Quaderni dell'Osservatorio
Appunti di Economia immobiliare

Iscritto al Registro della stampa del Tribunale di Roma n. 141/2012 del 14.05.2012

ISSN 2533-2902

Anno XI – Numero unico – Dicembre 2022

"In memoria di Caterina Andreussi cui si deve la nascita dei Quaderni"

Direttore editoriale
Gianni Guerrieri

Caporedattore
Paola Pisani

Redazione
Rosa Colucci
Barbara Mattacchini
Marianna De Bartolis

Hanno collaborato
Andrea Carretti
Irene Cesarano
Matilde Carlucci
Maurizio Festa
Erika Ghiraldo
Alessia La Forza
Marco Liedl

Redazione

Via Giorgione 106 - Roma
entrate.ufficiocomunicazioneistituzionale@agenziaentrate.it

Indice

Presentazione dei Quaderni di Gianni Guerrieri **pag. 4**

Ricerche e Analisi della DC SEOMI **pag. 6**

1. Il mercato dei locali commerciali: alcuni dati quantitativi
   di G. Guerrieri, M. Festa pag. 7
2. Le locazioni di immobili non residenziali: uno studio per la produzione di statistiche ufficiali
   di M. Festa, A. Carretti, I. Cesarano pag. 27
3. Le componenti dell'offerta di abitazioni
   di M. Festa, E. Ghiraldo, G. Guerrieri pag. 41
4. Il percorso della qualità delle stime nell'Agenzia (2007-2021)
   di M. Carlucci, A. La Forza, M. Liedl pag. 44

Commenti e riflessioni **pag. 53**

Intervista a Federico Polidoro (ISTAT)
a cura di G. Guerrieri pag. 54

Presentazione

di Gianni Guerrieri

In questo numero si affrontano temi diversi su alcuni sviluppi di analisi e ricerche realizzati nel corso dell'anno dalla Direzione centrale Servizi Estimativi e Osservatorio Mercato Immobiliare.
In particolare, i contributi pubblicati vertono sui temi di seguito indicati.

a) Un approfondimento nell'ambito settore non residenziale, un settore che mostra ancora alcuni limiti in ordine all'utilizzo a fini statistici degli archivi amministrativi dell'Agenzia delle entrate. Un primo contributo, di Guerrieri-Festa, sviluppa un'analisi specifica sotto il profilo dello *stock*, delle compravendite e delle quotazioni rilevate dall'Osservatorio del Mercato Immobiliare dell'Agenzia delle entrate limitatamente alla categoria dei locali commerciali (negozi e laboratori per arti e mestieri, rispettivamente censiti in catasto nelle categorie C/1 e C/3). Sempre nell'ambito del settore non residenziale, ma questa volta con riferimento ad uffici (categoria catastale A/10) e negozi (categoria catastale C/1), un secondo contributo, di Festa, Carretti e Cesarano, esplora il mondo del mercato della locazione per questa tipologia di immobili, sulla base dei dati disponibili dal Registro e dal Catasto, al fine di verificare la possibilità di costruire e consolidare statistiche periodiche ufficiali su questo specifico mercato.
b) Un importante avanzamento nella conoscenza del mercato immobiliare, *in primis* di quello residenziale, deriverebbe dal poter costruire statistiche adeguate sulle diverse componenti della domanda e dell'offerta che si realizzano sul mercato (compravendite). Una prima analisi sul lato della domanda è stata presentata nel "Rapporto immobiliare 2021- settore residenziale" (pubblicato a maggio 2021). In questo numero dei Quaderni è presentato un breve contributo inerente, questa volta, la dimensione quantitativa delle diverse componenti dell'offerta. L'obiettivo è di conseguire un consolidamento dei metodi utilizzati per definire le diverse componenti di domanda e offerta, al fine di poter avviare una statistica periodica che consenta di valutarne gli andamenti nel tempo.
c) Infine, dopo l'articolo pubblicato quattro anni fa nell'edizione del 2018 intitolato "*Prime riflessioni sui controlli di qualità delle perizie di stima: esperienza dell'Agenzia e confronti*", Carlucci, La Forza e Liedl tornano sull'argomento ma con un diverso punto di vista: attraverso il racconto tecnico-metodologico di come storicamente, dal 2007 ad oggi, si è sviluppato l'approccio al controllo della qualità delle valutazioni immobiliari prodotte dagli uffici tecnici dell'Agenzia delle entrate.

Nella seconda sezione dei Quaderni - *Commenti e riflessioni* – è presentata l'intervista al dott. Federico Polidoro, ad oggi Dirigente del Servizio Sistema integrato sulle condizioni economiche e i prezzi al consumo dell'ISTAT. Con l'Istituto nazionale di statistica, la Direzione centrale Servizi Estimativi e Osservatorio Mercato Immobiliare ha sviluppato nel corso di più di un decennio molteplici collaborazioni. In particolare, con Federico Polidoro e il suo ufficio si è stabilita una specifica collaborazione per la produzione, da parte di ISTAT, dell'indice dei prezzi delle abitazioni e della conseguente fornitura da parte dell'OMI dei data-base necessari.
L'intervista si incentra sulla produzione delle statistiche ISTAT nel campo del settore immobiliare in senso ampio, sui suoi consolidamenti e sui prossimi sviluppi.

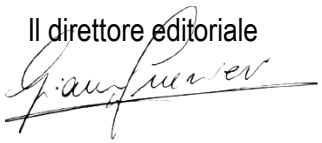
*****

I *Quaderni dell'Osservatorio – Appunti di economia immobiliare* sono intitolati alla memoria della nostra collega *Caterina Andreussi*, già dirigente della DC OMISE e caporedattore dei Quaderni, prematuramente scomparsa nel 2015.

I *Quaderni* sono pubblicati sul sito internet dell'Agenzia delle Entrate. Sarà inviato per e-mail, a chi ne fosse interessato, il *link* alla specifica pagina di internet:
https://www.agenziaentrate.gov.it/wps/content/Nsilib/Nsi/Schede/FabbricatiTerreni/omi/Pubblicazioni/Quaderni+Osservatorio/

Un ringraziamento a tutti coloro che hanno contribuito alla realizzazione di questo numero dei Quaderni.

Il direttore editoriale



Ricerche e analisi della Direzione centrale Servizi estimativi e Osservatorio del Mercato Immobiliare

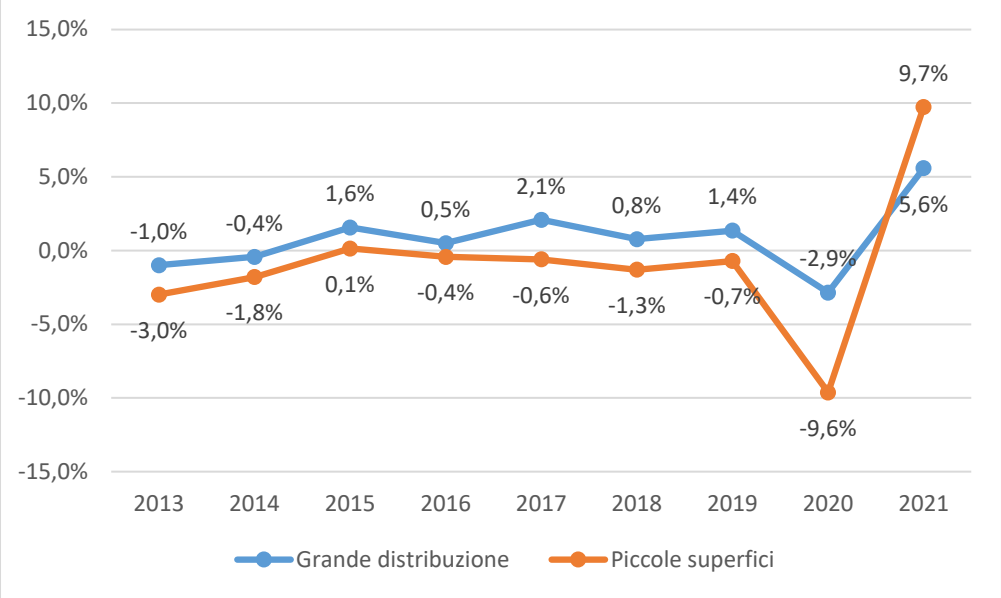
Il mercato dei locali commerciali: alcuni dati quantitativi

DI GIANNI GUERRIERI, MAURIZIO FESTA***

1 Introduzione

In questo articolo si esamina il mercato dei negozi, sotto il profilo dello *stock*, delle compravendite e delle quotazioni rilevate dall'Osservatorio del mercato immobiliare dell'Agenzia delle entrate. Sia la consistenza dello *stock*, sia ancor più, l'andamento del mercato, in particolare in relazione al numero di unità immobiliari compravendute (NTN)[1], sono fortemente influenzate dall'andamento dei consumi e delle vendite al dettaglio.
Riguardo a quest'ultime, la serie storica elaborata sulla base dei dati ISTAT[2] sull'indice delle vendite al dettaglio per forma distributiva mostra un andamento sostanzialmente stazionario negli ultimi 8 anni (2013-2021) per quel che riguarda la "grande distribuzione", caratterizzata normalmente da superfici più ampie dei locali di vendita, e in calo per le "piccole superfici". Infatti, il tasso medio annuo dell'indice per la grande distribuzione per il periodo anzidetto è pari a + 0,8%, mentre per le piccole superfici si assiste ad una riduzione dell'1%.
Nella Figura 1 sono riportate le variazioni annuali del numero indice delle vendite al dettaglio per forma distributiva[3].

Figura 1: variazioni annuali numero indice vendite al dettaglio (2013-2021)



Fonte: ns elaborazioni su dati ISTAT

* Gianni Guerrieri, Direttore Centrale Direzione Servizi estimativi e Osservatorio mercato immobiliare (DC SEOMI)
** Maurizio Festa, Capo settore Osservatorio mercato immobiliare della DC SEOMI

[1] NTN è l'acronimo di numero di transazioni normalizzate, ossia il numero di unità immobiliari compravenduto normalizzato per la quota di proprietà effettivamente venduta.
[2] I dati Istat sono tratti da http://dati.istat.it/. La serie storica è a base 2010 e poi 2015, e nei due anni di sovrapposizione vi sono delle differenze (Cfr. anche ISTAT *Gli indici del valore delle vendite del commercio al dettaglio La nuova base 2015*, marzo 2018 in https://www.istat.it/it/files//2018/03/NotaInformativa_commdett_2018.pdf). Si è perciò operato assumendo le variazioni del numero indice calcolate sulla vecchia serie fino al 2016 compreso (in quanto la differenza tra 2016 e 2015 tra vecchia e nuova serie non è trascurabile), e poi dal 2017 in poi sono state assunte quelle tratte dalla nuova serie. Si è consapevoli che non si tratta di un procedimento rigoroso, ma quel che interessa è la tendenza di fondo della serie storica.
[3] Per la definizione ISTAT la classe "piccola superficie" include il punto di vendita specializzato, non appartenente alla grande distribuzione, caratterizzato da una superficie inferiore ai 400 m^2. per gli esercizi che attuano in prevalenza vendita di prodotti non alimentari, o ai 250 m^2. per gli esercizi che attuano in prevalenza vendita di prodotti alimentari. La "grande distribuzione", invece, include il supermercato con superficie di norma superiore ai 400 m^2, l'ipermercato con superficie di norma superiore ai 2.500 m^2, il *discount* alimentare con superficie medio-grande, il grande magazzino.

Risulta con evidenza che l'aggregato del commercio al dettaglio relativo a piccole superfici mostra variazioni annuali dell'indice sempre negative ad eccezione del 2015 e del 2021, ma relativamente a quest'ultimo anno la notevole variazione positiva sta a fronte del tracollo subito nel 2020 a causa degli effetti di contrasto alla pandemia COVID-19 dovuti alle chiusure e alle restrizioni sulla mobilità.
La grande distribuzione mostra variazioni negative solo nei primi due anni (2013-2014) del periodo considerato. Successivamente, a parte il 2020 per le stesse ragioni sopra menzionate, le variazioni dell'indice sono sempre moderatamente positive (inferiori al 2% tranne che nel 2017).
Questo è il contesto economico entro cui si muove il comparto immobiliare dei negozi; un contesto relativamente stazionario, ma declinante per le "piccole superfici" cui si riferisce sostanzialmente il comparto stesso. Tale contesto influenza, inevitabilmente l'andamento dello *stock* e del mercato immobiliare.

2 Individuazione dello *stock* di riferimento

La fonte informativa per eccellenza per individuare entità e localizzazione dello *stock* dei locali commerciali in generale è indubbiamente l'archivio del catasto che censisce le unità immobiliari per destinazioni d'uso. Va sottolineato che i termini "destinazioni d'uso", in particolare per alcune categorie degli immobili non residenziali non attengono in senso stretto alle attività effettivamente esercitate all'interno della specifica destinazione d'uso, quanto, si può dire semplificando, alla "vocazione" tipologica dell'unità immobiliare. In catasto la categoria C/1 attiene ai negozi e alle botteghe. La definizione catastale delle due specie è la seguente:

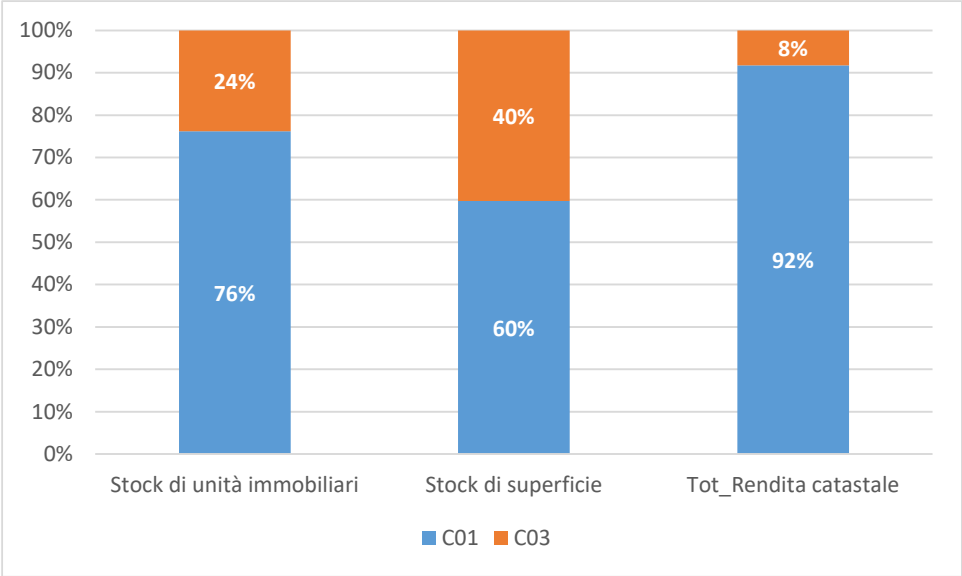
- «Negozio»: locale generalmente a pian terreno e direttamente accessibile da strada o piazza dove si "espongono" (cioè, a mezzo di vetrine o mostre) e si vendono merci al dettaglio;
- «Bottega»: locale generalmente a pian terreno privo di mostra dove opera l'artigiano (cioè, chi produce beni e presta servizi impiegando il proprio lavoro, ad esempio, il falegname, il barbiere, il parrucchiere, la modista, l'orologiaio).

Queste definizioni implicano che nella categoria C/1 rientrano anche tutti quei locali in cui attualmente non si effettua la vendita, ma potrebbe effettuarsi qualora venisse a cessare l'attività esplicata.
Vi è poi una diversa categoria catastale (C/3) in cui sono inclusi i locali destinati ai laboratori per arti e mestieri. La definizione di quest'ultimi ha una linea di demarcazione piuttosto sottile con le «botteghe». Infatti, i suddetti laboratori sono locali - costituenti unità immobiliari – nei quali gli artigiani (ad esempio, calzolai, fabbri, falegnami, pellicciai, tipografi, vetrai, ecc.) provvedono alla lavorazione e trasformazione di semilavorati in prodotti vendibili, nonché quei locali dove viene esercitata l'attività a "carattere artigianale", quale, ad esempio, quella di meccanico per riparazione di automezzi, di carrozziere o di elettrauto, sempreché tali attività non occupino - come spesso in realtà si verifica - locali la cui destinazione ordinaria nella strada o nella zona in cui sono ubicati non sia quella di negozi o botteghe.
Si ritiene che per comprendere in modo completo la dimensione dei locali commerciali adibiti a negozio debbano essere incluse anche i laboratori per arti e mestieri, non solo perché tipologicamente la distinzione rispetto alle "botteghe" è labile, ma soprattutto perché le attività che sono effettivamente svolte all'interno dei locali - siano essi negozi, botteghe o laboratori - non necessariamente corrispondono a quelle indicate nella classificazione catastale, le cui definizioni, peraltro, sono state stabilite con riferimento ad un mondo produttivo e di servizi del secolo scorso. L'unico limite a tale inclusione potrebbe derivare dal fatto che le quotazioni dell'Osservatorio del mercato immobiliare dell'Agenzia delle entrate (OMI) fanno riferimento solo alla categoria negozi. Tuttavia, il peso dello *stock* della categoria C/3 sull'insieme delle unità immobiliari C/1 e C/3 è pari al 24% ed inoltre si ritiene che in linea di massima, pur avendo probabilmente la categoria C/3 un livello di quotazione per unità di superficie mediamente inferiore a quella dei negozi, l'andamento di dette quotazioni è simile per le due categorie nell'ambito della stessa zona territoriale di riferimento.
Per sottolineare quanto sopra affermato in ordine al fatto che la destinazione d'uso catastale non implica necessariamente lo svolgimento di un'attività tipica del commercio al dettaglio, nella Figura 2 è rappresentato uno specifico caso di unità immobiliare censita come C/1, in cui si svolge l'attività di una agenzia bancaria.

Figura 2: una banca in locali censiti come negozi

Perimetrato il campo di osservazione alle categorie catastali C/1 e C/3 (negozi-botteghe e laboratori per arti o mestieri), esso risulta assai assimilabile, come vedremo, all'aggregato «piccole superfici» di vendita utilizzato dall'ISTAT; occorre aggiungere che dall'analisi sono esclusi i "locali commerciali" ubicati nei comuni con catasto tavolare in quanto non sono pienamente disponibili i dati sul numero di compravendite.
Prima di procedere con l'analisi dell'aggregato "locali commerciali" è comunque opportuno riportare qualche dettaglio sulla sua composizione interna (vedi Figura 3)

Figura 3: composizione dei locali commerciali tra categoria catastale C/1 e C/3



In termini di unità immobiliari censite in catasto (escluso il catasto tavolare) i locali commerciali si compongono per il 76% di negozi e per il 24% di laboratori; in termini di superficie la quota dei negozi scende al 60%, pertanto i negozi hanno una dimensione media relativamente più piccola rispetto ai laboratori. In termini di rendita, invece, i negozi pesano per il 92% e solo per l'8% i laboratori. Dal punto di vista catastale, i negozi esprimono quindi una capacità reddituale di gran lunga superiore a quella dei laboratori.

3 *Stock* e alcune caratteristiche, distribuzione territoriale e variazioni nel tempo

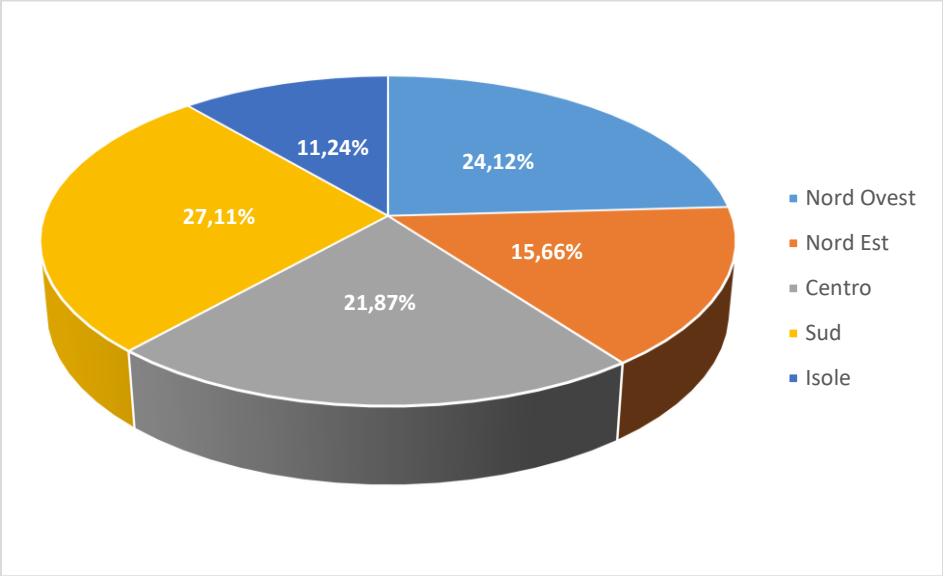
Nel prosieguo ci riferiremo, salvo ove diversamente indicato, all'insieme delle categorie C/1 e C/3 denominandolo come "locali commerciali". Lo *stock* al 2021 (ultimo anno disponibile al momento in cui si scrive) di questo aggregato è riportato nella Tabella 1.

Tabella 1: distribuzione *stock* locali commerciali per area geografica e tra comuni capoluogo e non (anno 2021)

Area geografica	n. UIU	superficie m²	media sup m²	UIU/POP	m²/ab.
Nord Ovest	608.944	62.976.425	103,4	3,8%	4,0
Nord Est	395.412	43.243.228	109,4	3,9%	4,3
Centro	552.268	53.924.951	97,6	4,7%	4,6
Sud	684.351	53.232.694	77,8	5,1%	4,0
Isole	283.774	23.184.428	81,7	4,4%	3,6
capoluoghi	760.038	62.656.184	82,4	4,6%	**3,8**
non capoluoghi	1.764.711	173.905.542	98,5	4,3%	**4,3**
Totale Italia	**2.524.749**	**236.561.726**	93,7	4,4%	**4,1**

In sostanza, circa 2,5 milioni di unità immobiliari sono censite come locali commerciali: per oltre il 67% sono ubicati nei comuni non capoluogo e, come si osserva meglio nella Figura 4, per il 38% sono ubicati nel Mezzogiorno.

Figura 4: composizione % per area geografica dello *stock* dei negozi (anno 2020)

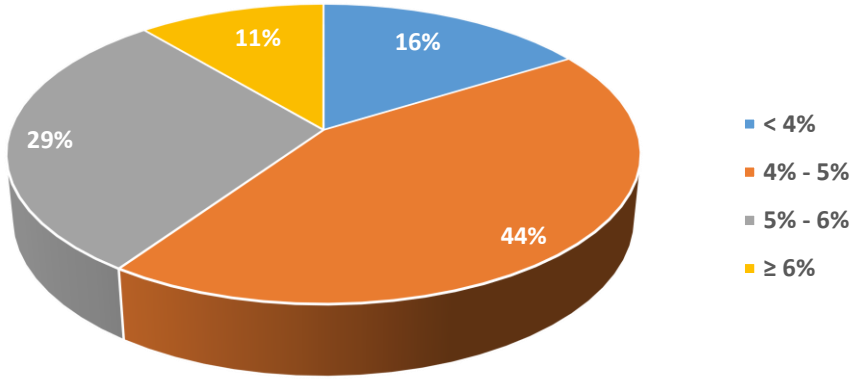


La superficie media nazionale dei locali è pari a 93,7 m², significativamente più elevata nel Nord (103,4 m² nel Nord-Ovest e 109,4 m² nel Nord-Est) e, al contrario, ben inferiore alla media al Sud e nelle Isole (rispettivamente 82,4 m² e 81,7 m²).

Per comprendere meglio la distribuzione territoriale è però opportuno effettuare un confronto in termini relativi, normalizzando cioè il numero di unità immobiliari censite con la popolazione (cfr. colonna "UIU/POP" in Tabella 1). In media nazionale per ogni 100 abitanti esistono 4,4 locali commerciali. In questo caso, e coerentemente con la distribuzione del numero assoluto di unità immobiliari, il rapporto risulta significativamente più elevato al Sud con 5,1 locali commerciali ogni 100 abitanti. Se però si sposta il punto di vista sulla superficie (cfr. colonna "m²/ab.") il Sud e le Isole registrano un rapporto inferiore alla media. Quindi al Sud rispetto al resto d'Italia vi è in proporzione una maggiore numerosità di locali ma con dimensione più piccola.

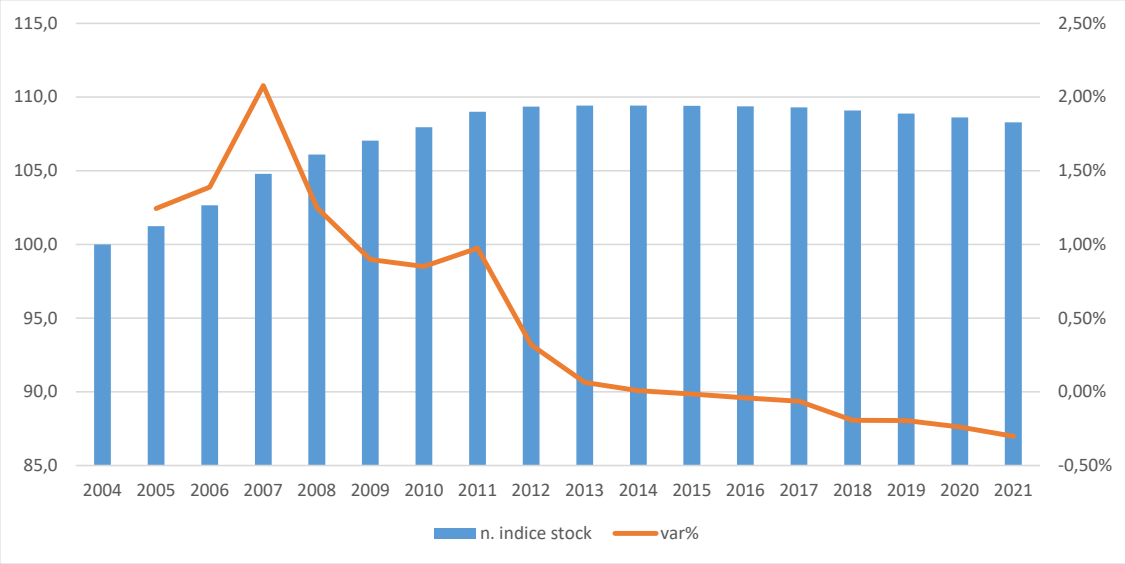
Tra comuni capoluogo e comuni non capoluogo sussistono differenze in termini di superfici medie dei locali (più elevate nei comuni non capoluogo), mentre la numerosità rispetto alla popolazione non è molto dissimile (4,6 locali ogni 100 abitanti nei capoluoghi e 4,3 nei restanti comuni).
Limitando l'analisi ai comuni capoluogo, la distribuzione del numero dei comuni per classe di rapporto tra numero dei locali commerciali e popolazione è rappresentata Figura 5.

