ACQUIRENTI E VENDITORI DELLE COMPRAVENDITE IMMOBILIARI

DI ERIKA GHIRALDO, LUCA MARIGNOLI***

1 Introduzione

Al fine di valorizzare il patrimonio informativo presente nel nuovo archivio dei soggetti, questo lavoro si propone di delineare un profilo delle persone, fisiche e non fisiche, che, in qualità di acquirenti o venditori, intervengono in una compravendita immobiliare. In questa analisi sono considerati tutti i soggetti che, nell'anno 2021, hanno effettuato acquisti e vendite, in qualsiasi quota, per i diritti di piena proprietà e proprietà superficiaria, di immobili urbani e terreni[1].

In primo luogo, l'articolo offre un quadro generale della distribuzione dei soggetti per settore di mercato. Rivolgendo l'attenzione esclusivamente al mercato residenziale, per le persone fisiche è approfondito l'acquisto con ausilio di mutuo ipotecario e l'utilizzo dell'agevolazione prima casa. L'incrocio della base dati dei soggetti attivi in una compravendita con la base dati degli immobili oggetto di compravendita, con l'archivio dello stock e ancora con la base dati degli immobili ipotecati consente di acquisire informazioni relative alla tipologia, all'ubicazione e alla dimensione dell'immobile compravenduto oltre all'eventuale ipoteca che grava su di esso. La disponibilità di questi dati permette di descrivere in modo più dettagliato sia le caratteristiche personali (età, genere, residenza) sia i comportamenti che i soggetti adottano quando decidono di acquistare o vendere un immobile: dall'individuazione della zona, al ricorso al credito, alla scelta del taglio dimensionale.

La disponibilità di una base dati delle compravendite con una buona profondità storica, le informazioni sono raccolte a partire dal 2004, permette, sulla base di alcuni criteri convenzionali, di individuare i soggetti che entrano, per la prima volta, nel mercato della compravendita di abitazioni, i cosiddetti *first time buyer* e, su questi, di fare alcune considerazioni. Nell'ottica di valutare la mobilità delle persone e l'attrattività di alcuni ambiti territoriali, è approfondita la relazione tra la residenza e l'ubicazione dell'immobile con un approfondimento sugli acquisti dall'estero.

Per le persone non fisiche si approfondisce, con l'ausilio della categoria Ateco, il tipo di attività svolta e, con uno sguardo a tutti i settori di mercato, si indaga la distanza tra sede e ubicazione dell'immobile e ancora si riportano alcuni dettagli sugli acquisti di società con sede all'estero.

L'articolo intende quindi offrire un quadro descrittivo dei soggetti delle compravendite, proponendo alcuni indicatori che potrebbero nel seguito arricchire l'attuale *set* informativo proposto dall'Osservatorio del Mercato Immobiliare. Inoltre, sono esplorati alcuni aspetti che nel seguito potrebbero essere oggetto di ulteriori approfondimenti.

Le caratteristiche dei compratori e dei venditori sono state oggetto di un primo pionieristico contributo di analisi descrittiva all'interno del Rapporto immobiliare del 2001-2002[2]. A questo è seguita una successiva analisi del 2012 (Andreussi e Ghiraldo[3]) che, utilizzando come fonti le dichiarazioni dei redditi e le note di trascrizione della pubblicità immobiliare inerenti alle transazioni, metteva in relazione residenze, redditi dichiarati, età e attività di

* Capo Ufficio Statistiche e Studi Sul Mercato Immobiliare - Direzione Centrale Servizi Estimativi E Osservatorio Mercato Immobiliare.
** Funzionario Ufficio Statistiche e Studi sul Mercato Immobiliare - Direzione Centrale Servizi Estimativi e Osservatorio Mercato Immobiliare.

[1] Sono esclusi i soggetti che hanno effettuato compravendite nei settori BCNC, ALT e RSD.

[2] Agenzia del Territorio, Rapporto immobiliare 2001-2002, Edizioni Il Sole 24 ore S.p.A., 2002, pp 81-110.

[3] E. Ghirardo, C. Andreussi, (2011). *Le caratteristiche degli acquirenti e venditori di abitazioni*. Territorio Italia n. 1/2011 disponibile al link Archivio - Territorio Italia n. 1/2011 - Agenzia delle Entrate (agenziaentrate.gov.it)

lavoro prevalente. In questo studio, particolare attenzione era data alla mobilità distinguendo le tipologie di mercato, comunale, infra-provinciale ed extra-provinciale. Rispetto a quell'analisi, in questo elaborato non si ripropone l'indagine sul reddito dichiarato al fisco e sull'attività di lavoro prevalente, in quanto tali dati non sono disponibili nella base dati oggi costituita. L'analisi svolta nel 2012 si riferiva ad una base dati appositamente costituita per quell'analisi. Diversamente, oggi si dispone di una base dati dei soggetti legati ai trasferimenti che si aggiorna in concomitanza con quella degli immobili compravenduti e si popola di informazioni tratte dalle note di trascrizione degli atti di compravendita e dalle note di registrazione. A scapito della mancanza di alcune informazioni, ciò comporta alcuni indubbi vantaggi: gli indicatori di interesse possono essere aggiornati con la frequenza ritenuta utile ed è possibile approfondire le analisi anche con comparazioni storiche.
Dopo questa breve introduzione, il seguito dell'articolo è organizzato in otto paragrafi. Il primo descrive i dati utilizzati per l'analisi e i criteri adottati per la loro elaborazione; il secondo paragrafo offre una panoramica dei soggetti, acquirenti e venditori, in relazione al settore di mercato in cui operano. I due paragrafi successivi illustrano rispettivamente le principali caratteristiche delle persone fisiche e delle persone non fisiche, a cui seguono il quinto e il sesto nei quali l'attenzione è riservata solo alle persone fisiche che acquistano abitazioni, prima indagandone i loro tratti e comportamenti, poi con un approfondimento sulla relazione tra residenza del soggetto e ubicazione dell'immobile acquistato. Il settimo paragrafo è dedicato alle persone fisiche residenti all'estero mentre l'ultimo replica alcuni dei temi trattati per le persone non fisiche.

2 Criteri di elaborazione delle informazioni sui soggetti

La base dati dei soggetti coinvolti nelle compravendite di immobili registra quasi 135 milioni di *record*, coprendo un periodo che parte dal 2004 e si aggiorna mensilmente. Ciascuna osservazione identifica un soggetto, i relativi dati personali (età, genere, comune di nascita e residenza se persona fisica, codice Ateco e comune in cui è situata la sede se persona non fisica), il ruolo nella compravendita (acquirente o venditore), l'immobile oggetto del trasferimento e le principali caratteristiche (comune di ubicazione e attributi censuari), la quota del diritto trasferito e la presenza di eventuali agevolazioni fiscali.
Non tutte le informazioni contenute nella base dati sono però complete. Con riferimento alle persone fisiche, per il 16% non è presente l'informazione sull'età, per il 36% è assente il genere e il comune di residenza mentre per il 29% delle persone non fisiche non sono riportati il codice Ateco e la sede. In questo studio, si ritiene valido ipotizzare che i dati mancanti si distribuiscono come quelli osservati, per cui le analisi statistiche che descrivono le caratteristiche citate sono effettuate per la sola parte dei soggetti per i quali il dato è presente. Inoltre, per la maggior parte, sono riportate distribuzioni percentuali che sono sufficienti, per lo scopo che qui si persegue, a descrivere i fenomeni che si intende evidenziare.
In relazione all'immobile acquistato o venduto dai soggetti, sono elaborate l'informazione relativa all'ubicazione, a livello di dettaglio del comune catastale nel quale è censito l'immobile, la categoria aggregata in settori di mercato[4] e ancora per il settore residenziale la dimensione espressa in termini di superficie calcolata secondo i criteri del DPR 138/98.
Ciascun soggetto è presente in quanto attore nella compravendita di un certo immobile e attraverso l'immobile si è in grado di associare l'informazione sulla presenza di un'iscrizione ipotecaria riferita a quello specifico acquisto. L'informazione sull'acquisto con l'ausilio di mutuo ipotecario è quindi acquisita in via indiretta attraverso l'immobile e non indagando direttamente il soggetto.

[4] Per l'assegnazione del settore di mercato si fa riferimento ai criteri descritti nella nota metodologica delle compravendite immobiliari alla quale si rimanda per ogni approfondimento. La nota è disponibile al link:
Schede - Osservatorio del Mercato Immobiliare - Note metodologiche - Agenzia delle Entrate (agenziaentrate.gov.it)

Nell'archivio dei soggetti, le persone fisiche con residenza all'estero sono identificate con un unico codice che indica solo che il soggetto non ha residenza in Italia ma non è possibile stabilire il paese di provenienza. Al fine di approfondire l'analisi rispetto alla provenienza dei soggetti, in particolare degli acquirenti, si è deciso di utilizzare il dato relativo al paese di nascita ipotizzando che i soggetti con residenza estera risiedano nel paese in cui sono nati. Si tratta evidentemente di un'ipotesi che comporta qualche imprecisione nell'indagine sul paese estero di provenienza ma che è, tuttavia, solida nel rappresentare la quota di soggetti esteri attivi nel mercato immobiliare italiano. Per le persone non fisiche con sede all'estero, invece, si conosce con esattezza il paese estero eletto per la sede.

