



RAPPORTO IMMOBILIARE 2013

Il settore residenziale

con la collaborazione di

ABI Associazione
Bancaria
Italiana

data di pubblicazione: 14 maggio 2013

periodo di riferimento: anno 2012

RAPPORTO IMMOBILIARE 2013

Il settore residenziale

a cura dell'Ufficio Statistiche e Studi

della Direzione Centrale Osservatorio Mercato Immobiliare e Servizi Estimativi

OSSERVATORIO
DEL MERCATO
IMMOBILIARE



dc_omise@agenziaterritorio.it

Caterina Andreussi (*responsabile*)

Area Osservatorio Mercato Immobiliare

Maurizio Festa (*responsabile*)

Ufficio Statistiche e studi sul mercato immobiliare

Isidora Barbaccia, Raffaele Ciula, Erika Ghirardo, Alessandra Storniolo,

Alessandro Tinelli (*collaboratori*)

per l'ABI ha collaborato l'Ufficio Analisi Economiche

della Direzione Strategie e Mercati Finanziari

ABI Associazione
Bancaria
Italiana

sd@abi.it

Vincenzo Chiorazzo (*responsabile*)

Ufficio Analisi Economiche

Pierluigi Morelli, Paola Pulci (*collaboratori*)

data di pubblicazione: **14 maggio 2013**

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



Indice

Presentazione	1
1 Le compravendite	2
1.1 I volumi	3
1.2 Le dimensioni	12
1.3 Il fatturato	16
1.4 Le pertinenze	21
1.5 La nuda proprietà	22
2 I mutui ipotecari	24
2.1 I volumi	24
2.2 Le dimensioni	30
2.3 I capitali erogati	33
2.4 Tasso medio e durata	38
3 Dati regionali	40
3.1 Le compravendite	40
3.2 I mutui ipotecari	43
4 Le principali città	49
4.1 Le compravendite	49
4.2 I mutui ipotecari	55
5 Fonti e criteri metodologici	59
6 Le famiglie italiane e l'acquisto della casa: l'indicatore di accessibilità (<i>affordability index</i>)	63
6.1 Introduzione	63
6.2 L'indice di <i>affordability</i>	63
6.3 Gli andamenti dell'indice di <i>affordability</i> per il complesso delle famiglie	65
6.4 L'indice di <i>affordability</i> a livello regionale	73
Indice delle figure	85
Indice delle tabelle	86



Presentazione

Il Rapporto Immobiliare 2013, dedicato al settore residenziale, rappresenta l'appuntamento annuale per il riepilogo del consuntivo dell'anno precedente relativamente al mercato immobiliare delle abitazioni, basato sulle informazioni disponibili nelle banche dati dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare.

Anche quest'anno nel Rapporto Immobiliare l'ABI, con la quale prosegue una proficua collaborazione, propone l'analisi dell'indice di *affordability*, una misura della possibilità di accesso all'acquisto di un'abitazione da parte delle famiglie.

Le analisi riportate nel Rapporto presentano:

- gli andamenti dei volumi di compravendite di abitazioni e delle pertinenze (magazzini, box e posti auto in gran parte collegati al settore residenziale);
- le classi dimensionali, le superfici complessive e le superfici medie delle abitazioni oggetto di compravendita, stimate in relazione ai vani catastali;
- gli andamenti dei volumi di compravendite della nuda proprietà delle abitazioni;
- il valore del volume di scambio delle abitazioni, stimato sulla base delle quotazioni dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare e delle superfici compravendute calcolate;
- le caratteristiche dei prestiti erogati dagli istituti di credito tramite mutuo ipotecario in termini di numero di compravendite che utilizzano tale strumento di finanziamento, capitale erogato complessivo e medio per unità, durata e tasso di interesse medio iniziale pattuito.

Per una più agevole consultazione il Rapporto si compone di una parte generale, che presenta i dati nazionali con approfondimenti per macro-aree geografiche (Nord-Ovest, Nord-Est, Centro, Sud ed Isole), e di 14 schede regionali, ognuna dedicata ad una o più regioni, nelle quali sono riportati i dati sul mercato immobiliare residenziale con il dettaglio delle province e dei capoluoghi. Gli argomenti trattati, sia nella parte generale sia nelle schede regionali, sono suddivisi in due capitoli.

Il primo capitolo è dedicato all'analisi delle compravendite delle abitazioni e riporta una stima di larga massima del valore commerciale del volume di scambio.

Il secondo capitolo presenta i dati sui mutui ipotecari, con indicazioni sul numero di compravendite di abitazioni (e le loro dimensioni) effettuate con l'ausilio del mutuo ipotecario, il capitale erogato, la durata e il tasso d'interesse iniziale pattuito.

Nella parte generale, inoltre, sono presenti ulteriori due capitoli dedicati all'approfondimento dei diversi aspetti del mercato immobiliare residenziale già illustrati, per le diverse regioni e per le principali città italiane.

Segue una breve nota che illustra, in sintesi, le fonti e i criteri metodologici utilizzati nelle analisi condotte.

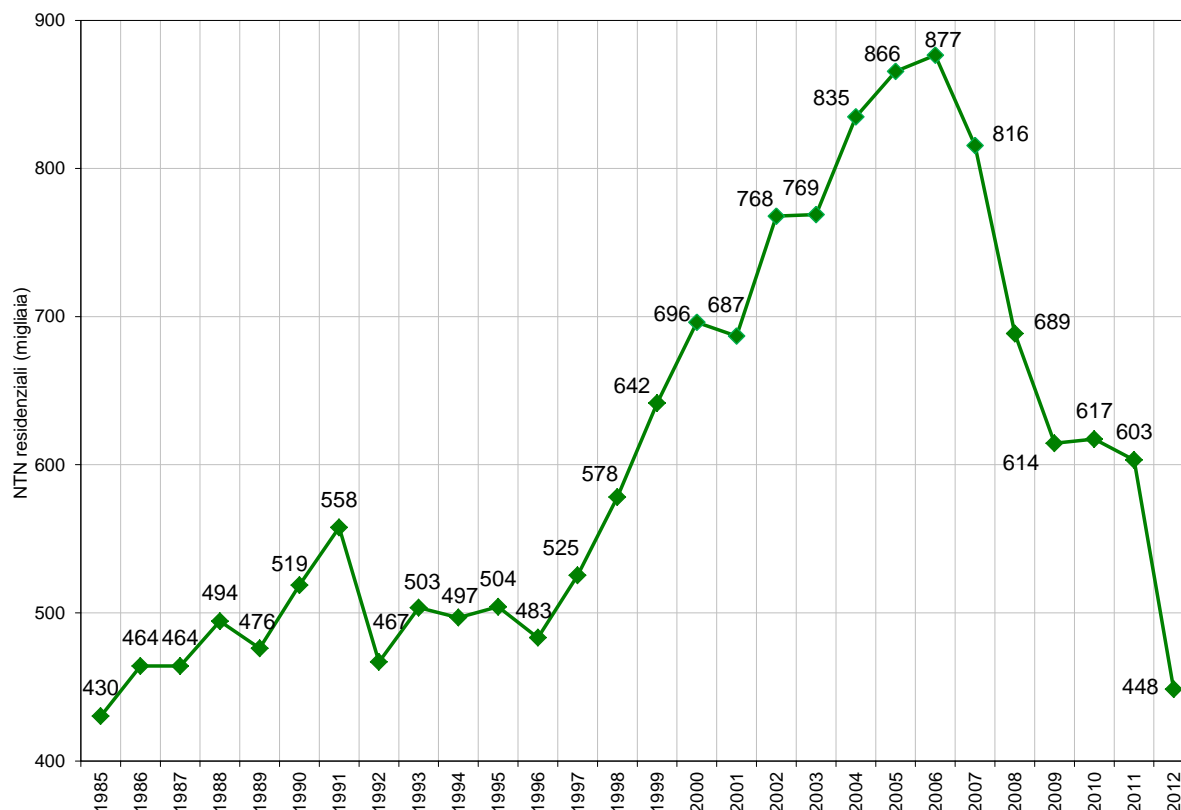
Come si è già accennato, un capitolo è, infine, dedicato all'indice di *affordability* curato dall'ABI.

Gianni Guerrieri

1 Le compravendite

Il mercato immobiliare delle abitazioni subisce un vero crollo nel 2012, perdendo oltre 150 mila compravendite rispetto all'anno precedente: si tratta del peggior risultato dal 1985 quando le abitazioni compravendute erano state circa 430 mila¹.

Figura 1: Andamento del NTN¹ (migliaia) 1985-2012



Dopo l'inversione di tendenza registrata a partire dal 2007, dopo il decennio di crescita 1997-2006 nel quale le abitazioni compravendute si sono incrementate quasi dell'80%, la caduta del mercato sembrava potersi arrestare (Figura 1). Invece, dopo la sostanziale tenuta del mercato nel biennio 2010-2011, il risultato del 2012 è stato senza dubbio deludente.

Questo esito non è endogeno al mercato immobiliare. Nel 2006 si poteva prevedere senza dubbio una battuta d'arresto del ciclo espansivo in quanto i tassi di interesse iniziavano ad aumentare ed il livello dei prezzi delle abitazioni, cresciuti rapidamente negli anni precedenti, riducevano l'accesso delle famiglie al mercato residenziale. In effetti, ben prima della crisi economica dell'agosto 2008, il mercato residenziale italiano aveva iniziato a ridursi: nel 2007 il numero di abitazioni compravendute si contrasse del 7% rispetto all'anno precedente: era finito il ciclo espansivo e vi sarebbe stato un aggiustamento la cui entità sarebbe stata determinata, per le condizioni di allora, essenzialmente dall'andamento dei tassi di interesse.

La crisi del 2008-2009 ha fatto precipitare i livelli di domanda e di reddito e per un certo periodo ha bloccato di fatto il finanziamento bancario e ciò ha avuto un immediato riflesso sul mercato residenziale. Quest'ultimo ha subito un primo crollo del 25% circa nel biennio anzidetto, portando il livello del volume di scambio attorno alle 614 mila unità abitative.

¹ NTN dal 1985 al 1999 stima su dati Ministero degli Interni, dal 2000 dati Osservatorio del Mercato Immobiliare dell'Agenzia delle Entrate. Questi ultimi non comprendono i valori del NTN relativi ai comuni delle province autonome di Trento (n. 223 comuni) e Bolzano (n. 116 comuni), del Veneto (n. 3 comuni) e della Lombardia (n. 2 comuni) dove vige il sistema dei libri fondiari (o sistema tavolare) per la pubblicità immobiliare. I dati relativi al volume delle compravendite nei comuni del Friuli Venezia Giulia (n. 45 comuni), dove vige il sistema tavolare, sono disponibili a partire dal 2008; dal 2000 al 2007, per questi comuni, i dati sono stati stimati sulla base della quota percentuale media, rispetto al dato nazionale, rilevata tra il 2008 e il 2012.

Nei due anni successivi vi è stata una sostanziale stazionarietà con i livelli di scambio galleggianti attorno a quello del 2009. Questo relativo equilibrio è stato spazzato via dall'acuirsi, nella seconda metà del 2011, della crisi economica italiana accentuatasi nel corso del 2012. L'anno passato, infatti, ha registrato un'ulteriore variazione negativa del Pil reale (-2,4%), un tasso di disoccupazione crescente, una riduzione dei livelli di reddito disponibile delle famiglie (minore occupazione e intenso ricorso alla cassa integrazione). Queste condizioni hanno portato ad una riduzione della spesa per consumi finali delle famiglie sul territorio economico che in termini reali (valori concatenati con riferimento all'anno 2005, fonte ISTAT) porta la serie trimestrale delle variazioni tendenziali (dato trimestrale di un anno su quello dello stesso periodo dell'anno precedente) ai livelli riportati in Tabella 1.

Se l'intera spesa per consumi in termini reali si è ridotta del 4,1% su base annua e con variazioni tendenziali crescenti dal III trimestre 2011 al III trimestre 2012, sarebbe stato inimmaginabile pensare che l'acquisto di abitazioni, che richiede comunque un significativo impegno finanziario della famiglia e sovente per un periodo assai lungo, non avesse mostrato una significativa contrazione, come infatti vi è stata. Per giunta nel corso del 2012 i tassi di interesse sono aumentati. In questo quadro, l'aumento della tassazione sulla proprietà ha aggiunto un ulteriore elemento (comunque non il più significativo) alla contrazione della domanda con riguardo essenzialmente al mercato delle seconde case.

L'entità della caduta del mercato residenziale nel 2012, tuttavia, va al di là di ciò che ci si poteva attendere sulla base dei numeri delle variabili economiche. Probabilmente, se muta e diventa più incerto il quadro delle aspettative di lungo termine delle famiglie, il passaggio immediato è la rimodulazione *drastica* e *repentina* dei piani di spesa, una ricerca di luoghi più sicuri per i flussi di nuovo risparmio e non trovandoli una maggiore tesaurizzazione. Questo può spiegare l'accrescersi dell'intensità delle variazioni negative del mercato residenziale di trimestre in trimestre nel corso del 2012.

Tabella 1: Variazioni trimestrali tendenziali della spesa per consumi finali delle famiglie

2009 - 1	2009 - 2	2009 - 3	2009 - 4	2010 - 1	2010 - 2	2010 - 3	2010 - 4
-3,0%	-2,6%	-1,5%	0,0%	1,2%	1,5%	1,7%	1,8%
2011 - 1	2011 - 2	2011 - 3	2011 - 4	2012 - 1	2012 - 2	2012 - 3	2012 - 4
1,6%	1,3%	-0,1%	-1,9%	-3,4%	-4,2%	-4,6%	-4,1%

Fonte: dati Istat

1.1 I volumi

Il volume di compravendite di abitazioni in Italia, nel 2012, con la sola esclusione dei comuni delle province di Trento e Bolzano, è stato pari a 448.364 NTN, -25,7% rispetto al 2011 (603.176 NTN). Nel corso del 2012, inoltre, il tasso tendenziale trimestrale delle compravendite (rapporto tra i valori del NTN di trimestri omologhi) ha mostrato segni sempre negativi e crescenti, a partire dal -19,5% nel primo trimestre fino raggiungere il -30,5% nell'ultimo trimestre dell'anno².

Osservando l'andamento e la distribuzione per macro aree geografiche (Tabella 2 e Figura 2), si nota che l'area del Nord Est, dove si realizza il 18,3% del mercato nazionale, è quella in cui si registra il calo più elevato delle compravendite nel 2012 rispetto al 2011 (-28,3%).

Nei comuni del Nord Ovest, l'area territoriale con la più ampia quota di mercato (32,5%), il calo nel 2012 delle compravendite di abitazioni è comunque sostenuto (-25,4% rispetto al 2011). In perdita risultano anche i mercati nel Centro e nelle Isole (circa -26% entrambi); nel Sud, dove si realizza il 18,7% delle compravendite, il calo delle compravendite nel 2012 è pari al -21,5%.

Contrariamente a quanto evidenziato nei precedenti rapporti, nei capoluoghi si registra una diminuzione delle compravendite simile al risultato complessivo (-24,8%). Infatti, il mercato delle città, che negli anni precedenti sostanzialmente ha tenuto, nel 2012 registra un calo sostanziale, pari al -28,8% nelle città delle

² Cfr. *Nota trimestrale - Andamento del mercato immobiliare nel IV trimestre 2012 e sintesi annua*, pubblicata sul sito dell'Agenzia delle Entrate - Territorio, <http://www.agenziaterritorio.it/site.php?id=6348>.

Isole, pari a circa il -26% nei capoluoghi del Nord Est e del Centro. Nei comuni non capoluogo la contrazione del mercato è pari al -26% mediamente, in linea con la situazione generale.

In Figura 3 sono presentati i grafici dell'andamento del numero indice del NTN³ dal 2004, per l'Italia e le singole aree geografiche, per i comuni capoluogo e i non capoluoghi.

Osservando l'andamento degli indici del NTN, è evidente, per tutte le macro aree, la crescita del volume di compravendite per i comuni non capoluogo fino al 2006, mentre il mercato dei capoluoghi nello stesso anno subiva la prima flessione, tranne che per i capoluoghi del Nord dove il calo si manifesta nel 2007. Dal 2009 si nota la migliore tenuta del mercato nei capoluoghi dove, anche nel 2011, si registrano le migliori performance, mentre le compravendite di abitazioni continuano a subire un ridimensionamento per i comuni minori. Nel 2012 è evidente il crollo generalizzato delle compravendite, in tutte le aree geografiche e senza distinzione fra capoluoghi e non capoluoghi.

L'andamento dell'indicatore dell'intensità del mercato, IMI (Tabella 2 e Figura 4), segue le compravendite, evidenziando un valore medio nazionale pari all'1,33%, -0,48 punti percentuali rispetto al 2011. L'IMI, nel 2012, nel Nord Ovest scende sotto il livello del 2% registrato nel 2011 (1,54%) ma rimane quello più elevato fra le aree territoriali; seguono le aree del Centro e del Nord Est con un valore pari a circa l'1,40%, evidenziando la maggior mobilità del mercato di queste aree rispetto ai livelli decisamente più bassi rilevati al Sud (1,06%) e nelle Isole (1,03%).

L'andamento del mercato distinto per classi demografiche di comuni (Tabella 3, Figura 5 e Figura 6), mostra nel 2012 risultati tutti negativi, in particolare, la perdita maggiore (-27%) si registra nella classe dei comuni medio piccoli (tra 5 mila e 25 mila abitanti) che è anche la classe demografica nella quale si realizza la più ampia quota di compravendite, 33,2% del mercato nazionale delle abitazioni.

Le grandi città sono anche la classe demografica di comuni con l'IMI più elevato, 1,68%, in diminuzione però rispetto al 2011 di circa mezzo punto percentuale. Di contro, il valore minimo dell'IMI, 1,02%, in perdita ancora nel 2012, -0,37 punti percentuali, si riscontra per la classe dei comuni minori, con meno di 5.000 abitanti, classe in cui ricadono molti comuni montani ed in calo demografico.

L'andamento degli indici del NTN per classi di comuni dal 2004, evidenzia quanto già rilevato in precedenza, con le compravendite in aumento fino al 2006 per le 3 classi di comuni più piccoli, con numero di abitanti inferiore a 50.000, mentre la classe delle città maggiori, con oltre 250.000 abitanti, risulta in calo già a partire dal 2005, e la classe intermedia, tra 50.000 e 250.000 abitanti, risulta stazionaria nel 2006. Nel 2008 e nel 2009 è evidente la decisa decrescita per tutte le classi di comuni e nel 2010 nelle città con oltre 25 mila abitanti il mercato torna a crescere. Nel 2011 le compravendite di abitazioni continuano a crescere solo nelle grandi città. Nel 2012 è evidente la discesa dell'indice di circa 20 punti in tutte le classi (Figura 6).

La Figura 8 riporta la mappa della distribuzione comunale del NTN nel 2012, dalla quale emerge che in circa 6.700 comuni sono state compravendute meno di 100 abitazioni e che in soli 91 comuni nel 2012 si sono superate le 500 abitazioni compravendute (erano 148 comuni nel 2011).

Infine, la Figura 9 riporta la mappa della distribuzione dell'IMI nel 2012 e, in alto a destra, la mappa dell'IMI nel 2006, anno in cui si è rilevato il massimo numero di NTN di abitazioni. Risulta evidente quanto abbia perso in dinamica il mercato abitativo negli ultimi anni, conservando sostanzialmente immutata la distribuzione sul territorio nazionale. Erano, infatti, nel 2006 3.293 i comuni con un IMI superiore al 3%, nel 2012 sono stati solo 73 (erano 351 nel 2011 e 982 nel 2010).

³ Le serie storiche dell'indice NTN e dell'IMI non comprendono i dati dei 45 comuni del Friuli Venezia Giulia dove vige il sistema 'tavolare'.

Tabella 2: NTN ed IMI e variazione annua per area, capoluoghi e non capoluoghi

Area	NTN 2012	Var.% NTN 2011/12	Quota NTN per Area	IMI 2012	Differenza IMI 2011/12
Nord Ovest	145.925	-25,4%	32,5%	1,54%	-0,54
Nord Est	81.998	-28,3%	18,3%	1,42%	-0,58
Centro	93.904	-26,9%	20,9%	1,44%	-0,55
Sud	83.898	-21,5%	18,7%	1,06%	-0,31
Isole	42.639	-26,3%	9,5%	1,03%	-0,38
ITALIA	448.364	-25,7%	100,0%	1,33%	-0,48
Capoluoghi	NTN 2012	Var.% NTN 2011/12	Quota NTN per Area	IMI 2012	Differenza IMI 2011/12
Nord Ovest	42.113	-24,5%	29,2%	1,72%	-0,56
Nord Est	26.178	-26,0%	18,2%	1,58%	-0,57
Centro	42.319	-25,7%	29,4%	1,69%	-0,59
Sud	20.712	-19,3%	14,4%	1,37%	-0,35
Isole	12.847	-28,8%	8,9%	1,22%	-0,50
ITALIA	144.169	-24,8%	100,0%	1,57%	-0,53
Non Capoluoghi	NTN 2012	Var.% NTN 2011/12	Quota NTN per Area	IMI 2012	Differenza IMI 2011/12
Nord Ovest	103.812	-25,7%	34,1%	1,47%	-0,53
Nord Est	55.820	-29,3%	18,4%	1,35%	-0,59
Centro	51.585	-27,9%	17,0%	1,29%	-0,53
Sud	63.186	-22,3%	20,8%	0,99%	-0,30
Isole	29.791	-25,2%	9,8%	0,97%	-0,34
ITALIA	304.195	-26,1%	100,0%	1,24%	-0,46

Figura 2: Distribuzione NTN 2012 per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

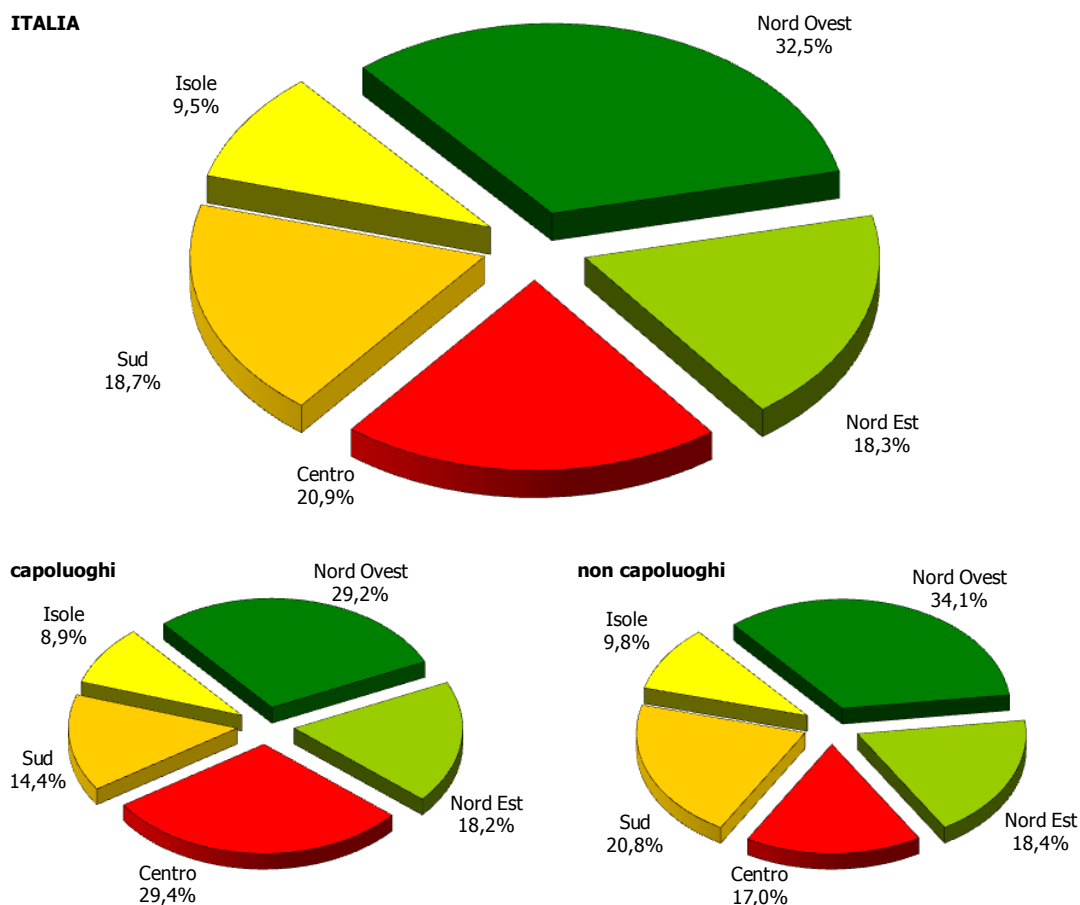


Figura 3: Numero indice NTN nazionale e per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

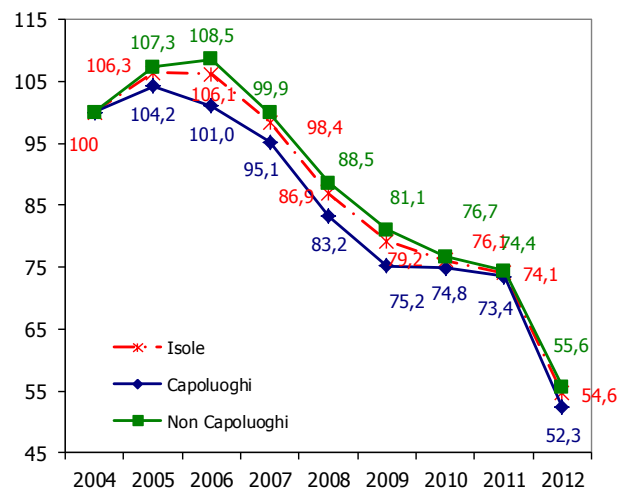
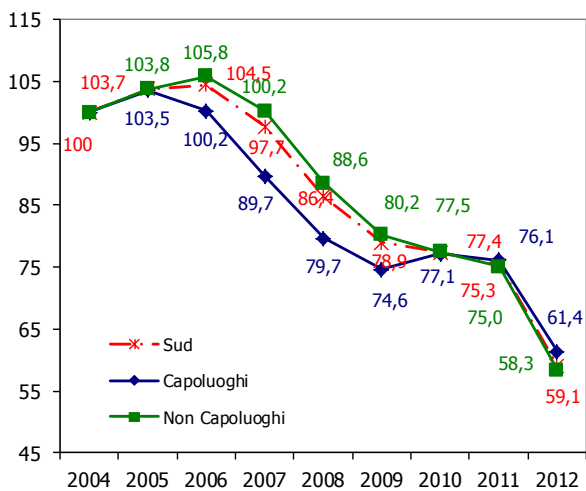
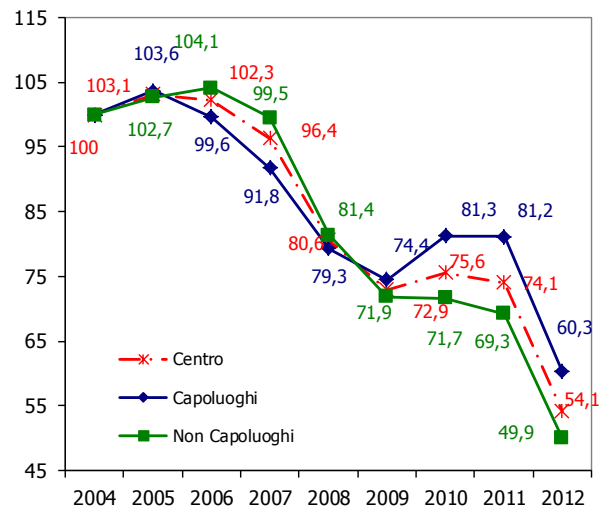
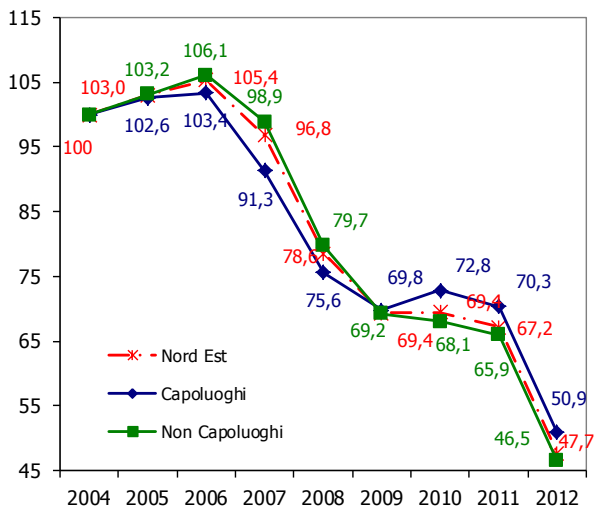
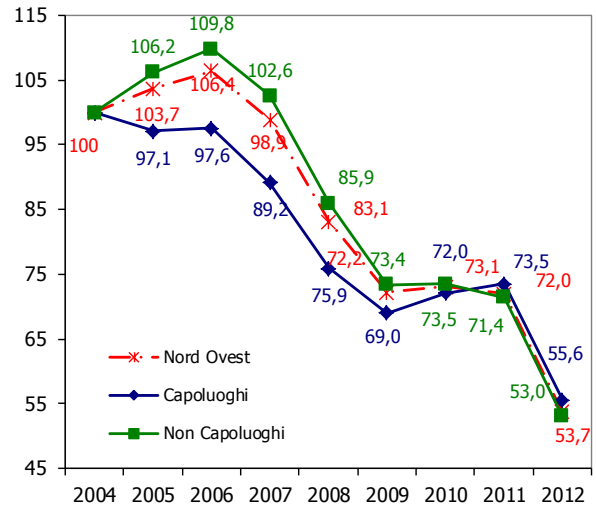
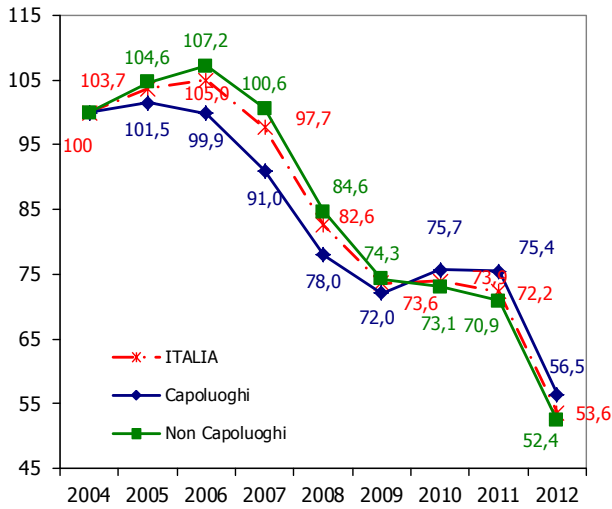