Figura 5: distribuzione del numero dei comuni capoluogo per classi del rapporto tra numero locali commerciali e popolazione (n. UIU/POP)



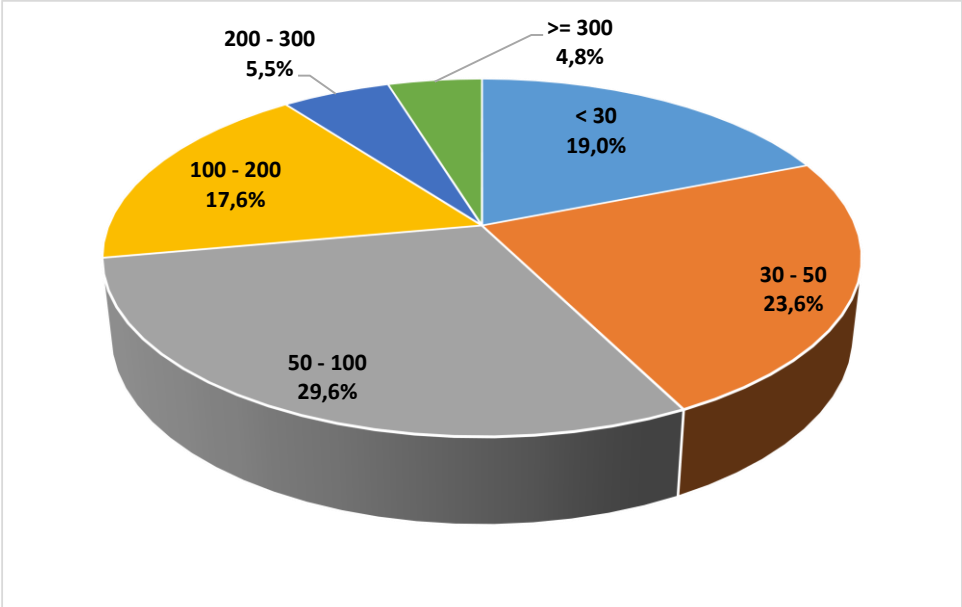
Comuni capoluogo con il maggior rapporto tra locali commerciali e popolazione, sono in tutto 11 e sono Arezzo, Ascoli Piceno, Avellino, Biella, Cosenza, Enna, Isernia, Oristano, Potenza, Salerno, Sondrio. Si tratta di comuni con popolazione diversa (dai 128 mila abitanti circa di Salerno a poco meno di 21 mila di Isernia) e collocati in diverse aree geografiche, tranne che nel Nord-Est.
Nella Figura 6 è rappresentato l'andamento dello *stock*. Nel corso del periodo in esame (2004-2021) lo *stock* dei locali commerciali è aumentato ad un tasso medio annuo dello 0,5%, per un totale complessivo di 193 mila unità circa. Il periodo è contrassegnato, tuttavia, da fasi diverse. Fino al 2012 lo *stock* è incrementato ad un tasso medio annuo dell'1,1% (il doppio di quello dell'intero periodo). Tra il 2012 ed il 2016 si assiste ad una sostanziale stazionarietà. Successivamente e fino al 2021 lo *stock* si riduce di oltre 25 mila unità.
Il motivo di questa riduzione è plausibile che sia correlata all'andamento declinante del commercio al dettaglio delle piccole superfici a scapito della grande distribuzione e poi della crescita dell'*e-commerce*. Ciò può aver comportato o cambiamenti di destinazioni d'uso (per esempio, da negozio a box per auto) o fusioni di più unità immobiliari per aumentare la superficie.
In effetti, come indicato nella precedente nota 3, per ISTAT la classe "piccola superficie" su cui aggrega l'indice delle vendite al dettaglio, include il punto di vendita specializzato, non appartenente alla grande distribuzione, caratterizzato comunque da una superficie inferiore ai 400 m^2.

Figura 6: n. indice *stock* e variazioni % annuali dello *stock* dei locali commerciali (2004-2021)



La Figura 7 riporta la distribuzione del numero dei locali commerciali per classe di superficie. In sostanza solo il 5% di tali unità hanno una classe di superficie maggiore o uguale a 300 m^2 e quasi il 90% inferiore ai 200 m^2. Si osserva quindi una sostanziale coincidenza, in termini di dimensioni più frequenti, tra la categoria "piccola superficie" dell'ISTAT e l'aggregato locali commerciali così come è stato definito nel paragrafo precedente.

Figura 7: distribuzione locali commerciali per classi di superficie (anno 2021)

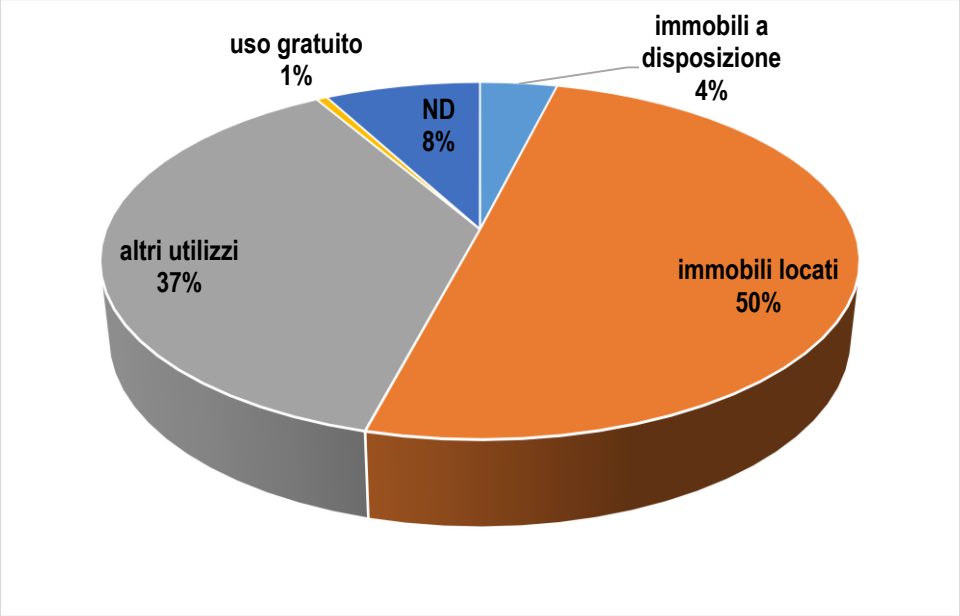


Altro elemento caratterizzante i locali commerciali è la tipologia dei proprietari. Il dato è ripreso dalle *Statistiche catastali*[4]*:* ben l'80% dello *stock* di negozi è di proprietà di persone fisiche (PF), ovvero di famiglie, e quindi solo il 20% è di proprietà di persone non fisiche (PNF), ossia società, enti, associazione, ecc.
Le famiglie, secondo quanto indicato nella dichiarazione dei redditi e questa volta limitatamente alla categoria catastale C/1 (negozi e botteghe), mettono prevalentemente in locazione il negozio di cui sono proprietari. Infatti, il 50% dello *stock* di proprietà delle PF, con riferimento all'anno di imposta 2020, risulta locato (vedi Figura 8). Per il 37% rientra nel codice generico in cui si indica che "*l'immobile non rientra in nessuno dei casi individuati con gli altri codici*". Si può presumere ragionevolmente che si tratti dei casi in cui, nel negozio di proprietà, la

[4] Osservatorio mercato Immobiliare-Agenzia entrate *Statistiche catastali 2021*, pag. 24 e pag. 25 in https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/web/guest/schede/fabbricatiterreni/omi/pubblicazioni/statistiche-catastali

famiglia esercita la propria attività commerciale. Infine, il 4% di negozi sono dichiarati a disposizione, ovvero unità immobiliari in cui, in base a quanto dichiarato dal contribuente, non si esercita alcuna attività e non sono locati. In questa classe rientrano sicuramente i negozi sfitti, oltre che eventuali omissioni di locali locati in "nero". Per circa l'8% dello *stock* di persone fisiche non è stato possibile ricostruire l'utilizzo del negozio rispetto alla classificazione richiesta dalla dichiarazione dei redditi (per il *mismatching* tra archivi catastali e dichiarazione dei redditi, o perché la persona fisica non è tenuta alla dichiarazione dei redditi).

Figura 8: utilizzi dei negozi di proprietà di persone fisiche (anno 2020)

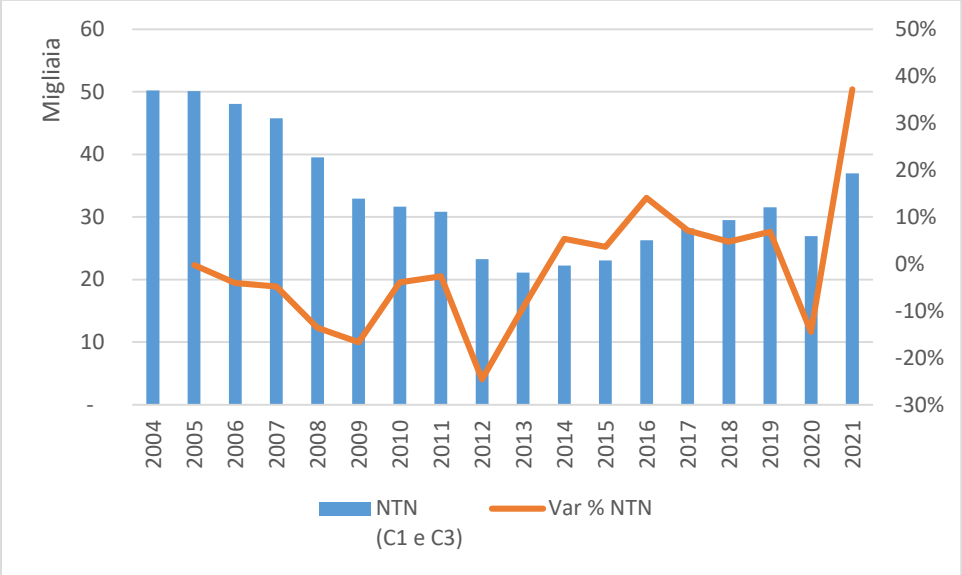


4 Andamento del mercato dei negozi

4.1. Andamento NTN

Il mercato dei locali commerciali ha subito una grave crisi, in termini di unità immobiliari compravendute, nel biennio della crisi economica 2008-2009 e in quella successiva del 2012-2013. Comunque, tutte le variazioni annuali nel corso a partire dal 2004 e fino al 2013 sono negative. Come per il mercato residenziale a partire dal 2014, con l'eccezione del 2020 a causa degli effetti della crisi indotta dalla pandemia da COVID 19, le variazioni tornano ad essere positive. Nella Figura 9 è riportata la serie storica di NTN relativa ai locali commerciali dal 2004 al 2021.

Figura 9: numero locali commerciali compravenduti e variazioni percentuali (2004-2021)



Dalle 50.000 unità compravendute degli anni 2004-2005, nel 2007, ossia prima dello scoppio della crisi economico-finanziaria internazionale, il mercato dei locali commerciali aveva ridotto la dimensione di circa 4.400 unità. Durante il biennio 2008-2009 si ridusse di un ulteriore 28%. Le variazioni negative sono proseguite anche nel biennio successivo. Con la seconda crisi del 2012 e 2013, l'NTN si ridusse a circa 21 mila unità scambiate. Ossia una variazione del -58% rispetto all'anno base (2004) e -36% rispetto al 2009. A partire dal 2014 i locali commerciali tornano a registrare variazioni positive in relazione alle unità compravendute. Nel 2019 sono state raggiunte circa 31.500 NTN, un livello analogo a quello registrato nel 2010. Quindi la caduta della seconda crisi del 2012-2013 è stata recuperata, non quella della prima crisi (2008-2009). Il risultato del 2019 rappresenta circa il 63% dei volumi di compravendita registrati nell'anno-base della serie.

Nel 2020, a causa della pandemia COVID 19 furono introdotte misure di sicurezza che hanno bloccato rogiti, contrattazioni e attività della filiera connessa alle compravendite immobiliari. Anche il mercato dei locali commerciali ne ha risentito negativamente segnando una riduzione del 14% circa degli scambi. Tuttavia, nell'anno successivo, con l'assenza di provvedimenti di *lockdown* e l'allentamento progressivo delle misure di distanziamento sociale, si è assistito, come per tutti i comparti immobiliari, ad una ripresa delle attività di scambio di notevole entità: quasi +37% NTN. Ciò ha significato, non solo il recupero della caduta del 2020 come effetto di un rimbalzo inerziale delle compravendite, ma anche una ripresa espansiva reale del mercato dei locali commerciali. Infatti, se la variazione è misurata tra i livelli NTN del 2021 rispetto a quelli del 2019 (pre-COVID) l'incremento delle unità scambiate è di ben il 17%, un incremento davvero ragguardevole che in termini assoluti misura circa 5.400 unità in più.

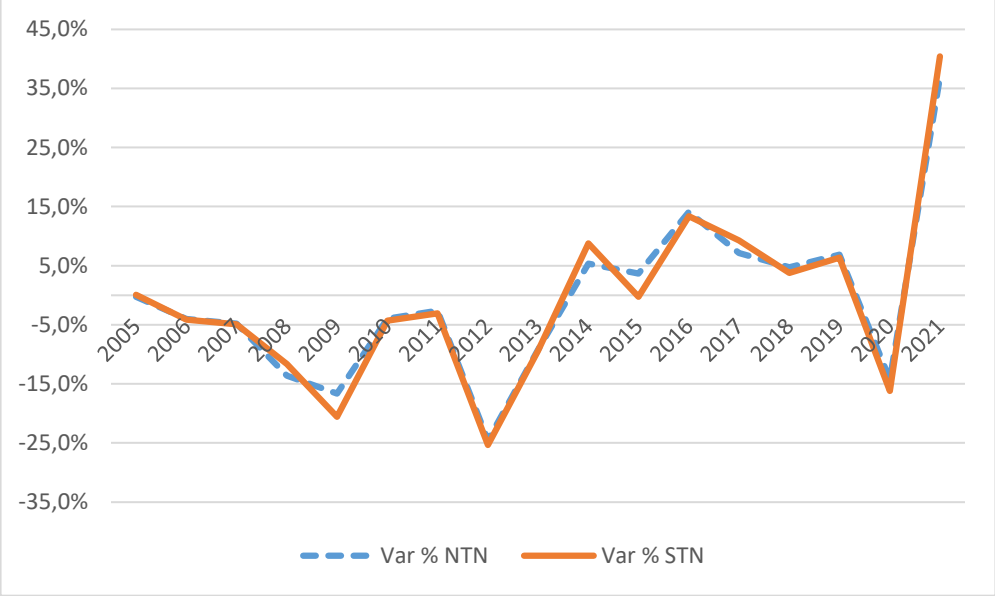
Nel 2020, quindi, più che di una crisi del mercato dei locali commerciali, rispetto alla tendenza alla crescita che si registrava da sei anni, si è trattato di una interruzione temporanea dettata da cause esogene. Se si osserva la Tabella 2, si può porre in evidenza che la caduta del 2020 rispetto al 2019 è largamente attribuibile ai mesi di marzo e aprile, quando furono introdotti *lockdown* generalizzati che impedivano le attività di scambio (per esempio rogito notarile). Le misure si sono attenuate nei mesi successivi, mitigando la caduta. Se infatti dal totale annuo del 2020 e del 2019, escludiamo i mesi di marzo e aprile, la variazione complessiva tra i due anni si attesta a -4,8% rispetto al -14% che si ottiene includendo i due mesi.

Tabella 2: NTN mensile locali commerciali anni 2019, 2020, 2021

mesi	2019	2020	2021
gennaio	2.057	2.162	2.031
febbraio	2.425	2.434	2.708
marzo	2.699	1.337	3.214
aprile	2.524	650	3.089
maggio	2.800	1.902	3.330
giugno	2.823	2.468	3.321
luglio	3.659	3.210	4.091
agosto	1.053	1.083	1.110
settembre	2.121	2.161	2.712
ottobre	2.809	2.780	3.276
novembre	2.764	2.625	3.124
dicembre	3.800	4.212	4.979
Totale annuo	**31.534**	**27.024**	**36.984**

Nel 2021 il mercato dei locali commerciali, come si è detto, riprende la sua tendenza alla crescita e, trascurando il confronto con il 2020 che, per ovvi motivi, è largamente positivo, si osserva che in tutti i mesi dell'anno, con l'eccezione di gennaio, i livelli delle unità compravendute sono sempre maggiori nel 2021 rispetto al 2019.
Se si misura il livello delle quantità fisiche scambiate in termini di superfici (STN)[5], anziché di unità (NTN). l'andamento mostra differenze trascurabili (vedi Figura 10).

Figura 10: variazioni percentuali STN e NTN locali commerciali



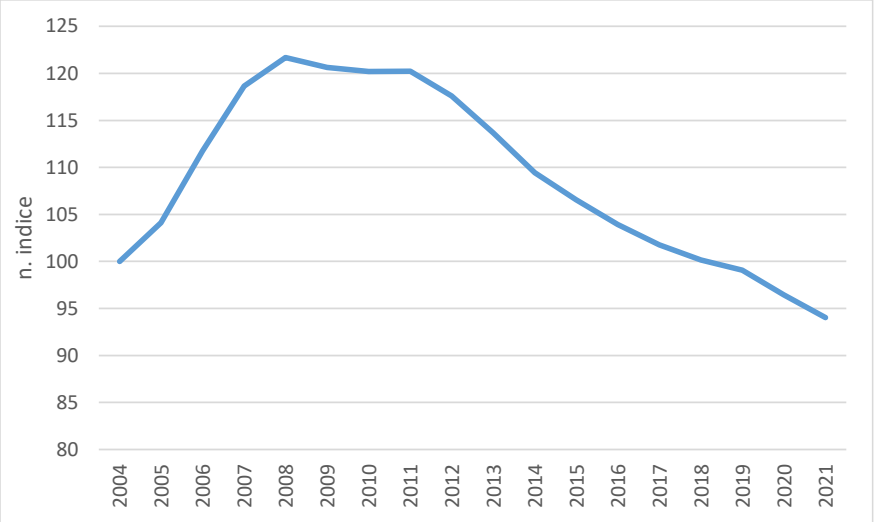
Più interessante è il fatto che la superficie media del singolo locale commerciale compravenduto è diminuita in diciassette anni del 5%, da 132 m^2 a 125 m^2.

[5] Per le modalità di calcolo delle superfici, sempre normalizzate rispetto alle quote di diritti di proprietà acquistati, rinvia a DC SEOMI "*Nota metodologica compravendite immobiliari*", pg.7 in https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/documents/20143/1144826/NotaMetodologica_20220607_compravendite.pdf/69a3c14e-e909-8a3f-cad0-54104d220a75.

4.2. Andamento quotazioni

L'ISTAT non ha elaborato finora un indicatore analogo all'indice dei prezzi delle abitazioni per i locali commerciali. Pertanto, per analizzare l'andamento dei valori a cui si scambiano i locali commerciali si deve far riferimento agli intervalli di quotazione[6] che semestralmente, dal 2004, l'Osservatorio del mercato immobiliare (OMI) dell'Agenzia delle entrate pubblica sul sito internet dell'Agenzia[7]. Inoltre, le quotazioni dell'OMI possiedono una buona profondità della serie storica (dal 2004) e soprattutto una estesa molecolarità territoriale. Occorre subito rammentare, si è detto nel paragrafo introduttivo, che le quotazioni, a differenza di NTN, si riferiscono esclusivamente alla categoria C/1 (negozi). Si deve quindi adottare l'ipotesi semplificatrice che i valori di scambio per unità di superficie dei laboratori per arti e mestieri (categoria catastale C/3) influenzano in modo trascurabile l'andamento che si ricava osservando i soli negozi. Ipotesi ragionevole considerando il peso di gran lunga superiore che riveste l'NTN dei C/1 sul totale dei locali commerciali.
Su questa base è stato costruito un indice delle quotazioni che consente di osservare l'andamento dei valori nel periodo considerato (2004-2021)[8].
Il ciclo dei valori di scambio per unità di superficie dei locali commerciali mostra un andamento assai diverso da quello delle quantità.

Figura 11: n. indice quotazioni locali commerciali



Infatti, le quotazioni aumentano significativamente fino al 2008 (+5% medio annuo), presentano variazioni lievemente negative tra il 2009 e il 2011 e poi, a partire dal 2012, si è assistito a una costante e significativa discesa. Tra il 2021 ed il 2011 la discesa delle quotazioni è stata di quasi il 22%, con un tasso medio annuo di variazione del -1,2%. Certamente la discesa dei valori ha consentito la ripresa degli acquisti, ma al tempo stesso ha ridotto la ricchezza dei proprietari dei locali commerciali.

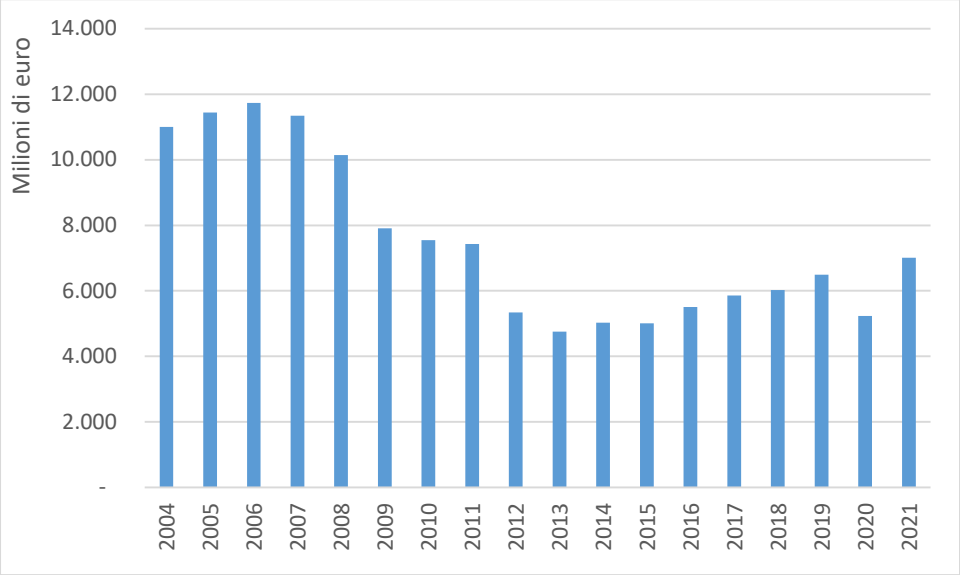
4.3. Il "fatturato"

Una misura del movimento monetario connesso al mercato delle compravendite dei locali commerciali è data dal valore complessivo degli acquisti che, per brevità, denominiamo "fatturato". Il dato è una stima ottenuta

[6] Sulle metodologie di determinazione dei suddetti intervalli si rinvia a DC SEOMI *Manuale della banca dati OMI* in Schede - Osservatorio del Mercato Immobiliare - Manuali e guide - Agenzia delle Entrate (agenziaentrate.gov.it)
[7] Recentemente, dal 19 luglio del 2022, è stato reso disponibile gratuitamente per il *download*, dal sito internet dell'Agenzia, il *data-base* delle quotazioni (e dei perimetri di zona) anche ante 2016 a partire dall'anno 2004.
[8] L'indice delle quotazioni è costruito utilizzando il valore centrale dell'intervallo delle quotazioni medesime. Se in una singola zona OMI (perimetri territoriali in cui sono suddivisi i territori comunali) sussistono più intervalli di quotazione si procede al calcolo della media dei valori centrali degli intervalli per singola zona OMI e poi si calcola la media dei valori centrali di tutte le zone di un dato comune. La costruzione del dato sovracomunale (processo di aggregazione) è ottenuto ponderando ciascuna quotazione media comunale per la quota dello *stock* che ogni Comune registra sul totale dello *stock* dell'aggregazione sovracomunale che interessa (provincia, regione o intera nazione).

moltiplicando le quotazioni medie per comune (espresse in €/m^2) con la superficie complessiva compravenduta. Ovviamente il suo andamento nel tempo riflette congiuntamente quello della superficie compravenduta (correlata al numero di unità immobiliari) e quello delle quotazioni. Per cui dal culmine del 2006, con oltre 11,6 miliardi di euro di fatturato, si scende al minimo del 2013, con 4,7 miliardi di euro, fino alla successiva ripresa che fa collocare a 7 miliardi circa il fatturato nel 2021 (vedi Figura 12). Per avere un ordine di grandezza, i 7 miliardi del 2021 sono pari a circa l'8% del valore aggiunto del commercio al dettaglio.

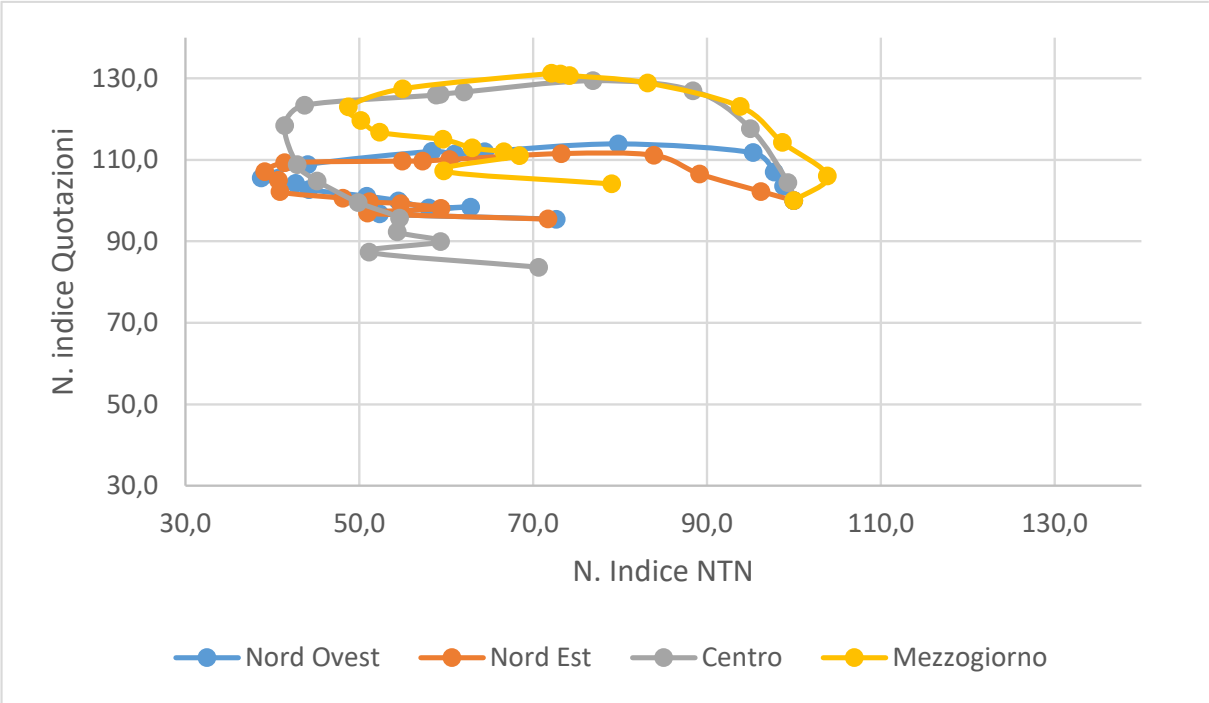
Figura 12: il fatturato del mercato dei locali commerciali (2004-2021)



5 Il mercato dei locali commerciali per aree territoriali e *cluster* di dinamica

L'andamento del ciclo immobiliare dei locali commerciali, distinto per aree geografiche, è rappresentato nella Figura 13 ponendo sull'asse verticale il n. indice delle quotazioni e su quello orizzontale quello delle quantità espresse in NTN.