3 Acquirenti e venditori: cenni generali

Nel 2021, nel mercato delle compravendite di immobili (urbani e terreni), intervengono circa 7,4 milioni di soggetti, per il 90% circa si tratta di PF e per il restante 10% di PNF (Tabella 1). I venditori sono 4,2 milioni a fronte di 3,2 milioni di acquirenti con una ripartizione tra PF e PNF analoga a quella del complesso dei soggetti[5]. Rispetto alla tipologia di immobili acquistati, la quota di PF è molto elevata per le abitazioni, in particolare tra gli acquirenti, che rappresentano il 97% del totale dei soggetti che acquistano residenze. Per contro, la quota di soggetti PNF è massima per le unità immobiliari del settore produttivo dove i soggetti PNF che acquistano sono il 64% del totale degli acquirenti di questa tipologia di immobili. Anche nei settori agricoli e terreni la quota di soggetti PNF acquirenti è piuttosto elevata ed è del 24% e 14% mentre tra i venditori i soggetti PNF si mantengono sotto il 10% del totale soggetti venditori.
Il quadro descritto, evidenzia come gli attori dominanti delle compravendite di immobili siano le persone fisiche, con l'eccezione delle specificità di alcuni settori quali il produttivo e l'agricolo dove la quota di soggetti PNF raggiunge percentuali significative relativamente al numero di soggetti che acquistano e vendono immobili di questo comparto, numero che in valore assoluto resta comunque esiguo. Per la compravendita di questi immobili, infatti, i soggetti che intervengono sono lo 0,8% del totale dei soggetti acquirenti e venditori del 2021 (Tabella 2). Circa il 60% dei soggetti opera nel mercato delle compravendite per immobili di tipo residenziale e pertinenziale, il 33% circa per immobili terreni e il 6% negli scambi di immobili del terziario-commerciale.

Tabella 1: Distribuzione del numero di soggetti acquirenti e venditori per PF e PNF

Settore mercato	Acquirenti		Venditori		Totale soggetti	
	% PF	% PNF	% PF	% PNF	% PF	% PNF
RES	97%	3%	92%	8%	94%	6%
PER	95%	5%	85%	15%	90%	10%
TCO	80%	20%	87%	13%	84%	16%
PRO	36%	64%	40%	60%	38%	62%
AGR	76%	24%	93%	8%	86%	14%
TER	86%	14%	93%	7%	90%	10%
Totale soggetti	**92%**	**8%**	**90%**	**10%**	**91%**	**9%**

[5] Il dettaglio della distribuzione del numero di soggetti acquirenti e venditori per settore di mercato è riportato nella Tabella 27 dell'appendice.

Tabella 2: Distribuzione del numero di soggetti PF e PNF acquirenti e venditori per settore di mercato

Settore mercato	Acquirenti	Venditori	Totale soggetti
RES	34,6%	34,4%	34,5%
PER	26,9%	23,8%	25,2%
TCO	6,3%	6,5%	6,4%
PRO	0,6%	0,5%	0,6%
AGR	0,2%	0,2%	0,2%
TER	31,5%	34,5%	33,2%
Totale soggetti	**100%**	**100%**	**100%**

4 Principali caratteristiche dei soggetti PF

Considerando le sole PF e distinguendo per classi di età, come è ragionevole attendersi, la distribuzione lato acquirenti e lato venditori risulta diversa e speculare. Gli acquisti sono effettuati, in maggior parte, da soggetti con età compresa tra 31 e 50 anni, che rappresentano circa il 50% dei soggetti acquirenti. All'opposto, i venditori si collocano per lo più nella fascia di età oltre i 60 anni. Ciò risulta evidente dalla lettura della Tabella 3 dove, oltre all'informazione sulle quote percentuali del numero di soggetti per classi di età, è mostrato anche il diagramma a barre che confronta la distribuzione distintamente per gli acquirenti e per i venditori.

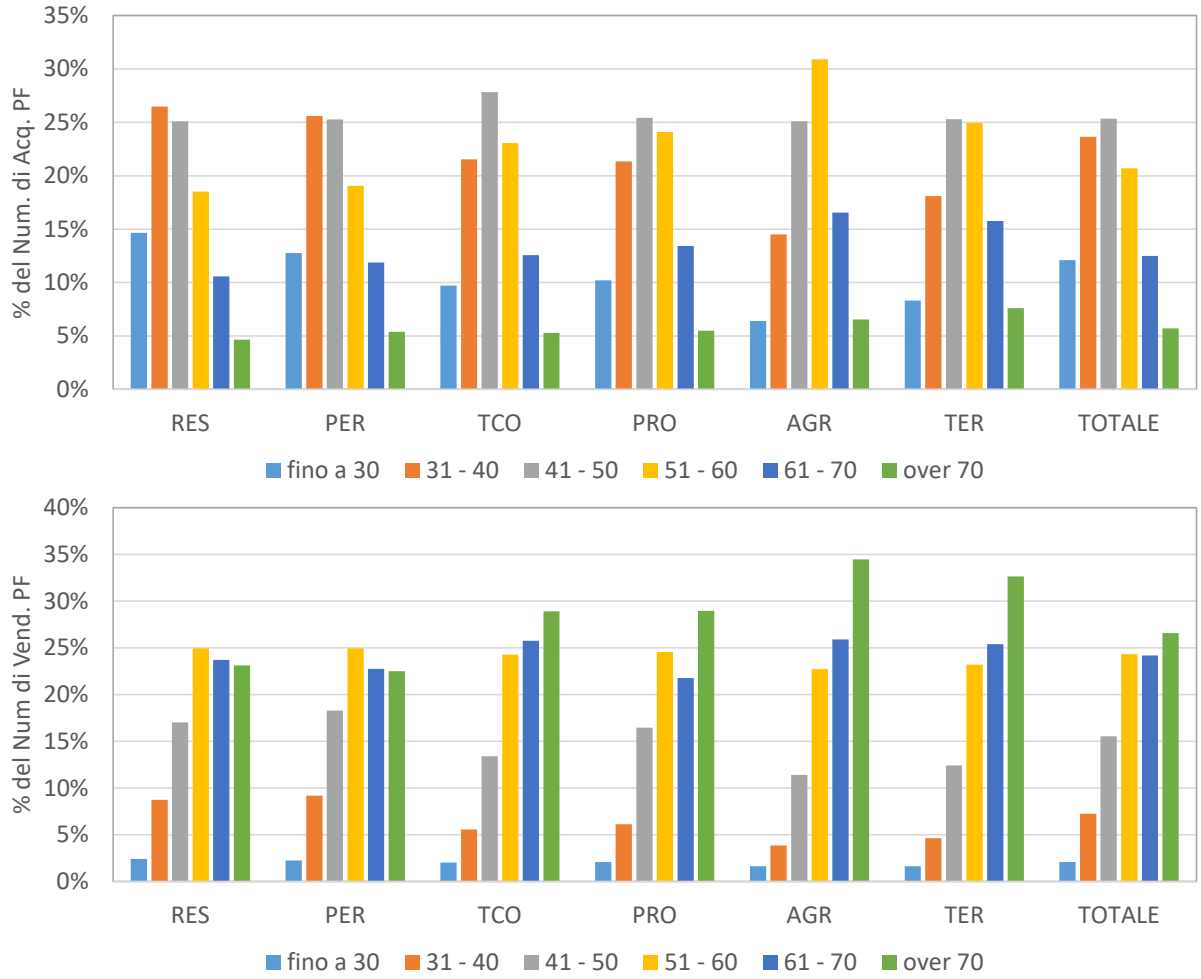
Tabella 3: Distribuzione % del numero di soggetti PF acquirenti e venditori per classi di età

Classe di età	% Acquirenti PF*	% Venditori PF*	% soggetti PF
fino a 30	12%	2%	6%
31 - 40	24%	7%	14%
41 - 50	25%	16%	20%
51 - 60	21%	24%	23%
61 - 70	12%	24%	19%
over 70	6%	27%	18%
Totale soggetti PF	**100%**	**100%**	**100%**

* La direzione delle barre è da dx a sx per gli acquirenti e da sx a dx per i venditori

Tra i diversi settori (Figura 1), gli acquirenti tra 51 e 60 anni superano il 30% tra i soggetti che acquistano immobili a destinazione agricola, mentre nel terziario commerciale gli acquirenti sono, in maggior parte persone con età compresa tra 41 e 50 anni. Nel residenziale, gli acquisti sono effettuati da persone con età compresa tra 31 e 40 anni. Tra i venditori, rispetto alla distribuzione complessiva, si evidenzia una quota più accentuata di persone over 70 che vendono immobili terreni e urbani agricoli.

Figura 1: Distribuzione del numero di soggetti PF acquirenti (grafico in alto) e venditori (grafico in basso) per classi di età e settore di mercato



Per ciascuna classe di età si è approfondita la distribuzione di compratori e venditori per quota di soggetti per genere (Tabella 4). Rispetto al genere non vi sono particolari differenze nelle classi di età nella quota di soggetti attivi nel mercato della compravendita[6].

[6] Si precisa che la quota di informazioni mancanti per il genere è più elevata rispetto a quella dell'età, ragione per la quale le percentuali indicate in Tabella 4 si riferiscono a una platea di soggetti di numerosità minore rispetto a quella di Tabella 3. Si rimanda al paragrafo 1 per maggiori delucidazioni sul trattamento dei dati mancanti.