Figura 4: Andamento IMI nazionale e per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

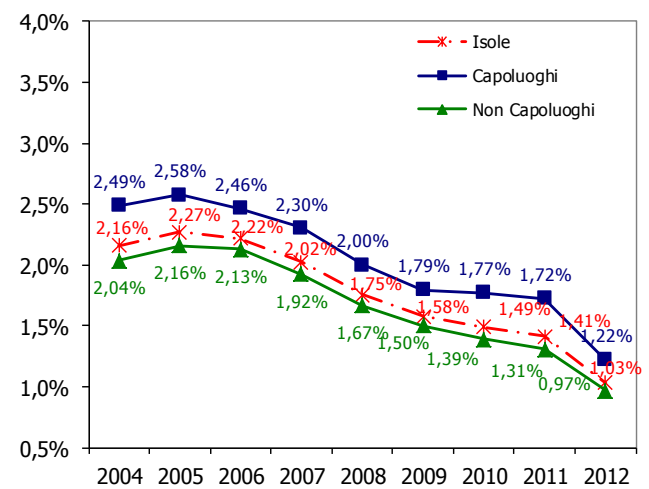
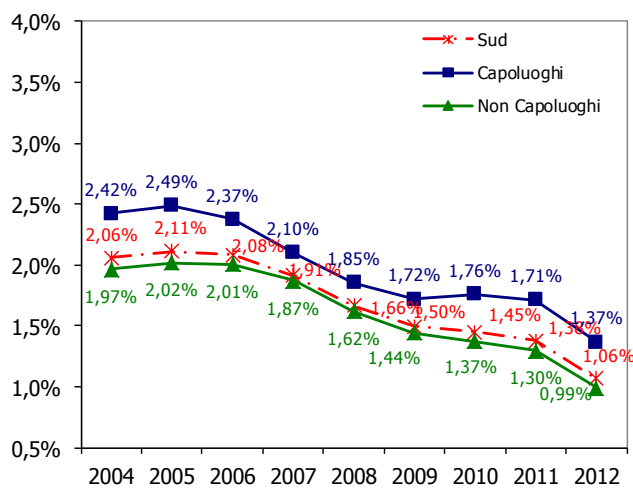
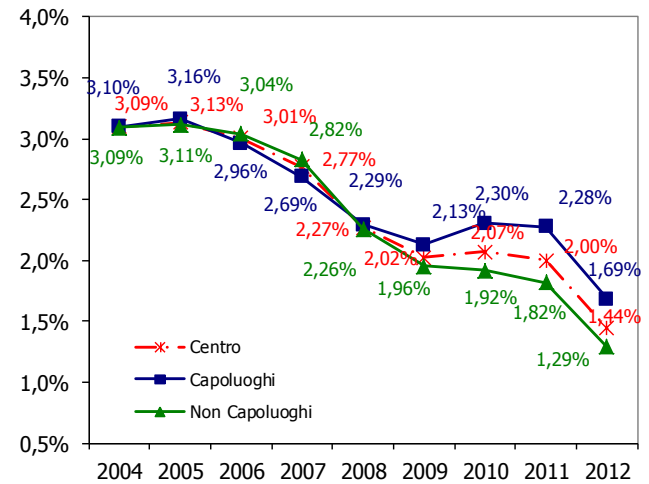
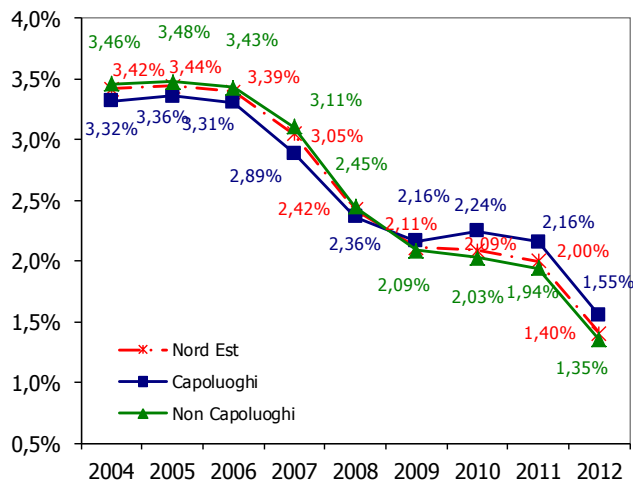
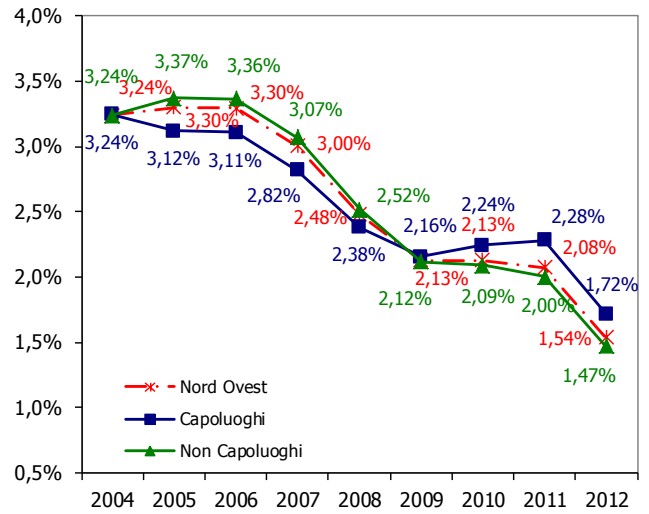
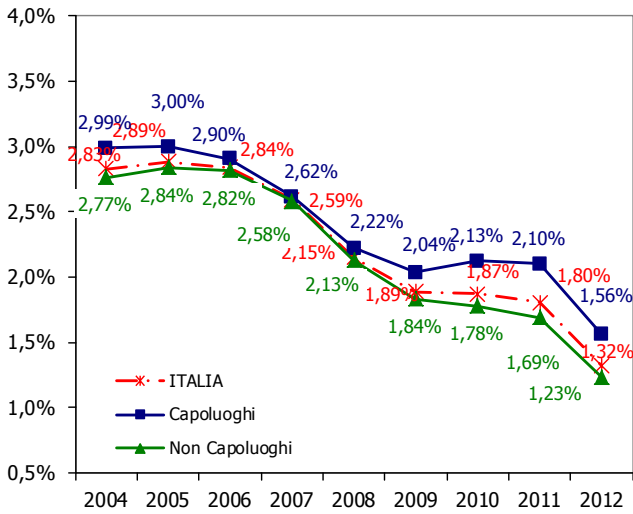


Tabella 3: NTN, IMI e variazione annua per classi demografiche dei comuni

Anno 2012	N. comuni	NTN 2012	Var.% NTN 2011/12	Quota NTN per Classe	IMI 2012	Differenza IMI 2011/12
< 5.000	5.398	74.193	-25,2%	16,5%	1,02%	-0,37
5.000 - 25.000	1.977	148.738	-27,0%	33,2%	1,30%	-0,50
25.000 - 50.000	237	60.480	-24,9%	13,5%	1,37%	-0,47
50.000 - 250.000	127	84.329	-26,7%	18,8%	1,44%	-0,54
>250.000	12	80.624	-23,0%	18,0%	1,68%	-0,51
Totale	7.751	448.364	-25,7%	100%	1,33%	-0,48

Figura 5: Distribuzione NTN 2012 per classi demografiche dei comuni

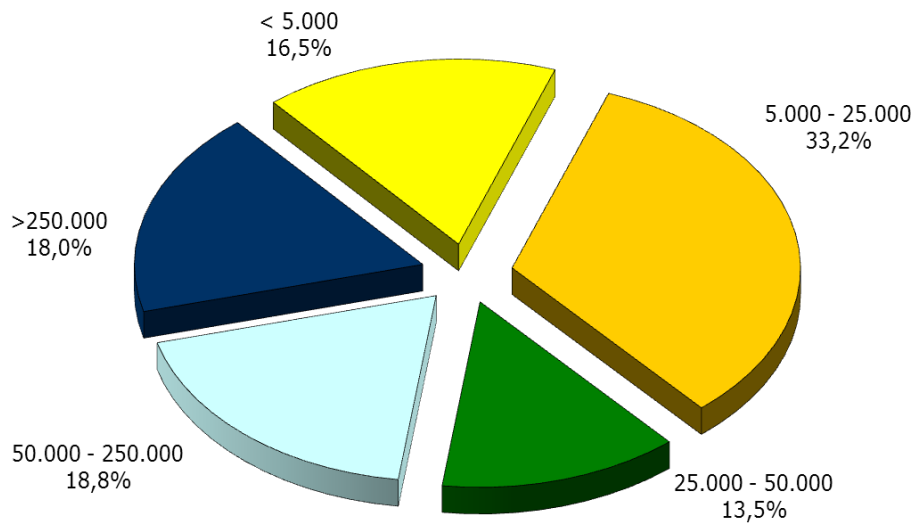


Figura 6: Indice NTN per classi demografiche dei comuni

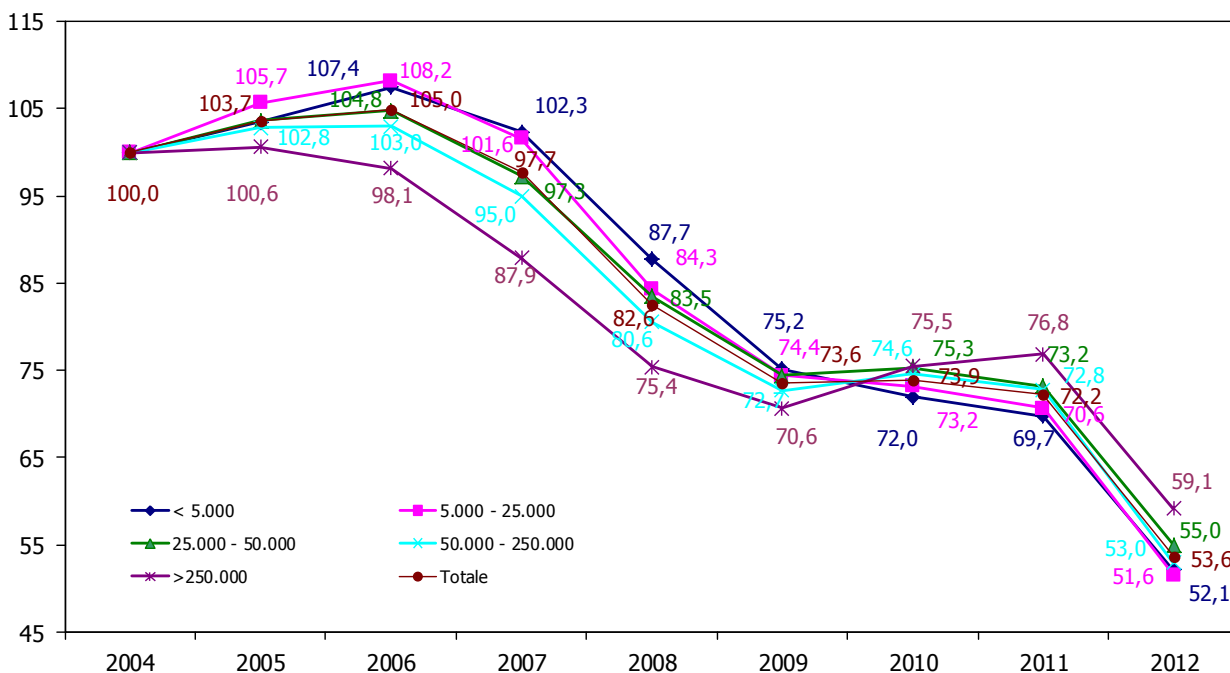


Figura 7: Andamento IMI per classi demografiche dei comuni

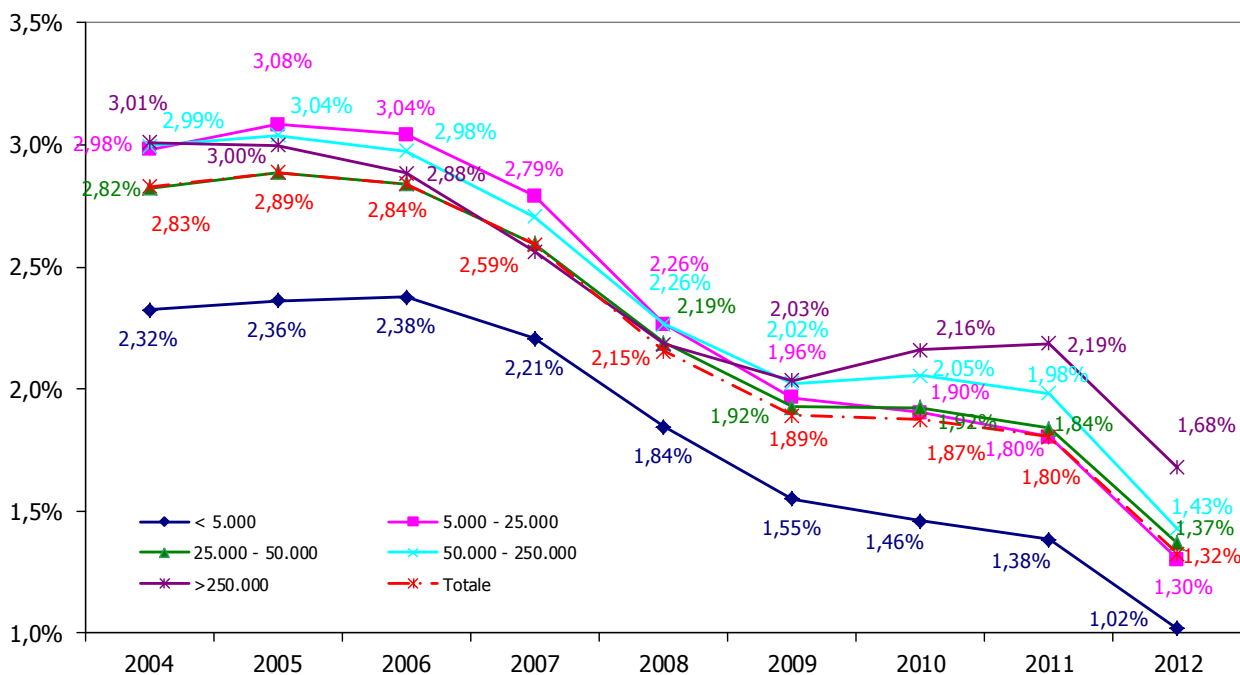


Figura 8: Mappa distribuzione NTN 2012 nei comuni italiani

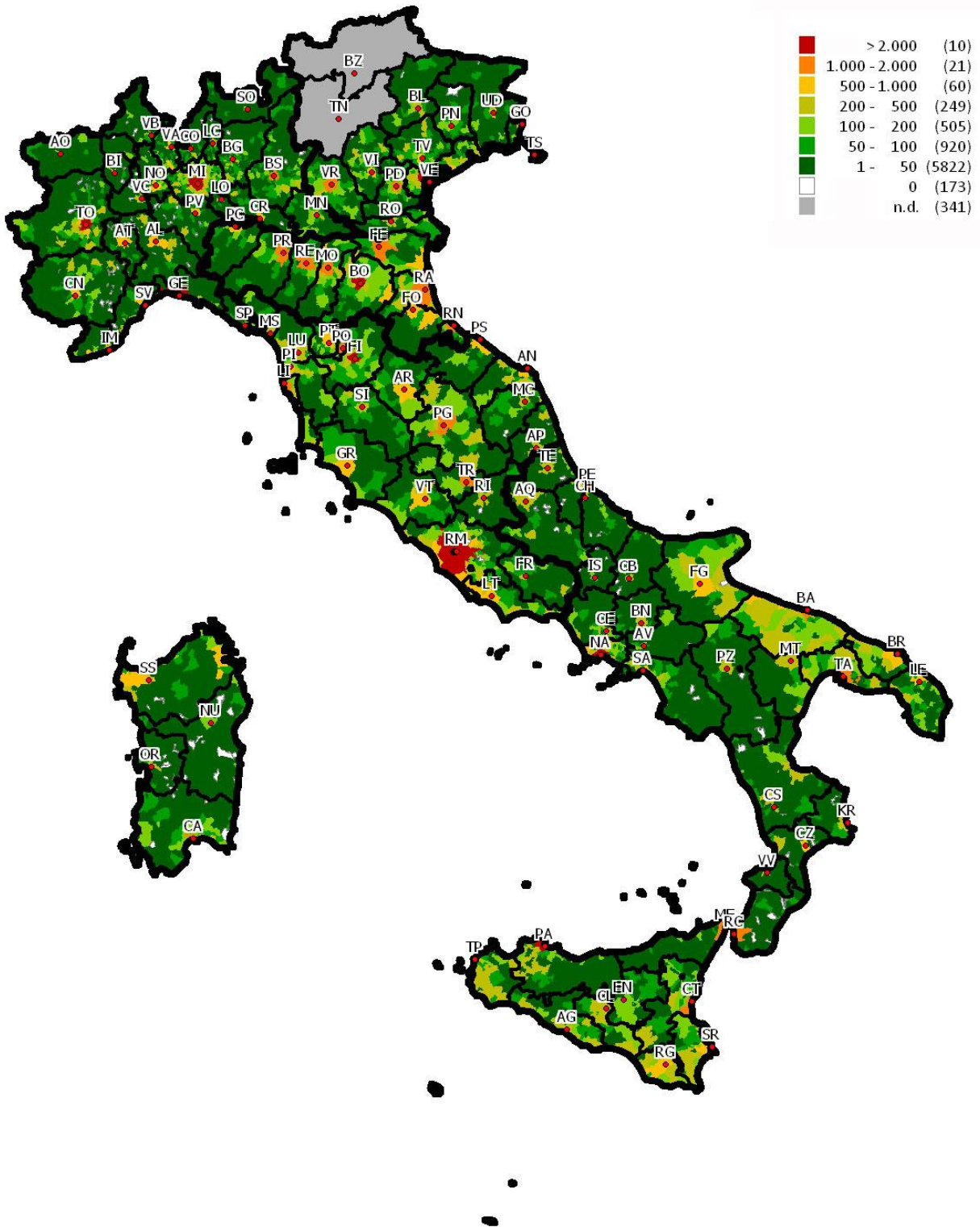
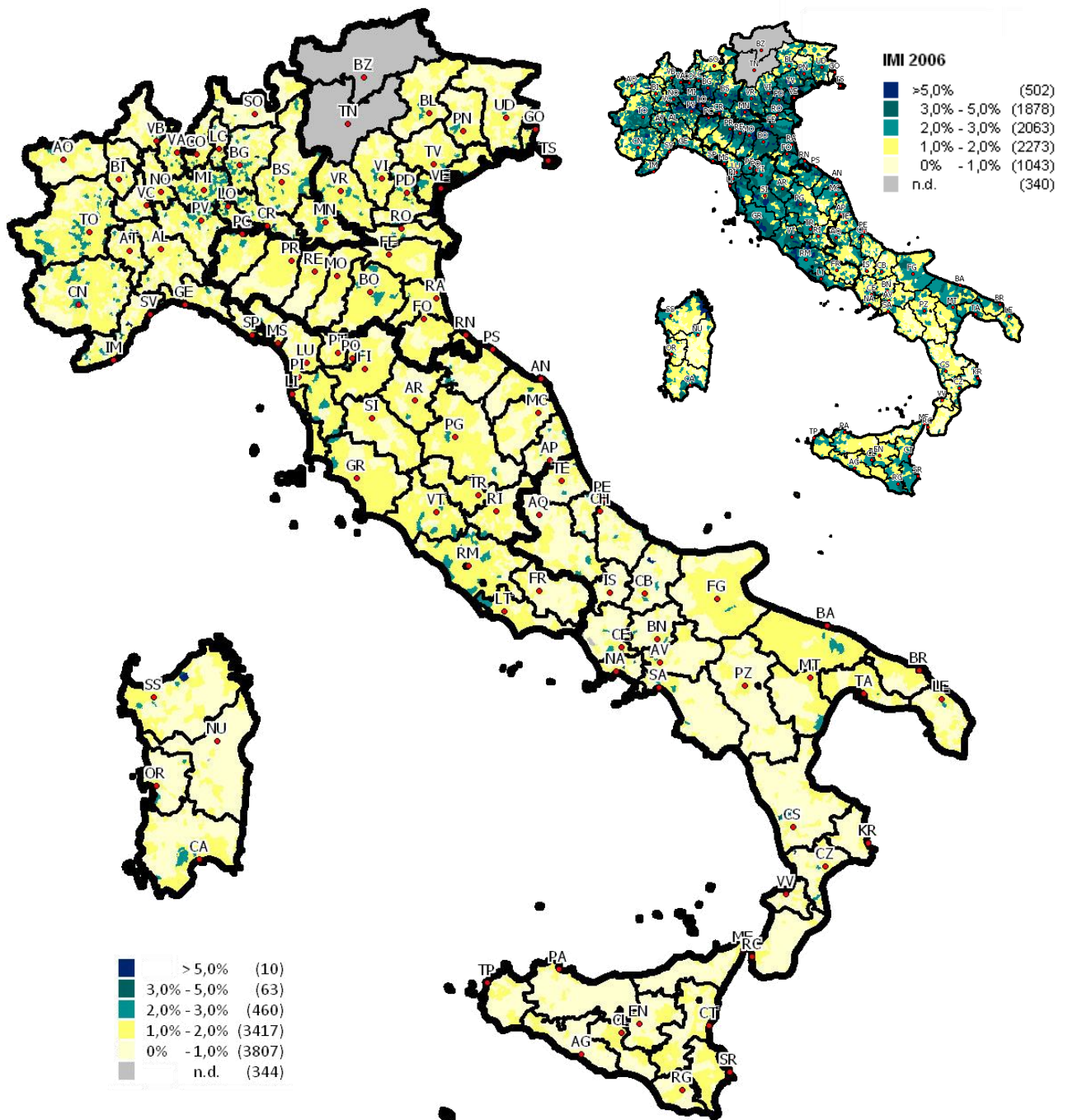


Figura 9: Mappa distribuzione IMI 2012 nei comuni italiani





1.2 Le dimensioni

Nel 2012 si sono vendute abitazioni per un totale di circa 46 milioni di metri quadrati⁴, con una superficie media per unità abitativa compravenduta pari a 103,5 m² (Tabella 4). La superficie complessiva è diminuita del -25,4% rispetto al 2011, in linea con l'andamento delle compravendite. Le abitazioni compravendute sono mediamente più piccole nei capoluoghi, 97,1 m², rispetto ai 106,6 m² dei non capoluoghi. In particolare nel Nord Ovest si registra la superficie più bassa per le abitazioni compravendute nei capoluoghi, 88,9 m² medi, e nel Nord Est quella più elevata nei non capoluoghi, 112 m². Nel Sud e nelle Isole, invece, non si riscontrano significative differenze di superficie media tra capoluoghi e comuni minori registrando in media una superficie di poco superiore ai 100 m². In Tabella 5 è riportata la distribuzione delle compravendite (in termini di NTN) per classi dimensionali delle abitazioni (monolocali, piccola, medio-piccola, media, grande), dalla quale si nota che le tipologie maggiormente scambiate sono la 'media' e la 'piccola'. Nel 2012 si rileva il calo significativo in tutti i comuni capoluogo e non: diminuzioni di oltre il 30% si sono registrate nelle compravendite di abitazioni 'medio piccole' e 'piccole' nei comuni non capoluogo dell'area Nord Est e nelle compravendite di abitazioni 'medie' nelle Isole. Tengono, con variazioni inferiori al -20%, le abitazioni 'medio piccole' e 'medie' dei capoluoghi del Sud (Tabella 6).

Inoltre, in termini di distribuzione del mercato secondo le dimensioni delle abitazioni (Figura 10), è possibile osservare differenze tra comuni del Centro-Nord e del Sud-Isole. Infatti, nel Sud e soprattutto nelle Isole si nota una maggior compravendita di 'monolocali', mentre risulta ridotta, rispetto alle altre macro-aree, la quota di abitazioni 'piccole' in particolare per i comuni capoluogo. Nel Nord, invece, ed in particolare nel Nord-Ovest, si preferisce acquistare abitazioni di dimensioni più ridotte nei capoluoghi, mentre nei comuni minori del Nord-Est si trova una quota maggiore di abitazioni 'grandi'.

Relativamente alla distinzione per classi demografiche di comuni (Tabella 7), si nota che le abitazioni compravendute risultano mediamente più grandi nei comuni più piccoli (con meno di 5.000 abitanti), con 110 m² circa di media, diminuendo al crescere della popolazione fino ai 91,5 m² in media delle abitazioni compravendute nelle città più popolate, con oltre 250.000 abitanti.

⁴ Le superfici complessive e medie per unità residenziale oggetto di compravendita sono state stimate sulla base dei vani catastali e della superficie del vano medio comunale. Ai fini del calcolo sono state stimate anche le consistenze in vani delle unità immobiliari per le quali quest'ultimo dato non è presente nella nota Unica di trascrizione.

