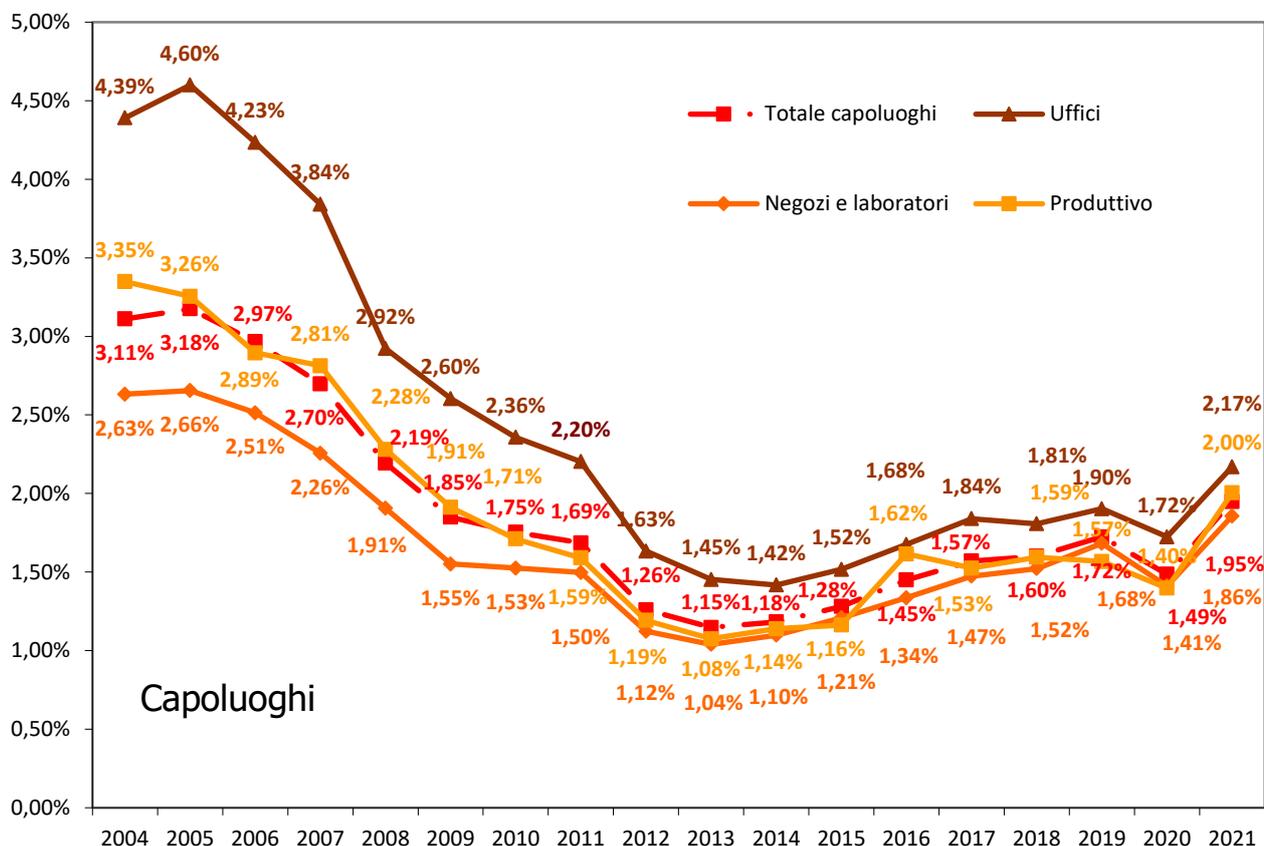
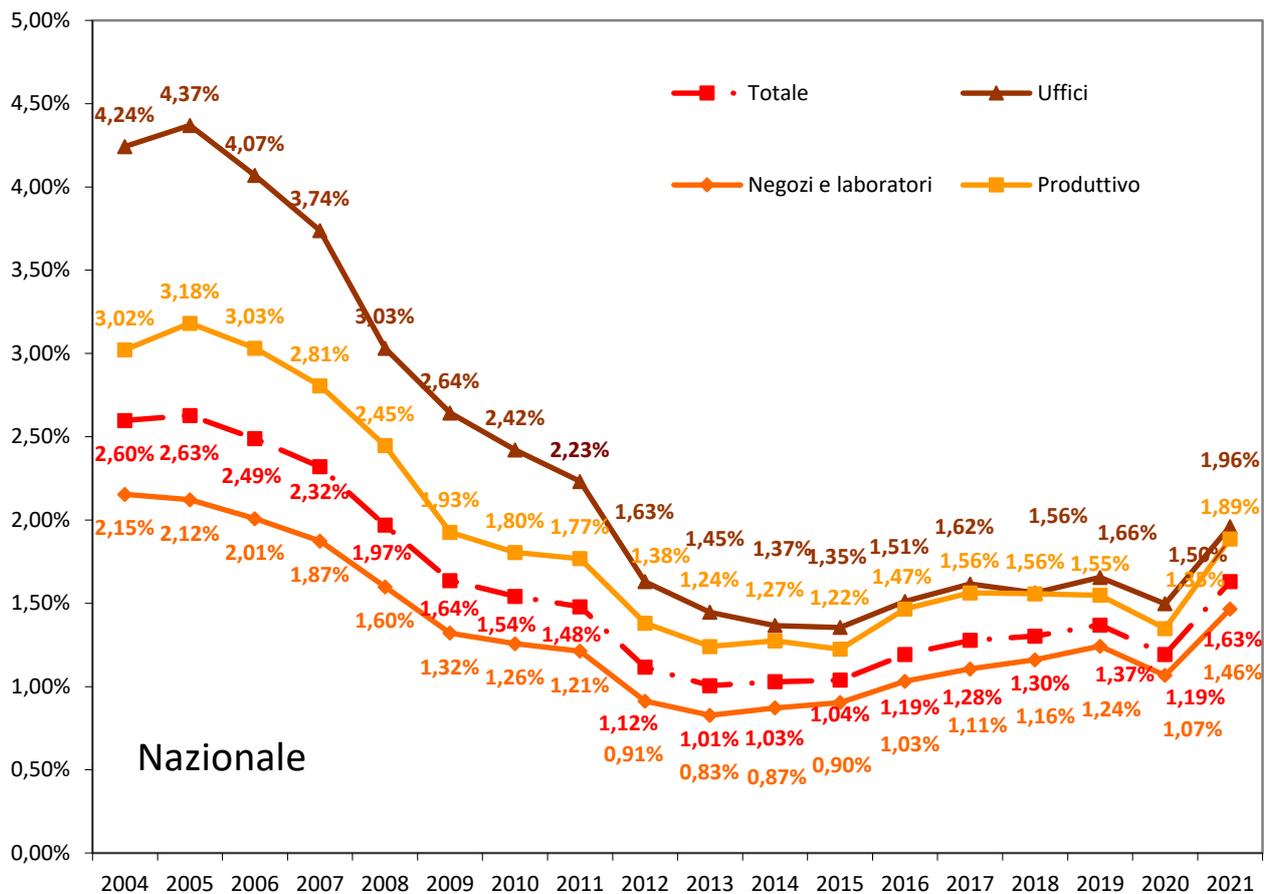


Figura 5: Andamento dell'IMI dal 2004 per il settore non residenziale nazionale e solo capoluoghi



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 2021 e pesandole sullo *stock* immobiliare di ciascun comune.

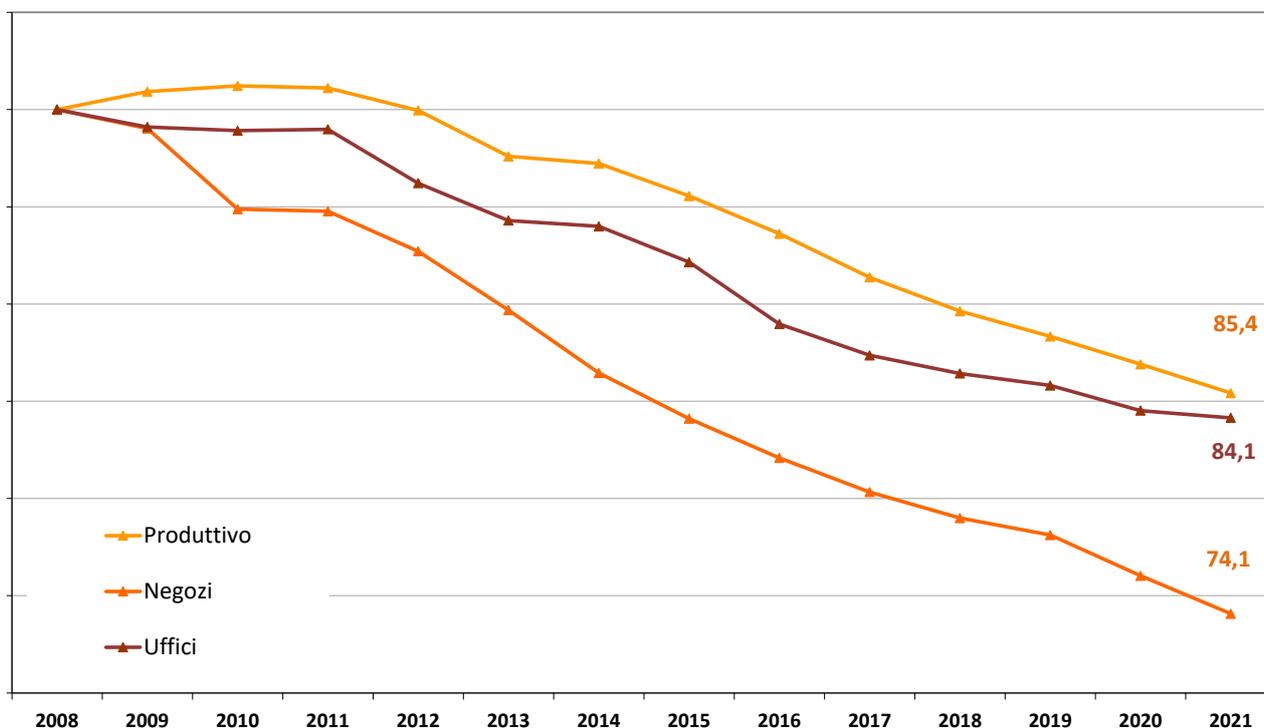
I dati nazionali e per area territoriale, riportati nella Tabella 6, confermano la tendenza a un calo generalizzato dei valori, con tassi che vanno dal -2,6% dei negozi al -0,4% rilevato nel comparto degli uffici.

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

Tabella 6: Quotazione media 2021 nazionale per area geografica per le tipologie non residenziali

Area	Quotazione media Uffici 2021 (€/m ²)	Var % 2021/20	Quotazione media Negozi 2021 (€/m ²)	Var % 2021/20	Quotazione media Capannoni 2021 (€/m ²)	Var % 2021/19
Nord Ovest	1.524	1,5%	1.576	-1,5%	490	-2,3%
Nord Est	1.340	0,5%	1.556	-1,4%	452	-0,5%
Centro	1.463	-3,4%	1.592	-4,2%	503	-3,2%
Sud	1.052	-0,8%	1.249	-2,4%	395	-0,9%
Isole	1.022	-1,6%	1.186	-3,5%	414	-1,4%
ITALIA	1.329	-0,4%	1.444	-2,6%	461	-1,7%

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 2021 risultano censite negli archivi catastali poco più di 633 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 minori³ 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 D⁴.

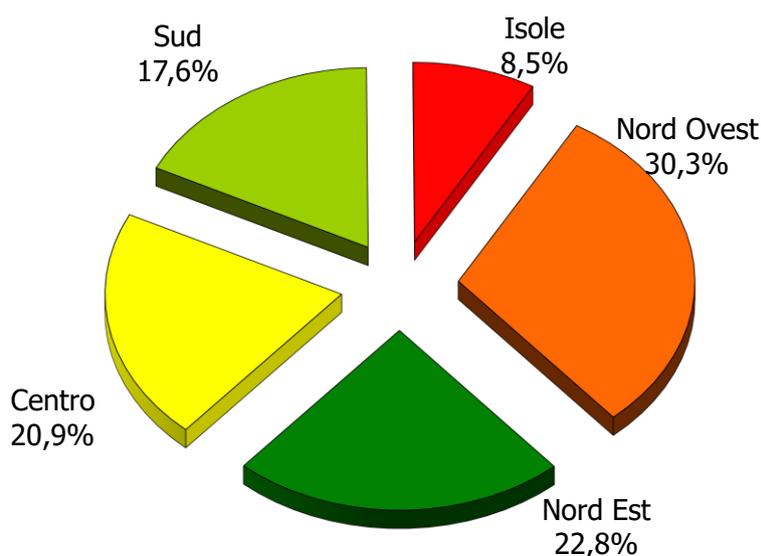
Lo *stock* realmente utilizzato per uffici risulterebbe, pertanto, sicuramente superiore a quello censito in Catasto nella sola categoria A/10; non è possibile, tuttavia, individuare il peso di questa sottostima e quindi non si può che rimanere ancorati alla classificazione catastale, che indica nella 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% tra Sud e Isole. Scendendo alla scala regionale (Tabella 7), il dato nettamente più rilevante si riscontra in Lombardia (21,3%), seguita da Emilia-Romagna e Veneto, di poco al di sopra del 10%; al di fuori dell'area settentrionale, i dati più significativi si osservano nel Lazio e in Toscana (entrambe al 7,9%) in Centro, mentre al Sud spiccano Campania e Puglia (rispettivamente 6,3% 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 (55%) al numero di unità immobiliari A/10 concentrate nei capoluoghi (45%), un dato in leggera crescita rispetto al 2020, quando nei comuni minori si concentrava il 54,5% del patrimonio totale. Fa eccezione il Centro, dove i rapporti si ribaltano: il 52,4% dello *stock* è ubicato nei capoluoghi.

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

Figura 7: Distribuzione *stock* 2021 per area geografica - uffici



³ 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.

⁴ 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.

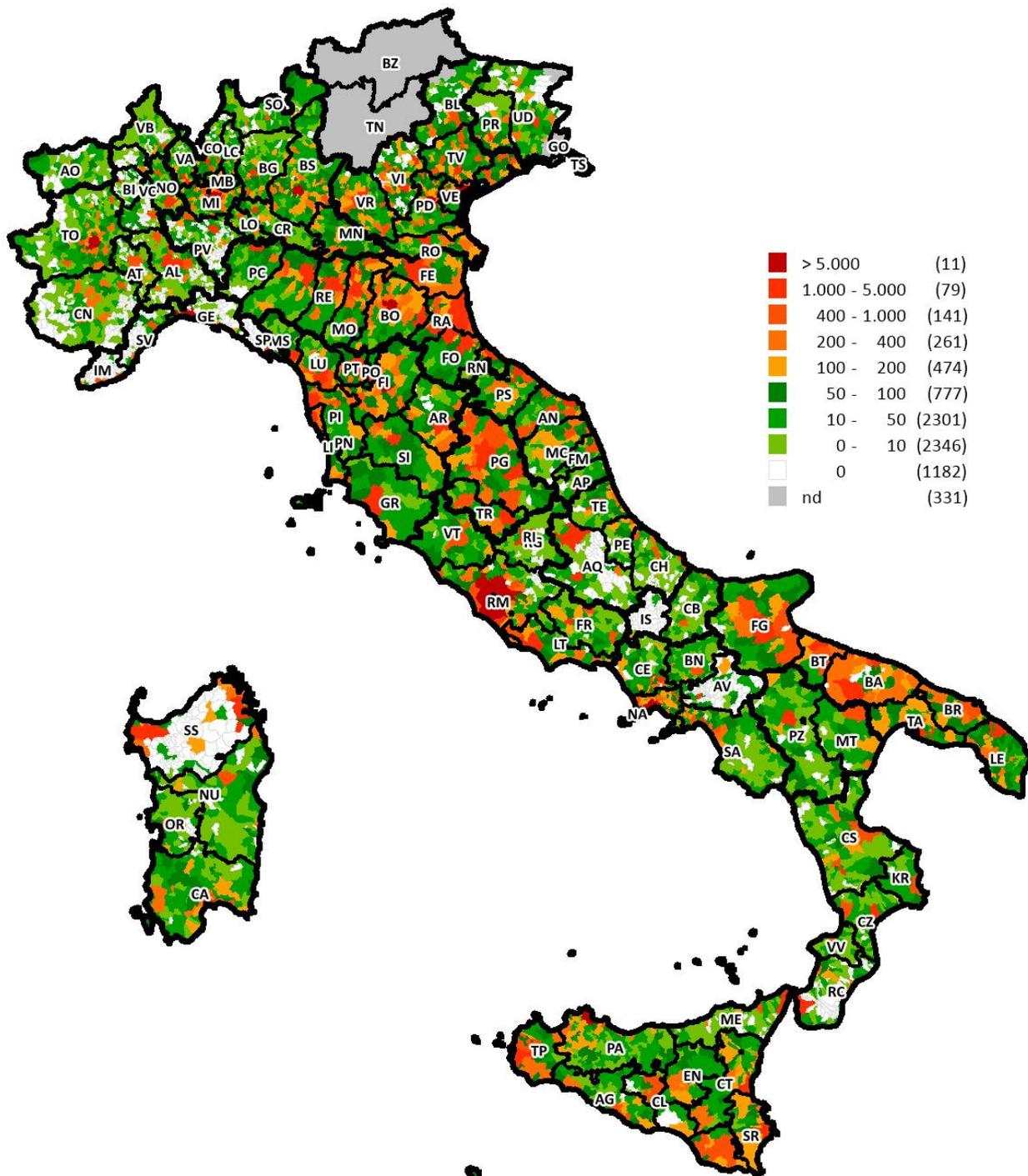
Tabella 7: Stock 2021 per regione e per area geografica – uffici

Area	Regione	Stock	Quota %
Nord Ovest	Liguria	13.571	2,1%
	Lombardia	134.867	21,3%
	Piemonte	41.636	6,6%
	Valle d'Aosta	1.907	0,3%
Nord Ovest		193.116	191.981
Nord Est	Emilia-Romagna	65.784	10,4%
	Friuli-Venezia Giulia	10.289	1,6%
	Veneto	68.254	10,8%
Nord Est		145.267	144.327
Centro	Lazio	50.183	7,9%
	Marche	18.729	3,0%
	Toscana	50.169	7,9%
	Umbria	13.050	2,1%
Centro		132.628	132.131
Sud	Abruzzo	14.474	2,3%
	Basilicata	4.731	0,7%
	Calabria	15.023	2,4%
	Campania	39.758	6,3%
	Molise	2.454	0,4%
	Puglia	34.939	5,5%
Sud		110.136	111.379
Isole	Sardegna	17.862	2,8%
	Sicilia	35.663	5,6%
Isole		53.475	53.525
Italia		633.343	100,0%

Tabella 8: Stock 2021 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – uffici

Area	Comuni	Stock	Quota %
Nord Ovest	Capoluoghi	89.509	46,6%
	Non capoluoghi	102.472	53,4%
Nord Est	Capoluoghi	60.969	42,2%
	Non capoluoghi	83.358	57,8%
Centro	Capoluoghi	69.239	52,4%
	Non capoluoghi	62.892	47,6%
Sud	Capoluoghi	41.171	37,0%
	Non capoluoghi	70.208	63,0%
Isole	Capoluoghi	23.983	44,8%
	Non capoluoghi	29.542	55,2%
Italia	Capoluoghi	284.871	45,0%
	Non capoluoghi	348.472	55,0%

Figura 8: Mappa distribuzione stock 2021 nei comuni italiani – uffici



2.2 I volumi di compravendita

In termini di volumi compravenduti, nel comparto uffici prosegue l'alternanza di segni positivi e negativi in atto da un quinquennio; in termini assoluti, tuttavia, il dato del 2021 (12.419 unità compravendute) è il più alto registrato nell'ultimo decennio.

Come evidenzia la Tabella 9, l'incremento su scala nazionale rispetto al 2019 è stato del 17,8%; a livello di macroarea territoriale si oscilla tra il +27,3% del Sud e il +12,2% del Nord Ovest, macroarea a cui appartiene l'unica regione con tasso negativo (la Liguria, -2,4%).

Al Sud e nelle Isole l'espansione aggregata, superiore al 20%, si concentra in realtà in poche realtà regionali: da un lato Puglia (+51,8%) e Calabria (+51,2%), dall'altro la Sicilia (+28,6%).

L'analisi in termini di intensità delle compravendite, parametro misurato dall'IMI, consente di comprendere la dinamica relativa tra i singoli mercati: si evidenziano, così, il maggiore dinamismo delle regioni settentrionali (IMI pari al 2,20% nel Nord Ovest, al 2,17% nel Nord Est) e, al contrario, quello minore del Sud e delle Isole (1,53% in entrambi i casi). La regione con IMI più elevato (2,44%) è la stessa che presenta l'NTN più elevato (3.297), la Lombardia; nessuna regione del Sud e delle Isole presenta un IMI prossimo o superiore al 2% (1,81% la Puglia, da 1,56% in giù le altre).

L'espansione più significativa si è avuta nei comuni minori, con un tasso pari al +24%, quasi doppio rispetto a quello dei capoluoghi, che conservano tuttavia una maggiore intensità negli scambi (IMI pari al 2,17%, contro l'1,79% dei comuni non capoluogo).

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 macroaree e con sporadiche eccezioni, 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 e, dal 2019, da una fase di espansione, con l'eccezione del 2020.

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

La distribuzione per comune del NTN 2021, rappresentata nella mappa di Figura 12, evidenzia la maggior diffusione di compravendite nei comuni del Centro e nel Nord-Est, mentre nel Sud sono molto più sporadiche le compravendite di uffici. Dalla stessa mappa risulta che, nel 2021, sono state realizzate compravendite di uffici in poco più di 1.900 comuni sull'intero territorio nazionale, ma in soli 31 di essi hanno superato le 50 unità scambiate.

Figura 9: Distribuzione NTN 2021 per area geografica - uffici

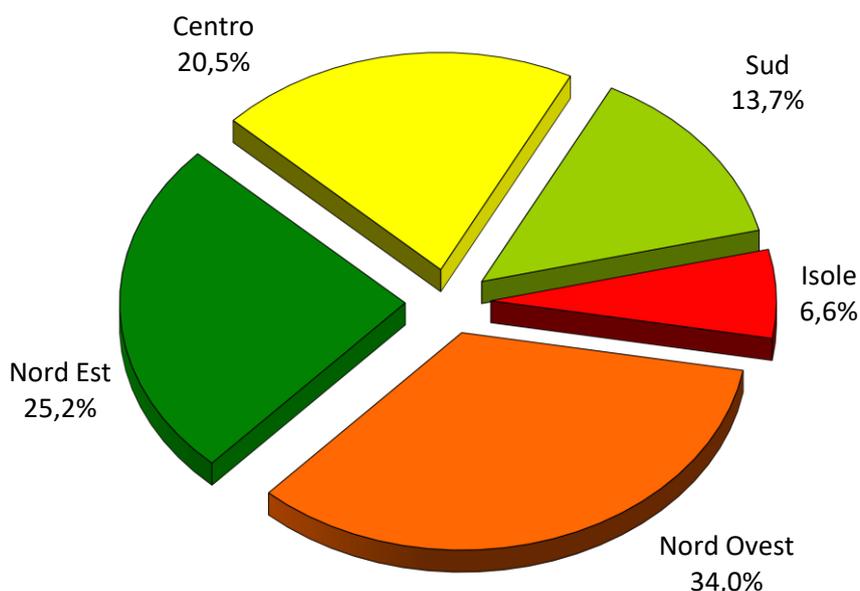


Tabella 9: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – uffici

Area	Regione	NTN 2021	Quota % NTN Italia	Var. % NTN 2021/20	Var. % NTN 2021/19	IMI 2021	Diff IMI 2021/20	Diff IMI 2021/19
Nord Ovest	Liguria	211	1,7%	9,9%	-2,4%	1,55%	0,15	-0,01
	Lombardia	3.297	26,5%	24,0%	12,3%	2,44%	0,49	0,30
	Piemonte	695	5,6%	17,8%	16,5%	1,67%	0,26	0,24
	Valle d'Aosta	25	0,2%	35,1%	22,5%	1,31%	0,34	0,24
Nord Ovest		4.228	34,0%	22,2%	12,2%	2,20%	0,41	0,27
Nord Est	Emilia-Romagna	1.399	11,3%	46,2%	19,2%	2,13%	0,68	0,37
	Friuli-Venezia Giulia	235	1,9%	30,6%	10,4%	2,28%	0,54	0,22
	Veneto	1.499	12,1%	28,6%	16,9%	2,20%	0,50	0,34
Nord Est		3.133	25,2%	36,1%	17,4%	2,17%	0,59	0,34
Centro	Lazio	930	7,5%	1,9%	10,4%	1,85%	0,05	0,21
	Marche	353	2,8%	43,0%	24,4%	1,88%	0,57	0,37
	Toscana	1.038	8,4%	50,8%	27,0%	2,07%	0,70	0,44
	Umbria	219	1,8%	33,1%	50,9%	1,68%	0,42	0,56
Centro		2.541	20,5%	26,2%	21,6%	1,92%	0,41	0,35
Sud	Abruzzo	214	1,7%	33,5%	14,0%	1,48%	0,36	0,16
	Basilicata	51	0,4%	48,8%	7,0%	1,08%	0,34	0,04
	Calabria	225	1,8%	102,6%	51,2%	1,50%	0,75	0,48
	Campania	550	4,4%	37,6%	8,4%	1,38%	0,37	0,08
	Molise	30	0,2%	19,3%	4,4%	1,22%	0,19	0,04
	Puglia	631	5,1%	41,2%	51,8%	1,81%	0,51	0,60
Sud		1.700	13,7%	44,5%	27,3%	1,53%	0,46	0,31
Isole	Sardegna	279	2,2%	39,5%	6,6%	1,56%	0,45	0,11
	Sicilia	538	4,3%	53,1%	28,6%	1,51%	0,52	0,33
Isole		817	6,6%	48,2%	20,1%	1,53%	0,50	0,25
Italia		12.419	100,0%	30,7%	17,8%	1,96%	0,46	0,31

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

Area	Comuni	NTN 2021	Quota % NTN	Var. % NTN 2021/20	Var. % NTN 2021/19	IMI 2021	Diff IMI 2021/20	Diff IMI 2021/19
Nord Ovest	Capoluoghi	2.104	49,8%	18,8%	2,1%	2,35%	0,39	0,10
	Non capoluoghi	2.124	50,2%	25,8%	24,2%	2,07%	0,43	0,42
Nord Est	Capoluoghi	1.417	45,2%	35,1%	15,4%	2,32%	0,62	0,35
	Non capoluoghi	1.716	54,8%	36,9%	19,1%	2,06%	0,56	0,34
Centro	Capoluoghi	1.359	53,5%	4,9%	9,8%	1,96%	0,11	0,21
	Non capoluoghi	1.182	46,5%	64,6%	38,8%	1,88%	0,73	0,52
Sud	Capoluoghi	847	49,8%	58,2%	35,5%	2,06%	0,75	0,54
	Non capoluoghi	854	50,2%	33,0%	20,1%	1,22%	0,29	0,17
Isole	Capoluoghi	456	55,8%	53,6%	25,5%	1,90%	0,67	0,41
	Non capoluoghi	361	44,2%	41,8%	13,9%	1,22%	0,35	0,13
Italia	Capoluoghi	6.182	49,8%	25,0%	12,1%	2,17%	0,45	0,27
	Non capoluoghi	6.237	50,2%	36,9%	24,0%	1,79%	0,48	0,34

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

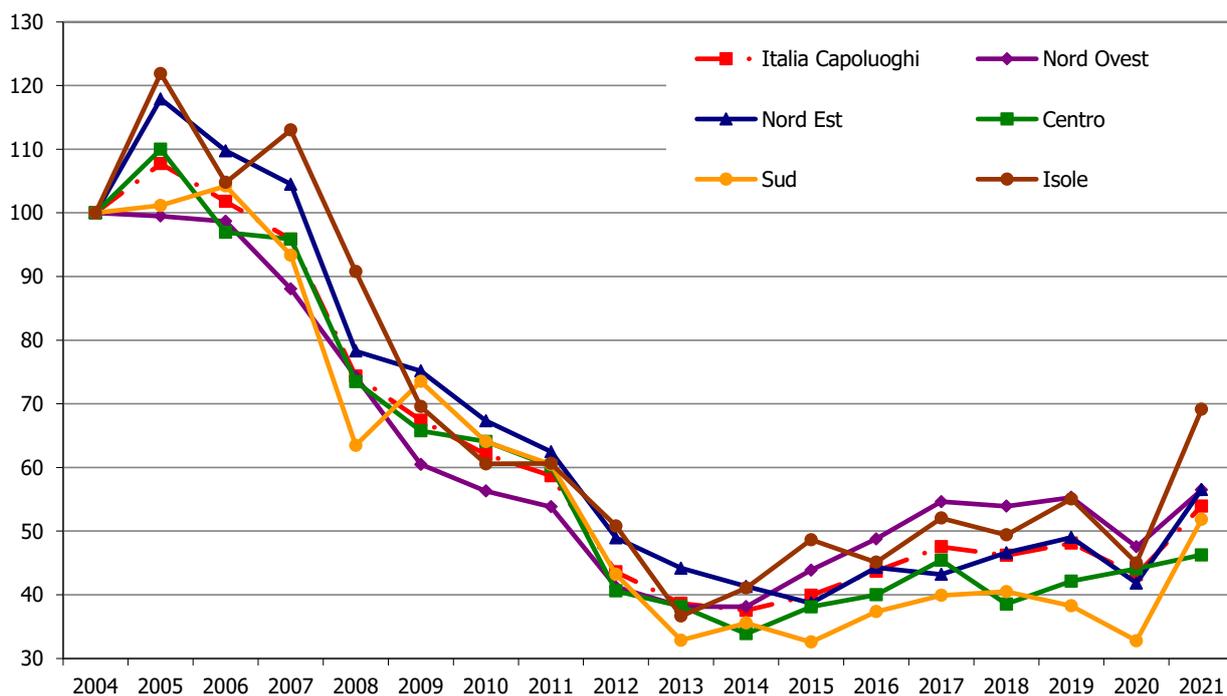
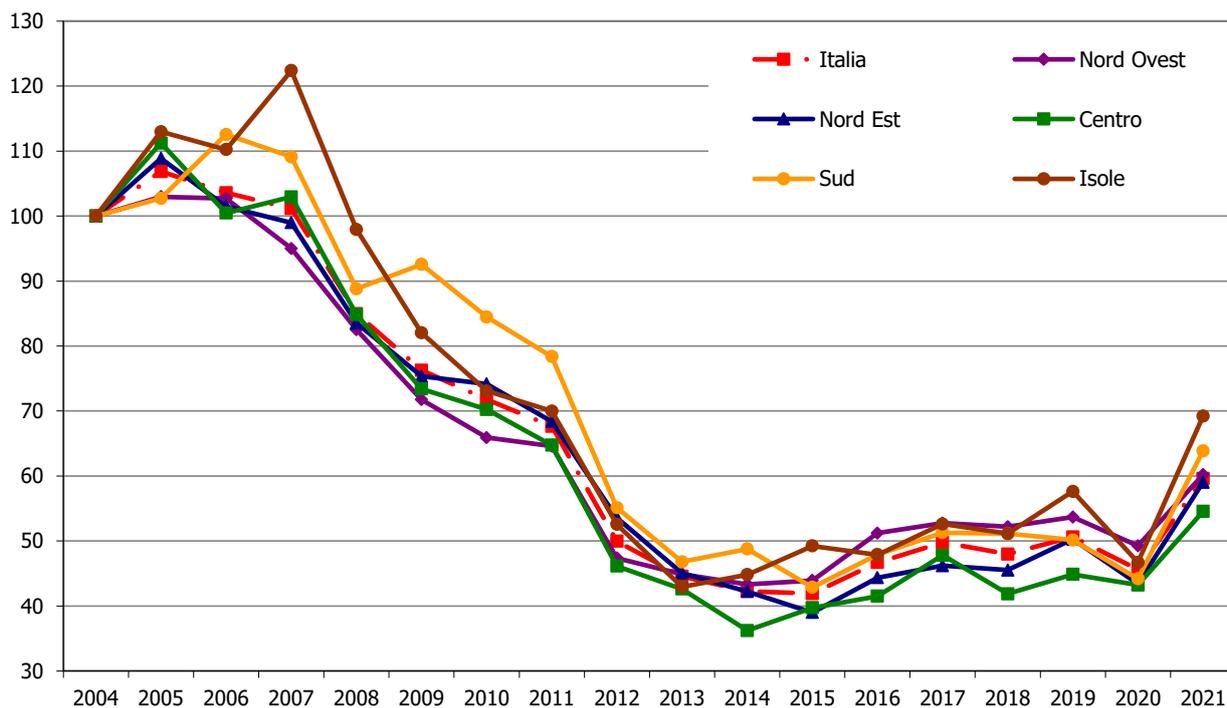