Tabella 4: Distribuzione % del numero di soggetti PF acquirenti e venditori per classi di età e genere

Classe di età	% Acquirenti PF		% Venditori PF	
	Femmine	Maschi	Femmine	Maschi
fino a 30	14,7%	13,7%	2,3%	2,6%
31 - 40	25,3%	24,9%	7,5%	8,5%
41 - 50	24,1%	24,7%	14,8%	17,2%
51 - 60	19,3%	19,4%	23,9%	24,7%
61 - 70	11,6%	11,7%	24,2%	23,6%
over 70	5,1%	5,6%	27,3%	23,5%
Totale soggetti PF	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**

* La direzione delle barre è da dx a sx per le femmine e da sx a dx per i maschi

5 Principali caratteristiche dei soggetti PNF

I soggetti PNF, circa il 10% dei soggetti che ha operato nel mercato della compravendita nel 2021, svolgono principalmente attività legate al settore delle costruzioni e delle attività immobiliari. In particolare, tra i venditori PNF più del 40% svolge attività di costruzioni, percentuale che scende al 19% tra gli acquirenti PNF che per lo più svolgono attività immobiliari.

Tabella 5:Distribuzione del numero di soggetti PNF acquirenti e venditori per categoria ATECO

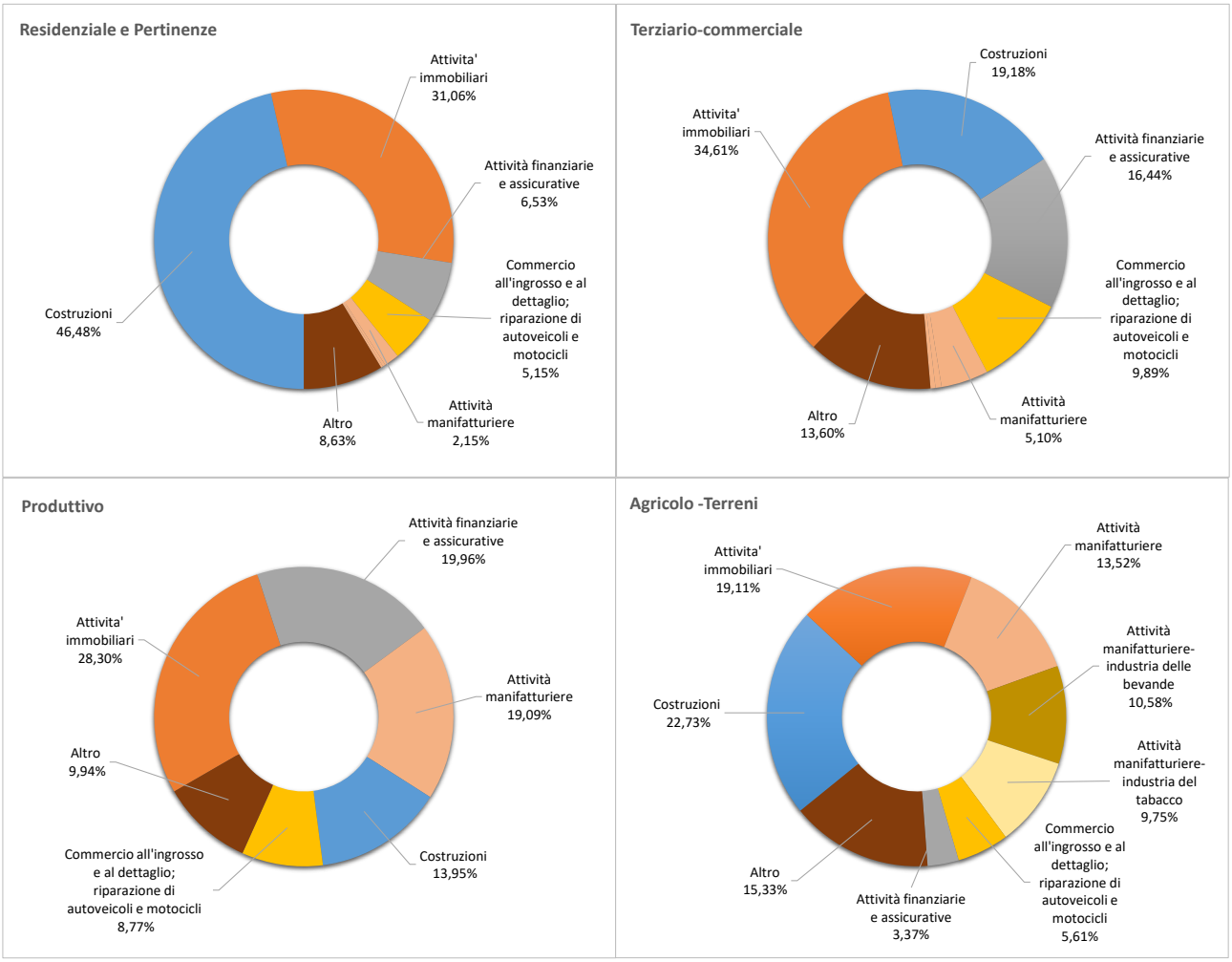
Categorie Ateco aggregate[7]	Acquirenti PNF	Venditori PNF	Totale Soggetti PNF
Costruzioni	19%	44%	34%
Attività immobiliari	28%	28%	28%
Attività finanziarie e assicurative	6%	8%	7%
Attività manifatturiere	11%	3%	6%
Commercio all'ingrosso e al dettaglio, riparazione di autoveicoli e motocicli	7%	5%	6%
Attività manifatturiere-industria delle bevande	8%	1%	4%
Attività manifatturiere-industria del tabacco	7%	1%	3%
Altro	14%	10%	11%
Totale soggetti PNF	**100%**	**100%**	**100%**

Per singolo settore di mercato, l'analisi della tipologia di attività svolta dalle società che hanno acquistato e venduto immobili nel 2021 risulta piuttosto simile a quella del complesso dei soggetti PNF appena commentata ma con alcune specificità che vale la pena evidenziare. Dai grafici a torta di Figura 2 risulta che le società che operano nelle costruzioni e nell'attività immobiliare sono la maggior parte, ma nel settore agricolo e terreni sono

[7] In questa analisi le categorie Ateco sono state aggregate come descritto nella Tabella 29 riportata in appendice.

in numero significativo anche le società attive nell'industria delle bevande, del tabacco e più in generale nell'industria manifatturiera; inoltre, una quota non trascurabile di società svolge attività legate al commercio al dettaglio e commercio all'ingrosso.

Figura 2: Distribuzione dei soggetti PNF acquirenti per attività ATECO e settore di mercato[8]



6 Soggetti PF che acquistano abitazioni

Concentrandosi sui soggetti PF che acquistano residenze, si riporta di seguito un approfondimento rispetto ad alcune variabili di rilievo in questo settore. In particolare, si analizza la distribuzione degli acquisti in relazione all'utilizzo dell'agevolazione prima casa e all'accensione di un'ipoteca sulla residenza acquistata.

Tra le PF che acquistano abitazioni, i soggetti fino a 40 anni usufruiscono dell'agevolazione prima casa in misura maggiore rispetto agli acquirenti delle altre classi di età. Infatti, più del 70% dei soggetti giovani, fino a 40 anni, acquista avvalendosi dell'agevolazione prima casa, quota che scende al 40% circa per gli acquirenti con più di 60 anni.

Analogamente, sono i più giovani ad effettuare un maggior numero di acquisti con l'ausilio del mutuo ipotecario. Più del 70% dei soggetti nella classe di età tra 31 e 40 anni acquista abitazioni accendendo un'ipoteca sulla stessa abitazione acquistata. La lettura combinata dell'informazione tra acquisto con ipoteca e agevolazione

[8] Nei grafici di Figura 2 le attività manifatturiere relative all'industria delle bevande e del tabacco sono rappresentate solo per i settori agricolo e terreni, negli altri settori, data la poca rilevanza, sono confluite nelle attività manifatturiere.

prima casa evidenzia che la quota di soggetti che acquista con ipoteca è più alta tra coloro che usufruiscono dell'agevolazione prima casa. Ciò è vero per tutte le classi di età, ma il divario è più elevato per le persone tra 51 e 60 anni dove appare più evidente la presenza di due componenti di soggetti: quelli che acquistano una prima abitazione e quelli che invece acquistano una seconda residenza. Per questi soggetti, la quota di coloro che accede ad un'ipoteca se acquista con agevolazione prima casa è del 53% mentre ad usufruire dell'ipoteca è appena del 23% in assenza dell'agevolazione. Come atteso, la quota di soggetti over 70 che acquista finanziandosi con l'iscrizione di un'ipoteca è appena del 5%.

Tabella 6: Distribuzione del numero di soggetti per classi di età e acquisto con agevolazione prima casa

Classe di età	Acquisto con agevolazione prima casa	
	% Si	% No
fino a 30	75%	25%
31 - 40	72%	28%
41 - 50	58%	42%
51 - 60	45%	55%
61 - 70	41%	59%
over 70	43%	57%
Totale acquirenti PF	**59%**	**41%**

Tabella 7: Distribuzione del numero di soggetti per classi di età e acquisto con ausilio di ipoteca per il totale e in relazione all'utilizzo dell'agevolazione prima casa

Classe di età	Acquisto con ausilio ipoteca	
	% Si	% No
fino a 30	64%	36%
31 - 40	70%	30%
41 - 50	56%	44%
51 - 60	36%	64%
61 - 70	18%	82%
over 70	5%	95%
Totale acquirenti PF	**51%**	**49%**

Acquisto con ausilio ipoteca	
Agevolazione prima casa	Senza agevolazione prima casa
69%	52%
78%	50%
71%	35%
53%	23%
27%	12%
6%	3%
65%	**31%**