Tabella 4: Superficie totale e media per unità (stima) delle abitazioni compravendute per area, capoluoghi e non capoluoghi

Area	Superficie 2012 m ²	Superficie media m ²	Quota superficie per area	Var% superficie 2011/12	Differenza sup. media 2011/12 m ²
Nord Ovest	14.524.738	99,5	31,3%	-25,2%	0,2
Nord Est	8.882.137	108,3	19,1%	-27,3%	1,4
Centro	9.511.729	101,3	20,5%	-26,4%	0,8
Sud	8.979.041	107,0	19,3%	-22,2%	-0,9
Isole	4.519.751	106,0	9,7%	-26,4%	0,0
ITALIA	46.417.396	103,5	100%	-25,4%	0,3
Capoluoghi	Superficie 2012 m ²	Superficie media m ²	Quota superficie per area	Var% superficie 2011/12	Differenza sup. media 2011/12 m ²
Nord Ovest	3.741.810	88,9	26,7%	-24,6%	-0,2
Nord Est	2.627.828	100,4	18,8%	-25,4%	0,9
Centro	4.102.468	96,9	29,3%	-24,8%	1,3
Sud	2.191.380	105,8	15,7%	-19,8%	-0,7
Isole	1.329.806	103,5	9,5%	-29,7%	-1,3
ITALIA	13.993.291	97,1	100%	-24,6%	0,3
Non Capoluoghi	Superficie 2012 m ²	Superficie media m ²	Quota superficie per area	Var% superficie 2011/12	Differenza sup. media 2011/12 m ²
Nord Ovest	10.782.928	103,9	33,3%	-25,5%	0,4
Nord Est	6.254.308	112,0	19,3%	-28,1%	1,8
Centro	5.409.262	104,9	16,7%	-27,5%	0,5
Sud	6.787.662	107,4	20,9%	-22,9%	-0,9
Isole	3.189.945	107,1	9,8%	-24,9%	0,4
ITALIA	32.424.105	106,6	100%	-25,8%	0,4

Tabella 5: NTN 2012 per classi dimensionali delle abitazioni per area, capoluoghi e non capoluoghi

Area	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Nord Ovest	12.708	43.186	29.927	41.991	14.225	3.890	145.925
Nord Est	4.774	19.824	15.969	26.183	10.777	4.469	81.998
Centro	8.589	24.724	18.345	26.070	8.759	7.418	93.904
Sud	11.538	17.727	15.762	25.728	6.910	6.232	83.898
Isole	5.153	9.373	7.395	12.870	4.286	3.562	42.639
Italia	42.762	114.834	87.398	132.842	44.957	25.571	448.364
Capoluoghi	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Nord Ovest	4.665	13.637	8.952	11.144	3.195	520	42.113
Nord Est	1.877	6.594	5.445	8.741	2.706	815	26.178
Centro	4.096	11.781	8.517	12.299	3.611	2.014	42.319
Sud	2.185	4.227	4.283	7.354	1.910	752	20.712
Isole	1.362	2.505	2.319	4.458	1.367	835	12.847
Italia	14.186	38.744	29.516	43.997	12.788	4.937	144.169
Non Capoluoghi	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Nord Ovest	8.043	29.548	20.975	30.846	11.030	3.369	103.812
Nord Est	2.897	13.230	10.524	17.442	8.072	3.655	55.820
Centro	4.493	12.943	9.827	13.770	5.148	5.403	51.585
Sud	9.352	13.500	11.479	18.374	5.000	5.480	63.186
Isole	3.791	6.868	5.076	8.411	2.918	2.727	29.791
Italia	28.576	76.090	57.882	88.844	32.168	20.634	304.195

Tabella 6: Variazione NTN 2011/12 (%) per classi dimensionali delle abitazioni per area, capoluoghi e non capoluoghi

Area	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Nord Ovest	-25,1%	-26,3%	-25,2%	-25,0%	-23,3%	-28,3%	-25,4%
Nord Est	-28,8%	-31,5%	-30,0%	-26,5%	-22,8%	-28,6%	-28,3%
Centro	-26,7%	-28,3%	-25,7%	-26,0%	-24,2%	-31,6%	-26,9%
Sud	-17,9%	-23,4%	-19,7%	-21,7%	-24,5%	-23,0%	-21,5%
Isole	-23,8%	-25,5%	-25,1%	-27,1%	-23,7%	-33,8%	-26,3%
Italia	-23,9%	-27,2%	-25,3%	-25,1%	-23,6%	-29,0%	-25,7%
Capoluoghi	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Nord Ovest	-21,1%	-25,3%	-24,6%	-25,2%	-22,4%	-26,4%	-24,5%
Nord Est	-28,2%	-26,6%	-27,8%	-25,0%	-21,3%	-28,8%	-26,0%
Centro	-27,2%	-27,7%	-24,2%	-23,7%	-23,8%	-32,5%	-25,7%
Sud	-15,7%	-20,6%	-17,5%	-18,1%	-25,5%	-25,5%	-19,3%
Isole	-22,5%	-26,0%	-27,0%	-32,8%	-26,9%	-31,4%	-28,8%
Italia	-23,3%	-25,8%	-24,3%	-24,5%	-23,5%	-30,1%	-24,8%
Non Capoluoghi	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Nord Ovest	-27,2%	-26,8%	-25,4%	-24,9%	-23,6%	-28,6%	-25,7%
Nord Est	-29,3%	-33,7%	-31,1%	-27,2%	-23,2%	-28,5%	-29,3%
Centro	-26,3%	-28,8%	-27,1%	-28,0%	-24,4%	-31,2%	-27,9%
Sud	-18,5%	-24,3%	-20,6%	-23,0%	-24,1%	-22,7%	-22,3%
Isole	-24,3%	-25,3%	-24,2%	-23,7%	-22,2%	-34,5%	-25,2%
Italia	-24,2%	-27,9%	-25,8%	-25,4%	-23,6%	-28,7%	-26,1%

Figura 10: Quote NTN 2012 per classi dimensionali delle abitazioni compravendute, nazionale e per aree geografiche

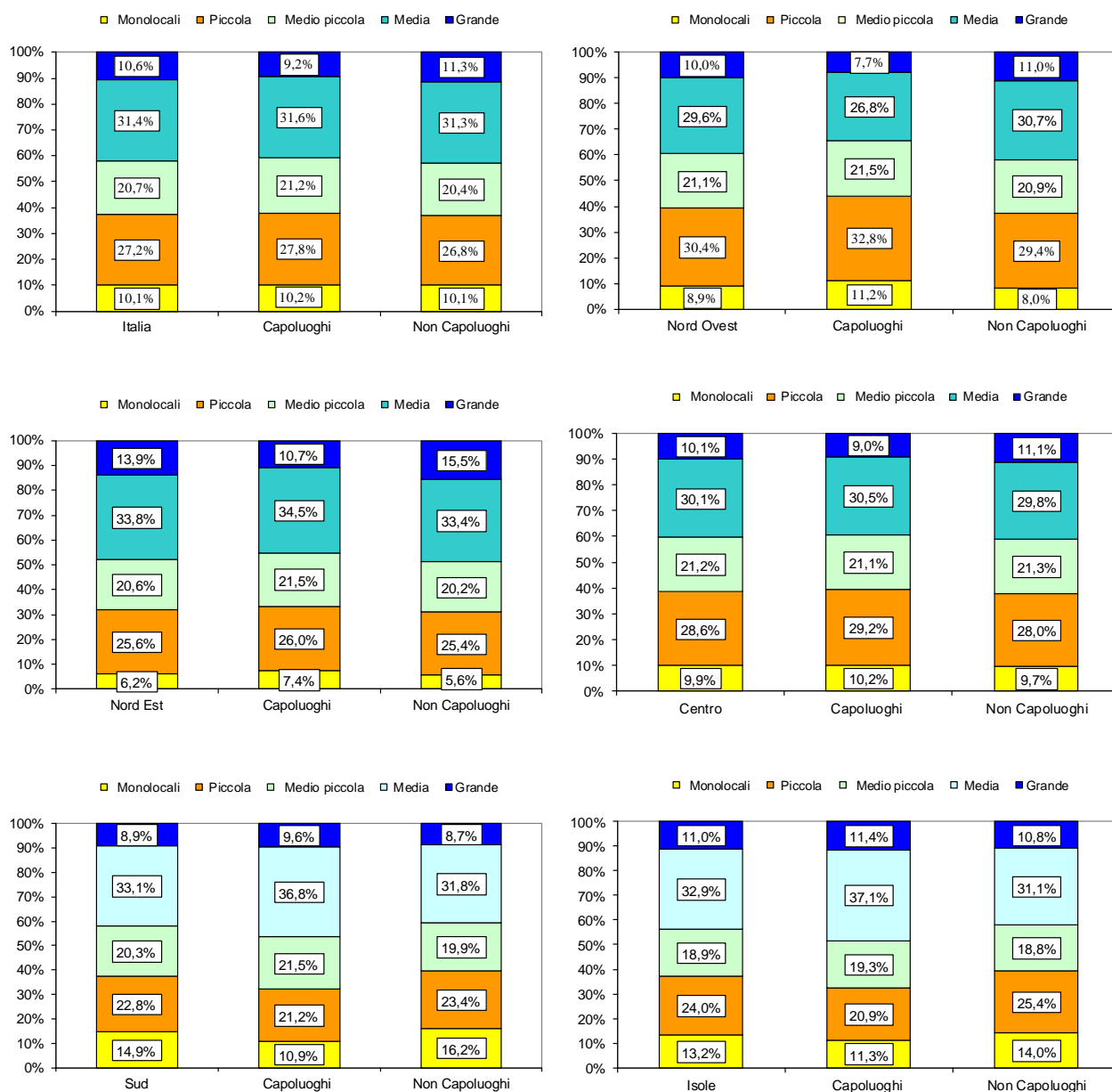


Tabella 7: Superficie totale e media per unità (stima) delle abitazioni compravendute per classi demografiche dei comuni

Classi demografiche di comuni	N. comuni	Superficie 2012 m ²	Superficie media m ²	Quota superficie per classe	Var% superficie 2011/12	Differenza sup. media 2011/12 m ²
< 5.000	5.398	8.168.506	110,1	17,6%	-25,0%	0,3
5.000 - 25.000	1.977	16.075.036	108,1	34,6%	-26,5%	0,6
25.000 - 50.000	237	6.147.382	101,6	13,2%	-24,6%	0,4
50.000 - 250.000	127	8.651.311	102,6	18,6%	-26,4%	0,4
> 250.000	12	7.375.161	91,5	15,9%	-22,8%	0,3
Totale	7.751	46.417.396	103,5	100%	-25,4%	0,3



1.3 Il fatturato

Dalla Banca dati OMI è possibile calcolare le quotazioni medie del settore residenziale per ciascun comune. La mappa riportata in Figura 11 mostra la distribuzione del rapporto tra la quotazione media di ciascun comune e la quotazione media nazionale delle abitazioni.

Sulla base delle superfici stimate e delle quotazioni medie comunali tratte dalla banca dati OMI si è effettuata una stima⁵ di larga massima del valore monetario delle abitazioni compravendute nel 2012.

In linea con l'andamento delle transazioni il valore di scambio complessivo risulta in calo del -26,0%. Per l'acquisto di abitazioni nel 2012 il settore ha perso circa 27 miliardi, si sono spesi infatti 75,4 miliardi di euro a fronte dei 101,9 miliardi registrati nel 2011.

Il calo è diffuso in tutto le aree del paese con un tasso intorno al -27% per il Nord e il Centro, un picco nelle Isole del -28,1% e poco inferiori le perdite riscontrate al Sud, -22,2% (Tabella 8 e Figura 14).

I cali del fatturato appaiono di simile entità tra capoluoghi (-24,6%) e non capoluoghi (-27,0%).

In termini di quote si nota che, tra i capoluoghi, l'area del Centro rappresenta quasi il 37% del totale del valore monetario scambiato nell'ambito territoriale (Figura 12). Se osserviamo la stima del fatturato medio per unità, emerge chiaramente il maggior valore medio delle abitazioni del Centro, in generale, ed in particolare dei capoluoghi, con 278 mila euro circa spesi per l'acquisto di un'abitazione nelle città di quest'area.

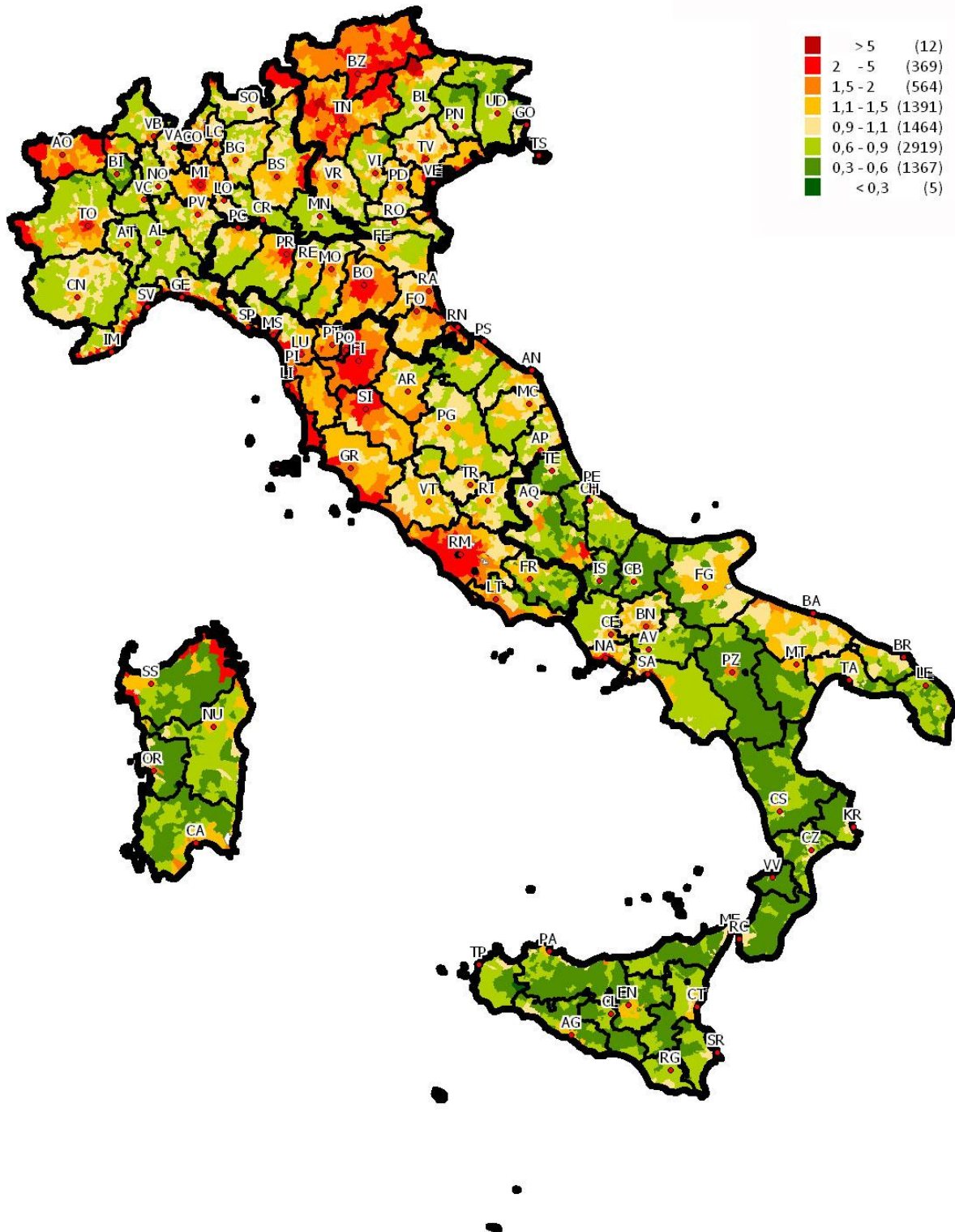
Nei grafici di Figura 13 sono riportati l'andamento dal 2007⁶ dei numeri indice del fatturato per i capoluoghi e i comuni non capoluoghi e il confronto tra la serie degli indici del fatturato e delle transazioni. Le serie mostrano tassi di decrescita del valore di scambio delle abitazioni più accentuati nei comuni non capoluogo rispetto alle grandi città. I comuni minori perdono, infatti, complessivamente dal 2007 il 46% circa del volume d'affari mentre il calo nei capoluoghi è intorno al 34%. È evidente, inoltre, che l'andamento del valore di scambio è fortemente influenzamento dal NTN, tuttavia il fatturato, sostenuto dalla maggiore tenuta delle quotazioni, mostra un calo minore rispetto alle flessioni delle transazioni (-41,4% per il primo e -45,1% per il secondo).

La stima del fatturato delle abitazioni per classi demografiche dei comuni (Tabella 9) conferma che i valori più bassi si riscontrano nei comuni più piccoli, inferiori a 5.000 abitanti, con 116.000 euro circa per abitazione, e il valore mediamente più elevato si ha per le città più grandi, 263.000 euro circa. Quest'ultima è anche la classe di comuni in cui il fatturato subisce il calo minore, -23,2%, rispetto alle flessioni comprese tra il -25,6% e il -27,6% rilevate nelle altre classi di comuni.

⁵ Tale stima è stata ottenuta moltiplicando la quotazione media comunale per metro quadrato di ciascun semestre per il rispettivo totale comunale delle superfici compravendute (vedi nota 4).

⁶ I numeri indice del fatturato e del NTN dal 2007 sono stati calcolati, per comparabilità, escludendo tutti i comuni dove vige il sistema 'tavolare' nelle province autonome di Trento (n. 223 comuni) e Bolzano (n. 116 comuni), nel Friuli Venezia Giulia (n. 45 comuni), nel Veneto (n. 3 comuni) e nella Lombardia (n. 2 comuni).

Figura 11: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2012 (valore medio nazionale* = 1)



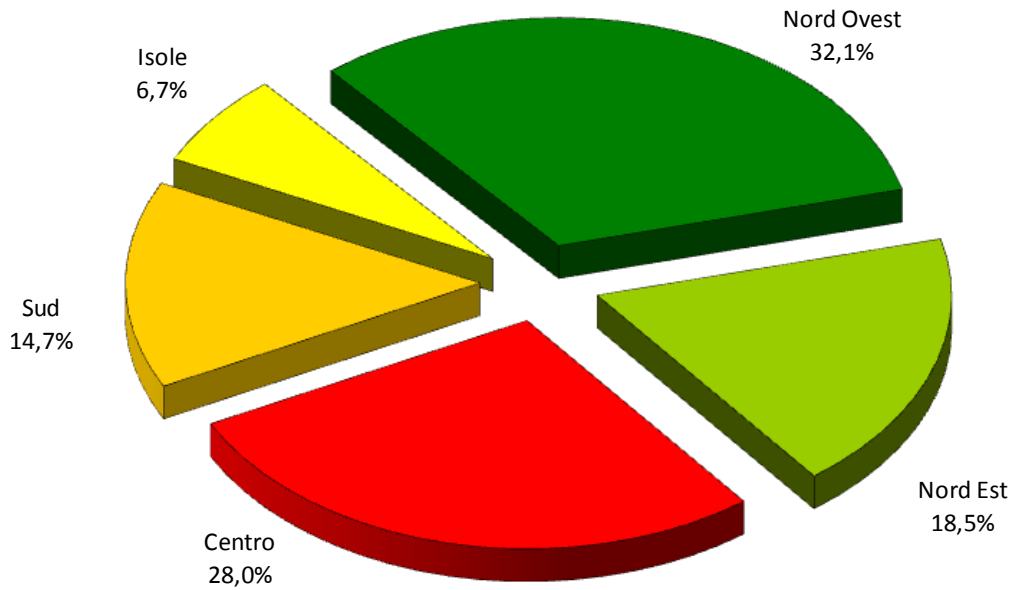
* il valore medio nazionale è rappresentato dalla media non pesata dei valori medi comunali

Tabella 8: Stima del fatturato totale e medio per unità e variazione annua per area, capoluoghi e non capoluoghi

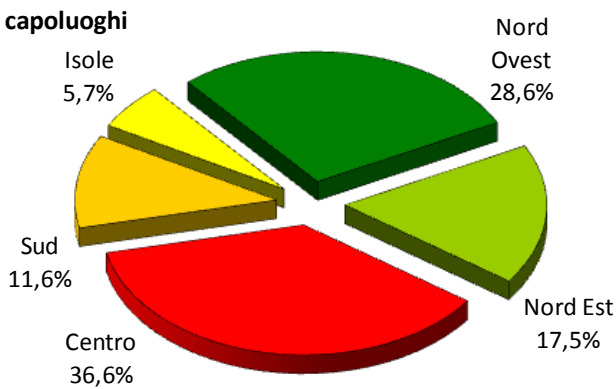
Area	Stima fatturato 2012 miliardi €	Stima fatturato medio u.i. €	Quota fatturato per area	Var.% fatturato 2011/12	Differenza fatturato medio u.i. 2011/12 €
Nord Ovest	24,2	166.100	32,1%	-26,2%	-1.900
Nord Est	14,0	170.300	18,5%	-26,9%	3.100
Centro	21,1	224.900	28,0%	-26,5%	1.300
Sud	11,1	132.100	14,7%	-22,2%	-1.100
Isole	5,0	118.100	6,7%	-28,1%	-2.900
ITALIA	75,4	168.300	100%	-26,0%	-700
Capoluogo	Stima fatturato 2012 miliardi €	Stima fatturato medio u.i. €	Quota fatturato per area	Var.% fatturato 2011/12	Differenza fatturato medio u.i. 2011/12 €
Nord Ovest	9,2	218.200	28,6%	-25,0%	-1.600
Nord Est	5,6	214.400	17,5%	-25,4%	1.800
Centro	11,8	278.000	36,6%	-24,5%	4.500
Sud	3,7	180.200	11,6%	-19,0%	500
Isole	1,8	143.000	5,7%	-31,1%	-4.800
ITALIA	32,1	222.900	100%	-24,6%	600
Non Capoluogo	Stima fatturato 2012 miliardi €	Stima fatturato medio u.i. €	Quota fatturato per area	Var.% fatturato 2011/12	Differenza fatturato medio u.i. 2011/12 €
Nord Ovest	15,1	145.000	34,8%	-26,9%	-2.400
Nord Est	8,3	149.600	19,3%	-27,9%	2.800
Centro	9,4	181.400	21,6%	-28,8%	-2.300
Sud	7,3	116.300	17,0%	-23,8%	-2.300
Isole	3,2	107.300	7,4%	-26,2%	-1.500
ITALIA	43,3	142.400	100%	-27,0%	-1.800

Figura 12: Quote fatturato 2012 per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

ITALIA



capoluoghi



non capoluoghi

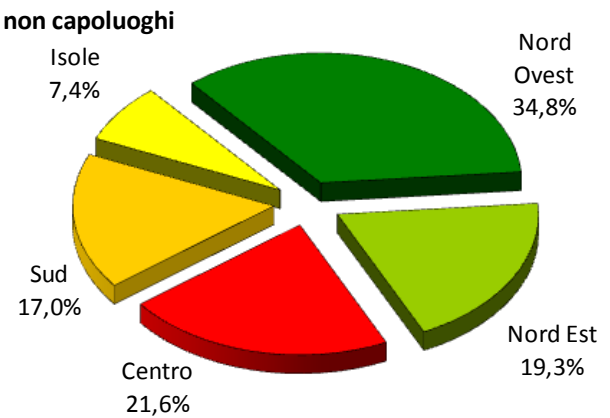


Figura 13: Numero indice fatturato nazionale capoluoghi, non capoluoghi e indice fatturato e NTN nazionale

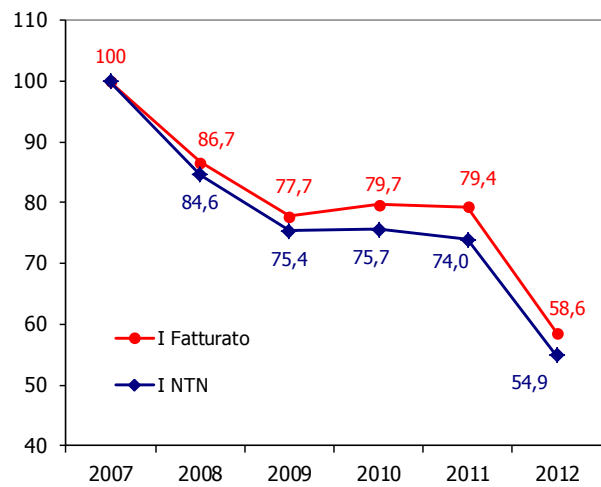
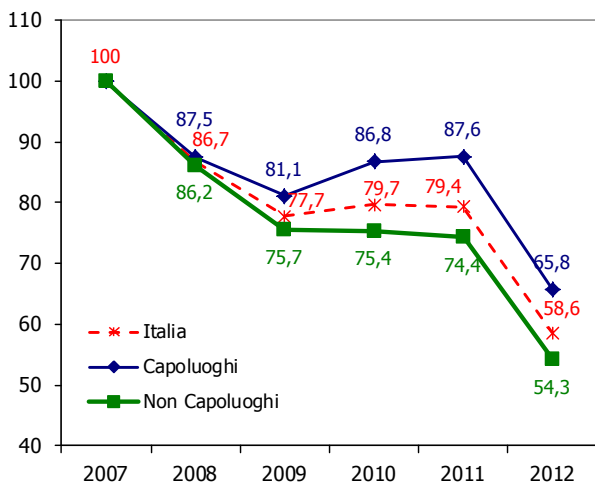
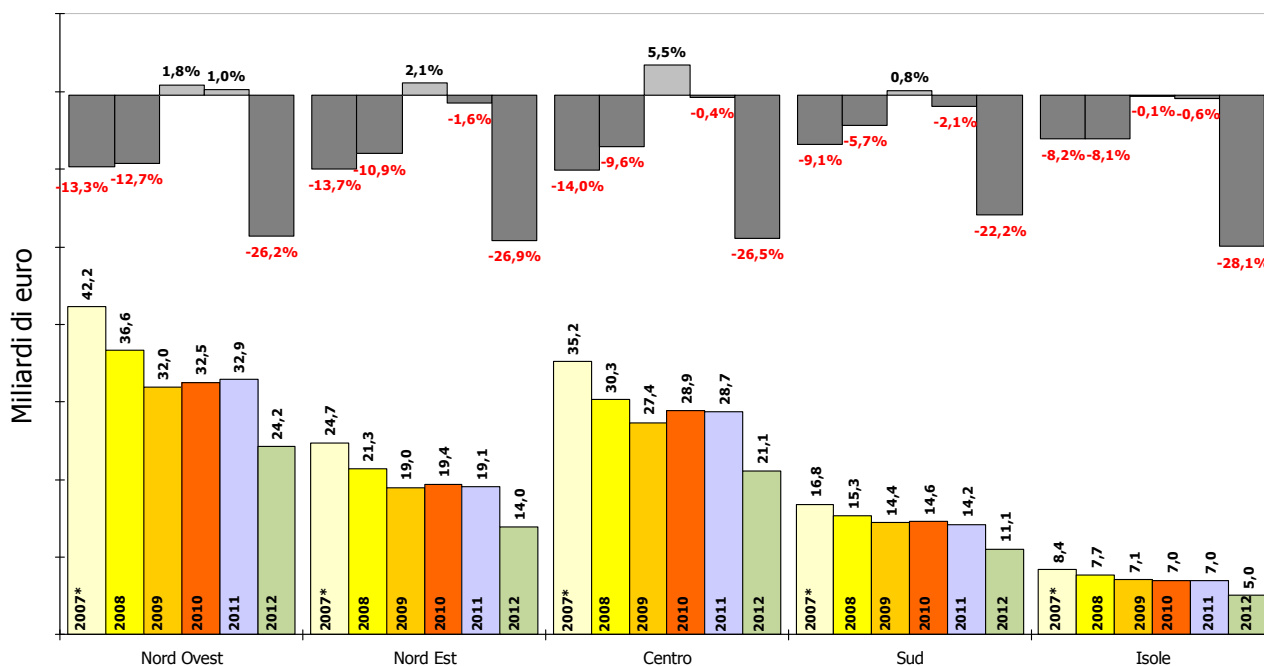


Figura 14: Stima del fatturato totale 2007-2012 e variazione annua per aree geografiche

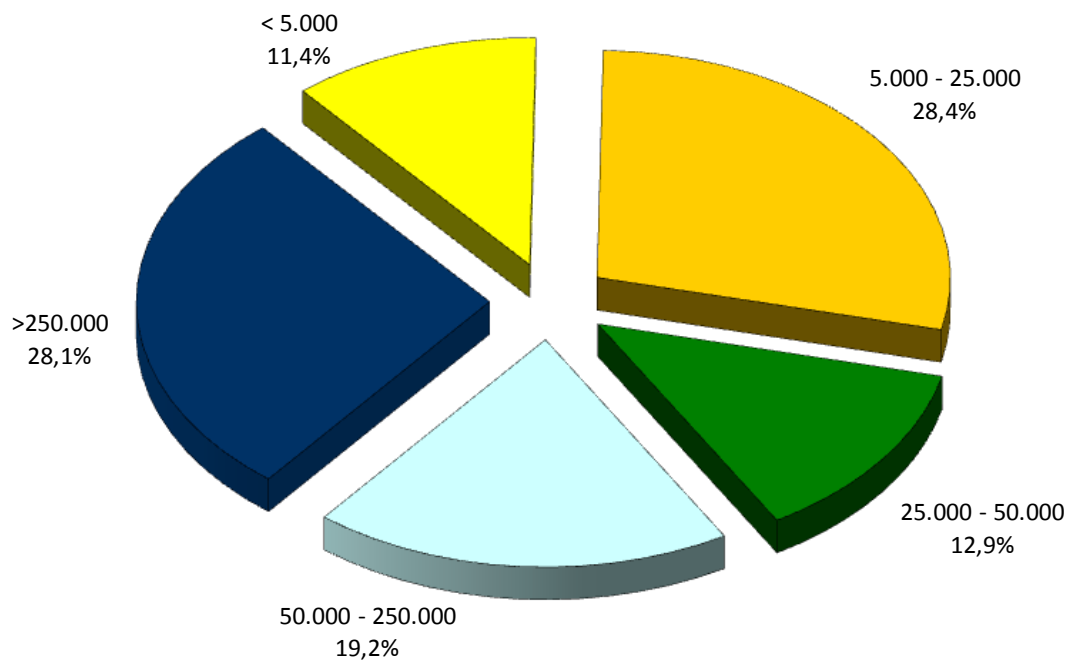


* Il fatturato 2007 non contiene i dati relativi ai 45 comuni del Friuli Venezia Giulia dove vige il sistema "tavolare"

Tabella 9: Stima del fatturato totale e medio per unità e variazione annua per classi demografiche dei comuni

Classi demografiche di comuni	N. comuni	Stima fatturato 2012 miliardi €	Stima fatturato medio u.i. €	Quota fatturato per classe	Var.% fatturato 2011/12	Differenza fatturato medio u.i. 2011/12 €
< 5.000	5.398	8,6	115.800	11,4%	-26,3%	-1.800
5.000 - 25.000	1.977	21,4	144.100	28,4%	-27,6%	-1.300
25.000 - 50.000	237	9,7	160.500	12,9%	-25,6%	-1.500
50.000 - 250.000	127	14,5	171.700	19,2%	-27,6%	-2.100
>250.000	12	21,2	263.300	28,1%	-23,2%	-400
Totale	7.751	75,4	168.300	100,0%	-26,0%	-700

Figura 15: Quote fatturato per classi demografiche dei comuni



1.4 Le pertinenze

Dal 2007 sono disponibili i dati delle compravendite disaggregati anche per le categorie catastali C6 e C7, comprendente Box e posti auto, e C2, Magazzini e locali di deposito, che sono conteggiate come 'pertinenze' ed entrambe queste categorie possono in buona parte ricondursi al settore residenziale, almeno per la quota rappresentativa dei box e posti auto e delle cantine e soffitte collegati alle abitazioni.

