

**I VOLUMI DI COMPRAVENDITE DEI FABBRICATI IN ITALIA: \***  
**analisi ed elaborazioni dell'Agenzia del territorio**  
*(di Gianni Guerrieri<sup>1</sup>)*

***Perché il Rapporto***

L'Osservatorio del mercato immobiliare dell'Agenzia del Territorio ha prodotto, nel 2001 e nel corrente anno, un Rapporto annuale sui volumi delle compravendite dei fabbricati riferito, rispettivamente, agli anni 2000 e 2001. Questi Rapporti saranno a breve pubblicati per le edizioni del Sole-24 ore. Il senso di questo lavoro, che avrà cadenza annuale, va inquadrato nell'ambito della più complessiva strategia di cambiamento dell'Agenzia del territorio nata nel 2001 (come le altre Agenzie delle entrate, delle dogane e del demanio) in luogo dell'ex-Dipartimento del territorio del Ministero delle finanze. In particolare, la nuova Agenzia del territorio, nella sua organizzazione interna, ha previsto un'apposita Direzione preposta alla gestione dell'Osservatorio del mercato immobiliare.

In effetti, fin dal 1992-93 l'ex-Dipartimento del territorio cura una rilevazione periodica dei dati relativi ai valori dei fabbricati destinati ad uso residenziale e commerciale. Tuttavia quest'attività è stata concepita essenzialmente per svolgere un ruolo di servizio a sostegno dell'attività estimale dell'ex-Dipartimento. Con la nuova struttura, da un lato, si è voluto dare maggiore rilievo a tale attività, dall'altra, si è inteso intraprendere un processo d'innovazione complessivo dell'attività medesima: da una missione prevalentemente orientata al sostegno d'attività interne dell'organizzazione, ad una mirata a fornire conoscenze ed informazioni all'esterno, a favore degli operatori e delle istituzioni, in grado così di concorrere alla trasparenza del mercato immobiliare.

In quest'ambito, sono stati avviati diversi progetti innovativi, tra cui quello fondamentale comportante la definizione e standardizzazione delle metodologie per le indagini di mercato e del correlato archivio informatizzato (il progetto è già in fase di sperimentazione e si prevede di concluderlo, con i necessari processi di formazione del personale, entro il prossimo anno) e quello, altrettanto importante, volto alla valorizzazione statistica e conoscitiva dei dati in possesso all'amministrazione.

Il primo risultato, inerente quest'ultimo ambito progettuale, è stato appunto la produzione dei Rapporti sui volumi di compravendite. Sono stati, infatti, utilizzati: l'archivio delle note di trascrizione dei registri immobiliari delle conservatorie (contenenti i dati sugli atti di

---

\* Pubblicato su Consulente Immobiliare n. 686 del 31-0tt0bre 2002

<sup>1</sup> Direttore dell'Osservatorio del mercato immobiliare dell'Agenzia del territorio

compravendita) per misurare il volume di scambi; i dati del catasto edilizio urbano, al fine di conoscere lo *stock* di unità immobiliari censite; i dati delle dichiarazioni dei redditi, per comprendere le caratteristiche di reddito, età e attività lavorativa dei soggetti contraenti.