6.1 First time buyer

Nell'ambito degli acquisti di abitazioni e in particolare nel caso in cui il soggetto richieda un prestito con l'accensione di un'ipoteca sull'immobile acquistato può essere rilevante individuare la categoria dei soggetti cosiddetti *first-time buyers*, ovvero coloro che entrano per la prima volta come acquirenti di un'abitazione. In molti paesi dell'Unione europea e nei paesi anglosassoni per questi soggetti sono previste particolari condizioni di accesso al credito. Nelle basi dati di cui si dispone, soggetti e immobili, non è presente una specifica informazione circa il fatto che un soggetto abbia o meno effettuato un acquisto precedente di una residenza. Si è ritenuto tuttavia

utile indagare questo aspetto e al tal fine si sono convenzionalmente fatte alcune ipotesi che possono condurre ad avere una *proxy* di soggetto *first-time buyer*. Considerando i soli acquirenti di abitazioni, sono stati 'etichettati' come *first-time buyers* coloro che non hanno effettuato alcun acquisto e alcuna vendita di immobili residenziali nei quindici anni precedenti l'acquisto dell'anno analizzato. Si tratta ovviamente di un'ipotesi che conduce ad una sovra stima del numero di compratori *first-time* in particolare per i soggetti non giovani che potrebbero aver acquistato un altro alloggio prima dei quindici anni fissati. Va detto che questa analisi assume maggiore interesse per le persone più giovani, soggetti ai quali solitamente si rivolgono le politiche di sostegno all'acquisto dell'abitazione e in generale per i soggetti con caratteristiche di vulnerabilità, caratteristiche che maggiormente contraddistinguono gli acquirenti per la prima volta (reddito basso, patrimonio scarso) e quindi con un profilo di rischio più elevato per gli istituti di crediti che erogano il prestito. Inoltre, questa categorizzazione può essere d'ausilio nell'isolare il mercato primario (prima casa di abitazione principale come *proxy*) dal mercato secondario (sostitutivo e seconde case)[9].

Nella analisi che qui si presenta, sono stati considerati *first-time buyers* tutte le persone fisiche che, prima del 2021, non sono mai intervenute in qualità acquirenti o venditori nel mercato residenziale. Nel 2021, i *first-time buyers* sono il 67% del totale degli acquirenti e il 72% ha un'età inferiore a 50 anni. La quota di questi soggetti si riduce progressivamente, come è logico che sia, all'aumentare dell'età: è pari al 90% per i più giovani mentre è del 50% per gli over 70. Il 57% dei *first-time buyers* accende un mutuo per l'acquisto della propria abitazione, a differenza dei non *first-time buyers* che si rivolgono al mercato del credito solo nel 41% dei casi.

Tabella 8: Distribuzione del numero di soggetti *first time buyer* e non *first time buyer* per classe di età

Classe di età	No First time buyer	First time buyer
fino a 30	10%	90%
31 - 40	31%	69%
41 - 50	46%	54%
51 - 60	47%	53%
61 - 70	50%	50%
over 70	50%	50%
Totale acquirenti PF	**33%**	**67%**

Tabella 9: Distribuzione del numero di soggetti *first time buyer* e non *first time buyer* che acquistano con ausilio di ipoteca

Acquisto con ausilio di ipoteca	No First time buyer	First time buyer
No	59%	43%
Sì	41%	57%
Totale acquirenti PF	**100%**	**100%**

[9] Per un approfondimento sulle componenti della domanda di abitazioni si rimanda alla monografia di Guerrieri (2022) "Il mercato della casa: domanda, offerta, tassazione e spesa pubblica".

6.2 Acquisti in comproprietà

Una casa, per esigenze di varia natura, può essere acquistata da più soggetti simultaneamente, ciascuno dei quali acquisisce una quota del diritto trasferito. Come si può intuire, questo è un fenomeno piuttosto diffuso: tipicamente una coppia legata sentimentalmente che decide di andare a vivere insieme. Nel 2021, circa il 53% del totale degli acquirenti ha comprato un'abitazione in comproprietà e tra questi, oltre il 90% ha acquistato un'abitazione per intero. I trasferimenti nei quali compaiono più soggetti che acquistano una porzione della residenza possono essere ragionevolmente imputati in gran parte ai casi di sistemazioni di quote ereditarie.

Tabella 10: Distribuzione del numero di acquirenti PF di abitazioni per porzione di immobile acquistato e numero di soggetti per immobile

Porzione immobile acquistato	Mono acquirenti	Acquirenti in comproprietà	Totale acquirenti PF
Intero	46%	54%	100%
Quota	58%	42%	100%
Totale acquirenti PF	**47%**	**53%**	**100%**
Porzione immobile acquistato	**Mono acquirenti**	**Acquirenti in comproprietà**	**Totale acquirenti PF**
Intero	88%	92%	90%
Quota	12%	8%	10%
Totale acquirenti PF	**100%**	**100%**	**100%**

Nei trasferimenti di diritti per lo stesso immobile con più soggetti, analizzata la differenza[10] dell'età, emerge che la maggior parte degli acquisti di quote sono effettuate da coetanei, per il 70% la differenza di età non supera i 5 anni, mentre è solo del 3% la quota di coloro che acquistano insieme porzioni di un alloggio e la differenza di età è superiore a 20 anni.

Tabella 11: Distribuzione del numero di acquirenti PF che acquistano in comproprietà per classe di differenza di età tra i comproprietari

Classe differenza di età (in anni)	% acquirenti PF
0 - 5	70%
5 - 10	20%
10 - 15	5%
15 - 20	2%
20 - 25	1%
> 25	2%
Totale acquirenti PF	**100%**

[10] Nei casi in cui vi sono più di due soggetti che acquistano una porzione dello stesso immobile la differenza è stata calcolata con riferimento all'età minima e massima.

6.3 Le dimensioni delle abitazioni acquistate

Con riferimento alle caratteristiche delle abitazioni scambiate dai soggetti PF, si esamina la distribuzione della superficie per classe di età. Si osserva un comportamento speculare da parte di acquirenti e venditori: i soggetti più giovani, in particolare tra i 31 e i 50 anni, comprano case più grandi, oltre 100 m^2, e vendono quelle più piccole mentre gli over 50 propendono per le dimensioni minori a sfavore di quelle maggiori. Nel complesso, la superficie mediana delle case acquistate e vendute è simile, pari circa a 95 m^2.

Tabella 12: Superficie mediana delle abitazioni compravendute per classi di età

Classe di età	Acquirenti PF	Venditori PF
fino a 30	94	94
31 - 40	103	91
41 - 50	101	94
51 - 60	92	98
61 - 70	90	99
over 70	89	95
Totale soggetti PF	**94**	**95**

Figura 3: Distribuzione delle superfici delle abitazioni acquistate dalle PF per classi di età

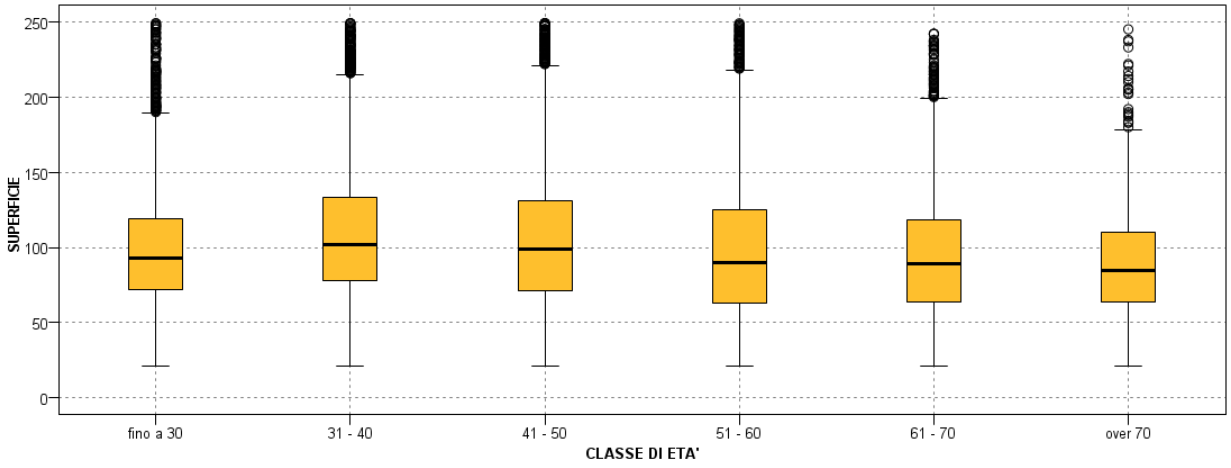
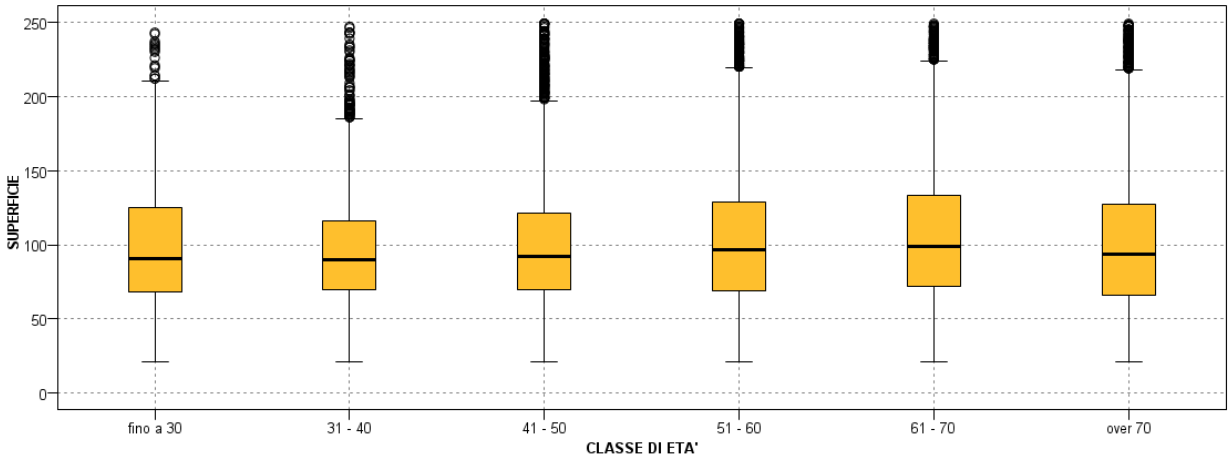