Per quanto concerne il volume di compravendite nel 2012 per i Magazzini si rileva una diminuzione del NTN, -20,3% rispetto al 2011, mentre le compravendite di Box segnano un calo del -25,2%.

Per i Magazzini, il calo maggiore di si osserva nelle Isole che perdono quasi un terzo degli scambi, -29,5%, mentre l'area del Sud presenta il calo più contenuto, -12,1%.

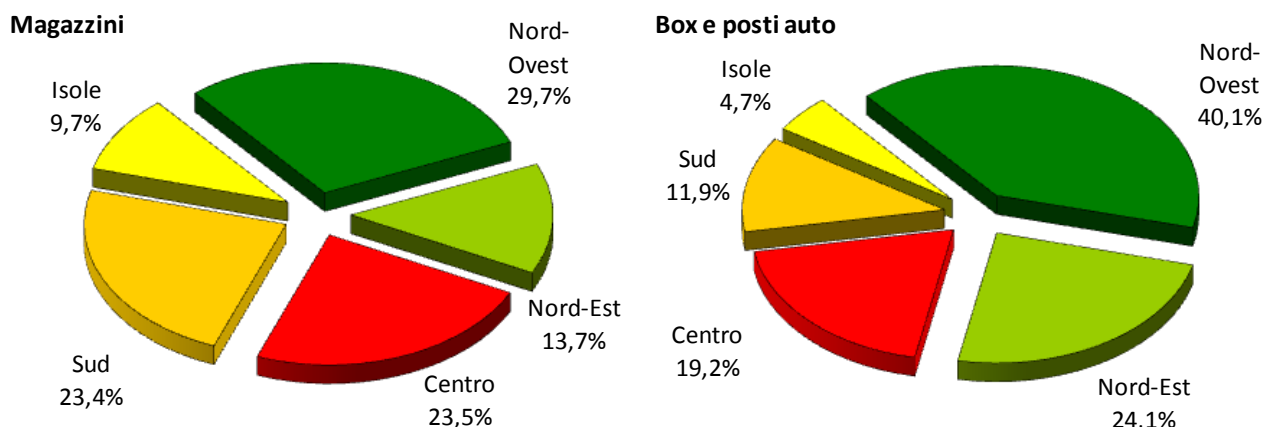
Il Nord-Est e il Centro mostrano, invece, la performance peggiore per le unità Box e posti auto, con una flessione del -27% circa.

Il valore dell'intensità del mercato (IMI) per queste unità risulta in perdita in tutte le aree geografiche sia per i Magazzini sia per i Box e posti auto. I cali di intensità sono poco più contenuti per i Magazzini dove le perdite dell'IMI oscillano intorno a 0,4 punti percentuali (con l'eccezione del Sud che perde 0,19 punti percentuali) e più elevati per i Box e posti auto dove i cali sono tutti superiori a 0,5 punti percentuali con una punta massima al Centro che perde 0,75 punti percentuali.

Tabella 10: NTN ed IMI e variazione annua Magazzini e Box e posti auto per area

Magazzini					
Area	NTN 2012	Va% NTN 2011/12	Quota NTN per Area	IMI 2012	Differenza IMI 2011/12
Nord-Ovest	23.162	-20,8%	29,7%	1,45%	-0,44
Nord-Est	10.702	-21,7%	13,7%	1,29%	-0,42
Centro	18.294	-22,0%	23,5%	1,23%	-0,39
Sud	18.248	-12,1%	23,4%	0,97%	-0,19
Isole	7.540	-29,5%	9,7%	0,93%	-0,45
Italia	77.946	-20,3%	100%	1,18%	-0,36
Box e posti auto					
Area	NTN 2012	Va% NTN 2011/12	Quota NTN per Area	IMI 2012	Differenza IMI 2011/12
Nord-Ovest	114.639	-23,3%	40,1%	1,89%	-0,62
Nord-Est	68.998	-27,2%	24,1%	1,68%	-0,66
Centro	54.990	-27,3%	19,2%	1,86%	-0,75
Sud	33.993	-23,2%	11,9%	1,56%	-0,53
Isole	13.486	-26,9%	4,7%	1,39%	-0,55
Italia	286.106	-25,2%	100%	1,76%	-0,64

Figura 16: Quote NTN 2012 Magazzini e Box e posti auto per aree geografiche



1.5 La nuda proprietà

In questo paragrafo si analizzano le compravendite del diritto di nuda proprietà sulle abitazioni (NTN_{np}), quando cioè il venditore trasferisce la proprietà dell'immobile ma non il diritto reale di godimento del bene (usufrutto); quel diritto, cioè, che consente al titolare di mantenerne il possesso e il pieno utilizzo per tutta la vita o per un determinato periodo.

Il volume di compravendite del diritto di nuda proprietà di abitazioni in Italia nel 2012 è stato pari a 23.666 NTN_{np}, -23,2% rispetto al 2011, in linea con l'andamento delle compravendite.

La distribuzione per macro aree geografiche e per capoluoghi e non capoluoghi (Tabella 11 e Figura 17), mostra che il maggiore volume di compravendite di nuda proprietà si registra nei comuni non capoluogo che totalizzano quasi i due terzi del NTN_{np} del territorio nazionale. L'area del Nord Ovest, realizza il 30% del mercato nazionale con una diminuzione del -23,4%, ma quella in cui si registra il calo più elevato delle compravendite nel 2012 rispetto al 2011 (-25,8%) è l'area del Nord Est.

In Figura 18 sono presentati i grafici dell'andamento del numero indice del NTN_{np} dal 2004, per l'Italia, per i comuni capoluogo e i non capoluoghi e il confronto con l'andamento del numero indice del NTN.

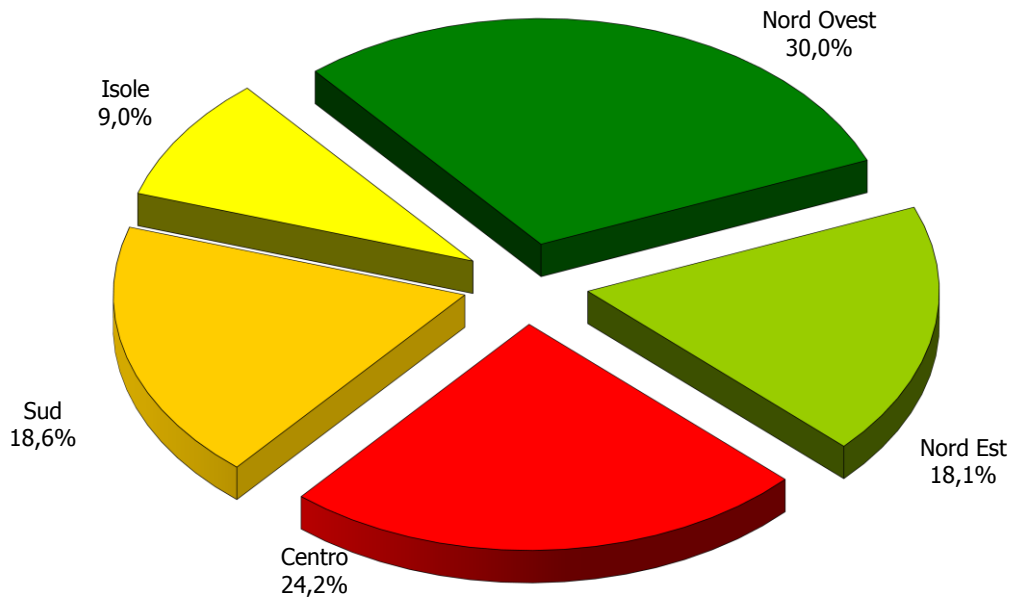
Osservando l'andamento degli indici del NTN_{np}, è evidente la crescita del volume di compravendite fino al 2006, la discesa fino al 2009, la migliore tenuta del mercato nei capoluoghi fino al 2011. Nel 2012, come per le compravendite della piena proprietà, è evidente il crollo generalizzato della nuda proprietà senza distinzione fra capoluoghi e non capoluoghi.

Tabella 11: NTNnp e variazione annua per area, capoluoghi e non capoluoghi

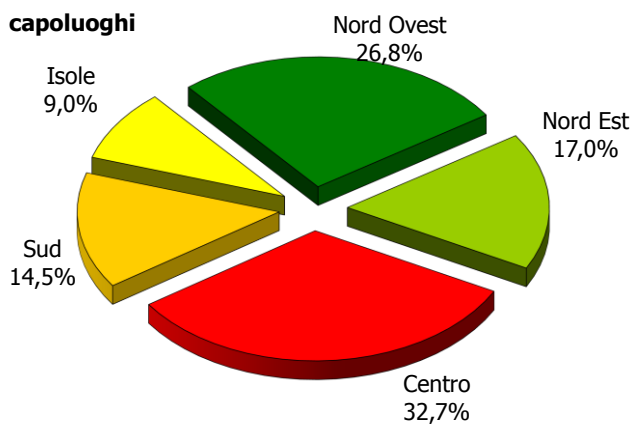
Area	NTNnp 2012	Var.% NTNnp 2011/12	Quota NTNnp per Area
Nord Ovest	7.111	-23,4%	30,0%
Nord Est	4.282	-25,8%	18,1%
Centro	5.725	-24,2%	24,2%
Sud	4.410	-19,9%	18,7%
Isole	2.138	-21,0%	9,0%
ITALIA	23.666	-23,2%	100,0%
Capoluoghi	NTNnp 2012	Var.% NTNnp 2011/12	Quota NTNnp per Area
Nord Ovest	2.117	-19,3%	26,8%
Nord Est	1.346	-21,0%	17,0%
Centro	2.584	-23,6%	32,7%
Sud	1.143	-21,9%	14,5%
Isole	713	-18,7%	9,0%
ITALIA	7.903	-21,3%	100,0%
Non Capoluoghi	NTNnp 2012	Var.% NTNnp 2011/12	Quota NTNnp per Area
Nord Ovest	4.994	-25,1%	31,7%
Nord Est	2.936	-27,8%	18,6%
Centro	3.141	-24,7%	19,9%
Sud	3.267	-19,2%	20,8%
Isole	1.426	-22,2%	9,0%
ITALIA	15.763	-24,1%	100,0%

Figura 17: Distribuzione NTN_{np} 2012 per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

ITALIA



capoluoghi



non capoluoghi

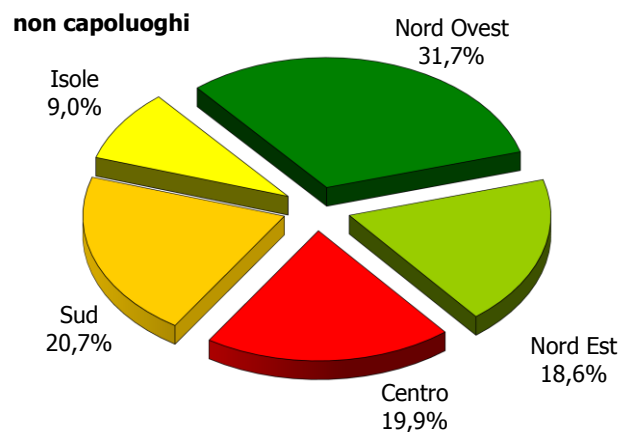
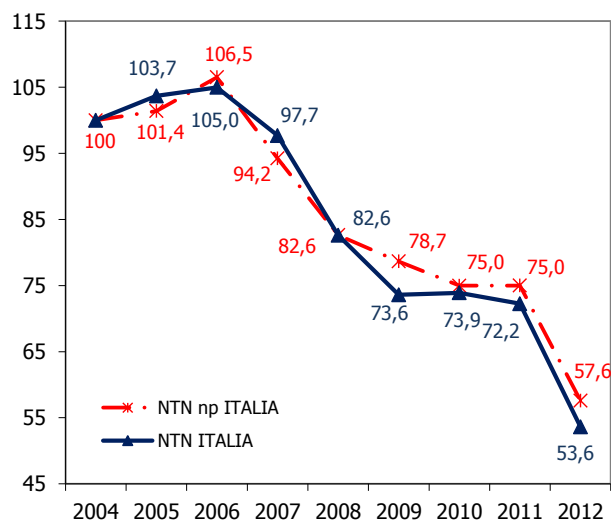
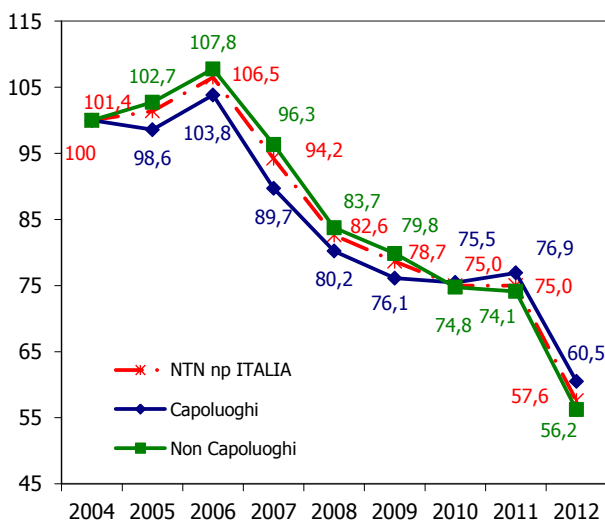


Figura 18: Numero indice NTN_{np} nazionale, capoluoghi e confronto con NTN Italia



2 I mutui ipotecari

2.1 I volumi

I mutui ipotecari per l'acquisto di abitazioni da parte di persone fisiche⁷, si riferiscono esclusivamente a quei casi in cui la garanzia reale è proprio l'abitazione acquistata⁸. Nel 2012 le compravendite di abitazioni con mutuo ipotecario (NTN IP) mostrano un tasso di variazione fortemente negativo (Tabella 12). Prosegue e si accentua, quindi, la flessione registrata nel 2011 (era -4,5%) e con 155.466 NTN IP il calo risulta del -38,6%. La riduzione delle transazioni assistite da ipoteca è diffusa in tutte le aree del paese, con un tasso che supera il 40% nelle Isole, nel Nord-Est e nel Sud e risulta poco inferiore nelle aree del Centro e del Nord-Ovest. La maggior richiesta di mutui ipotecari si trova nel Nord Ovest, dove il volume complessivo rappresenta circa il 37% del totale nazionale.

L'incidenza dei mutui sulle corrispondenti compravendite di abitazioni effettuate da persone fisiche, nelle aree del Nord è circa il 42%, mentre nel Sud e nelle Isole tale quota è inferiore al 30%. Rispetto al 2011, anche l'incidenza degli acquisti con mutuo risulta fortemente ridimensionata, -8 punti percentuali circa a livello nazionale e variazioni comprese tra -7 e -8,3 punti percentuali nelle diverse aree geografiche.

L'andamento degli indici del NTN IP (Figura 20) risulta molto simile in tutte le aree geografiche, con una forte crescita nel biennio 2005-06 per i comuni non capoluogo. Per tutte le aree del paese, ad eccezione della ripresa del 2010, il calo delle compravendite con mutuo ipotecario risulta continuo dal 2007, anno di inversione della tendenza, con tassi di flessione accentuati nel 2008, attenuati nel 2009 e nel 2011 e fortemente negativi nel 2012. Gli indici evidenziano, inoltre, come per tutte le aree e per tutti gli ambiti territoriali analizzati, nel 2012 si raggiunge il livello minimo della serie con mercati ovunque più che dimezzati.

In Figura 21 sono confrontati gli andamenti dal 2004 della serie dei numeri indice del complesso delle compravendite di abitazioni relative alle sole persone fisiche (NTN), delle compravendite delle persone fisiche assistite da ipoteca (NTN IP) e delle compravendite riconducibili alle stesse persone fisiche di abitazioni sulle quali non si è accesa ipoteca (NTN no IP). L'analisi di confronto evidenzia come nel periodo di espansione i tassi di crescita delle NTN IP siano più accentuati del NTN relativo alle PF e soprattutto del NTN per le quali non si è fatto ricorso al credito ipotecario (NTN PF no IP). In modo analogo, nei periodi di ribasso del mercato, le compravendite con ipoteca mostrano flessioni maggiori sia delle NTN PF sia delle NTN non assistite da ipoteca. In tali andamenti sembra quindi potersi leggere l'effetto espansivo da un lato e restrittivo dall'altro dell'influenza del credito nel mercato delle abitazioni. Inoltre, tale circostanza appare confermata dalla minore volatilità della serie degli indici del NTN PF no IP che, sebbene allineata al trend decrescente delle NTN PF, mostra tassi di variazioni più attenuati in tutto il periodo. Quanto visto si presenta in modo analogo in tutte le aree del paese.

Osservando gli andamenti per classi di comuni (Tabella 13) si nota che è la classe dei comuni medio piccoli (con numero di abitanti tra 5.000 e 25.000) quella in cui si concentra il maggior numero di NTN IP, il 35% circa del totale. Nonostante il maggior calo dell'incidenza di acquisti con mutuo ipotecario rispetto alle compravendite di abitazioni da parte di persone fisiche (NTN PF) si osservi nelle grandi città, -9 punti percentuali circa, è in questi comuni che tale incidenza continua a risultare più elevata, 40% circa, a fronte di un'incidenza molto bassa nei comuni piccoli, 29% circa.

In Figura 23 è riportata la mappa tematica della distribuzione dell'incidenza dei mutui sulle corrispondenti compravendite di abitazioni (NTN PF), che evidenzia nelle aree del Nord un maggior numero di comuni dove il ricorso al mutuo ipotecario interessa oltre la metà degli acquisti.

⁷ I dati relativi ai mutui riguardano l'intero territorio nazionale ad eccezione dei comuni dove vige il sistema dei libri fondiari (o sistema tavolare) per la pubblicità immobiliare.

⁸ Non rientrano nella presente analisi, quegli acquisti di abitazioni finanziati da mutui ma con ipoteca iscritta su un immobile diverso da quello acquistato o fornendo altra garanzia reale. Sono escluse, inoltre, le ulteriori forme di finanziamento per l'acquisto delle abitazioni, nonché la rinegoziazione del mutuo, operazione che a fronte di una formale iscrizione di un nuovo mutuo non comporta l'acquisto dell'abitazione.

Tabella 12: NTN IP, incidenza su NTN PF e variazione annua per area, capoluoghi e non capoluoghi

Area	NTN IP 2012	Var% NTN IP 2011/12	Quota NTN-IP per area	INC-NTN PF 2012	Differenza INC 2011/12
Nord-Ovest	58.052	-36,8%	37,3%	42,4%	-7,5
Nord-Est	30.554	-40,7%	19,7%	42,0%	-8,2
Centro	34.487	-38,2%	22,2%	38,4%	-7,4
Sud	21.028	-40,1%	13,5%	26,3%	-8,3
Isole	11.345	-40,8%	7,3%	27,7%	-7,0
Italia	155.466	-38,6%	100%	37,0%	-7,9
Capoluoghi	NTN IP 2012	Var% NTN IP 2011/12	Quota NTN-IP per area	INC-NTN PF 2012	Differenza INC 2011/12
Nord-Ovest	16.249	-36,9%	31,2%	41,1%	-7,6
Nord-Est	8.829	-39,7%	17,0%	40,3%	-7,9
Centro	16.914	-35,7%	32,5%	41,2%	-7,4
Sud	5.974	-39,9%	11,5%	30,1%	-10,9
Isole	4.104	-43,5%	7,9%	33,2%	-8,7
Italia	52.070	-37,9%	100%	38,7%	-8,2
Non Capoluoghi	NTN IP 2012	Var% NTN IP 2011/12	Quota NTN-IP per area	INC-NTN PF 2012	Differenza INC 2011/12
Nord-Ovest	41.803	-36,7%	40,4%	42,9%	-7,5
Nord-Est	21.725	-41,1%	21,0%	42,8%	-8,3
Centro	17.573	-40,4%	17,0%	36,0%	-7,5
Sud	15.054	-40,1%	14,6%	25,0%	-7,5
Isole	7.241	-39,1%	7,0%	25,4%	-6,1
Italia	103.396	-39,0%	100%	36,2%	-7,7

Figura 19: Quote NTN IP 2012 per aree geografiche

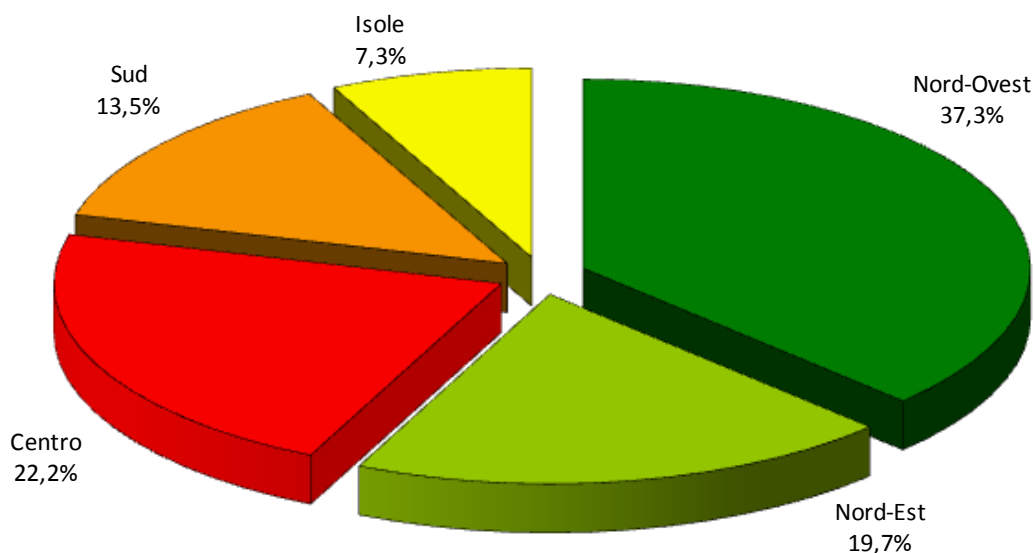


Figura 20: Numero indice NTN IP nazionale e per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

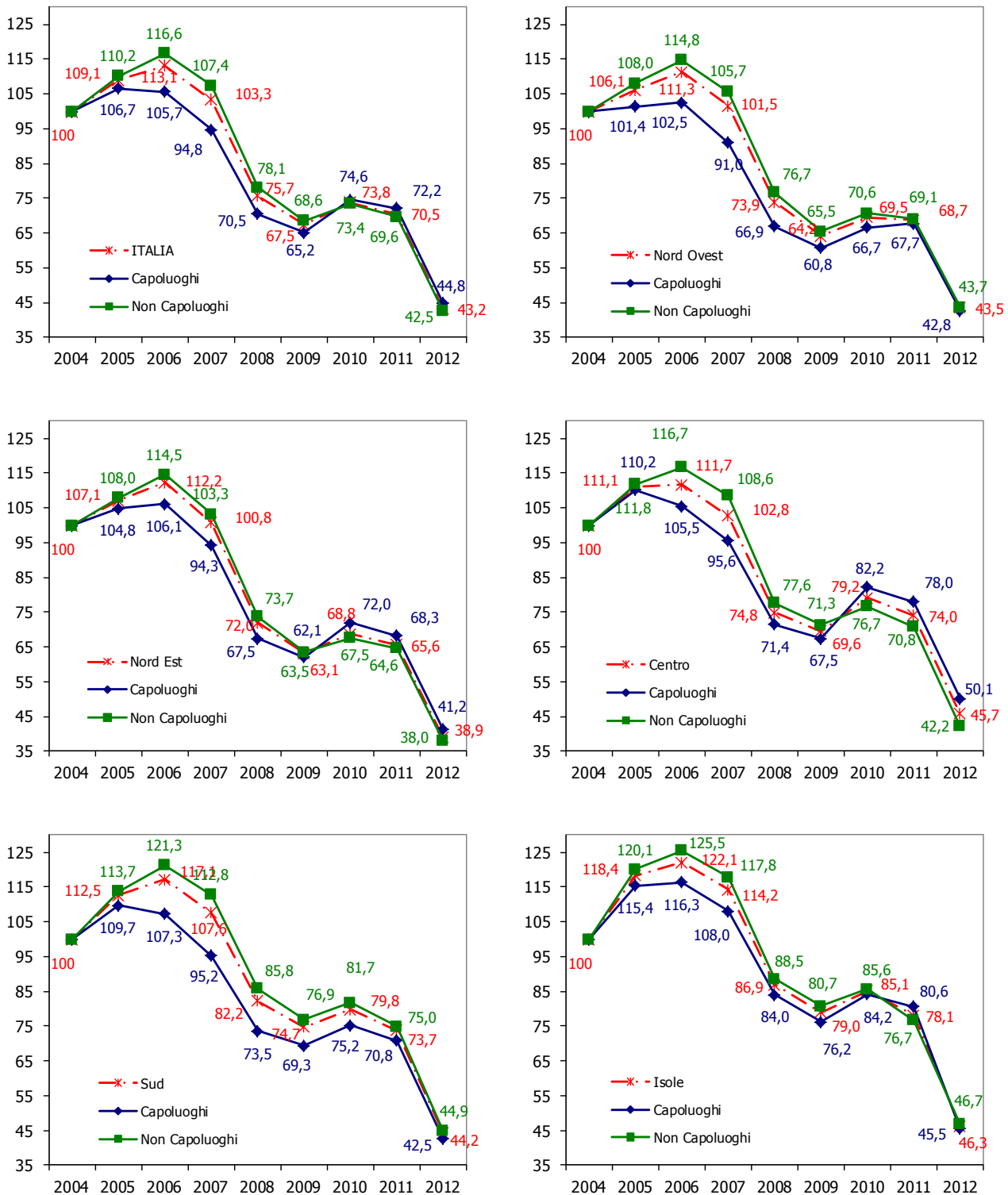


Figura 21: Numero indice NTN PF, NTN IP e NTN PF no IP nazionale e per aree geografiche