Figura 13: ciclo immobiliare locali commerciali per area geografica (2004-2021)



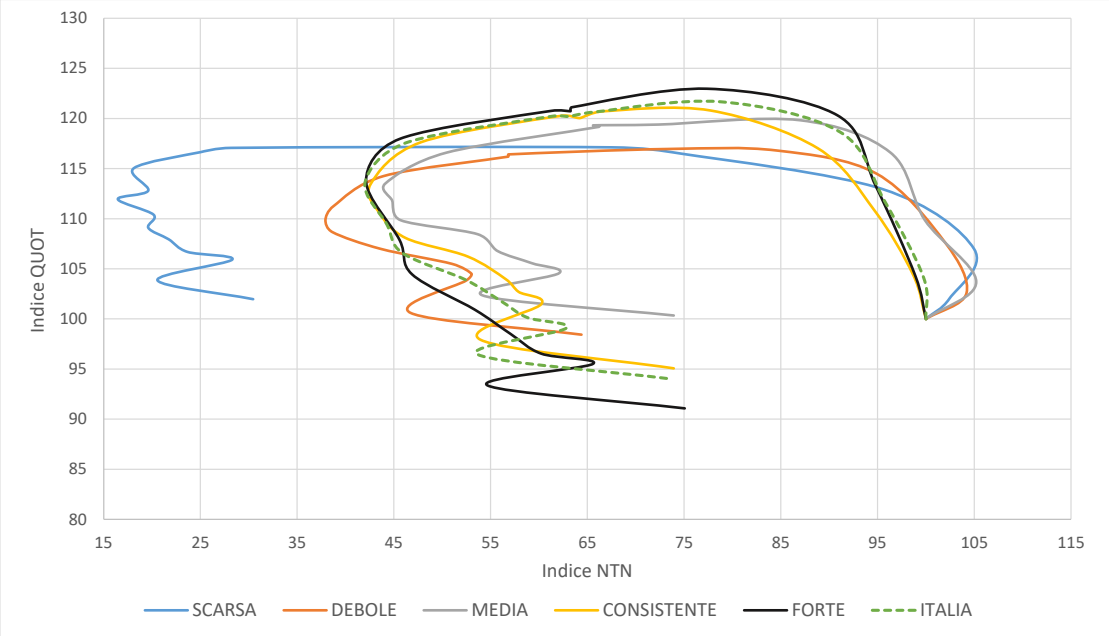
L'andamento dei cicli territoriali ha la stessa forma, ma le fasi e la loro intensità non è del tutto omogenea. Relativamente alle quantità, tutte le aree si ritrovano a fine periodo (2021) ancora distanti dal 2004. Mentre sul fronte delle quotazioni il Mezzogiorno nel 2021 è l'unica area che si trova a livelli superiori rispetto al 2004.
A livello medio nazionale, il ciclo è scandito da una fase discendente di NTN dal 2004 al 2013 e da una fase di ripresa dal 2014 al 2021, mentre dal lato delle quotazioni la fase di aumento si riscontra tra il 2004 e il 2008, mentre la discesa interviene dal 2009 al 2021. Considerando queste classi di intervallo temporale, si è calcolato per ciascuna area il tasso medio annuo di variazione per NTN e quotazioni e i risultati sono riportati nella Tabella 3. Si osserva, per quanto riguarda l'NTN, che il tasso medio annuo di decrescita è relativamente simile nelle aree del Centro-Nord e inferiore di circa due punti nel Mezzogiorno. La ripresa, dal 2014, è più intensa al Nord (circa+8%), mentre si attesta al +6,9% medio annuo al Centro e al +6,2% al Sud.

Tabella 3: tassi medi annui di variazione NTN e Quotazioni per sottoperiodi

	Nord Ovest	Nord Est	Centro	Mezzogiorno
NTN				
2004-2013	-10,0%	-9,9%	-9,3%	-7,7%
da 2014	8,2%	7,9%	6,9%	6,2%
QUOT				
2004-2008	3,3%	2,8%	6,7%	6,5%
2009-2021	-1,4%	-1,2%	-3,3%	-1,6%

Per le quotazioni invece nel periodo di crescita 2004-2008 i tassi medi annui sono attorno al 3% al Nord e al 6,5% e 6,7% rispettivamente nel Mezzogiorno e al Centro. La fase di discesa delle quotazioni (2009-2021) risulta invece assai più intensa al Centro (-3,3%) rispetto alle altre aree del Paese.
La Figura 14 consente invece di osservare il ciclo immobiliare dei locali commerciali per la dinamica di mercato che contraddistingue mediamente ciascun comune[9].

Figura 14: ciclo immobiliare locali commerciali per dinamica di mercato (2004-2021)



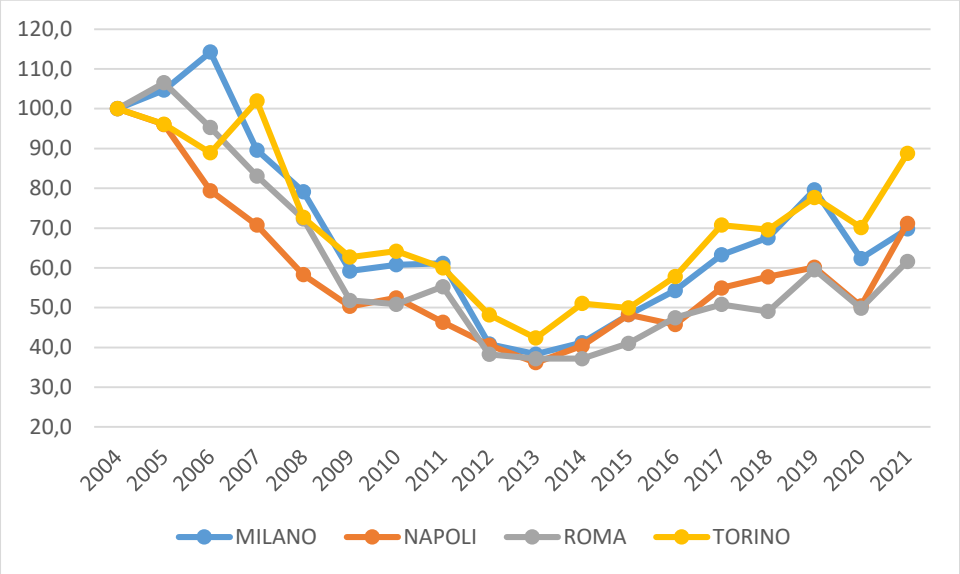
[9] L'aggregazione dei comuni in classi di *dinamica* del mercato di scambio dei negozi è stata stabilita sulla base del rapporto tra il «fatturato» teorico medio e il valore del patrimonio dei negozi medio dal 2010 al 2021, considerato come la misura della dinamica del mercato comunale nel periodo analizzato. I comuni italiani sono stati ordinati secondo tale rapporto e aggregati in 5 classi di 1.512 comuni ciascuna, individuate attraverso i quintili della distribuzione con le seguenti denominazioni:
1° quintile – SCARSA; 2° quintile – DEBOLE; 3° quintile – MEDIA; 4° quintile – CONSISTENTE; 5° quintile – FORTE.

Anche in questo caso la forma del ciclo (ponendo sull'asse verticale il n. indice delle quotazioni e su quello orizzontale il numero indice di NTN) è generalmente simile per le diverse classi di dinamica con la vistosa eccezione dei comuni con dinamica SCARSA. Per quest'ultimi, infatti, il crollo delle compravendite a partire dal 2007 è di gran lunga più intenso rispetto a tutte le altre classi. In effetti, anche considerando l'intero periodo (2004-2021), mentre per l'Italia la riduzione di NTN segna un tasso medio annuo del -1,8%, più o meno simile per tutte le classi (solo la DEBOLE segna un -2,6%), la classe dinamica SCARSA registra un tasso medio annuo del -6,8%. Non così per le quotazioni che a fine periodo e nonostante la riduzione che comunque è avvenuta a partire dal 2011, si ritrovano nel 2021 ad un livello analogo a quello di inizio periodo.

6 Andamenti nel mercato dei locali commerciali nelle città più grandi

In questo paragrafo si riportano i dati riferiti ad alcuni andamenti inerenti i locali commerciali relativamente al mercato immobiliare delle quattro maggiori città per popolazione: Milano, Napoli, Roma e Torino.

Figura 15: n. indice NTN 2004-2021 per Milano, Napoli, Roma e Torino



La tendenza delle compravendite, espresse in NTN, delle quattro maggiori città è largamente simile. Tutte subiscono una crisi fino al 2013 e poi dal 2014 le variazioni tornano ad essere positive. Nel 2021, tuttavia, nessuna delle quattro città si è riportata al livello di inizio periodo (2004). Quella posizionata su un livello del n. indice più elevato è Torino con n. indice pari a 88,8. Roma è la più distante, con numero indice pari a 61,6. Mentre Milano e Napoli segnano rispettivamente 69,8 e 71,2.

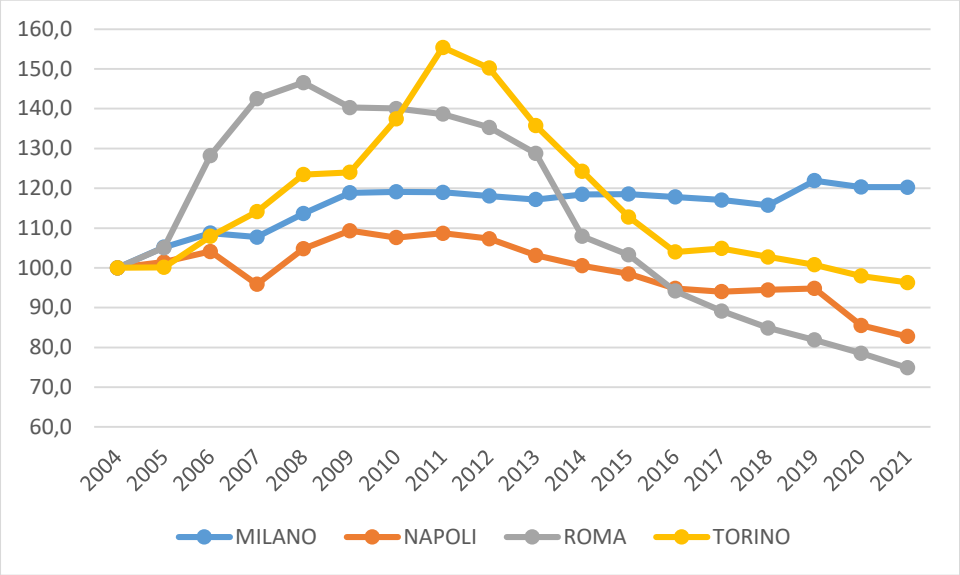
Riguardo alla dinamica di mercato misurata dall'IMI (intensità del mercato immobiliare), ossia dal rapporto tra unità immobiliari compravendute e *stock* esistente, la caduta più importante, confrontando l'IMI del 2021 con quello di inizio serie del 2004, si registra a Milano (-1,2 punti percentuali) e Roma (– 1,1 punti percentuali). Napoli segna -0,8 punti e Torino solo -0,2 punti.

Infine, per quel che riguarda le quotazioni gli andamenti si presentano, invece relativamente dissimili (vedi Figura 15). Anzitutto colpisce la enorme crescita dei valori medi a Roma e Torino nei primi anni del periodo considerato. A Roma tra il 2004 ed il 2008 le quotazioni aumentano di oltre il 46% (un tasso medio annuo del 10%). A Torino in sette anni (2004-2011) le quotazioni aumentano ad un tasso medio annuo del 6,5%. Per Milano, invece, la fase di crescita dei valori, che va dal 2004 al 2010, si attesta al +3% medio annuo e a Napoli la crescita che si registra tra il 2004 ed il 2009 avviene a tassi ancora più bassi: +1,8%.

Le fasi di crescita coprono dunque periodi diversi e avvengono con intensità diverse. Dopodiché si assiste al ribasso dei valori che prosegue fino al 2021 per Roma e Torino, mentre presentano incerti segnali di ripresa le quotazioni di Napoli e Milano. Per Napoli vi sono state variazioni positive negli anni 2018-2019, seguite però da

una brusca inversione nel 2020 (-9,8% sul 2019) e proseguita nel 2021 (-3,3% sul 2020). Per Milano invece si segnala una netta ripresa nel 2019 (+5,4% rispetto al 2018) con una nuova caduta nel 2020 (-1,3% rispetto al 2019) che tuttavia non cancella del tutto l'incremento dell'anno precedente. Le quotazioni del 2021, per Milano, sono stazionarie rispetto al 2020.

Figura 16: n. indice quotazioni OMI 2004-2021 per Milano, Napoli, Roma e Torino



7 Un approfondimento: l'acquisto del locale commerciale per investimento.

Si è osservato come la quota di *stock* di proprietà di persone fisiche sia molto elevata, quasi l'80% del totale, e per circa il 50% risulti concessa in locazione. Il locale commerciale è dunque un *asset* di investimento in particolare delle famiglie[10]. Anche in termini di compravendite la quota di acquisti da parte di persone fisiche supera, negli ultimi 10 anni, il 60% (Tabella 4), ma se tale quota viene calcolata in termini di superficie delle unità compravenduta (STN[11]) la quota di acquisti delle PF risulta sempre inferiore al 50%. Infatti mentre la superficie media delle unità commerciali acquistate dalle PF è intorno ai 90 m^2, la superficie media degli acquisti delle PNF (persone non fisiche) è circa il doppio.

Tabella 4: Compravendite locali commerciali – quota acquisti di PF (2012-2021)

NTN uiu C/1 e C/3	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
quota NTN – acquisti PF	60%	60%	61%	62%	64%	64%	64%	65%	65%	64%
quota STN – acquisti PF	41%	42%	42%	44%	47%	47%	46%	47%	48%	47%

Con il fine di comprendere meglio lo scopo degli acquisti di locali commerciali, si è ritenuto utile incrociare, con opportune elaborazioni, le basi dati delle compravendite[12] e delle locazioni immobiliari[13]. Considerando le unità immobiliari commerciali (in categoria catastale C/1 e C/3) compravendute, sono state analizzate quelle unità locate entro 24 mesi dalla data dell'acquisto o acquistate con contratto di locazione in essere. In altri termini,

[10] Non si tratta solo di famiglie "consumatrici" ma anche di persone fisiche che possono aver agito nell'esercizio di attività commerciali o professionali ("famiglie produttrici").
[11] È la somma delle superfici delle unità immobiliari compravendute "normalizzate" rispetto alla quota trasferita.
[12] Si tratta della base dati costruita incrociando gli archivi delle note di trascrizione degli atti di compravendita, le note di registrazione degli stessi atti e gli archivi censuari del Catasto, oltre alla Banca dati delle Quotazioni OMI. Per un maggior dettaglio si veda *Nota metodologica - Compravendite immobiliari - Statistiche OMI* in: Schede - Osservatorio del Mercato Immobiliare - Note metodologiche - Agenzia delle Entrate (agenziaentrate.gov.it)
[13] Si tratta della base dati alimentata dalle informazioni acquisite nei modelli presentati per la registrazione dei contratti di locazione immobiliare, provenienti dall'archivio del registro, successivamente incrociate con gli Archivi Catastali e con la Banca Dati OMI. Per un maggior dettaglio si veda *Nota metodologica - Locazioni immobiliari - Statistiche OMI* in: Schede - Osservatorio del Mercato Immobiliare - Note metodologiche - Agenzia delle Entrate (agenziaentrate.gov.it)

sono state individuate[14] le unità commerciali acquistate per investimento, con il fine cioè di conseguire un reddito, o perché già locate all'acquisto o perché locate in un tempo ragionevolmente breve, entro 24 mesi[15] dalla compravendita.
L'analisi è stata circoscritta alle compravendite realizzate tra il 2016 e il 2019, ciò in quanto i risultati delle elaborazioni della base dati delle locazioni si ritengono consolidati a partire dall'annualità 2016, anno nel quale si è iniziato ad ottenere un più robusto incrocio dei dati, e l'ultima annualità completa riguarda il 2021, avendo fissato in 24 mesi il possibile arco temporale che intercorre tra un acquisto per investimento e un'eventuale locazione.
I dati della ripartizione degli acquisti di locali commerciali tra PF e PNF, riportati in Tabella 5 per le annualità dal 2016 al 2019, mostrano, come già detto, una maggioranza di compravendite da parte delle persone fisiche in termini di unità fisiche, che però, per la maggior dimensione delle unità acquistate dalle PNF, scende al di sotto della quota del 40% se analizzata in termini di superficie.

Tabella 5: Compravendite locali commerciali – quota acquisti di PF e PNF (2016-2019)

	2016	2017	2018	2019
Quota NTN – acquisti PF	64,3%	64,0%	63,6%	64,9%
Quota NTN – acquisti PNF	35,7%	36,0%	36,4%	35,1%
Quota STN – acquisti PF	46,9%	46,6%	45,8%	47,2%
Quota STN – acquisti PNF	53,1%	53,4%	54,2%	52,8%
STN media (m^2) – acquisti PF	90	92	90	91
STN media (m^2) – acquisti PNF	185	188	187	187

Esaminando i risultati degli incroci delle compravendite di locali commerciali e i rispettivi contratti di locazione, è stata innanzitutto determinata l'incidenza percentuale di unità acquistate, tra il 2016 e il 2019, dalle PF e dalle PNF per investimento, rapporto tra le unità acquistate già locate o date in locazione entro 24 mesi e il totale delle unità compravendute (Tabella 6). L'incidenza degli acquisti per investimento è stata inoltre calcolata anche in termini di superficie (STN).

Tabella 6: Compravendite locali commerciali per investimento – incidenza acquisti di PF e PNF (2016-2019)

	2016	2017	2018	2019
Incidenza investimenti – NTN acquisti PF	26,7%	29,5%	33,0%	36,9%
Incidenza investimenti – NTN acquisti PNF	30,6%	33,4%	34,8%	34,3%
Incidenza investimenti – STN acquisti PF	25,9%	29,3%	32,4%	36,7%
Incidenza investimenti – STN acquisti PNF	29,4%	31,7%	34,0%	33,5%

[14] È opportuno specificare che l'incrocio delle unità compravendute con i relativi contratti di locazione registrati può risultare incompleto. Ciò in quanto se dal lato delle compravendite le unità immobiliari sono tutte correttamente identificate nelle note di trascrizione e trovano riscontro negli archivi catastali (tranne trascurabili residui), nella base dati delle locazioni circa il 10% degli immobili, dal 2016 al 2021, presentano identificativi catastali non riscontrati in Catasto, generalmente perché non correttamente identificati nel modello di registrazione del contratto di locazione (modello RLI).
Nel dettaglio per anno di registrazione del contratto di locazione, la quota di unità commerciali i cui identificativi catastali indicati nel modello di registrazione non trovano riscontro negli archivi del catasto è riportata nella tabella che segue.

Anno registrazione contratto di locazione	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Quota di unità commerciali non incrociate in catasto	19,6%	16,0%	7,4%	7,3%	5,0%	3,8%

È pertanto evidente che l'insieme degli immobili compravenduti per i quali è stato registrato un contratto di locazione, prima della compravendita o entro 24 mesi, possa essere più ampio di quello individuato e quindi le incidenze calcolate in questo studio possano essere sottostimate, maggiormente per le unità acquistate nel 2016 e nel 2017, quando la quota di mancati riscontri supera il 15%.

[15] È stato convenzionalmente individuato in 24 mesi il periodo massimo necessario per la messa in locazione di un locale commerciale, anche quando fosse necessario intervenire sullo stato manutentivo dell'immobile.

L'incidenza degli acquisti delle PF a scopo di investimento cresce[16] nel periodo analizzato, passando dal 27% circa del 2016 a quasi il 37% nel 2019. Anche per gli acquisti di PNF l'incidenza degli investimenti risulta in crescita tra il 2016 e il 2018, mentre nel 2019 è in leggero calo, portandosi, solo in questo anno, ad un valore inferiore a quello delle PF. Analoghi valori e andamenti si rilevano quando si calcola l'incidenza in termini di superfice delle unità acquistate. La superficie media delle unità commerciali acquistate per investimento è analoga a quella già calcolata per l'insieme di tutte le compravendite: intorno a 90 m^2 quando acquistano le PF, circa 180 m^2 per le PNF (Tabella 7).

Tabella 7: Superficie media locali commerciali acquistati per investimento – PF e PNF (2016-2019)

	2016	**2017**	**2018**	**2019**
STN media (m^2) investimenti – acquisti PF	88	91	89	90
STN media (m^2) investimenti – acquisti PNF	178	178	182	183

Scendendo nel dettaglio delle aree territoriali e distinguendo le compravendite di immobili nei comuni capoluogo e non capoluogo, l'incidenza degli acquisti delle PF per investimento risulta, in tutto il periodo analizzato, più elevata nel Centro e in particolare nei capoluoghi di quest'area (Tabella 8). In tale ambito, nel 2019 si osserva il valore dell'incidenza più elevato, con oltre il 46% delle unità che sono state acquistate dalle PF a scopo d'investimento. Più basse sono le incidenze degli acquisti per investimento nel Nord Ovest e nelle Isole. In quest'ultima area, per i non capoluoghi si registra il minimo valore osservato nella serie, al di sotto del 20% nel 2016. In generale l'incidenza degli acquisti di locali commerciali per investimento da parte di PF è più elevata nei comuni capoluogo, con una differenza che nel 2019 raggiunge i 9 punti percentuali (42,3% nei capoluoghi contro il 33,3% negli altri comuni).

[16] È opportuno far notare che la possibile sottostima dell'incidenza degli acquisti per investimento potrebbe essere più ampia proprio nei primi 2 anni del periodo analizzato, come descritto in nota 13, e che quindi la crescita riscontrata possa essere nella realtà meno evidente di quella osservata in questo studio. Se, a solo modo di esercizio, si volesse calcolare l'entità dell'incidenza tenendo conto della quota di immobili non incrociati, in media nei 3 anni a partire dall'anno di compravendita (per tener conto dei 24 mesi fissati come tempo utile per la messa in locazione), si perverrebbe ai valori dell'incidenza degli acquisti per investimento riportati nella tabella che segue.

	2016	2017	2018	2019
Capoluoghi	36,7%	38,0%	40,9%	44,5%
Non Capoluoghi	26,8%	29,2%	31,6%	35,1%
Italia	**30,5%**	**32,6%**	**35,1%**	**38,8%**

Come è possibile osservare, l'incidenza assume valori leggermente più elevati e cresce dal 2016 al 2019 di 8,3 punti percentuali rispetto ai 10,2 calcolati senza tener conto dei mancati incroci tra basi dati.

Tabella 8: Compravendite locali commerciali per investimento – incidenza acquisti di PF (2016-2019) – dettaglio nelle aree territoriali, capoluoghi e non capoluoghi

		2016	2017	2018	2019
Nord Ovest	Capoluoghi	27,4%	30,7%	34,9%	38,5%
Nord Ovest	Non Capoluoghi	24,9%	27,8%	29,2%	32,5%
	Nord Ovest	**25,9%**	**29,0%**	**31,6%**	**35,0%**
Nord Est	Capoluoghi	30,9%	33,9%	34,0%	43,0%
Nord Est	Non Capoluoghi	21,4%	23,4%	28,0%	30,9%
	Nord Est	**24,8%**	**26,9%**	**30,1%**	**35,4%**
Centro	Capoluoghi	36,8%	38,9%	44,7%	46,2%
Centro	Non Capoluoghi	23,2%	25,7%	28,5%	34,3%
	Centro	**29,6%**	**31,8%**	**36,0%**	**39,9%**
Sud	Capoluoghi	32,8%	36,4%	39,6%	44,3%
Sud	Non Capoluoghi	24,8%	28,3%	32,4%	35,7%
	Sud	**27,0%**	**30,6%**	**34,4%**	**38,2%**
Isole	Capoluoghi	33,2%	31,8%	36,9%	39,6%
Isole	Non Capoluoghi	19,5%	24,4%	27,5%	31,0%
	Isole	**24,9%**	**27,4%**	**31,2%**	**34,7%**
	Capoluoghi	32,1%	34,5%	38,4%	42,3%
	Non Capoluoghi	23,4%	26,5%	29,6%	33,3%
	Italia	**26,7%**	**29,5%**	**33,0%**	**36,9%**

Analoga elaborazione di dettaglio territoriale (Tabella 9) è stata eseguita per l'incidenza degli acquisti delle PNF per investimento e risultano, anche in questo caso, più elevati i valori nel Centro e in particolare nei capoluoghi di quest'area, anche se il valore dell'incidenza più elevato si osserva nei capoluoghi delle Isole, con il 43,5%. Tranne che per quest'ultimo dato di picco, nelle Isole si osservano i valori delle incidenze di acquisti per investimento minori, incluso il valore minimo della serie, solo il 15% nei non capoluoghi di quest'area nel 2018. Anche nel caso delle PNF, l'incidenza degli acquisti di locali commerciali per investimento è, lungo tutto il periodo osservato, più elevata nei comuni capoluogo.