Figura 4: Distribuzione delle superfici delle abitazioni vendute dalle PF per classi di età



7 Soggetti PF che acquistano abitazioni: residenza e ubicazione

Un approfondimento interessante è rappresentato dall'analisi della relazione tra residenza del soggetto che acquista e l'ubicazione dell'immobile. In particolare, la relazione che qui si indaga è relativa alle sole abitazioni, e intende offrire un quadro generale della tipologia di mercato che si realizza nella compravendita ed evidenziare l'attrattività degli alloggi di alcuni ambiti territoriali. Nel 2021 il numero di soggetti che ha acquistato abitazioni, intere o per quota, è pari circa a 1,1 milioni ma l'analisi è condotta per la parte di essi, quasi 803 mila, per i quali il dato sulla residenza è presente. La distanza, espressa in termini di km, tra il comune di residenza del soggetto e il comune di ubicazione dell'immobile compravenduto è calcolata attraverso un algoritmo che sceglie il percorso minimo tra il comune di origine e quello di destinazione[11].

La Tabella 13 mette in luce le preferenze dei soggetti: il 66% acquista alloggi situati nel raggio di 5 km dal luogo in cui risiede, percentuale che arriva al 77% se non si va oltre i 20 km. Si attesta, invece, all'11% la quota di acquirenti che si stabilisce oltre i 100 km dalla propria residenza. Dalla tabella successiva emerge un comportamento differente in base all'ubicazione dell'immobile in un comune capoluogo o non capoluogo. In particolare, si osserva che il 77% dei soggetti che acquista una casa ubicata in un capoluogo risiede nello stesso comune capoluogo mentre è pari al 57% per coloro che acquistano in un comune minore. In altri termini, si evidenzia una maggiore tendenza e/o predisposizione allo spostamento da parte di chi vive in comuni non capoluoghi. Il dato aggregato rivela che gli acquirenti provengono principalmente dallo stesso comune in cui è ubicato l'immobile (63%), in misura minore dai comuni adiacenti (11%), da altri comuni[12] (25%) o dall'estero (1%).

[11] Per i dettagli relativi al calcolo delle matrici delle distanze, si rinvia alla nota tecnica pubblicata sul sito dell'Istat al link nota-tecnica-matrici-distanze-maggio2023.pdf (istat.it).

[12] Si definiscono adiacenti i comuni confinanti, così come ricavati dalle matrici di contiguità pubblicate dall'Istat al link Matrici di contiguità, distanza e pendolarismo (istat.it). Tutti i comuni non adiacenti sono definiti altri comuni.

Tabella 13: Distribuzione del numero di acquirenti PF per classi di distanza tra comune residenza e comune ubicazione immobile

Distanza tra Residenza/Ubicazione (km in classi)	% Acquirenti PF
<= 5 km	66%
5 -| 20 km	11%
20 -| 50 km	6%
50 -| 100 km	4%
100 -| 200 km	4%
200 -| 300 km	2%
> 300 km	5%
Da estero	1%
Totale Acquirenti PF	**100%**

Tabella 14: Distribuzione del numero di soggetti acquirenti PF in relazione al confronto tra comune di residenza e comune ubicazione immobile

Residenza e Ubicazione immobile	Immobile ubicato in Capoluogo	Immobile ubicato in un non Cap	% Acquirenti PF
Stesso comune	77%	57%	63%
Comune adiacente	6%	13%	11%
Altro comune	17%	29%	25%
Da estero	0,4%	1,4%	1,0%
Totale Acquirenti PF	**100%**	**100%**	**100%**

La porzione non indifferente di soggetti che acquista abitazioni lontane, oltre 50 km dalla propria residenza, (Tabella 13) offre un ulteriore spunto di analisi. La mappa in Figura 5 mostra per ciascuna provincia la quota di soggetti che proviene da province diverse da quella di ubicazione dell'immobile: in alcuni casi, si raggiungono percentuali elevate, comprese tra il 40% e il 60% dell'intero mercato provinciale. Si tratta di 9 province e in particolare la % è elevata nelle province liguri di Imperia e Savona, ad Aosta, L'Aquila, Lecce e Nuoro. Per queste province, caratterizzate da una forte componente di acquisti di natura "extra-provinciale", si è ulteriormente approfondita la provenienza degli acquirenti e nei grafici di Figura 6, si illustra la provincia di origine degli acquirenti e il relativo peso (indicato dallo spessore della linea) dei legami principali. Ad Aosta, per esempio, gli acquisti da parte di non residenti nella provincia sono effettuati principalmente da soggetti che risiedono nelle province di Torino, Milano e Savona mentre a Lecce le case sono acquistate da residenti a Bari, a Roma e a Milano. Inoltre, emerge una relazione tra il tipo di mercato considerato e le abitazioni acquistate con l'agevolazione prima casa: in particolare, più ci si allontana dalla provincia di residenza, maggiore è la quota di abitazioni

acquistate senza l'agevolazione. Infatti, il 63% delle persone che acquista fuori la propria provincia, non compra una prima casa.

Figura 5: Distribuzione della quota di soggetti che acquista da province diverse dalla provincia di ubicazione dell'immobile

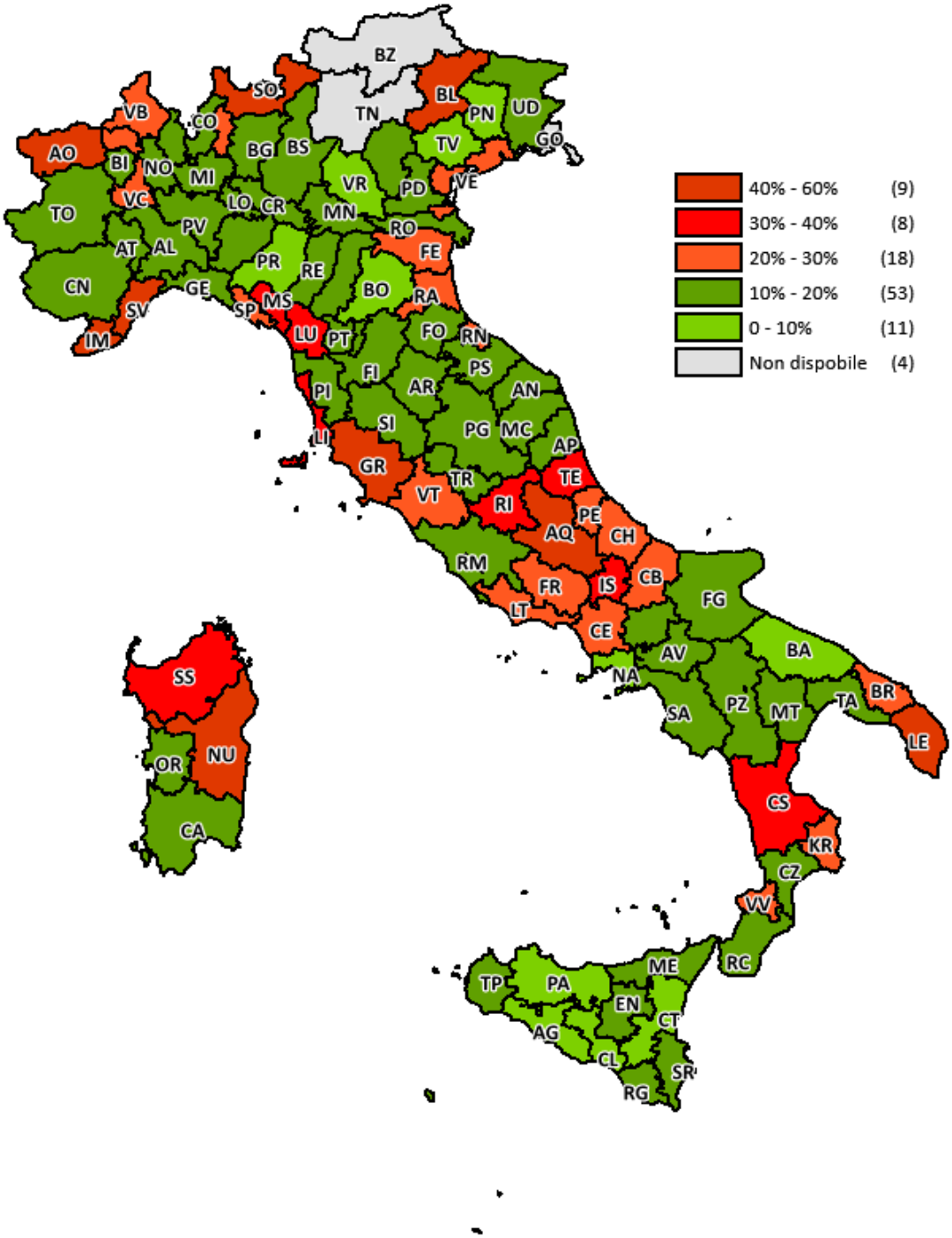


Figura 6: Rappresentazione della provenienza degli acquirenti PF da fuori provincia per gli immobili ubicati nelle province di Savona, Aosta, L'Aquila, Lecce, Nuoro e Imperia