Figura 11: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - uffici

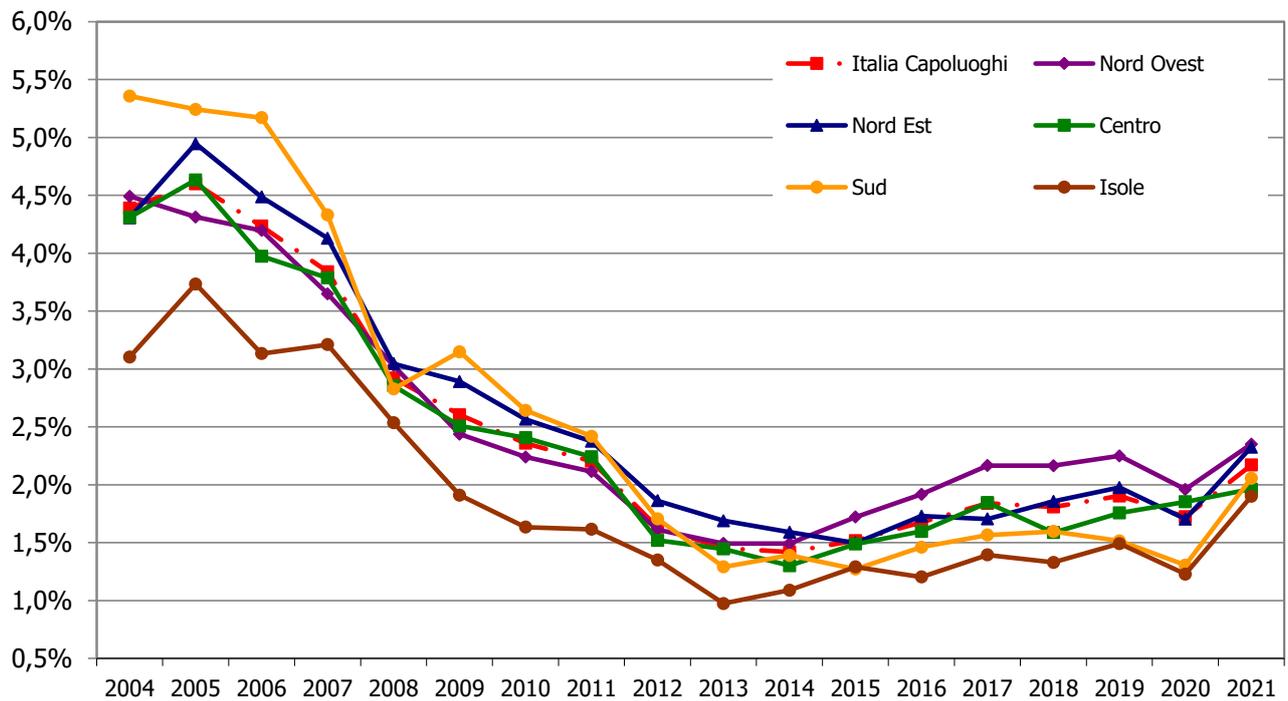
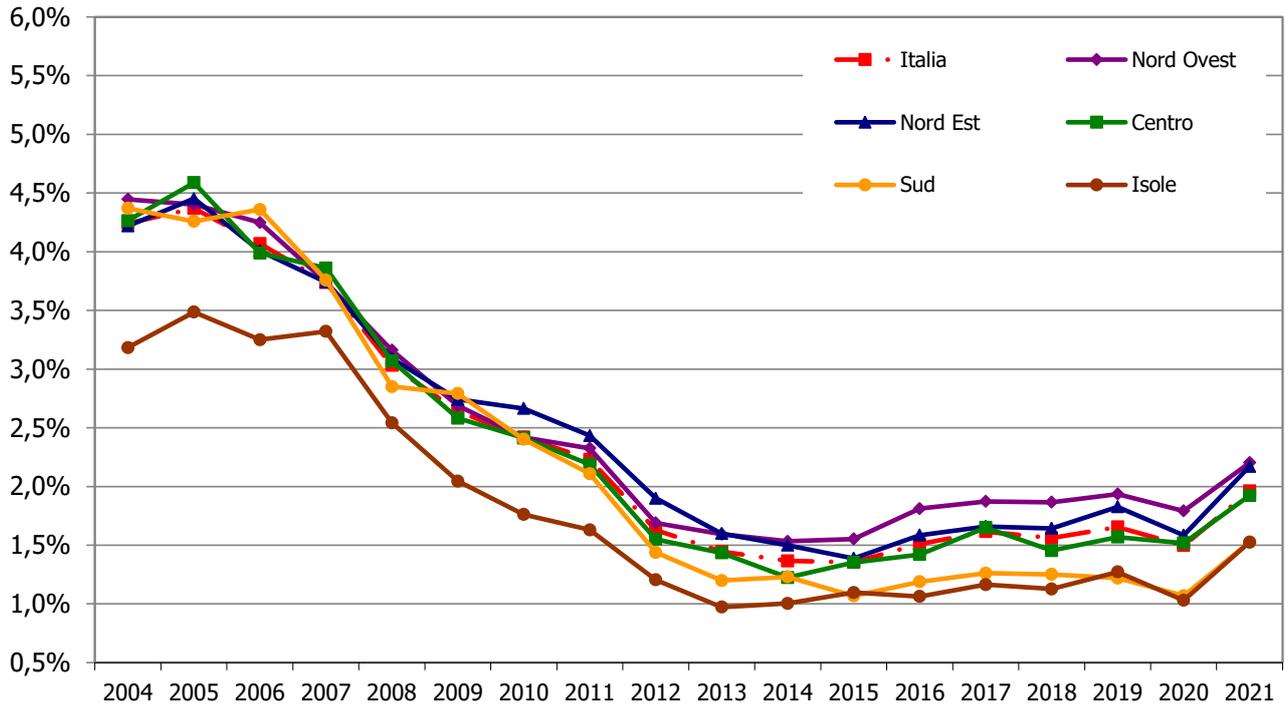
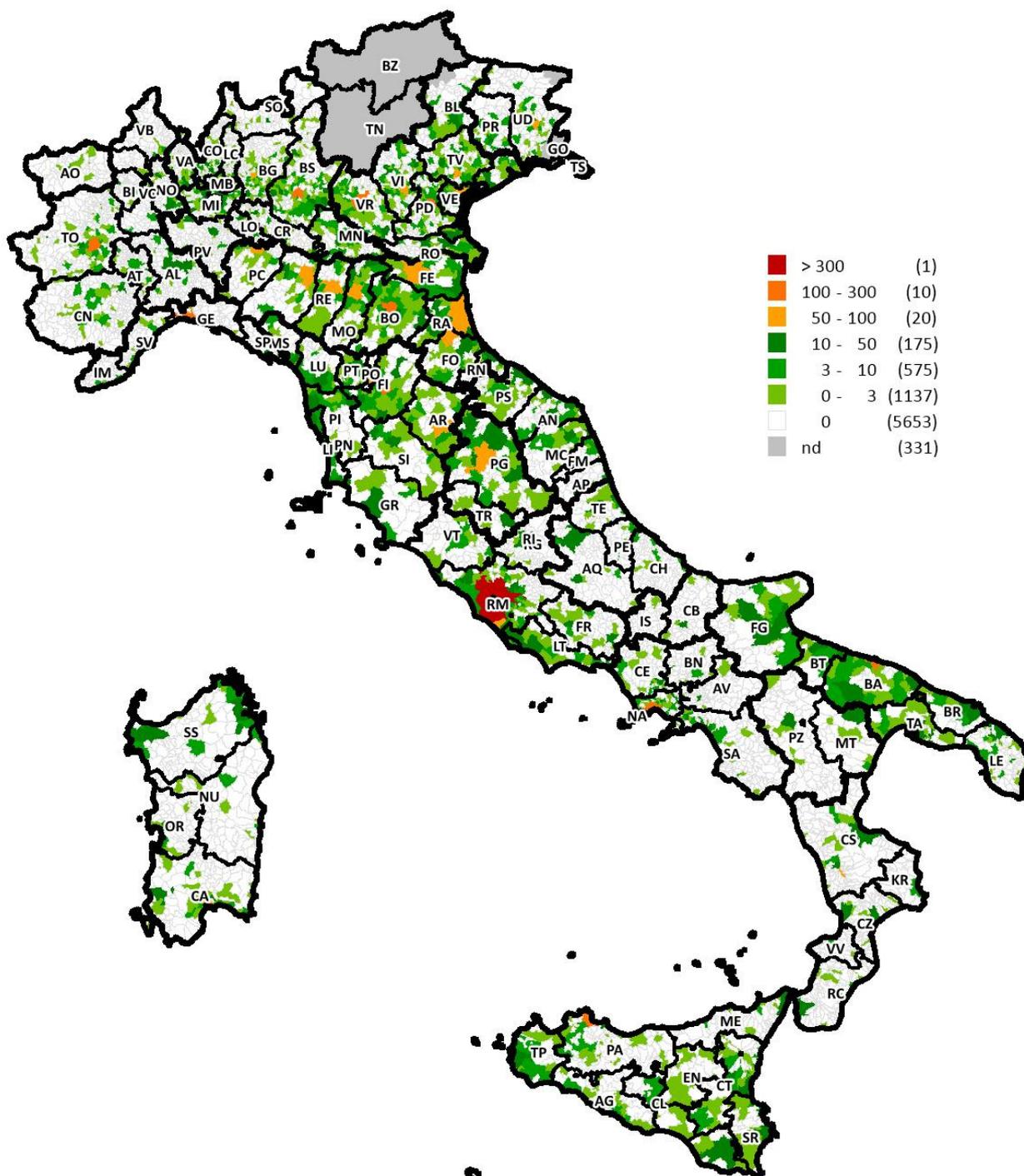


Figura 12: Mappa distribuzione NTN 2021 nei comuni italiani – uffici



2.3 Le quotazioni

Sulla base delle quotazioni OMI medie comunali rilevate nel I e II semestre del 2021, 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 riferimento⁵, per unità di superficie, per la tipologia uffici (Tabella 11), risulta nel 2021 pari a 1.329 €/m², a conferma di una dinamica di progressivo calo in atto da circa un decennio (-0,4% tra 2021 e 2020).

Nelle macroaree settentrionali, in realtà, i dati mostrano un incremento, per quanto non omogeneo, delle quotazioni medie: nel Nord Ovest il tasso aggregato è +1,5%, per effetto principalmente del contributo della Lombardia (+2,5%); nel Nord Est il tasso aggregato è +0,5%, con l'incremento concentrato soprattutto in Emilia-Romagna (+1,3%). Il calo più consistente si è invece rilevato al Centro, -3,4%, con segno negativo in tutte le regioni e un -16,1% nella sola Umbria.

In termini assoluti, la Liguria resta la regione con la quotazione media più elevata (1.969 €/m², -0,6%), seguita dal Lazio (1.792 €/m², -2,9%); tra Sud e Isole sono soltanto tre le Regioni con quotazione superiore ai 1.000 €/m² (Campania, Sardegna e Puglia).

L'aggregazione per aree vede il dato più alto non più nel Centro (1.463 €/m², come detto -3,4% rispetto al 2020), ma nel Nord Ovest (1.524 €/m²).

Prendendo a riferimento la quotazione media nazionale per la tipologia uffici, risultata pari, come detto, a 1.329 €/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.

Il grafico successivo (Figura 13), che presenta i valori dell'indice territoriale, per area e per regione, rispetto al dato medio nazionale, fotografa sia un certo grado di disomogeneità interna che caratterizza alcune macroaree (cfr. ad esempio il Centro), sia le divergenze strutturali tra le aree territoriali del Paese (Nord-Sud).

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

Considerando i soli comuni capoluogo di provincia (Tabella 12), nel 2020 la quotazione media di riferimento nazionale per la tipologia uffici si attesta a 1.786 €/m², con un calo dello 0,6% rispetto alla rilevazione dell'anno precedente.

La disaggregazione regionale suggerisce osservazioni in gran parte analoghe a quelle già sviluppate per i dati di carattere generale; la quotazione più elevata, in questo caso, risulta quella dei capoluoghi della regione Lazio (2.525 €/m², +4,9%).

La mappa di Figura 15 riporta i valori delle quotazioni medie 2021 per ciascuna regione delle unità censite nella categoria uffici; la Figura 16, infine, riporta la mappa della distribuzione comunale dei differenziali di quotazione rispetto alla quotazione media nazionale degli uffici nel 2021.

⁵ La variazione annua della quotazione media aggregata riflette la variazione della ricchezza, sia perché la media è ponderata sullo *stock* degli immobili e non sulle compravendite, sia in quanto le quotazioni sono elaborate anche nei comuni con scarsa o nulla dinamica di mercato.

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

Area	Regione	Quotazione media Uffici 2021 (€/m ²)	Var. % quotazione 2021/20	Indice territoriale
Nord Ovest	Liguria	1.969	-0,6%	148,1
	Lombardia	1.615	2,5%	121,5
	Piemonte	1.017	-1,7%	76,5
	Valle d'Aosta	1.748	0,5%	131,5
Nord Ovest		1.524	1,5%	114,7
Nord Est	Emilia-Romagna	1.442	1,3%	108,5
	Friuli-Venezia Giulia	916	0,3%	68,9
	Veneto	1.359	0,0%	102,2
Nord Est		1.340	0,5%	100,8
Centro	Lazio	1.792	-2,9%	134,8
	Marche	1.192	-0,7%	89,7
	Toscana	1.416	-2,2%	106,5
	Umbria	889	-16,1%	66,8
Centro		1.463	-3,4%	110,0
Sud	Abruzzo	941	-1,3%	70,8
	Basilicata	872	1,9%	65,6
	Calabria	839	-0,1%	63,1
	Campania	1.294	-2,8%	97,4
	Molise	975	-1,6%	73,4
	Puglia	1.034	-1,0%	77,7
Sud		1.052	-0,8%	79,1
Isole	Sardegna	1.225	0,2%	92,1
	Sicilia	921	-3,0%	69,3
Isole		1.022	-1,6%	76,9
Media nazionale		1.329	-0,4%	100,0

Figura 13: Indice territoriale quotazioni 2021 per area e per regione – uffici (Media nazionale=100)

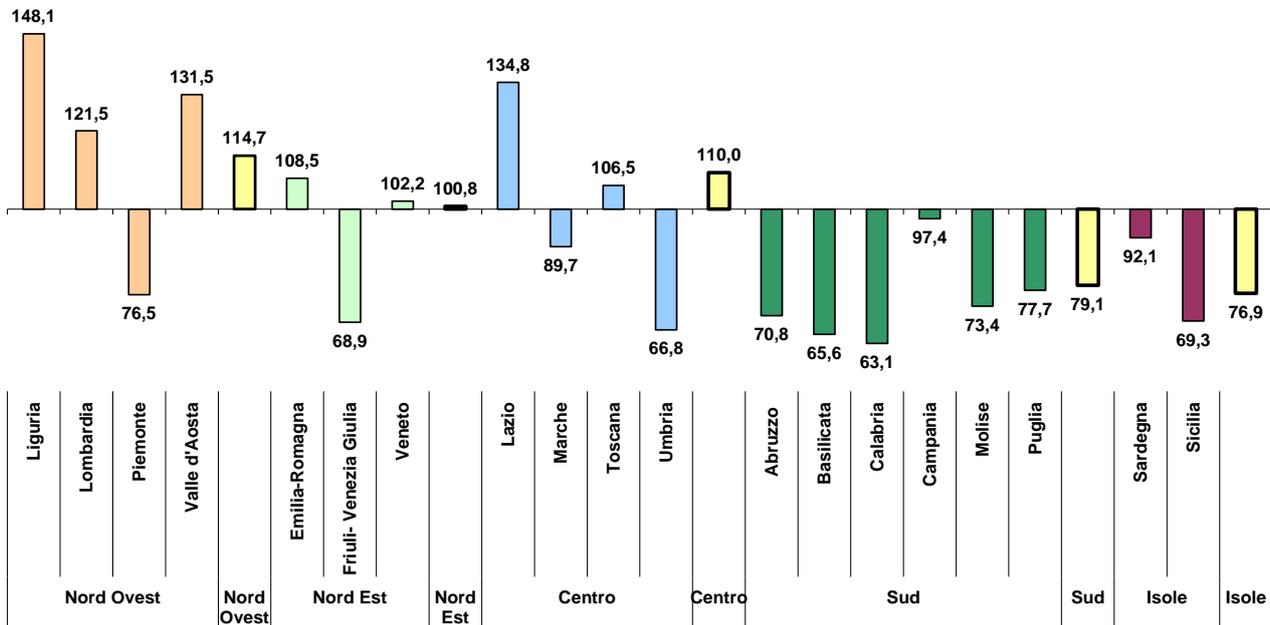


Figura 14: Indice territoriale quotazioni 2021 uffici - scala valori regionale (Media nazionale=100)

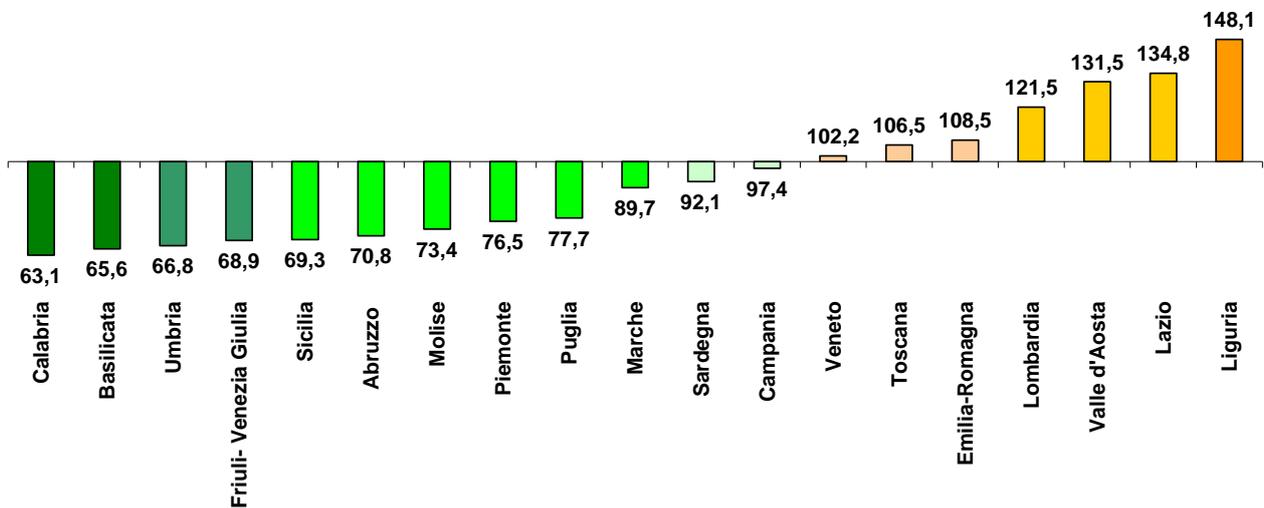


Tabella 12: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, regione, soli capoluoghi – uffici

Area	Regione	Quotazione media Uffici Capoluoghi 2021 (€/m ²)	Var % quotazione 2021/20	Indice territoriale Capoluoghi
Nord Ovest	Liguria	1.808	-0,6%	101,2
	Lombardia	2.287	3,2%	128,1
	Piemonte	1.220	-2,1%	68,3
	Valle d'Aosta	1.825	1,8%	102,2
Nord Ovest		1.976	2,8%	110,6
Nord Est	Emilia-Romagna	1.816	1,7%	101,7
	Friuli-Venezia Giulia	1.193	-0,3%	66,8
	Veneto	1.987	-1,8%	111,3
Nord Est		1.841	0,2%	103,1
Centro	Lazio	2.525	-4,9%	141,4
	Marche	1.392	-1,2%	77,9
	Toscana	1.680	-2,1%	94,1
	Umbria	1.060	-15,3%	59,4
Centro		1.972	-4,8%	110,4
Sud	Abruzzo	1.135	-2,5%	63,6
	Basilicata	1.556	-1,0%	87,1
	Calabria	1.077	-1,4%	60,3
	Campania	1.930	-2,2%	108,1
	Molise	1.124	-2,7%	62,9
	Puglia	1.379	-1,9%	77,2
Sud		1.476	-0,4%	82,7
Isole	Sardegna	1.603	-3,6%	89,8
	Sicilia	1.042	-4,4%	58,3
Isole		1.194	-3,3%	66,9
Media nazionale		1.786	-0,6%	100,0

Figura 15: Mappa delle quotazioni medie regionali 2021 – uffici

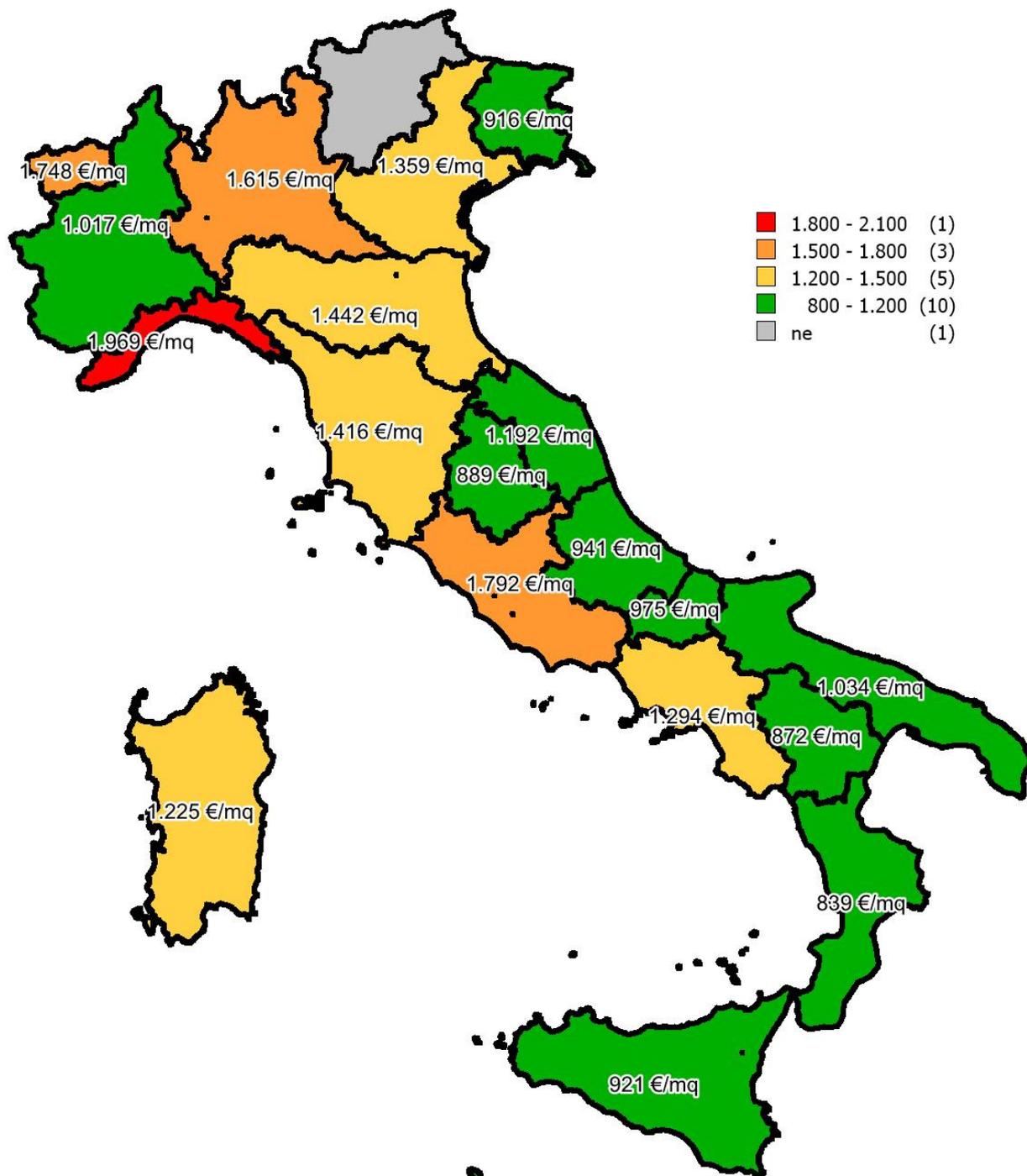
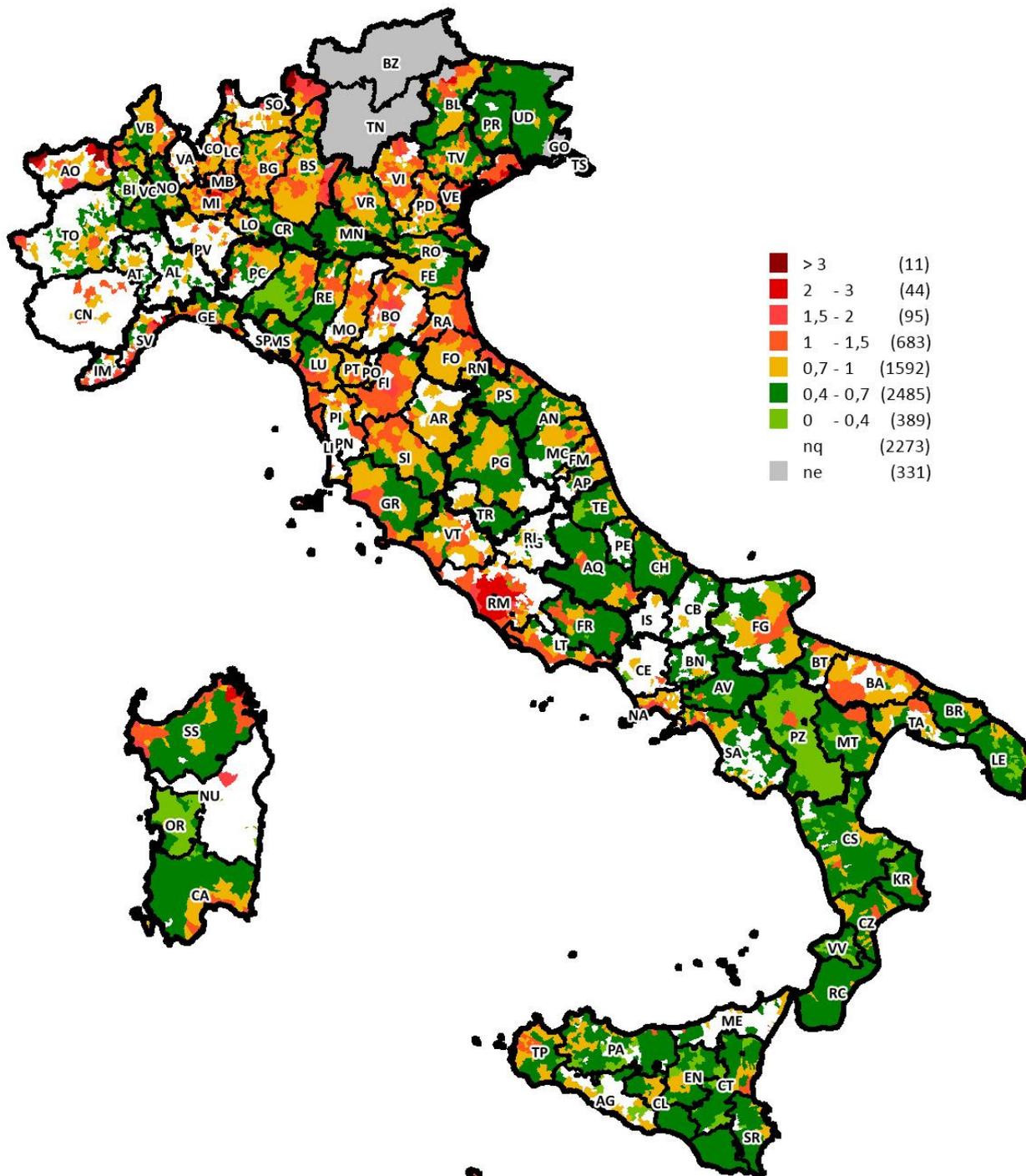


Figura 16: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2021⁶ (valore medio nazionale=1) – uffici



⁶ 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 2021 di NTN, IMI, quotazione media e indice territoriale (sulla base della quotazione media nazionale dei capoluoghi, pari a 1.786 €/m²); per NTN e IMI le variazioni, come nelle altre elaborazioni, sono state effettuate sia rispetto al 2020 che rispetto al 2019.

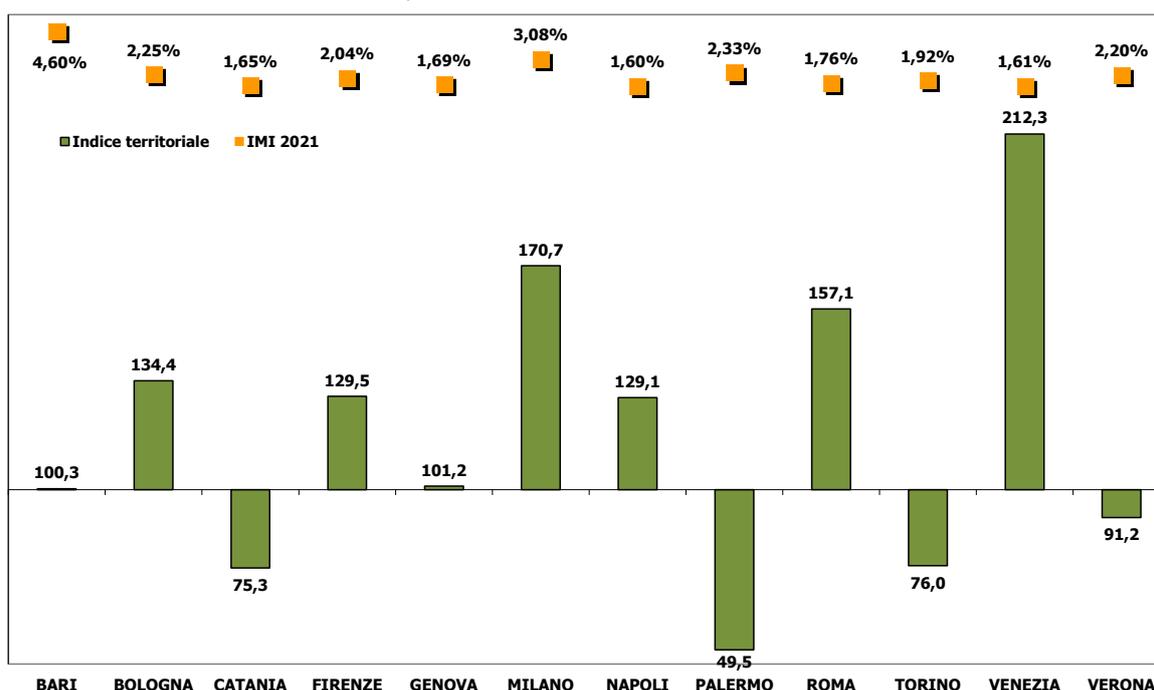
Il mercato più dinamico resta nettamente quello di Milano (NTN pari a 1.164 unità, più del doppio di Roma); rispetto al 2019 le variazioni più rilevanti di segno positivo si sono registrate a Bari e Palermo, mentre il calo più evidente si è avuto a Venezia.

In termini di quotazioni, l'unico incremento rispetto al 2020 si è avuto a Milano (+2,7%); il dato medio più elevato resta quello di Venezia (3.791 €/m²).

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

Comuni	NTN 2021	Var. % NTN 2021/20	Var. % NTN 2021/19	IMI 2021	Diff IMI 2021/20	Diff IMI 2021/19	Quotazione media Uffici 2021 (€/m ²)	Var. % quotazione 2021/20	Indice territoriale
BARI	222	197,4%	172,5%	4,60%	3,03	2,89	1.791	-0,2%	100,3
BOLOGNA	194	30,7%	-1,2%	2,25%	0,54	0,02	2.400	-0,3%	134,4
CATANIA	40	43,1%	-1,0%	1,65%	0,50	0,01	1.345	-2,8%	75,3
FIRENZE	154	13,6%	1,7%	2,04%	0,25	0,05	2.312	-1,2%	129,5
GENOVA	120	-1,1%	-2,6%	1,69%	0,00	-0,01	1.806	-0,7%	101,2
MILANO	1.164	28,9%	-5,0%	3,08%	0,71	-0,07	3.048	2,7%	170,7
NAPOLI	163	29,9%	-2,4%	1,60%	0,36	-0,03	2.305	0,0%	129,1
PALERMO	210	62,3%	48,7%	2,33%	0,91	0,80	883	-1,0%	49,5
ROMA	517	-20,6%	-3,8%	1,76%	-0,42	-0,02	2.805	-3,6%	157,1
TORINO	233	11,0%	6,8%	1,92%	0,21	0,15	1.358	0,0%	76,0
VENEZIA	83	-33,1%	-17,4%	1,61%	-0,78	-0,31	3.791	0,0%	212,3
VERONA	108	64,6%	21,8%	2,20%	0,88	0,42	1.629	-0,1%	91,2

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 2021 oltre 2,5 milioni di unità sul territorio nazionale, un dato in leggero ma costante calo ormai dal 2014.