Tabella 9: Compravendite locali commerciali per investimento – incidenza acquisti di PNF (2016-2019) – dettaglio nelle aree territoriali, capoluoghi e non capoluoghi

		2016	2017	2018	2019
Nord Ovest	Capoluoghi	32,3%	34,3%	38,9%	36,9%
Nord Ovest	Non Capoluoghi	28,3%	31,3%	33,4%	34,5%
	Nord Ovest	**30,0%**	**32,7%**	**35,8%**	**35,6%**
Nord Est	Capoluoghi	30,7%	40,0%	36,8%	36,8%
Nord Est	Non Capoluoghi	29,6%	30,0%	31,9%	29,2%
	Nord Ovest	**30,0%**	**33,7%**	**33,7%**	**32,0%**
Centro	Capoluoghi	39,2%	39,3%	42,3%	36,8%
Centro	Non Capoluoghi	27,7%	32,7%	35,5%	32,4%
	Centro	**33,8%**	**36,3%**	**39,0%**	**34,7%**
Sud	Capoluoghi	39,9%	34,5%	40,4%	36,0%
Sud	Non Capoluoghi	26,0%	31,0%	29,4%	30,7%
	Sud	**30,5%**	**32,3%**	**33,2%**	**32,6%**
Isole	Capoluoghi	23,3%	29,1%	31,2%	43,5%
Isole	Non Capoluoghi	21,8%	22,3%	15,0%	28,7%
	Isole	**22,4%**	**25,4%**	**20,9%**	**36,1%**
	Capoluoghi	34,4%	36,6%	39,2%	37,3%
	Non Capoluoghi	27,8%	30,8%	31,5%	32,0%
	Italia	**30,6%**	**33,4%**	**34,8%**	**34,3%**

Individuate, come è stato descritto, le unità commerciali acquistate, tra il 2016 e il 2019, per investimento, è stata eseguita un'ulteriore elaborazione dei dati per calcolare i rendimenti medi lordi. Disponendo infatti degli imponibili[17] indicati nelle note di registrazione degli atti di compravendita e dei canoni di locazione dei rispettivi contratti di affitto registrati, è stato possibile calcolare il rendimento annuo lordo come rapporto tra canone e prezzo dell'immobile. Il calcolo è stato circoscritto alle unità per le quali tali dati, prezzi e canoni, sono entrambi disponibili e non risultano essere affetti da possibili errori o anomalie[18].
In Tabella 10 sono riportati i rendimenti medi lordi calcolati per gli acquisti per investimento dal 2016 al 2019 distinguendo gli acquisti delle PF e delle PNF.

Tabella 10: Compravendite locali commerciali per investimento – rendimenti lordi acquisti di PF e PNF (2016-2019)

	2016	2017	2018	2019
Acquisti per investimento di PF	9,3%	9,3%	9,5%	9,8%
Acquisti per investimento di PNF	8,0%	7,8%	8,4%	7,7%

I rendimenti medi lordi calcolati evidenziano una sostanziale stabilità, con lievi oscillazioni, nel periodo analizzato e valori sempre inferiori per gli immobili delle PNF, con una distanza che nel 2019 supera i 2 punti percentuali.

[17] Nelle compravendite di unità non residenziali il valore imponibile dichiarato equivale al corrispettivo pagato prima di applicare le imposte, IVA o registro.

[18] Al fine di depurare la base dati da possibili valori anomali di canoni di locazione o prezzi di compravendita indicati nei modelli di registrazione e di trascrizione, sono state individuate delle soglie (minima e massima) relative al rapporto tra canone annuo/prezzo e superficie; in particolare, tali soglie sono state calcolate sulla base dei valori estremi presenti nella Banca Dati delle quotazioni OMI e sono state assunte pari rispettivamente a 6 euro annui al m^2 (la soglia minima), 2.400 euro annui al m^2 (la soglia massima) per i canoni di locazione e 113 euro al m^2 (la soglia minima), 21.000 euro al m^2 (la soglia massima) per i prezzi di compravendita. Inoltre sono stati esclusi gli immobili che nel periodo di osservazione sono stati compravenduti più di una volta. Si tratta evidentemente di limiti conservativi, volti ad escludere i cosiddetti *outliers*, dovuti in gran parte ad errori di compilazione o di trasmissione.

Le ragioni di questa discreta differenza, tra rendimenti degli immobili delle PF e PNF non sono immediatamente comprensibili. Che nell'ambito dello *stock* detenuto da PNF vi siano anche soggetti pubblici che locano a canone calmierato per determinati soggetti è certo. Tuttavia, si può nutrire dubbi che nel periodo osservato vi siano stati soggetti pubblici che abbiano acquistato locali commerciali a questo scopo o che abbiano prodotto nelle misure statistiche del rendimento un abbassamento di livello di tale rilievo. Un diverso motivo è la diversa dimensione, come si è visto, che caratterizza i locali commerciali. È noto, almeno nel comparto residenziale, che dimensioni più piccole determinano rendimenti più elevati. Infine, può accadere, in particolare nell'ambito di assetti societari più complessi, che una società acquisti un immobile e lo affitti ad un'altra società del medesimo gruppo a canoni inferiori di quelli potenziali. Non si hanno quindi risposte certe sul perché di queste differenti livelli di rendimento medio, rimanendo un fenomeno su cui occorrerebbe indagare ulteriormente.
Analizzando con maggior dettaglio, i rendimenti medi lordi delle unità commerciali acquistate per investimento dalle PF nelle diverse aree territoriali e distinguendo tra immobili nei comuni capoluogo e non capoluogo (Tabella 11), i rendimenti delle PF risultano più elevati per gli immobili ubicati nel Centro e nelle Isole, quasi sempre oltre il 10% nei capoluoghi di queste aree. In nessuno degli ambiti territoriali analizzati il rendimento scende sotto l'8% e in un solo caso supera l'11%, nei capoluoghi del Centro nel 2018.

Tabella 11: Compravendite locali commerciali per investimento – rendimenti lordi acquisti di PF (2016-2019) – dettaglio nelle aree territoriali, capoluoghi e non capoluoghi

		2016	2017	2018	2019
Nord Ovest	Capoluoghi	9,6%	9,6%	9,5%	10,0%
Nord Ovest	Non Capoluoghi	8,8%	9,2%	9,7%	9,7%
	Nord Ovest	**9,2%**	**9,4%**	**9,6%**	**9,9%**
Nord Est	Capoluoghi	9,1%	9,1%	10,3%	9,6%
Nord Est	Non Capoluoghi	9,7%	8,5%	8,3%	8,9%
	Nord Est	**9,4%**	**8,8%**	**9,1%**	**9,2%**
Centro	Capoluoghi	10,1%	9,4%	11,1%	10,6%
Centro	Non Capoluoghi	9,1%	9,7%	9,3%	10,7%
	Centro	**9,8%**	**9,5%**	**10,4%**	**10,7%**
Sud	Capoluoghi	8,8%	10,8%	9,8%	9,8%
Sud	Non Capoluoghi	8,5%	8,6%	8,0%	8,6%
	Sud	**8,6%**	**9,3%**	**8,6%**	**9,1%**
Isole	Capoluoghi	10,3%	10,3%	10,6%	10,8%
Isole	Non Capoluoghi	9,1%	8,3%	9,4%	8,8%
	Isole	**9,8%**	**9,2%**	**10,0%**	**9,8%**
	Capoluoghi	9,6%	9,7%	10,3%	10,2%
	Non Capoluoghi	8,9%	8,9%	8,9%	9,4%
	Italia	**9,3%**	**9,3%**	**9,5%**	**9,8%**

Analoga elaborazione di dettaglio territoriale è stata eseguita per i rendimenti medi lordi degli immobili acquistati per investimento dalle PNF e risultano, in questo caso, più ampie le differenze sia tra diversi ambiti sia in termini di oscillazioni nel tempo, ciò anche per la minor numerosità di tali immobili (Tabella 12). Il rendimento minimo è pari a 4,9% nei non capoluoghi delle Isole nel 2017 e raggiunge il valore massimo sempre nel 2017 ma nei non capoluoghi del Nord Ovest. In tutti gli ambiti territoriali, nel 2019 il rendimento cresce rispetto al 2018, tranne nel Sud. In quest'area il rendimento è sceso nel 2018 ai valori minimi del periodo, mentre, nello stesso anno, nelle altre aree risulta ovunque in crescita.

Tabella 12: Compravendite locali commerciali per investimento – rendimenti lordi acquisti di PNF (2016-2019) – dettaglio nelle aree territoriali, capoluoghi e non capoluoghi

		2016	2017	2018	2019
Nord Ovest	Capoluoghi	7,9%	7,8%	9,2%	7,8%
Nord Ovest	Non Capoluoghi	7,9%	9,9%	8,4%	7,9%
	Nord Ovest	**7,9%**	**8,7%**	**8,9%**	**7,8%**
Nord Est	Capoluoghi	8,3%	7,8%	7,7%	6,3%
Nord Est	Non Capoluoghi	8,2%	6,5%	8,0%	8,9%
	Nord Est	**8,3%**	**7,1%**	**7,9%**	**7,5%**
Centro	Capoluoghi	8,4%	7,2%	9,3%	7,8%
Centro	Non Capoluoghi	8,1%	7,5%	8,3%	8,2%
	Centro	**8,3%**	**7,3%**	**8,9%**	**7,9%**
Sud	Capoluoghi	7,1%	7,8%	5,6%	6,8%
Sud	Non Capoluoghi	6,7%	8,5%	6,7%	7,2%
	Sud	**6,9%**	**8,2%**	**6,1%**	**7,0%**
Isole	Capoluoghi	7,7%	8,1%	8,2%	7,5%
Isole	Non Capoluoghi	9,2%	4,9%	9,3%	7,2%
	Isole	**8,5%**	**6,7%**	**8,6%**	**7,4%**
	Capoluoghi	8,0%	7,6%	8,6%	7,4%
	Non Capoluoghi	8,0%	8,1%	8,1%	8,1%
	Italia	**8,0%**	**7,8%**	**8,4%**	**7,7%**

8 Brevissime conclusioni

L'analisi descrittiva presentata in questo lavoro, permette di aver un quadro generale e territoriale del mercato dei locali commerciali. Si tratta di una analisi che andrà consolidata e ulteriormente sviluppata nei limiti delle informazioni disponibili.

Si ritiene che la conoscenza del mercato non residenziale, nel suo complesso, richieda notevoli approfondimenti. Un limite fondamentale è in realtà dato dalla scarsa conoscenza della composizione delle unità immobiliari per funzione e utilizzo. L'ancoraggio al dato fornito dall'inclusione in una delle diverse categorie catastali di tali unità, non consente una corretta conoscenza della loro funzione e utilizzo.

Per i locali commerciali (in catasto nelle categorie C/1 e C/3) tale approfondimento è stato possibile, con tutti i *caveat* del caso, perché in qualche misura risultano meno eterogeni e si "parlano" grosso modo con la categoria "piccole superfici" dell'ISTAT.

Se ci si sposta su altri aggregati, l'eterogeneità si amplifica e ciò rende meno fattibile un'analisi a tutto campo del relativo mercato.

Le locazioni di immobili non residenziali: uno studio per la produzione di statistiche ufficiali

DI MAURIZIO FESTA, ANDREA CARRETTI**, IRENE CESARANO****

1. Premessa

Il flusso informativo attualmente disponibile, creato dagli incroci della banca dati dell'Ufficio del Registro e della banca dati degli immobili del Catasto, ha consentito in tempi recenti la produzione di statistiche sul mercato delle locazioni residenziali, pubblicate dall'OMI a cadenza annuale, disponibili anche nei rapporti trimestrali relativi al mercato delle abitazioni.
L'intenzione di questo studio è quella di costruire, a partire dalla struttura metodologica utilizzata per le abitazioni, un analogo percorso che possa consentire la produzione di statistiche sul mercato delle locazioni non residenziali, con dettaglio specifico per le categorie di Uffici e Negozi.
In analogia alle attuali statistiche elaborate sulle locazioni immobiliari residenziali, l'intenzione è fornire informazioni circa il numero, le tipologie e la durata di contratti di locazione ad uso non abitativo stipulati in specifici intervalli temporali, per categorie catastali degli immobili oggetto del contratto, con relativo dettaglio territoriale; inoltre, un ulteriore obiettivo è la determinazione dei valori di canone annuo totale e canone annuo medio al m^2, e la costruzione di un indice di "Intensità del mercato delle locazioni" (IML) per le categorie negozi e uffici.
Le statistiche elaborate andrebbero a completare il quadro del mercato delle locazioni annualmente presentato nei rapporti immobiliari non residenziali pubblicati a cura dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare.

2 La registrazione dei contratti di locazione ad uso non abitativo

La locazione di immobili ad uso commerciale consiste nella concessione in godimento a un conduttore di uno o più beni destinati ad attività economiche, che possono essere relative sia ad attività di lavoro autonomo che imprenditoriale. Si applica la disciplina della locazione commerciale anche alle pertinenze (garage, magazzini, etc.) se collegate funzionalmente all'immobile principale oggetto della locazione.
La norma di riferimento che disciplina tale tipologia di locazioni è la legge 27 Luglio 1978 n.392, (c.d. legge sull'equo canone), al Capo II "*Locazione di immobili urbani adibiti ad uso diverso da quello di abitazione*" negli articoli dal 27 al 42, oltre alle norme generali sulle locazioni presenti nel codice civile.
Come previsto dall'art. 27 della citata legge n. 392, la durata contrattuale ordinaria deve essere di almeno sei anni nel caso in cui l'attività che il locatario andrà a svolgere abbia carattere industriale, commerciale, artigianale, di interesse turistico o quando egli vi eserciti attività di lavoro autonomo o esercizio professionale; di almeno nove anni nei casi in cui l'immobile sia adibito ad attività alberghiera o assimilabile. Nel caso di immobili destinati alle particolari attività elencate nell'art. 42 (ricreative, assistenziali, culturali e scolastiche, sedi di partiti o di sindacati, oppure stipulati dallo Stato o da altri enti pubblici territoriali in qualità di conduttori), la durata minima prevista fa riferimento al medesimo comma 1 dell'art. 27, ovvero sempre sei anni.
Vi è una sola possibilità di deroga alla durata minima della locazione commerciale, prevista sempre dall'articolo 27 della legge del 1978, ovvero quando l'attività esercitata o da esercitare nell'immobile locato abbia, per sua natura, carattere transitorio o stagionale e di conseguenza possa prevedere un contratto avente durata inferiore ai 6 anni previsti dalle locazioni commerciali ordinarie. Nel primo caso la transitorietà di un'attività è legata a un evento che per sua natura è destinato a esaurirsi in un arco di tempo relativamente breve e non si ripete ciclicamente ogni anno (ad esempio una mostra d'arte, un evento sportivo, uno spazio per un comitato elettorale, etc.). Riguardo al carattere della stagionalità, questa differisce dalla transitorietà per il fatto che l'evento si ripete

* M. Festa, Capo Settore Osservatorio del mercato immobiliare della Direzione Centrale Servizi estimati e Osservatorio del mercato immobiliare
** A. Carretti, funzionario Ufficio Statistiche e studi sul mercato immobiliare della DC SEOMI
*** I. Cesarano, funzionaria Ufficio Statistiche e studi sul mercato immobiliare della DC SEOMI

ogni anno nello stesso periodo temporale (ad esempio la stagione estiva in qualche località balneare, una festa patronale, etc.).
Le principali differenze contrattuali tra le locazioni commerciali del tipo transitorio e quelle di tipo stagionale, la cui durata è ammessa in deroga ai minimi ordinari, sono così riassumibili:

A. Transitorio – qualsiasi durata da stabilirsi sulla base delle esigenze del solo conduttore e dell'attività che dovrà essere esercitata nell'immobile, valido ed efficace solo se la natura transitoria dell'attività, unitamente alle motivazioni della stessa, è stata indicata nelle condizioni contrattuali che devono essere necessariamente in forma scritta, non prevede indennità di avviamento, diritto di prelazione e rinnovo contrattuale;
B. Stagionale - qualsiasi durata ma il locatore è obbligato a locare l'immobile, per la medesima stagione dell'anno successivo, allo stesso conduttore che ne abbia fatta formale richiesta fino a un massimo di sei anni consecutivi o di nove se si tratta di utilizzazione alberghiera. Il conduttore può recedere dopo una qualsiasi annualità, il canone può essere aggiornato annualmente su base ISTAT.

In merito sempre alla durata dei contratti, oltre ad altri aspetti normativi della locazione commerciale non trattati in dettaglio in quanto ritenuti poco attinenti alle finalità di questo studio (come il recesso contrattuale da parte del conduttore, del locatore, o il rinnovo contrattuale) è la giurisprudenza a trattare i numerosi casi particolari di attività a cui devono essere di volta in volta associati i relativi contratti e, in particolare, la loro durata (ad esempio, con riferimento all'articolo 42 per le attività particolari, fornisce indicazioni su come considerare gli enti pubblici non territoriali, le attività didattiche impartite dalle autoscuole, le sedi consolari, le attività assistenziali a scopo di lucro, etc.). Analogamente, e al fine di determinarne la corretta durata minima di 6, 9 anni o inferiore in deroga ai minimi, la giurisprudenza riporta alcune eccezioni e casistiche particolari per classificarne correttamente l'attività tra quelle sinteticamente elencate nell'articolo 27.
In assenza di intervento da parte di locatario e affittuario, il contratto di locazione commerciale si rinnova in automatico alla scadenza per lo stesso periodo di tempo originariamente stabilito di sei, nove, o più anni (se così diversamente concordato tra le parti in aumento, sempre possibile, rispetto ai minimi di legge).
Tutti i contratti di locazione di beni immobili devono essere obbligatoriamente registrati dall'affittuario (conduttore) o dal proprietario (locatore), entro 30 giorni dalla data di stipula o dalla sua decorrenza, se anteriore e qualunque sia l'ammontare del canone pattuito (non c'è obbligo di registrazione per i soli contratti che non superino i 30 giorni complessivi nell'anno).
Il contratto di locazione (ma anche di affitto[20], non oggetto ora di trattazione) può essere registrato utilizzando i servizi telematici dell'Agenzia (nello specifico il software "*Registrazione Locazioni Immobili*" o RLI, modalità obbligatoria per agenti immobiliari e possessori di almeno 10 immobili), richiedendo la registrazione presso un ufficio territoriale dell'Agenzia delle entrate (compilando il modello RLI cartaceo, sostituivo del precedente "*modello 69*") sia tramite un intermediario abilitato che un delegato. Nel modello RLI confluiscono tutti gli adempimenti fiscali legati alla registrazione dei contratti di locazione immobiliare, avendo a tal fine funzioni di comunicazione della tipologia di contratto, delle parti coinvolte e relativo regime fiscale (PF o PNF), di eventuali proroghe, cessioni, risoluzioni, variazioni di canone, agevolazioni fiscali e relativo regime di tassazione, degli identificativi catastali degli immobili locati, ecc.
Infine, con riferimento alla tipologia di contratto, il modello RLI prevede una codifica degli stessi in undici casistiche tra cui si riportano la "*S1 - Locazione di immobile a uso diverso dall'abitativo*" (il cui contratto è assoggettato ad un'imposta di registro pari al 2% del canone locativo) e la "*S2 - Locazione di immobile strumentale con locatore soggetto ad IVA*" (con imposizione IVA pari all'1% del canone). Entrambe le tipologie citate, S1 e S2, saranno tra le commerciali le sole a essere prese in esame nel presente studio.

[20] Anche se nel comune gergo commerciale i due termini vengono spesso confusi e scambiati, affitto e locazione sono termini distinti, che indicano situazioni contrattuali differenti. Mentre per il contratto di locazione bisogna far riferimento all'articolo 1571 del Codice Civile, che definisce la locazione come il contratto col quale una parte si obbliga a far godere all'altra una cosa mobile o immobile per un dato tempo, verso un determinato corrispettivo, la norma di riferimento per l'affitto è l'articolo 1615 del Codice Civile che prevede la gestione e godimento della cosa produttiva mobile o immobile, dove l'affittuario deve curarne la gestione in conformità della destinazione economica della cosa e dell'interesse della produzione. A lui spettano i frutti e le altre utilità della cosa. Il contratto di affitto, quindi, rientra nella categoria più generale di contratto di locazione e ha come oggetto beni mobili o immobili produttivi, in grado quindi di produrre ricchezza; al contrario il contratto di locazione ha come oggetto beni non necessariamente produttivi ma che in potenza potrebbero diventare tali.

3. Le fonti e i criteri per l'elaborazione statistica dei dati

La disponibilità dei dati sulle locazioni immobiliari proviene dagli uffici del Registro, in cui convergono tutte le informazioni relative ai contratti di locazione (tipologia di contratto, durata, importo del canone, informazioni territoriali, dati sull'immobile, ecc.) ricavati dalle diverse voci del modello RLI. I dati amministrativi sono stati recentemente strutturati in una nuova banca dati, composta da tre diverse sezioni, ciascuna delle quali raccoglie in forma più strutturata i dettagli relativi, rispettivamente, agli immobili, ai soggetti, ai contratti. I dati provenienti dagli uffici del registro sono stati poi incrociati con la base dati dell'archivio catastale, in cui sono disponibili le informazioni relative agli immobili oggetto di locazione (categoria censita, superficie, rendita). Il *database* delle locazioni contiene informazioni a partire dal 2014, che possiamo ritenere complete ed esaustive a partire dall'anno 2016.
Prima di elaborare i dati estratti dalla base dati amministrativa del Registro, si sono effettuati, come di consueto, controlli preventivi di coerenza finalizzati a escludere valori anomali e, talvolta, a imputare valori, risultanti da specifici procedimenti metodologici, in caso di dati mancanti.
Il numero di immobili oggetto di contratti di locazione, dal 2016 al 2021, è riportato in Tabella 1, distinti per locazione per intero o in porzione[21]. Gli immobili locati in porzione rappresentano, in media nel periodo, circa il 15% del totale (erano circa il 14% nel 2016, circa il 18% nell'ultima rilevazione del 2021).

Tabella 1: Numero di immobili oggetto di contratto di locazione distinti per Intero/Porzione

	2016	2017	2018	2019	2020	2021
IMMOBILI INTERI	1.782.778	1.751.114	1.744.149	1.792.734	1.588.178	1.704.809
IMMOBILI IN PORZIONE	283.812	294.302	309.762	335.381	298.375	362.005
Totale immobili locati	**2.066.590**	**2.045.416**	**2.053.911**	**2.128.115**	**1.886.553**	**2.066.814**

Questo studio si concentra sui soli immobili locati per intero, in quanto la sola indicazione di essere stati locati in porzione non consente, come avviene per le statistiche elaborate per i volumi di compravendita, di ricavare l'informazione sul numero "normalizzato" di immobili locati, non disponendo della quota esatta dell'immobile concesso in locazione.
La Tabella 2 contiene, per ciascun anno dal 2016, il numero degli immobili locati per intero, distinguendo, per gli immobili ad uso diverso dal residenziale, la tipologia di contratto secondo i codici previsti nel modello RLI[22].
Dal 2016 al 2021, gli immobili oggetto di contratto di locazione ad uso non abitativo sono, in media, circa il 21% del totale degli immobili locati (per intero); questa quota rimane costante e in linea con il dato medio tra il 2016 e il 2019, scende al 19% nel 2020 e nel 2021 si approssima al 20%. In termini assoluti, nel 2019 si raggiunge il livello massimo con quasi 380 mila immobili non residenziali locati e nell'anno successivo, riflettendo l'impatto della ben nota emergenza sanitaria, gli immobili non residenziali locati raggiungono il minimo del periodo, scendendo al di sotto delle 300 mila unità.

[21] Voce I/P (intero o porzione) del quadro C nel modello RLI.
[22] **S1**=Locazione di immobile a uso diverso dall'abitativo ,**S2**=Locazione di immobile strumentale con locatore soggetto a I.V.A., **S3**=Locazione finanziaria di immobile a uso diverso dall'abitativo, **Altro** (voci presenti nei modelli precedenti a quello attualmente in uso): T1=Affitto di fondo rustico, T2=Affitto di fondo rustico agevolato,T3=Affitto di terreni e aree non edificabili, cave e torbiere ,T4=Affitto di terreni edificabili o non edificabili destinati a parcheggio (contratto assoggettato a I.V.A.) - 7201= Locazione non finanziaria di terreno agricolo, 7202= Locazione non finanziaria di fabbricato, 7203= Locazione non finanziaria di costruzione commerciale.

Tabella 2: Immobili locati con dettaglio della tipologia per locazioni ad uso non abitativo

		2016	2017	2018	2019	2020	2021
IMMOBILI LOCATI AD USO NON ABITATIVO	S1	268.758	261.347	251.462	267.157	209.115	231.742
	S2	101.070	103.223	107.640	105.973	87.949	105.792
	S3	1.654	1.445	1.169	1.039	735	990
	Altro	5.032	4.339	3.515	3.079	836	639
	Totale	**376.514**	**370.354**	**363.786**	**377.248**	**298.635**	**339.163**
IMMOBILI LOCATI AD USO ABITATIVO		**1.406.264**	**1.380.760**	**1.380.363**	**1.415.486**	**1.289.543**	**1.365.646**
Immobili interi		**1.782.778**	**1.751.114**	**1.744.149**	**1.792.734**	**1.588.178**	**1.704.809**

		2016	2017	2018	2019	2020	2021
IMMOBILI LOCATI AD USO NON ABITATIVO	S1	15,1%	14,9%	14,4%	14,9%	13,2%	13,6%
	S2	5,7%	5,9%	6,2%	5,9%	5,5%	6,2%
	S3	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%
	Altro	0,3%	0,2%	0,2%	0,2%	0,1%	0,0%
	Totale	**21,1%**	**21,1%**	**20,9%**	**21,0%**	**18,8%**	**19,9%**
IMMOBILI LOCATI AD USO ABITATIVO		**78,9%**	**78,9%**	**79,1%**	**79,0%**	**81,2%**	**80,1%**
Immobili interi		**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**

In questo studio, si analizzano, con l'obiettivo della produzione di statistiche per il mercato delle locazioni di immobili non residenziali:

- le unità immobiliari destinati ad uso ufficio, censiti nella categoria catastale A/10, e ad uso negozio, censiti nella categoria catastale C/1;
- i contratti di locazione registrati in RLI con codice S1 - Locazione di immobile ad uso diverso dall'abitativo e S2 - Locazione di immobile strumentale con locatore soggetto a I.V.A.[23]

Per eseguire le analisi è quindi necessario, per disporre delle informazioni censuarie catastali, incrociare opportunamente la base dati del Registro e la base dati del Catasto. Non sempre l'incrocio, eseguito attraverso l'identificativo catastale dell'immobile indicato nel modello RLI, avviene con esito positivo. In media, nel periodo analizzato, l'incrocio è stato eseguito per il 90% degli immobili, ma nel 2016 era "solo" l'80%, nel 2021 ha raggiunto il 96%. Ciò grazie soprattutto al crescente utilizzo (oggi obbligatorio) e alla maggiore attenzione posta alla compilazione del modello RLI dal 2016 al 2021.
In Tabella 3 è indicato il totale degli immobili locati con codice S1 e S2 ad uso non abitativo, per i quali è stato possibile l'incrocio con gli archivi del catasto; l'analisi successiva, come si è detto, si concentra su questi casi, poiché sugli immobili non incrociati non è disponibile l'informazione relativa alle superfici e alla corretta destinazione d'uso. Nella successiva Tabella 4 è specificato il dettaglio, per gli immobili selezionati, della destinazione d'uso assegnata negli archivi del catasto.