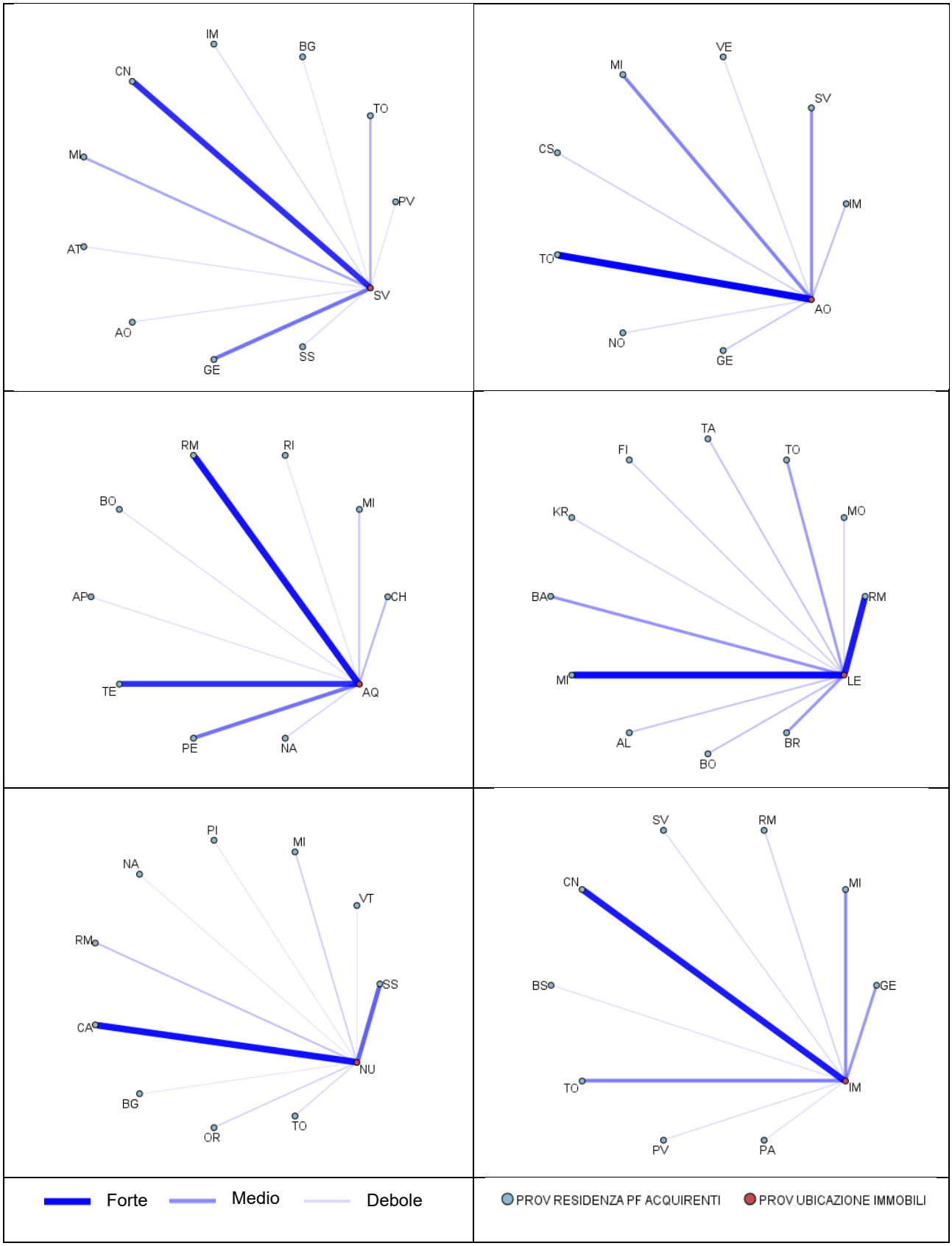


Tabella 15: Distribuzione del numero di soggetti PF che acquistano con agevolazione prima casa per tipo di mercato

Tipo mercato	No prima casa	Prima casa	Totale Acquirenti PF
Comunale	23%	77%	100%
Provinciale	37%	63%	100%
Extra provinciale	63%	37%	100%
Da estero	85%	15%	100%
Totale Acquirenti PF	**33%**	**67%**	**100%**

8 Soggetti PF con residenza all'estero

Nel 2021 la quota di soggetti PF con residenza estera che ha operato nel mercato delle compravendite di immobili ubicati in Italia è complessivamente dello 0,4% sul totale dei soggetti PF. Lato acquirenti la quota è dello 0,7% di coloro che acquistano mentre i venditori sono appena lo 0,2% del totale dei venditori. In relazione alla provenienza, individuata con le ipotesi dette, la maggior parte degli acquirenti e dei venditori, circa l'83%, risiede in Europa, una quota dell'11% proviene dall'America e con quote esigue, tra il 3% e l'1%, dagli altri continenti. La Figura 7, che raffigura la mappa degli acquisti di immobili da parte di persone fisiche residenti all'estero, mostra che sono poco meno 1.800 i comuni in cui è stato acquistato un immobile da soggetti stranieri. Emerge che, in termini assoluti, alcune aree del paese sono maggiormente interessate da acquisti di cittadini esteri, rispetto ad altre, come Toscana, Umbria, Sicilia e le località marittime di Puglia e Sardegna.

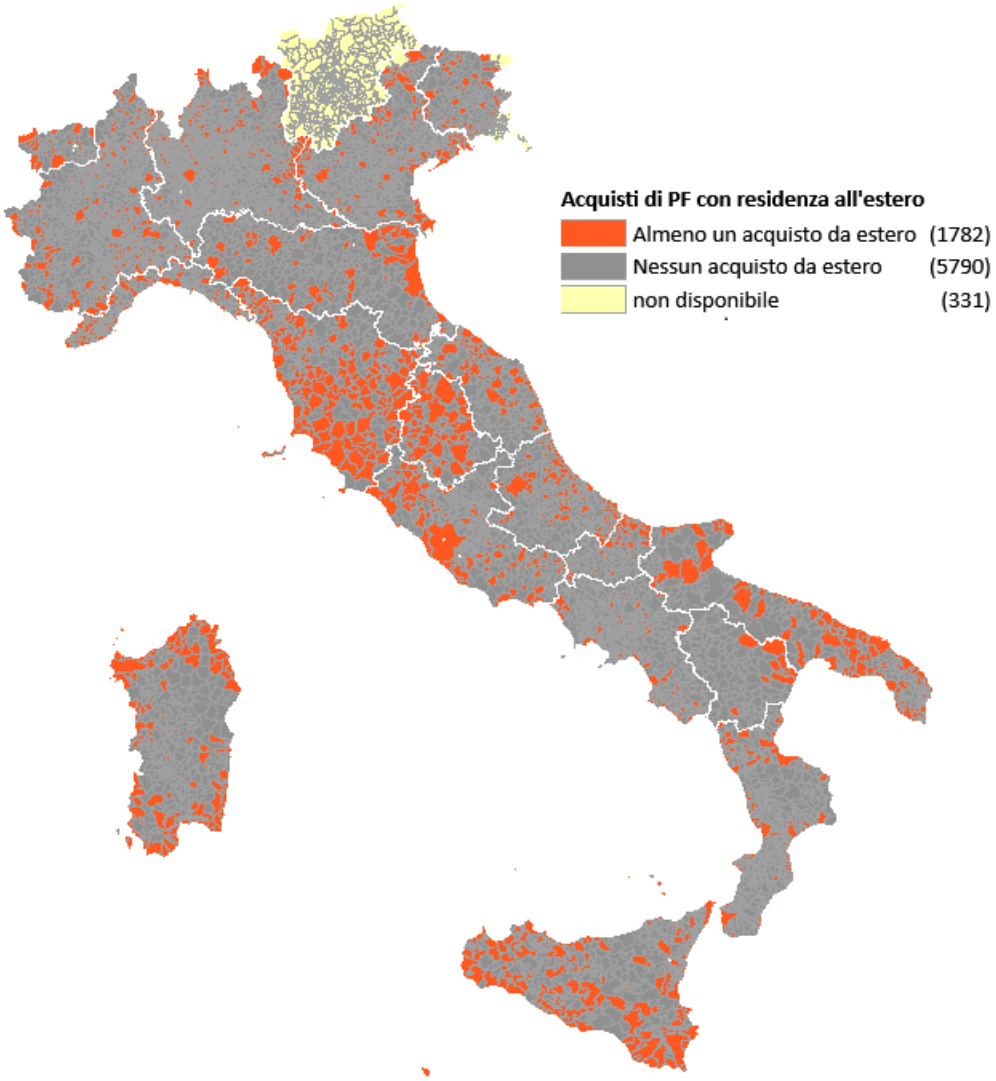
Tabella 16: Distribuzione del numero di soggetti PF dall'Italia e dall'estero

Paese di residenza	Acquirenti PF	Venditori PF	Totale soggetti PF
Italia	99,3%	99,8%	99,6%
Estero	0,7%	0,2%	0,4%
Totale soggetti PF	**100%**	**100%**	**100%**

Tabella 17: Distribuzione del numero di soggetti PF residenti all'estero per continente di provenienza

Continente di provenienza	Acquirenti PF	Venditori PF	Totale soggetti PF
Europa	87%	73%	83%
America	8%	20%	11%
Africa	1%	1%	1%
Asia	3%	1%	2%
Oceania	1%	5%	2%
Totale soggetti PF	**100%**	**100%**	**100%**

Figura 7: Comuni con acquisti di immobili da PF residenti all'estero



Con riferimento esclusivo al mercato delle abitazioni (Tabella 18), la quota di acquirenti con residenza all'estero sale allo 0,8%, la più elevata rispetto agli altri settori. La distribuzione dei soggetti per continente di provenienza rispecchia, con qualche lieve differenza, quella già vista in Tabella 17. Rivolgendo l'attenzione ai soggetti acquirenti che risiedono in Europa, si rileva che poco più di un terzo sono tedeschi, a seguire, con quote decisamente più basse, francesi e austriaci. Un ulteriore elemento indagato riguarda l'ubicazione delle abitazioni compravendute: dalla Tabella 21 si evince che il 37% dei soggetti che acquista dall'estero gradisce principalmente le località marittime, lacuali e termali e il 31% quelle di interesse storico-artistico e culturale. Non sono particolarmente vivaci, invece, gli scambi nelle grandi città, nelle località di montagna e nei comuni non turistici[13]. La Figura 8 riproduce su mappa i comuni, classificati per categoria turistica prevalente, nei quali si è registrato almeno un acquisto di tipo residenziale dall'estero.