La distribuzione territoriale (Figura 18) mostra come oltre un quarto del totale delle unità immobiliari sia concentrato al Sud (27,1%), seguito dal Nord Ovest (24,1%) e dal Centro (21,9%).

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

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 sensibilmente sopra la media al Centro (oltre 40%), mentre è sensibilmente al di sotto della media nel meridione (22%).

Infine, la Figura 19 riporta la mappa della distribuzione comunale dello *stock* dei negozi nel 2021.

Figura 18: Distribuzione *stock* 2021 per area geografica - negozi

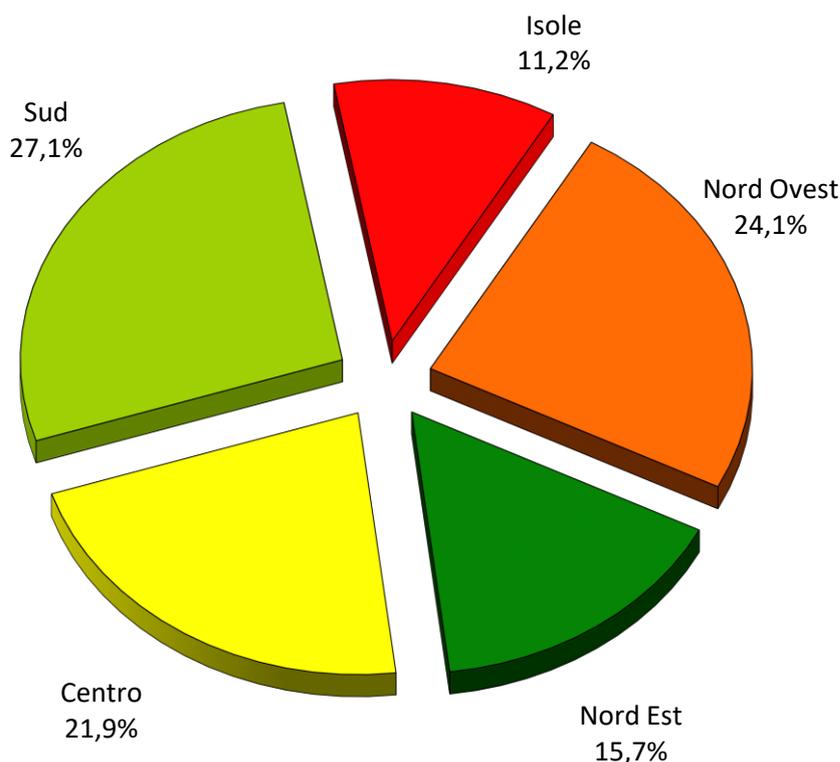


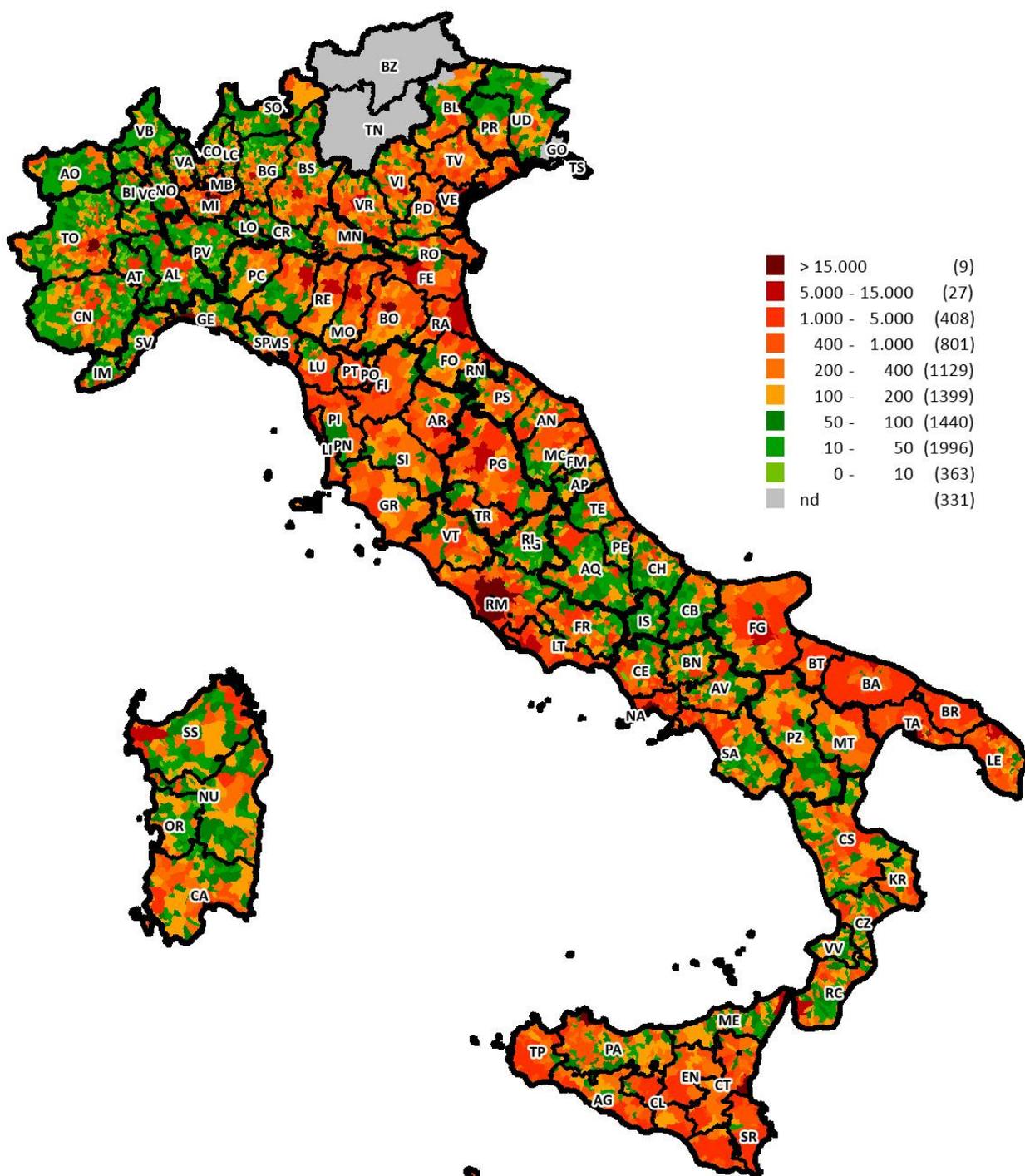
Tabella 14: Stock 2021 per regione e per area geografica – negozi

Area	Regione	Stock	Quota %
Nord Ovest	Liguria	75.778	3,0%
	Lombardia	358.524	14,2%
	Piemonte	167.982	6,7%
	Valle d'Aosta	6.660	0,3%
Nord Ovest		608.944	24,1%
Nord Est	Emilia-Romagna	170.425	6,8%
	Friuli- Venezia Giulia	27.375	1,1%
	Veneto	197.612	7,8%
Nord Est		395.412	15,7%
Centro	Lazio	245.016	9,7%
	Marche	76.489	3,0%
	Toscana	187.207	7,4%
	Umbria	43.557	1,7%
Centro		552.269	21,9%
Sud	Abruzzo	65.236	2,6%
	Basilicata	30.913	1,2%
	Calabria	101.132	4,0%
	Campania	281.166	11,1%
	Molise	14.358	0,6%
	Puglia	191.546	7,6%
Sud		684.351	27,1%
Isole	Sardegna	73.018	2,9%
	Sicilia	210.756	8,3%
Isole		283.774	11,2%
Italia		2.524.750	100%

Tabella 15: Stock 2021 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi –negozi

Area	Comuni	Stock	Quota %
Nord Ovest	Capoluoghi	186.395	30,6%
	Non capoluoghi	422.549	69,4%
Nord Est	Capoluoghi	113.196	28,6%
	Non capoluoghi	282.216	71,4%
Centro	Capoluoghi	222.997	40,4%
	Non capoluoghi	329.272	59,6%
Sud	Capoluoghi	150.615	22,0%
	Non capoluoghi	533.736	78,0%
Isole	Capoluoghi	87.042	30,7%
	Non capoluoghi	196.732	69,3%
ITALIA	Capoluoghi	760.245	30,1%
	Non capoluoghi	1.764.505	69,9%

Figura 19: Mappa distribuzione stock 2021 nei comuni italiani – negozi



3.2 I volumi di compravendita

In termini di volumi compravenduti, il dato medio tra 2020 e 2021 (circa 32.000 unità compravendute) risulta in linea, anzi leggermente superiore, al dato del 2019 (circa 31.500); si possono dunque ritenere pienamente assorbita la contrazione artificiosa registrata lo scorso anno e, di fatto, tuttora in corso la fase di espansione di questo segmento di mercato iniziata nel 2014.

In Lombardia si concentra oltre il 20% delle compravendite nazionali (più del 30% nel Nord Ovest, quasi il 50% considerando anche il Nord Est).

I tassi di variazione più significativi si sono registrati nel Nord Est (+20,7% rispetto al 2019) e al Centro (+19% rispetto al 2019).

Anche per quanto riguarda l'IMI, che consente un confronto più equilibrato tra le diverse realtà territoriali (essendo i volumi compravenduti rapportati al relativo *stock*), la Lombardia segna il dato più rilevante (unico caso con indice superiore al 2%), trainando la relativa area, il Nord Ovest (IMI pari a 1,88%); in generale i dati confermano la maggiore espansione del Nord e del Centro, nel confronto sia con il 2019 che con il 2020.

La disaggregazione tra capoluoghi e comuni minori, definita per aree (Tabella 17), mostra un maggiore incremento da parte di questi ultimi (+22,7% rispetto al 2019, contro il +9,4% dei comuni capoluogo), tendenza che accomuna tutte le macroaree territoriali, ad eccezione del Sud (dove i due tassi sostanzialmente si equivalgono).

In termini di IMI, invece, permane in ogni area del Paese una tanto significativa quanto prevedibile prevalenza dei comuni capoluogo, con una media nazionale di 1,86%, contro l'1,30% dei comuni minori.

La serie storica dal 2004 al 2021 (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 dirimpente, nel 2013. Dal 2014 i rialzi sono diffusi e persistono, con poche eccezioni e nonostante l'anomalia del 2020, fino a quest'ultima rilevazione.

Una dinamica analogha ha interessato l'IMI (Figura 22), che in ogni caso, nonostante la ripresa avuta negli ultimi anni, resta ancora lontano dai massimi registrati all'inizio della rilevazione (2004).

La Figura 23 riporta, infine, la mappa della distribuzione comunale del NTN relativa al 2021.

Figura 20: Distribuzione NTN 2021 per area geografica - negozi

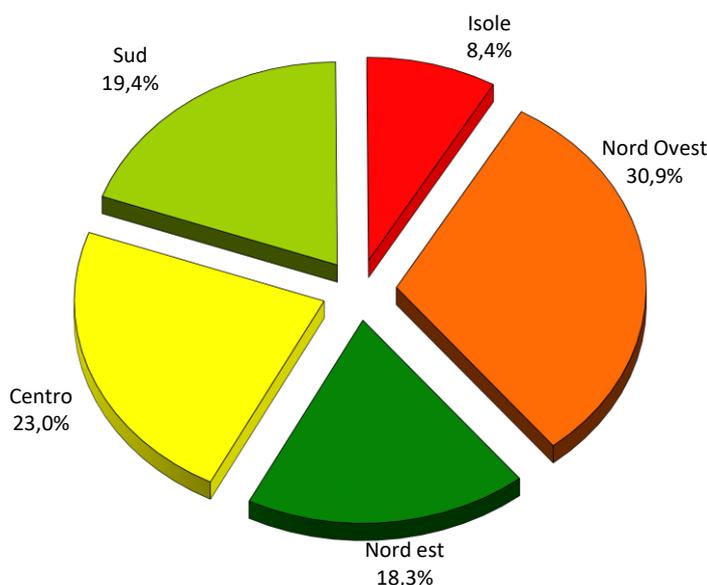


Tabella 16: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – negozi

Area	Regione	NTN 2021	Quota % NTN Italia	Var. % NTN 2021/20	Var. % NTN 2021/19	IMI 2021	Diff IMI 2021/20	Diff IMI 2021/19
Nord Ovest	Liguria	1.017	2,8%	39,4%	22,2%	1,34%	0,38	0,25
	Lombardia	7.495	20,3%	39,4%	13,9%	2,09%	0,60	0,28
	Piemonte	2.839	7,7%	34,8%	18,0%	1,69%	0,44	0,27
	Valle d'Aosta	68	0,2%	48,6%	28,2%	1,03%	0,34	0,23
Nord Ovest		11.419	30,9%	38,3%	15,7%	1,88%	0,53	0,27
Nord Est	Emilia-Romagna	2.977	8,1%	40,3%	18,2%	1,75%	0,51	0,29
	Friuli-Venezia Giulia	415	1,1%	23,1%	12,6%	1,52%	0,29	0,18
	Veneto	3.378	9,1%	43,2%	24,1%	1,71%	0,52	0,35
Nord Est		6.770	18,3%	40,5%	20,7%	1,71%	0,50	0,31
Centro	Lazio	3.716	10,0%	28,9%	10,3%	1,52%	0,34	0,15
	Marche	957	2,6%	37,5%	38,4%	1,25%	0,35	0,36
	Toscana	3.277	8,9%	48,4%	24,1%	1,75%	0,57	0,35
	Umbria	543	1,5%	46,0%	25,1%	1,25%	0,40	0,25
Centro		8.494	23,0%	37,9%	19,0%	1,54%	0,43	0,25
Sud	Abruzzo	674	1,8%	29,4%	21,0%	1,03%	0,24	0,19
	Basilicata	275	0,7%	31,7%	0,3%	0,89%	0,21	0,00
	Calabria	750	2,0%	17,4%	6,5%	0,74%	0,11	0,04
	Campania	3.104	8,4%	37,8%	18,8%	1,10%	0,30	0,17
	Molise	138	0,4%	23,0%	12,6%	0,96%	0,18	0,12
	Puglia	2.235	6,0%	28,6%	18,5%	1,17%	0,26	0,19
Sud		7.177	19,4%	31,1%	16,6%	1,05%	0,25	0,15
Isole	Sardegna	887	2,4%	64,7%	31,7%	1,21%	0,48	0,29
	Sicilia	2.236	6,0%	25,7%	7,2%	1,06%	0,22	0,07
Isole		3.123	8,4%	34,8%	13,2%	1,10%	0,28	0,13
Italia		36.984	100,0%	36,9%	17,3%	1,46%	0,40	0,22

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

Area	Comuni	NTN 2021	Quota % NTN	Var. % NTN 2021/20	Var. % NTN 2021/19	IMI 2021	Diff IMI 2021/20	Diff IMI 2021/19
Nord Ovest	Capoluoghi	4.379	11,8%	23,1%	3,7%	2,35%	0,46	0,12
	Non capoluoghi	7.041	19,0%	49,8%	24,7%	1,67%	0,56	0,34
Nord Est	Capoluoghi	2.313	6,3%	36,6%	11,4%	2,04%	0,56	0,23
	Non capoluoghi	4.458	12,1%	42,6%	26,1%	1,58%	0,48	0,34
Centro	Capoluoghi	3.947	10,7%	34,4%	12,3%	1,77%	0,46	0,20
	Non capoluoghi	4.547	12,3%	41,1%	25,6%	1,38%	0,40	0,29
Sud	Capoluoghi	2.163	5,8%	36,3%	16,5%	1,44%	0,39	0,21
	Non capoluoghi	5.015	13,6%	29,0%	16,6%	0,94%	0,21	0,13
Isole	Capoluoghi	1.317	3,6%	30,3%	7,0%	1,51%	0,35	0,10
	Non capoluoghi	1.806	4,9%	38,2%	18,2%	0,92%	0,25	0,14
ITALIA	Capoluoghi	14.118	38,2%	30,9%	9,4%	1,86%	0,45	0,17
	Non capoluoghi	22.865	61,8%	40,8%	22,7%	1,30%	0,38	0,24

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

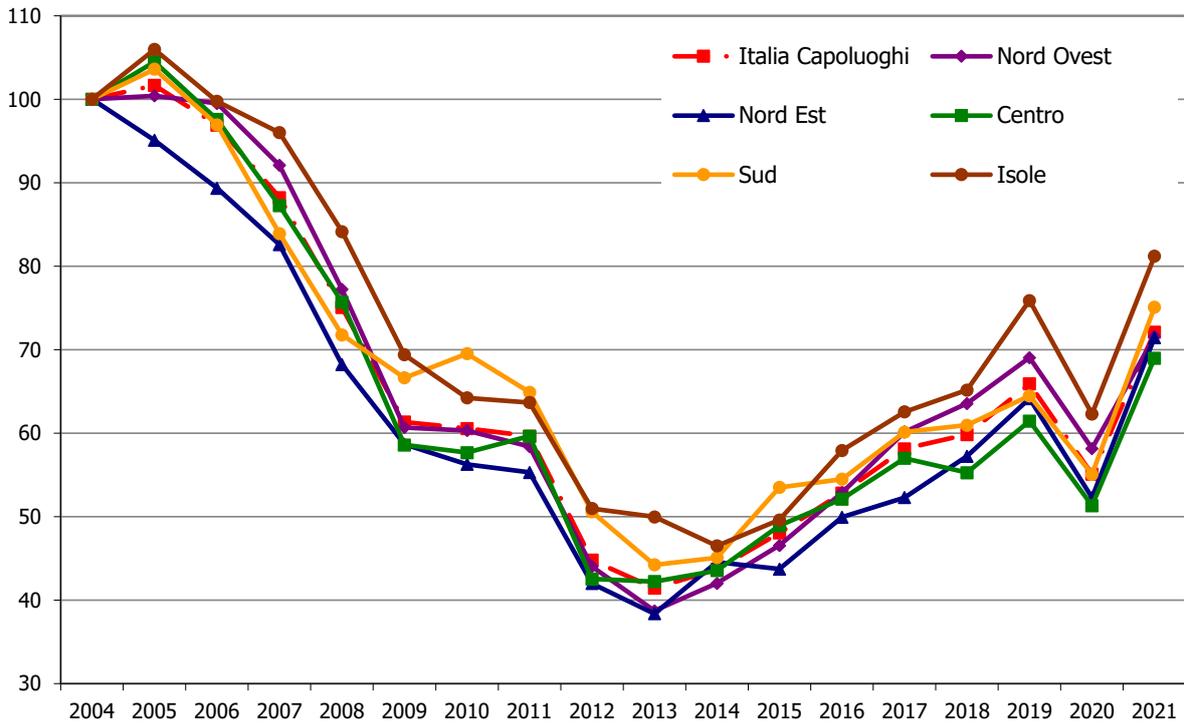
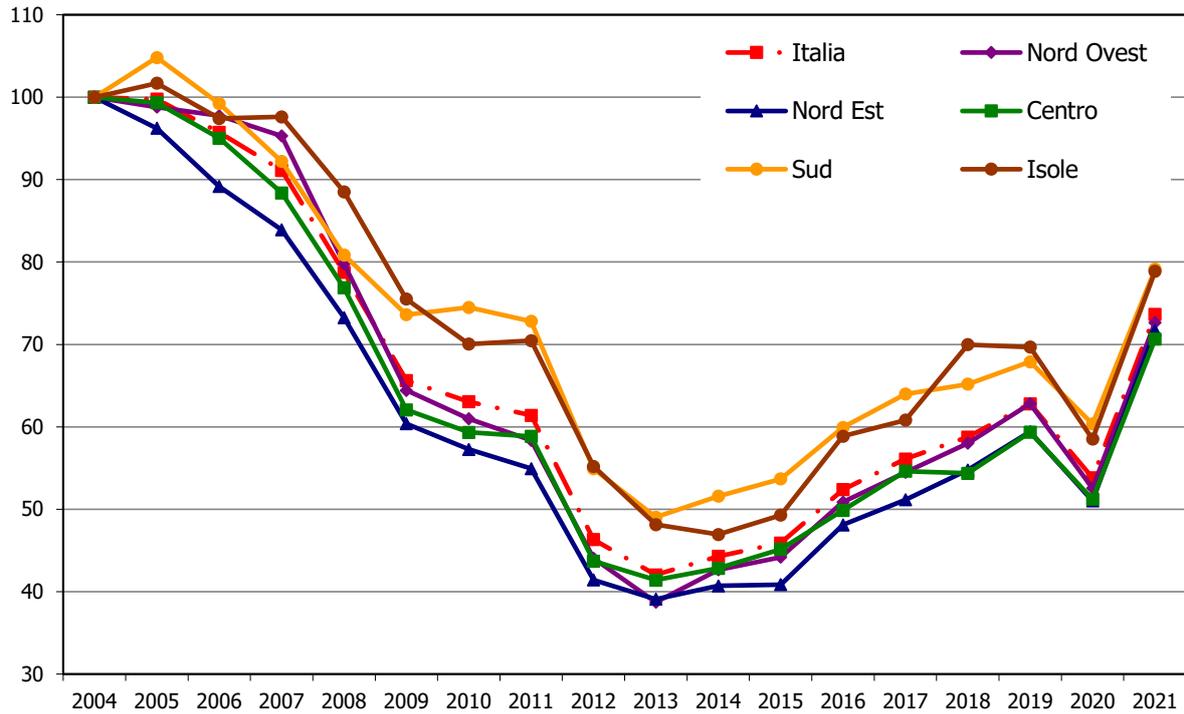


Figura 22: Andamento IMI nazionale e solo capoluoghi per area geografica - negozi

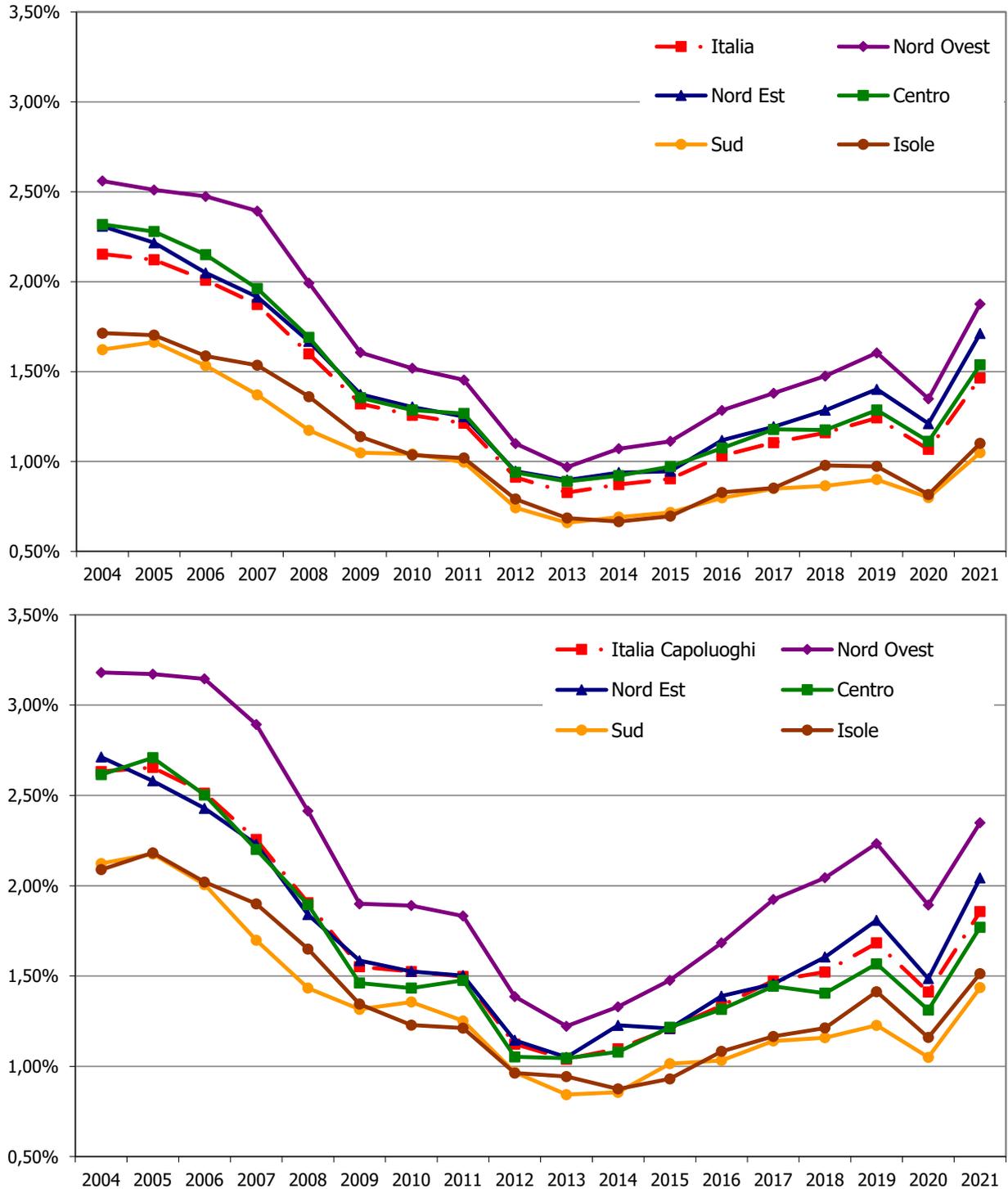
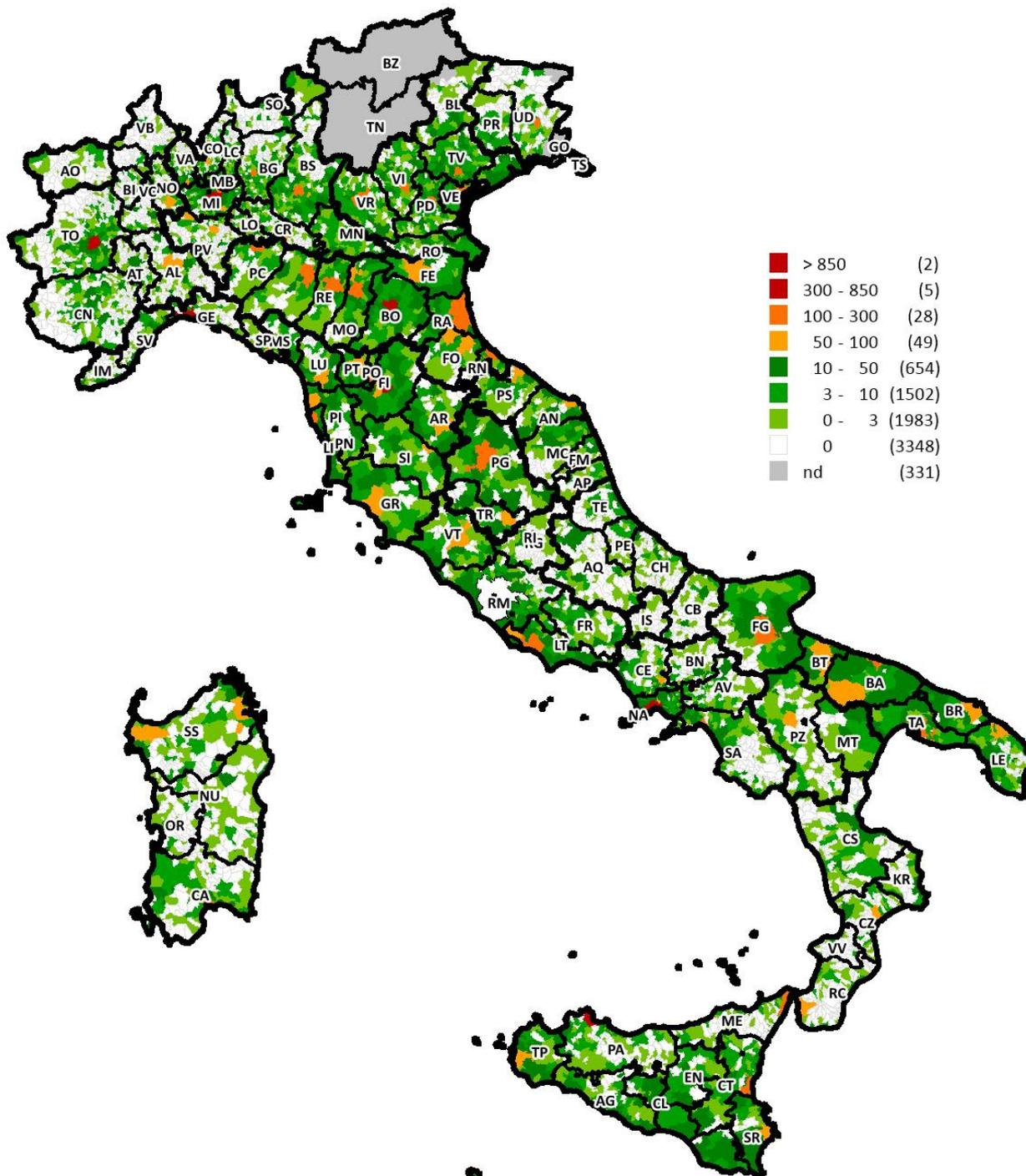


Figura 23: Mappa distribuzione NTN 2021 nei comuni italiani – negozi



3.3 Le quotazioni

Sulla base delle quotazioni OMI medie comunali rilevate nel I e II semestre del 2021, 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 riferimento⁷, per unità di superficie, per la tipologia negozi a livello nazionale è pari a 1.444 €/m², in costante calo (-2,6% rispetto al 2020) ormai da circa un decennio.

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 (poco meno di 1.600 €/m²), in calo del 4,2%; si conferma il notevole divario territoriale tra le quotazioni medie delle macroaree centro-settentrionali, tutte superiori a 1.550 €/m²), e le macroaree Sud e Isole, entrambe con quotazioni medie inferiori ai 1.250 €/m².

A livello regionale, il Lazio, pur conservando la quotazione media più alta, registra un ulteriore calo del 3,9%, arrivando a 1.876 €/m², 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 detto pari a 1.444 €/m², è stato calcolato l'indice territoriale delle quotazioni, per area e per regione, i cui valori sono riportati nell'ultima colonna della 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, con Centro e Nord sopra la media, Sud e Isole sotto la media nazionale.

Dal grafico di Figura 24, che rappresenta i valori dell'indice territoriale, per area e per regione, calcolati rispetto al dato medio nazionale, emerge una certa dispersione dei valori medi, soprattutto nell'ambito di alcune macroaree (cfr. ad esempio il Centro). Le regioni del Sud presentano comunque, anche in termini disaggregati, valori decisamente inferiori al dato nazionale, con l'eccezione della Campania, che permane l'unica regione meridionale a presentare un valore dell'indice superiore a 100 (105,3). Nel Centro continua a spiccare inevitabilmente il dato del Lazio, che scende tuttavia al di sotto di 130, permanendo il più alto in assoluto a livello nazionale; al Nord, infine, emerge il dato della Liguria (129,1), mentre solo Friuli Venezia Giulia e Piemonte presentano un indice inferiore a 100 (rispettivamente 82,6 e 73,9).

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 scende al di sotto dei 2.000 €/m², in calo rispetto alla quotazione media 2020 del 3,1% (Tabella 19). Tutte le aggregazioni territoriali (regioni e aree) presentano, anche in questo caso, il segno meno, ad eccezione della sola Basilicata (+1,4%).

In termini assoluti, anche per i soli capoluoghi la regione con la quotazione media più elevata si conferma la Lombardia (2.871 €/m²); seguono il Veneto, con 2.531 €/m², e la Campania, con 2.325 €/m² (unica, tra Sud e Isole, oltre i 2.000 €/m²).

La Figura 26 riporta la mappa della distribuzione delle quotazioni medie regionali nel 2021. 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.

⁷ La variazione annua della quotazione media aggregata riflette la variazione della ricchezza, sia perché la media è ponderata sullo *stock* degli immobili e non sulle compravendite, sia in quanto le quotazioni sono elaborate anche nei comuni con scarsa o nulla dinamica di mercato.