[23] Non sono stati analizzati i contratti di locazione finanziaria di immobile ad uso diverso dall'abitativo (S3) e gli affitti relativi a immobili o terreni con categorie speciali (T1, T2, T3, T4).

Tabella 3: Immobili locati ad uso non abitativo incrociati in catasto

		2016	2017	2018	2019	2020	2021
IMMOBILI LOCATI AD USO NON ABITATIVO	S1	214.848	218.395	231.917	247.450	198.411	222.373
	S2	79.907	85.856	100.857	99.493	83.625	101.297
	Totale	**294.755**	**304.251**	**332.774**	**346.943**	**282.036**	**323.670**

		2016	2017	2018	2019	2020	2021
IMMOBILI LOCATI AD USO NON ABITATIVO	S1	72,9%	71,8%	69,7%	71,3%	70,3%	68,7%
	S2	27,1%	28,2%	30,3%	28,7%	29,7%	31,3%
	Totale	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**

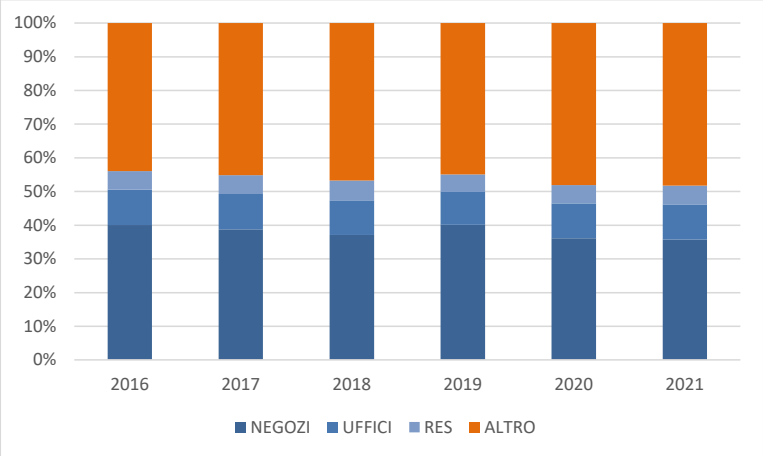
Tabella 4 Immobili locati ad uso non abitativo incrociati in catasto – Per destinazione d'uso catastale

		2016	2017	2018	2019	2020	2021
IMMOBILI LOCATI AD USO NON ABITATIVO	NEGOZI	118.001	118.023	123.562	139.109	101.904	115.714
	UFFICI	31.070	31.791	34.194	33.802	29.110	33.672
	RES	16.262	17.116	19.417	18.155	15.444	18.089
	ALTRO	129.422	137.321	155.601	155.877	135.578	156.195
	Totale	**294.755**	**304.251**	**332.774**	**346.943**	**282.036**	**323.670**

		2016	2017	2018	2019	2020	2021
IMMOBILI LOCATI AD USO NON ABITATIVO	NEGOZI	40,0%	38,8%	37,1%	40,1%	36,1%	35,8%
	UFFICI	10,5%	10,4%	10,3%	9,7%	10,3%	10,4%
	RES	5,5%	5,6%	5,8%	5,2%	5,5%	5,6%
	ALTRO	43,9%	45,1%	46,8%	44,9%	48,1%	48,3%
	Totale	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**

L'analisi per destinazione degli immobili oggetti di contratto di locazione ad uso non abitativo evidenzia la presenza "anomala", in ogni anno dal 2016 al 2021, di circa il 5,5% di immobili classificati in catasto come abitazioni (Figura 1). È possibile che si tratti di abitazioni locate ad uso ufficio, di cui però non si terrà conto in questa analisi, che si limiterà a esplorare gli uffici locati e censiti negli archivi del catasto nella categoria A/10.
Oltre il 40% degli immobili ad uso non abitativo locati ricadono in "altro" e si tratta per la maggior parte di pertinenze (box, posti auto e depositi per il 21% circa del totale degli immobili locati ad uso non abitativo), unità a destinazione speciale (immobili censiti nelle categorie catastali del gruppo D, per circa il 12%), altre unità a destinazione commerciale varia (magazzini, laboratori, centri commerciali, per circa il 12%) e altre unità in categorie catastali del gruppo B, e ed F (circa l'1%).

Figura 1: Distribuzione del numero di Immobili locati ad uso non abitativo per destinazione d'uso catastale



4. Nuovi contratti di locazioni di uffici e negozi: statistiche principali

Una prima analisi, limitata agli ultimi 3 anni disponibili (2019, 2020 e 2021), delle locazioni di uffici e negozi è stata eseguita esaminando la durata dei contratti.

In Tabella 5 e in Tabella 6 sono riportati il numero e la relativa quota percentuale di uffici e negozi locati suddivisi per classi di durata del contratto.

Rammentando che i contratti ad uso non abitativo, per gli immobili analizzati in questo studio, hanno durata minima di 6 anni, ai sensi dell'articolo 27 della legge del 1978, e che possono essere stipulati per una durata più breve, ma solo per due specifiche ipotesi (se l'attività esercitata o da esercitare nell'immobile locato abbia, per sua natura, carattere transitorio o stagionale), si è operata una suddivisione convenzionale dei contratti per durata inferiore o almeno pari a 6 anni, evidenziando il numero di contratti con durata inferiore a un anno. Questi ultimi si escluderanno dall'analisi del canone locativo, non ritenendo in tal caso l'informazione disponibile sufficientemente rappresentativa. Come si evince, per i contratti stipulati negli ultimi 3 anni, nel 13% circa dei casi per gli uffici e nell'8% circa dei casi per i negozi il contratto è di natura transitoria; per poco più del 2% dei casi per entrambe le tipologie la durata è inferiore a 1 anno.

Tabella 5: Uffici locati per durata del contratto

	Durata	2019	2020	2021
IMMOBILI LOCATI AD USO NON ABITATIVO	< 1 ANNO	717	677	797
	da 1 a 5 ANNI	3.554	3.170	3.492
uffici - A/10	> = 6 ANNI	29.531	25.263	29.383
	Totale	**33.802**	**29.110**	**33.672**

	Durata	2019	2020	2021
IMMOBILI LOCATI AD USO NON ABITATIVO	< 1 ANNO	2,1%	2,3%	2,4%
	da 1 a 5 ANNI	10,5%	10,9%	10,4%
uffici - A/10	> = 6 ANNI	87,4%	86,8%	87,3%
	Totale	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**

Tabella 6: Negozi locati per durata del contratto

	Durata	2019	2020	2021
IMMOBILI LOCATI AD USO NON ABITATIVO	< 1 ANNO	2.840	2.491	2.671
	da 1 a 5 ANNI	7.094	5.575	6.669
negozi - C/1	> = 6 ANNI	129.175	93.838	106.374
	Totale	**139.109**	**101.904**	**115.714**

	Durata	2019	2020	2021
IMMOBILI LOCATI AD USO NON ABITATIVO	< 1 ANNO	2,0%	2,4%	2,3%
	da 1 a 5 ANNI	5,1%	5,5%	5,8%
negozi - C/1	> = 6 ANNI	92,9%	92,1%	91,9%
	Totale	**100,0%**	**100,0%**	**100,0%**

Passando ad analizzare altri parametri di interesse per lo studio del mercato degli affitti di uffici e negozi, quali superfici e canoni di locazione, è, come già chiarito, necessario acquisire le informazioni dagli archivi catastali e pertanto si potranno esaminare solo gli immobili locati correttamente incrociati.
È stata innanzitutto eseguita, relativamente al canone di locazione, una verifica di coerenza dei valori dei canoni disponibili nella base dati del Registro. A valle di tale verifica circa l'1% dei contratti è stato escluso, presentando valori anomali nei canoni dichiarati, probabilmente dovuti a errori o omissioni in fase di compilazione dei modelli RLI[24] del canone o della durata del contratto. A questa quota si aggiungono, come già detto, i contratti con durata inferiore a 12 mesi, restringendo i contratti elaborati a circa il 97% del totale, sia per i negozi che per gli uffici (Tabella 7).

Tabella 7: Immobili locati non elaborati ai fini del calcolo dei canoni annui

			2019	2020	2021
IMMOBILI LOCATI AD USO NON ABITATIVO	UFFICI - A/10	Elaborato	32.874	28.204	32.567
		Non Elaborato	928	906	1.105
	NEGOZI - C/1	Elaborato	135.106	98.410	111.910
		Non Elaborato	4.003	3.494	3.804

			2019	2020	2021
IMMOBILI LOCATI AD USO NON ABITATIVO	UFFICI - A/10	Elaborato	97,3%	96,9%	96,7%
		Non Elaborato	2,7%	3,1%	3,3%
	NEGOZI - C/1	Elaborato	97,1%	96,6%	96,7%
		Non Elaborato	2,9%	3,4%	3,3%

Ancora con riferimento al canone di locazione, in caso di contratti di locazione con più immobili, per l'individuazione del canone relativo al singolo immobile, si è provveduto alla stima dello stesso attraverso i valori della rendita catastale; in particolare, a ciascun immobile presente nel contratto è stata imputata una quota del canone complessivo pari a:

$$\text{Canone}_{uiu} = \text{Canone contratto} * \text{Rendita}_{uiu} / \text{Rendita complessiva}$$

dove per rendita complessiva si intende la somma delle rendite delle unità oggetto del contratto di locazione.
Per l'insieme di immobili elaborati sono stati quindi calcolati i principali parametri ed è stata analizzata la loro distribuzione nei diversi ambiti territoriali. Sono stati elaborati, per gli uffici e i negozi, oltre al numero di immobili

[24] Per l'individuazione dei canoni anomali, si è fatto riferimento al valore minimo tra limiti inferiori e al valore massimo tra i limiti superiori (in termini assoluti) degli intervalli di quotazione del canone mensile al m^2 per le tipologie uffici e negozi, dove presenti, fra tutte le zone OMI nell'ultima rilevazione del secondo semestre 2021; gli immobili con canone mensile al m^2 al di sotto della soglia minima e al di sopra della soglia massima sono stati esclusi dall'elaborazione per la quantificazione del canone annuo.

locati, la superficie degli immobili e il canone stabilito nei contratti[25]. Inoltre, analogamente a quanto definito per le compravendite, per il mercato degli affitti è stata calcolata la quota dello *stock* (per la categoria specifica) locata, in un anno, relativamente allo *stock* complessivo ubicato in ciascun ambito territoriale analizzato. Tale parametro, denominato IML, intensità del mercato delle locazioni, è stato calcolato come rapporto tra il numero immobili locati (nei nuovi contratti stipulati) e il numero di immobili potenzialmente locabili. Nel caso di uffici e negozi, al contrario delle abitazioni[26], non è possibile individuare la quota di essi che resta a disposizione della proprietà a titolo di bene strumentale; pertanto sono stati considerati disponibili per la locazione tutti gli immobili censiti nelle rispettive categorie nell'anno e nell'ambito territoriale di riferimento.
Per l'individuazione della superficie degli immobili oggetto di contratto di locazione, si è proceduto sulla base delle informazioni desumibili dagli archivi catastali. In particolare si è utilizzato il dato della superfice calcolata ai sensi del DPR del 23 marzo 1998 n. 138 – allegato C[27], verificando l'eventuale presenza di superfici assenti o anomale e, in tal caso, applicando i "parametri di conversione", come avviene per l'elaborazione delle statistiche sulle compravendite immobiliari[28].

4.1. Locazioni negozi e uffici – serie storiche

Elaborati i principali parametri delle locazioni immobiliari di uffici e negozi, è quindi possibile procedere alle analisi a partire dalla costruzione delle serie storiche. A tal fine sono stati calcolati i numeri indice, prendendo a riferimento il 2016 come anno base, per il numero di immobili locati, la superficie complessiva degli immobili locati e il canone annuo medio per unità di superficie. Quest'ultimo indice si riferisce, come già spiegato, ai soli immobili elaborati con canone annuo e superficie valida.
Nella Figura 2, per gli uffici, e nella Figura3, per i negozi, sono riportati i grafici con le serie storiche degli indici elaborati nel periodo dal 2016 al 2021, distinti per area geografica.

[25] Si precisa che nel modulo RLI viene indicato l'importo del canone di locazione annuo o, in caso di contratti di durata inferiore a un anno, l'importo relativo all'intera durata.
[26] Si rimanda alla "Nota Metodologica Locazioni immobiliari" disponibile al link: Schede - Osservatorio del Mercato Immobiliare - Note metodologiche - Agenzia delle Entrate (agenziaentrate.gov.it)
[27] Tale dato di superficie è consultabile in visura catastale da novembre del 2015
[28] Si rimanda alla sezione "Dimensione degli immobili" nella "Nota Metodologica Compravendite immobiliari" disponibile al link: Schede - Osservatorio del Mercato Immobiliare - Note metodologiche - Agenzia delle Entrate (agenziaentrate.gov.it)

Figura 2: Uffici – Numeri Indice immobili locati (2016=100) - Numero, superficie, canone, per area geografica

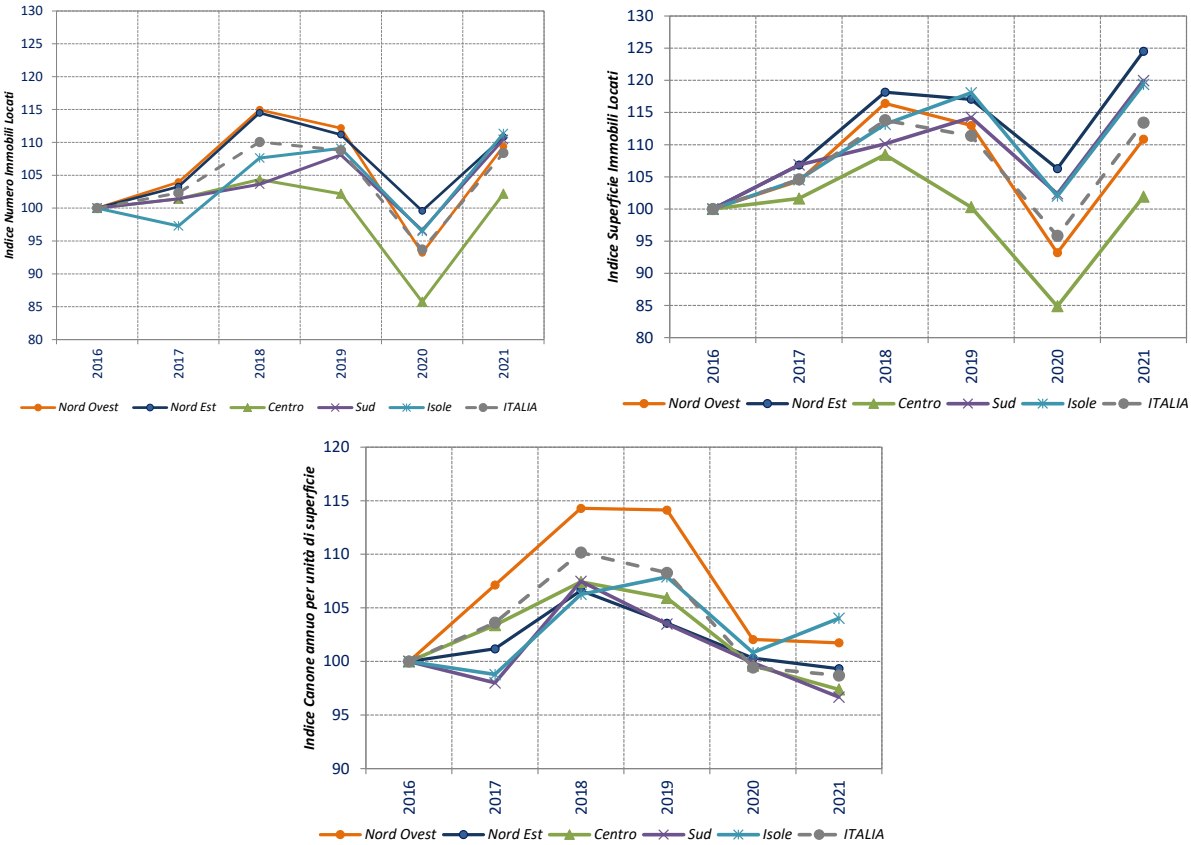
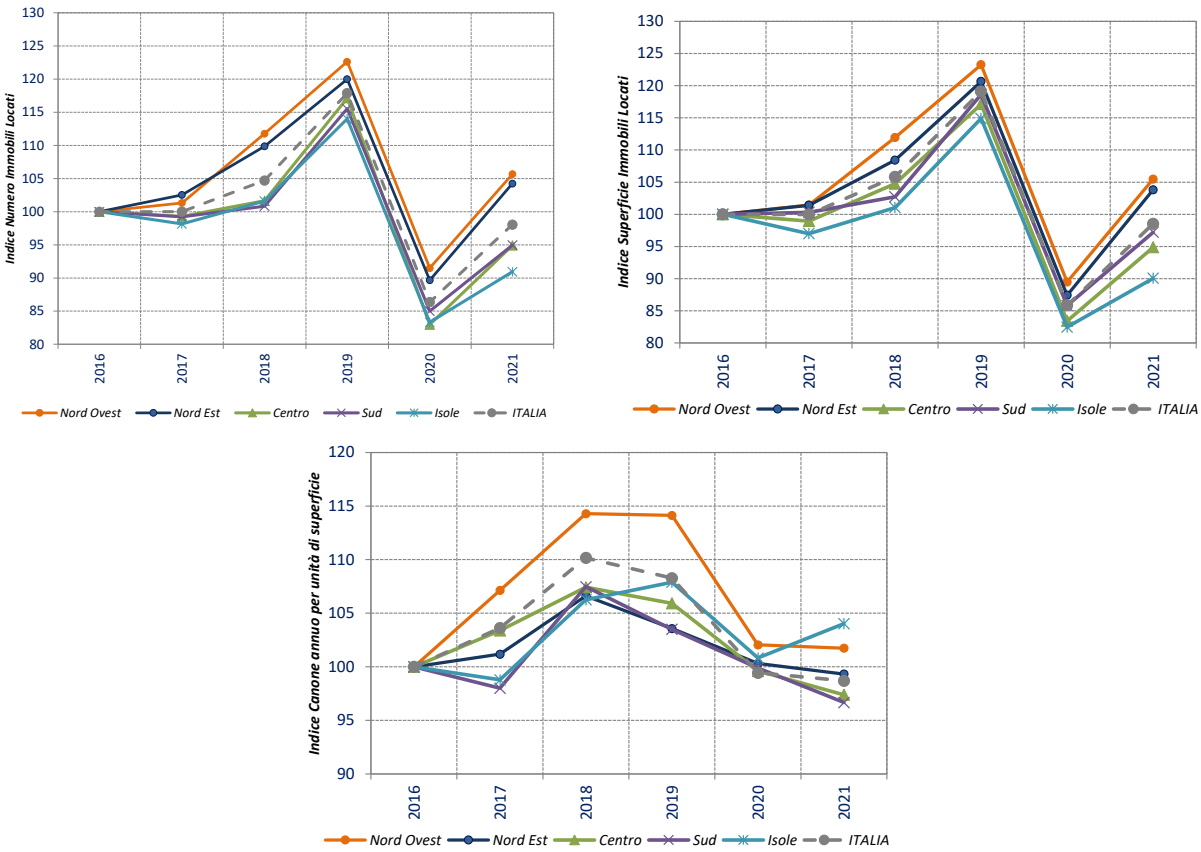


Figura 3: Negozi – Numeri Indice immobili locati (2016=100) - Numero, superficie, canone, per area geografica



I grafici mostrano, per gli uffici, analoghi andamenti per gli indici in termini di numero di immobili e superficie complessiva. Nelle diverse aree l'andamento nel periodo risulta abbastanza omogeneo; fino al 2018, tutte le aree mostrano una tendenza al rialzo, tranne nelle Isole, in cui si rileva una flessione nel 2017, ma solo in termini di numero di immobili. Nel 2019 si registra un calo a livello nazionale, determinato dalla flessione del numero di immobili nel Nord e nel Centro, sia per numero di immobili sia per superficie. Il calo riguarda tutte le aree nel 2020, così come il recupero nel 2021 che, per il dato nazionale, si approssima al picco del 2018.
Per i negozi locati, dopo una tendenza espansiva fino al 2019, anno nel quale in tutte le aree gli indici, per immobili e superfici, fanno un balzo in avanti di almeno di 10 punti, nel 2020 si registra un crollo che per i due indici, in tutte le aree e per il dato nazionale, supera i 30 punti: è evidente l'impatto sulle attività economiche/commerciali dell'emergenza sanitaria di quell'anno. Nel 2021 gli indici determinati per le locazioni di negozi mostrano in tutte le aree un buon recupero, intorno a 12 punti a livello nazionale, che però non è sufficiente per raggiungere i livelli del 2016, se non nelle aree del Nord.
In termini di canoni di locazione annui medi per unità di superfice, per gli uffici, dopo una tendenza alla crescita fino al 2018, nel 2019 entrano in una fase di calo che si accentua nel 2020 e non si arresta nel 2021. Fanno ancora una volta eccezione gli immobili locati nelle Isole, dove il canone medio nel 2021 cresce. Per i negozi, come per gli indici già analizzati per immobili e superfici, l'indice elaborato sul canone annuo medio per unità di superficie mostra un rialzo fino al 2019 e subisce una flessione nel 2020, nel 2021 però è ancora in diminuzione, con l'unica eccezione del Nord Ovest.

4.2. Locazioni Uffici - Statistiche territoriali 2021

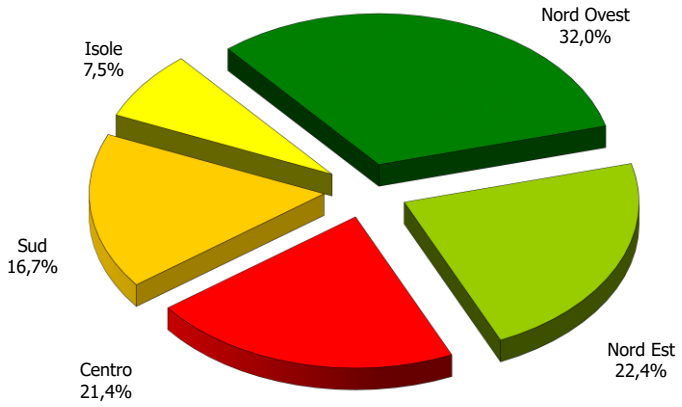
Il numero di uffici locati nel 2021 è pari a 33.672 unità[29], distribuito per oltre il 54% al Nord, 21,4% al Centro, circa 17% al Sud, 7,5% nelle Isole (Tabella 8 e Figura 4).
La variazione rispetto al 2020 è positiva, +15,7% il dato nazionale, maggiormente concentrata al Centro (+19,2%) e meno accentuata nel nord Est (+11,3%). Il valore del parametro IML evidenzia che il 5,2% degli uffici risulta concesso in nuova locazione, rispetto al totale degli uffici disponibili nel 2021 (653.371); l'indice assume un valore inferiore al 5% nel Nord Est e nelle Isole.

Tabella 8: Uffici locati 2021 – numero, variazione annua, IML per area territoriale

Area	Uffici locati 2021 n.	Quota % 2021	Var % 2021/2020	IML 2021 %	IML DIFF 2021-20	*Stock* 2021
Nord Ovest	10.771	32,0%	17,4%	5,6%	0,86	191.984
Nord Est	7.543	22,4%	11,3%	4,6%	0,49	164.352
Centro	7.220	21,4%	19,2%	5,5%	0,90	132.131
Sud	5.625	16,7%	14,3%	5,1%	0,58	111.379
Isole	2.513	7,5%	15,4%	4,7%	0,62	53.525
ITALIA	**33.672**	**100,0%**	**15,7%**	**5,2%**	**0,71**	**653.371**

[29] Tale numero ingloba tutti gli uffici locati, con identificativi catastali incrociati in catasto, al lordo di quelli non elaborati ai fini dell'analisi del canone per unità di superficie.

Figura 4: Uffici locati 2021 – distribuzione per area territoriale



In termini di superficie complessiva locata[30], il dato nazionale mostra un totale di circa 4,4 milioni di m², aumentata del 18,4% rispetto al 2020, in misura maggiore al Centro (+20,1%).
La superficie media degli uffici concessi in locazione, a livello nazionale, è di circa 130 m²; nel Nord Ovest la superficie media è più elevata, oltre 140 m², minore al Sud, circa 117 m².
Il canone annuo medio per il 2021 risulta essere pari a circa107 €/m², con cifre molto differenziate tra le aree geografiche: dai circa 70 €/m² delle Isole ai circa 130 €/m² nel Nord Est. I canoni annui medi risultano leggermente in calo rispetto al 2020: al Sud diminuiscono di circa il 3%, nelle Isole il solo dato in rialzo, +3,2%.
Il canone complessivo registrato per le locazioni degli uffici nel 2021 è di circa 450 milioni di euro (Tabella 9).