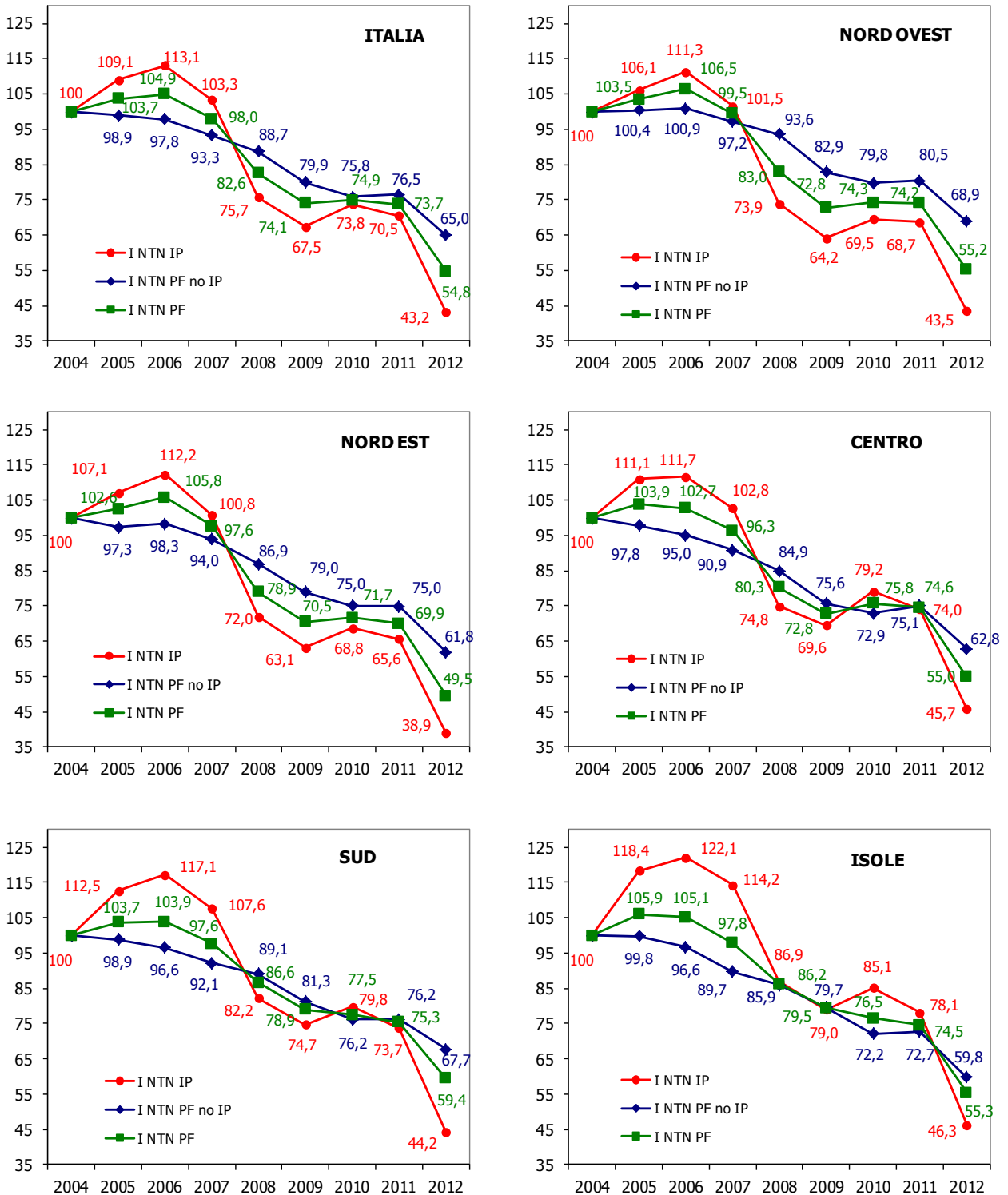


Tabella 13: NTN IP, incidenza su NTN PF e variazione annua per classi demografiche dei comuni

Classi demografiche di comuni	n. comuni	NTN IP 2012	Var% NTN IP 2011/12	Quota NTN-IP per classe	INC-NTN PF 2012	Differenza INC 2011/12
< 5.000	5.368	20.220	-40,0%	13,0%	29,1%	-7,2
5.000-25.000	1.966	53.588	-39,2%	34,5%	38,4%	-7,9
25.000-50.000	235	21.693	-37,7%	14,0%	38,0%	-7,6
50.000-250.000	126	29.018	-39,9%	18,7%	37,7%	-7,9
> 250.000	12	30.947	-36,1%	19,9%	39,9%	-8,6
Totale	7.707	155.466	-38,6%	100%	37,0%	-7,9

Figura 22: Quote NTN IP 2012 per classi demografiche dei comuni

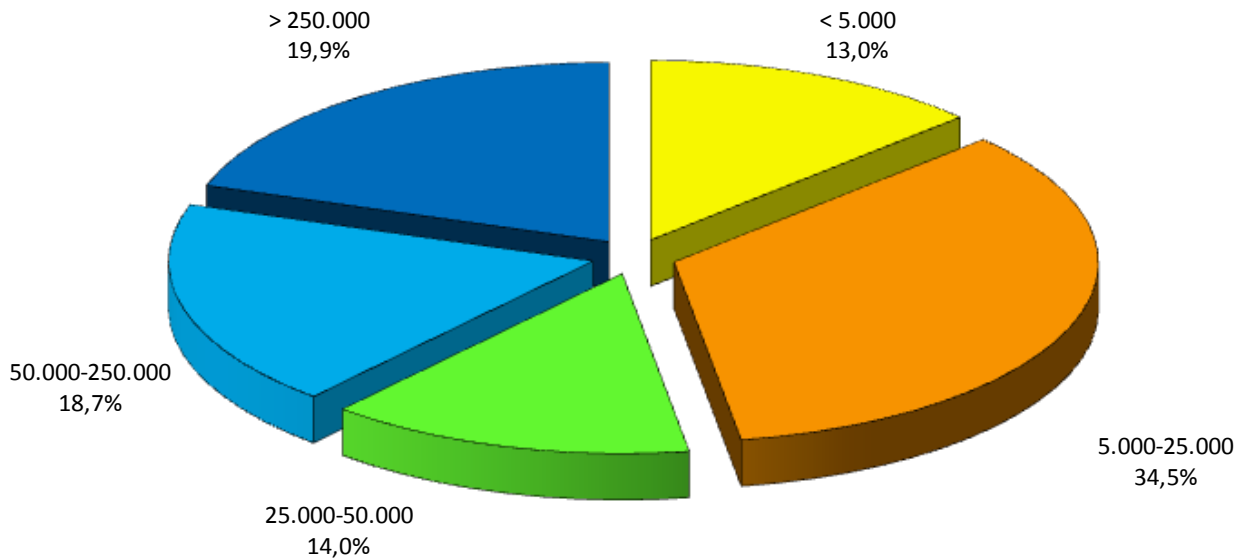


Figura 23: Mappa distribuzione incidenza NTN IP 2012 su NTN persone fisiche nei comuni italiani



2.2 Le dimensioni

Le abitazioni acquistate con mutuo ipotecario si distribuiscono, in base alla dimensione delle stesse, in modo leggermente diverso rispetto al totale di abitazioni compravendute (Tabella 14). Le quote maggiori riguardano ancora i tagli piccoli e medi, ma si riduce la quota dei monolocali ed aumenta quella delle abitazioni grandi. Nel 2012, inoltre, nonostante i cali siano sostenuti per tutte le tipologie continuano a diminuire maggiormente gli acquisti con mutuo di abitazioni monolocali o piccole, -43,6% e -40,8% rispettivamente (Tabella 15).

L'incidenza degli acquisti con mutuo (Tabella 16) diminuisce nel 2012 rispetto al 2011 per tutte le classi dimensionali delle abitazioni ipotecate e risulta massima per le dimensioni 'media' e 'grande' superando il 40% delle compravendite complessive effettuate da persone fisiche.

Nei capoluoghi si ricorre maggiormente al mutuo ipotecario, ma tale maggior incidenza riguarda essenzialmente le abitazioni di dimensioni inferiori, 'monolocali' e 'piccole', mentre per le abitazioni di maggior dimensione l'incidenza delle compravendite con mutuo ipotecario è simile a quella dei comuni non capoluogo. L'incidenza di acquisti di abitazione con mutuo aumenta, con poche eccezioni, con la dimensione dei comuni (Tabella 17 e Tabella 18): è minima per i monolocali acquistati nei comuni con meno di 5.000 abitanti (10,4%) ed è massima (46% circa) per le abitazioni di media dimensione acquistate nelle città medio piccole (tra 5 e 25 mila abitanti) e nelle città più grandi.

Tabella 14: NTN IP per dimensioni delle abitazioni, per area, capoluoghi e non capoluoghi

Anno 2012	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Area							
Nord Ovest	2.627	15.544	12.971	19.922	6.286	701	58.052
Nord Est	939	6.333	6.217	11.423	4.574	1.068	30.554
Centro	1.926	8.614	7.274	11.074	3.406	2.194	34.487
Sud	825	3.723	4.702	8.796	2.405	576	21.028
Isole	416	2.081	2.259	4.620	1.538	432	11.345
Italia	6.733	36.295	33.423	55.835	18.209	4.971	155.466
Capoluoghi							
Nord Ovest	938	4.950	3.778	5.138	1.359	86	16.249
Nord Est	354	1.843	1.890	3.512	1.065	165	8.829
Centro	1.136	4.491	3.564	5.529	1.496	699	16.914
Sud	211	1.141	1.376	2.391	746	109	5.974
Isole	105	625	820	1.832	576	147	4.104
Italia	2.744	13.049	11.427	18.402	5.242	1.206	52.070
Non Capoluoghi							
Nord Ovest	1.689	10.595	9.193	14.785	4.926	615	41.803
Nord Est	585	4.490	4.327	7.911	3.509	902	21.725
Centro	790	4.123	3.711	5.545	1.910	1.495	17.573
Sud	614	2.583	3.326	6.405	1.660	467	15.054
Isole	312	1.456	1.439	2.787	962	286	7.241
Italia	3.989	23.246	21.996	37.433	12.967	3.765	103.396

Tabella 15: Variazione annua NTN IP per dimensioni delle abitazioni, per area, capoluoghi e non capoluoghi

Var% 2011/12	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Area							
Nord Ovest	-41,6%	-38,2%	-36,6%	-35,4%	-34,5%	-44,6%	-36,8%
Nord Est	-47,3%	-44,9%	-42,9%	-38,5%	-34,7%	-41,4%	-40,7%
Centro	-40,6%	-40,8%	-37,9%	-36,1%	-37,1%	-38,6%	-38,2%
Sud	-49,0%	-43,2%	-38,7%	-39,0%	-37,1%	-43,6%	-40,1%
Isole	-48,4%	-41,6%	-39,7%	-40,5%	-34,0%	-54,3%	-40,8%
Italia	-43,6%	-40,8%	-38,7%	-37,2%	-35,4%	-42,4%	-38,6%
Capoluoghi							
Nord Ovest	-42,7%	-36,8%	-36,9%	-35,9%	-34,1%	-57,8%	-36,9%
Nord Est	-49,6%	-41,6%	-42,2%	-37,2%	-34,7%	-42,0%	-39,7%
Centro	-37,3%	-39,2%	-34,7%	-33,3%	-36,8%	-30,5%	-35,7%
Sud	-48,1%	-41,1%	-37,2%	-41,8%	-35,1%	-29,9%	-39,9%
Isole	-59,0%	-42,6%	-42,4%	-44,1%	-33,1%	-59,0%	-43,5%
Italia	-43,0%	-39,0%	-37,6%	-37,2%	-35,1%	-39,9%	-37,9%
Non Capoluoghi							
Nord Ovest	-40,9%	-38,8%	-36,5%	-35,2%	-34,5%	-42,0%	-36,7%
Nord Est	-45,8%	-46,1%	-43,1%	-39,0%	-34,7%	-41,2%	-41,1%
Centro	-44,8%	-42,3%	-40,8%	-38,6%	-37,3%	-41,8%	-40,4%
Sud	-49,3%	-44,0%	-39,3%	-37,8%	-37,9%	-46,1%	-40,1%
Isole	-43,4%	-41,1%	-38,1%	-37,8%	-34,6%	-51,5%	-39,1%
Italia	-44,1%	-41,7%	-39,2%	-37,2%	-35,5%	-43,1%	-39,0%

Tabella 16: Incidenza NTN IP su NTN PF per dimensioni delle abitazioni per area, capoluoghi e non capoluoghi

Anno 2012	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Area							
Nord Ovest	23,0%	38,3%	45,7%	49,3%	46,9%	25,2%	42,4%
Nord Est	23,3%	36,4%	43,5%	47,9%	46,6%	32,3%	42,0%
Centro	23,5%	36,3%	41,0%	43,6%	41,2%	33,6%	38,4%
Sud	7,5%	22,0%	30,9%	35,1%	36,5%	11,0%	26,3%
Isole	8,5%	23,3%	31,4%	36,7%	37,2%	13,7%	27,7%
Italia	17,1%	33,7%	40,3%	43,9%	43,1%	23,7%	37,0%
Capoluoghi							
Nord Ovest	23,2%	38,3%	44,4%	47,5%	46,1%	27,8%	41,1%
Nord Est	23,8%	34,4%	41,2%	46,0%	45,6%	32,6%	40,3%
Centro	28,8%	39,2%	42,9%	45,8%	43,2%	39,5%	41,2%
Sud	10,3%	28,1%	33,1%	33,1%	40,8%	19,3%	30,1%
Isole	8,2%	26,2%	36,2%	41,8%	43,3%	20,3%	33,2%
Italia	21,4%	36,1%	41,1%	43,7%	44,0%	31,1%	38,7%
Non Capoluoghi							
Nord Ovest	22,9%	38,3%	46,2%	49,9%	47,1%	24,9%	42,9%
Nord Est	23,1%	37,3%	44,5%	48,8%	47,0%	32,3%	42,8%
Centro	18,6%	33,6%	39,3%	41,7%	39,7%	31,4%	36,0%
Sud	6,9%	20,0%	30,1%	36,0%	34,8%	10,0%	25,0%
Isole	8,6%	22,2%	29,2%	33,9%	34,3%	11,7%	25,4%
Italia	15,0%	32,5%	40,0%	43,9%	42,8%	22,0%	36,2%

Figura 24: Quote NTN IP 2012 per dimensione delle abitazioni per capoluoghi e non capoluoghi

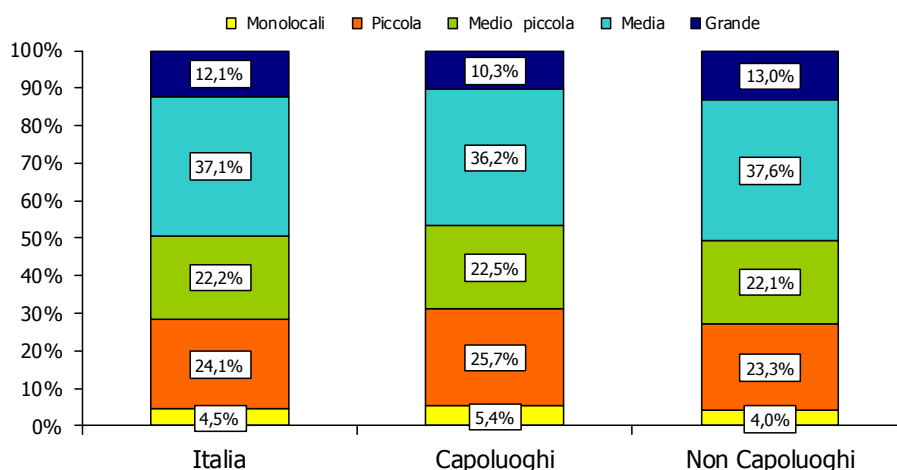


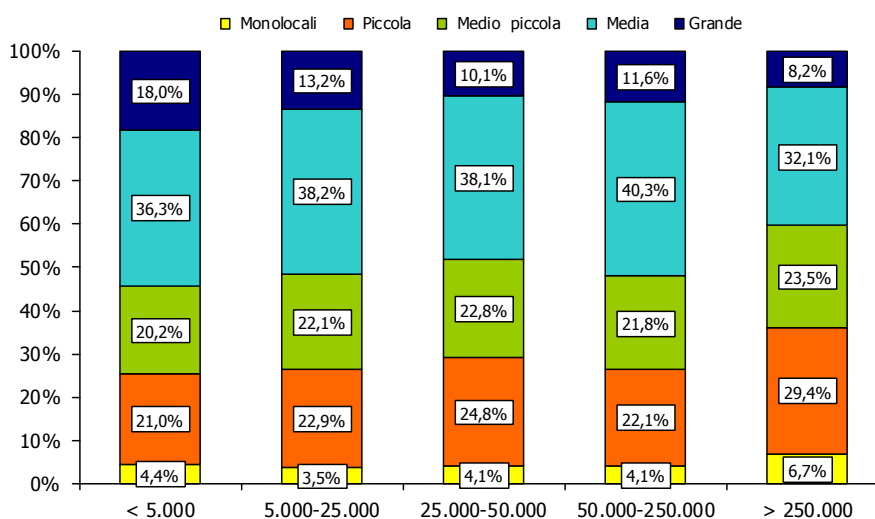
Tabella 17: NTN IP per dimensione delle abitazioni per classi demografiche di comuni

Anno 2012	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Classi demografiche dei comuni							
< 5.000	849	4.072	3.916	7.034	3.490	860	20.220
5.000-25.000	1.808	11.821	11.414	19.684	6.807	2.054	53.588
25.000-50.000	867	5.199	4.776	7.968	2.120	764	21.693
50.000-250.000	1.177	6.284	6.188	11.431	3.297	641	29.018
> 250.000	2.032	8.919	7.130	9.719	2.494	652	30.947
Totale	6.733	36.295	33.423	55.835	18.209	4.971	155.466

Tabella 18: Incidenza NTN IP su NTN PF per dimensioni delle abitazioni per classi demografiche di comuni

Anno 2012	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Classi demografiche dei comuni							
< 5.000	10,4%	24,1%	32,2%	39,4%	39,3%	15,7%	29,1%
5.000-25.000	16,1%	34,3%	41,9%	45,8%	45,0%	24,6%	38,4%
25.000-50.000	17,7%	36,0%	41,5%	43,4%	42,6%	26,8%	38,0%
50.000-250.000	17,7%	33,5%	40,7%	43,4%	43,8%	24,6%	37,7%
> 250.000	23,8%	38,6%	42,5%	44,6%	43,9%	38,1%	39,9%
Totale	17,1%	33,7%	40,3%	43,9%	43,1%	23,7%	37,0%

Figura 25: Quote NTN IP per dimensione delle abitazioni per classi demografiche dei comuni



2.3 I capitali erogati

Coerentemente con il forte calo del numero di unità abitative acquistate con mutuo ipotecario, il capitale complessivo erogato mostra una netta flessione passando dai circa 34,3 miliardi di euro del 2011 ai 19,6 miliardi di euro del 2012, segnando un calo del -43% circa (Tabella 19). In tutte le aree del paese la contrazione del capitale erogato supera il 40% e raggiunge il 45% nelle Isole e nel Nord-Est.

Il capitale erogato rappresenta circa il 26% del valore complessivo delle abitazioni compravendute (stimato in 75,4 miliardi di euro). Nel 2011 il capitale erogato era circa 34,3 miliardi di euro, 34% del volume monetario scambiato (stimato in 101,9 miliardi di euro).

In forte diminuzione anche il capitale unitario che scende di circa 9 mila euro passando da 136 mila euro medi erogati nel 2011 per un'abitazione a 126 mila euro nel 2012. Tra le aree il calo maggiore si registra nel Centro, -11.174 euro, area nella quale si rileva tra l'altro il capitale unitario massimo. Nei comuni non capoluogo delle Isole il capitale unitario medio erogato assume il valore minimo pari a circa 102 mila euro circa.

Nella Figura 27 e nella Figura 28 sono riportati i grafici degli andamenti per aree geografiche, distinguendo altresì i capoluoghi e i non capoluoghi, dell'indice del capitale erogato e del capitale medio per unità abitativa.

Il calo del capitale complessivo erogato risulta diffuso e fortemente negativo anche analizzando le classi demografiche dei comuni (Tabella 20 e Figura 29) con tassi di riduzione compresi tra -41% e -44%. Nonostante il maggior calo del capitale unitario si registri nelle grandi città, dove per un'unità abitativa sono erogati circa 12 mila euro in meno, è in queste ultime che il capitale unitario erogato per un'unità abitativa risulta massimo, 155 mila euro per abitazione acquistata.

È stata inoltre effettuata una stima del valore di scambio delle abitazioni ipotecate moltiplicando la superficie media delle abitazioni compravendute per il numero di compravendite NTN IP e per la quotazione media comunale. Come mostrato in Tabella 21, il valore delle abitazioni compravendute avvalendosi di mutuo ipotecario ammonta a circa 28,4 miliardi di euro; il capitale erogato rappresenta quindi circa il 69% della spesa di acquisto. La quota di valore finanziato è minima al Centro, dove è circa il 60%, e massima nelle Isole, 78,1%.

Tabella 19: Capitale complessivo e unitario erogato e variazione annua per area, capoluoghi e non capoluoghi

Area	Capitale 2012 miliardi €	Var.% capitale 2011/12	Quota Capitale per Area	Capitale unitario 2012 €	Differenza Capitale unitario 2011/12 €
Nord-Ovest	7,4	-41,0%	37,7%	127.419	-9.122
Nord-Est	3,7	-44,9%	19,0%	121.863	-9.203
Centro	4,9	-42,7%	25,1%	143.066	-11.174
Sud	2,4	-43,9%	12,0%	111.795	-7.656
Isole	1,2	-45,1%	6,3%	108.724	-8.631
Italia	19,6	-42,8%	100%	126.321	-9.190
Capoluoghi	Capitale 2012 miliardi €	Var.% capitale 2011/12	Quota Capitale per Area	Capitale unitario 2012 €	Differenza Capitale unitario 2011/12 €
Nord-Ovest	2,3	-40,6%	30,5%	138.968	-8.674
Nord-Est	1,1	-44,0%	15,4%	129.121	-9.874
Centro	2,7	-40,7%	36,9%	161.476	-13.584
Sud	0,8	-44,4%	10,4%	129.061	-10.363
Isole	0,5	-46,7%	6,7%	121.010	-7.449
Italia	7,4	-42,0%	100%	142.058	-10.043
Non Capoluoghi	Capitale 2012 miliardi €	Var.% capitale 2011/12	Quota Capitale per Area	Capitale unitario 2012 €	Differenza Capitale unitario 2011/12 €
Nord-Ovest	5,1	-41,2%	42,0%	122.930	-9.287
Nord-Est	2,6	-45,3%	21,1%	118.914	-9.007
Centro	2,2	-45,0%	18,0%	125.347	-10.316
Sud	1,6	-43,7%	12,9%	104.944	-6.606
Isole	0,7	-44,0%	6,0%	101.762	-8.814
Italia	12,2	-43,3%	100%	118.396	-8.902

Figura 26: Quote capitale erogato nel 2012 per aree geografiche

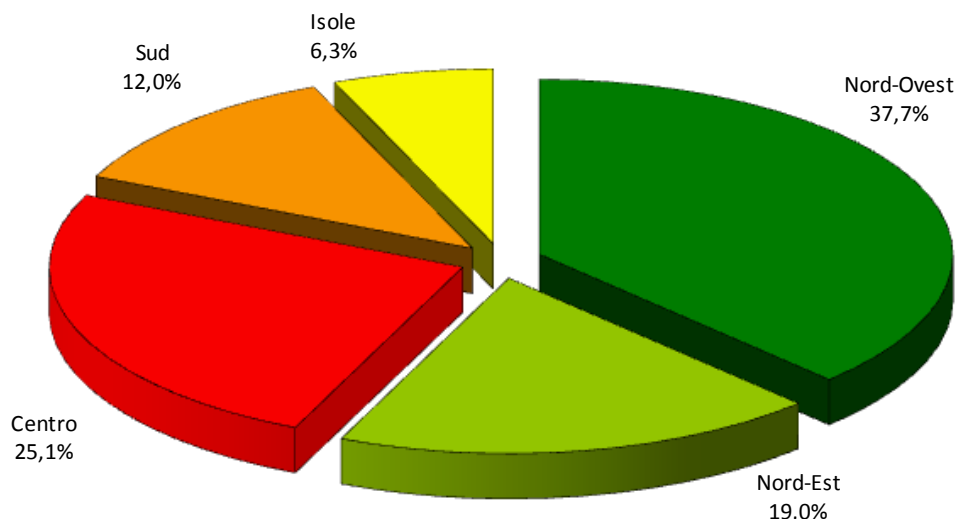


Figura 27: Indice del capitale erogato per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

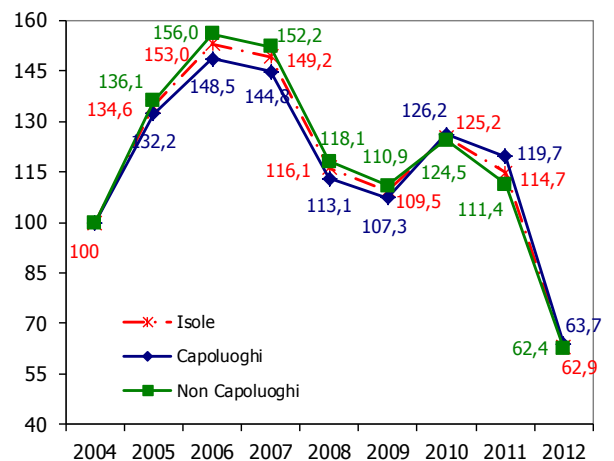
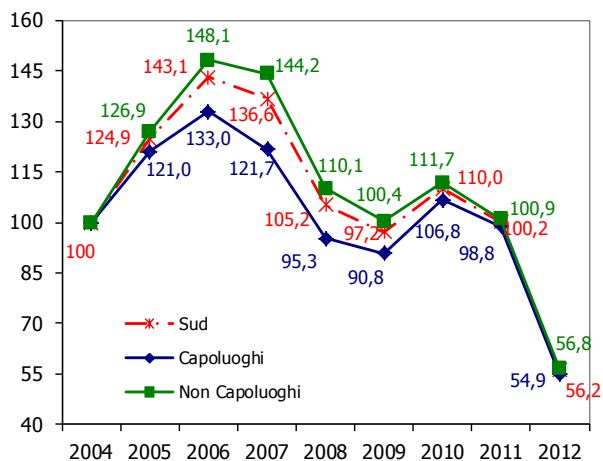
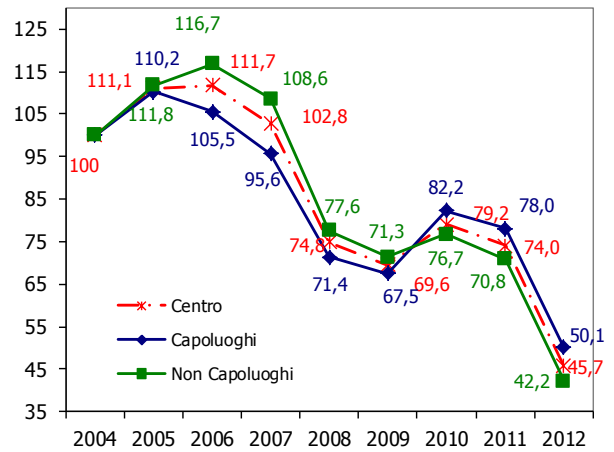
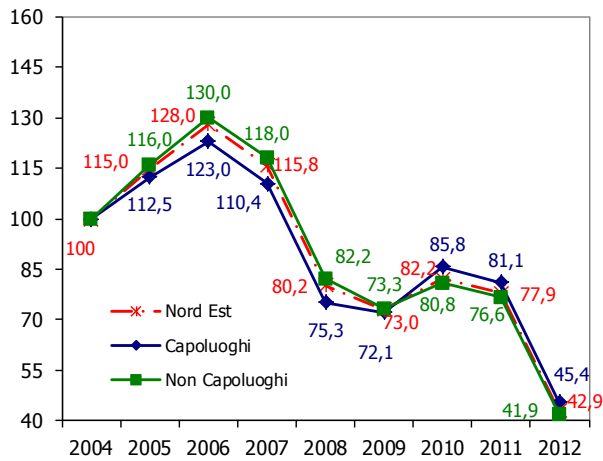
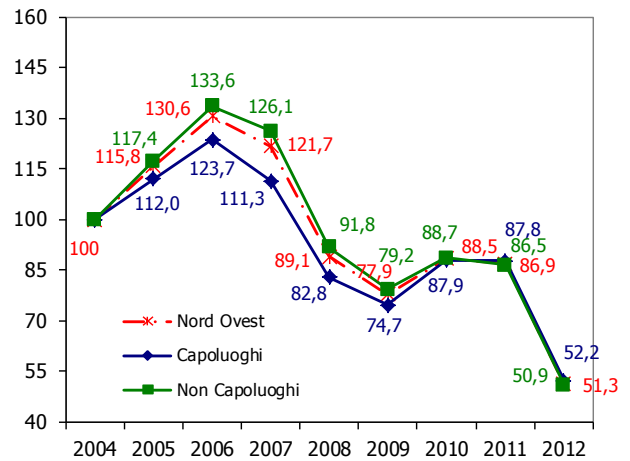
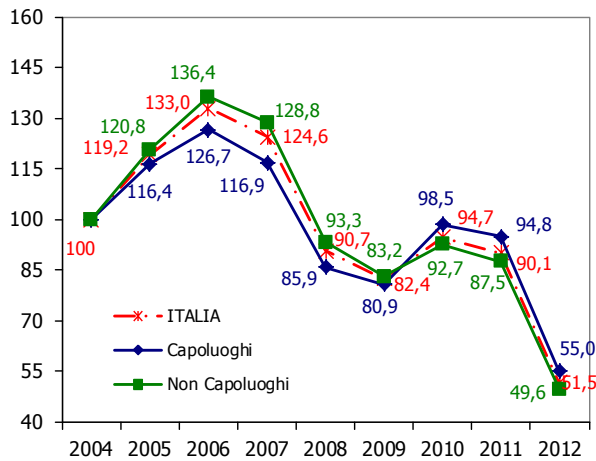