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

Area	Regione	Quotazione media Negozi 2021 (€/m ²)	Var % quotazione 2021/20	Indice territoriale
Nord Ovest	Liguria	1.865	-1,4%	129,1
	Lombardia	1.755	-1,1%	121,5
	Piemonte	1.068	-2,9%	73,9
	Valle d'Aosta	1.474	-0,9%	102,1
Nord Ovest		1.576	-1,5%	109,1
Nord Est	Emilia-Romagna	1.572	-2,5%	108,8
	Friuli- Venezia Giulia	1.193	-0,7%	82,6
	Veneto	1.594	-0,6%	110,3
Nord Est		1.556	-1,4%	107,7
Centro	Lazio	1.876	-3,9%	129,9
	Marche	1.180	-3,0%	81,7
	Toscana	1.508	-2,6%	104,4
	Umbria	1.088	-14,7%	75,3
Centro		1.592	-4,2%	110,2
Sud	Abruzzo	1.167	-3,7%	80,8
	Basilicata	915	0,6%	63,4
	Calabria	920	-1,2%	63,7
	Campania	1.521	-2,9%	105,3
	Molise	1.077	-2,0%	74,6
	Puglia	1.126	-2,0%	77,9
Sud		1.249	-2,4%	86,5
Isole	Sardegna	1.337	-3,4%	92,5
	Sicilia	1.134	-3,6%	78,5
Isole		1.186	-3,5%	82,1
Media nazionale		1.444	-2,6%	100,0

Figura 24: Indice territoriale quotazioni 2021 per area e per regione – negozi (Media nazionale=100)

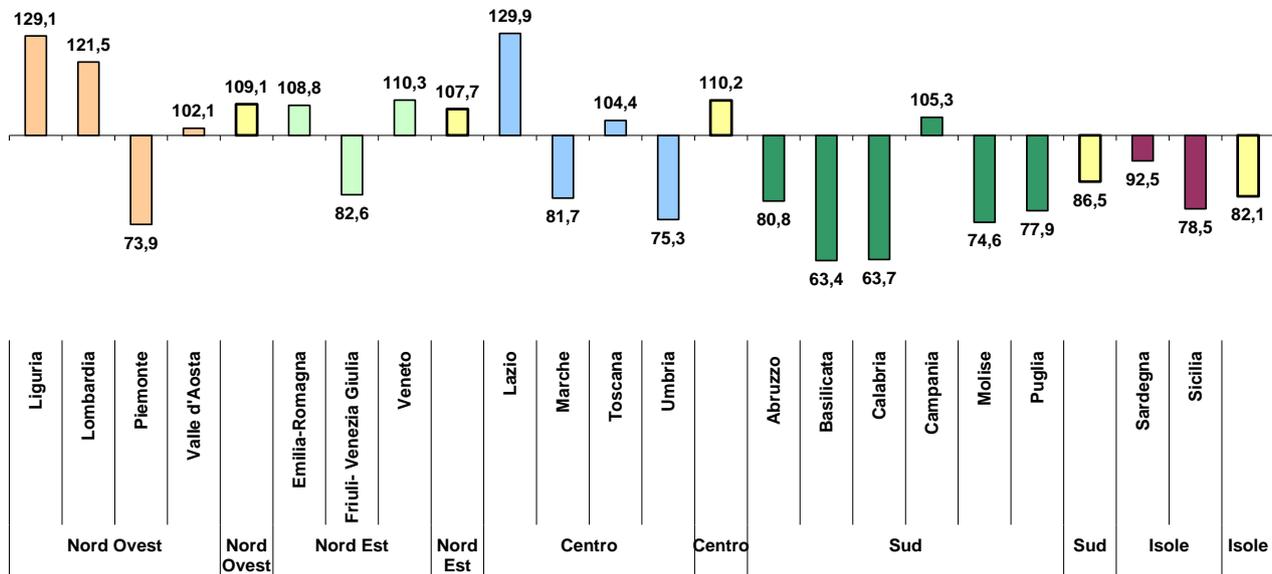


Figura 25: Indice territoriale quotazioni 2021 negozi - scala valori regionale

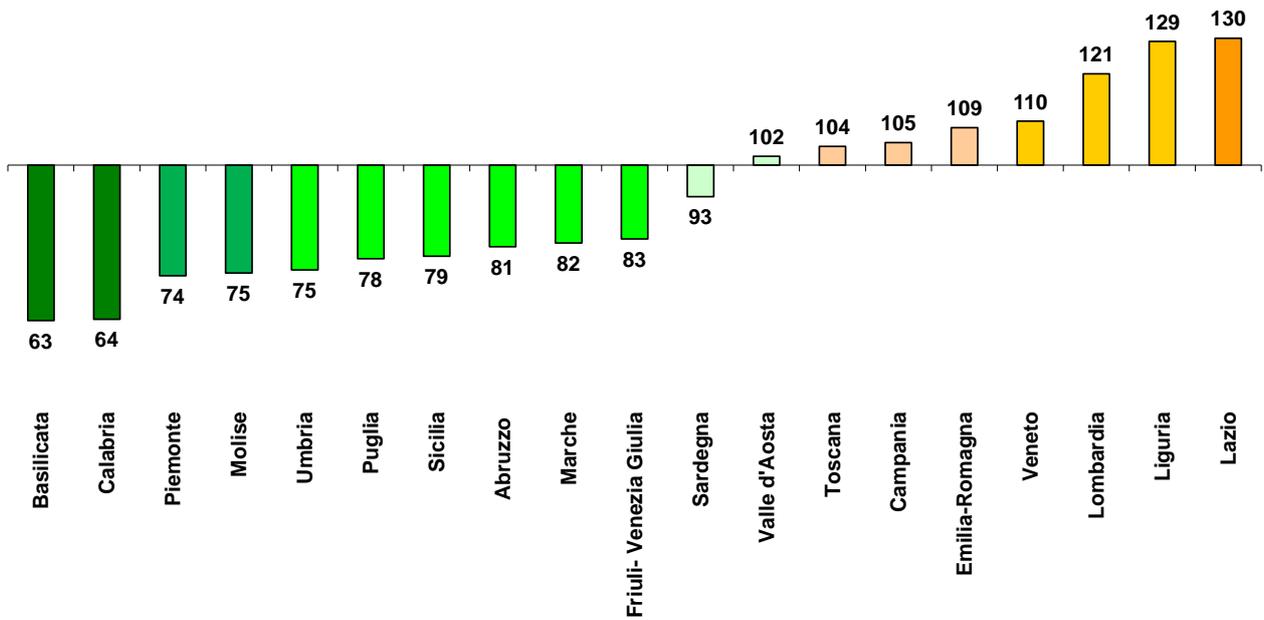


Tabella 19: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica, regione, soli capoluoghi – negozi

Area	Regione	Quotazione media Negozi Capoluoghi 2021 (€/m ²)	Var % quotazione 2021/20	Indice territoriale Capoluoghi
Nord Ovest	Liguria	1.641	-1,9%	84,4
	Lombardia	2.871	-0,6%	147,7
	Piemonte	1.277	-2,6%	65,7
	Valle d'Aosta	1.553	-2,7%	79,9
Nord Ovest		2.153	-1,3%	110,7
Nord Est	Emilia-Romagna	1.804	-3,4%	92,8
	Friuli Venezia Giulia	1.531	-2,7%	78,7
	Veneto	2.531	-0,8%	130,2
Nord Est		2.074	-2,1%	106,7
Centro	Lazio	2.287	-4,6%	117,6
	Marche	1.326	-3,9%	68,2
	Toscana	1.735	-2,6%	89,2
	Umbria	1.350	-12,9%	69,4
Centro		2.017	-4,5%	103,8
Sud	Abruzzo	1.631	-3,1%	83,9
	Basilicata	1.792	1,4%	92,2
	Calabria	1.160	-4,4%	59,7
	Campania	2.325	-3,2%	119,6
	Molise	1.291	-4,0%	66,4
	Puglia	1.361	-3,9%	70,0
Sud		1.807	-3,3%	92,9
Isole	Sardegna	1.617	-7,2%	83,1
	Sicilia	1.320	-4,9%	67,9
Isole		1.379	-5,5%	70,9
Media nazionale		1.944	-3,1%	100,0

Figura 26: Mappa delle quotazioni medie regionali 2021 - negozi

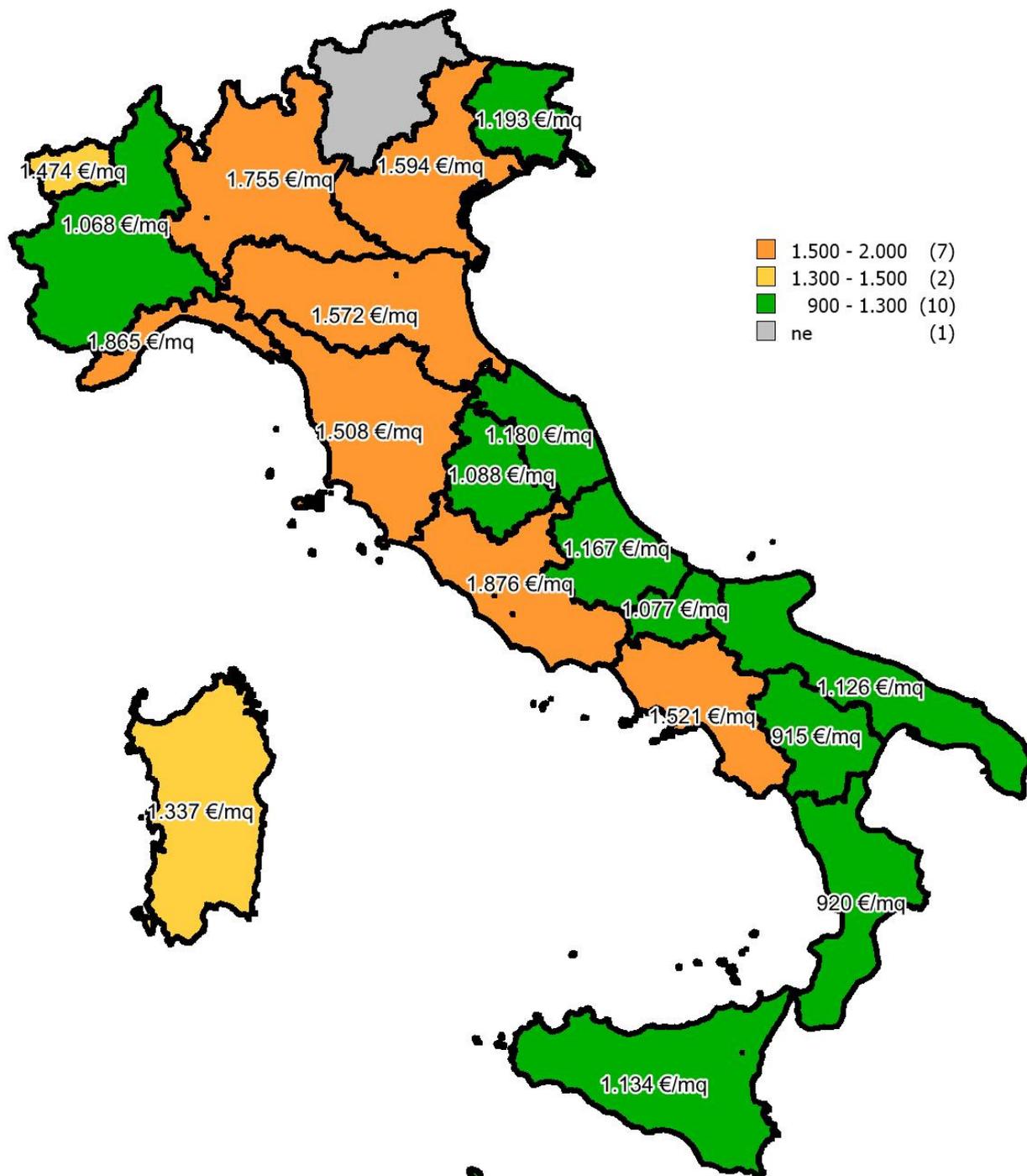
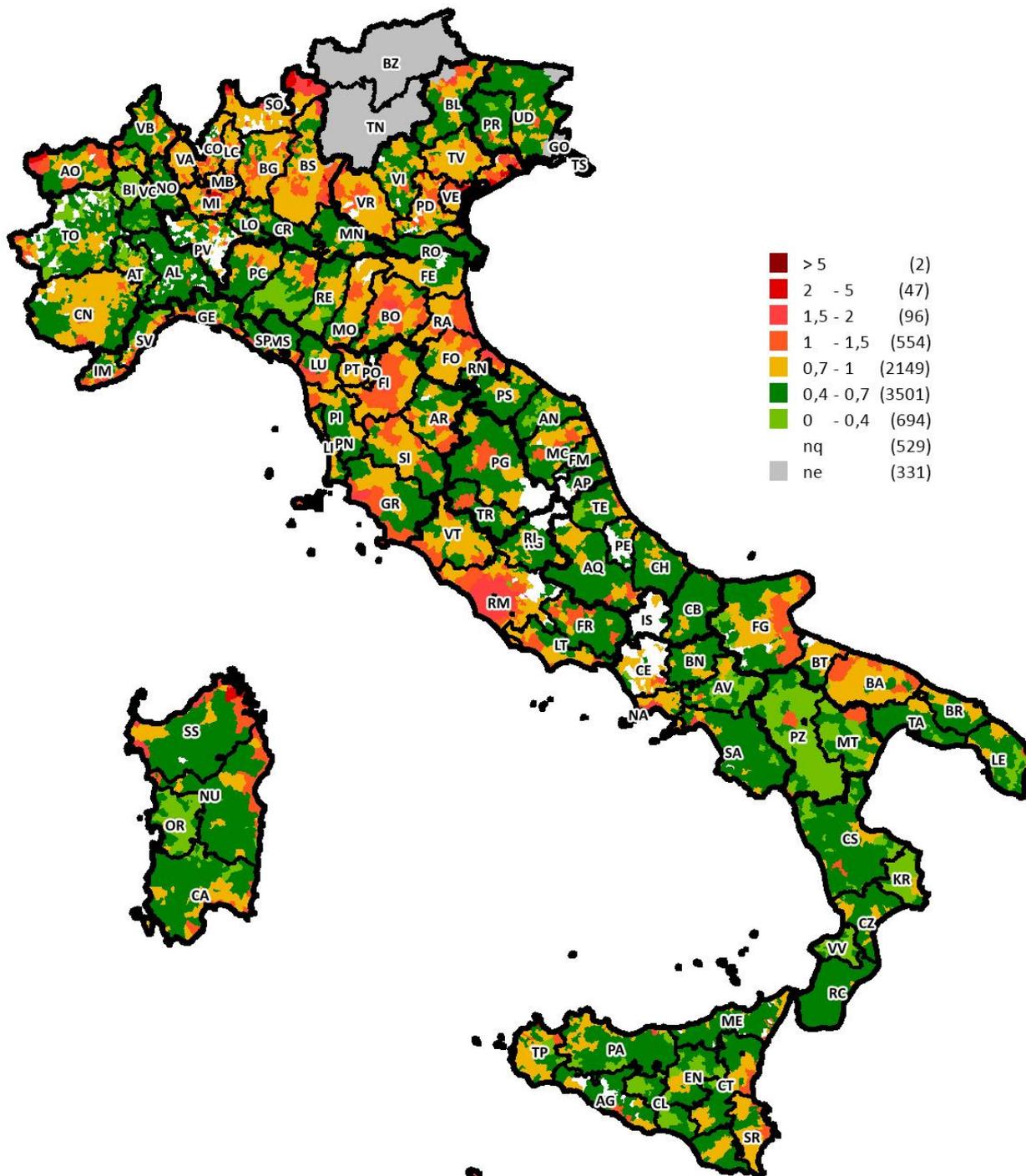


Figura 27: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2021⁸ (valore medio nazionale=1) – negozi



⁸ 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 2021 di NTN, IMI, quotazione media e indice territoriale (sulla base della quotazione media nazionale dei capoluoghi, 1.944 €/m²) per la tipologia negozi sono riportati nella Tabella 20; come più volte ricordato, per NTN e IMI si propone il doppio confronto con il 2019 e con il 2020.

In termini di volumi scambiati, rispetto al 2019 si registrano andamenti piuttosto divergenti, a partire dalle due principali città, Roma (NTN pari a 2.074, +3,49%) e Milano (NTN pari a 1.768, -12,38%).

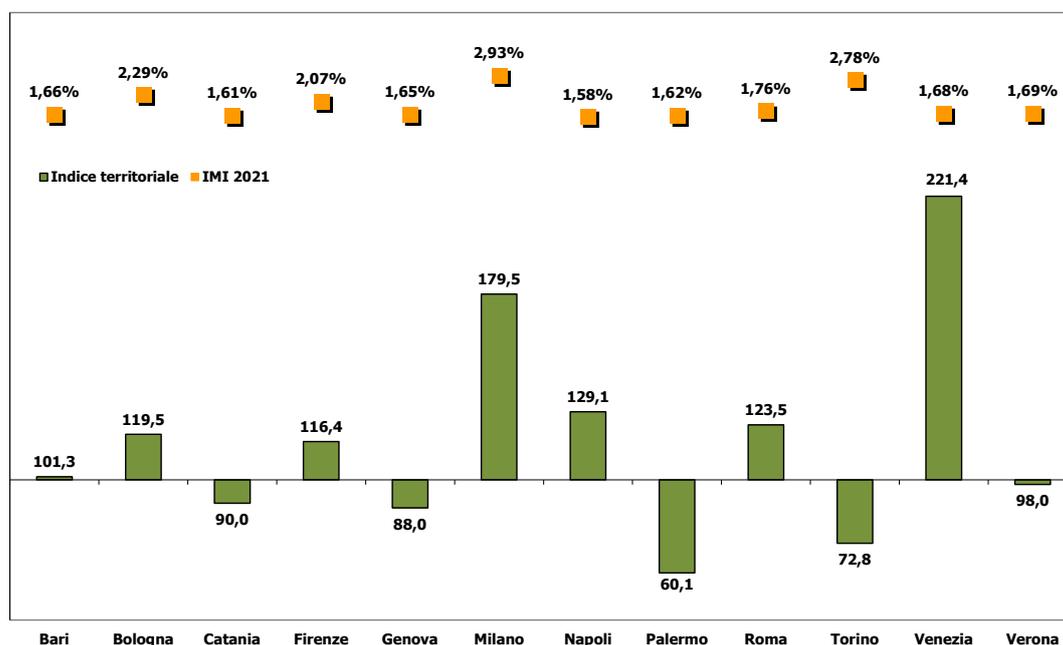
In termini di IMI, le due città più dinamiche si confermano Milano (2,93%) e Torino (2,78%); il mercato urbano meno dinamico è invece quello registrato a Napoli (IMI pari all'1,58%).

La tendenza negativa si estende anche in questo caso alle quotazioni, con l'eccezione dei due capoluoghi veneti; il valore medio più alto si conferma così quello di Venezia (4.304 €/m², oltre il doppio rispetto al dato medio nazionale), dato invariato rispetto al 2020, con al secondo posto Milano (3.490 €/m², anch'esso sostanzialmente invariato), mentre il tasso negativo più rilevante si è registrato a Roma (-4,6%).

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

Comuni	NTN 2021	Var % NTN 2021/20	Var % NTN 2021/2019	IMI 2021	Diff IMI 20-21	Diff IMI 19-21	Quotazione media Negozi 2021 (€/m ²)	Var % quotazione 2021/20	Indice territoriale
Bari	225	32,9%	20,6%	1,66%	0,42	0,29	1.969	-3,8%	101,3
Bologna	358	26,9%	-28,0%	2,29%	0,51	-0,79	2.323	-0,8%	119,5
Catania	255	19,2%	3,2%	1,61%	0,26	0,05	1.750	-2,3%	90,0
Firenze	400	52,8%	-4,0%	2,07%	0,72	-0,08	2.263	-1,6%	116,4
Genova	404	29,7%	14,0%	1,65%	0,39	0,22	1.711	-1,7%	88,0
Milano	1.768	11,6%	-12,4%	2,93%	0,34	-0,34	3.490	0,0%	179,5
Napoli	748	41,0%	18,4%	1,58%	0,46	0,25	2.511	-3,3%	129,1
Palermo	413	29,7%	19,9%	1,62%	0,37	0,26	1.169	-4,5%	60,1
Roma	2.074	23,2%	3,5%	1,76%	0,34	0,07	2.402	-4,6%	123,5
Torino	1.023	26,6%	14,2%	2,78%	0,60	0,38	1.416	-1,7%	72,8
Venezia	227	25,5%	-3,1%	1,68%	0,35	-0,04	4.304	0,0%	221,4
Verona	153	19,0%	13,5%	1,69%	0,28	0,22	1.905	0,9%	98,0

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 2021, oltre 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 (17,3%), 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 19,8%; 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 5,1%; 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 come circa l'84% delle unità produttive si concentri nei comuni minori; questa distribuzione caratterizza, con una certa omogeneità, tutte le aree territoriali, passando dall'88% del Nord Ovest al 77% 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* 2021 per area geografica – produttivo

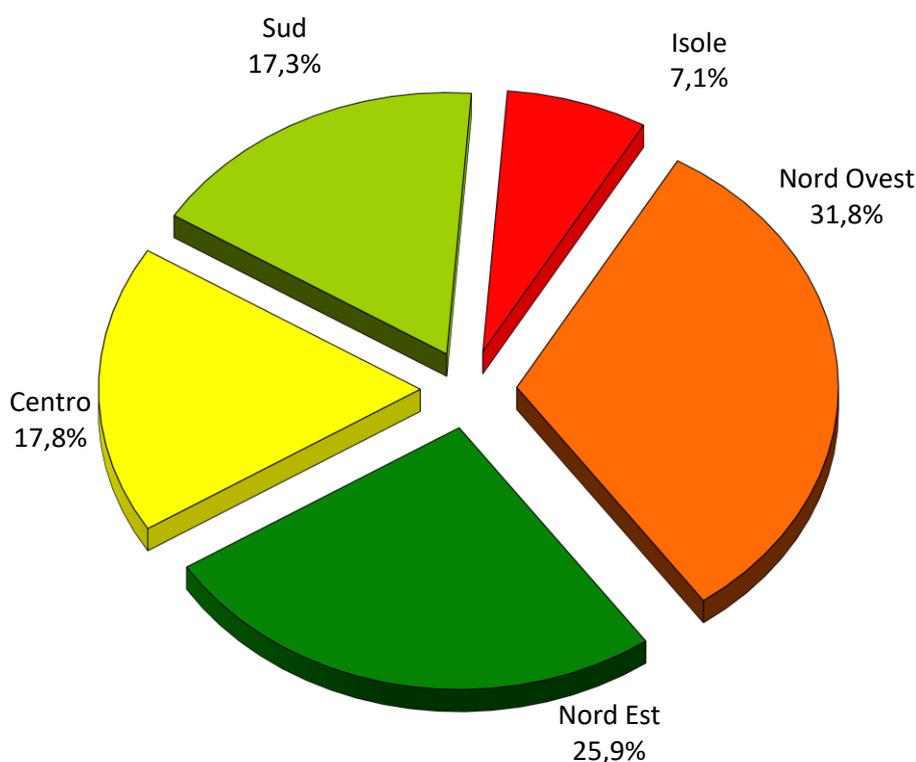


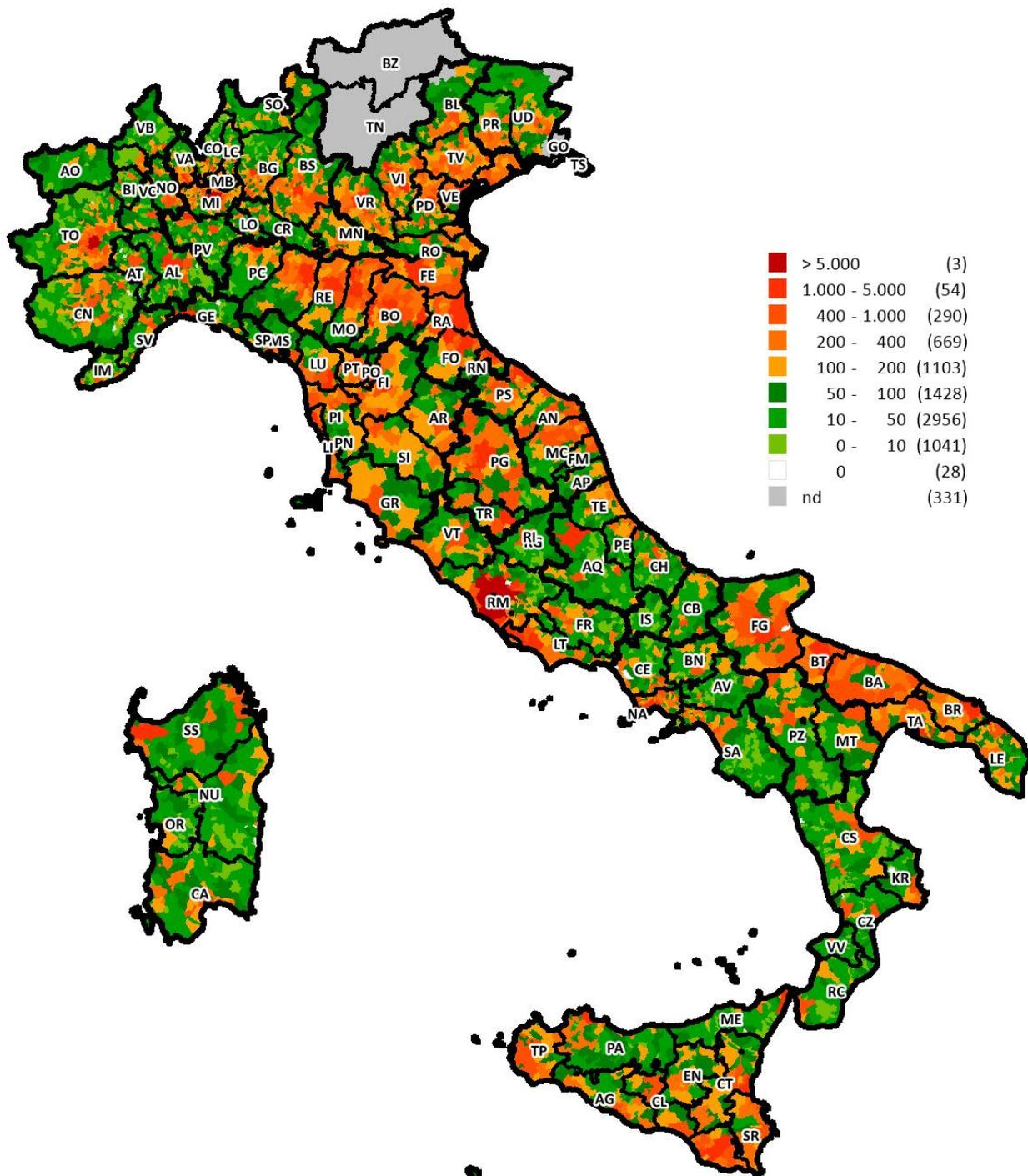
Tabella 21: Stock 2021 per regione e per area geografica – produttivo

Area	Regione	Stock	Quota %
Nord Ovest	Liguria	15.566	1,9%
	Lombardia	158.927	19,8%
	Piemonte	78.488	9,8%
	Valle d'Aosta	2.717	0,3%
Nord Ovest		255.698	31,8%
Nord Est	Emilia-Romagna	94.235	11,7%
	Friuli- Venezia Giulia	16.850	2,1%
	Veneto	97.130	12,1%
Nord Est		208.215	25,9%
Centro	Lazio	40.586	5,1%
	Marche	34.270	4,3%
	Toscana	53.699	6,7%
	Umbria	14.668	1,8%
Centro		143.223	17,8%
Sud	Abruzzo	22.126	2,8%
	Basilicata	9.288	1,2%
	Calabria	18.317	2,3%
	Campania	39.845	5,0%
	Molise	5.198	0,6%
	Puglia	44.477	5,5%
Sud		139.251	17,3%
Isole	Sardegna	20.334	2,5%
	Sicilia	36.818	4,6%
Isole		57.152	7,1%
Italia		803.539	100,0%

Tabella 22: Stock 2021 per area geografica, per capoluoghi e non capoluoghi – produttivo

Area	Comuni	Stock	Quota %
Nord Ovest	Capoluoghi	30.654	12,0%
	Non capoluoghi	225.044	88,0%
Nord Est	Capoluoghi	34.617	16,6%
	Non capoluoghi	173.598	83,4%
Centro	Capoluoghi	33.006	23,0%
	Non capoluoghi	110.217	77,0%
Sud	Capoluoghi	20.400	14,6%
	Non capoluoghi	118.851	85,4%
Isole	Capoluoghi	10.913	19,1%
	Non capoluoghi	46.239	80,9%
ITALIA	Capoluoghi	129.590	16,1%
	Non capoluoghi	673.949	83,9%

Figura 30: Mappa distribuzione stock 2021 nei comuni italiani – produttivo



4.2 I volumi di compravendita

Dopo il rallentamento registrato nel 2018 e nel 2019, con tassi di espansione dei volumi compravenduti inferiori all'1%, e l'inevitabile calo del 2020 (-12,1%), nel 2021 il mercato del settore produttivo torna a crescere in modo consistente (+24,5% rispetto al 2019), raggiungendo il numero di compravendite (NTN pari a 15.161) più alto al 2008.

Il tasso di variazione biennale è risultato superiore al 20% in tutte le macroaree, ad eccezione delle Isole (+12%); tutte le regioni hanno presentato tassi di espansione rispetto al 2019 a doppia cifra, ad eccezione della Liguria (+4,1%) e della Sicilia, unica con tasso negativo (-4,1%).

In termini aggregati, oltre i due terzi dell'intero mercato si concentra al Nord, più di un quarto nella sola Lombardia.

Anche rapportando le compravendite ai relativi *stock*, gli equilibri territoriali cambiano poco, con il Nord Ovest (IMI 2,24%) e la Lombardia (IMI 2,48%) le realtà più dinamiche rispettivamente tra le macroaree e tra le regioni; a parità di *stock*, nelle Isole le compravendite risultano meno della metà rispetto a quelle delle macroaree settentrionali.

Segmentando l'analisi tra comuni capoluogo e non capoluogo (Tabella 24), si rileva un tasso di espansione rispetto al 2019 superiore per i primi, sia a livello nazionale (+30,8% contro +23,2%), sia a livello di macroarea (unica eccezione al Sud, dove i comuni minori hanno registrato un tasso di espansione sensibilmente superiore).

Per quanto riguarda l'IMI, i capoluoghi presentano un dato leggermente superiore (2,00%, contro 1,86%), una tendenza che accomuna tutte le macroaree territoriali, stavolta senza eccezioni.

Disaggregando il settore per classi di rendita (Tabella 25, Tabella 26a e Tabella 26b), la dinamica osservata appare abbastanza omogeneamente distribuita: l'unico tasso che si discosta di oltre 10 punti dalla media è quello della classe con rendita compresa tra 100 e 500 € (+10,3% nel confronto con il 2019, +25,4% rispetto al 2020, contro rispettivamente +24,5% e +41,6% alla scala nazionale). Il tasso biennale aggregato di crescita relativamente basso delle Isole (+12,2%, meno della metà di quello nazionale) deriva dalla forte compressione della classe più bassa (fino a 100 €, -46%) e dalla crescita contenuta della classe più consistente, quella intermedia (tra 500 e 5.000 €, +15,7%).

Il grafico di Figura 32 riporta la serie storica del NTN dal 2004 al 2021, espressa tramite il numero indice; risultano con evidenza il già ricordato rallentamento che il mercato aveva subito nel biennio 2018-2019, la flessione del 2020 e il forte rimbalzo del 2021.

In Figura 33 si fornisce la serie storica dell'IMI; il quadro che ne risulta corrisponde, sostanzialmente, a quanto detto in relazione al NTN, confermando quanto i dati attuali siano lontani, a prescindere dalle singole rilevazioni, dai livelli del 2004-2006, con il numero indice quasi dimezzato in termini aggregati, nonostante l'incremento dell'ultima rilevazione. La Figura 34 riporta, infine, la mappa della distribuzione comunale del NTN relativa al 2021.