Tabella 9: Uffici locati 2021– superfici, canoni, variazioni annue per aree territoriali

Area	Superficie complessiva 2021 m²	Superficie complessiva var% 2021/20	Superficie media 2021 m²	Superficie media diff. 2021/20 m²	Canone annuo complessivo 2021 milioni €	Canone annuo medio 2021 €/m²	Canone annuo medio var % 2021/20
Nord Ovest	1.514.285	18,9%	140,6	1,8	191,0	130,4	-0,3%
Nord Est	989.825	17,2%	131,2	6,6	84,9	89,4	-1,0%
Centro	922.345	20,1%	127,7	1,0	107,5	121,1	-2,2%
Sud	655.887	17,2%	116,6	2,9	45,8	73,5	-3,2%
Isole	312.256	17,0%	124,3	1,7	20,4	70,3	3,2%
ITALIA	**4.394.598**	**18,4%**	**130,5**	**3,0**	449,6	**106,6**	**-0,8%**

4.3. Locazioni Negozi - Statistiche territoriali 2021

Il totale dei negozi locati nel 2021 è pari a 115.714 unità[31], distribuito per oltre il 38% al Nord, 23% al Centro, circa 28% al Sud, circa 11% nelle Isole (Tabella 10 e Figura 4). La variazione rispetto al 2020 è positiva, +13,6% il dato nazionale, più elevata nel Nord Est (+16,3%) e al disotto del dato nazionale nelle Isole (+9,2%).

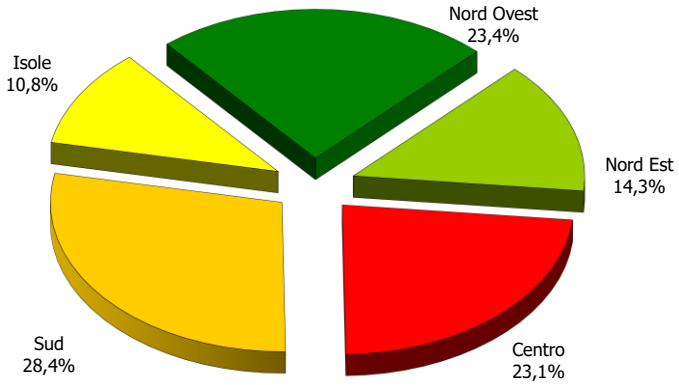
Il valore del parametro IML evidenzia che quasi il 6% dei negozi è stato concesso in nuova locazione nel 2021, rispetto al totale dei negozi disponibili (ammonta a quasi 2 milioni lo *stock* nazionale); l'indice supera il 6% nel Centro e nel Nord Ovest.

[30] Questo dato è riferito ai soli uffici elaborabili ai fini delle analisi sul canone di locazione.
[31] Tale numero ingloba tutti gli uffici locati, con identificativi catastali incrociati in catasto, al lordo di quelli non elaborati ai fini dell'analisi del canone per unità di superficie.

Tabella 10: Negozi locati – numero, variazione annua, IML per area territoriale

Area	Negozi locati 2021 n.	Quota % 2021	Var % 2021/2020	IML 2021 %	IML DIFF 2021-20	*Stock* 2021
Nord Ovest	27.086	23,4%	15,5%	6,2%	0,85	437.732
Nord Est	16.554	14,3%	16,3%	5,0%	0,71	334.368
Centro	26.787	23,1%	14,4%	6,4%	0,82	420.409
Sud	32.835	28,4%	11,7%	5,9%	0,62	552.972
Isole	12.452	10,8%	9,2%	5,6%	0,47	222.970
ITALIA	**115.714**	**100,0%**	**13,6%**	**5,9%**	**0,71**	**1.968.451**

Figura 5: Negozi locati 2021– distribuzione per area territoriale



In termini di superficie complessiva locata[32], per i negozi, il dato nazionale mostra un totale di circa 10,7 milioni di m^2, aumentata del 14,8% rispetto al 2020, in misura maggiore nel Nord Est (+18,8%).
La superficie media degli uffici concessi in locazione, a livello nazionale, è pari a circa 93 m^2, aumentata di circa 1 m^2 rispetto al 2020; nel Nord Est la superficie media è più elevata (100 m^2), minore al Sud (89 m^2).
Il canone annuo medio per il 2021 risulta essere pari a circa 114 €/m^2, anche in questo caso con cifre molto differenziate tra le aree geografiche: dai 90 €/m^2 al Sud ai 135 €/m^2 nel Nord Ovest. Il canone annuo medio nazionale risulta in calo rispetto al 2020 di circa l'1%. Tra le aree geografiche, al Nord Ovest, di contro, si registra un rialzo (+0,8%). Il canone complessivo per le locazioni dei negozi registrato nel 2021 è di circa 1,2 miliardi di euro (Tabella 11).

Tabella 11: Negozi locati 2021 – superfici, canoni, variazioni annue per aree territoriali

Area	Superficie complessiva 2021 m^2	Superficie complessiva var% 2021/20	Superficie media 2021 m^2	Superficie media diff. 2021/20 m^2	Canone annuo complessivo 2021 milioni €	Canone annuo medio 2021 €/m^2	Canone annuo medio var % 2021/20
Nord Ovest	2.462.892	17,9%	90,9	1,8	320,7	135,0	0,8%
Nord Est	1.657.609	18,8%	100,1	2,1	176,4	110,7	-2,0%
Centro	2.516.035	13,7%	93,9	-0,6	318,3	131,5	-1,7%
Sud	2.932.276	13,3%	89,3	1,2	254,5	90,1	-1,6%
Isole	1.170.813	9,2%	94,0	0,0	104,1	92,9	-2,1%
ITALIA	**10.739.624**	**14,8%**	**92,8**	**1,0**	**1.173,9**	**113,6**	**-0,9%**

[32] Questo dato è riferito ai soli negozi elaborabili ai fini delle analisi sul canone di locazione.

4.4. *Locazioni uffici e negozi - Focus 2021 nelle grandi città*

I dati elaborati consentono di eseguire analisi con dettaglio comunale e, in questo paragrafo, si mostrano le principali statistiche per le locazioni di uffici (Tabella 12) e negozi (Tabella 13) nelle grandi città.

Tabella 12: Uffici locati – focus nelle grandi città

Grandi Città	Uffici locati 2021 n.	Var % 2021/2020	IML 2021 %	Superficie complessiva 2021 m²	Superficie media 2021 m²	Canone annuo medio 2021 €/m²	*Stock* 2021
ROMA	1.992	22,1%	6,8%	330.379	165,9	176,9	29.323
MILANO	2.803	24,5%	7,4%	487.160	173,8	218,7	37.788
TORINO	800	3,1%	6,6%	112.991	141,2	97,3	12.175
NAPOLI	693	4,5%	6,8%	77.828	112,3	122,3	10.167
GENOVA	419	7,2%	5,9%	69.023	164,7	90,4	7.110
PALERMO	608	6,1%	6,7%	70.619	116,1	70,0	9.017
BOLOGNA	533	15,9%	6,2%	86.578	162,4	111,4	8.660
FIRENZE	533	27,2%	7,1%	71.952	135,0	128,9	7.558
Totale grandi Città	**8.381**	**17,0%**	**6,9%**	**1.306.530**	**155,9**	**165,0**	**121.798**
ITALIA	**33.672**	**15,7%**	**5,2%**	**4.394.598**	**130,5**	**106,6**	**653.371**

Tabella 13: Negozi locati – focus nelle grandi città

Grandi Città	Negozi locati 2021 n.	Var % 2021/2020	IML 2021 %	Superficie complessiva 2021 m²	Superficie media 2021 m²	Canone annuo medio 2021 €/m²	*Stock* 2021
ROMA	8.543	13,9%	8,1%	809.912	94,8	182,4	104.861
MILANO	3.523	26,1%	8,5%	327.784	93,0	301,5	41.352
TORINO	2.390	6,4%	7,8%	179.101	74,9	132,2	30.707
NAPOLI	3.114	10,7%	7,2%	202.672	65,1	178,4	42.973
GENOVA	1.343	12,8%	6,3%	86.384	64,3	161,9	21.480
PALERMO	1.576	2,5%	7,1%	134.903	85,6	119,8	22.106
BOLOGNA	872	20,9%	6,8%	64.523	74,0	203,7	12.878
FIRENZE	981	4,3%	6,3%	79.240	80,8	219,9	15.470
Totale grandi Città	**22.342**	**13,2%**	**7,7%**	**1.884.520**	**84,3**	**193,9**	**291.827**
ITALIA	**115.714**	**13,6%**	**5,9%**	**10.739.624**	**92,8**	**113,6**	**1.968.451**

I dati evidenziano che il 25% degli uffici concessi in locazione nel 2021 è ubicato nelle 8 grandi città (in cui è concentrato il 19% circa dello *stock* nazionale) e il numero di immobili locati cresce rispetto al 2020 in misura maggiore, se confrontato con il dato nazionale, +17% contro +15,7%. Anche la dinamicità rilevata con il parametro IML è più elevato in quest'ambito, circa il 7% nelle grandi città rispetto al 5,2% a livello nazionale. Milano è la città con la dinamica degli affitti più elevata per gli uffici, IML pari a 7,4%, seguita da Firenze e Roma. I canoni annui rilevati per gli affitti di uffici, calcolati per unità di superficie, sono, nel complesso delle grandi città, molto più elevati del dato medio nazionale (165 €/m² e 101 €/m² rispettivamente). Il picco del canone medio si raggiunge a Milano, con 219 €/m² per un anno; segue molto distanziata Roma, con 177 €/m². Anche il dato della superficie media degli uffici locati risulta più elevato rispetto al dato nazionale (156 m² contro 130 m²).

Per i negozi concessi in locazione nel 2021 nelle grandi città, questi rappresentano il 19% delle locazioni complessive nazionali e sono oltre 22mila, in crescita rispetto al 2020 del 13,2%, in linea con il dato nazionale. La crescita più elevata si riscontra a Milano e Bologna (+26% e +21% rispettivamente). Infine il canone annuo medio nel complesso delle grandi città supera i 190 €/m^2 rispetto a un dato medio nazionale di poco superiore a 110 €/m^2. Oltre 300 €/m^2 il canone medio risultante a Milano, poco oltre 200 €/m^2 a Bologna e Firenze e intorno a 180 €/m^2 a Roma e Napoli.

5. Brevi conclusioni

L'analisi della base dati costruita a partire dagli archivi amministrativi del Registro e del Catasto ha consentito un'esplorazione ad ampio raggio e in serie storica (a partire dal 2016) del mercato delle locazioni degli immobili non residenziali, in particolare per le unità immobiliari a destinazione ufficio e negozio.
Pur con le necessarie cautele con le quali si utilizzano i dati amministrativi, di cui si è parlato diffusamente ogni volta che si è esplorata la produzione di nuove statistiche legate al mercato immobiliare, si è cercato di valorizzare al massimo l'informazione proveniente dagli archivi del registro e del catasto. Si sono rese necessarie, come è stato descritto, una serie di selezioni successive per ottenere statistiche quanto più complete e affidabili.
Le tipologie di immobili su cui si è incentrata l'attenzione, anche per gli scopi cui vuole tendere il presente lavoro e ai quali si è fatto riferimento nell'introduzione, sono state le unità destinate a uffici e negozi per i quali è risultato registrato un nuovo contratto di locazione. Anche se non sono state trattate in questo studio, di rilievo è il riscontro di unità immobiliari residenziali locate con contratto non abitativo, che meriterebbero successivi approfondimenti. Sono stati calcolati, per le unità esaminate, oltre il numero degli immobili locati anche la superficie di tali immobili e i valori economici pattuiti nel contratto di locazione, ottenendo un elevato dettaglio territoriale.
Le tabelle e i grafici riportati nel presente articolo hanno mostrato le elevate potenzialità dei dati elaborati nella rappresentazione e nell'analisi del mercato delle locazioni degli immobili non residenziali, cogliendo, nel periodo elaborato, importanti tendenze e differenze territoriali.
Anche in questa occasione, ai fini della produzione di una nuova statistica sul mercato immobiliare nazionale, si è reso necessario, dal punto di vista metodologico, un processo incentrato su un'attenta e complessa attività di pulizia dei dati, di cui si è dato conto nell'articolo. L'individuazione dei valori anomali è infatti un'operazione lunga e delicata, specialmente quando si è di fronte a oggetti molto eterogenei, non sempre distinguibili tra loro e caratterizzati, anche al loro interno, da una forte variabilità, dal punto di vista sia della consistenza che del valore economico.
Con il presente studio, reso possibile anche dalle progressive innovazioni in termini di disponibilità ed elaborabilità dei dati che hanno recentemente caratterizzato l'Osservatorio del mercato immobiliare dell'Agenzia delle entrate, si ritiene comunque di poter fornire spunti e contributi utili ad aggiungere un ulteriore tassello all'informazione economica del settore immobiliare rappresentata da un segmento di mercato importante come quello delle locazioni di immobili a destinazione commerciale e terziaria.

Le componenti dell'offerta di abitazioni

DI MAURIZIO FESTA, ERIKA GHIRALDO**, GIANNI GUERRIERI****

1. Le componenti dell'offerta realizzata

Nel Rapporto immobiliare 2021 è stato dedicato un capitolo alla quantificazione (stima) della domanda di abitazione suddivisa per le sue diverse componenti: a) domanda di abitazione principale (domanda per valore d'uso legato a un bisogno primario) a sua volta disaggregabile in *domanda di chi non ha in proprietà altre abitazioni* e in *domanda di sostituzione*; b) *domanda di investimento*; c) *domanda di case per il tempo libero e le vacanze*.
In questo articolo si cerca di quantificare, invece, le componenti dell'offerta di abitazioni in un dato anno.
L'offerta è infatti distinguibile anzitutto in *offerta di abitazioni nuove*, che rappresenta la quantità di abitazioni di nuova costruzione terminate che sono immesse sul mercato in un dato anno, e in *offerta di abitazioni usate* che a sua volta è distinguibile in due sub-aggregati: a) la quantità di abitazioni a disposizione (per la parte non utilizzata e quindi non occupata) che i proprietari possono offrire sul mercato e b) la quantità di abitazione occupate o utilizzate che sono poste in vendita per finanziare la domanda di abitazioni sostitutive.
L'anno di riferimento per questo esercizio di stima, come è stato per le componenti della domanda, è il 2018. Il dato disponibile utilizzato fa riferimento alle vendite effettive di abitazioni, in termini di numero di transizioni normalizzate (di seguito, per brevità, NTN). Ciò significa, per tutte le componenti, che il dato disponibile è riferito all'offerta *realizzata*, ossia un'offerta che ha incontrato la domanda. Ciò ovviamente implica che l'offerta che si è presentata sul mercato è probabilmente più elevata generando una percentuale, in quell'anno, di invenduto. Si può supporre, tuttavia, che in termini di composizione la differenza tra offerta complessiva e offerta realizzata sia relativamente simile.

2. Principali criteri metodologici utilizzati

L'offerta realizzata nel 2018, è stata pari 586.926 NTN. Il dato non corrisponde all'NTN osservato sugli acquisti e pari, nel 2018, a 582.124, in quanto maggiore di 4.802 unità. Ciò è dovuto al fatto che l'NTN è normalizzato con riferimento alle quote del diritto alla piena proprietà cedute. Ma, nello scambio, il diritto ceduto dal lato venditore e quello acquisito dal lato acquirente possono essere diversi. È il caso in cui, per esempio, un venditore vende la piena proprietà a due acquirenti che acquistano l'uno il diritto alla nuda proprietà e l'altro il diritto all'usufrutto. Tale situazione, con riferimento alla misurazione in termini di diritto di proprietà, darà luogo ad 1 unità compravenduta dal lato delle vendite e 0 dal lato degli acquisti.
L'elaborazione è stata effettuata utilizzando la "Base dati compravendite immobiliari" costruita incrociando gli archivi delle note di trascrizione degli atti di compravendita, le note di registrazione degli stessi atti e gli archivi censuari del Catasto, oltre alla Banca dati delle Quotazioni OMI[33].
L'incrocio tra i diversi archivi, per *mismatching* che normalmente si generano nei dati amministrativi, ha consentito di poter svolgere l'analisi su circa l'81% dell'offerta misurata in termini di NTN. Una percentuale soddisfacente ai fini dell'obiettivo da conseguire.
Nel caso dell'offerta, come si è già affermato, la principale distinzione consiste tra le vendite di *abitazioni nuove* e quelle di *abitazioni usate* e, nell'ambito di quest'ultime, si è cercato di stimare la componente dell'*offerta di case per sostituzione* (correlata alla domanda di casa per sostituzione).
I criteri utilizzati per segmentare l'offerta sono riportati nel Prospetto 1.

[33] Si veda "Nota metodologica - Compravendite immobiliari - Statistiche OMI" disponibile su
Schede - Osservatorio del Mercato Immobiliare - Note metodologiche - Agenzia delle Entrate (agenziaentrate.gov.it)

Prospetto 1 riepilogo criteri adottati per la stima delle componenti dell'offerta realizzata(*)[34]

Offerta abitazioni nuove	vendite effettuate da PNF qualora la transazione sia soggetta ad IVA
Offerta abitazioni usate	
Offerta di abitazioni di PNF	vendite effettuate da PNF qualora la transazione non è avvenuta in regime IVA
Offerta di abitazione di PF per sostituzione	vendite effettuate da PF che risultano aver acquistato come *prima casa* un'altra abitazione nell'arco di 12 mesi precedenti o successivi alla vendita
Offerta di abitazioni di PF	vendite effettuate da PF

(*) Dove PF = persone fisiche e PNF = Persone non fisiche

3. La quantificazione delle diverse componenti dell'offerta

I pesi delle diverse componenti, relativamente all'anno 2018, stimati in base ai criteri adottati, sono riportati nella Tabella.
Nel 2018 risulta che circa il 90% del mercato, in termini di NTN, è attribuibile alla vendita di abitazioni usate e solo il 10% a quello delle abitazioni nuove.
Nell'ambito dell'offerta di abitazioni usate, la stragrande maggioranza proviene dalle persone fisiche (solo il 5,1% è attribuibile alle persone non fisiche), come è ovvio che sia data la distribuzione per tipologia di soggetti della proprietà di abitazioni. Sulla base dei criteri usati nell'elaborazione il 14% delle abitazioni riguarda abitazioni usate offerte per sostituzione

Tabella 1: stima dei pesi delle componenti dell'offerta realizzata (anno 2018)

Componenti dell'offerta	Quota % NTN
Offerta abitazioni nuove	**10,0%**
Offerta abitazioni usate	**90,0%**
Offerta di abitazioni di PNF	*5,1%*
Offerta di abitazione di PF per sostituzione	*14,0%*
Offerta di abitazioni di PF	*70,9%*

In ordine alla quota di abitazioni nuove (10%) è utile confrontare il dato con quello di fonte ISTAT. L'istituto di statistica, infatti, nell'elaborare l'indice dei prezzi delle abitazioni, determina dei pesi per ponderare (e distinguere) le compravendite delle abitazioni nuove da quelle delle abitazioni usate. Per il 2018 l'ISTAT stima pari al 18,7% la quota delle abitazioni nuove e all'81,3% la quota di quelle usate. Il motivo principale della differenza rispetto alle stime riportate nella Tabella 1, è dovuto al fatto che nella tabella i pesi sono calcolati sulle unità fisiche compravendute, mentre l'ISTAT li calcola sulla base dei valori (dei prezzi) di mercato.
Il peso dell'offerta delle abitazioni usate, nel mercato residenziale della proprietà, è ormai da tempo largamente superiore a quello del nuovo. Osservando l'andamento dei pesi utilizzati dall'ISTAT nei diversi anni, riportati

[34] In Italia sono assoggettati ad IVA i trasferimenti di abitazioni in caso di ultimazione della costruzione o dell'intervento effettuate entro 5 anni da imprese costruttrici o di ripristino dei fabbricati, oppure dopo i 5 anni, se il venditore sceglie di assoggettare l'operazione a IVA. Invece, nell'ambito delle abitazioni usate si è tenuta distinta l'eventuale vendita da parte di PNF, in quanto vi potrebbero esservi casi di abitazioni ultimate da oltre cinque anni, per le quasi l'impresa opta per l'imposta di registro (e non per l'assoggettamento ad IVA).

nella Tabella 2, si evidenza la costante diminuzione della quota di abitazioni nuove (più esattamente della quota in valore delle abitazioni nuove) rispetto al totale: si passa dal 35% del 2010 al 17% del 2020.

Tabella 2: andamento della quota di abitazioni nuove vendute

anno	Pesi ISTAT abitazioni nuove
2010	35%
2011	32%
2012	30%
2013	30%
2014	29%
2015	25%
2016	21%
2017	20%
2018	19%
2019	17%
2020	17%

Queste elaborazioni rappresentano un primo tentativo per analizzare le componenti dell'offerta. La quota di abitazioni usate definita come *offerta di abitazioni di PF*, quella cioè che non riguarda l'offerta di sostituzione (la cui motivazione alla vendita è piuttosto definita), andrebbe in effetti a sua volta analizzata e segmentata in relazione all'utilizzo immediatamente precedente alla vendita. Ha qualche rilievo, infatti, se si tratta di abitazioni a "disposizione", locate, per "vacanza" o di abitazioni principali. In quest'ultimo caso, si tratterebbe di una vendita di abitazione principale senza acquisto di un'altra abitazione principale (sostituzione), perché altrimenti sarebbe stata intercettata come *offerta di abitazione di PF per sostituzione*.
Come è evidente l'articolo ha il solo scopo di avviare un percorso di analisi dei dati disponibili per costruire, nel futuro, statistiche più ricche di informazioni anche sul fronte dell'offerta.

Il percorso della qualità delle stime dell'Agenzia: dal 2007 al 2021

*DI MATILDE CARLUCCI *, ALESSIA LA FORZA**, MARCO LIEDL****

1. Introduzione

Nel precedente articolo pubblicato nell'edizione dei Quaderni dell'Osservatorio del 2018 – "*Prime riflessioni sui controlli di qualità delle perizie di stima: esperienza dell'Agenzia e confronti*" – sono state illustrate le attività condotte dall'Agenzia finalizzate al controllo di qualità degli elaborati estimativi redatti dai competenti uffici provinciali territorio nell'ambito della valutazione immobiliare. Si è altresì cercato di confrontare l'operato svolto all'interno dell'Agenzia con il *modus operandi* in materia di controllo di qualità di alcune tra le società nazionali più note che attualmente si occupano di valutazioni immobiliari.
A distanza di quindici anni da quando l'Agenzia ha posto le basi per creare un sistema di controllo di qualità, riteniamo ora interessante ripercorrere le tappe delle attività realizzate dal 2007 a oggi, allo scopo sia di evidenziare come nel tempo esse si siano evolute, che di rappresentare quali siano state le difficoltà incontrate e i miglioramenti conseguiti, per poterne quindi prospettare gli sviluppi futuri.

2. Il punto di partenza: lo studio del 2007

I prodromi all'idea di creare un sistema di controllo di qualità risalgono ai primi anni del 2000, anni nei quali l'allora Agenzia del Territorio era stata coinvolta in modo consistente nell'operazione di cartolarizzazione degli immobili degli enti previdenziali che, prevista dal D.L. 351/2001 convertito nella L. 410/2001, attribuiva proprio all'Agenzia il compito di determinare il valore di mercato del patrimonio immobiliare cartolarizzato, allo scopo della sua alienazione.
Tale attività, riguardando un portafoglio immobiliare abbastanza omogeneo tipologicamente (prevalentemente edifici residenziali pluripiano) e ubicato sull'intero territorio nazionale, coinvolgeva quasi tutte le province italiane da nord a sud, isole comprese. Pertanto, per garantire la conduzione delle attività in modo più corretto e uniforme, era stato necessario fornire specifiche direttive e linee guida *ad hoc* su come strutturare le perizie di stima, oltre a indicare quali fonti utilizzare e come determinare i parametri necessari nello svolgimento del procedimento di stima.
In quell'occasione, infatti, era emersa l'eterogeneità dei comportamenti dei tecnici valutatori consolidatasi nelle diverse realtà territoriali, determinata anche dalle poche direttive fino ad allora impartite a livello centrale nell'ambito delle attività tecnico-estimative.
L'aver dovuto condurre e coordinare un'operazione di così ampio respiro sull'intero territorio nazionale ha dunque determinato *in primis* l'esigenza di definire a livello centrale delle linee guida comuni che, inducendo a svolgere le attività di valutazione immobiliare secondo le stesse logiche e seguendo processi metodologici analoghi in tutta Italia, avevano l'intento di uniformare il *modus operandi* degli uffici provinciali.
A valle di questa esperienza, si è così deciso di effettuare un'analisi diretta degli elaborati estimativi degli uffici provinciali, per acquisire una più dettagliata conoscenza di come venissero svolte le attività tecnico-estimative nelle diverse realtà. In particolare, nel 2007, l'allora Direzione centrale competente ha esaminato un campione di stime selezionate da tutte le province del territorio nazionale, sperimentando un primo metodo mediante il quale confrontare e comparare qualitativamente i diversi elaborati estimativi.

* M. Carlucci, Responsabile Ufficio Sviluppo metodi controllo qualità estimativa del Settore Servizi estimativi della Direzione Centrale Servizi estimati e Osservatorio del mercato immobiliare (DC SEOMI)
** A. La Forza, funzionaria Ufficio Sviluppo metodi controllo qualità estimativa del Settore Servizi estimativi della DC SEOMI
*** M. Liedl, funzionario Ufficio Sviluppo metodi controllo qualità estimativa del Settore Servizi estimativi della DC SEOMI

Le attività poste in essere per il suddetto studio erano state così articolate:

- selezione e raccolta di un campione di relazioni di stima redatte dagli uffici provinciali;
- successiva individuazione delle anomalie contenute nelle relazioni rispetto ad uno standard atteso, identificato secondo le regole allora vigenti rappresentate da quanto riportato nelle diverse istruzioni e circolari emanate nel corso degli anni, a livello centrale, in materia di valutazione immobiliare;
- rilevazione finale delle criticità emerse, attraverso l'utilizzo di indicatori sintetici di anomalie che avrebbero fornito un quadro del livello qualitativo medio delle stime effettuate sull'intero territorio nazionale.

Ipotizzando che le esigenze del committente fossero sostanzialmente garantite dall'osservanza delle direttive vigenti e della prassi estimale, le analisi condotte erano mirate a verificare:

- se e in quale misura i prodotti/servizi fossero stati forniti secondo le direttive emanate all'epoca e la comune prassi estimale;
- la corretta risposta al quesito estimale, tempi di erogazione brevi e certi, analisi e valutazione esaustive dello stato di fatto e di diritto, chiarezza nell'esposizione dei procedimenti di stima.

La valutazione degli elaborati è stata effettuata tramite un'opportuna scheda di rilevazione, nella quale i punteggi (ponderati tramite specifici coefficienti) venivano attribuiti a ciascun indicatore secondo la logica di dover rilevare l'eventuale assenza o errore degli elementi individuati come essenziali nella relazione estimativa: tanto più le perizie erano carenti negli aspetti sostanziali, tanto più i punteggi assegnati erano elevati. Di conseguenza, le perizie estimative meno apprezzabili qualitativamente sono risultate quelle che hanno ottenuto i più alti punteggi per l'indicatore generale, calcolato ponderando i punteggi dei singoli indicatori utilizzati nelle analisi condotte.