Figura 28: Capitale (migliaia di euro) erogato per unità abitativa per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi

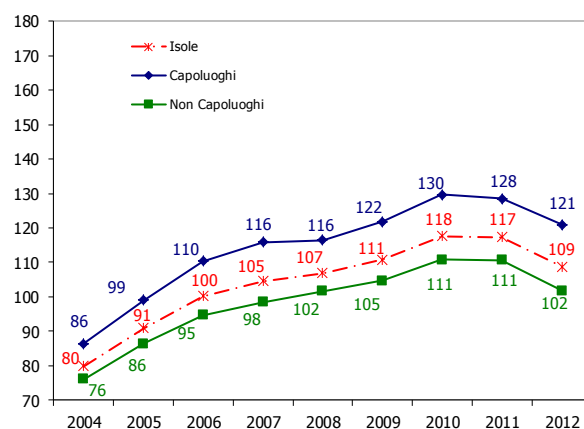
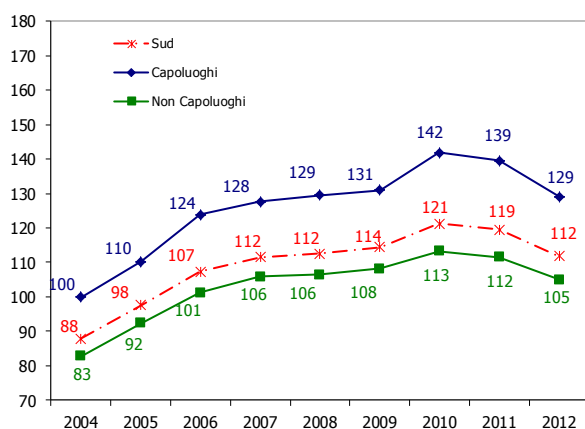
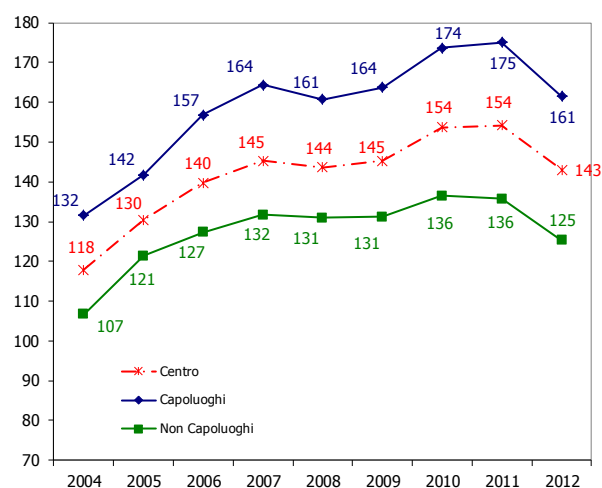
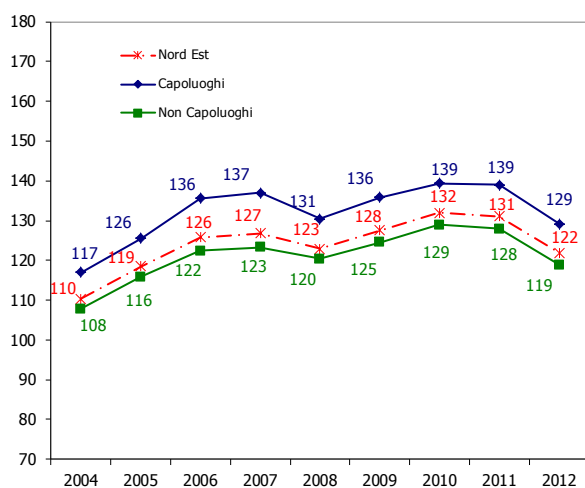
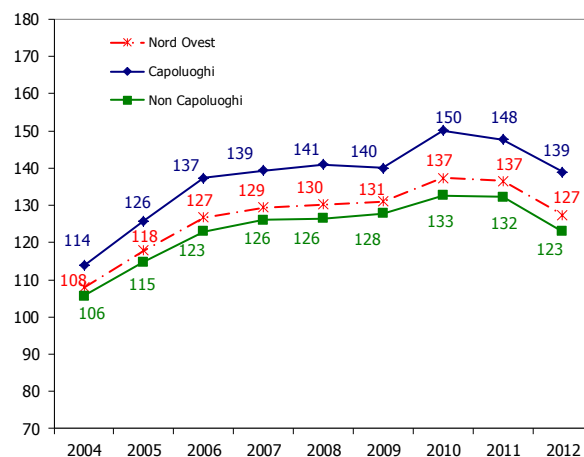
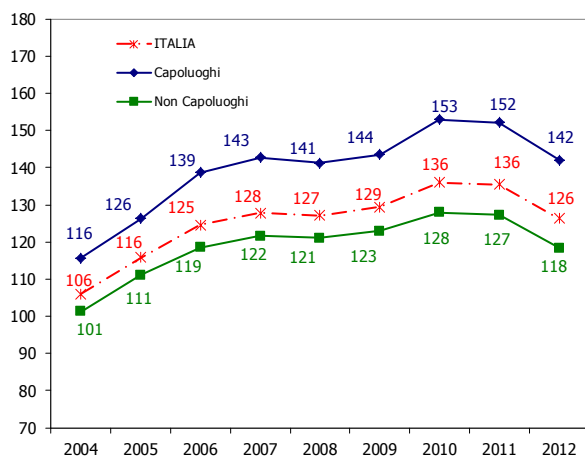


Tabella 20: Capitale complessivo e unitario erogato e variazione annua per classi demografiche dei comuni

Classi demografiche di comuni	Capitale 2012 miliardi €	Var.% capitale 2011/12	Quota Capitale per classe	Capitale unitario 2012 €	Differenza Capitale unitario 2011/12 €
< 5.000	2,2	-43,9%	11,4%	110.878	-7.723
5.000-25.000	6,4	-43,6%	32,4%	118.835	-9.361
25.000-50.000	2,6	-41,9%	13,4%	121.669	-8.731
50.000-250.000	3,6	-43,8%	18,2%	123.410	-8.486
> 250.000	4,8	-40,9%	24,5%	155.363	-12.484
Totale	19,6	-42,8%	100%	126.321	-9.190

Figura 29: Quote capitale erogato nel 2012 per classi demografiche dei comuni

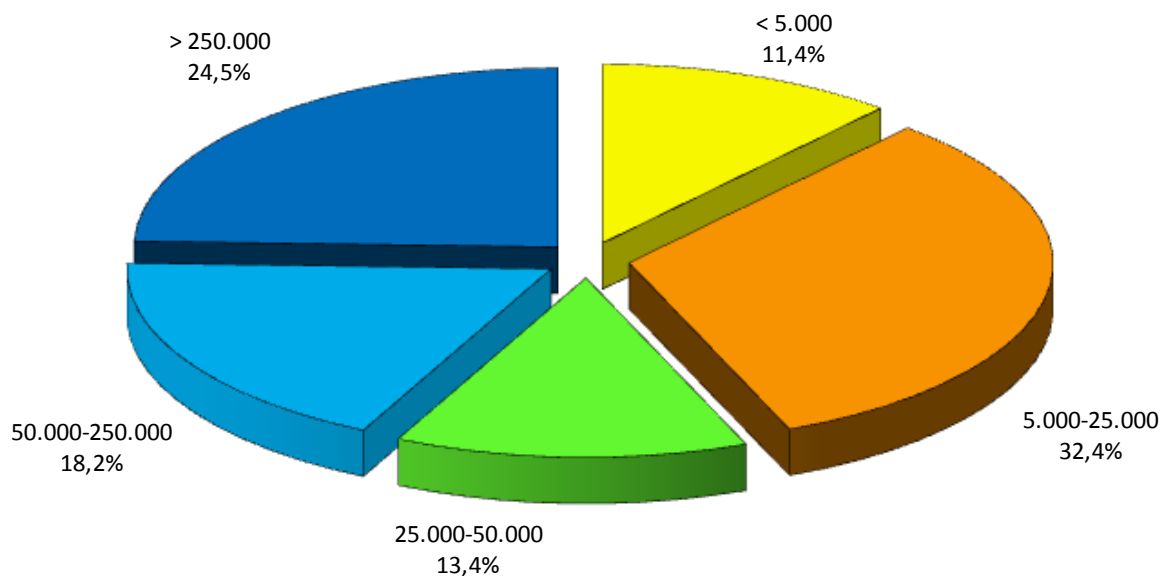


Tabella 21: Stima del fatturato del NTN IP e incidenza del capitale per area, capoluoghi e non capoluoghi

Area	Stima fatturato NTN IP 2012 miliardi €	Quota fatturato per Area	INC Capitale Valore 2012
Nord-Ovest	10,0	35,2%	73,9%
Nord-Est	5,3	18,7%	70,1%
Centro	8,3	29,2%	59,5%
Sud	3,2	11,4%	72,6%
Isole	1,6	5,6%	78,1%
Italia	28,4	100%	69,1%
Capoluoghi	Stima fatturato NTN IP 2012 miliardi €	Quota fatturato per Area	INC Capitale Valore 2012
Nord-Ovest	3,8	30,2%	59,9%
Nord-Est	2,0	15,8%	57,8%
Centro	4,9	39,6%	55,3%
Sud	1,1	9,1%	68,4%
Isole	0,7	5,3%	75,6%
Italia	12,5	100%	59,4%
Non Capoluoghi	Stima fatturato NTN IP 2012 miliardi €	Quota fatturato per Area	INC Capitale Valore 2012
Nord-Ovest	6,2	39,0%	82,4%
Nord-Est	3,3	20,9%	77,4%
Centro	3,4	21,1%	65,5%
Sud	2,1	13,2%	74,9%
Isole	0,9	5,8%	79,8%
Italia	16,0	100%	76,7%

2.4 Tasso medio e durata

L'andamento dei tassi d'interesse⁹ ha avuto una certa influenza sul mercato immobiliare, favorendone l'espansione nei primi anni 2000, contribuendo alla frenata del 2007 e al deciso ridimensionamento del 2008, anno in cui il livello medio dei tassi iniziali praticati superò il 5,5%. Le politiche delle banche centrali per il contenimento dei tassi di sconto, adottate già a partire dall'ultimo trimestre 2008, avevano portato nel 2010 i tassi medi riferiti alla prima rata per i nuovi mutui ipotecari ad un livello decisamente più contenuto, pari a 2,7% mediamente. Nel biennio 2011 - 2012, il maggior rischio di insolvibilità dei clienti e la volontà di contrastare la riduzione dei margini operativi lordi hanno influito sull'aumento (+1,52 punti nel biennio 2011-12) del tasso medio applicato dalle banche ai mutui ipotecari per l'acquisto di abitazioni (Tabella 22), nonostante il tasso ufficiale di sconto sia stato molto contenuto fino a scendere al minimo storico l'11 luglio 2012 (0,75%)¹⁰.

Tra le diverse aree del paese, i tassi medi anzidetti risultano ancora nel 2012 più elevati nelle regioni del Sud (4,70%) e delle Isole (4,56%), mentre i tassi più bassi si registrano nelle regioni del Nord (4% circa). Tra il 2007 ed il 2008, con un livello dei tassi particolarmente elevato, si era assistito ad una maggiore convergenza dei tassi e quindi ad una riduzione dei differenziali territoriali. Dal 2009 invece si riapre la forbice degli interessi praticati che torna a sfavorire le regioni meridionali (Figura 30). La durata media del mutuo è pari a circa 23 anni, in media. La differenza tra le diverse aree del Paese non è molto rilevante, rispetto al 2011 si nota una leggera diminuzione della durata (Figura 31). Il rialzo dei tassi d'interesse, combinato alla diminuzione del capitale unitario erogato, ha portato ad un aumento generalizzato della rata mensile¹¹ che è passata da 700 euro nel 2011 a quasi 720 euro mediamente nel 2012 (Tabella 22 e Figura 32). Le differenze degli importi tra le diverse aree geografiche sono dovute essenzialmente al maggior capitale erogato strettamente collegato ai diversi valori di mercato delle abitazioni: infatti l'importo più alto si registra per le regioni del Centro dove il valore medio di un'abitazione supera di circa un terzo il valore medio nazionale.

Tabella 22: Tasso di interesse iniziale, durata media mutuo (anni), rata media mensile (€) e variazione annua

Area	Tasso medio 2012	Differenza tasso medio 2011/12	Durata media 2012 anni	Differenza durata media 2011/12 anni	Rata media mensile 2012 €	Var% Rata media 2011/12
Nord-Ovest	4,03%	0,85	23,2	-0,5	€ 706	2,9%
Nord-Est	3,97%	0,78	22,3	-0,6	€ 687	2,2%
Centro	4,47%	0,93	23,6	-0,6	€ 819	3,5%
Sud	4,70%	0,99	22,2	-0,5	€ 676	4,1%
Isole	4,56%	0,97	22,3	-0,4	€ 648	2,7%
Italia	4,25%	0,88	22,9	-0,5	€ 720	3,1%

⁹ Si rammenta che il tasso d'interesse al quale ci si riferisce nel presente paragrafo è quello stabilito alla data della sottoscrizione dell'atto di finanziamento (tasso iniziale), valevole per il calcolo della prima rata del mutuo.

¹⁰ Il 2 maggio 2013 il tasso ufficiale di sconto è stato rideterminato dalla BCE pari a 0,50%.

¹¹ La rata è stata calcolata considerando il tasso iniziale medio, il capitale medio per unità e la durata media in mesi.

Figura 30: Andamento tasso d'interesse medio iniziale per aree geografiche

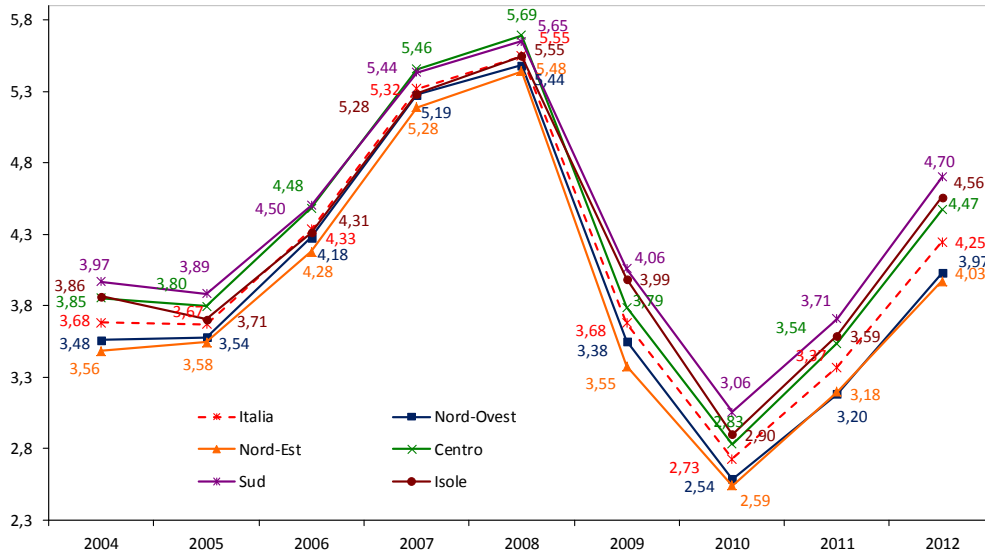


Figura 31: Andamento durata media mutuo (anni) per aree geografiche

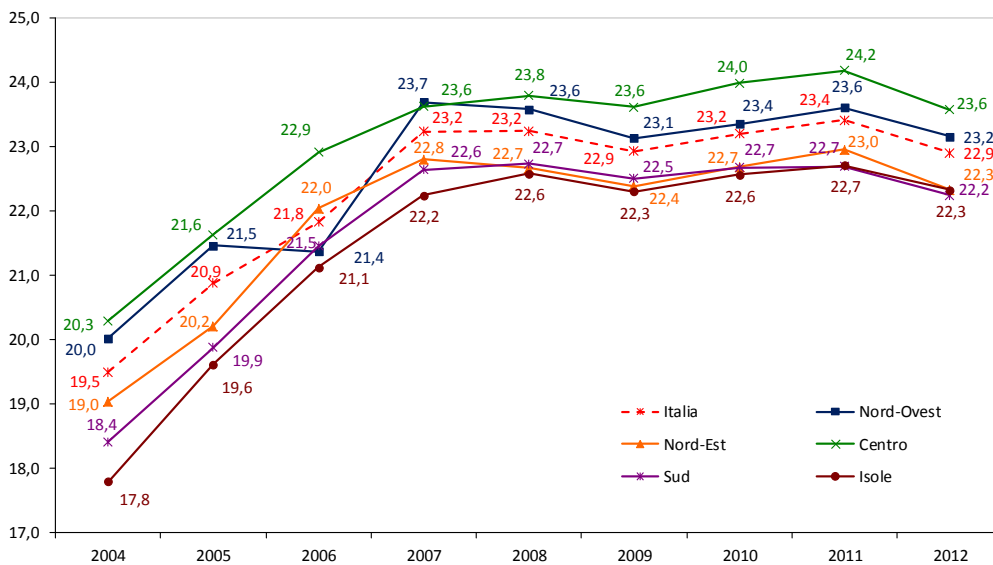
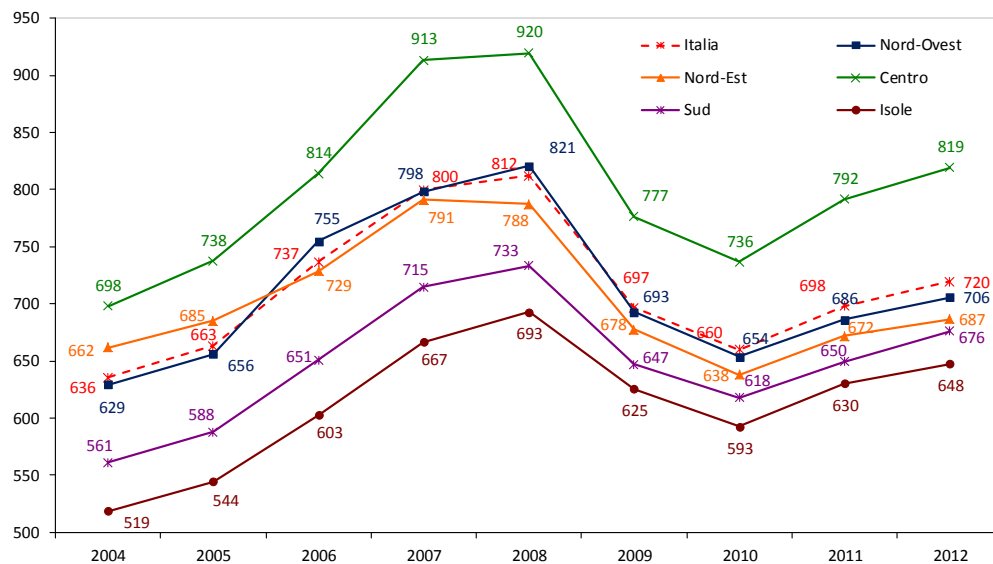


Figura 32: Andamento rata media iniziale mensile (euro) per aree geografiche



3 Dati regionali

3.1 Le compravendite

A livello regionale l'andamento del mercato residenziale risulta, nel 2012, sostanzialmente negativo in tutte le regioni con diminuzioni rispetto al 2011 che vanno dal -17,7% della regione Basilicata al -30% circa delle regioni Emilia Romagna e Marche. Le regioni che detengono la quota maggiore delle compravendite nazionali sono la Lombardia (19,9%) e il Lazio (10,9%) e sono quelle che nel 2012 registrano un'intensità del mercato immobiliare (IMI) più alta rispetto alla media nazionale (1,64% e 1,59% rispettivamente). L'IMI più basso si realizza invece nella regione Calabria, dove nel 2012 è stato compravenduto meno dell'1% dello stock di abitazioni (Tabella 23).

Le compravendite di nuda proprietà (Tabella 24) rispecchiano, come già rilevato nelle analisi per area geografica, l'andamento negativo delle transazioni dell'intera proprietà. Le quote maggiori sono detenute anche in questo caso dalle regioni Lombardia e Lazio che registrano comunque variazioni negative vicine alla media nazionale (-23,2%).

In Tabella 25 è riportato il valore di scambio stimato per le abitazioni compravendute nelle diverse regioni nel 2012. Emerge un calo a due cifre che risparmia solo la Valle d'Aosta, regione nella quale il fatturato diminuisce del -4,7%. Spiccano Abruzzo, Marche e Sardegna dove il valore di scambio nel 2012 diminuisce di oltre il -30%. In Figura 33 è presentata la mappa tematica regionale con la distribuzione dei valori di scambio delle abitazioni nel 2012.

Tabella 23: NTN, IMI e variazione annua per regione

Area	NTN 2012	Var.% NTN 2011/12	Quota NTN per Regione	IMI 2012	Differenza IMI 2011/12
Abruzzo	9.989	-25,9%	2,2%	1,17%	-0,44
Basilicata	3.536	-17,7%	0,8%	0,98%	-0,24
Calabria	12.450	-20,2%	2,8%	0,92%	-0,27
Campania	28.993	-16,7%	6,5%	1,03%	-0,23
Emilia-Romagna	35.202	-30,0%	7,9%	1,42%	-0,64
Friuli- Venezia Giulia	10.160	-24,6%	2,3%	1,42%	-0,48
Lazio	48.723	-26,5%	10,9%	1,59%	-0,60
Liguria	15.432	-26,1%	3,4%	1,33%	-0,48
Lombardia	89.377	-24,9%	19,9%	1,64%	-0,56
Marche	10.418	-29,9%	2,3%	1,21%	-0,54
Molise	2.255	-27,5%	0,5%	0,99%	-0,39
Piemonte	39.610	-26,1%	8,8%	1,44%	-0,53
Puglia	26.675	-25,1%	5,9%	1,17%	-0,40
Sardegna	11.328	-23,1%	2,5%	1,14%	-0,37
Sicilia	31.310	-27,4%	7,0%	1,00%	-0,39
Toscana	28.252	-26,7%	6,3%	1,36%	-0,51
Umbria	6.511	-26,1%	1,5%	1,33%	-0,49
Valle d'Aosta	1.507	-22,7%	0,3%	1,16%	-0,37
Veneto	36.636	-27,5%	8,2%	1,42%	-0,56
ITALIA	448.364	-25,7%	100,0%	1,33%	-0,48



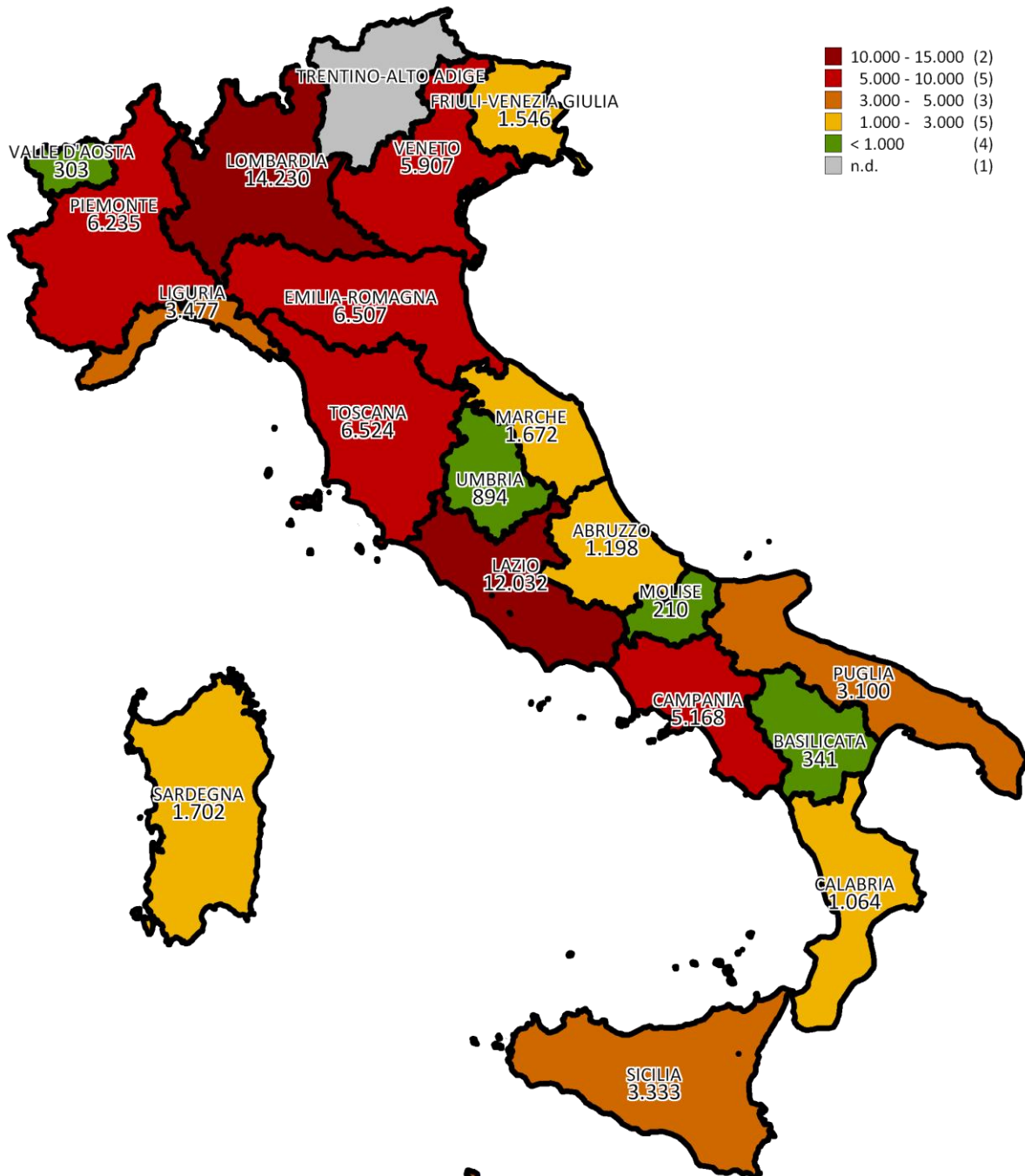
Tabella 24: NTN np e variazione annua per regione

Regione	NTN _{np} 2012	Var.% NTN _{np} 2011/12	Quota NTN _{np} per Regione
Abruzzo	522	-30,1%	2,2%
Basilicata	157	-11,7%	0,7%
Calabria	526	-20,6%	2,2%
Campania	1.843	-14,6%	7,8%
Emilia-Romagna	1.943	-26,6%	8,2%
Friuli- Venezia Giulia	361	-28,9%	1,5%
Lazio	2.945	-22,9%	12,4%
Liguria	1.115	-19,8%	4,7%
Lombardia	3.895	-24,1%	16,5%
Marche	610	-31,5%	2,6%
Molise	106	-29,4%	0,4%
Piemonte	1.988	-24,8%	8,4%
Puglia	1.257	-22,0%	5,3%
Sardegna	494	-32,8%	2,1%
Sicilia	1.645	-16,6%	6,9%
Toscana	1.747	-23,9%	7,4%
Umbria	423	-22,2%	1,8%
Valle d'Aosta	112	-4,7%	0,5%
Veneto	1.978	-24,4%	8,4%
ITALIA	23.666	-23,2%	100%

Tabella 25: Stima del fatturato totale e medio per unità e variazione annua per regione

Area	Stima fatturato 2012 milioni €	Fatturato medio u.i. 2012 €	Quota fatturato per Regione	Var.% fatturato 2011/12	Differenza fatturato medio u.i. 2011/12 €
Abruzzo	1.198	119.900	1,6%	-27,0%	-1.800
Basilicata	341	96.500	0,5%	-20,2%	-3.000
Calabria	1.064	85.400	1,4%	-21,5%	-1.400
Campania	5.168	178.200	6,8%	-17,8%	-2.200
Emilia-Romagna	6.507	184.900	8,6%	-28,9%	2.900
Friuli- Venezia Giulia	1.546	152.200	2,0%	-22,3%	4.600
Lazio	12.032	246.900	15,9%	-25,8%	2.300
Liguria	3.477	225.300	4,6%	-28,2%	-6.600
Lombardia	14.230	159.200	18,9%	-25,2%	-700
Marche	1.672	160.500	2,2%	-30,1%	-400
Molise	210	93.200	0,3%	-30,3%	-3.800
Piemonte	6.235	157.400	8,3%	-27,4%	-2.700
Puglia	3.100	116.200	4,1%	-26,9%	-2.800
Sardegna	1.702	150.300	2,3%	-24,2%	-2.300
Sicilia	3.333	106.400	4,4%	-29,9%	-3.800
Toscana	6.524	230.900	8,6%	-26,7%	200
Umbria	894	137.200	1,2%	-26,9%	-1.600
Valle d'Aosta	303	201.200	0,4%	-22,2%	1.100
Veneto	5.907	161.200	7,8%	-25,8%	3.600
ITALIA	75.444	168.300	100,0%	-26,0%	-800

Figura 33: Mappa distribuzione del fatturato (milioni di euro) 2012 nelle regioni italiane





3.2 I mutui ipotecari

I mutui ipotecari per l'acquisto di abitazioni da parte di persone fisiche subiscono, come già visto, nel 2012 rispetto al 2011 una forte flessione negativa del -38,6%. L'analisi regionale evidenzia cali diffusi di forte entità in tutto il territorio (Tabella 26). La perdita più elevata, che sfiora il -45%, si registra in Molise, seguita a breve distanza dalle regioni Marche e Sicilia. La Lombardia e il Lazio, regioni che rappresentano la quota maggiore di NTN con percentuali rispettivamente del 24,7% e del 12,1%, mostrano una flessione delle transazioni con ipoteca poco inferiori alla perdita nazionale (-35,4% e -37,0%).