### ***I contenuti del Rapporto***

I Rapporti fin qui prodotti consentono, anzitutto, di colmare una lacuna informativa nella conoscenza dei mercati immobiliari in merito al numero di transazioni (volumi di scambio) effettivamente eseguite in ciascun anno. Attualmente, infatti, gli operatori e gli studiosi non dispongono di dati certi al riguardo. Con i Rapporti si rende pertanto disponibile il *numero delle transazioni normalizzate* (NTN)<sup>2</sup> riferito a diverse tipologie di fabbricato (residenziale e per alcune tipologie a destinazione commerciale) e disaggregato territorialmente su base provinciale e per capoluogo di provincia. La conoscenza dello *stock* di fabbricati ha consentito, inoltre, di porre in rapporto il valore di NTN e dello *stock* ottenendo una misura di ciò che abbiamo denominato *intensità del mercato immobiliare* (IMI), vale a dire la porzione di *stock* oggetto di compravendita. Le elaborazioni effettuate sono state oggetto di specifici approfondimenti, in particolare per quel che concerne il mercato residenziale, tesi sia a verificare modelli esplicativi dei differenziali territoriali dell'IMI, che a misurare il peso relativo del mercato immobiliare dei centri urbani (capoluoghi di provincia) rispetto alla provincia circostante di appartenenza ed a stimare il grado di attrattività dei centri urbani, Sono state, inoltre, effettuate elaborazioni, riferite all'intero territorio nazionale, in merito alle caratteristiche dei venditori e dei compratori delle unità immobiliari (esclusi i terreni). Al riguardo, ovviamente, si è operato su un universo ridotto determinato dal grado di abbinamento tra codice fiscale risultante dalla nota di trascrizione e codice fiscale riportato nell'ultima dichiarazione dei redditi<sup>3</sup>. In particolare si è valutato il peso e quindi il ruolo delle persone fisiche, delle società e degli enti nei diversi segmenti tipologici; la distribuzione dell'ammontare di NTN che hanno coinvolto società od enti per classe di fatturato; le caratteristiche dell'età, del livello di reddito (dichiarato fiscalmente) e dell'attività lavorativa svolta dei venditori e degli acquirenti persone fisiche; infine si sono raffrontate tali caratteristiche a quelle dell'universo di riferimento (totale contribuenti).

---

<sup>2</sup> Il numero delle transazioni è stato sommato per la quota di proprietà effettivamente compravenduta, in questo senso si tratta di un numero normalizzato

<sup>3</sup> Il grado di abbinamento è risultato piuttosto elevato, oltre il 70% per gli acquirenti e oltre l'80% per i venditori.

Inoltre, la conoscenza congiunta dell'ubicazione dell'immobile oggetto di compravendita e della residenza dell'acquirente<sup>4</sup> ha permesso di valutare la "territorialità", se così può dirsi, dei mercati provinciali, limitatamente al comparto residenziale. E' stato così possibile stimare, per ciascuna provincia, il peso relativo del "mercato comunale" (qualora ubicazione dell'immobile e residenza dell'acquirente appartengono allo stesso comune), del "mercato infraprovinciale" (qualora ubicazione dell'immobile e residenza dell'acquirente appartengono a comuni diversi siti nella stessa provincia) e, infine, del "mercato extraprovinciale" (qualora ubicazione dell'immobile e residenza dell'acquirente appartengono a province diverse). Ciò ha consentito di porre in luce alcune variabili "macro" (in particolare la vocazione turistica delle province, il rapporto tra *stock* e popolazione residente e il reddito pro-capite provinciale) esplicative del diverso peso assunto dal mercato extraprovinciale tra le diverse province. Infine, in entrambi i Rapporti, è stato dedicato un apposito capitolo alla compravendita della nuda proprietà, teso a valutare gli andamenti dei volumi di scambio e alcune caratteristiche dei soggetti acquirenti e venditori.

### ***Alcuni dati***

La quantità di dati e di elaborazioni contenute nei Rapporti e fin qui sommariamente elencate non consente, nello spazio riservato a questa nota, una descrizione sia pure non esaustiva dei fenomeni osservati. Si ritiene tuttavia opportuno citarne almeno tre: l'andamento dei volumi di scambio, le determinanti dell'IMI e alcune caratteristiche dei soggetti contraenti.

1) A livello nazionale il biennio 2000-2001 è stato caratterizzato da andamenti piuttosto diversificati a secondo della tipologia immobiliare nonché dell'ambito territoriale. Si registra infatti una relativa crescita, nel complesso pari al 2,72%, del numero di compravendite espresse in termini di NTN relativamente alle unità immobiliari destinate ad uso commerciale (limitatamente alle tipologie indicate nella successiva Tabella 1), con spiccate differenziazioni tra le singole tipologie; una lieve riduzione dei volumi di scambio afferenti le unità immobiliari destinate ad uso residenziale (-1,33%); una crescita del 2,45% della compravendita della proprietà inerente alle altre tipologie immobiliari catastalmente censite. Esiste tuttavia, un'accentuata diversificazione tra le diverse province. Basti considerare, ad esempio, che nel settore residenziale l'ammontare di NTN tra il 2001 ed il 2000, è incrementato del 15,9% nella provincia di Belluno e si è ridotto