3. Il progetto di un Sistema di controllo qualità

L'esito fu importante perché, al di là delle metodologie impiegate e degli specifici risultati ottenuti, da tale analisi emerse un quadro molto eterogeneo che rendeva indispensabile intervenire a livello centrale in modo più strutturato, per ricondurre a maggiore uniformità i comportamenti e la prassi estimativa vigente negli oltre 100 uffici provinciali dell'Agenzia.

L'obiettivo fondamentale non era entrare nel merito del valore determinato, bensì verificare la ripercorribilità e la coerenza metodologica dell'elaborato estimativo. Inoltre, a garanzia di trasparenza e affidabilità, appariva necessario un allineamento agli *standard* internazionali di valutazione immobiliare che si andavano sempre più consolidando e affermando.

Si è dunque avviato il progetto per la realizzazione di uno strutturato Sistema di Gestione della Qualità, con lo scopo di migliorare i prodotti e i servizi estimativi offerti dall'Agenzia.

Innanzitutto, si è deciso di intervenire agendo simultaneamente su più fronti, con l'intento di migliorare l'omogeneità delle relazioni di stima:

- definendo linee guida e regole univoche conformi agli *standard* internazionali, tramite la redazione di un manuale operativo delle stime immobiliari e l'emanazione di una specifica procedura operativa;
- diffondendo la cultura tecnico-estimativa adeguata alle nuove esigenze, tramite l'erogazione di corsi di alta formazione per i tecnici valutatori dell'Agenzia;
- prevedendo una strutturata attività di controllo della rispondenza dei prodotti alle caratteristiche definite dalla competente Direzione centrale;
- monitorando i flussi di produzione del prodotto e/o servizio finale erogato, per rilevare eventuali criticità.

Dal 2008 al 2012 sono state quindi realizzate dalla competente Direzione centrale tutte le suddette iniziative, propedeutiche all'attivazione di un vero e proprio processo di controllo della qualità degli elaborati estimativi.

L'obiettivo iniziale della Direzione centrale era di mettere in piedi un sistema di Gestione della qualità rivolto al controllo di qualità dell'intero processo di valutazione immobiliare e non al solo prodotto, rappresentato dalla perizia estimativa, che ne costituisce la conclusione.

Poiché, però, considerare l'intero processo avrebbe richiesto prioritariamente una consistente informatizzazione delle varie fasi del processo stesso e quindi si sarebbe potuta realizzare nel medio-lungo termine, si è scelto di privilegiare un intervento di breve termine e quindi di focalizzare in prima battuta l'attenzione solo sul controllo del prodotto, cioè l'elaborato estimativo.

È nella procedura operativa emanata nel 2010 dalla Direzione centrale OMISE che viene introdotta tra le funzioni attribuite alla Direzione stessa anche quella di "*assicurare la verifica periodica del livello qualitativo degli elaborati estimativi, tramite analisi a campione*". In particolare, in procedura viene previsto un controllo preventivo (di primo livello) alla consegna dell'elaborato al soggetto richiedente, a cura della Direzione regionale, mirato alla verifica del rispetto dei criteri, dei processi e dei metodi indicati nel Manuale operativo delle stime immobiliari (MOSI). La Direzione centrale invece effettua i suoi controlli (di secondo livello) successivamente all'erogazione dei servizi estimativi, con cadenza triennale e su un campione di elaborati selezionati tra quelli prodotti da tutti gli uffici provinciali, allo scopo di verificare da un lato il livello qualitativo raggiunto da ciascun ufficio e la sua evoluzione nel tempo, secondo le linee guida disposte dalla Direzione, dall'altro l'efficacia dei controlli preventivi condotti dalle Direzioni regionali, intraprendendo, per eventuali situazioni critiche rilevate, idonee azioni migliorative.
In merito ai controlli di primo livello, per uniformare le attività di analisi condotte in ambito regionale, è stato definito un percorso guidato, individuando, in una specifica *check-list*, opportuni punti di controllo, che indicano le informazioni e gli elementi più significativi di cui verificare la presenza all'interno dell'elaborato tipo, variabili in funzione del diverso procedimento estimativo adottato, a sua volta legato all'oggetto e allo scopo della stima. Ciò per consentire di verificare che l'elaborato sia stato redatto in maniera logica e sequenziale, in conformità a quanto stabilito nelle linee guida fornite dal MOSI.
Per effettuare i controlli di qualità degli elaborati estimali di secondo livello, a cura della Direzione centrale, il progetto si era inizialmente orientato alla costruzione di un sistema automatico di controllo, ritenendo di poter utilizzare le informazioni acquisite tramite la procedura informatica che all'epoca consentiva l'archiviazione delle stime in una stessa banca dati nazionale, da parte di tutti gli uffici provinciali. Tale soluzione presupponeva però la correttezza e la completezza dei dati tecnici inseriti a sistema all'atto dell'archiviazione dell'elaborato, ai quali potersi riferire per costruire degli indicatori di qualità. In realtà, il limite di tali dati era che non si trattava di informazioni che potevano essere estratte direttamente e automaticamente dal testo della stima, ma dovevano essere acquisite tramite un processo di *data-entry* da parte del personale dell'ufficio. Quindi, l'attendibilità delle informazioni inserite a sistema dipendeva dalla capacità del singolo operatore, di frequente non tecnico, di saper dedurre dall'elaborato le informazioni necessarie alla corretta compilazione degli schermi di interfaccia previsti dalla procedura informatica di archiviazione, oltre che dalla cura e attenzione prestata nella digitazione. A conferma di ciò, dalle verifiche effettuate è risultato che i dati presenti in banca dati molto spesso non erano né corretti né completi e quindi complessivamente poco attendibili. Pertanto, l'unica scelta possibile, che garantisse una completa e corretta individuazione dei contenuti della perizia di stima, risultò essere quella dell'analisi diretta e puntuale di ciascuna perizia.

4. Il primo controllo del 2013

Si è proceduto dunque a definire un sistema strutturato per effettuare il controllo della qualità tecnica delle valutazioni immobiliari, mantenendo la stessa impostazione dello studio del 2007 basata su quattro indicatori. Lo schema generale di analisi diretta degli elaborati è stato così articolato:

1. Verifica degli aspetti formali e sostanziali della relazione di stima.
2. Verifica della completezza della relazione di stima.
3. Verifica del procedimento adottato.

Si è quindi definito l'indicatore generale di qualità (I_G) risultante dalla composizione, opportunamente pesata, dei quattro indicatori parziali riferiti rispettivamente a: tempo di produzione, rispondenza al *format* indicato nel MOSI nella redazione dell'elaborato, rispondenza allo *standard* descrittivo atteso, rispondenza al procedimento logico-metodologico atteso. Rispetto al 2007, cambia la logica di attribuzione di punteggio per ogni singolo aspetto oggetto di controllo: non si determinano indicatori di anomalie, ma indicatori di qualità. Ciò significa che più è positivo il giudizio di qualità, maggiore è il punteggio corrispondente assegnato.
Il primo controllo nazionale è stato effettuato nel 2013: l'esame ha riguardato complessivamente 309 elaborati estimativi (tre per ciascuno dei 103 uffici provinciali). La scelta di tale numero, senza dubbio non significativo dal punto di vista statistico, si è basata sul presupposto che la qualità delle stime dipende dal comportamento

dei singoli valutatori, che difficilmente varia da elaborato a elaborato. Pertanto, si è ritenuto che il campione così costituito potesse garantire un risultato sufficientemente attendibile della misura della qualità dell'operato dell'ufficio in ambito estimativo.
Le attività sono però risultate piuttosto gravose nella gestione, considerata l'esiguità del gruppo di lavoro che operava nell'ufficio centrale competente. Tanto che, per completare il lavoro nei tempi programmati, si è deciso di ricorrere a una *task force*, composta da tecnici esperti che operavano presso un ufficio periferico. Tale soluzione però, a valle dell'esperienza maturata, si è rivelata non ripercorribile in quanto ha comportato una gestione più complicata e impegnativa per garantire l'uniformità dei criteri di giudizio all'interno dell'intero gruppo di lavoro, i cui componenti operavano in sedi di lavoro distanti, con poche occasioni di condividere e confrontarsi sul lavoro svolto, non essendo all'epoca ancora diffuso il ricorso alle video conferenze.
Per quanto riguarda le analisi da effettuare, si è deciso di procedere per gradi, esaminando prioritariamente elaborati in cui venisse applicato il procedimento comparativo diretto per verificarne la conformità alle linee guida diffuse con il MOSI, in quanto completamente innovative rispetto alle modalità operative fino a quel momento seguite dagli uffici nell'applicazione di questo procedimento. Tale scelta ha comportato indubbiamente che la composizione del campione selezionato fosse prevalentemente di perizie di medio-bassa complessità.
Del resto, obiettivo prioritario di questo primo controllo era verificare che gli uffici, nella redazione degli elaborati estimativi, seguissero le univoche indicazioni fornite dal Manuale, non solo nello strutturare la relazione, ma anche nello svolgimento metodologico del procedimento estimativo adottato, con particolare riguardo all'approccio di mercato e quindi al *Market Comparison Approach*. Relativamente a ciò, dall'esito dei controlli del 2013 risultò che l'82% degli elaborati erano stati redatti in maniera conforme al MOSI, solo l'8% era non conforme, oltre al 10% parzialmente conforme. In particolare, sui 103 uffici provinciali, in 12 uffici si continuava ad operare secondo la vecchia prassi estimativa. Le maggiori criticità risultavano essere concentrate in uffici piccoli, generalmente con poche risorse in termini di tecnici-valutatori, per i quali erano emerse carenze formative. Pertanto, nei due anni successivi, sono state attuate opportune azioni correttive, condivise con le aree regionali competenti, mirate a fornire il supporto formativo necessario per colmare le carenze conoscitive emerse, ovvero prevedere la sostituzione del responsabile tecnico con altro tecnico più idoneo. Il monitoraggio e il controllo della Direzione centrale si è quindi concentrato, negli anni successivi al 2013, sulle stime prodotte dagli uffici che operavano ancora in modo difforme dalle linee guida del MOSI. Inoltre, sulla base delle risultanze ottenute dall'analisi condotta *ex post* sul campione selezionato si è provveduto a sensibilizzare maggiormente le Direzioni regionali per migliorare l'efficacia e l'efficienza dei loro controlli *ex ante*, dando evidenza ai passaggi più frequentemente risultati critici e per i quali necessitava un controllo più attento.

5. Il controllo triennale 2016-2018

Il controllo successivo, secondo le previsioni della procedura operativa, avrebbe dovuto essere effettuato nel 2016, svolgendo come detto, negli anni di intermezzo, attività di monitoraggio e controllo della produzione degli uffici per i quali dalle precedenti analisi erano state rilevate consistenti criticità.
Tuttavia, con la successiva P.O. n.1/2016, è stata introdotta una modifica mirata a migliorare l'efficacia dei controlli: non più un controllo a tappeto ogni tre anni, bensì un controllo parziale annuale, in modo che la totalità degli uffici provinciali nazionali venisse sottoposta alla verifica almeno una volta nell'arco di un triennio. Di conseguenza, la selezione avrebbe riguardato annualmente circa 35 province, oltre a monitorare gli uffici per i quali, nei controlli precedenti, fossero state rilevate specifiche criticità.
Tale modifica ha permesso di superare le difficoltà gestionali incontrate nel 2013, in quanto ha consentito al gruppo dell'ufficio centrale competente di distribuire in modo più adeguato il carico di lavoro nell'arco del triennio. Inoltre, ha comportato l'intensificazione delle interlocuzioni tra Direzione centrale e Direzioni regionali per una maggiore condivisione degli obiettivi da raggiungere annualmente e quindi il miglioramento dell'efficacia dei controlli di primo e secondo livello.
Riguardo al processo di standardizzazione, nel 2016 tutte le strutture territoriali dell'Agenzia si erano ormai convertite a redigere gli elaborati di stima in modo conforme alle linee guida emanate dalla Direzione centrale e, pertanto, è stato possibile porsi l'obiettivo di elevare ulteriormente il livello di controllo di qualità dei prodotti

erogati: rispetto al 2013 si è quindi effettuato un controllo più approfondito dei punti oggetto di analisi nei termini descritti di seguito.
Dal 2016 la verifica del procedimento estimativo adottato, oltre a valutare la coerenza della scelta operata con i dati di mercato rilevati e la chiarezza della sua esposizione, si è orientata a valutare l'oggettività e la fondatezza dei singoli parametri utilizzati nel suo svolgimento.
Inoltre, mentre nel controllo del 2013 si era scelto di esaminare prioritariamente elaborati in cui venisse applicato il procedimento comparativo diretto, a partire dal 2016, accertata la generale applicazione di tale procedimento in modo conforme alle linee guida diffuse con il MOSI, sono state approfondite le modalità di applicazione dei procedimenti indiretti, generalmente più complessi.
In contemporanea, si è cercato di dotare i tecnici delle strutture territoriali degli strumenti necessari per rendere più oggettivi, ripercorribili e trasparenti tutti i passaggi del procedimento di valutazione adottato, in modo che il giudizio di stima espresso risultasse il più possibile fondato e quindi attendibile. Infatti, nel triennio 2016-2018, parallelamente all'attività di controllo, sono stati sviluppati presso la Direzione centrale nuovi progetti aventi lo scopo di fornire strumenti in grado di elevare la qualità dei servizi erogati, sensibilizzando i tecnici delle strutture periferiche ad un approccio più oggettivo e consequenziale, che rendesse il più possibile logici e coerenti i passaggi del processo di valutazione.
In particolare, gli studi condotti hanno riguardato:

- il progetto, avviato nel 2011 inizialmente da pochi uffici pilota e poi esteso nel 2016 a tutte le realtà provinciali, ad implementazione delle linee guida emanate con il MOSI, finalizzato all'individuazione di criteri oggettivi e trasparenti per la determinazione dei "prezzi impliciti", cioè dei prezzi unitari delle caratteristiche immobiliari più influenti sulla formazione del prezzo complessivo dell'immobile per il segmento residenziale, da utilizzare nell'applicazione del procedimento comparativo diretto pluriparametrico;
- il progetto, avviato nel 2016, di definizione di un *format* di stima fiscale assistita, per innalzare la qualità delle stime per l'accertamento fiscale sui valori dichiarati negli atti di trasferimento di beni immobili, standardizzandone la redazione tramite un modello informatizzato che offre una struttura guidata e gli strumenti necessari per la determinazione del giudizio di stima, consentendo al tecnico di porre maggiore attenzione ai contenuti piuttosto che alla struttura formale degli elaborati;
- il progetto di "Monitoraggio e analisi delle operazioni di sviluppo immobiliare", avviato nel 2017 e finalizzato a indagare gli investimenti realizzati nel mercato immobiliare residenziale e le loro dinamiche, per poterne trarre parametri e informazioni più fondate a cui far riferimento nella elaborazione dei giudizi di stima;
- il progetto di realizzazione di un *format* per l'analisi dei flussi di cassa scontati (DCFA), avviato nel 2018, per supportare i tecnici nella valutazione di immobili non ordinari in grado di produrre reddito, attraverso l'applicazione del procedimento dell'analisi dei flussi di cassa scontati (*Discounted Cash Flow Analysis* o DCFA).

Il *format* per la redazione assistita delle stime, dedicato solo a quelle finalizzate all'accertamento fiscale, ha rappresentato il primo tentativo di informatizzare i prodotti erogati dalle strutture territoriali. Questa tipologia di stime, infatti, caratterizzata da elevata rilevanza esterna in quanto atti amministrativi a supporto di un accertamento tributario nei confronti del contribuente, era ancora espressione di un *modus operandi* estremamente eterogeneo nell'Agenzia. Il *format*, dunque, rispondeva all'esigenza di standardizzare gli elaborati fiscali per renderli il più possibile oggettivi, trasparenti e ripercorribili e, contemporaneamente, creava i

presupposti per una banca dati informatizzata, corretta e completa, strumentale a una futura automazione del controllo di qualità[36].
Per quanto riguarda gli effetti sulla qualità degli elaborati estimativi, l'utilizzo del *format*, avviato nel 2017 e reso obbligatorio nel 2018, ha comportato un miglioramento generale della qualità degli elaborati nella ripercorribilità del procedimento estimativo adottato, ma ancora poca cura nella descrizione dell'oggetto di stima e nella motivazione delle scelte adottate, in quanto il tecnico valutatore spesso trascurava la compilazione dei campi note previsti per approfondire tali aspetti specifici non standardizzabili.
Gli esiti del ciclo di controllo 2016-2018 hanno dimostrato che le azioni fino a quel momento intraprese stavano cominciando a dare effetti positivi: al termine del triennio si è rilevato, infatti, una soddisfacente uniformità di comportamenti nella redazione degli elaborati estimativi.
Rispetto al controllo effettuato nel 2013, i punteggi ottenuti dagli uffici per i singoli indicatori tendono a concentrarsi in una fascia intermedia: quasi tutte le province risultate precedentemente critiche raggiungono un livello sufficiente di qualità, ma in contemporanea si riducono le province con punteggi più elevati. In generale negli elaborati, sebbene quasi tutti ormai in linea con il MOSI, lo *standard* descrittivo risulta però ancora carente, e non sempre la metodologia estimativa adottata appare ripercorribile in modo fluido e completo, emergendo che l'esplicitazione delle motivazioni e dei presupposti su cui viene basato il giudizio di stima presenta ancora ampi margini di miglioramento. Probabilmente questi risultati derivano, oltre che dall'aver reso più rigorosi i controlli di qualità rispetto al passato, dalla contrazione del mercato e dalla maggiore complessità degli oggetti da valutare registrate nel triennio, aspetti questi che hanno reso senza dubbio più difficoltosa la formulazione dei giudizi di stima.
Da tali esiti è emersa dunque la necessità di avviare dei percorsi formativi di livello superiore, per fornire ai tecnici strumenti adeguati a migliorare gli elaborati estimativi sia da un punto di vista descrittivo che da un punto di vista logico-metodologico.

6. Il controllo triennale 2019-2021

Il ciclo di controllo successivo, per il triennio 2019-2021, ha inizio nell'anno in cui l'Agenzia attua nuove disposizioni che modificano l'assetto organizzativo delle strutture regionali e provinciali, impattando in modo sostanziale nell'ambito dei servizi estimativi. In particolare, la riorganizzazione ha disposto la soppressione di alcune delle aree competenti in tale ambito, prima presenti in tutti gli uffici provinciali, attribuendone le funzioni ad altre Direzioni provinciali, che conseguentemente hanno acquisito competenze estese a realtà differenti, sia per ambito territoriale che per risorse umane rendendo necessario, in alcuni casi, un nuovo processo di omogeneizzazione.
Per rendere gli esiti del nuovo ciclo di controllo comparabili con quelli dei controlli precedenti, la Direzione centrale ha deciso comunque di continuare ad effettuare il controllo su base provinciale.
Lo scenario nel quale si inserisce il ciclo di controllo 2019-2021 risulta dunque caratterizzato da significative novità: gli esiti del primo ciclo di controllo triennale 2016-2018, l'obbligo di redigere le stime fiscali con il *format* assistito, lo sviluppo dei progetti di approfondimento interni alla Direzione centrale, oltre ai cambiamenti organizzativi sopra detti.
Tutto ciò ha reso necessaria la revisione delle modalità tecnico-operative adottate dalla Direzione centrale per i controlli di qualità. Innanzitutto, a partire dal 2019 l'indicatore generale di qualità (I_G) diventa il risultato della composizione, opportunamente pesata, di tre indicatori parziali e non quattro come era stato fino al controllo precedente. Si è deciso, infatti, di eliminare l'indicatore riferito al tempo di produzione, ormai non più significativo, in quanto le tempistiche, concordate dai singoli uffici con i soggetti richiedenti in misura piuttosto cautelativa,

[36] La scelta di adottare il *format* di stima assistita soltanto per le stime fiscali dipese anche dal fatto che la numerosità delle stime richieste per questo scopo era di gran lunga superiore a quella delle stime richieste dalle amministrazioni pubbliche. Tant'è che il controllo preventivo delle Direzioni regionali per tali stime era svolto a campione, mentre per tutte le altre era sempre previsto. Questa scelta era stata indotta dalla realistica impossibilità di operare in altro modo date le risorse disponibili nelle sedi regionali.

risultavano sempre rispettate. La componente dell'indicatore generale, precedentemente attribuita all'indicatore del tempo di produzione, viene quindi assorbita dall'indicatore riferito allo *standard* descrittivo per incrementare l'importanza del contributo conferito alla qualità complessiva dell'elaborato da una descrizione accurata e completa del bene in valutazione e del relativo contesto. Al nuovo algoritmo di calcolo dell'indicatore generale segue una revisione globale della scheda di rilevazione della qualità, dovuta non solo alla necessità di riponderare i punti di controllo relativi allo *standard* descrittivo, ma anche di razionalizzare e riponderare alcuni punti di controllo relativi al procedimento logico-metodologico adottato, con l'effetto evidente di innalzare il *benchmark* di qualità. Inoltre, tale revisione viene attuata anche per consentire l'utilizzo di un'unica scheda per valutare in modo perequativo sia le stime redatte tramite il *format*, che quelle a schema libero.
Gli esiti ottenuti dal controllo condotto in questo triennio hanno dimostrato un significativo miglioramento generale del livello di qualità dello *standard* descrittivo. Si è elevato anche il livello di qualità dello svolgimento del procedimento logico-metodologico, sebbene in modo meno marcato rispetto a quello dello *standard* descrittivo, probabilmente pure a causa delle crescenti richieste di valutazione di immobili non ordinari per i quali risulta sempre più difficile, soprattutto in alcune realtà territoriali, reperire idonee informazioni economiche su cui basare il giudizio di stima.
In ogni caso, nel triennio 2019-2021, è costante l'impegno della Direzione centrale nell'intraprendere nuovi progetti, oltre a sviluppare quelli già avviati, allo scopo di migliorare sia lo *standard* descrittivo degli elaborati estimali che il modo di illustrare l'intero processo di valutazione. In particolare:

- il progetto "urbanistica", avviato nel 2019 e finalizzato a supportare i tecnici nella corretta individuazione e interpretazione delle norme urbanistiche vigenti che possono influire sul valore di un immobile;
- il progetto "*due diligence*", avviato nel 2019 e finalizzato a supportare i tecnici nella corretta individuazione e descrizione delle caratteristiche intrinseche ed estrinseche del bene che influiscono sulla valutazione;
- il progetto di revisione delle procedure informatiche di monitoraggio dei servizi estimativi, avviato nel 2019 e finalizzato a ottimizzare l'automazione dei servizi erogati e creare i presupposti per l'informatizzazione del controllo di qualità.

Tali azioni, mirate al consolidamento delle conoscenze tecniche necessarie per affinare strumenti e consapevolezza professionale dei valutatori, potranno contribuire a elevare la qualità inducendo a porre maggiore cura e attenzione nel rendere più logiche e fondate le scelte metodologiche operate. Dunque, la misura degli effetti di tali azioni sulla qualità degli elaborati sarà verificata nel prossimo triennio di attività.

7. Prospettive future

Le prospettive future si legano alle iniziative condotte a livello centrale, che come è stato possibile constatare, hanno contribuito a un progressivo miglioramento della qualità delle perizie di stima che potrà essere rafforzato nel prossimo triennio proprio grazie alla diffusione degli esiti dei progetti conclusi e agli sviluppi futuri di quelli attualmente in corso.
In particolare, dal 2022 il citato progetto relativo ai Prezzi Impliciti, a seguito della conclusione delle fasi di sperimentazione e validazione dei risultati raggiunti da ciascun ufficio provinciale, diventa un riferimento operativo a disposizione dei tecnici valutatori. Con tale riferimento si potrà dare maggiore oggettività all'esplicitazione dei prezzi impliciti all'interno delle relazioni nelle quali si applica il *Market Comparison Approach* per esprimere il giudizio di stima, sebbene relativamente al solo segmento residenziale.
Allo scopo di verificare il corretto e coerente utilizzo di tali parametri rispetto allo studio condotto, gli esiti del progetto verranno acquisiti in un'unica banca dati, sulla quale basare lo sviluppo di una procedura di controllo il più possibile automatizzata.
Riguardo al progetto finalizzato alla realizzazione del *format* a supporto dell'applicazione del procedimento basato sull'Analisi dei flussi di cassa scontati (DCFA), l'iniziale formazione sull'utilizzo dello specifico calcolatore,

seppure parziale a causa delle limitazioni dettate dalla pandemia, ha reso necessario prevedere all'interno della scheda di rilevazione della qualità anche i punti di controllo riferiti all'applicazione di questo procedimento. A valle del perfezionamento del *format* e della implementazione del relativo piano formativo, potranno essere sottoposti al controllo di qualità anche gli elaborati estimativi nei quali si applica detto procedimento.
Nel medio e lungo periodo è prevista l'integrazione e l'introduzione di nuovi strumenti informatici, che andranno ad aggiornare e quindi sostituire le procedure informatiche attualmente in essere.
L'obiettivo è realizzare un sistema integrato di applicativi che razionalizzerà ed amplierà gli strumenti e le funzionalità attualmente disponibili a supporto dello svolgimento dei servizi estimativi e che a sua volta sarà integrato nel più ampio sistema informatico dell'Agenzia denominato SIT (Sistema Integrato del Territorio). Tutto ciò consentirà di gestire e monitorare l'intero processo, a partire dalla richiesta del servizio estimativo pervenuta all'ufficio competente fino all'invio al soggetto richiedente. Il sistema fornirà in ogni fase lo strumento più opportuno per il monitoraggio e il supporto allo svolgimento delle attività estimative, integrando anche la fase operativa con opportuni strumenti per la raccolta dei dati sull'immobile e sul contesto economico in cui è inserito ed assistendo il tecnico valutatore nella redazione dell'elaborato. Infine, nella fase di revisione consentirà di gestire le diverse interlocuzioni con il responsabile del controllo di primo livello. La realizzazione di un tale sistema permetterà, in ogni fase, l'archiviazione in specifiche banche dati di tutte le informazioni relative a ciascun incarico: tempistiche, documentazione utilizzata, dati economici consultati, parametri adottati ed anche i testi compilati dai tecnici valutatori.
L'archiviazione automatica di queste informazioni, come anche il collegamento tra le diverse fasi del processo, diventerà il presupposto per lo studio e lo sviluppo del controllo di processo, al quale si è sempre mirato, ma che è stato finora rinviato a causa dei limiti degli strumenti informatici disponibili.
Un primo passo nello sviluppo di questo nuovo Sistema di Gestione dei Servizi Estimativi è già stato fatto realizzando l'applicazione informatica Stima Immobiliare Fiscale Assistita (SIFA) che a breve sostituirà l'attuale *format* in uso per la compilazione assistita delle stime fiscali. Si passerà così da uno strumento *stand alone,* ad una applicazione inserita all'interno dell'attuale sistema informativo di gestione dei servizi. Già in questa fase, SIFA consentirà l'archiviazione di tutti i dati essenziali presenti nel testo delle relazioni, seppure al momento limitatamente alle sole stime per accertamento fiscale, ma in seguito da estendere a tutte le tipologie di stima. Al riguardo, è necessario definire come utilizzare tali informazioni per renderle strumentali ai controlli di qualità sia di primo livello che di secondo livello. In questi termini, l'obiettivo è quello di rendere possibile la gestione del controllo di qualità degli elaborati estimativi preliminarmente in modo massivo per sottoporre successivamente ad analisi puntuali e dirette solo quelli per i quali siano emerse specifiche criticità.
Lo sviluppo si completerà sostituendo l'attuale procedura informatica di monitoraggio amministrativo (MASE) con il nuovo sistema di gestione delle attività che integra al suo interno i suddetti applicativi.