Figura 31: Distribuzione NTN 2021 per area geografica - produttivo

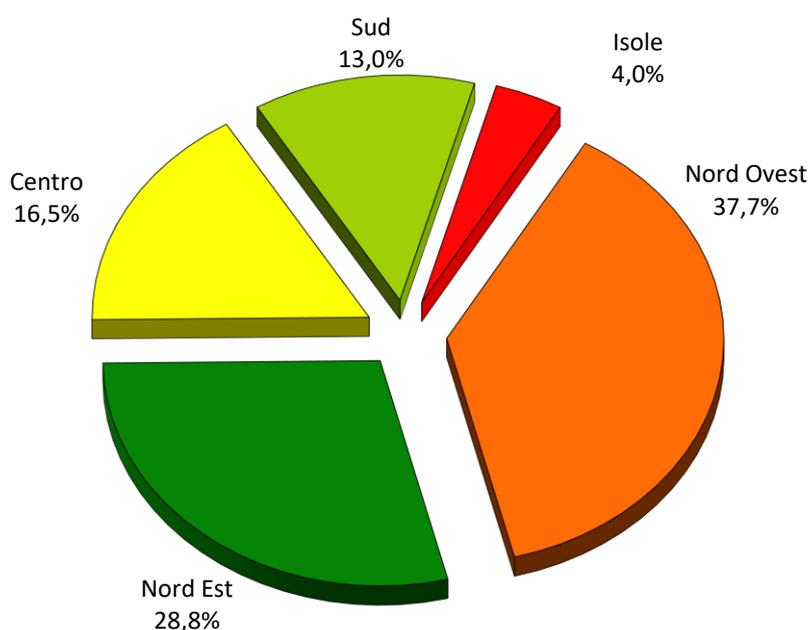


Tabella 23: NTN, IMI e variazione annua per area geografica e per regioni – produttivo

Area	Regione	NTN 2021	Quota % NTN Italia	Var % NTN 2021/20	Var % NTN 2021/19	IMI 2021	Diff IMI 2021/20	Diff IMI 2021/19
Nord Ovest	Liguria	223	1,5%	20,6%	4,1%	1,43%	0,23	0,03
	Lombardia	3.934	25,9%	46,3%	22,1%	2,48%	0,76	0,39
	Piemonte	1.535	10,1%	31,4%	26,9%	1,96%	0,45	0,39
	Valle d'Aosta	29	0,2%	37,9%	13,0%	1,08%	0,29	0,08
Nord Ovest		5.721	37,7%	40,8%	22,4%	2,24%	0,63	0,37
Nord Est	Emilia-Romagna	1.899	12,5%	40,7%	24,2%	2,02%	0,57	0,36
	Friuli- Venezia Giulia	371	2,4%	41,7%	29,5%	2,20%	0,63	0,46
	Veneto	2.091	13,8%	46,2%	27,7%	2,15%	0,66	0,42
Nord Est		4.361	28,8%	43,4%	26,3%	2,09%	0,62	0,40
Centro	Lazio	632	4,2%	34,6%	21,5%	1,56%	0,38	0,24
	Marche	657	4,3%	26,0%	33,1%	1,92%	0,38	0,46
	Toscana	991	6,5%	53,5%	20,8%	1,85%	0,63	0,30
	Umbria	229	1,5%	33,1%	36,3%	1,56%	0,38	0,40
Centro		2.509	16,5%	38,7%	25,3%	1,75%	0,48	0,33
Sud	Abruzzo	337	2,2%	30,8%	17,0%	1,52%	0,35	0,21
	Basilicata	66	0,4%	-17,8%	16,1%	0,71%	-0,17	0,08
	Calabria	145	1,0%	19,0%	51,8%	0,79%	0,12	0,26
	Campania	632	4,2%	47,6%	27,6%	1,59%	0,50	0,31
	Molise	78	0,5%	74,0%	42,1%	1,50%	0,63	0,44
	Puglia	708	4,7%	44,3%	35,2%	1,59%	0,48	0,39
Sud		1.966	13,0%	38,1%	29,8%	1,41%	0,38	0,30
Isole	Sardegna	258	1,7%	88,4%	44,9%	1,27%	0,59	0,38
	Sicilia	347	2,3%	47,1%	-4,1%	0,94%	0,29	-0,06
Isole		604	4,0%	62,3%	12,0%	1,06%	0,40	0,10
Italia		15.161	100,0%	41,6%	24,5%	1,89%	0,54	0,34

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

Area	Comuni	NTN 2021	Quota % NTN	Var % NTN 2021/20	Var % NTN 2021/19	IMI 2021	Diff IMI 2021/20	Diff IMI 2021/19
Nord Ovest	Capoluoghi	721	12,6%	35,3%	37,6%	2,35%	0,58	0,60
	Non capoluoghi	5.000	87,4%	41,6%	20,5%	2,22%	0,63	0,34
Nord Est	Capoluoghi	754	17,3%	58,8%	30,2%	2,18%	0,79	0,47
	Non capoluoghi	3.607	82,7%	40,5%	25,5%	2,08%	0,58	0,38
Centro	Capoluoghi	676	26,9%	64,1%	33,3%	2,05%	0,78	0,47
	Non capoluoghi	1.833	73,1%	31,2%	22,6%	1,66%	0,39	0,29
Sud	Capoluoghi	309	15,7%	12,2%	15,4%	1,51%	0,15	0,17
	Non capoluoghi	1.658	84,3%	44,3%	32,9%	1,39%	0,42	0,33
Isole	Capoluoghi	139	23,0%	51,2%	27,3%	1,27%	0,42	0,25
	Non capoluoghi	466	77,0%	65,9%	8,2%	1,01%	0,39	0,06
ITALIA	Capoluoghi	2.598	17,1%	45,4%	30,8%	2,00%	0,61	0,44
	Non capoluoghi	12.563	82,9%	40,8%	23,2%	1,86%	0,53	0,32

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 2021
Nord Ovest	543	592	2.398	1.010	1.177	5.721
Nord Est	528	333	2.020	675	805	4.361
Centro	312	298	1.003	418	478	2.509
Sud	304	206	776	296	384	1.966
Isole	72	79	230	100	125	605
Italia	1.759	1.509	6.426	2.499	2.970	15.162
Nord Ovest	9,5%	10,4%	41,9%	17,7%	20,6%	100,0%
Nord Est	12,1%	7,6%	46,3%	15,5%	18,5%	100,0%
Centro	12,4%	11,9%	40,0%	16,6%	19,1%	100,0%
Sud	15,5%	10,5%	39,5%	15,1%	19,5%	100,0%
Isole	11,9%	13,1%	37,9%	16,5%	20,7%	100,0%
Italia	11,6%	10,0%	42,4%	16,5%	19,6%	100,0%

Tabella 26a: Variazione annua NTN per classi di rendita e per area geografica 2021-2020 – 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 2021
Nord Ovest	28,5%	21,0%	43,0%	40,4%	56,0%	40,8%
Nord Est	39,0%	42,4%	47,3%	41,7%	38,5%	43,4%
Centro	38,6%	49,0%	40,1%	26,4%	41,8%	38,7%
Sud	55,0%	-8,1%	34,0%	49,7%	69,6%	38,1%
Isole	59,2%	42,7%	55,5%	74,2%	86,8%	62,6%
Italia	38,6%	25,4%	43,1%	40,3%	51,0%	41,6%

Tabella 26b: Variazione annua NTN per classi di rendita e per area geografica 2021-2019 – 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 2021
Nord Ovest	16,2%	12,0%	25,3%	18,3%	29,4%	22,4%
Nord Est	56,8%	28,1%	27,6%	11,8%	20,4%	26,3%
Centro	25,1%	1,6%	31,4%	21,8%	35,3%	25,3%
Sud	46,6%	-4,9%	26,9%	30,7%	52,2%	29,8%
Isole	-46,0%	15,3%	15,7%	50,2%	71,5%	12,2%
Italia	26,2%	10,3%	26,8%	19,4%	31,6%	24,5%

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

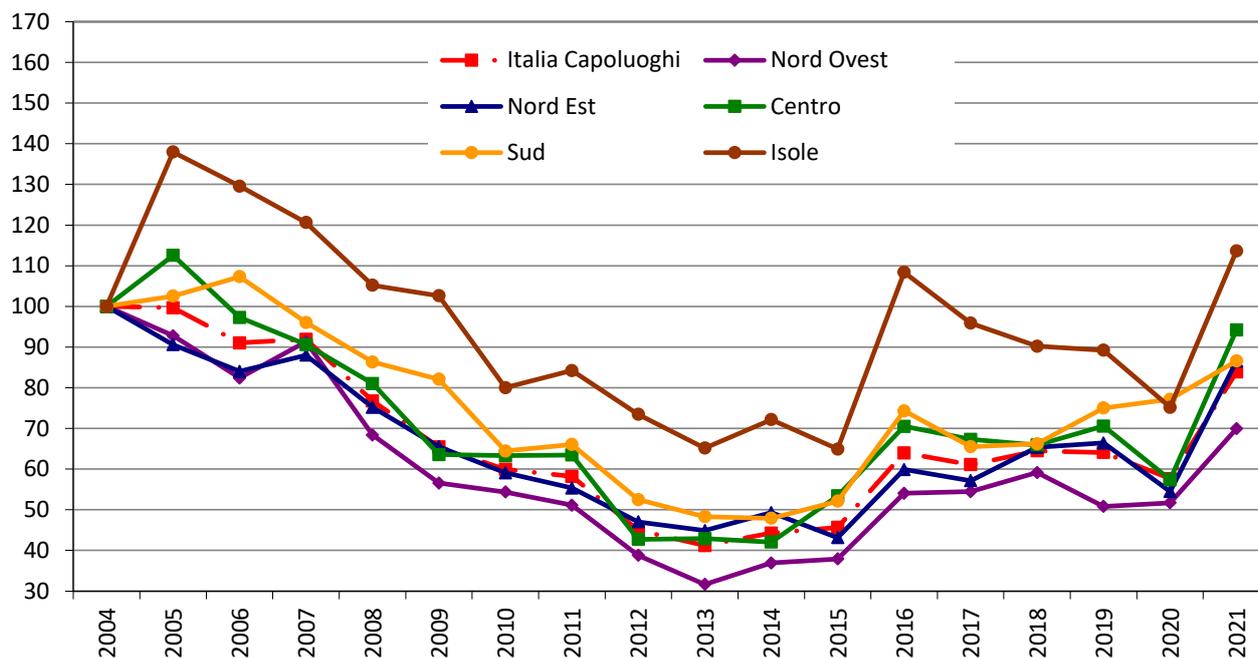
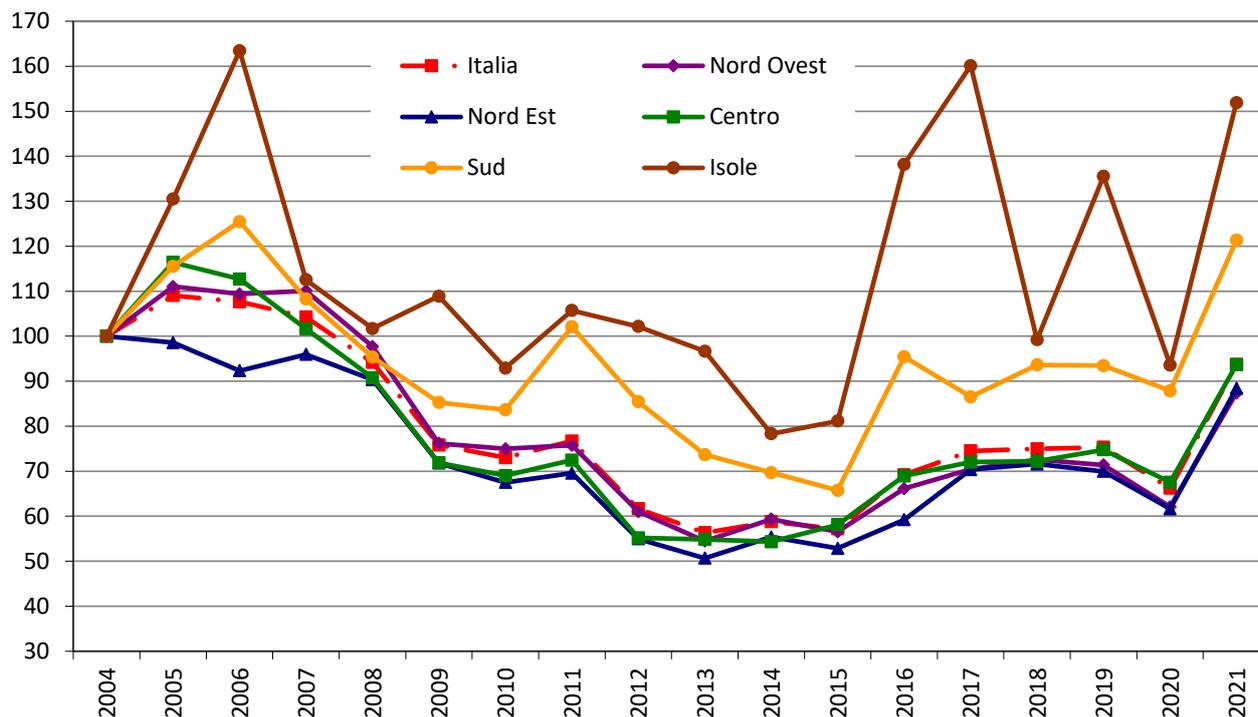


Figura 33: Andamento IMI nazionale per area geografica – produttivo

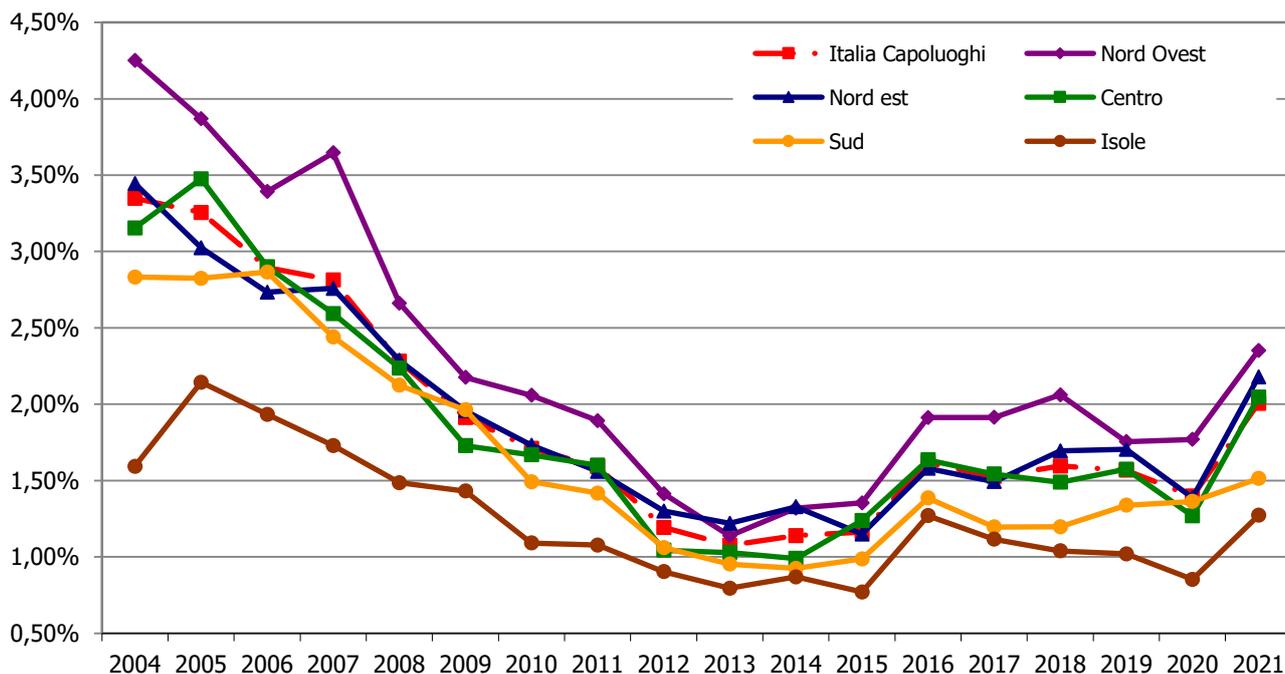
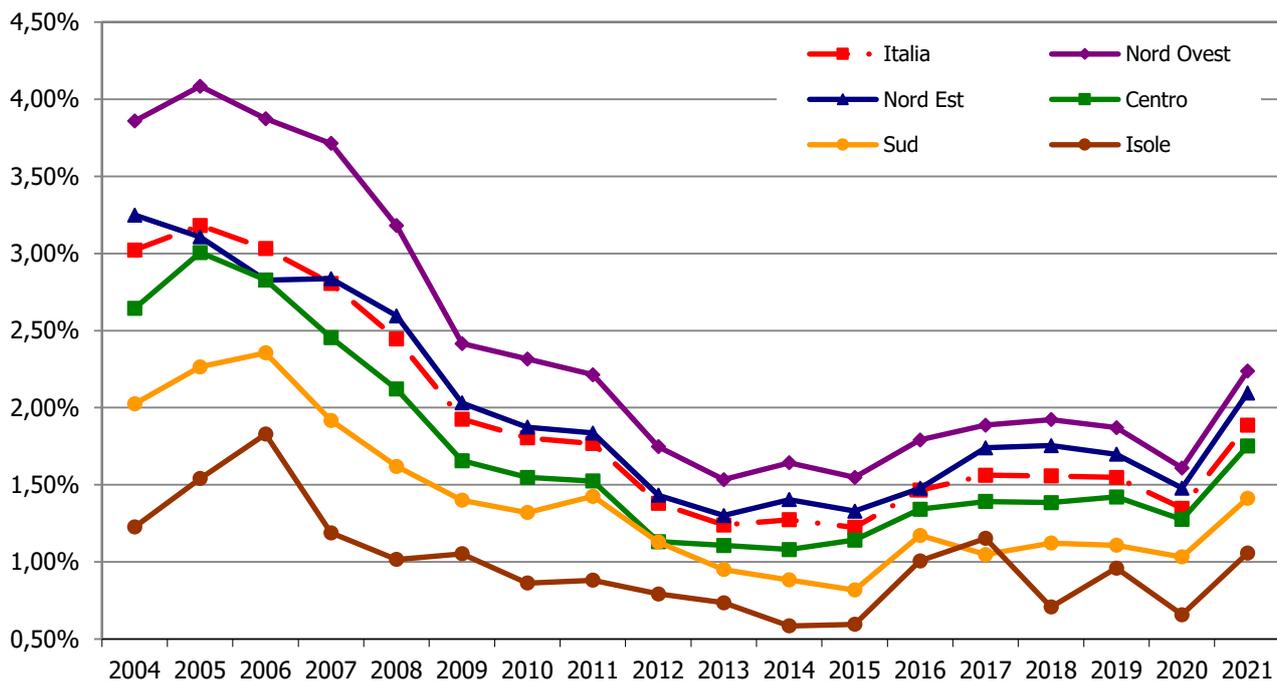
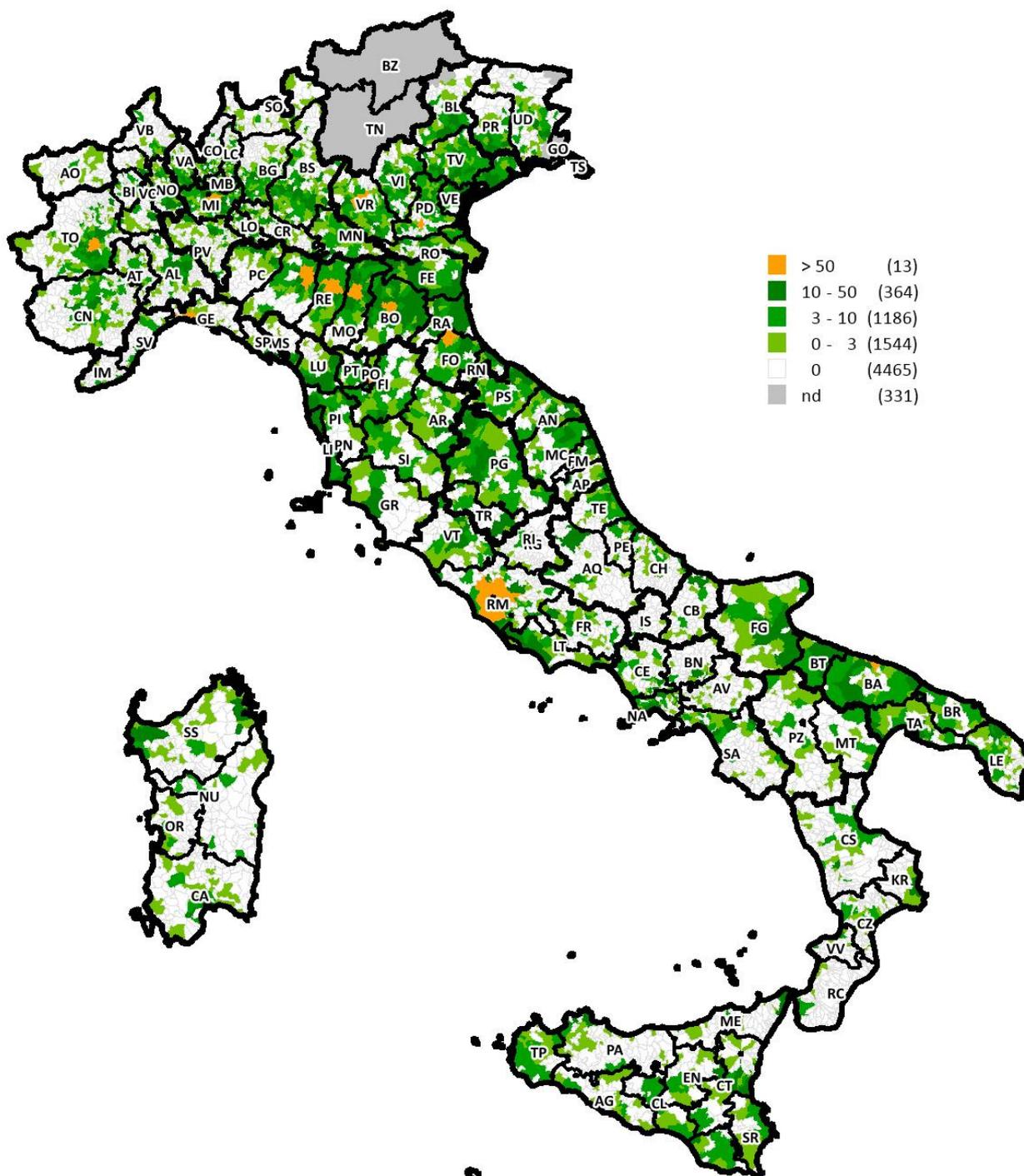


Figura 34: Mappa distribuzione NTN 2021 nei comuni italiani – produttivo



4.3 Le quotazioni

Sulla base delle quotazioni OMI medie comunali rilevate nel I e II semestre del 2021, per i capannoni tipici e industriali, che rappresentano una gran parte del settore produttivo⁹, è stata calcolata una quotazione media, pesata con il relativo *stock* comunale, per regione e per area territoriale.

La quotazione media annuale di riferimento¹⁰ per unità di superficie, per gli immobili del settore produttivo a livello nazionale (Tabella 27), risulta nel 2021 pari a 461 €/m², in calo di un ulteriore 1,7% rispetto al 2020, a conferma di una dinamica ormai consolidata; gran parte delle regioni risulta in flessione o stabile, la Calabria è l'unica ad aver avuto un incremento apprezzabile, per quanto minimo (+0,6%), mentre il tasso negativo più rilevante è quello dell'Umbria (-14,3%).

La quotazione media più alta resta quella della Liguria (729 €/m²), seguita da quelle di Valle d'Aosta (684 €/m²) e Lazio (619 €/m²); gran parte delle quotazioni più basse, ovvero inferiori a 400 €/m², si concentra invece nelle regioni meridionali (unica eccezione la Campania, 475 €/m²).

A livello di macroaree, i tassi, tutti negativi, oscillano tra il -3,2% del Centro e il -0,5% del Nord Est; la quotazione media più elevata resta quella del Centro, con 503 €/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 della macroarea, 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 in parte 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 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.

⁹ 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).

¹⁰ La variazione annua della quotazione media aggregata riflette la variazione della ricchezza, sia perché la media è ponderata sullo *stock* degli immobili e non sulle compravendite, sia in quanto le quotazioni sono elaborate anche nei comuni con scarsa o nulla dinamica di mercato.

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

Area	Regione	Quotazione media Capannoni 2021 (€/m ²)	Var % quotazione 2021/20	Indice territoriale
Nord Ovest	Liguria	729	-0,3%	158,1
	Lombardia	534	-2,5%	115,7
	Piemonte	345	-2,5%	74,8
	Valle d'Aosta	684	0,0%	148,3
Nord Ovest		490	-2,3%	106,2
Nord Est	Emilia-Romagna	464	-0,9%	100,7
	Friuli- Venezia Giulia	296	0,1%	64,2
	Veneto	467	-0,1%	101,3
Nord Est		452	-0,5%	97,9
Centro	Lazio	619	-1,8%	134,3
	Marche	340	-2,5%	73,7
	Toscana	574	-1,3%	124,4
	Umbria	343	-14,3%	74,3
Centro		503	-3,2%	109,0
Sud	Abruzzo	331	-2,1%	71,7
	Basilicata	323	0,0%	70,1
	Calabria	369	0,6%	80,0
	Campania	475	-2,1%	102,9
	Molise	359	0,1%	77,9
	Puglia	389	0,1%	84,2
Sud		395	-0,9%	85,5
Isole	Sardegna	505	-0,1%	109,4
	Sicilia	359	-2,4%	77,9
Isole		414	-1,4%	89,7
Media nazionale		461	-1,7%	100,0

Figura 35: Indice territoriale quotazioni 2021 per area e per regione – produttivo (Media nazionale=100)

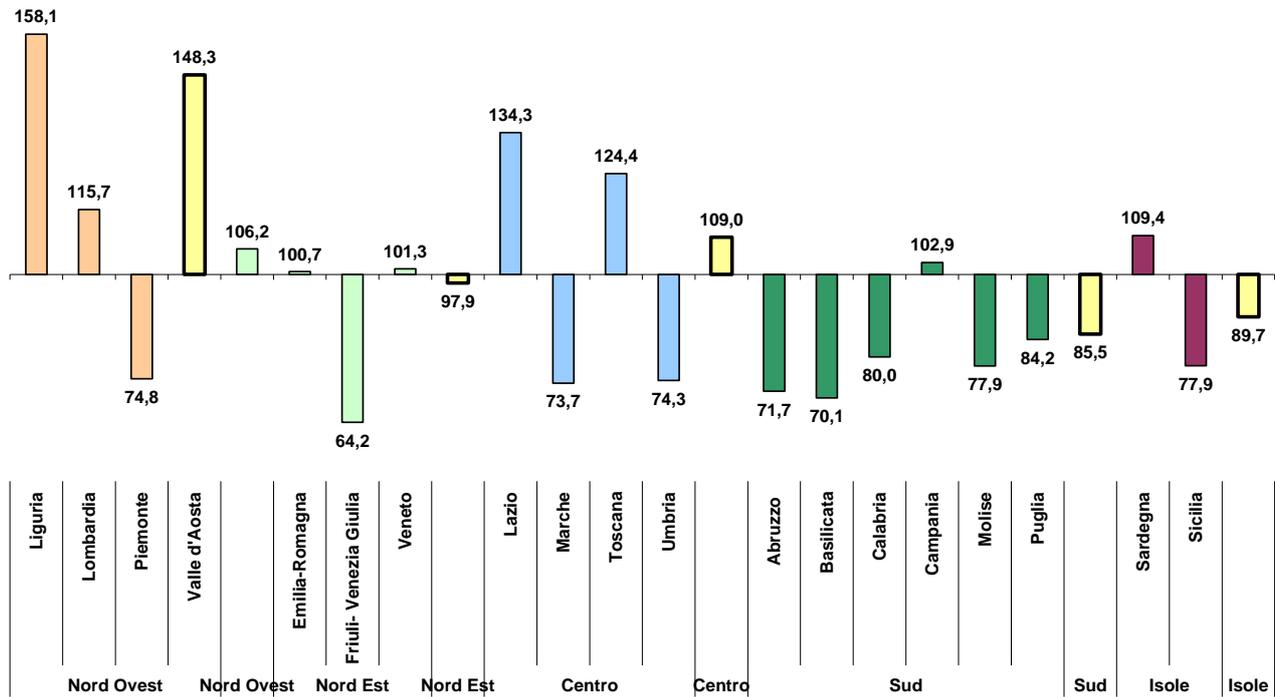


Figura 36: Indice territoriale quotazioni 2021 produttivo - scala valori regionale