---

<sup>4</sup> La residenza dell'acquirente è assunta dalle dichiarazioni fiscali; pertanto le elaborazioni in questione sono state svolte sul campione dei soggetti precedentemente descritto.

del 17,6% in quella di Livorno. Subiscono un vero e proprio tracollo, tra il 2001 ed il 2000, le transazioni afferenti il diritto di nuda proprietà riguardo a tutte le tipologie immobiliari (mediamente -20,5%).

- 2) L'IMI, ovvero la quota di stock oggetto di compravendita (determinata come rapporto tra NTN e stock), è risultata, nel 2001, pari al 2,44% nel settore residenziale e al 2,30% in quello commerciale. Le variazioni rispetto all'anno precedente sono in lieve diminuzione nel settore residenziale e pressoché stazionarie in quello commerciale, dipendendo dall'andamento del numero delle transazioni, da un lato, e dall'incremento dello stock, dall'altro, quest'ultimo influenzato, tuttavia, anche dagli effetti dell'azione di "recupero dell'arretrato" su cui è impegnata l'Agenzia del territorio.

**Tabella 1: NTN 2000-2001, Stock 2001, IMI 2001**

NTN	2000	2001	Δ ass.	Δ %	stock 2001	IMI 2001
Residenziale	690.478,10	681.264,25	-9.213,85	-1,33%	27.864.013	2,44%
<i>Edilizia di pregio</i>	28.943,30	28.588,89	-354,41	-1,22%	1.610.255	1,78%
<i>Edilizia ordinaria</i>	661.534,80	652.675,36	-8.859,44	-1,34%	26.253.758	2,49%
Commerciale	169.834,50	174.461,80	4.627,30	2,72%	7.572.654	2,30%
<i>Uffici</i>	14.212,80	17.213,95	3.001,15	21,12%	430.033	4,00%
<i>Negozi e laboratori</i>	45.239,90	43.325,63	-1.914,27	-4,23%	2.235.808	1,94%
<i>Centri commerciali</i>	3.825,00	4.230,52	405,52	10,60%	106.834	3,96%
<i>Capannoni</i>	100.435,40	6.935,71	2.001,08	1,99%	267.831	2,59%
<i>Magazzini</i>		95.500,77			4.376.778	2,18%
<i>Industrie</i>	6.121,4	7.204,8	1.083,5	17,70%	155.370	4,64%

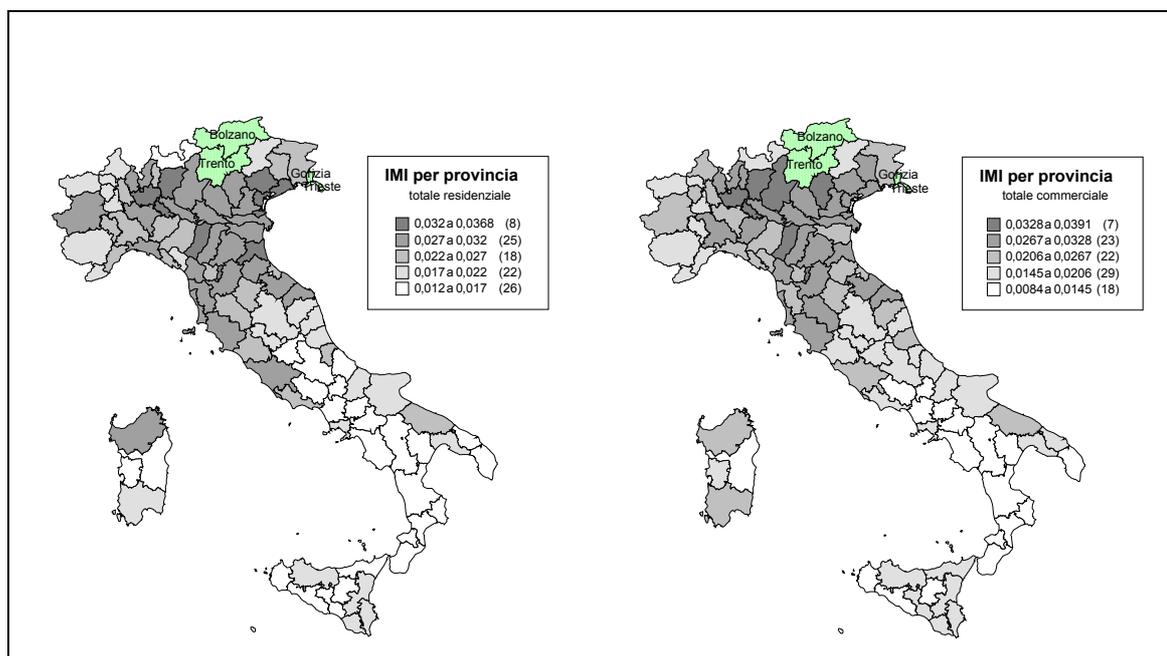
Anche i valori dell'IMI mostrano una divaricazione territoriale, piuttosto accentuata nel settore residenziale e in quello commerciale nel suo complesso, tra Centro-Nord e Sud del paese, come appare evidente nella successiva figura. In particolare, si è potuto verificare che il livello dell'IMI di ciascuna provincia, limitatamente al settore residenziale, risulta sufficientemente spiegato ( $R^2$  pari a 0,65 e coefficienti della regressione significativi) dalla seguente relazione<sup>5</sup>:

$$IMI = \beta_0 + \beta_1 VAGAB - \beta_2 DENSAB + \varepsilon .$$

<sup>5</sup> VAGAB rappresenta il valore aggiunto pro-capite per abitante della provincia e DENSAB è il rapporto, per ciascuna provincia, dello stock di unità immobiliari residenziale e gli abitanti residenti.

In sostanza, si ipotizza che le differenze, nel grado di intensità del mercato immobiliare

**Figura 1: Livelli di IMI per provincia (settore residenziale e settore commerciale) – anno 2001**



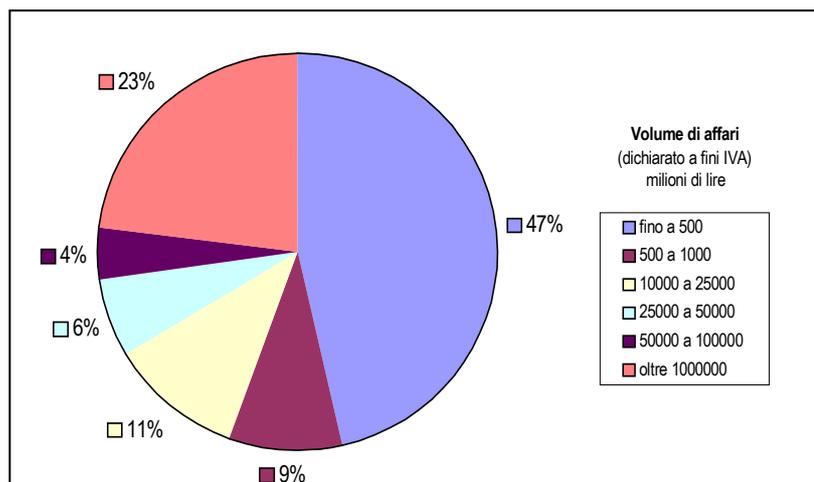
(IMI), dipendano anzitutto dalla domanda effettiva potenziale interna a ciascuna provincia<sup>6</sup>, a sua volta funzione del reddito e della ricchezza disponibile, e, in secondo luogo, si ipotizza che quanto più alto è il rapporto tra lo *stock* e gli abitanti residenti in una data provincia, tanto minore, in termini relativi, dovrebbe risultare il fabbisogno di abitazioni residenziali e conseguentemente il livello registrato dall'IMI. La significatività della funzione e quindi l'ammissibilità del modello di relazioni causali ad essa sotteso, consente di formulare, in via di ipotesi, alcune considerazioni. Anzitutto, il rapporto IMI è spiegato in modo relativamente significativo ricorrendo a variabili non strettamente connesse a quelle "interne" al mercato immobiliare (prezzi, rendimenti, ecc.). Si potrebbe allora ipotizzare che quest'ultime, per quanto influenzino le dinamiche dei volumi, agiscano omogeneamente sul territorio nazionale, lasciando così sostanzialmente inalterati i differenziali territoriali tra i diversi IMI. Questi, come si è detto, sarebbero spiegati da