8. Conclusioni

La Gestione della Qualità all'interno dell'Agenzia è un processo che evolve continuamente nel tempo e nel futuro emergeranno ancora nuove problematiche e nuovi obiettivi da raggiungere. Del resto, presupposto fondamentale per assicurare la qualità dei servizi estimativi nel tempo è, secondo il ciclo di Deming, pianificare – eseguire – controllare – migliorare: dagli esiti dei controlli effettuati bisogna individuare gli spunti per porre in essere azioni migliorative che determinino i conseguenti cambiamenti e le naturali evoluzioni, siano essi di tipo organizzativo, tecnologico, o anche legati a fenomeni socioeconomici locali o globali, come avvenuto negli ultimi anni.
A partire dal 2007 l'Agenzia ha intrapreso l'analisi del proprio *modus operandi*, tramite la quale ha preso coscienza dei limiti e dei punti di debolezza nello svolgimento dei servizi tecnico-estimativi e, da allora, ha seguito un percorso di crescita, teso al miglioramento continuo, che grazie anche al controllo di qualità ha condotto ad un processo decisamente più efficace ed efficiente rispetto al passato. Il confronto, la comunicazione e la formazione di tutti gli attori del processo sono stati sempre di fondamentale importanza per affrontare, di volta in volta, gli aspetti più fragili del cambiamento e trasformarli, successivamente, in punti di forza. Purtroppo gli eventi che si sono susseguiti in questi ultimi anni hanno limitato e reso difficoltoso l'espletamento di quanto programmato. Pertanto, nel prossimo futuro, è necessario che, parallelamente a tutte

le altre azioni da attuare, l'Agenzia lavori per renderli nuovamente il fulcro del miglioramento continuo e trarre da essi gli stimoli necessari per avanzare su questo percorso evolutivo.

Commenti

e

Riflessioni

Intervista al dott. Federico Polidoro (ISTAT): le statistiche sul mercato immobiliare

*INTERVISTA DI GIANNI GUERRIERI**
*AL DOTT. FEDERICO POLIDORO***

Federico Polidoro è Dirigente del Servizio Sistema integrato sulle condizioni economiche e i prezzi al consumo dell'ISTAT. Con lui vorremmo approfondire lo stato attuale dell'informazione economica prodotta dall'ISTAT sul mercato immobiliare residenziale e quale evoluzioni avrà in futuro. Inoltre, sulla base delle informazioni raccolte e pubblicate, si chiederà una disamina sullo stato del mercato immobiliare residenziale.

D. *L'Istituto nazionale di statistica provvede a fornire le informazioni economiche anche relativamente al mercato immobiliare, in particolare residenziale, al settore delle costruzioni, al valore della ricchezza degli immobili detenuti dalle famiglie. Poiché le pubblicazioni sono diverse e in ambiti tematici diversificati, potrebbe aiutarci a fare un quadro sintetico di tali pubblicazioni?*

R Sicuramente il quadro è articolato e meriterebbe di essere assemblato anche in termini di diffusione per restituire una visione unitaria delle statistiche sul mercato immobiliare. Focalizzando l'attenzione sui temi che ha citato, partiamo da quello delle costruzioni. Si tratta di un settore di attività economica nella classificazione ATECO particolarmente rilevante che guarda il mercato immobiliare dal punto di vista della produzione e della creazione di valore aggiunto (nel 2020 pesava per circa il 4,5% su quello complessivo del nostro Paese). Si tratta quindi di un settore di attività economica rilevante e rispetto al quale l'ISTAT produce un quadro molto articolato di dati e indicatori statistici sulla base delle diverse indagini svolte presso le imprese e nelle sintesi aggregate che vengono elaborate dalla Contabilità nazionale. Ci sono quindi dati relativi al mercato del lavoro visto da varie angolazioni (addetti, retribuzioni, costo del lavoro, etc.), alla produttività, all'attività produttiva, ai prezzi alla produzione delle costruzioni (suddivisi tra residenziali e non), ai permessi per costruire fino ad arrivare a quelli relativi al valore aggiunto e agli investimenti, propri della contabilità nazionale e riferiti nello specifico alle costruzioni. Alcuni di questi indicatori sono di natura strutturale, altri di natura più congiunturale (si pensi all'indice della produzione nelle costruzioni o agli stessi indicatori relativi ai prezzi) e sono quindi in grado di restituire un'informazione di breve periodo sull'evoluzione del comparto. Si tratta insomma di un ambito scandagliato in misura ampia dalle indagini ISTAT e dalla statistica ufficiale analogamente agli altri settori di attività economica. Per aver un quadro esaustivo circa l'ampia gamma di indicatori prodotti dall'ISTAT suggerirei di consultare l'Annuario Statistico Italiano (l'ultimo è uscito alla fine del 2021) che dedica anche un capitolo specifico al settore. Poi gli immobili, una volta costruiti, vengono venduti e acquistati da altri soggetti a seconda della finalità cui un determinato immobile è destinato (residenziale o non residenziale). E gli immobili residenziali vengono acquistati per lo più dalle famiglie diventando parte del loro patrimonio e quindi della loro ricchezza. ISTAT e Banca d'Italia hanno stimato che le abitazioni rappresentassero, alla fine del 2020, quasi la metà del valore della ricchezza lorda complessiva delle famiglie (5.163 miliardi di euro su 10.977) (https://www.istat.it/it/files//2022/01/Nota_Ricchezza_Istat_Bankitalia_2022.pdf). È del tutto evidente quindi quanto l'attenzione sul mercato immobiliare e alla formazione dei prezzi nell'incontro tra domanda e offerta sia cresciuta fino a portare alla produzione di indicatori specifici riferiti sia ai volumi, sia ai prezzi delle abitazioni per i quali ormai da oltre un decennio, l'ISTAT produce e diffonde, nell'ambito del sistema statistico europeo e dei relativi regolamenti, un indice trimestrale. E sta lavorando alla produzione di un analogo indice relativo ai prezzi degli immobili non residenziali.

* Direttore della DC SEOMI, Agenzia delle Entrate

** Dirigente del Servizio Sistema integrato sulle condizioni economiche e i prezzi al consumo dell'ISTAT.

D *Sappiamo che la definizione dell'indice dei prezzi delle abitazioni (IPAB) è derivata, dopo la crisi del 2008-2009, dall'impulso della Banca Centrale Europea e di EUROSTAT al fine di consentire alla UE e alle autorità monetarie di avere uno strumento tempestivo di conoscenza sull'andamento dei valori degli asset immobiliari al fine di prevenire un'eventuale instabilità finanziaria indotta dai mercati immobiliari. Ci può raccontare quale è stato il percorso seguito e le difficoltà incontrate? Inoltre quale contributo fornisce l'IPAB alla statistica europea?*

R In realtà già da tempo (dai primi anni duemila) a livello europeo, nell'ambito delle attività coordinate dall'ufficio di statistica della Commissione europea (EUROSTAT) era in corso un confronto metodologico per arrivare a individuare le migliori soluzioni armonizzate per la stima di indicatori relativi ai prezzi sostenuti dalle famiglie per l'acquisto e la manutenzione delle abitazioni dove risiedono (gli indici dei prezzi *Owner Occupied Housing*). L'obiettivo prevalente era quello di integrare la misura dell'inflazione stimata dall'Indice armonizzato dei prezzi al consumo con una misura dei prezzi riferita alla componente che nelle abitazioni è riconducibile a un concetto di consumo e limitata quindi alle abitazioni acquistate dalle famiglie per uso proprio e non per investimento (tema peraltro recentemente tornato *in auge* a seguito delle nuove raccomandazioni della Banca Centrale Europea). La crisi generata dai mutui *subprime* che ha investito gli Stati Uniti e il resto del mondo tra il 2008 e il 2009, mettendo in luce i fortissimi meccanismi di trasmissione delle crisi sul mercato immobiliare all'economia reale per il tramite del mercato finanziario e il *credit crunch*, ha modificato gli obiettivi del sistema statistico europeo focalizzando l'attenzione sulla necessità di avere un indicatore complessivo dell'andamento dei prezzi delle abitazioni acquistate dalle famiglie che comprendesse anche quelle acquisite per finalità di investimento. Si è arrivati così in pochi anni alla produzione da parte dei Paesi dell'Unione Europea (UE) dell'*House Price Index* (HPI), con l'Italia che ha pubblicato i primi dati alla fine 2012 dell'Indice dei prezzi della Abitazioni (IPAB, corrispettivo italiano, quindi, dell'HPI), grazie alla preziosa collaborazione proprio con l'Osservatorio del mercato immobiliare dell'Agenzia delle entrate, che ci fornisce periodicamente i dati necessari oltre che un costante *feedback* di conoscenze e analisi utilissime per le finalità statistiche da noi perseguite, e con la Comunità europea, che ha varato agli inizi del 2013 il Regolamento n. 93 (poi superato dal nuovo Regolamento quadro 792 del 2016) che ha definito le norme per l'armonizzazione della produzione statistica dei Paesi dell'UE riguardo a questo tema. Da allora, con cadenza trimestrale, ISTAT per l'Italia, EUROSTAT per la l'UE, la zona-euro e i singoli Paesi, diffondono un'informazione chiave che ha colmato un *gap* che proprio nella crisi dei mutui *subprime* aveva manifestato tutta la sua gravità. Ovviamente, considerata la rilevanza del nostro Paese, i nostri dati rappresentano una componente essenziale per la produzione delle stime aggregate dell'HPI dell'UE e della zona euro (con riferimento a quest'ultima, nel 2022 il peso del nostro Paese è pari al 15,5%, terzo dopo Germania, 27,7% e Francia, 19,8%). La rilevanza dell'IPAB ai fini di politica economica, monetaria e per le valutazioni di stabilità finanziaria è testimoniata poi dal fatto che è uno degli indicatori previsti dal "*Macroeconomic Imbalance Procedure*" (MIP) *Scoreboard* (il sistema di controllo sviluppato a livello europeo dalla Commissione UE, insieme alla Banca Centrale Europea e agli Stati Membri, ai fini della prevenzione e della correzione degli squilibri macroeconomici).

D *Sul versante degli affitti, suppongo che la segmentazione legale del mercato comporti diverse problematiche per la eventuale costruzione di un indice dei prezzi degli affitti. Quali sono le considerazioni che può proporci?*

R Il mercato degli affitti di abitazioni, in un Paese come il nostro dove più del 70% delle famiglie vive in case di proprietà, è più ristretto rispetto a quello di altri Paesi europei. Ciononostante è comunque un mercato rilevante (solo nel 2020 oltre un milione e mezzo di nuovi contratti) e molto articolato. Una prima grande segmentazione è data da una parte dalle abitazioni in affitto il cui proprietario è un ente pubblico (quello che potremmo un po' genericamente definire *social housing*), dall'altra dalle abitazioni in affitto il cui proprietario è un privato, sia esso una famiglia o un soggetto con personalità giuridica. Va detto che in termini di nuovi contratti stipulati, il mercato degli affitti di abitazioni possedute da privati è di gran lunga prevalente e dentro quest'ultimo segmento dobbiamo in effetti fare i conti con una casistica di tipologie contrattuali abbastanza

articolata. Contratti a canone libero, contratti a canone concordato, contratti transitori, contratti di lungo periodo rappresentano segmentazioni di cui è indispensabile tenere conto per il calcolo di un indice dei canoni d'affitto riferiti ad abitazioni. C'è poi la cedolare secca, il regime fiscale cui il proprietario che affitta un'abitazione può aderire e che, a fronte dei vantaggi fiscali, comporta la non applicabilità delle variazioni calcolate sulla base dell'indice ISTAT (FOI senza tabacchi) utilizzato in genere per l'adeguamento dei canoni di affitto. Sono evidenti le conseguenze che si riverberano sulla stima dell'evoluzione temporale di un indice di canoni d'affitto che si riferiscono a contratti stipulati con l'adesione del proprietario a questo regime fiscale. Insomma la segmentazione legale del mercato, il regime di *flat tax*, rappresentano elementi che è stato necessario incorporare negli algoritmi di stima degli indici dei prezzi degli affitti pagati dalle famiglie per poter seguire correttamente la loro evoluzione nel tempo. L'universo statistico di riferimento è stato quindi stratificato per comparare unità abitative con caratteristiche qualitative simili, collocate in zone omogenee dal punto di vista dei valori immobiliari ma anche occupate da inquilini sulla base di tipologie di contratto comuni date proprio dalle principali tipologie di contratto prima ricordate. Una bella sfida dell'ISTAT che ha finalmente iniziato a utilizzare le basi dati, fornite dall'Osservatorio del mercato immobiliare dell'Agenzia delle entrate, a partire dall'inizio del 2022 utilizzando proprio questa stratificazione dell'universo di riferimento.

D *Se e in che misura la spesa per il servizio abitativo (affitto, manutenzione) compone il paniere dei beni su cui è calcolato l'indice dei prezzi al consumo?*

R C'è un'intera divisione di spesa della classificazione dei consumi COICOP (*Classification of Individual COnsumption by Purpose*) dedicata ad "Abitazione, acqua, elettricità e combustibili" che nel 2022 pesa quasi l'11% nel paniere di prodotti utilizzato per il calcolo dell'inflazione (oltre l'11,5% se facciamo riferimento all'Indice dei Prezzi al Consumo Armonizzato). Al suo interno ci sono quindi tutte le voci relative sia agli affitti reali sia alle spese per la gestione e le manutenzioni ordinarie dell'abitazione. Nello specifico, gli affitti reali per l'abitazione pesano più del 2,8% sul paniere nel suo complesso mentre i servizi di manutenzione non arrivano a pesare l'1%. La restante parte del peso della divisione di spesa in questione è data dall'elettricità, dal gas di rete, dall'acqua, dai servizi di fognatura e depurazione dai combustibili utilizzati per il riscaldamento, cioè da tutte le voci di spesa necessarie per la gestione della casa e che hanno segnato, proprio per questo peso rilevante e in relazione all'impennata dei prezzi dei bene energetici, la forte accelerazione dell'inflazione nel corso del 2022 (basti pensare che l'indice dei prezzi riferito alla divisione di spesa Abitazione, acqua, elettricità e combustibili nel suo complesso ha registrato, a ottobre del 2022, una crescita del 57% rispetto a ottobre del 2021). Un grande problema per le famiglie italiane. Tornando alla questione dei pesi nel determinare l'inflazione di ciascuna componente specifica, vorrei precisare che il peso degli affitti reali appare lontano dall'esperienza concreta di una famiglia in affitto (sul cui *budget* il canone di locazione può rappresentare oltre il 30% o 40% della spesa mensile) perché la spesa delle famiglie in affitto, viene spalmata su tutte le famiglie italiane, che, come ricordavo in precedenza, sono per la maggior parte proprietarie dell'abitazione in cui vivono e come tali non hanno alcun esborso monetario per canoni di locazione riferiti all'abitazione dove vivono.

D *Sappiamo che in sede EUROSTAT si vorrebbe dare avvio alla costruzione di un indice dei prezzi degli immobili non residenziali. È evidente che il perimetro di riferimento delle tipologie di immobili è quanto mai eterogeneo. Prima ancora di come si può realizzare, quali sono le motivazioni di fondo della costruzione di un siffatto indice e quale la sua utilità?*

R La motivazione di fondo è analoga a quella che a suo tempo ha portato alla produzione *dell'House Price Index* (IPAB in Italia) e cioè la necessità di colmare un *gap* informativo rilevante sul piano macroeconomico e sul piano del monitoraggio della stabilità finanziaria. A quest'ultimo riguardo va ricordato che ci sono le raccomandazioni dello ESRB (*European Sistemic Risk Board*, l'agenzia dell'Unione europea responsabile per la vigilanza macroprudenziale del sistema finanziario dell'UE) aggiornate al 21 marzo del 2019 e tra gli indicatori dei quali si raccomanda (Raccomandazione C) l'implementazione per un efficace monitoraggio dei rischi finanziari proveniente del mercato immobiliare non residenziale, c'è proprio l'indice dei prezzi degli

immobili commerciali (CPPI *Commercial Property Price Index*). Credo che poi da un punto di vista macroeconomico la regolare produzione di un indicatore quale il CPPI rappresenterebbe il completamento del quadro che si è iniziato a dipingere con l'HPI (IPAB) sul fronte del monitoraggio della dinamica dei prezzi del mercato immobiliare e quindi della crescita economica. EUROSTAT sta quindi lavorando, attraverso una Task Force dedicata agli indicatori del mercato immobiliare non residenziale nell'ambito del relativo *Working Group* che raccoglie gli Istituti di Statistica dei diversi Paesi membri, allo sviluppo di un quadro metodologico armonizzato, sostenendo i Paesi nella costruzione dell'indicatore in questione.

D *Potrebbe ora descriverci, per quanto possibile, i capisaldi metodologici che l'EUROSTAT ha stabilito o sta stabilendo per la costruzione dell'indice dei prezzi deli immobili non residenziali?*

R Credo che per rispondere a questa domanda si possa fare riferimento al report "*Commercial Property Price Indicators: Sources, Methods and Issues*" pubblicato da EUROSTAT nel 2017. Il primo tema che si affronta è proprio quello della delimitazione del campo di osservazione. Cosa si intende per *commercial Property* dato che il sistema dei conti nazionali distingue essenzialmente abitazioni, altri edifici e strutture e terreni (indipendentemente se edifici siano collocati o meno su di essi). Il *report* in questione preferisce non solo definire come immobile commerciale "tutto ciò che non è residenziale", ma anche guardare all'attività economica che vi si svolge. Ciò significa, per esempio, che un'abitazione che è tale al catasto ma di fatto è utilizzata per finalità professionali rientra nel perimetro dell'indice dei prezzi degli immobili commerciali. La definizione alla quale pertanto si fa riferimento è quella di "proprietà commerciale come comprendente tutte le proprietà diverse da abitazioni di proprietà e immobili adibiti ad attività non di mercato (quali l'*housing* sociale e, ad esempio, la maggior parte dei tipi di proprietà non residenziali di proprietà del governo)". Alla luce di questa definizione possiamo immaginare la quantità di problemi con i quali gli Istituti di statistica e le Banche centrali devono confrontarsi e quindi pur essendo alcuni di essi simili a quelli che si sono proposti per la costruzione dell'HPI (IPAB), necessitano di una più complessa soluzione. In particolare l'eterogeneità degli immobili commerciali dal punto di vista delle loro caratteristiche e i più ridotti volumi rendono necessarie metodologie più complesse per aggregare e rendere comparabili nel tempo i prezzi, depurandone l'evoluzione dalle differenze qualitative degli immobili. Si rende quindi necessaria un'attenta stratificazione dell'universo di riferimento per avere strati sufficientemente omogenei da un punto di vista delle caratteristiche qualitative degli immobili che li compongono e un utilizzo più articolato e complesso delle tecniche di aggiustamento della qualità (*hedonic regression meth*ods) insieme con altri possibili approcci la cui adozione da parte degli Istituti di statistica e delle Banche centrali dipende anche dalla tipologia di dati disponibili. Il dibattito è in corso ma sicuramente l'armonizzazione necessaria a livello europeo dovrà tenere conto di una certa flessibilità nello spettro delle scelte metodologiche che i Paesi si troveranno ad adottare per il calcolo del indice dei prezzi degli immobili commerciali.

D *Può anticiparci se vi sono da parte dell'ISTAT ulteriori statistiche o indicatori statistici relativi al settore immobiliare di prossima diffusione ad oggi ancora oggetto di studio?*

R Oltre al progetto relativo all'indice dei prezzi degli immobili commerciali sul quale ISTAT è impegnato insieme con Banca d'Italia (che già produce un indice a carattere sperimentale) e con voi dell'Osservatorio del mercato immobiliare, si sta lavorando da un lato all'arricchimento dell'articolazione territoriale dell'IPAB (attualmente oltre che a livello nazionale viene diffuso per quattro ripartizioni geografiche e per Milano, Torino e Roma) e dall'altra alla progettazione e implementazione di alcuni degli altri indicatori previsti proprio dalla raccomandazione dello ESRB che prima richiamavo e che sono riferiti all'ambito degli indicatori del mercato immobiliare commerciale (*Commercial Real Estate Indicators*). In particolare si tratta degli indici dei prezzi delle locazioni, dei rendimenti delle locazioni e del tasso di sfitto (*vacancy rate*). Quest'ultimo in particolare è ritenuto un indicatore chiave in termini di anticipazione degli andamenti del ciclo economico dal momento che la quota di superficie disponibile per l'affitto relativa alla superficie totale degli immobili commerciali può rappresentare un'importante spia della salute dell'economia e delle sue evoluzioni di breve termine. Va detto però che i problemi relativi al disegno e all'implementazione di questi indicatori sono molto complessi e la

loro produzione richiederà ancora un lasso di tempo ampio. Sicuramente la discussione sul Regolamento europeo che sta prendendo corpo e dovrà fornire il quadro armonizzato delle regole per il loro calcolo aiuterà a individuare e sostenere le soluzioni più idonee.

D *Tornando al mondo delle abitazioni, il relativo indice dei prezzi dell'ISTAT registra ormai le variazioni da poco più di un decennio. Può fornirci una descrizione del ciclo dei prezzi intervenuto in questo periodo?*

R Si tratta di un ciclo che è stato caratterizzato da una lunga fase di calo dei prezzi degli immobili residenziali. Dal 2012 al 2019 con la sola eccezione del 2016 quando fu registrata una debole crescita pari a +0,3%, l'IPAB ha fatto registrare diminuzioni. Va detto che dopo il picco negativo (-6,5%) del 2013, anno di picco negativo anche dei volumi compravenduti, l'ampiezza delle flessioni si è andata via riducendo fino alla crescita registrata nel 2020 e nel 2021 e che ci accingiamo a confermare per il 2022, presumibilmente in misura più ampia (l'acquisito al secondo trimestre è +4,4%; sarebbe cioè questa la crescita in media nel 2022 se i prezzi delle abitazioni non dovessero aumentare nel corso degli ultimi due trimestri dell'anno in corso). Si tratta di un dato certamente correlato alla robusta ripresa della domanda, che ha portato a 749mila le abitazioni compravendute in Italia nel 2021, con una crescita del 34% rispetto al 2020. Un *trend* che anche nel 2022 sembra confermato anche se con tassi di crescita di ampiezza inferiore. Questa ripresa della domanda è da mettere in relazione anche all'accresciuto tasso di risparmio delle famiglie - a causa anche della riduzione dei consumi a seguito della pandemia - che si è probabilmente indirizzato, almeno in parte, sugli acquisti di immobili residenziali. Certamente la guerra in Ucraina, la forte ripresa dell'inflazione con la salita dei tassi di interesse, inclusi quelli sui mutui immobiliari, hanno determinato un quadro di crisi e di incertezza che potrebbe incidere negativamente su questa dinamica.

D *Sappiamo che l'andamento dei prezzi delle abitazioni in Italia, almeno nell'ultimo decennio è stato divergente rispetto al resto dei Paesi della UE. Quali sono, dal suo punto di vista, le ragioni di tale differenziazione?*

R In effetti l'Italia sembra non tenere il passo degli altri Paesi della zona euro e dell'Unione Europea dove la crescita dell'indice dei prezzi degli immobili residenziali, rispetto al 2010, nel secondo trimestre del 2022 è stata rispettivamente pari a +43,2% e a +48,1% (in Italia si registra invece un calo dell'8,5% nello stesso arco di tempo). Anche con riferimento specifico al secondo trimestre di quest'anno, la crescita del 5,2% su base annua registrata dall'IPAB in Italia è in effetti una delle meno ampie rispetto agli altri Paesi europei (in Francia è pari a +7,1%, in Germania a +10,2%). Se da una parte questo può significare che i margini per la risalita dei valori immobiliari sono ancora ampi, dall'altra conferma che il mercato italiano è più vischioso e lento. Le ragioni sono molteplici e di non facile lettura. Il caso di Milano rispetto alle altre città per le quali l'ISTAT calcola l'IPAB, può fornire qualche chiave di lettura. A Milano i prezzi delle abitazioni acquistate dalle famiglie sono in crescita del 17,4% rispetto al 2010, a Roma sono in calo del 22,7%, a Torino del 16,8%. Ciò sembra indicare che laddove la domanda di abitazioni è dentro un mercato dove oltre alle famiglie, altri soggetti (quali le imprese tra cui quelle protagoniste del mercato finanziario) condizionano, per diversi aspetti, gli andamenti dei prezzi delle abitazioni, i valori immobiliari ne risentono con accelerazioni più ampie. E il fatto che sia proprio Roma invece a segnare il passo, nonostante i recenti segnali di ripresa, è sicuramente un elemento che condiziona in negativo le dinamiche. Per questo sarà importante approfondire ulteriormente il dettaglio territoriale dell'IPAB. Un'altra chiave di lettura va ricercata probabilmente in fattori più strutturali che hanno a che fare con l'invecchiamento della popolazione nel nostro Paese e con nuove generazioni, che hanno un ruolo importante nel sostenere la domanda di abitazioni da parte delle famiglie e che, oltre a ridursi in termini di peso su una popolazione sostanzialmente stabile, hanno visto erodere le proprie capacità di spesa a causa di condizioni lavorative che si stabilizzano con lentezza e che solo tardi le mettono in condizioni di accedere a un mutuo.