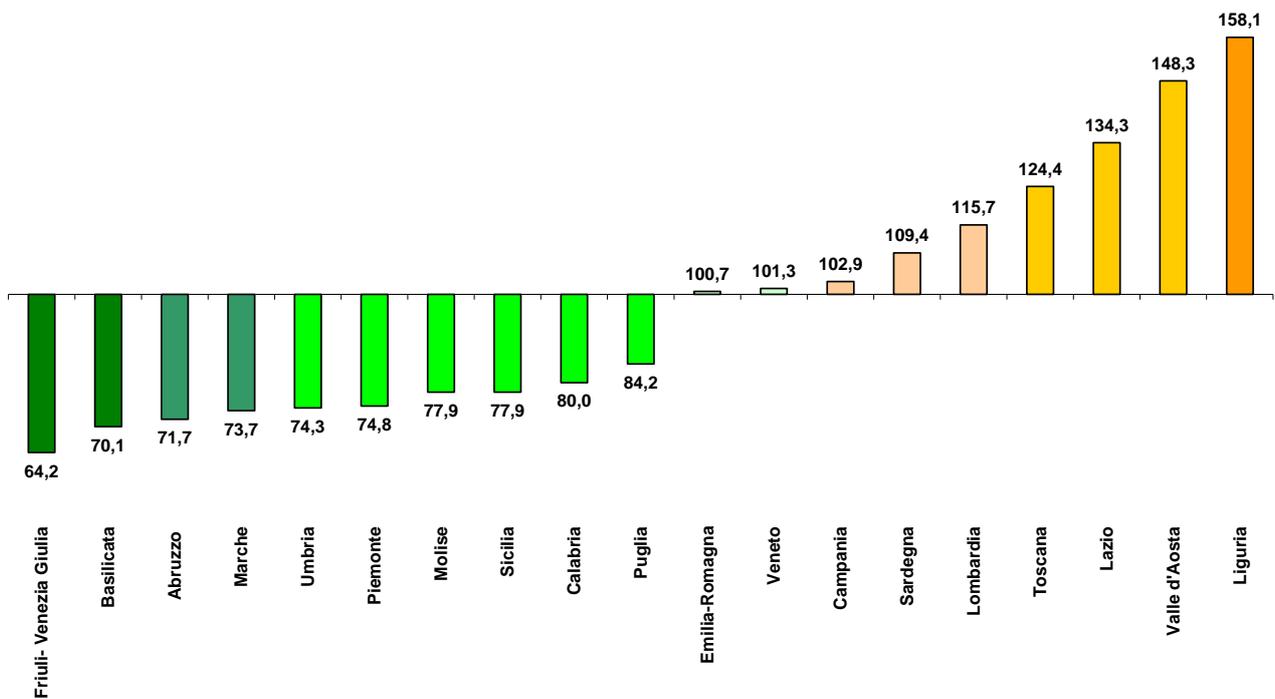


Figura 37: Mappa delle quotazioni medie regionali 2021 – produttivo

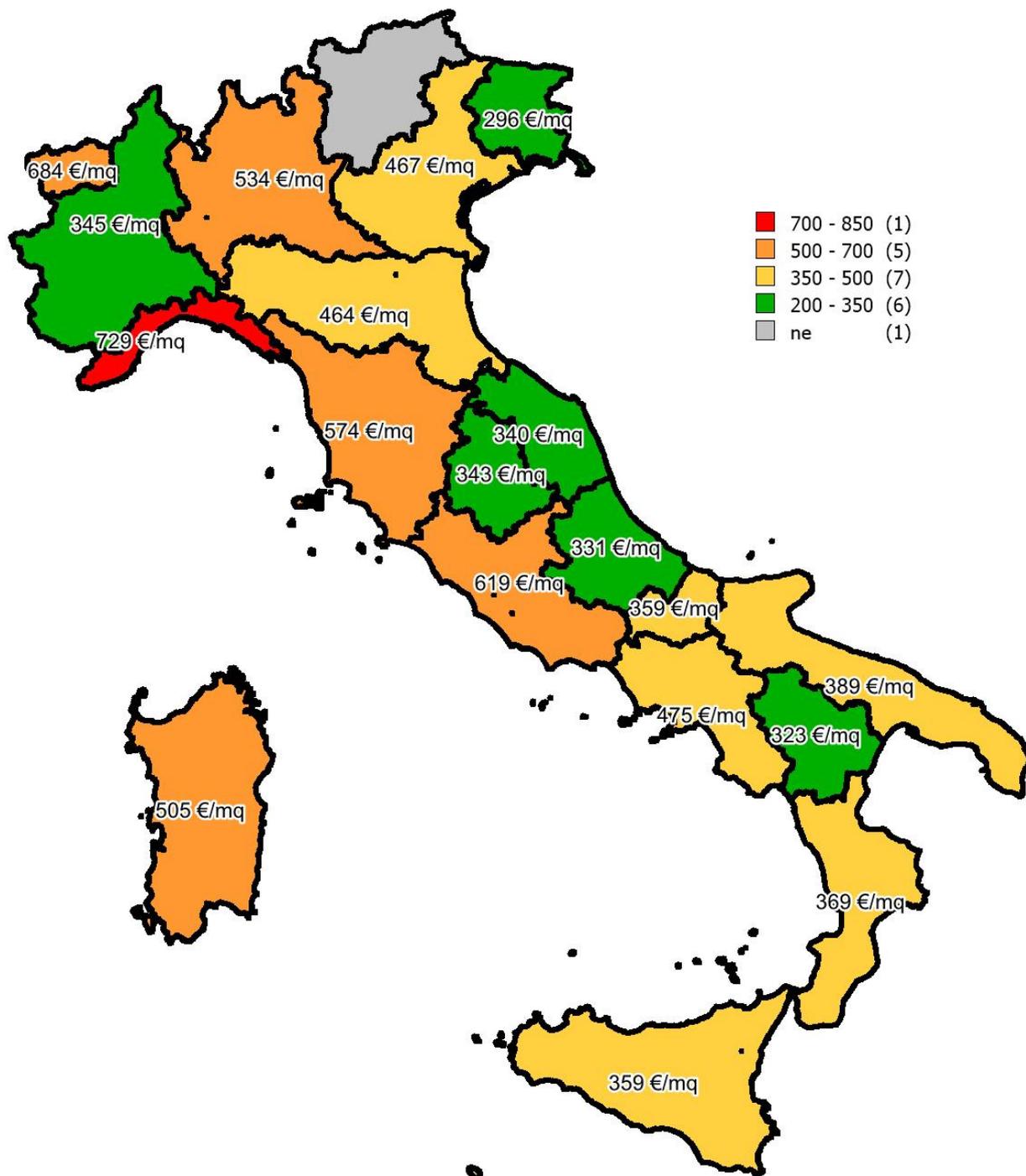
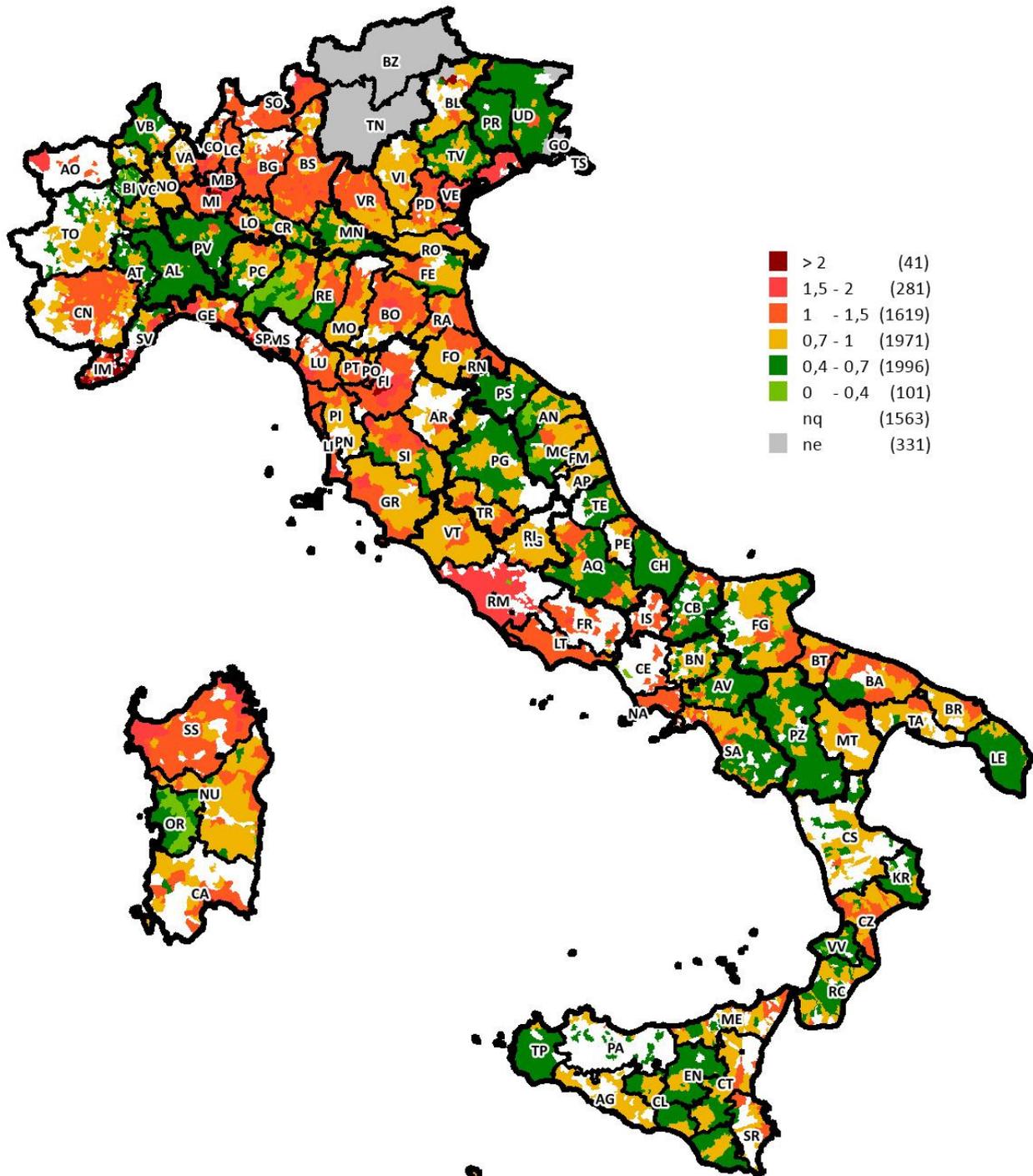


Figura 38: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2021¹¹ (valore medio nazionale=1) – produttivo



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”.

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 2021 riguardanti NTN, IMI, quotazione media e indice territoriale, calcolato sulla base della quotazione media nazionale (469 €/m²), sono riportati nella Tabella 28; le variazioni di NTN e IMI, come negli altri casi, sono state estese anche al confronto 2021-2019.

In termini assoluti Milano risulta la provincia con il numero più alto di unità immobiliari a destinazione produttiva compravendute, 1.291, con un incremento pari quasi al 30% rispetto all'anno precedente; seguono le province di Torino (NTN 751), Brescia (NTN 637) e Bergamo (NTN 588, -31,2%); a Vicenza si è avuto l'unico tasso negativo relativo ai volumi compravenduti, -12,9%.

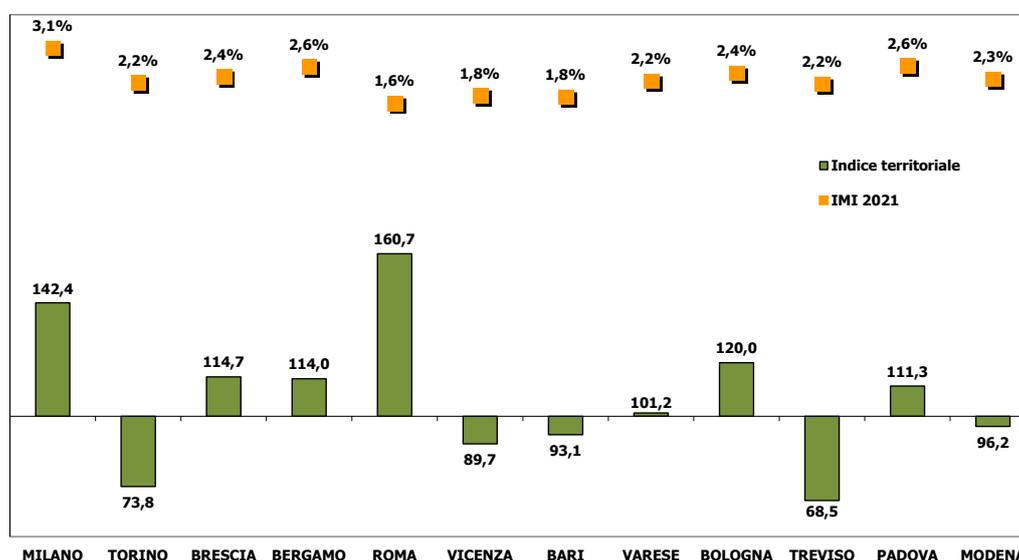
La provincia di Milano è la più dinamica anche in termini di IMI (3,1%), mentre Roma, Vicenza e Bari restano al di sotto del 2%.

In Figura 39 sono riportati i valori dell'indice territoriale delle quotazioni medie degli immobili produttivi nelle 12 province considerate e 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 2021	Var % NTN 2021/20	Var % NTN 2021/19	IMI 2021	Diff IMI 2021/20	Diff IMI 2021/19	Quotazione media Capannoni 2021 (€/m ²)	Var % quotazione 2020/2021	Indice territoriale
MILANO	1.291	63,6%	28,2%	3,1%	1,2	0,6	657	0,1%	142
TORINO	751	21,1%	28,5%	2,2%	0,4	0,5	340	-3,4%	74
BRESCIA	637	31,8%	18,8%	2,4%	0,5	0,3	529	-3,8%	115
BERGAMO	588	55,9%	7,8%	2,6%	0,9	0,1	526	-2,7%	114
ROMA	360	42,2%	14,4%	1,6%	0,5	0,2	741	-3,0%	161
VICENZA	403	15,3%	-12,9%	1,8%	0,2	-0,3	414	-0,6%	90
BARI	344	72,3%	49,0%	1,8%	0,7	0,6	429	0,0%	93
VARESE	408	46,3%	15,8%	2,2%	0,7	0,3	467	-7,8%	101
BOLOGNA	448	61,1%	53,5%	2,4%	0,9	0,8	554	-0,3%	120
TREVISO	391	64,2%	20,0%	2,2%	0,8	0,3	316	0,0%	69
PADOVA	471	72,5%	72,6%	2,6%	1,1	1,1	513	0,0%	111
MODENA	416	19,2%	5,0%	2,3%	0,3	0,0	444	0,0%	96

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 macroarea 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 -2,6% dei negozi ed il -0,4% degli uffici (Figura 40); considerando i soli comuni capoluogo, il calo è compreso tra -3,1% (negozi) e -0,6% (uffici).

La Tabella 29 e il grafico di Figura 41 offrono una comparazione tra gli indici territoriali delle quotazioni e l'IMI al 2021 calcolati per il mercato degli uffici, dei negozi e del settore produttivo nelle diverse aree.

In termini di quotazioni appare evidente il consistente scostamento verso il basso, rispetto ai valori medi, nelle macroaree territoriali Sud e Isole.

Sia in termini aggregati, sia per macroarea, permane, nel confronto tra i segmenti, la minore dinamicità dei Negozi (IMI 1,46%) rispetto agli altri due settori (uffici con IMI 1,96%, produttivo con IMI 1,89%), con l'unica parziale eccezione delle Isole.

Figura 40: Quotazioni medie nazionali 2021 e variazione rispetto al 2020 - uffici, negozi e produttivo

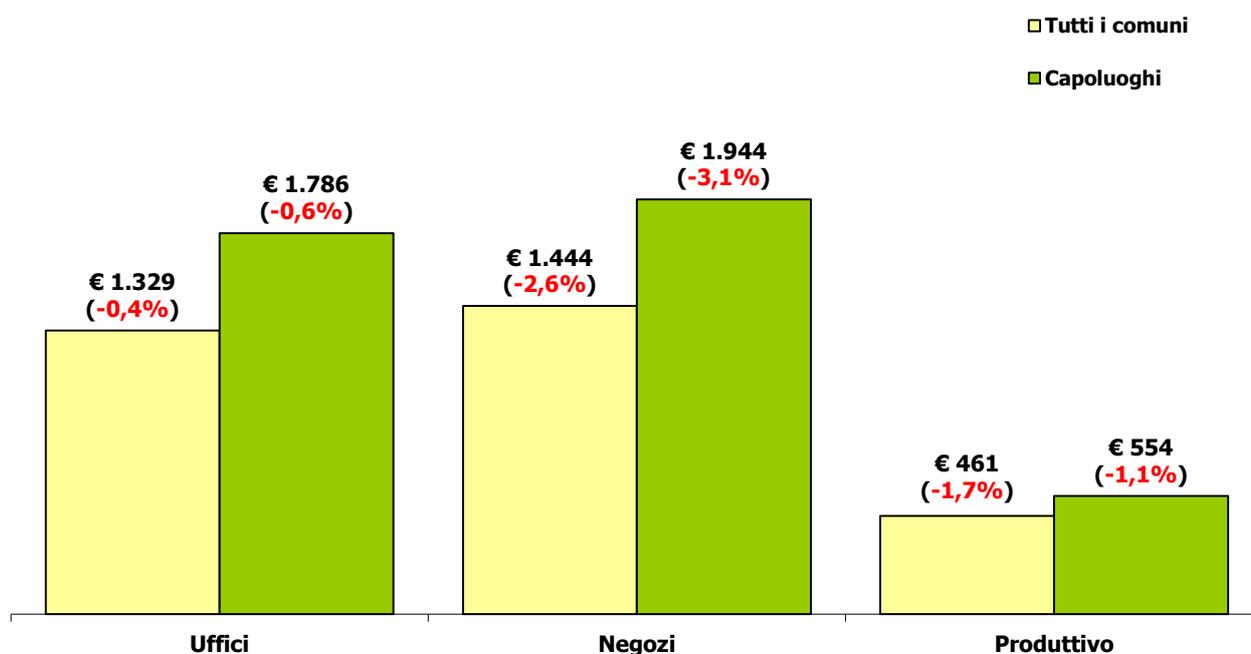
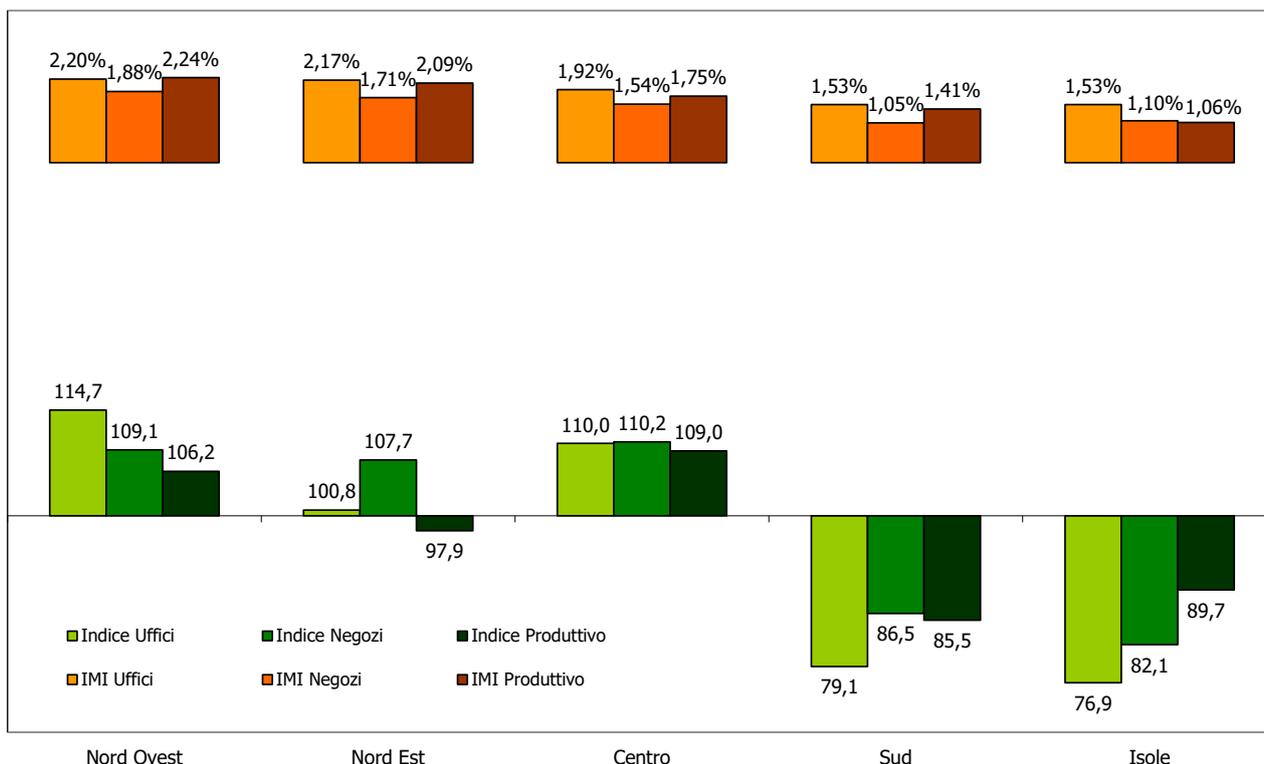


Tabella 29: Indice territoriale e IMI 2021 - uffici, negozi e produttivo

Area	Indice Uffici		Indice Negozi		Indice Produttivo	
	Indice territoriale	IMI Uffici	Indice territoriale	IMI Negozi	Indice territoriale	IMI Produttivo
Nord Ovest	114,7	2,20%	109,1	1,88%	106,2	2,24%
Nord Est	100,8	2,17%	107,7	1,71%	97,9	2,09%
Centro	110,0	1,92%	110,2	1,54%	109,0	1,75%
Sud	79,1	1,53%	86,5	1,05%	85,5	1,41%
Isole	76,9	1,53%	82,1	1,10%	89,7	1,06%
ITALIA	100,0	1,96%	100,0	1,46%	100,0	1,89%

Figura 41: Indice territoriale e IMI 2021 - uffici, negozi e produttivo



Per uffici e negozi, con riferimento alle 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 2021. 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, rispettivamente, a Bari per gli Uffici (IMI 4,60%) e a Milano per i negozi (IMI 2,93%).

Tabella 30: Indice territoriale e IMI 2021 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	100,3	4,60%	101,3	1,66%
Bologna	134,4	2,25%	119,5	2,29%
Catania	75,3	1,65%	90,0	1,61%
Firenze	129,5	2,04%	116,4	2,07%
Genova	101,2	1,69%	88,0	1,65%
Milano	170,7	3,08%	179,5	2,93%
Napoli	129,1	1,60%	129,1	1,58%
Palermo	49,5	2,33%	60,1	1,62%
Roma	157,1	1,76%	123,5	1,76%
Torino	76,0	1,92%	72,8	2,78%
Venezia	212,3	1,61%	221,4	1,68%
Verona	91,2	2,20%	98,0	1,69%

6 Stima del valore di scambio delle unità immobiliari non residenziali

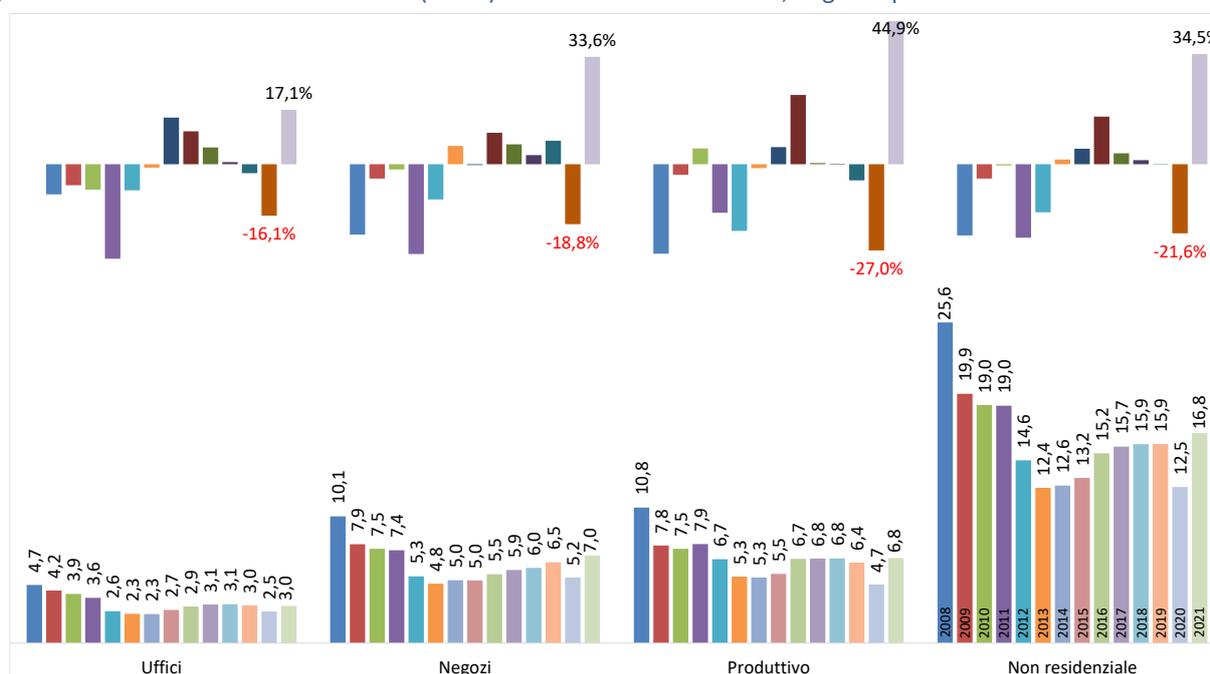
Sulla base delle superfici elaborate (STN)¹², è stata effettuata una stima di larga massima del valore complessivo, e per macroarea territoriale, degli scambi nel 2021 delle unità immobiliari relative alle tipologie non residenziali in esame (uffici, negozi e capannoni), utilizzando le quotazioni medie 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*¹³ 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 il "fatturato" risulti 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 2021 il valore di scambio stimato per i tre settori ammonta complessivamente a 16,8 miliardi di euro, il 5,4% in più rispetto al 2019 (+34,5% rispetto al 2020); rispetto al 2019 emerge un incremento del valore di scambio stimato per i negozi (+8,5%) e per il produttivo (+5,7%), mentre nel settore degli uffici il recupero del 2021 non ha ancora consentito di tornare ai valori del 2019 (-1,8%).

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.

Figura 42: Stima del fatturato 2008-2021 (mld €) e variazione annua - uffici, negozi e produttivo



¹² 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 2021. 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/pubblicazioni/note-metodologiche-2018>

¹³ 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 2021 – uffici

Area	NTN 2021	Superficie compravenduta (Stima) m ²	Sup. media u.i. compravenduta m ²	Valore volume di scambio 2021 milioni di €	Var. % 2021/20	Var. % 2021/19
Nord Ovest	4.228	648.545	153,4	1.264	11,6%	-10,5%
Nord Est	3.133	454.464	145,1	686	24,3%	19,9%
Centro	2.541	328.209	129,2	573	-1,5%	-10,5%
Sud	1.700	234.181	137,7	326	77,0%	13,3%
Isole	817	109.072	133,5	119	60,9%	8,6%
ITALIA	12.419	1.774.470	142,9	2.968	17,6%	-1,8%

Tabella 32: Stima del valore di scambio 2021 – negozi

Area	NTN 2021	Superficie compravenduta (Stima) m ²	Sup. media u.i. compravenduta m ²	Valore volume di scambio 2021 milioni di €	Var. % 2021/20	Var. % 2021/19
Nord Ovest	11.419	1.566.194	137,2	2.539	35,2%	5,2%
Nord Est	6.770	958.782	141,6	1.418	42,2%	16,2%
Centro	8.494	1.078.909	127,0	1.731	26,8%	5,9%
Sud	7.177	695.597	96,9	894	28,9%	9,8%
Isole	3.123	330.749	105,9	433	46,5%	13,8%
ITALIA	36.984	4.630.232	125,2	7.015	34,1%	8,5%

Tabella 33: Stima del valore di scambio 2021 – produttivo

Area	NTN 2021	Superficie compravenduta (Stima) m ²	Sup. media u.i. compravenduta m ²	Valore volume di scambio 2021 milioni di €	Var. % 2021/20	Var. % 2021/19
Nord Ovest	5.721	5.377.731	(940)	2.710	42,9%	2,7%
Nord Est	4.361	4.099.058	(940)	1.876	50,0%	10,4%
Centro	2.509	2.358.263	(940)	1.207	39,7%	4,1%
Sud	1.966	1.848.284	(940)	754	41,2%	7,9%
Isole	604	568.108	(940)	253	70,9%	8,2%
ITALIA	15.161	14.251.443	(940)	6.800	44,9%	5,7%

La quota del valore di scambio collegata agli uffici è stimata pari a quasi 3 miliardi di euro (il 17,7% del totale) ed è significativamente inferiore a quella stimata per i negozi e gli immobili produttivi, pari rispettivamente a poco più e a poco meno di 7 miliardi di euro (Figura 43).

Come risulta dalla Figura 44, la maggior quota del 'fatturato' 2021, quasi il 40% del valore di scambio complessivo (6,5 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: in generale, anche nel confronto biennale, l'unico tasso negativo è quello riferito al valore di scambio nel settore 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 2021, ridottosi di più del 37%; un calo appena più attenuato, poco più del 36%, ha interessato gli uffici, mentre per i negozi la flessione rispetto al 2008 si attesta intorno al 30%.

Figura 43: Stima del valore di scambio 2021 complessivo - uffici, negozi e produttivo

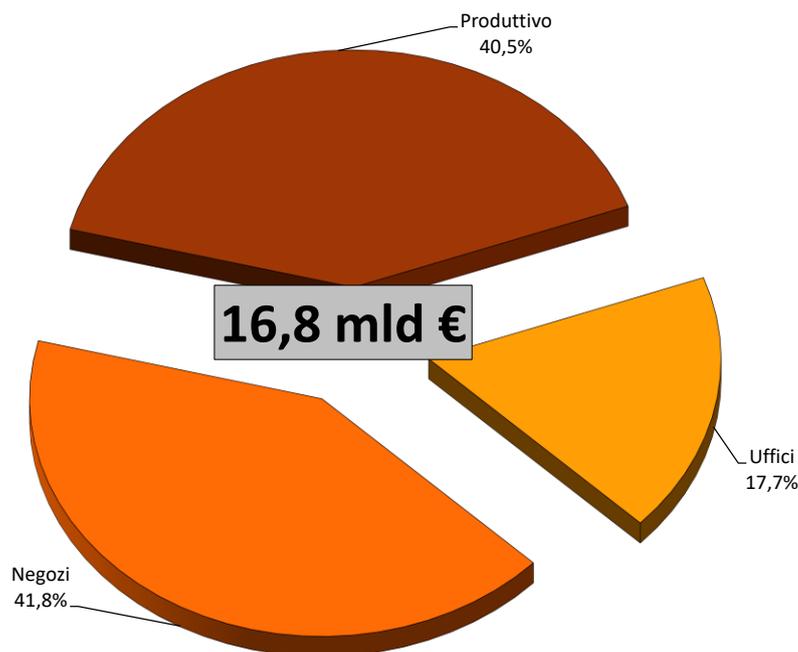


Figura 44: Stima del valore di scambio 2021 complessivo per area geografica

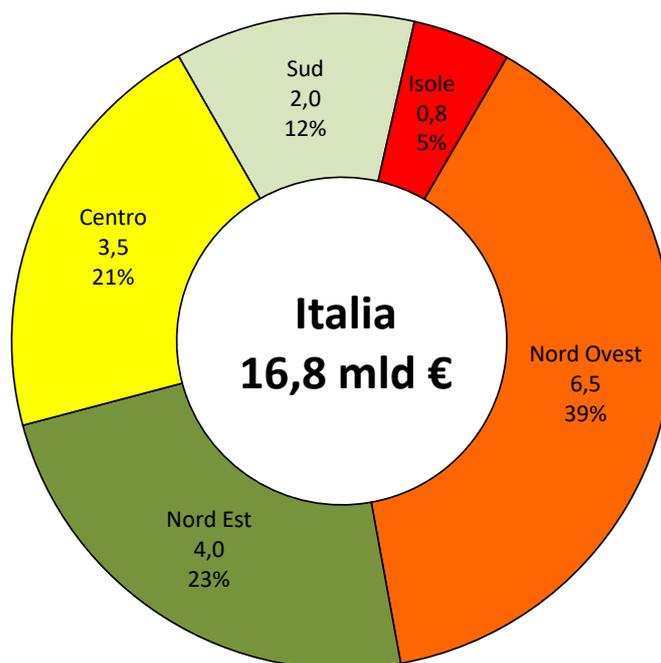
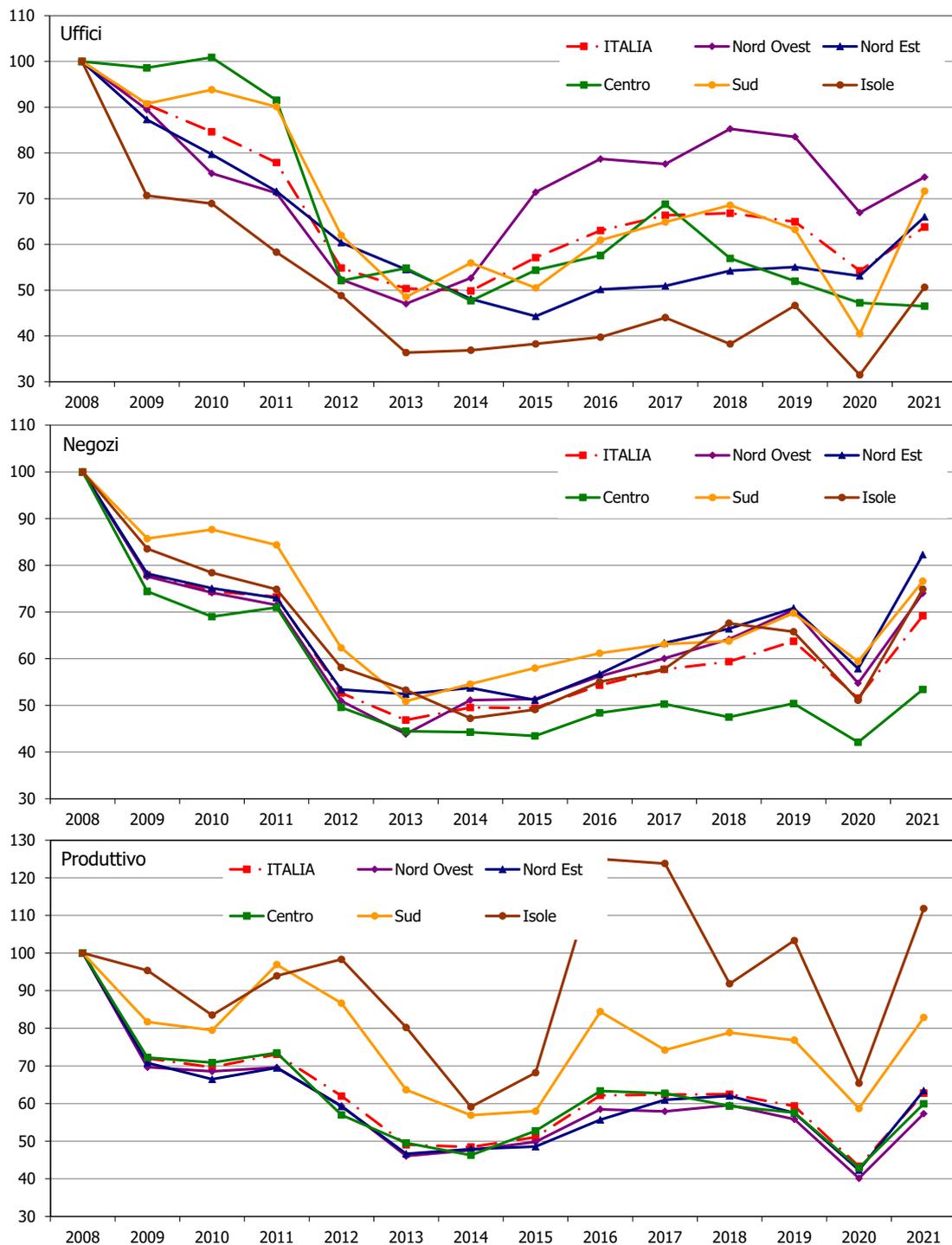


Tabella 34: NTN, superficie compravenduta, valore di scambio nazionale e variazioni 2021/20 e 2021/19 - uffici, negozi e produttivo

Tipologia	NTN 2021	Var. % 2021/20	Var. % 2021/19	Superficie compravenduta	Var. % 2021/20	Var. % 2021/19	Valore volume di scambio 2021	Var. % 2021/20	Var. % 2021/19
Uffici	12.419	30,7%	17,8%	1.774.470	23,9%	7,5%	2.968	17,6%	-1,8%
Negozi	36.984	36,9%	17,3%	4.630.232	40,4%	17,7%	7.015	34,1%	8,5%
Capannoni	15.161	41,6%	24,5%	14.251.443	43,9%	8,5%	6.800	44,9%	5,7%
Totale	64.564	36,7%	19,0%	20.656.146	41,1%	10,4%	16.783	34,5%	5,4%

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



7 Le dinamiche del *leasing* immobiliare

Premessa

Il *leasing* immobiliare nel 2021 è cresciuto sia in Europa che in Italia. Non in tutti i mercati ha ancora raggiunto i livelli della pre-pandemia. La buona dinamica del comparto manifatturiero e produttivo ha contribuito ad accrescere il peso del *leasing* di immobili industriali, che ha ampiamente superato la metà del totale dei nuovi finanziamenti dell'anno. È cresciuto anche il peso del *leasing* di immobili commerciali, che ha beneficiato dell'allentamento delle misure restrittive che erano state adottate durante le prime fasi della pandemia e dei crescenti investimenti nel comparto della logistica. Soffre il mercato degli uffici, sul quale ha influito la diffusione dello *smart working*, accelerata dalla pandemia, e quello turistico alberghiero, quello più penalizzato dal Covid-19.