[13] Le località riportate in Tabella 21 e nella mappa di Figura 8 sono desunte dalla categoria turistica prevalente fornita dall'Istat nell'ambito della classificazione turistica dei comuni italiani. Per maggiori dettagli si rinvia alla nota metodologica, disponibile al link classificazione-turistica-comuni.Istat .pdf. A partire dalla classificazione Istat è stata operata, ai fini di questo studio, una aggregazione come riportata in Tabella 31.

Tabella 18:Distribuzione del numero di soggetti PF dall'Italia e dall'estero – solo residenziale

Paese di residenza	Acquirenti PF	Venditori PF	Totale soggetti PF
Italia	99,2%	99,8%	99,5%
Estero	0,8%	0,2%	0,5%
Totale soggetti PF	**100%**	**100%**	**100%**

Tabella 19: Distribuzione dei soggetti PF residenti all'estero per continente di provenienza - solo residenziale

Continente di provenienza	Acquirenti PF	Venditori PF	Totale soggetti PF
Europa	85%	77%	83%
America	10%	17%	12%
Africa	1%	2%	1%
Asia	3%	1%	3%
Oceania	1%	3%	1%
Totale soggetti PF	**100%**	**100%**	**100%**

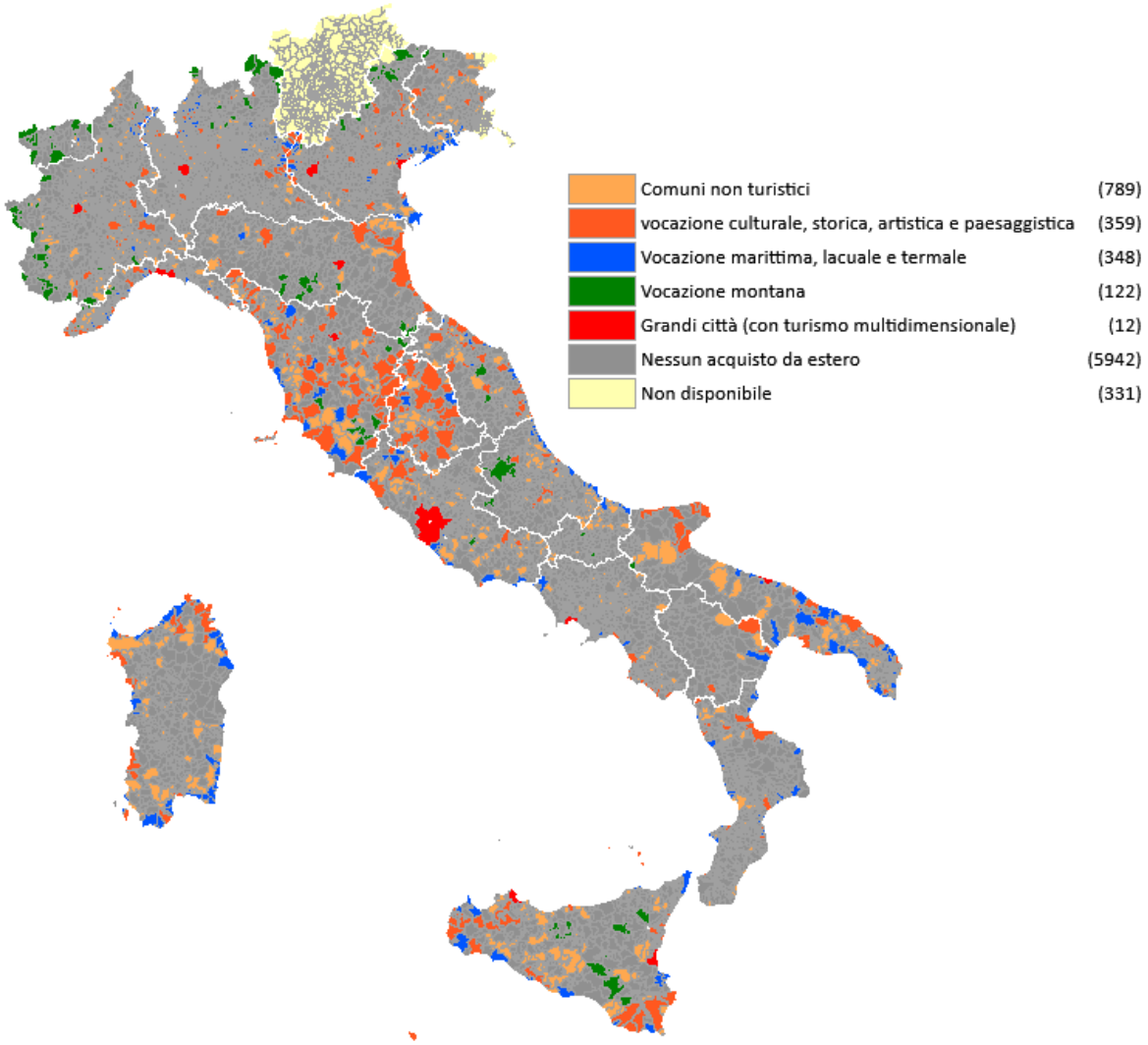
Tabella 20: Distribuzione dei soggetti PF che acquistano dall'Europa per paese provenienza - solo residenziale

Paese di residenza	% Acquirenti PF	% Quote acquistate
Germania	35%	34%
Francia	8%	8%
Austria	6%	6%
Belgio	5%	5%
Paesi Bassi	5%	5%
Svizzera	5%	5%
Regno Unito	4%	5%
Federazione Russa	4%	5%
Polonia	4%	4%
Svezia	4%	3%
Altro	19%	19%
Totale Acquirenti PF	**100%**	**100%**

Tabella 21:Distribuzione dei soggetti PF residenti all'estero per ubicazione immobile acquistato – solo residenziale

Località ubicazione immobile	Acquirenti PF	Venditori PF	Totale soggetti PF
Vocazione marittima, lacuale e termale	37%	19%	32%
vocazione culturale, storica, artistica e paesaggistica	31%	28%	30%
Comuni non turistici	22%	36%	26%
Grandi città (con turismo multidimensionale)	6%	11%	8%
Vocazione montana	4%	5%	4%
Totale soggetti PF	**100%**	**100%**	**100%**

Figura 8: Acquisti di abitazioni e pertinenze nei comuni italiani da PF con residenza all'estero



9 Soggetti acquirenti PNF: sede e ubicazione

Relativamente alle persone non fisiche, viene proposta l'analisi della relazione tra l'ubicazione dell'immobile[14] e la sede legale del soggetto, i cui risultati sono presentati in Tabella 22. Nonostante la scelta sia orientata prevalentemente verso immobili vicini, il 64% dei soggetti, infatti, acquista entro i 20 km dalla propria sede, la distribuzione manifesta una maggiore eterogeneità rispetto al caso delle persone fisiche. Si riscontra una differenza netta anche riguardo agli immobili scambiati: il 51% degli acquirenti PNF opera nel settore dei terreni mentre il 45%, circa in egual misura, acquista residenze, pertinenze e immobili commerciali.

Tabella 22: Distribuzione del numero di acquirenti PNF per classi di distanza tra sede e comune ubicazione immobile

Distanza tra Sede/Ubicazione (km in classi)	% Acquirenti PNF
<= 5 km	48%
5 -| 20 km	16%
20 -| 50 km	12%
50 -| 100 km	6%
100 -| 200 km	5%
200 -| 300 km	3%
> 300 km	8%
Da estero	1%
Totale Acquirenti PNF	**100%**

Tabella 23: Distribuzione del numero di acquirenti PNF per settore di mercato

Settore di mercato	% Acquirenti PNF
RES	14%
PER	15%
TCO	15%
PRO	5%
AGR	0%
TER	51%
Totale Acquirenti PNF	**100%**

[14] Si considerano gli immobili dei settori residenziale, pertinenze, terziario-commerciale, produttivo, agricolo e terreni.

8.1 Soggetti PNF con sede all'estero

Le persone non fisiche con sede all'estero sono 4.072, pari allo 0,8% del totale. Coloro che acquistano rappresentano l'1,2% del totale degli acquirenti PNF mentre chi vende è appena lo 0,6% dei venditori PNF. Le compravendite vengono realizzate in gran parte, l'80%, da soggetti residenti in Europa, il 18% proviene dall'America e il residuo dagli altri continenti. Il settore più attrattivo è quello delle pertinenze, nel quale investe circa il 36% degli acquirenti PNF mentre i settori terreni e TCO sono i più colpiti dalle vendite (Tabella 26).