L'incidenza dei mutui sulle compravendite di abitazioni effettuate da persone fisiche è mediamente più elevata nelle regioni del Nord. L'incidenza più elevata si riscontra in Lombardia e in Friuli Venezia Giulia, dove gli acquisti con ipoteca rappresentano il 46% del totale degli acquisti di persone fisiche. Tra le regioni del Nord superano la soglia del 40% anche Veneto ed Emilia Romagna. In controtendenza risultano Valle d'Aosta e Liguria, dove la percentuale di acquisti con ricorso ad ipoteca è piuttosto contenuta (27,7% e 34,4% rispettivamente). Al Centro, Lazio e Toscana, hanno incidenze intorno al 40%. Nelle regioni del Sud si osservano le quote di acquisti con ipoteca più distanti dal livello medio nazionale. In particolare, la Calabria presenta l'incidenza più bassa, 17,6%, valore di ben 28 punti percentuali inferiore al valore massimo. Infine, rispetto al 2012 l'incidenza è in calo in tutte le regioni con valori compresi tra -4,9 e -10,1 punti percentuali.

In analogia con il NTN IP anche l'ammontare di capitale mostra netti cali in tutte le regioni con punte massime in Molise, nelle Marche e in Sicilia (Tabella 27). Dei complessivi 19,6 miliardi di capitale erogati, il 40% circa finanzia l'acquisto di abitazioni in Lombardia (25,9%) e nel Lazio (14,9%) che tuttavia evidenziano una decisa flessione (-40,0% e -41,7% rispettivamente). Il valore del capitale unitario di ciascuna regione, mostrato nella stessa tabella, riflette le differenze delle quotazioni medie delle abitazioni che si apprezzano tra le stesse. Nel 2012, infatti, il capitale erogato per un'unità abitativa è massimo (156 mila euro circa) nel Lazio, regione con elevati livelli dei prezzi, e scende a circa 90 mila euro in Basilicata.

In termini di tasso di interesse applicato alla prima rata, più di un punto percentuale distanzia la Sardegna, regione con il tasso più elevato, 5% circa, dalla Valle d'Aosta, regione con il tasso minimo, 3,85%, che si traduce in circa 64 euro mensili (in più per la Sardegna), nell'ipotesi di un finanziamento di 100 mila euro con durata pari alla media nazionale.

Con qualche eccezione, sono le regioni del Sud a presentare tassi di interesse più elevati, mentre al Nord i tassi sono più bassi. Rispetto al 2011, i tassi di interesse sono aumentati in tutte le regioni con una tendenza al maggior rialzo nelle regioni con tassi più elevati.

L'effetto congiunto di capitale unitario e tasso di interesse sono evidenti nella rata calcolata per ciascuna regione. Lazio e Toscana, regioni per le quali il capitale unitario era molto elevato, presentano i livelli più alti della rata, 897 € e 761 € mensili rispettivamente. Ad elevare il valore della rata mensile in Campania, 755 € mensili, è invece il tasso di interesse 4,67%. Nonostante, il tasso di interesse sia tra i più elevati, il basso valore del capitale unitario rende la rata della regione Basilicata la più bassa tra le rate regionali.



Tabella 26: NTN IP, incidenza su NTN PF e variazione annua per regione

Regione	NTN IP 2012	Var% NTN IP 2011/12	Quota NTN IP per Regione	INC-NTN PF 2012	Differenza INC 2011/12
Abruzzo	2.650	-36,5%	1,7%	28,2%	-4,9
Basilicata	679	-30,9%	0,4%	20,6%	-4,0
Calabria	2.099	-40,4%	1,4%	17,6%	-6,2
Campania	7.328	-39,7%	4,7%	26,4%	-10,1
Emilia Romagna	13.585	-41,5%	8,7%	41,2%	-7,9
Friuli Venezia Giulia	2.539	-39,6%	1,6%	45,9%	-6,3
Lazio	18.795	-37,0%	12,1%	40,0%	-7,3
Liguria	5.115	-40,3%	3,3%	34,4%	-8,4
Lombardia	38.410	-35,4%	24,7%	45,9%	-7,3
Marche	3.325	-43,1%	2,1%	33,8%	-7,7
Molise	435	-44,7%	0,3%	20,2%	-6,1
Piemonte	14.139	-38,9%	9,1%	38,0%	-7,8
Puglia	7.837	-41,8%	5,0%	30,8%	-9,1
Sardegna	3.570	-34,9%	2,3%	33,5%	-6,5
Sicilia	7.775	-43,1%	5,0%	25,7%	-7,3
Toscana	10.396	-38,2%	6,7%	38,6%	-7,3
Umbria	1.971	-40,9%	1,3%	32,4%	-8,3
Valle D'Aosta	388	-37,9%	0,2%	27,6%	-6,1
Veneto	14.430	-40,1%	9,3%	42,2%	-8,8
Italia	155.466	-38,6%	100%	37,0%	-7,9

Figura 34: Mappa distribuzione incidenza NTN IP 2012 su NTN PF (%) nelle regioni italiane

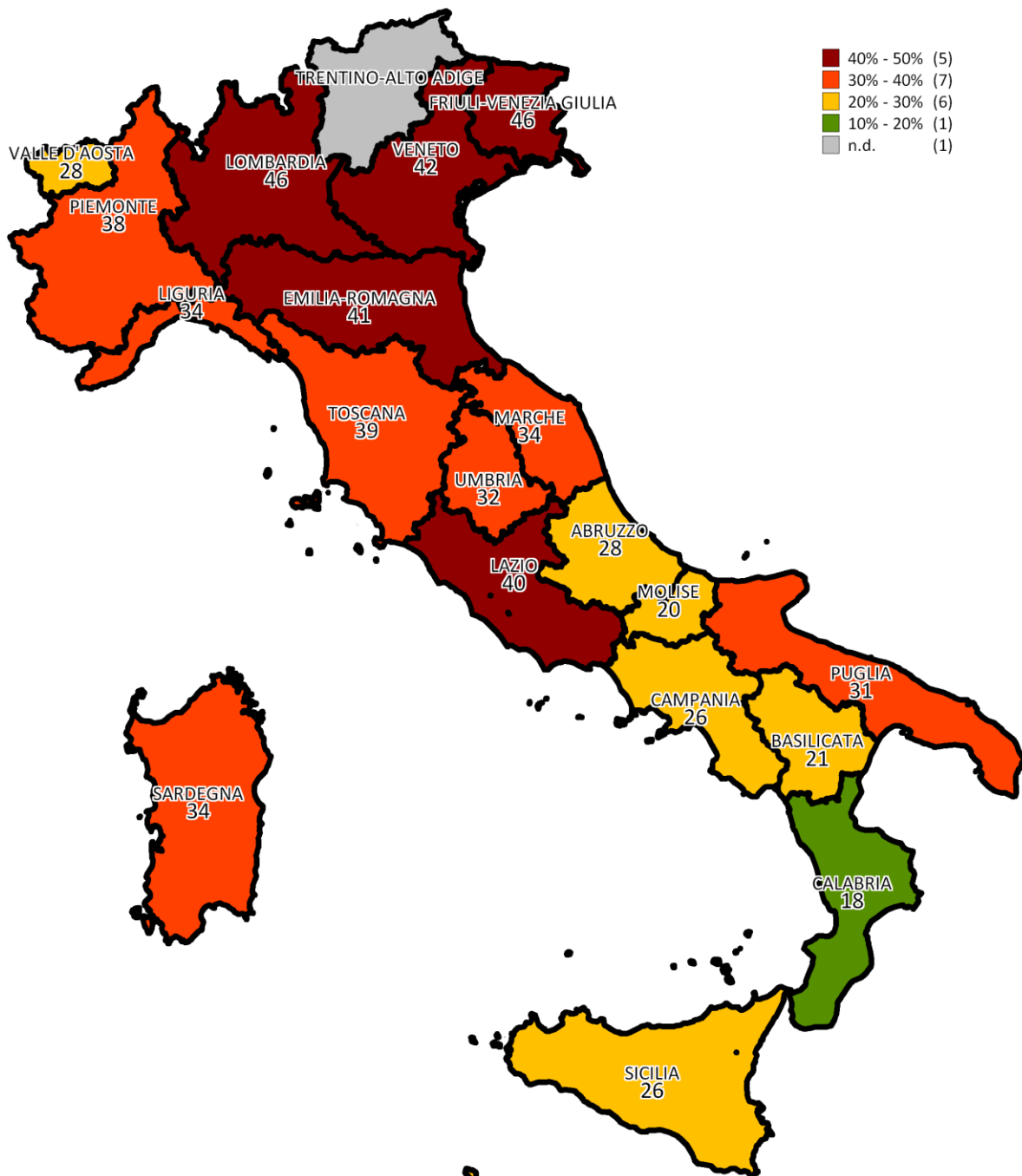




Tabella 27: Capitale complessivo e unitario erogato e variazione annua per regione

Regione	Capitale 2012 milioni €	Var.% Capitale 2011/12	Quota Capitale per Regione	Capitale unitario 2012 €	Differenza Capitale unitario 2011/12 €
Abruzzo	277,9	-39,9%	1,4%	104.890	-5.952
Basilicata	61,7	-35,2%	0,3%	90.973	-6.078
Calabria	207,0	-41,6%	1,1%	98.588	-2.031
Campania	931,9	-44,5%	4,7%	127.176	-11.040
Emilia Romagna	1.694,7	-45,8%	8,6%	124.751	-9.836
Friuli Venezia Giulia	271,3	-43,6%	1,4%	106.849	-7.649
Lazio	2.933,5	-41,7%	14,9%	156.076	-12.483
Liguria	662,6	-45,2%	3,4%	129.524	-11.573
Lombardia	5.084,8	-40,0%	25,9%	132.383	-10.097
Marche	393,3	-47,2%	2,0%	118.288	-9.245
Molise	42,5	-47,0%	0,2%	97.728	-4.207
Piemonte	1.599,8	-42,2%	8,1%	113.148	-6.394
Puglia	829,7	-45,4%	4,2%	105.870	-6.890
Sardegna	394,1	-41,4%	2,0%	110.375	-12.223
Sicilia	839,4	-46,7%	4,3%	107.966	-7.286
Toscana	1.394,4	-43,0%	7,1%	134.127	-11.300
Umbria	212,7	-45,6%	1,1%	107.954	-9.353
Valle D'Aosta	49,7	-42,7%	0,3%	128.329	-10.716
Veneto	1.757,3	-44,2%	8,9%	121.787	-8.773
Italia	19.638,6	-42,8%	100%	126.321	-9.190

Figura 35: Mappa distribuzione del capitale erogato (milioni di euro) nelle regioni italiane





Tabella 28: Tasso d'interesse iniziale, durata media mutuo (anni), rata media mensile (€) e variazione annua

Area	Tasso medio 2012	Differenza tasso medio 2011/12	Durata media 2012 anni	Differenza durata media 2011/12 anni	Rata media mensile 2012 €	Var% Rata media 2011/12
Abruzzo	4,58%	0,84	21,1	-0,6	€ 647	4,1%
Basilicata	4,77%	1,07	20,3	-0,1	€ 584	3,3%
Calabria	4,96%	1,08	21,3	-0,1	€ 625	8,5%
Campania	4,67%	1,00	22,8	-0,6	€ 755	3,0%
Emilia Romagna	3,99%	0,78	22,2	-0,6	€ 707	1,9%
Friuli Venezia Giulia	4,15%	0,79	22,1	-0,4	€ 616	2,0%
Lazio	4,62%	1,02	24,0	-0,6	€ 897	4,3%
Liguria	4,15%	0,87	22,6	-0,5	€ 738	1,3%
Lombardia	3,95%	0,84	23,4	-0,4	€ 722	2,4%
Marche	4,18%	0,74	22,4	-0,8	€ 679	2,0%
Molise	4,46%	0,88	20,5	-1,1	€ 607	7,4%
Piemonte	4,21%	0,87	22,6	-0,6	€ 648	4,7%
Puglia	4,71%	1,01	22,6	-0,3	€ 636	4,2%
Sardegna	5,01%	1,01	23,7	-0,1	€ 664	-0,4%
Sicilia	4,35%	0,93	21,7	-0,6	€ 641	4,0%
Toscana	4,31%	0,81	23,3	-0,6	€ 761	1,7%
Umbria	4,49%	1,03	22,6	-0,3	€ 634	2,6%
Valle D'Aosta	3,85%	0,74	23,2	-0,1	€ 698	-0,2%
Veneto	3,93%	0,77	22,5	-0,6	€ 680	2,5%
Italia	4,25%	0,88	22,9	-0,5	€ 720	3,1%

4 Le principali città

4.1 Le compravendite

L'andamento del mercato residenziale delle otto principali città per numero di abitanti risulta, nel 2012, sostanzialmente negativo con una diminuzione complessiva del -22,4% (Tabella 29). Tutte le grandi città chiudono in negativo il 2012 e le peggiori performance si realizzano nei mercati residenziali delle città di Palermo (-26,4%) e Genova (-26,1%).

Roma, che rappresenta il 35,4% (Figura 36) del NTN delle grandi città, registra una diminuzione di compravendite del -23,6%; rimane comunque, insieme a Milano e a Torino, una delle città con l'intensità del mercato immobiliare più alta (1,84%).

Nei comuni delle province delle grandi città il mercato residenziale complessivamente rileva una flessione più alta, risultando chiusure fortemente negative dei volumi di compravendita nei comuni minori delle province di Roma (-30,2%) e Genova (-26,8%).

L'andamento dell'indice del NTN (Figura 37) evidenzia che in quasi tutti i capoluoghi l'inversione di tendenza (dopo la crescita del mercato generalizzata) è stata consistente già nel 2007, per alcuni è iniziata dal 2006 (Roma, Napoli e Palermo), nel 2008 prosegue la contrazione del volume di compravendite che nel 2009 si attenua. Nel 2010, con l'eccezione di Bologna, il trend negativo si inverte, nel 2011 il segno è positivo in tutte le città ma nel 2012 non sono risparmiate dal crollo del mercato immobiliare. Appare evidente l'andamento in controtendenza della città di Napoli, dovuto però alle consistenti dismissioni del patrimonio immobiliare del comune.

Nelle città complessivamente sono diminuiti tutti gli acquisti per tutte le tipologie dimensionali delle abitazioni rispetto al 2011 (Tabella 30); unica eccezione è Palermo, dove sono invece aumentate le compravendite delle tipologie 'medio piccola' e 'media'. La superficie media delle unità abitative compravendute nelle maggiori città (Tabella 31) è di circa 91 m². Nello specifico è particolarmente contenuta a Torino (82,7 m²) e a Milano (83,1 m²). A Palermo la superficie media compravenduta supera i 100 m². Nei comuni della provincia le superfici medie sono superiori, con il massimo per quella di Napoli, 113 m² circa.

In Figura 38 sono mostrate le preferenze di acquisto delle maggiori città. A Roma la tipologia più compravenduta è l'abitazione 'piccola' così come a Milano e Napoli. A Torino, Palermo, Genova, Bologna e Firenze le tipologie più acquistate sono invece quelle 'medie'.

Il fatturato nelle otto grandi città (Tabella 32) è pari a circa 19,5 miliardi di euro (oltre un quarto del fatturato nazionale) con una diminuzione del -22,5% rispetto al 2011. Firenze è la città con il valore medio di un'abitazione compravenduta più elevato (318 mila euro circa), seguono Roma e Bologna con un valore medio intorno a 300 mila euro.

Nei comuni delle province si fatturano circa 12,8 miliardi di euro, valore in calo rispetto al 2011 (-26,5%). Il risultato peggiore si realizza nella provincia di Roma che perde il 31,7% del fatturato nel 2011. Genova è la provincia che presenta il maggiore valore medio per unità (253 mila euro circa) e Palermo è la provincia meno cara, dove il valore di scambio medio per un'abitazione è 98 mila euro circa.

Le compravendite del diritto di nuda proprietà (Tabella 33) delle principali città registrano una predominanza di transazioni nella città di Roma (circa il 39%) e nel resto della provincia di Milano (23,4%) e un andamento comunque negativo in tutte le città nel 2012.

Tabella 29: NTN ed IMI e variazione annua per le principali città e resto provincia

Città	NTN 2012	Var.% NTN 2011/12	Quota NTN	IMI 2012	Differenza IMI 2011/12
ROMA	25.693	-23,6%	35,4%	1,84%	-0,57
MILANO	14.645	-23,7%	20,2%	1,85%	-0,58
NAPOLI	6.584	-0,8%	9,1%	1,52%	-0,03
TORINO	9.356	-22,3%	12,9%	1,87%	-0,54
PALERMO	4.019	-26,4%	5,5%	1,25%	-0,46
GENOVA	5.176	-26,1%	7,1%	1,59%	-0,56
BOLOGNA	3.593	-25,0%	5,0%	1,61%	-0,54
FIRENZE	3.422	-25,8%	4,7%	1,71%	-0,61
TOTALE	72.488	-22,4%	100%	1,73%	-0,50
Resto provincia	NTN 2012	Var.% NTN 2011/12	Quota NTN	IMI 2012	Differenza IMI 2011/12
ROMA	12.689	-30,2%	16,9%	1,66%	-0,78
MILANO	25.615	-24,2%	34,0%	1,94%	-0,64
NAPOLI	8.431	-18,0%	11,2%	0,92%	-0,21
TORINO	12.828	-24,4%	17,0%	1,55%	-0,52
PALERMO	3.660	-25,7%	4,9%	0,92%	-0,33
GENOVA	2.501	-26,8%	3,3%	1,11%	-0,41
BOLOGNA	5.347	-24,7%	7,1%	1,58%	-0,55
FIRENZE	4.212	-23,7%	5,6%	1,37%	-0,45
TOTALE	75.284	-24,9%	100%	1,48%	-0,51

Figura 36: Quota NTN per le principali città e relative province

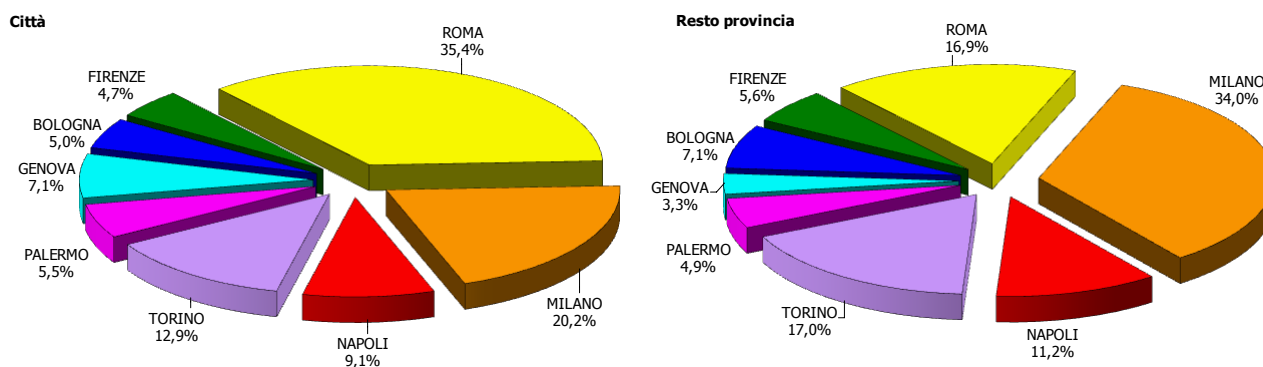


Figura 37: Indice NTN per le principali città e relative province

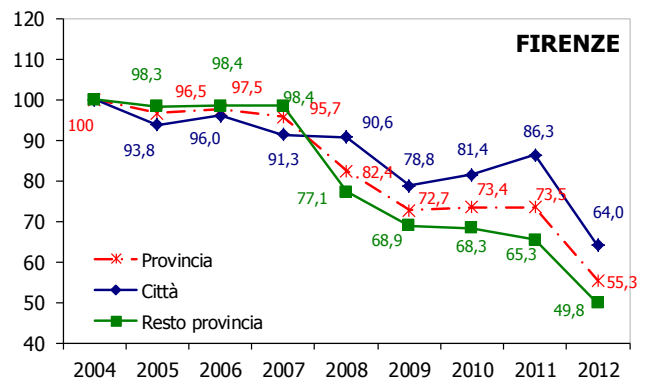
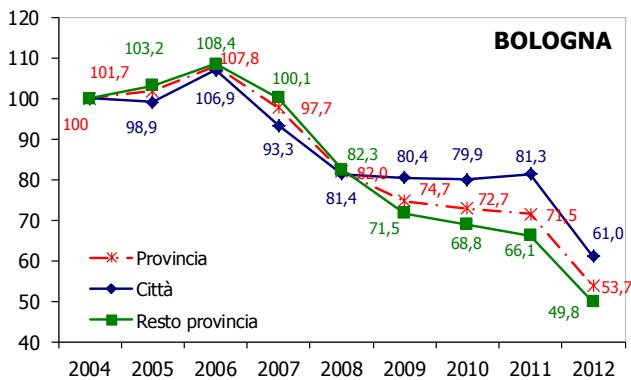
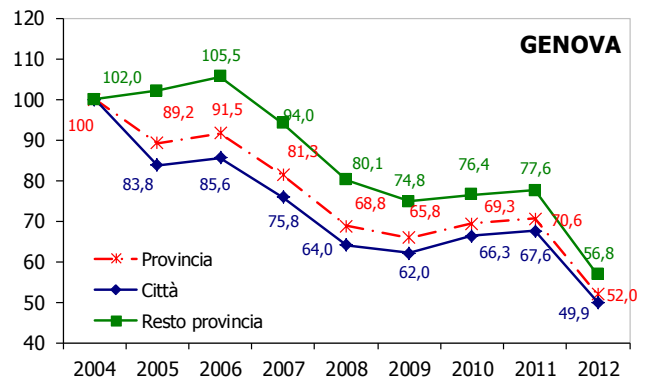
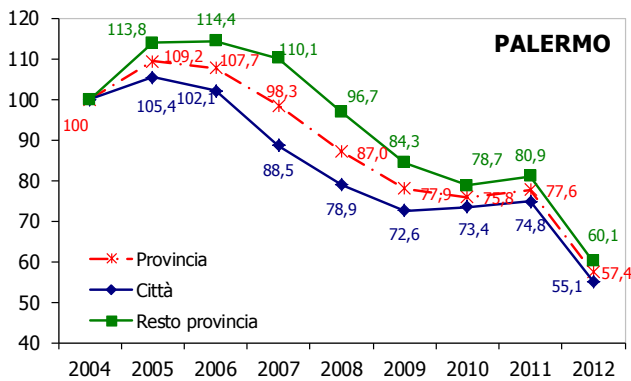
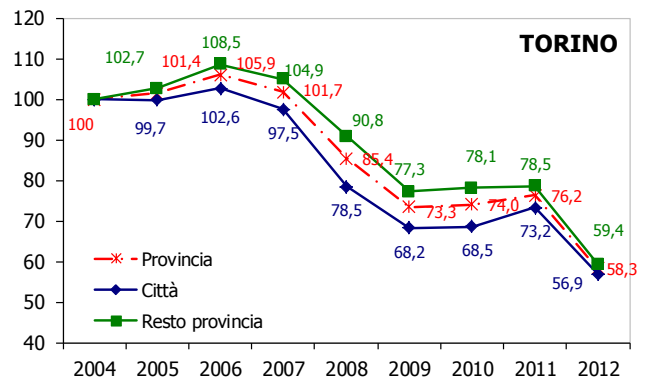
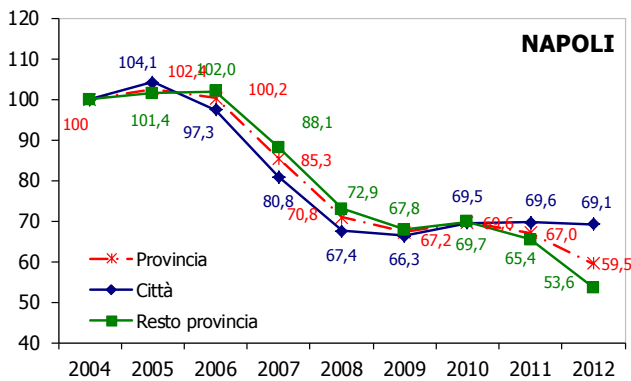
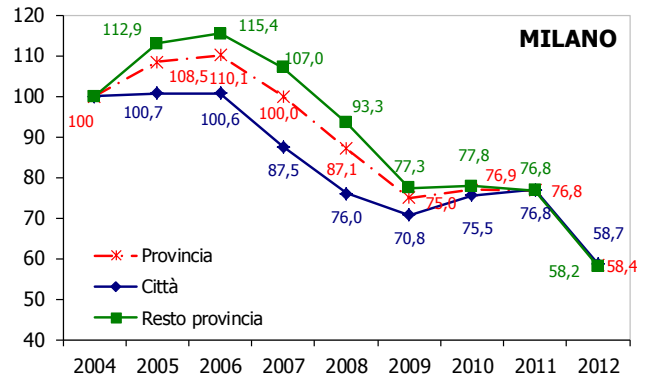
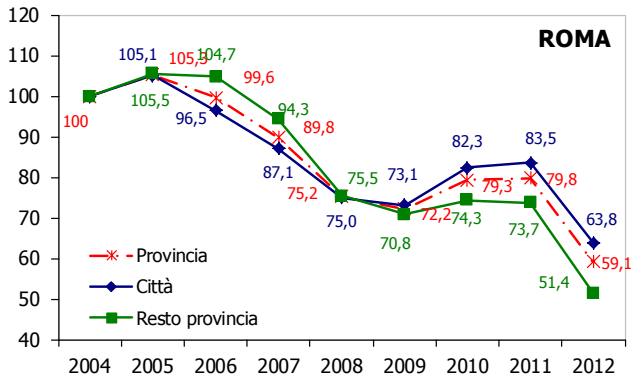