<sup>6</sup> Ciò presuppone che la prevalenza degli acquisti sia dovuta a soggetti residenti nella provincia; tale caratteristica è stata riscontrata analizzando il peso degli acquisti effettuati da residenti della provincia rispetto al totale degli acquisti effettuati nella provincia. Peraltro, anche nel caso che la domanda e l'acquisto effettivo derivi da soggetti non residenti nella provincia, si potrebbe comunque ipotizzare la sussistenza di una correlazione positiva tra i rendimenti di un investimento immobiliare ed il grado di ricchezza e di reddito del territorio ove è ubicato l'immobile ad uso residenziale; in tal caso, qualora gli acquisti da parte di non residenti nella provincia siano finalizzati alla diversificazione del portafoglio delle proprie attività, si può ipotizzare un legame funzionale tra il Pil-procapite di un dato territorio e gli acquisti derivanti dalla motivazione anzidetta, e quindi tra Pil-procapite e IMI.

variabili strutturali, la cui variabilità nel tempo è peraltro piuttosto esigua. Conseguentemente la “vivacità” di alcuni mercati immobiliari locali rispetto ad altri, in termini di unità di volumi scambiati rispetto allo stock esistente, si caratterizzerebbe come “strutturale”, ovvero soggetta a variazioni solo su periodi temporali lunghi.

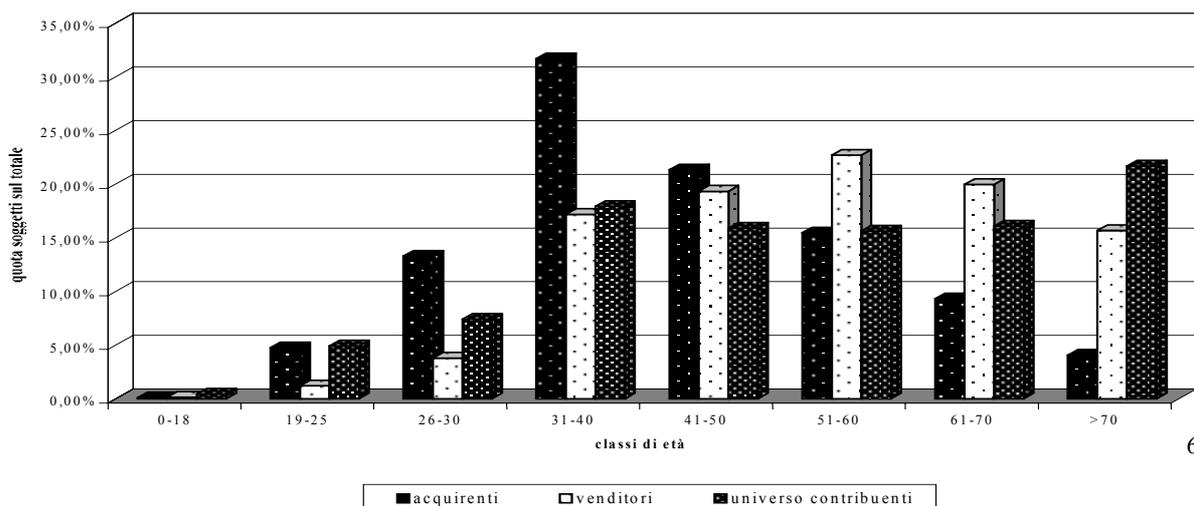
- 3) Relativamente alle caratteristiche dei soggetti contraenti, si possono evidenziare tre aspetti. Il primo concerne le società e gli enti (ovvero tutti i soggetti diversi dalle persone fisiche) che operano sul mercato: esse rappresentano il 5,3% degli acquirenti nel settore residenziale ed il 25% circa in quello commerciale (in quest’ultimo caso, con pesi ovviamente assai diversi all’interno di ogni segmento tipologico). La caratteristica prevalente è data dalla polarizzazione (vedi successiva Figura 2) di tali acquirenti tra soggetti con un volume di affari dichiarato a fini IVA inferiore ai 500 milioni di vecchie lire (circa € 258 mila) e soggetti con volume di affari superiore a 1.000 miliardi di vecchie lire (circa € 516 milioni). Tali acquirenti assorbono circa il 70% di NTN delle società.