La crescita del Pil nel 2021 è stata fortemente trainata dalla ripresa degli investimenti e, in particolar modo, da quelli nel settore delle costruzioni. Sulle aziende che operano nel settore, il *leasing* sta svolgendo un ruolo importante in termini di finanziamento di attrezzature e veicoli strumentali all'attività di impresa, accelerando il processo di digitalizzazione attraverso un ampio ricorso al finanziamento di beni di cui al Piano Industria 4.0. La digitalizzazione dei processi di produzione, anche nel campo delle costruzioni, in termini ad esempio di sicurezza, efficienza, gestione ottimale delle risorse, è uno dei primi passi da fare nel percorso verso la sostenibilità ambientale; sfida che anche il *leasing* si appresta ad affrontare nel settore degli immobili non residenziali.

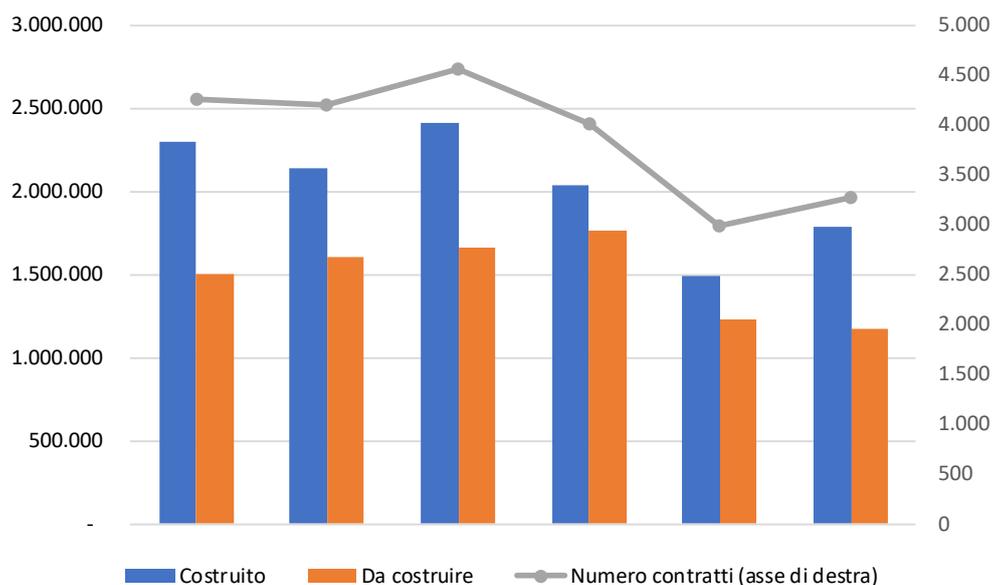
Il portafoglio contratti di *leasing* immobiliare sta progressivamente "smaltendo" la coda dei contratti stipulati prima della recessione del biennio 2008-2009, riducendo progressivamente la propria rischiosità. La moratoria governativa Covid-19 – alla quale la clientela *leasing* ha fatto ampio ricorso - ha consentito di contenere il numero di insolvenze che la pandemia avrebbe potuto generare. I dati visti a tre mesi dalla fine della moratoria mostrano un portafoglio contratti ex-moratoria di qualità ampiamente migliore di quello complessivo, anche sulla porzione di contratti che hanno beneficiato della sospensione fino all'ultima data utile.

7.1 Il mercato del *leasing* immobiliare

Leasing Immobiliare: il "costruito" traina la crescita nel 2021 e nel primo quadrimestre 2022

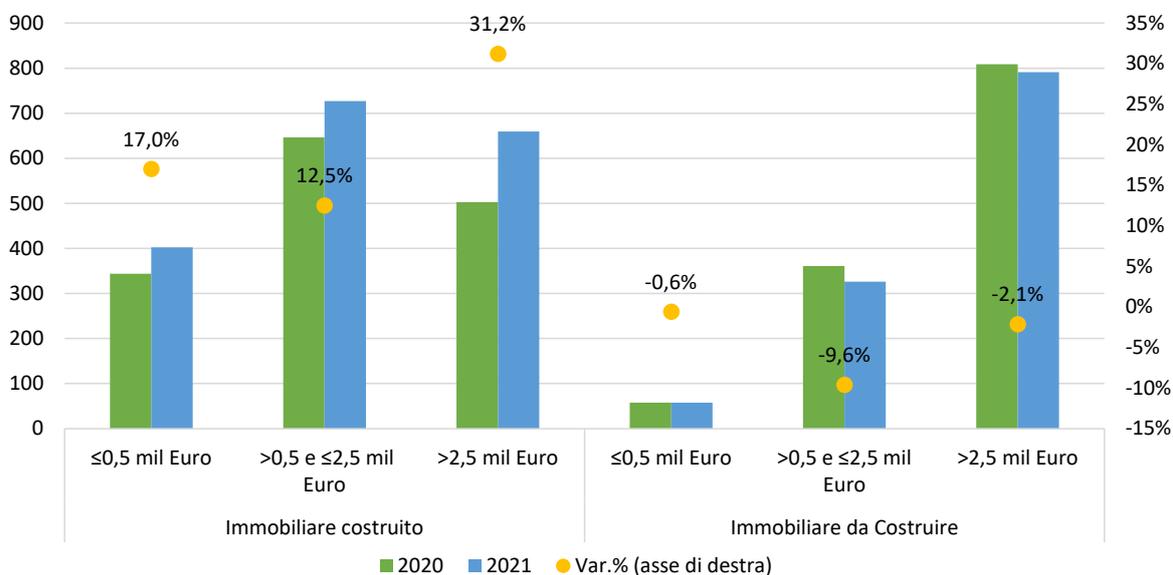
Nel 2021 il *leasing* immobiliare ha registrato una ripresa rispetto alla contrazione dello stipulato osservata nel 2020 per effetto della crisi provocata dalla pandemia. Complessivamente si è osservata una crescita del numero e del volume dei contratti stipulati rispettivamente pari al 9,7% e al 9,0%, per un totale finanziato di 3.271 contratti d'importo pari a quasi 3 miliardi di euro (Figura 46).

Figura 46: Serie storica stipulato *leasing* immobiliare (valori in migliaia di euro)



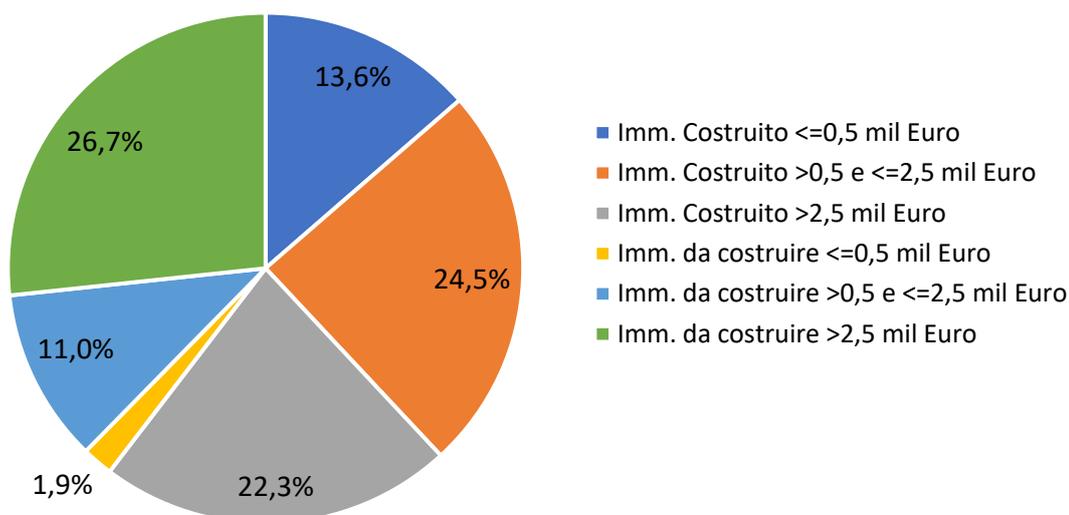
A trainare tale dinamica è stato l'immobiliare "costruito" che, come evidenziato in Figura 47, ha visto aumentare il valore di stipulato in tutte le fasce d'importo. In particolare, i contratti compresi tra 0,5 e 2,5 milioni di euro si sono confermati quelli prevalenti nell'immobiliare finito, con 727 milioni di euro, mentre l'incremento più elevato (31,2%) si è osservato nella classe d'importo superiore ai 2,5 milioni di euro. Nella stessa fascia si è rilevata tuttavia una leggera contrazione (-2,1%) del *leasing* di immobili "da costruire", che rappresenta comunque una quota consistente delle operazioni di *leasing* immobiliare, nonché uno strumento importante per la crescita della dimensione d'impresa.

Figura 47: Dinamica dei valori dei nuovi contratti di *leasing* immobiliare 2021 (in milioni di euro) e variazione % del valore dei contratti



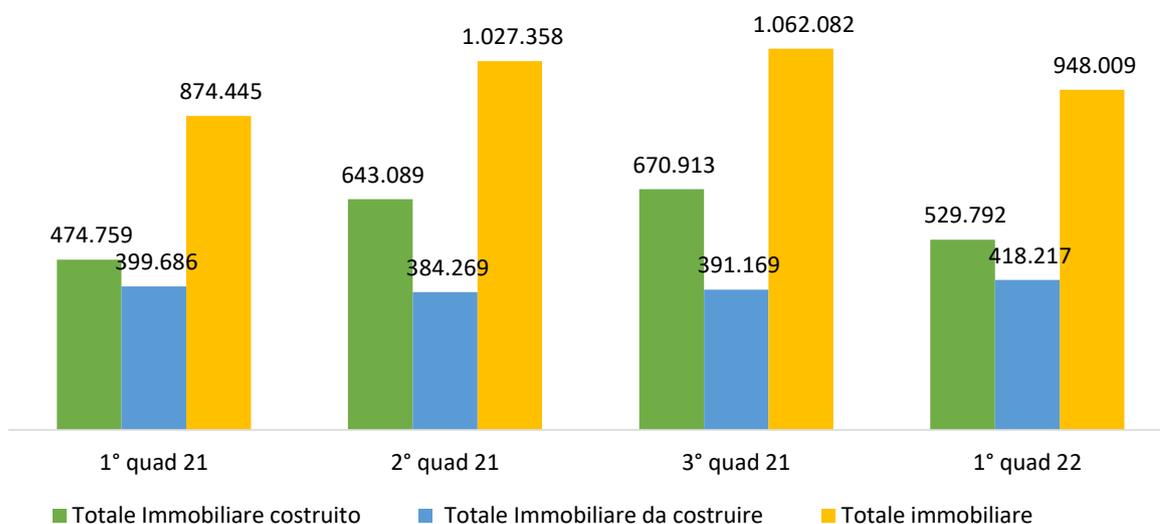
Dall'analisi delle singole fasce d'importo dei sotto-comparti *leasing* immobiliare 2021, riportate in Figura 48, si conferma al primo posto il "da costruire di fascia superiore a 2,5 mil. euro" che, con una contrazione di 3,0 punti percentuali, rappresenta il 26,7% dello stipulato immobiliare. A seguire, troviamo l'immobiliare costruito di fascia intermedia con una quota del 24,5%, in aumento di 0,7 punti percentuali rispetto al 2020, e l'immobiliare costruito di classe d'importo superiore ai 2,5 milioni di € con un peso del 22,3% (+4,1 p.p. rispetto all'anno precedente).

Figura 48: Composizione dei nuovi contratti di *leasing* immobiliare 2021 per classi d'importo (valore contratti)



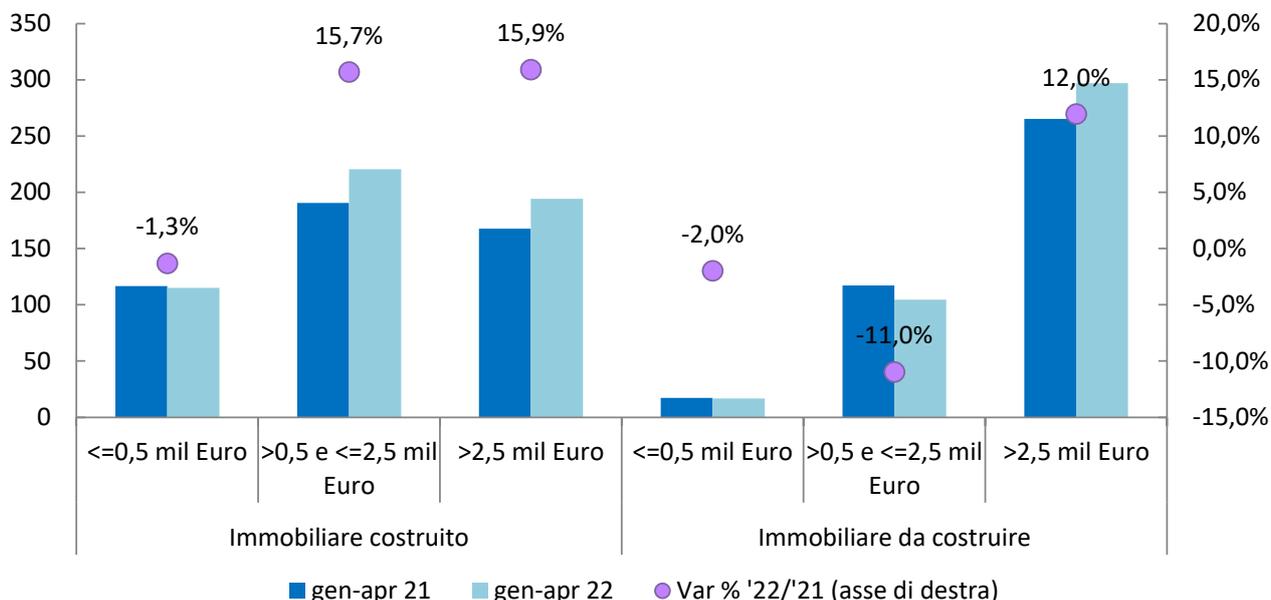
Nel corso dell'anno, l'andamento del comparto è stato altalenante. La prima flessione si è evidenziata ad aprile, poi lo stipulato è risalito fino a luglio, quando ha raggiunto, con 356 milioni di euro, il valore più elevato del 2021. Si è registrato un secondo importante picco negativo ad agosto e una leggera flessione a ottobre; i volumi di stipulato poi sono tornati a crescere attestandosi a quasi 300 milioni di euro a dicembre. Sui singoli quadrimestri il valore è risultato più stabile, con una dinamica crescente verso fine anno (Figura 49).

Figura 49: Volumi *leasing* immobiliare, stipulato ultimi quadrimestri (valori in migliaia di euro)



Nel primo quadrimestre del 2022, il *leasing* immobiliare ha ripreso a crescere, sia sui volumi (+8,4%) che sul numero di operazioni (+4,2%), grazie ad un +11,6% sui finanziamenti del *leasing* costruito. Trainano questa crescita nell'immobiliare «costruito»: la fascia d'importo intermedia (+15,7%) e quella superiore a 2,5 mil.€ (+15,9%), mentre nell'immobiliare «da costruire» si osserva una dinamica positiva solo per la fascia d'importo più elevata (+12,0%), (Figura 50).

Figura 50: Dinamica dei valori dei nuovi contratti di *leasing* immobiliare gen-apr 2022 (in milioni di euro) e variazione % del valore dei contratti

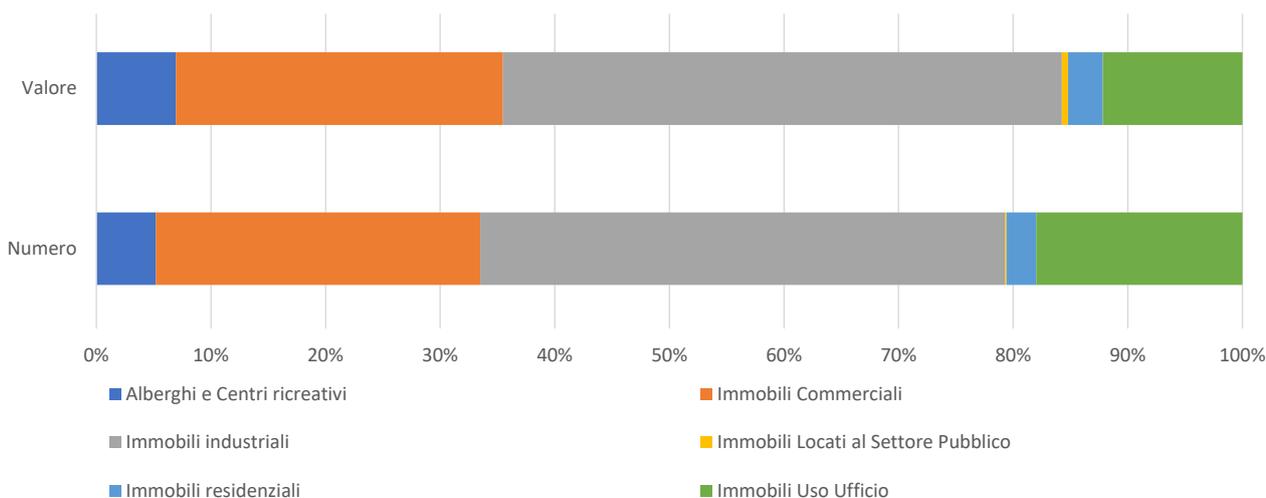


Immobili e settori di clientela finanziati, Investimenti 4.0

Dall'analisi della ripartizione del portafoglio *leasing* immobiliare in essere a fine 2021 si conferma, in linea con il 2020, la prevalenza degli immobili industriali, che mostrano una quota pari al 45,8% in numero e al 48,8% in valore (Figura 51).

Al secondo posto troviamo gli immobili commerciali (28,3% in numero e 28,6% in valore), seguiti dagli "immobili ad uso ufficio" che, rispetto al 2020, registrano una crescita della propria incidenza sul numero dei contratti di 6,1 punti percentuali, a fronte di una contrazione della propria quota in valore di 5,8 p.p.. Continua ad aumentare l'incidenza degli "Alberghi e centri ricreativi" sia in numero (+2,2 p.p.) che in valore (+4,2 p.p.), con quote rispettivamente pari al 5,2% e al 6,9%.

Figura 51: Ripartizione dell'*outstanding leasing* immobiliare al 31/12/2021 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)

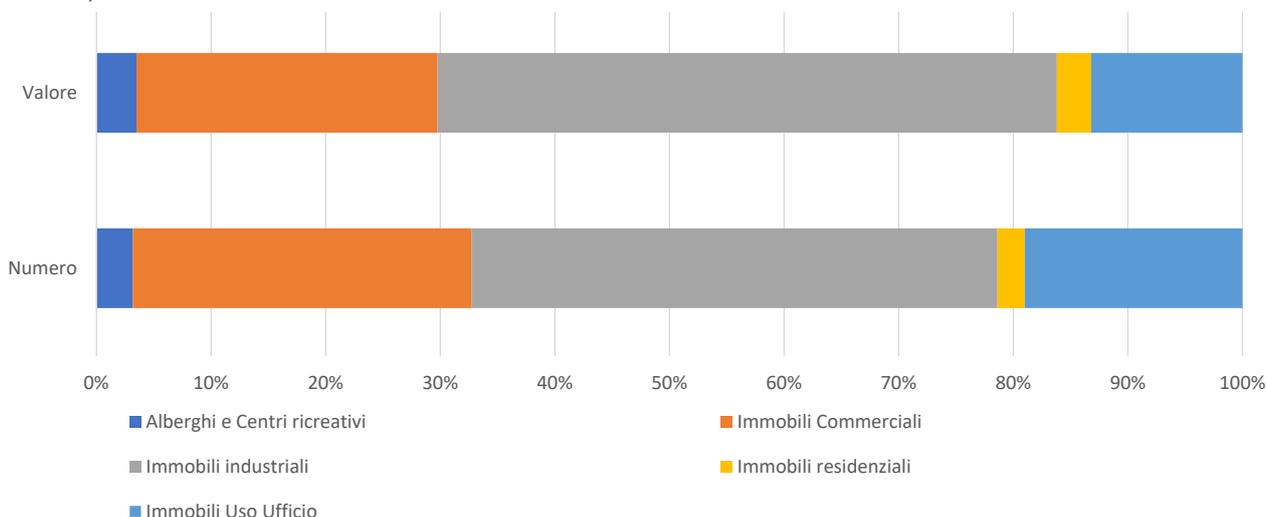


Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Anche dall'analisi del nuovo business immobiliare 2021, come negli anni precedenti, emerge la prevalenza degli immobili industriali seguiti da quelli commerciali. In particolare, guardando al valore dei contratti stipulati, si registra, un aumento della quota di queste categorie, rispettivamente di 2,4 p.p. e di 4,3 p.p.. In

lieve crescita, rispetto al 2020, anche la quota degli “immobili residenziali” sia in numero che in valore, che comunque rimane contenuta e non supera il 3% (Figura 52).

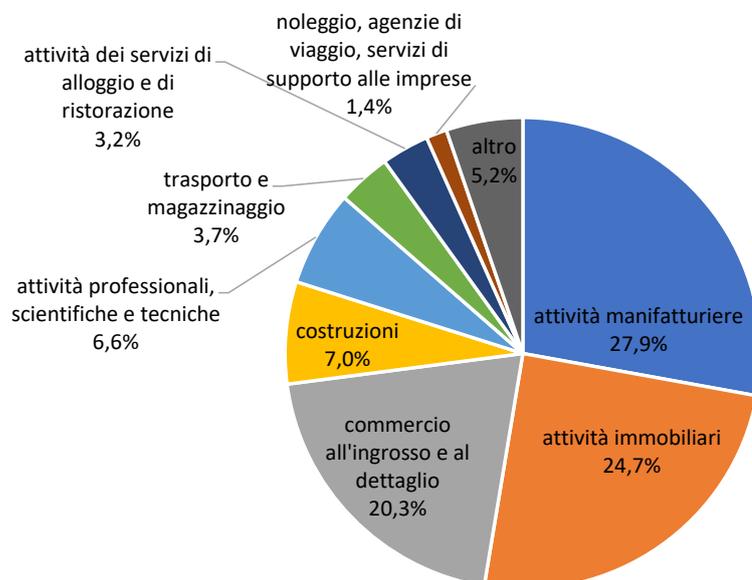
Figura 52: Ripartizione dello stipulato *leasing* immobiliare 2021 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Il settore del *leasing* immobiliare, che ha come clientela finale le imprese commerciali e produttive utilizzatrici dell’immobile strumentale, per circa un quarto della propria attività si interfaccia lato intermediario e gestore del bene con aziende del settore immobiliare e, per un ulteriore 7,0%, con aziende del settore delle costruzioni (Figura 53).

Figura 53: Ripartizione dei nuovi contratti *leasing* immobiliare 2021 per settore ATECO di destinazione (valori)

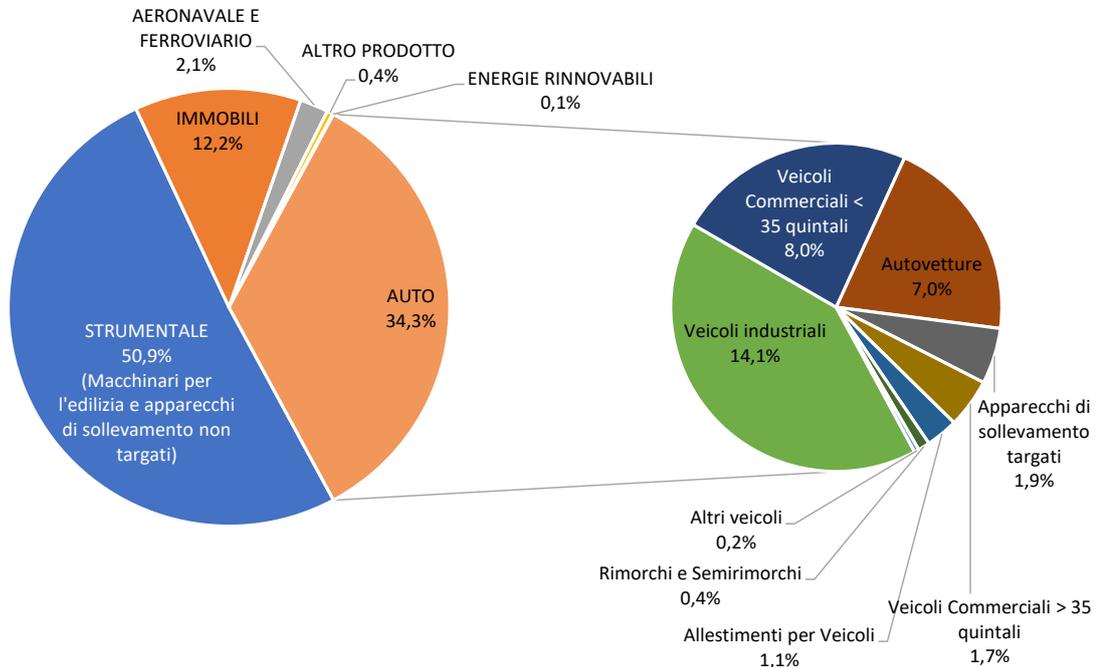


Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Ancora più ampia è l’incidenza del settore delle costruzioni sull’intero stipulato dell’anno. In particolare, il settore delle costruzioni è stato il principale settore di destinazione del *leasing*, con circa 2,8 miliardi finanziati, destinati a oltre 18.000 imprese, con un incremento rispetto all’anno precedente del 39,4% degli utilizzatori e del 57,5% del finanziato nel segmento (sulla base dell’integrazione dei dati Assilea con quelli del Cerved). A fronte di 1,2 miliardi destinati al settore dell’edilizia, ulteriori 500 milioni sono stati destinati alla costruzione di infrastrutture e di altre opere di ingegneria civile, segno questo che gli investimenti promossi dal PNRR per le infrastrutture potranno essere realizzati anche attraverso l’utilizzo di beni strumentali in *leasing*. Di seguito vediamo come si sono ripartiti i finanziamenti al settore delle costruzioni nei differenti comparti (Figura 54). Oltre la metà dello stipulato nel settore è destinato al finanziamento di beni strumentali,

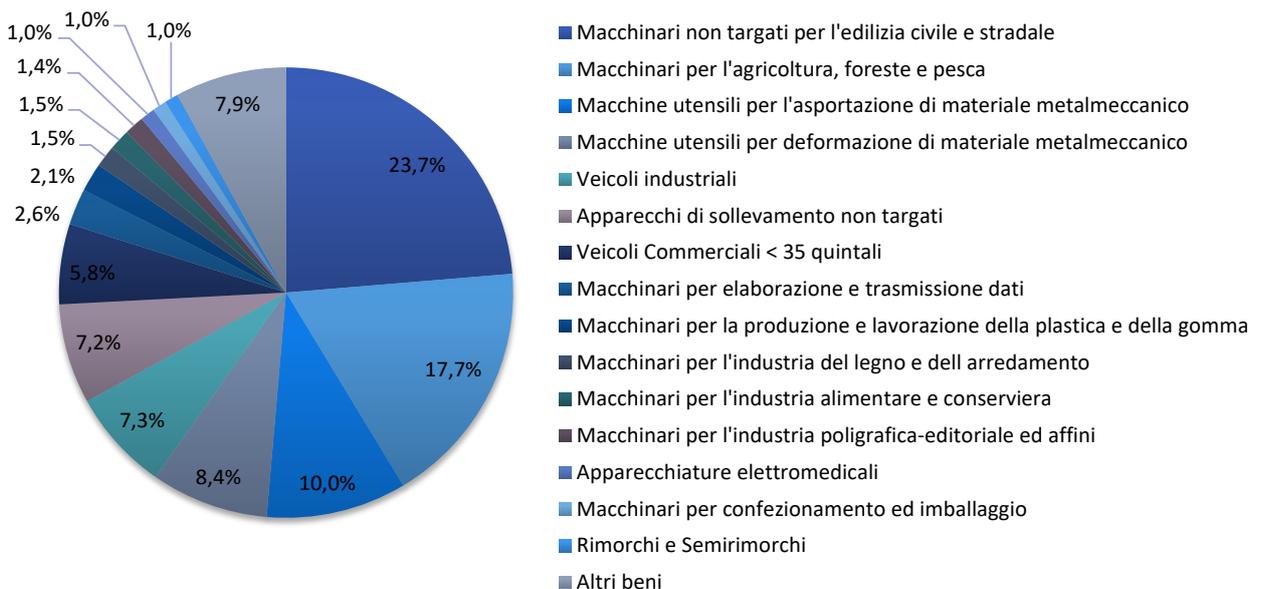
soprattutto macchinari per l'edilizia ed apparecchi di sollevamento non targati. Una quota importante e superiore ad un terzo è diretta a finanziare il comparto auto, prevalentemente veicoli commerciali "pesanti" per il trasporto collegato all'attività di costruzione.

Figura 54: Ripartizione dei nuovi contratti *leasing* 2021 al settore costruzioni per comparti (valori)



Il *leasing* si è dimostrato in questi anni un utile strumento per la digitalizzazione del sistema produttivo. Nel corso del 2021 il *leasing* ha finanziato 9,4 miliardi di investimenti delle PMI di cui alla Nuova Sabatini, di cui 6,3 miliardi in beni del Piano Industria 4.0 ("Tecno-Sabatini"). Al primo posto, per numero e valore di beni acquisiti dalla clientela *leasing* che ha fatto ricorso alla Tecno-Sabatini, troviamo proprio i macchinari non targati per l'edilizia civile e stradale (rispettivamente 23,7% e 19,0% sul totale) e quote importanti riferite anche ai comparti del sollevamento non targato e dei veicoli industriali (Figura 55).

Figura 55: Ripartizione contratti di imprese che hanno usufruito nel 2021 della Tecno-Sabatini attraverso la forma tecnica del *leasing* (numero contratti)



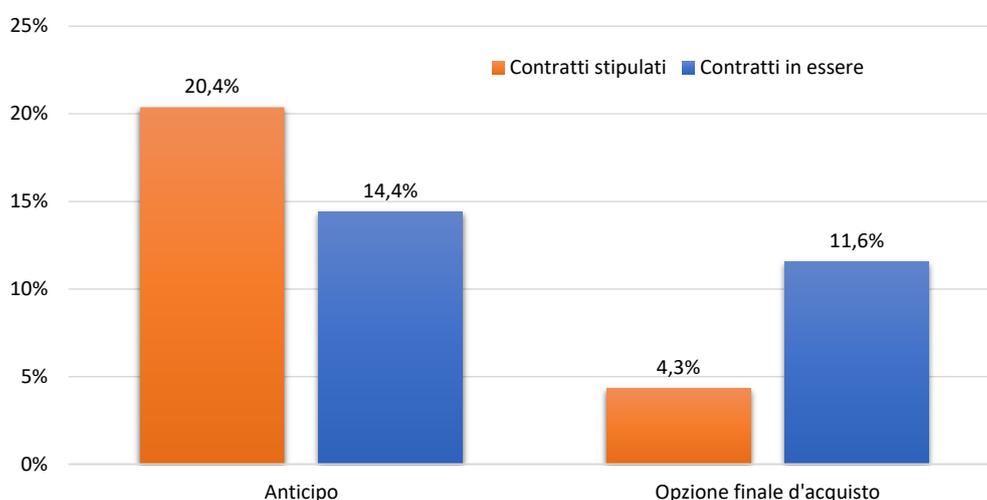
Fonte: elaborazioni BDCR Assilea su dati MiSE

Anticipo e opzione finale d'acquisto per tipo immobile

L'anticipo medio sul costo del bene ha registrato un incremento rispetto al 2020 sia per i contratti immobiliari stipulati nel 2021 (0,8 p.p.) sia per i contratti in essere (0,4 p.p.) (Figura 56). Si conferma più elevata la percentuale di anticipo relativa al nuovo business 2021, pari al 20,37%. Con riferimento all'opzione finale d'acquisto, invece, rimane più alta la percentuale relativa ai contratti in essere, nonostante una flessione di 0,34 p.p. rispetto al 2020.