Tabella 24: Distribuzione del numero di soggetti PNF dall'Italia e dall'estero

Sede PNF	Acquirenti PNF	Venditori PNF	Totale soggetti PNF
Italia	98,8%	99,4%	99,2%
Estero	1,2%	0,6%	0,8%
Totale soggetti PNF	**100%**	**100%**	**100%**

Tabella 25: Distribuzione dei soggetti PNF con sede all'estero per continente di provenienza

Sede PNF	Acquirenti PNF	Venditori PNF	Totale soggetti PNF
Europa	68%	94%	80%
America	30%	5%	18%
Africa	0%	0%	0%
Asia	2%	1%	1%
Oceania	0%	1%	0%
Totale soggetti PNF	**100%**	**100%**	**100%**

Tabella 26: Distribuzione dei soggetti PNF con sede all'estero per settore di mercato

Settore di mercato	Acquirenti PNF	Venditori PNF	Totale soggetti PNF
RES	28%	23%	26%
PER	36%	19%	28%
TCO	12%	25%	18%
PRO	5%	4%	5%
AGR	0%	0%	0%
TER	19%	29%	24%
Totale soggetti PNF	**100%**	**100%**	**100%**

Conclusioni

In questo articolo si è proposta una descrizione degli attori principali, acquirenti e venditori, delle compravendite immobiliari. Sfruttando le informazioni contenute nel nuovo archivio dei soggetti ci si è posti l'obiettivo di individuare nuove informazioni ad essi relative che potranno arricchire e integrare i report diffusi dall'OMI.

L'analisi condotta evidenzia che la maggior parte dei soggetti, circa il 91%, sono persone fisiche, quota che diventa ancora più elevata nel settore residenziale; l'unica eccezione è rappresentata dal settore produttivo nel quale operano principalmente le persone non fisiche. Il 68% dei soggetti effettua compravendite di abitazioni e terreni, il 25% di pertinenze, il 6% scambia immobili commerciali mentre appena l'1% immobili a destinazione produttiva e agricola.

L'indagine delle persone fisiche ha mostrato che la distribuzione di acquirenti e venditori per classe di età è speculare: i soggetti, sia uomini sia donne, tendono ad acquistare entro i 50 anni di età e a vendere successivamente. Rivolgendo l'attenzione esclusivamente a coloro che acquistano residenze, sono emersi alcuni comportamenti comuni a determinate categorie: fino a 40 anni, almeno il 69% sono *first time buyers*, più del 70% usufruisce dell'agevolazione fiscale prima casa e almeno il 64% accende un mutuo ipotecario per l'acquisto della propria abitazione. Sempre i più giovani, in particolare tra i 31 e i 40 anni, comprano case più grandi, con una superficie mediana superiore ai 100 m^2, a differenza degli over 60 che prediligono case più piccole. In generale, è molto forte la tendenza ad acquistare nel comune di residenza o nelle immediate vicinanze (entro 20 km), lo fa circa il 77% dei soggetti, anche se nei comuni non capoluogo si è osservata una maggiore mobilità. Si è notato, inoltre, un interessante legame tra l'acquisto con agevolazione prima casa e la provenienza degli acquirenti: infatti, il 63% dei soggetti che acquista un'abitazione ubicata al di fuori della propria provincia di residenza non compra una prima casa.

Si è visto, invece, che le persone non fisiche svolgono in misura prevalente attività di costruzione di edifici (32%) e attività immobiliari (24%), con qualche eccezione nei settori agricolo e produttivo nei quali sono diffusi anche soggetti che operano nell'industria delle bevande e del tabacco, nel commercio all'ingrosso e al dettaglio. Il 51% delle persone non fisiche acquistano terreni e, come le persone fisiche, preferisce comprare immobili vicini alla propria sede legale.

I residenti all'estero rappresentano una quota marginale dei soggetti: misurano lo 0,4% rispetto al totale delle persone fisiche e lo 0,8% rispetto al totale delle persone non fisiche. Di quest'ultime, l'80% proviene dall'Europa e il 18% dall'America; più di un terzo acquista pertinenze ma è attratto anche dalle residenze. Per quanto attiene alle persone fisiche, l'83% risiede in Europa, di cui il 35% in Germania, e mostrano una preferenza rilevante per località marittime e lacuali o località di interesse storico, culturale e artistico.

Le statistiche proposte in questo articolo mirano sia a valorizzare il patrimonio informativo contenuto nell'archivio dei soggetti, e non solo, sia a offrire un quadro ancora più completo del mercato immobiliare e delle dinamiche che lo regolano. A partire dalla composizione dei soggetti per classe di età fino al monitoraggio nel tempo di alcuni fenomeni come quello dei *first-time buyers* o degli acquisti con ausilio di ipoteca, passando per la scelta del comune nel quale acquistare. Infine, l'articolo intende gettare le basi per ulteriori analisi e sviluppi futuri.

Appendice

Di seguito ulteriori tabelle e grafici.

Tabella 27: Distribuzione del numero di soggetti acquirenti e venditori per settore di mercato degli immobili acquistati/venduti

Settore di mercato	Acquirenti		Venditori		Totale soggetti
	PF	PNF	PF	PNF	
RES	1.059.344	36.386	1.355.341	110.618	2.561.689
PER	813.636	39.860	862.968	153.243	1.869.707
TCO	159.976	38.990	241.943	37.285	478.194
PRO	7.355	13.029	9.240	13.792	43.416
AGR	3.622	1.171	6.475	525	11.793
TER	860.295	137.216	1.373.645	97.994	2.469.150
Totale soggetti	**2.904.228**	**266.652**	**3.849.612**	**413.457**	**7.433.949**

Tabella 28: Distribuzione del numero di soggetti PF per settore di mercato

Settore di mercato	Acquirenti PF	Venditori PF	% soggetti PF
RES	36,5%	35,2%	35,8%
PER	28,0%	22,4%	24,8%
TCO	5,5%	6,3%	6,0%
PRO	0,3%	0,2%	0,2%
AGR	0,1%	0,2%	0,1%
TER	29,6%	35,7%	33,1%
Totale soggetti PF	**100%**	**100%**	**100%**

Tabella 29: Elenco categorie Ateco e categoria Ateco aggregate

Codice Ateco 2007	Categoria Ateco	Categoria Ateco aggregata*
A	Agricoltura, silvicoltura e pesca	Altro
B	Estrazione di minerali da cave e miniere	Altro
C	Attività manifatturiere	Attività manifatturiere
D	Fornitura di energia elettrica, gas, vapore e aria condizionata	Altro
E	Fornitura di acqua; reti fognarie, attività di gestione dei rifiuti e risanamento	Altro
F	Costruzioni	Costruzioni
G	Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli e motocicli	Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli e motocicli
H	Trasporto e magazzinaggio	Altro
I	Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione	Altro
J	Servizi di informazione e comunicazione	Altro
K	Attività finanziarie e assicurative	Attività finanziarie e assicurative
L	Attivita' immobiliari	Attivita' immobiliari
M	Attività professionali, scientifiche e tecniche	Altro
N	Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese	Altro
O	Amministrazione pubblica e difesa; assicurazione sociale obbligatoria	Altro
P	Istruzione	Altro
Q	Sanita' e assistenza sociale	Altro
R	Attività artistiche, sportive, di intrattenimento e divertimento	Altro
S	Altre attività di servizi	Altro
T	Attività di famiglie e convivenze come datori di lavoro per personale domestico; produzione di beni e servizi indifferenziati per uso proprio da parte di famiglie e convivenze	Altro
U	Organizzazioni ed organismi extraterritoriali	Altro

* Aggregazione utilizzata ai fini di questo studio

Tabella 30: Distribuzione del numero di PF acquirenti e venditori per residenza Italia e estero

Settore di mercato	Acquirenti PF		Venditori PF		% soggetti PF	
	da ITALIA	da ESTERO	da ITALIA	da ESTERO	da ITALIA	da ESTERO
RES	99,2%	0,8%	99,8%	0,2%	99,5%	0,5%
PER	99,5%	0,5%	99,8%	0,2%	99,7%	0,3%
TCO	99,5%	0,5%	99,8%	0,2%	99,7%	0,3%
PRO	99,3%	0,7%	99,8%	0,2%	99,6%	0,4%
AGR	99,7%	0,3%	99,9%	0,1%	99,9%	0,1%
TER	99,3%	0,7%	99,8%	0,2%	99,6%	0,4%
Totale soggetti PF	**99,3%**	**0,7%**	**99,8%**	**0,2%**	**99,6%**	**0,4%**

Tabella 31: Aggregazioni della categoria turistica prevalente Istat

Categoria turistica prevalente	Aggregazione categoria turistica prevalente*
Altri comuni turistici con due vocazioni	Vocazione marittima, lacuale e termale
Comuni a vocazione culturale, storica, artistica e paesaggistica	Vocazione culturale, storica, artistica e paesaggistica
Comuni a vocazione culturale, storica, artistica e paesaggistica e altre vocazioni	Vocazione culturale, storica, artistica e paesaggistica
Comuni a vocazione marittima e con vocazione culturale, storica, artistica e paesaggistica	Vocazione culturale, storica, artistica e paesaggistica
Comuni a vocazione montana e con vocazione culturale, storica, artistica e paesaggistica	Vocazione montana
Comuni con vocazione marittima	Vocazione marittima, lacuale e termale
Comuni con vocazione montana	Vocazione montana
Comuni del turismo lacuale	Vocazione marittima, lacuale e termale
Comuni del turismo termale	Vocazione marittima, lacuale e termale
Comuni non turistici	Comuni non turistici
Comuni turistici non appartenenti ad una categoria specifica	Comuni non turistici
Grandi città (con turismo multidimensionale)	Grandi città (con turismo multidimensionale)

* Aggregazione utilizzata ai fini di questo studio