**Figura 2: percentuale acquirenti non persone fisiche per classe di volumi di affari**



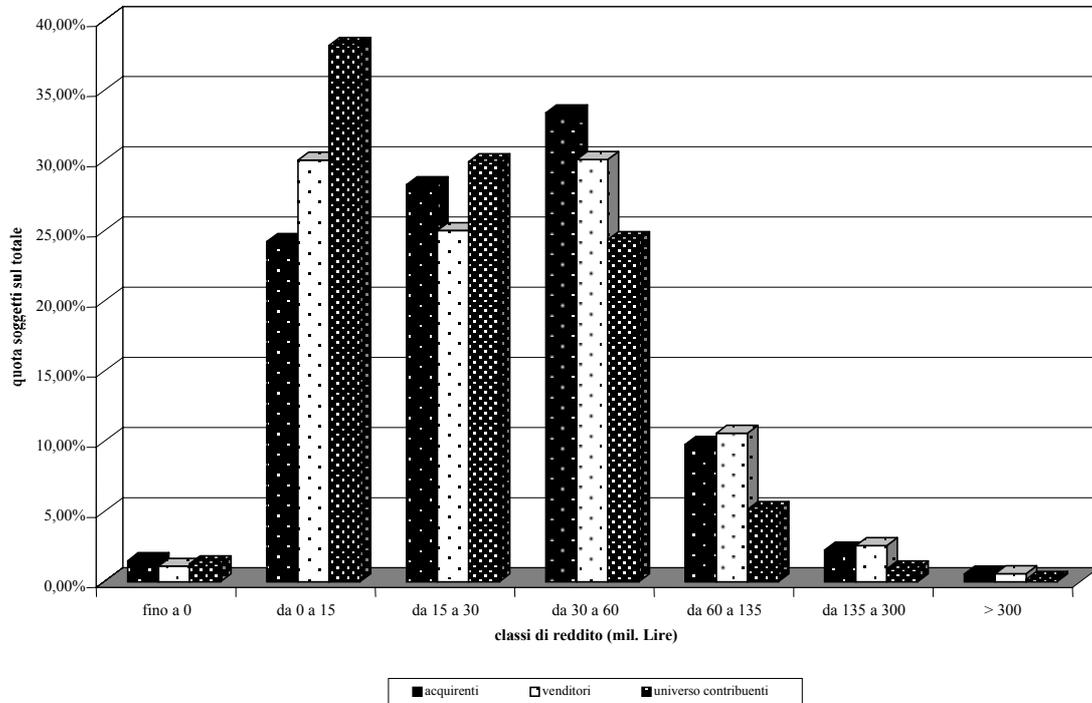
Il secondo aspetto concerne le caratteristiche dell’età delle persone fisiche che accedono al mercato immobiliare rispetto all’universo di riferimento.

**Figura 3: distribuzione acquirenti, venditori e totale universo per classi di età**



Come si può osservare nella Figura 3 sembra evidenziarsi un “ciclo vitale” nell’accesso al mercato immobiliare differenziato se si tratta di acquirenti o di venditori.

**Figura 4: distribuzione acquirenti, venditori e totale universo per classi di reddito**



Risultano infatti sovradimensionate, rispetto all’universo, le classi di età più giovani e sottodimensionate quelle più anziane nel caso degli acquirenti, mentre accade esattamente l’opposto nel caso dei venditori.

Infine, in relazione al reddito (vedi Figura 4), rispetto all’universo di riferimento assumono ovviamente un peso maggiore, in questo caso sia per gli acquirenti che per i venditori, i soggetti con reddito più elevato a partire da quelli con più di 30 milioni di lire (circa 15.400 euro).