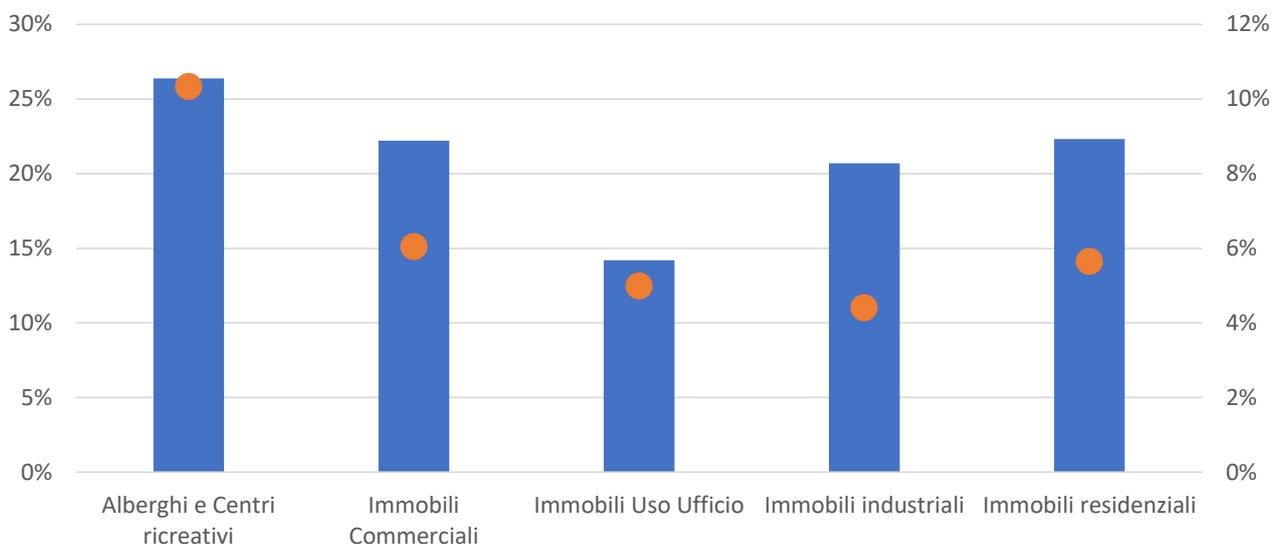
In Figura 57 vengono rappresentati l'anticipo e l'opzione finale d'acquisto medi per lo stipulato 2021 dei principali sotto-comparti del *leasing* immobiliare. Gli "Alberghi e centri ricreativi" salgono al primo posto per percentuale media di anticipo (26,4%), con un incremento di 8,4 p.p. rispetto al 2020. Raggiungono la prima posizione anche per opzione finale d'acquisto (10,3%), con un aumento di 4,9 p.p. rispetto all'anno precedente. Scendono al secondo posto per percentuale media di anticipo sul costo del bene gli "immobili residenziali" (22,3%) seguiti con una percentuale del 22,2% dagli "immobili commerciali".

Figura 56: Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto del comparto immobiliare (% sul costo del bene)



Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

Figura 57: 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

7.2 Dinamiche sui contratti in essere

Uno studio sull'evoluzione della rischiosità e dei tassi di recupero nel leasing immobiliare

Assilea ha attivato con *KPMG Advisory* una specifica analisi, con l'obiettivo di studiare le evidenze empiriche recenti del portafoglio *leasing*, valutandone il trend e l'evoluzione e specificità in termini di comparto. Questo al fine di supportare con evidenze empiriche i possibili spazi di miglioramento nella proposta di regolamentazione di vigilanza prudenziale nota come "Basilea 3+", per un minore assorbimento patrimoniale delle esposizioni *leasing* mobiliari e immobiliari, sia nella metodologia standardizzata che nella metodologia avanzata.

La nuova proposta di revisione dei requisiti patrimoniali a fronte del rischio di credito per le operazioni garantite da immobili prevede infatti alcune importanti modifiche per le banche e gli intermediari che adottano una metodologia standardizzata e il meccanismo introdotto nel nuovo schema regolamentare (c.d. "output floor") trasferisce questo incremento di requisiti anche alle banche e intermediari che utilizzano i metodi avanzati per il rischio di credito.

Le dinamiche della rischiosità del *leasing* immobiliare non giustificano un incremento degli assorbimenti patrimoniali nel *leasing* finanziario, in considerazione del fatto, peraltro, che la Legge n 124 del 4 agosto 2017 contribuisce alla minore rischiosità del prodotto *leasing* disciplinando le fattispecie di inadempimento dell'utilizzatore successive all'agosto 2017.

La rischiosità del comparto si è andata via via contraendo. Nel quinquennio 2015-2020 si evidenzia infatti una rischiosità decrescente del prodotto *leasing* in considerazione di una riduzione significativa e sostanzialmente costante dei tassi di decadimento (il numero di contratti periodicamente entrati in default in rapporto al portafoglio *in bonis* del periodo precedente) dei contratti in contenzioso. Le evidenze mostrano come i finanziamenti di *leasing* strettamente legati allo sviluppo dell'attività produttiva ne determinano una migliore qualità creditizia (nessun rischio di «invenduto» *ab origine*).

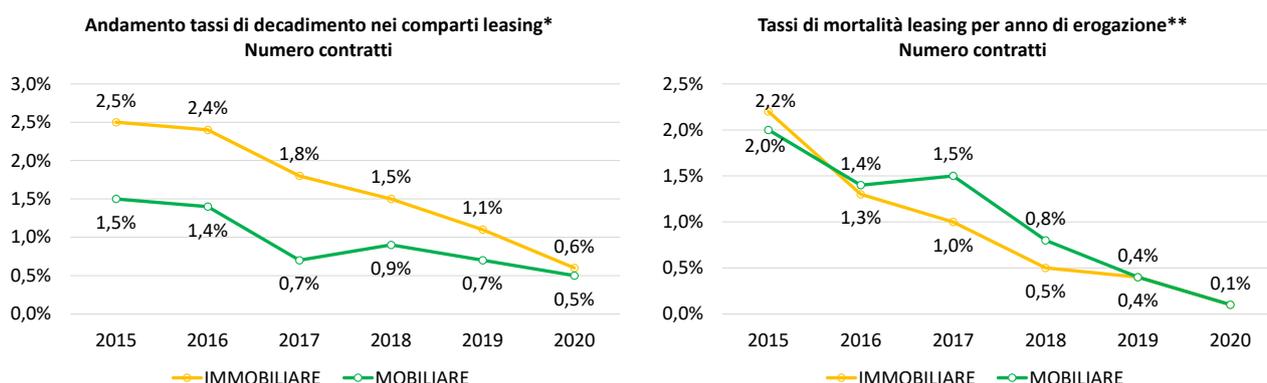
Pur confermandosi una minore rischiosità media dei comparti non immobiliari, la forzata riduzione degli stock ad alto rischio, la maggiore attenzione in sede di concessione e gli effetti della Legge 124¹⁴ del 4 agosto 2017, portano al raggiungimento nell'ultimo biennio di livelli di tassi di decadimento molto contenuti anche sull'immobiliare (Figura 58).

Le curve di *vintage* (dei tassi di mortalità)¹⁵ sono influenzate dalla durata media dei contratti con effetti più marcati e di rapido decremento dei tassi di mortalità per i comparti a più breve termine (non immobiliare); anche per il comparto immobiliare, si rileva comunque una riduzione significativa dei tassi di mortalità, che dal 2016 raggiunge livelli inferiori rispetto al comparto strumentale, grazie all'irrobustimento delle politiche e dei processi di concessione, alla chiusura progressiva degli «stock» ad alto rischio e alla riduzione della durata dei *leasing* (in seguito alla riduzione del periodo di deducibilità fiscale da 18 a 12 anni secondo la legge 23 del 11 marzo 2014).

¹⁴ La legge 124 del 4 agosto 2017 ha introdotto sui nuovi contratti l'esecuzione ingiuntiva nei confronti della controparte inadempiente anche nel comparto immobiliare, riducendo di conseguenza anche la componente speculativa manifestatasi sino all'introduzione della citata legge.

¹⁵ I tassi di mortalità del portafoglio *leasing* per anno di erogazione (curve di *vintage*), aperto per comparto immobiliare e mobiliare, sono calcolati come percentuale di contratti, entrati in decorrenza in uno specifico anno, che risultano deteriorati alla data di osservazione (2020).

Figura 58: Evidenze dati tassi di decadimento e tassi di mortalità del *leasing*



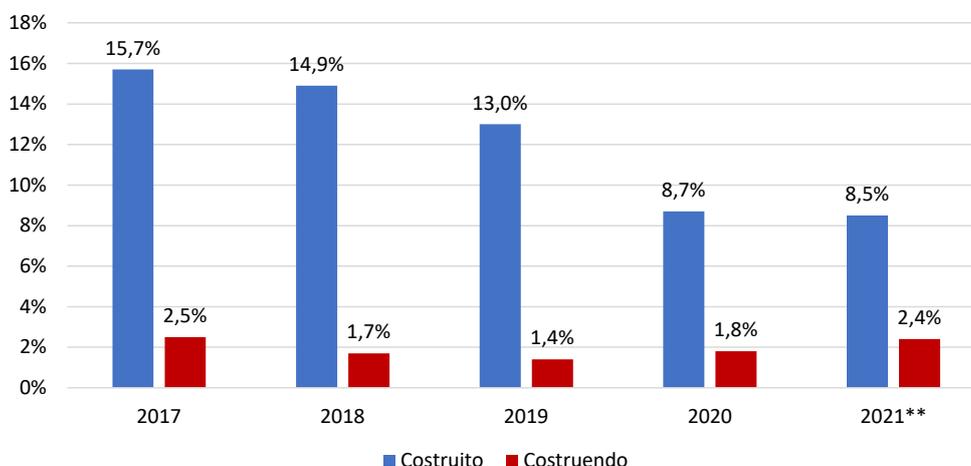
(*) Escluso dall'analisi comparto mobiliare «altro» poiché poco significativo a livello statistico

(**) I tassi di mortalità del portafoglio *leasing* per anno di erogazione (curve di vintage), aperto per comparto immobiliare e mobiliare, sono calcolati come percentuale di contratti, entrati in decorrenza in uno specifico anno, che risultano deteriorati alla data di osservazione (2020).

Fonte: Elaborazioni KPMG su dati del Centro Studi Assilea

Andando ad osservare più nel dettaglio la rischiosità del *leasing* immobiliare da costruire rispetto al costruito (Figura 59), si può osservare come l'incidenza dei contenziosi dell'immobiliare «costruendo» sia minore rispetto a quanto osservato nell'immobiliare «costruito», a dimostrazione del fatto che i presidi adottati nel costruendo (periodo di cantiere) sono efficaci e garantiscono un adeguato monitoraggio della rischiosità dell'operazione. L'aumento che si osserva nel 2021 è, peraltro principalmente dovuto alla diminuzione significativa dei contratti costruendo tra il 2020 e il 2021 del 9%.

Figura 59: Incidenza dei contenziosi (numero contratti)* - confronto «costruito» vs. «costruendo»



(*) Incidenza calcolata come rapporto tra il numero di contratti in contenzioso e il totale dei contratti in essere, distinti per tipologia di *leasing* immobiliare, alla data di osservazione

(**) Data di osservazione al 31 ottobre 2021.

Fonte: Elaborazioni KPMG su dati del Centro Studi Assilea

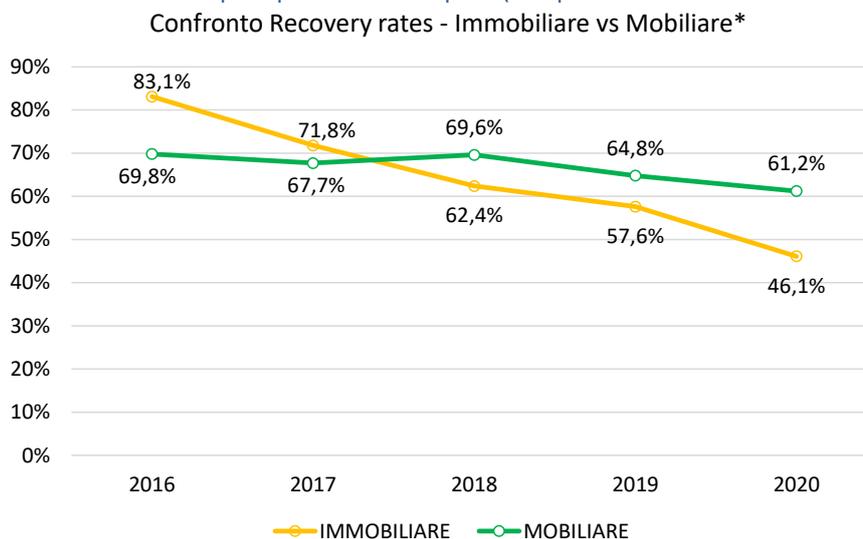
Nell'arco temporale 2016-2020, i tassi di perdita del prodotto *leasing* risultano inferiori rispetto ai valori attualmente previsti dalla normativa di vigilanza prudenziale di LGD. Si rileva un trend crescente dei tassi di perdita, che tuttavia è stato influenzato da politiche di riduzione accelerata degli NPL, non sempre in condizioni di mercato ottimali.

Il comparto immobiliare, in particolare, ha risentito di dismissioni degli «asset» accelerate, forzate e subottimali, dettate anche dalla normativa EBA per la gestione dei crediti deteriorati (NPL) (cfr. *Guidelines on management of non-performing and forborne exposures*, 2017), portando ad aumentare fisiologicamente i tassi di perdita. Guardando al dettaglio per macro-comparti (Figura 60):

- si nota comunque una resilienza dei valori di recupero per i comparti non immobiliari anche nell'esercizio 2020, pur in un contesto congiunturale sfavorevole.

- Relativamente al comparto immobiliare, invece, si conferma un trend decrescente dei recuperi, influenzato anche dall'andamento del mercato immobiliare esterno (dicembre 2019 minimo storico «recente» dei prezzi per gli immobili residenziali e variazione negativa del 4% tra il 2019 e il 2020 del prezzo di vendita per gli immobili commerciali). Inoltre, le politiche di dismissione accelerate di NPL hanno inciso soprattutto sulle performance delle attività di *remarketing* immobiliare portando a risultati inferiori a quelli del comparto mobiliare.

Figura 60: Andamento dei tassi di recupero per macro-comparti (complemento ad 1 della LGD del *leasing*)

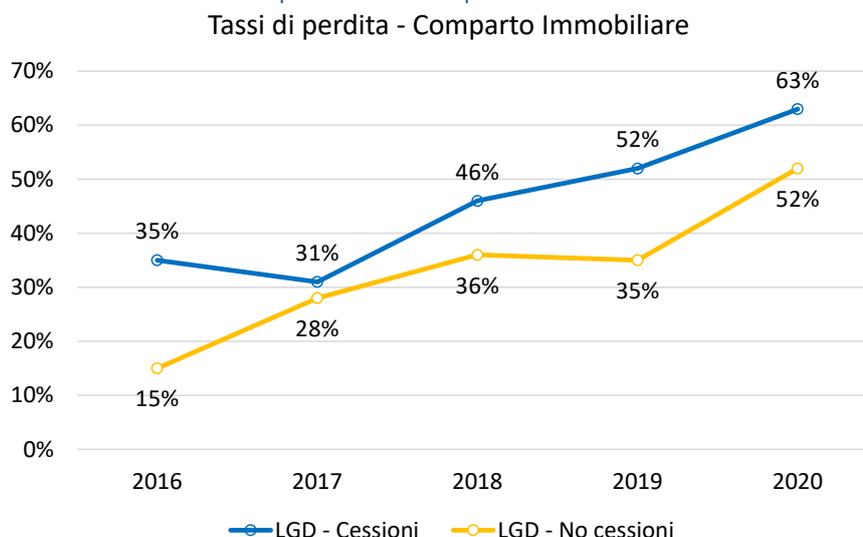


(*) Calcolati mediante attualizzazione dei tassi di recupero (tasso di sconto al 4% come da esempi contenuti nella Circ. 284/2013 e succ. agg.); escluso dall'analisi il comparto mobiliare "altro" poiché poco significativo a livello statistico.

Fonte: Elaborazioni KPMG sulla base dei tassi di perdita recuperati da Assilea dall'archivio delle perdite storicamente registrate (LGD).

Relativamente ai valori di realizzo ottenuti tramite cessioni e metodologie interne di recupero del credito, è possibile constatare come le cessioni massive dei crediti abbiano determinato per le società di *leasing* valori di realizzo inferiori rispetto a quanto si sarebbe potuto ottenere mediante l'adozione di parametri e metodologie interne di recupero (Figura 61). Nel comparto immobiliare l'incidenza delle cessioni è stata più elevata (21% delle posizioni rispetto al 10% osservato nel comparto mobiliare).

Figura 61: Impatto delle cessioni sui tassi di perdita* nel comparto immobiliare



(*) Tassi calcolati considerando la metodologia "workout ponderata" (valori di recupero attualizzati) ed escludendo il comparto mobiliare "altro" poiché poco significativo a livello statistico.

Fonte: Elaborazioni KPMG sulla base dei tassi di perdita recuperati da Assilea dall'archivio delle perdite storicamente registrate (LGD).

A fronte delle specificità del *leasing*, che peraltro consente un miglior monitoraggio e gestione del *Loan to Value, LTV* (ad es. tramite l'utilizzo tipico di maxi-canoni iniziali), le evidenze delle attività di *remarketing* dimostrano la maggiore efficacia dei processi di recupero sul valore del bene ammortizzato, confermando dunque la possibilità di operare su un «mercato dell'usato» che può essere in parte governato dalle società di *leasing*, stante la proprietà preservata del bene in *leasing*.

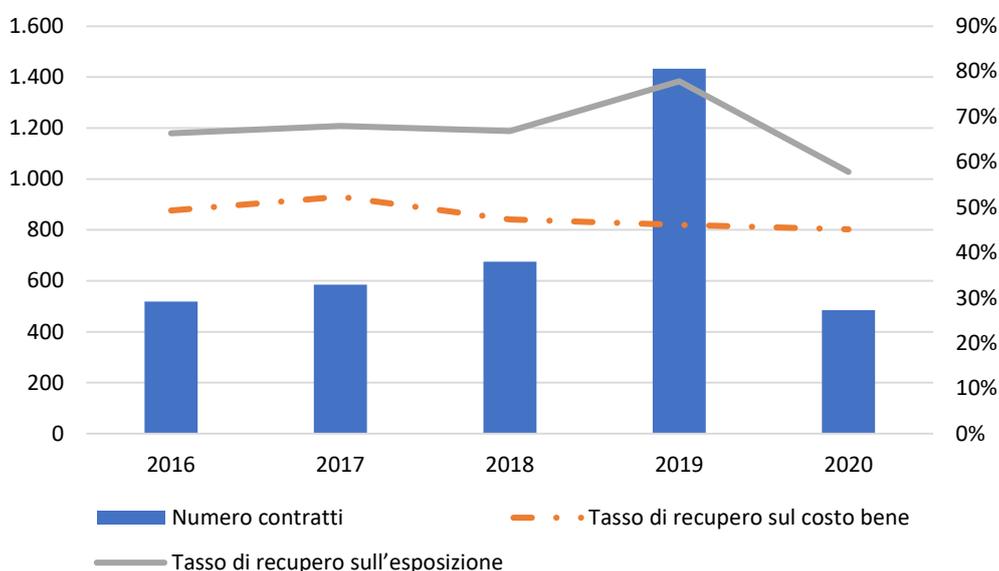
Tale elemento risulta ancora più marcato se confrontato con i risultati derivanti dalle cessioni massive di credito (inferiori come *performance*). Le evidenze mostrano come, laddove si effettuino attività di *remarketing* con successo, il recupero del valore del bene risulta elevato, in confronto alle soluzioni di cessione massiva di credito e, in particolare, se comparato con il valore del bene (ammortamento residuo).

Dalle analisi effettuate si evidenzia che i tassi di recupero derivanti dall'attività di *remarketing* risultano superiori ai recuperi ottenuti complessivamente dalle cessioni massive degli NPL; in particolare, nel periodo di osservazione, si è assistito a recuperi per il comparto immobiliare mediamente pari al 55% (dati di LGD da cessione) rispetto a recuperi medi vicini al 70% derivanti dall'attività di *remarketing*, di cui alle rilevazioni beni *ex-leasing*.

Quest'ultima stima, peraltro, sull'efficacia delle azioni di *remarketing* è influenzata negativamente dal dato riferito ai contratti di *leasing* immobiliare chiusi nel 2020 con rivendita del bene. La pandemia, in quell'anno, infatti ha sensibilmente ridotto l'attività di *remarketing* e ulteriormente compresso i valori di rivendita.

Guardando alle procedure di recupero chiuse nel 2020 riportate in Figura 62 si osserva, rispetto al 2019, un'importante flessione del numero dei contratti chiusi contabilmente con la rivendita a terzi dell'immobile, che risultano essere diminuiti di quasi 2/3 rispetto all'anno precedente. Il tasso di recupero sull'esposizione scende sensibilmente, dal 77,8% del 2019 al 57,8% nel 2020, mentre il tasso di recupero sul costo bene registra una flessione più contenuta pari a 1 p.p., attestandosi al 45,1% e conferma una buona tenuta nel corso degli ultimi anni.

Figura 62: Serie storica e tassi di recupero dei contratti immobiliari chiusi – Anni 2016-2020



Fonte: Assilea, "Indagine sui Beni ex leasing –anno 2020"

Il post-moratoria

La moratoria governativa Covid-19, introdotta sin dalla prima fase della crisi pandemica, ha consentito alle imprese che ne hanno usufruito, la sospensione dei canoni *leasing* a scadere, offrendo alle società di *leasing* una garanzia sussidiaria da parte del Fondo di Garanzia dello Stato, che, in caso di default del debitore, sarà pari al 33% del totale dell'intero importo che è stato oggetto di sospensione. Tale moratoria governativa è stata prorogata a più riprese. A fine giugno 2021, per le società che ne hanno fatto esplicita richiesta, è stata prolungata ulteriormente fino a fine dicembre 2021, per la sola quota capitale dei canoni a scadere.

Complessivamente, da marzo 2020 fino a settembre 2021, sono state concesse moratorie *leasing* su esposizioni con un debito residuo di oltre 20,1 miliardi di euro. Di tali sospensioni hanno beneficiato il 23,5% dei contratti di *leasing*, per il 37,1% del debito residuo complessivo. La ripartizione di tali moratorie, in numero e valore, ricalcava la ripartizione del portafoglio *leasing* per numero e valore contratti, con una maggiore incidenza sul comparto auto in termini di contratti sospesi ed una maggiore incidenza nel comparto immobiliare in termini di debito residuo dei contratti oggetto di sospensione.

A fine 2021 contratti per un valore residuo di circa 8 miliardi risultavano ancora in sospensione. Per tali contratti la moratoria si è chiusa a gennaio 2022. Si tratta della porzione di crediti che hanno beneficiato della moratoria da monitorare con maggiore attenzione, in quanto le imprese che sono uscite dalla moratoria a luglio o in data precedente sono quelle che già avevano superato le difficoltà contingenti causate dalla pandemia.

I contratti di *leasing* immobiliare in portafoglio a fine marzo 2022 che hanno usufruito della moratoria Covid-19 sono circa 26.858, per un valore di 12,4 miliardi di euro. Di questi, il 97,3% risulta regolare, una percentuale più elevata rispetto a quella che si osserva sull'intero portafoglio *leasing* immobiliare (89,3%). Il dato mostra che senz'altro la misura introdotta dal Governo ha consentito di evitare l'insorgere di contenzioni per le inadempienze contrattuali della clientela che – in assenza di moratoria - sarebbero potute derivare dalle misure restrittive prese a fronte della pandemia.

Si stima che circa 10.369 siano i contratti per i quali la moratoria sia stata prolungata fino a dicembre 2021, per un valore di portafoglio pari a 5,5 miliardi di euro (Tabella 35). Su questi contratti, la percentuale dei contratti regolari si attesta 95,9%, due punti percentuali al di sotto del valore medio registrato sul totale della clientela di *leasing* immobiliare uscita dalla moratoria, ma ben 6 punti percentuali al di sopra del totale della clientela del *leasing* immobiliare.

Tabella 35: Stato dei contratti di *leasing* immobiliare al 31 marzo 2022

	Numero	Ripartizione %					
		Contenziosi	Estinzioni	Insolvenze gravi*	Insolvenze leggere*	Regolari	Totale
Moratoria chiusa al 31.12.2021	10.369	0,8%	0,3%	1,7%	1,4%	95,9%	100,0%
Totale contratti ex-moratoria	26.858	0,5%	0,3%	1,1%	0,8%	97,3%	100,0%
Totale portafoglio immobiliare	81.411	7,2%	0,7%	2,0%	0,7%	89,3%	100,0%

	Valore (in migliaia)	Ripartizione %					
		Contenziosi	Estinzioni	Insolvenze gravi*	Insolvenze leggere*	Regolari	Totale
Moratoria chiusa al 31.12.2021	5.500.500	1,3%	-	2,7%	1,4%	94,6%	100,0%
Totale contratti ex-moratoria	12.397.556	0,7%	-	1,8%	0,9%	96,7%	100,0%
Totale portafoglio immobiliare	40.234.804	8,3%	-	2,8%	0,7%	88,1%	100,0%

(*) *Legenda (classificazioni di rischio BDCR):*

Insolvenza leggera: la sommatoria degli importi "insolvenza canoni + insolvenza oneri" è < di entrambi i «valori soglia»

Insolvenza grave: la sommatoria degli importi "insolvenza canoni + insolvenza oneri" è > di uno o entrambi i «valori soglia»

Valori soglia: 5% del costo bene originario (contratti in decorrenza e con sinistro); 35% dei canoni a scadere nel semestre successivo al mese di elaborazione.

Fonte: elaborazioni BDCR Assilea

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> 2021 per area geografica - uffici.....	10
Figura 8: Mappa distribuzione <i>stock</i> 2021 nei comuni italiani – uffici	12
Figura 9: Distribuzione NTN 2021 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 2021 nei comuni italiani – uffici	17
Figura 13: Indice territoriale quotazioni 2021 per area e per regione – uffici (Media nazionale=100).....	20
Figura 14: Indice territoriale quotazioni 2021 uffici - scala valori regionale (Media nazionale=100).....	20
Figura 15: Mappa delle quotazioni medie regionali 2021 – uffici	22
Figura 16: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2021 (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> 2021 per area geografica - negozi	25
Figura 19: Mappa distribuzione <i>stock</i> 2021 nei comuni italiani – negozi	27
Figura 20: Distribuzione NTN 2021 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 2021 nei comuni italiani – negozi	32
Figura 24: Indice territoriale quotazioni 2021 per area e per regione – negozi (Media nazionale=100)	35
Figura 25: Indice territoriale quotazioni 2021 negozi - scala valori regionale	35
Figura 26: Mappa delle quotazioni medie regionali 2021 - negozi.....	37
Figura 27: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2021 (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> 2021 per area geografica – produttivo.....	40
Figura 30: Mappa distribuzione <i>stock</i> 2021 nei comuni italiani – produttivo	42
Figura 31: Distribuzione NTN 2021 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.....	47
Figura 34: Mappa distribuzione NTN 2021 nei comuni italiani – produttivo.....	48
Figura 35: Indice territoriale quotazioni 2021 per area e per regione – produttivo (Media nazionale=100).....	51
Figura 36: Indice territoriale quotazioni 2021 produttivo - scala valori regionale	51
Figura 37: Mappa delle quotazioni medie regionali 2021 – produttivo	52
Figura 38: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2021 (valore medio nazionale=1) – produttivo	53
Figura 39: Indice territoriale e IMI maggiori province per <i>stock</i> - produttivo	54
Figura 40: Quotazioni medie nazionali 2021 e variazione rispetto al 2020 - uffici, negozi e produttivo.....	55
Figura 41: Indice territoriale e IMI 2021 - uffici, negozi e produttivo.....	56
Figura 42: Stima del fatturato 2008-2021 (mld €) e variazione annua - uffici, negozi e produttivo.....	57
Figura 43: Stima del valore di scambio 2021 complessivo - uffici, negozi e produttivo	59
Figura 44: Stima del valore di scambio 2021 complessivo per area geografica	59
Figura 45: Numero indice del fatturato nazionale e per area geografica – uffici, negozi e produttivo.....	60
Figura 46: Serie storica stipulato <i>leasing</i> immobiliare (valori in migliaia di euro).....	62
Figura 47: Dinamica dei valori dei nuovi contratti di <i>leasing</i> immobiliare 2021 (in milioni di euro) e variazione % del valore dei contratti	62
Figura 48: Composizione dei nuovi contratti di <i>leasing</i> immobiliare 2021 per classi d'importo (valore contratti)	63
Figura 49: Volumi <i>leasing</i> immobiliare, stipulato ultimi quadrimestri (valori in migliaia di euro)	63
Figura 50: Dinamica dei valori dei nuovi contratti di <i>leasing</i> immobiliare gen-apr 2022 (in milioni di euro) e variazione % del valore dei contratti	64

Figura 51: Ripartizione dell' <i>outstanding leasing</i> immobiliare al 31/12/2021 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti).....	64
Figura 52: Ripartizione dello stipulato <i>leasing</i> immobiliare 2021 per tipologia di immobile locato (numero e valore contratti).....	65
Figura 53: Ripartizione dei nuovi contratti <i>leasing</i> immobiliare 2021 per settore ATECO di destinazione (valori)	65
Figura 54: Ripartizione dei nuovi contratti <i>leasing</i> 2021 al settore costruzioni per comparti (valori)	66
Figura 55: Ripartizione contratti di imprese che hanno usufruito nel 2021 della Tecno-Sabatini attraverso la forma tecnica del <i>leasing</i> (numero contratti)	66
Figura 56: Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto del comparto immobiliare (% sul costo del bene).....	67
Figura 57: Percentuale media dell'anticipo e dell'opzione finale d'acquisto sullo stipulato nei principali sotto-comparti immobiliari (% sul costo del bene).....	67
Figura 58: Evidenze dati tassi di decadimento e tassi di mortalità del <i>leasing</i>	69
Figura 59: Incidenza dei contenziosi (numero contratti)*- confronto "costruito" vs. "costruendo"	69
Figura 60: Andamento dei tassi di recupero per macro-comparti (complemento ad 1 della LGD del <i>leasing</i>)	70
Figura 61: Impatto delle cessioni sui tassi di perdita* nel comparto immobiliare	70
Figura 62: Serie storica e tassi di recupero dei contratti immobiliari chiusi – Anni 2016-2020	71

Indice delle tabelle

Tabella 1: <i>Stock</i> , NTN, IMI 2021 e variazioni per settore.....	4
Tabella 2: <i>Stock</i> anno 2021 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali.....	5
Tabella 3: NTN anno 2021 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali.....	5
Tabella 4: IMI anno 2021 delle unità immobiliari delle tipologie non residenziali.....	5
Tabella 5: Variazione % NTN 2021/20 e NTN 2021/19 tipologie non residenziali.....	6
Tabella 6: Quotazione media 2021 nazionale per area geografica per le tipologie non residenziali.....	9
Tabella 7: <i>Stock</i> 2021 per regione e per area geografica – uffici.....	11
Tabella 8: <i>Stock</i> 2021 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> 2021 per regione e per area geografica – negozi.....	26
Tabella 15: <i>Stock</i> 2021 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> 2021 per regione e per area geografica – produttivo.....	41
Tabella 22: <i>Stock</i> 2021 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 2021-2020 – produttivo.....	45
Tabella 27: Quotazione media, variazione annua e indice territoriale per area geografica e per regione – produttivo.....	50
Tabella 28: NTN, IMI, quotazione media, variazione annua e indice territoriale maggiori province per <i>stock</i> – produttivo.....	54
Tabella 29: Indice territoriale e IMI 2021 - uffici, negozi e produttivo.....	55
Tabella 30: Indice territoriale e IMI 2021 nelle città con oltre 250.000 ab. – uffici e negozi.....	56
Tabella 31: Stima del valore di scambio 2021 – uffici.....	58
Tabella 32: Stima del valore di scambio 2021 – negozi.....	58
Tabella 33: Stima del valore di scambio 2021 – produttivo.....	58
Tabella 34: NTN, superficie compravenduta, valore di scambio nazionale e variazioni 2021/20 e 2021/19 - uffici, negozi e produttivo.....	59
Tabella 35: Stato dei contratti di <i>leasing</i> immobiliare al 31 marzo 2022.....	72