Tabella 30: NTN e variazione annua delle principali città per classi dimensionali delle abitazioni

Anno 2012	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Città							
ROMA	2.769	7.980	5.475	6.875	1.873	721	25.693
MILANO	2.108	5.029	2.657	3.679	1.102	71	14.645
NAPOLI	1.023	1.341	1.499	2.225	437	59	6.584
TORINO	1.142	4.019	2.071	1.645	411	67	9.356
PALERMO	359	658	651	1.404	485	462	4.019
GENOVA	239	1.134	1.389	1.867	501	47	5.176
BOLOGNA	388	957	950	962	222	113	3.593
FIRENZE	367	814	664	971	302	302	3.422
TOTALE	8.396	21.932	15.355	19.628	5.333	1.843	72.488
Resto provincia	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
ROMA	1.511	4.311	2.627	2.660	753	828	12.689
MILANO	1.647	8.101	5.148	8.581	1.882	256	25.615
NAPOLI	1.142	1.622	1.853	2.873	654	285	8.431
TORINO	1.019	3.897	2.926	3.369	1.311	307	12.828
PALERMO	498	683	593	1.071	377	439	3.660
GENOVA	202	695	568	733	207	96	2.501
BOLOGNA	308	1.214	1.242	1.764	569	251	5.347
FIRENZE	223	1.023	806	1.275	451	436	4.212
TOTALE	6.548	21.546	15.762	22.325	6.205	2.897	75.284
Var% 2011/12							
Città							
ROMA	-24,6%	-24,1%	-19,6%	-21,8%	-23,5%	-48,2%	-23,6%
MILANO	-20,5%	-25,0%	-23,1%	-24,5%	-21,3%	-25,1%	-23,7%
NAPOLI	-10,8%	-12,5%	4,8%	13,1%	-14,5%	34,5%	-0,8%
TORINO	-18,8%	-23,0%	-23,1%	-23,6%	-19,7%	35,9%	-22,3%
PALERMO	-19,9%	-13,9%	-23,7%	-32,7%	-25,1%	-29,9%	-26,4%
GENOVA	-22,7%	-25,9%	-25,7%	-26,4%	-21,8%	-61,0%	-26,1%
BOLOGNA	-35,5%	-24,6%	-24,3%	-24,0%	-22,6%	1,5%	-25,0%
FIRENZE	-30,0%	-35,2%	-20,6%	-20,0%	-17,2%	-27,5%	-25,8%
TOTALE	-22,0%	-23,8%	-20,0%	-21,1%	-21,7%	-36,2%	-22,4%
Resto provincia	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
ROMA	-23,7%	-29,7%	-29,0%	-32,4%	-31,6%	-38,4%	-30,2%
MILANO	-28,4%	-25,5%	-24,7%	-20,8%	-27,1%	-34,2%	-24,2%
NAPOLI	-12,7%	-23,3%	-17,5%	-16,3%	-25,0%	-5,7%	-18,0%
TORINO	-18,5%	-25,6%	-25,4%	-25,5%	-19,9%	-22,3%	-24,4%
PALERMO	-22,7%	-31,5%	-26,3%	-20,6%	-20,6%	-33,6%	-25,7%
GENOVA	-19,8%	-29,7%	-21,8%	-29,0%	-32,2%	-14,5%	-26,8%
BOLOGNA	-14,9%	-35,3%	-27,5%	-20,1%	-13,3%	-11,5%	-24,7%
FIRENZE	-15,1%	-25,5%	-25,3%	-19,7%	-25,0%	-30,0%	-23,7%
TOTALE	-21,7%	-27,2%	-25,0%	-22,7%	-24,6%	-29,5%	-24,9%

Tabella 31: Superficie totale e media per abitazioni compravendute nel 2012 (stima)

Provincia	Città		Resto provincia	
	Superficie Totale m ²	Superficie media unità m ²	Superficie Totale m ²	Superficie media unità m ²
ROMA	2.378.598	92,6	1.188.446	93,7
MILANO	1.217.227	83,1	2.403.615	93,8
NAPOLI	647.641	98,4	950.946	112,8
TORINO	773.951	82,7	1.336.868	104,2
PALERMO	422.104	105,0	399.099	109,0
GENOVA	476.596	92,1	223.529	89,4
BOLOGNA	317.840	88,5	550.331	102,9
FIRENZE	333.164	97,4	433.711	103,0
TOTALE	6.567.120	90,6	7.486.545	99,4

Figura 38: Quote NTN 2012 delle principali città e resto provincia per classi dimensionali delle abitazioni

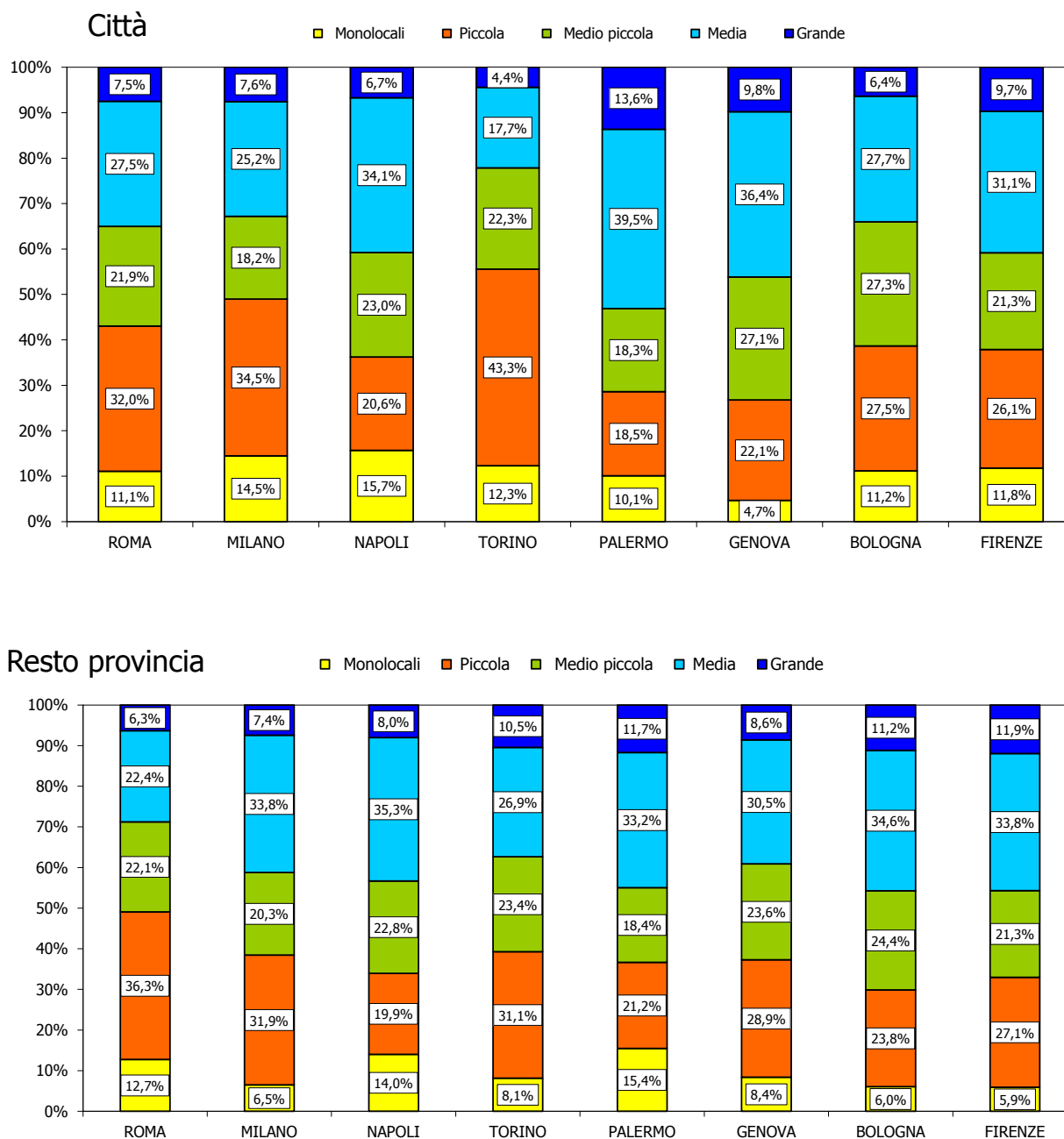


Tabella 32: Stima del fatturato totale e medio per unità e variazione annua principali città

Città	Stima fatturato 2012 milioni di €	Stima fatturato medio u.i. €	Quota fatturato per area	Var.% fatturato 2011/12	Differenza fatt. medio u.i. 2011/12 €
ROMA	8.019	312.100	41,0%	-22,7%	3.532
MILANO	3.670	250.600	18,8%	-23,3%	1.308
NAPOLI	1.601	243.100	8,2%	-1,7%	-2.251
TORINO	2.149	229.700	11,0%	-23,8%	-4.666
PALERMO	651	162.000	3,3%	-30,9%	-10.656
GENOVA	1.288	248.800	6,6%	-28,5%	-8.327
BOLOGNA	1.076	299.500	5,5%	-24,6%	1.653
FIRENZE	1.087	317.600	5,6%	-24,7%	4.907
TOTALE	19.540	269.600	100%	-22,5%	-609
Resto provincia	Stima fatturato 2012 milioni di €	Stima fatturato medio u.i. €	Quota fatturato per area	Var.% fatturato 2011/12	Differenza fatt. medio u.i. 2011/12 €
ROMA	2.499	196.900	19,5%	-31,7%	-4.329
MILANO	3.713	144.900	29,0%	-24,5%	-480
NAPOLI	1.527	181.100	11,9%	-20,3%	-5.196
TORINO	1.986	154.800	15,5%	-28,7%	-9.334
PALERMO	360	98.200	2,8%	-28,2%	-3.304
GENOVA	633	253.100	4,9%	-28,9%	-7.355
BOLOGNA	1.086	203.100	8,5%	-24,0%	1.897
FIRENZE	1.012	240.400	7,9%	-23,9%	-541
TOTALE	12.815	170.200	100%	-26,5%	-3.669

Tabella 33: NTN np e variazione annua per principali città

Città	NTN _{np} 2012	Var.% NTN _{np} 2011/12	Quota NTN _{np}
ROMA	1.619	-22,6%	38,9%
MILANO	650	-23,1%	15,6%
NAPOLI	450	-22,0%	10,8%
TORINO	456	-19,7%	11,0%
PALERMO	268	-17,4%	6,4%
GENOVA	320	-20,6%	7,7%
BOLOGNA	198	-27,6%	4,7%
FIRENZE	203	-27,9%	4,9%
TOTALE	4.162	-22,4%	100%
Resto provincia	NTN _{np} 2012	Var.% NTN _{np} 2011/12	Quota NTN _{np}
ROMA	639	-31,3%	18,7%
MILANO	800	-24,2%	23,4%
NAPOLI	544	-11,2%	15,9%
TORINO	597	-23,0%	17,5%
PALERMO	144	-22,6%	4,2%
GENOVA	179	-22,4%	5,2%
BOLOGNA	248	-34,7%	7,3%
FIRENZE	265	-9,5%	7,8%
TOTALE	3.417	-23,5%	100%

4.2 I mutui ipotecari

In analogia con quanto già osservato a livello nazionale, anche nelle principali città (Tabella 34), l'acquisto di abitazioni finanziate con mutuo ipotecario avente per garanzia lo stesso immobile acquistato, registra nel 2012 una flessione fortemente negativa complessivamente del -35,4%. I cali più sostenuti si osservano a Genova e Palermo che superano il 40% di calo.

Sebbene le perdite siano comunque molto alte, Roma e Milano, città in cui si realizzano le quote maggiori di compravendite con mutuo, mostrano i cali minori, -33% circa. Per i comuni delle rispettive province, il calo medio è risultato pari a -36,7%, con valori simili tra le province. In generale, sono le città a mostrare perdite più elevate delle rispettive province, l'eccezione maggiore si riscontra a Roma, dove a fronte di un calo del -32,6% del capoluogo, nei comuni della provincia la flessione è del -41,7%.

Roma e Milano assorbono una quota importante del flusso di capitali erogato come nuovi mutui ipotecari pari 1,9 miliardi di euro a Roma e 1,0 miliardi a Milano (Tabella 35). È pari a circa 4,4 miliardi il capitale erogato per il complesso delle otto principali città italiane in netta flessione rispetto al 2011, - 40,4%.

Il capitale medio erogato per unità immobiliare è in forte calo in tutte le città con una punta negativa a Roma, -18.207 euro, che resta tuttavia la città in cui il finanziamento per un'abitazione è il più elevato, 177 mila euro circa.

Tabella 34: NTN IP e incidenza su NTN PF e variazione annua per le principali città e resto provincia

Città	NTN IP 2012	Var% NTN IP 2011/12	Quota NTN-IP per Area	INC-NTN PF 2012	Differenza INC 2011/12
ROMA	10.962	-32,6%	39,0%	43,6%	-7,3
MILANO	6.189	-33,0%	22,0%	44,6%	-5,6
NAPOLI	1.543	-39,6%	5,5%	24,0%	-15,4
TORINO	3.324	-38,0%	11,8%	38,2%	-9,1
PALERMO	1.285	-41,7%	4,6%	32,6%	-8,9
GENOVA	2.149	-41,3%	7,6%	42,5%	-10,9
BOLOGNA	1.382	-35,8%	4,9%	40,3%	-7,2
FIRENZE	1.269	-38,4%	4,5%	38,5%	-8,4
Totale	28.103	-35,4%	100%	40,2%	-8,5
Resto provincia	NTN IP 2012	Var% NTN IP 2011/12	Quota NTN-IP per Area	INC-NTN PF 2012	Differenza INC 2011/12
ROMA	5.051	-41,7%	16,3%	42,0%	-7,9
MILANO	12.322	-33,1%	39,8%	50,3%	-7,1
NAPOLI	2.512	-39,4%	8,1%	30,9%	-10,9
TORINO	5.247	-37,5%	17,0%	43,4%	-8,0
PALERMO	849	-40,9%	2,7%	23,7%	-6,5
GENOVA	789	-40,3%	2,5%	32,3%	-7,8
BOLOGNA	2.216	-38,2%	7,2%	43,9%	-8,9
FIRENZE	1.960	-33,1%	6,3%	48,2%	-6,8
Totale	30.946	-36,7%	100%	43,0%	-7,9

Figura 39: Quote NTN IP 2012 per le principali città e resto provincia

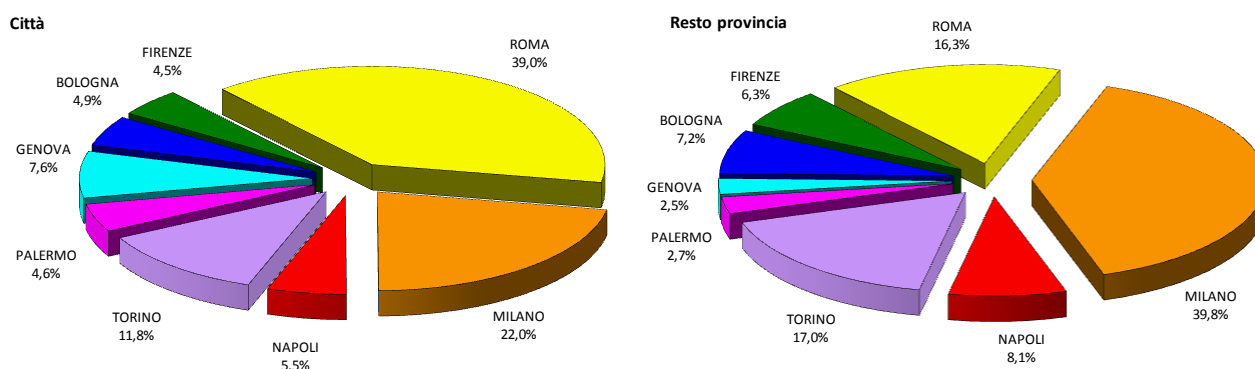


Tabella 35: Distribuzione NTN IP e variazione annua per classi dimensionali delle abitazioni

Anno 2012	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Città							
ROMA	866	3.280	2.467	3.251	782	316	10.962
MILANO	529	2.072	1.242	1.861	463	21	6.189
NAPOLI	88	348	401	540	162	4	1.543
TORINO	148	1.394	865	744	168	5	3.324
PALERMO	36	147	218	562	209	112	1.285
GENOVA	55	436	605	816	221	17	2.149
BOLOGNA	99	352	382	444	84	21	1.382
FIRENZE	90	296	246	411	119	107	1.269
Totale	1.910	8.325	6.426	8.631	2.208	603	28.103
Resto provincia	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
ROMA	404	1.702	1.159	1.216	300	270	5.051
MILANO	537	3.770	2.659	4.391	909	57	12.322
NAPOLI	115	455	633	1.047	237	24	2.512
TORINO	170	1.449	1.305	1.649	630	44	5.247
PALERMO	28	116	159	361	107	79	849
GENOVA	84	458	564	800	253	56	2.216
BOLOGNA	44	180	190	275	79	21	789
FIRENZE	52	449	398	628	222	211	1.960
Totale	1.435	8.581	7.067	10.366	2.736	761	30.946
Var % 2011/12	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
Città							
ROMA	-31,8%	-36,5%	-28,6%	-30,9%	-38,3%	-21,8%	-32,6%
MILANO	-42,5%	-34,1%	-31,2%	-30,0%	-32,5%	-12,5%	-33,0%
NAPOLI	-51,3%	-42,1%	-37,9%	-37,5%	-33,9%	-80,0%	-39,6%
TORINO	-45,0%	-38,2%	-38,8%	-35,9%	-35,2%	-45,3%	-38,0%
PALERMO	-28,5%	-32,0%	-39,1%	-46,3%	-29,4%	-52,0%	-41,7%
GENOVA	-40,4%	-40,6%	-38,8%	-43,5%	-37,8%	-64,5%	-41,3%
BOLOGNA	-53,7%	-33,9%	-36,3%	-29,8%	-40,3%	-39,1%	-35,8%
FIRENZE	-49,9%	-47,0%	-37,8%	-29,3%	-27,8%	-40,3%	-38,4%
Totale	-39,8%	-37,0%	-33,5%	-34,1%	-35,3%	-36,7%	-35,4%
Resto provincia	Monolocali	Piccola	Medio piccola	Media	Grande	nd	Totale
ROMA	-36,7%	-40,3%	-39,5%	-43,4%	-46,5%	-51,1%	-41,7%
MILANO	-35,5%	-34,1%	-33,6%	-30,9%	-34,8%	-45,2%	-33,1%
NAPOLI	-46,2%	-44,0%	-41,3%	-35,9%	-32,7%	-51,9%	-39,4%
TORINO	-44,6%	-38,2%	-40,2%	-35,5%	-30,3%	-52,2%	-37,5%
PALERMO	-40,7%	-45,2%	-43,5%	-38,4%	-35,2%	-46,0%	-40,9%
GENOVA	-30,6%	-49,5%	-39,7%	-33,8%	-25,8%	-22,5%	-38,2%
BOLOGNA	-22,6%	-43,7%	-38,7%	-41,6%	-38,2%	-41,3%	-40,3%
FIRENZE	-54,1%	-36,1%	-35,0%	-29,7%	-27,5%	-30,4%	-33,1%
Totale	-38,5%	-38,1%	-37,6%	-34,6%	-34,0%	-43,8%	-36,7%

Figura 40: Quote di NTN IP 2012 principali città e resto provincia per classi dimensionali delle abitazioni

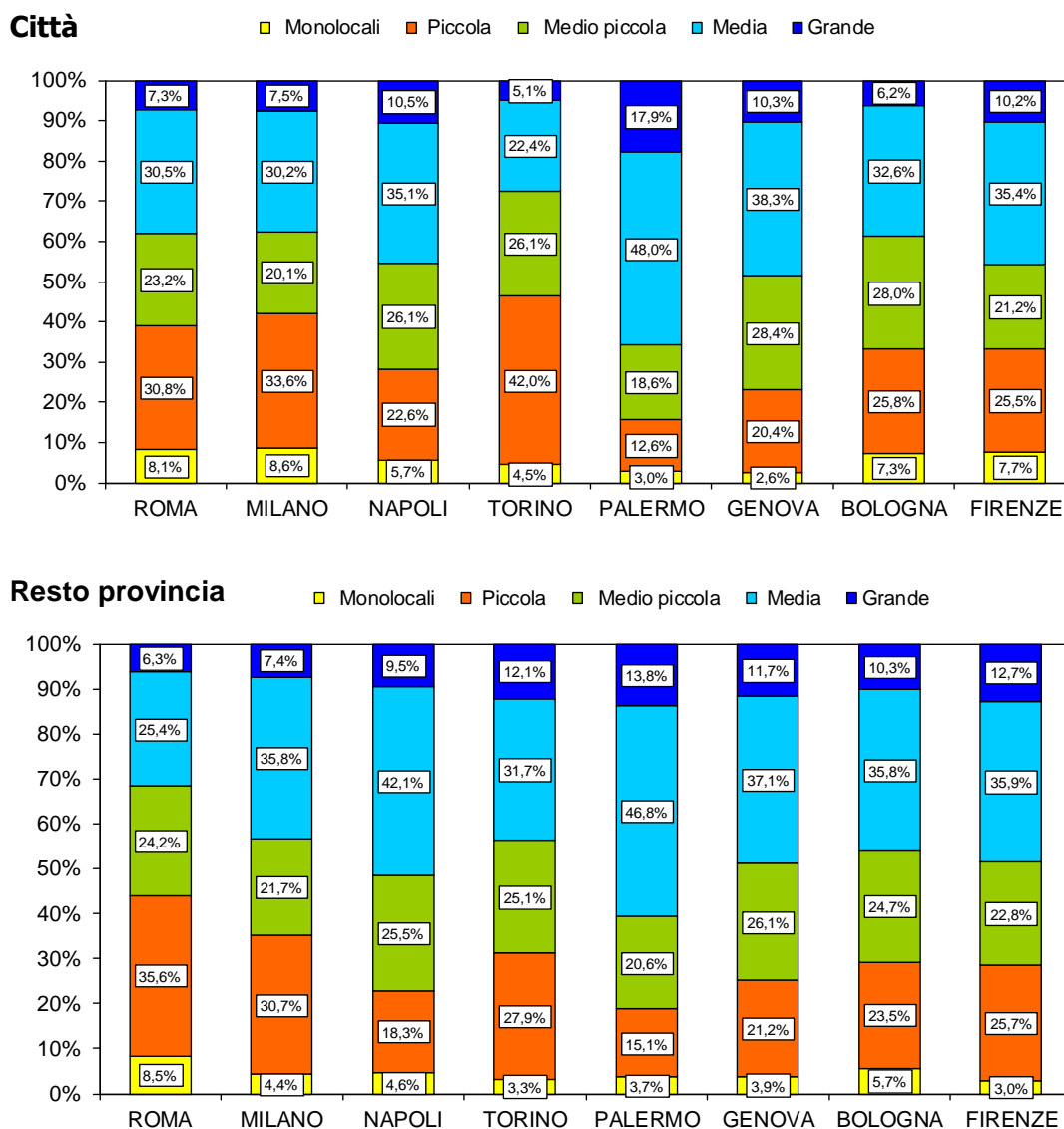
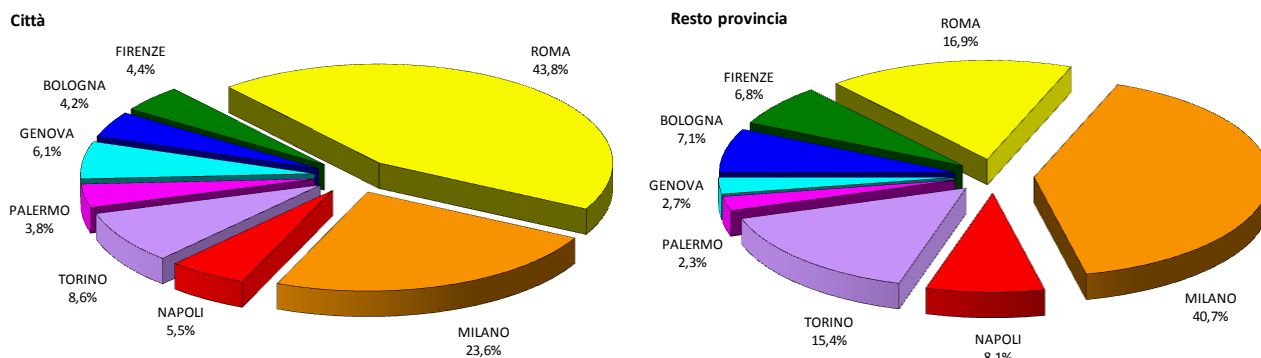


Tabella 36: Capitale erogato totale e per unità e variazione annua per le città principali e resto provincia

Città	Capitale 2012 milioni €	Var.% capitale 2011/12	Quota Capitale per Area	Capitale unitario 2012 €	Differenza Capitale unitario 2011/12 €
ROMA	1.941	-38,9%	43,8%	177.059	-18.207
MILANO	1.046	-38,0%	23,6%	168.941	-13.580
NAPOLI	242	-45,3%	5,5%	156.641	-16.262
TORINO	380	-41,7%	8,6%	114.327	-7.252
PALERMO	170	-45,9%	3,8%	132.464	-10.437
GENOVA	270	-45,2%	6,1%	125.595	-8.961
BOLOGNA	188	-42,0%	4,2%	135.821	-14.524
FIRENZE	195	-43,1%	4,4%	153.534	-12.859
Totale	4.431	-40,4%	100%	157.667	-13.142
Resto provincia	Capitale 2012 milioni €	Var.% capitale 2011/12	Quota Capitale per Area	Capitale unitario 2012 €	Differenza Capitale unitario 2011/12 €
ROMA	675	-46,5%	16,9%	133.603	-12.005
MILANO	1.623	-38,3%	40,7%	131.722	-11.215
NAPOLI	324	-44,5%	8,1%	129.142	-12.007
TORINO	616	-41,2%	15,4%	117.387	-7.408
PALERMO	92	-44,0%	2,3%	108.666	-6.083
GENOVA	108	-46,3%	2,7%	136.362	-15.222
BOLOGNA	285	-42,1%	7,1%	128.447	-8.650
FIRENZE	269	-36,5%	6,8%	137.530	-7.375
Totale	3.992	-41,3%	100%	129.008	-10.232

Figura 41: Quote capitale erogato 2012 per le principali città e resto provincia





5 Fonti e criteri metodologici

Le fonti utilizzate

I dati elaborati sono contenuti negli archivi delle banche dati catastali, di pubblicità immobiliare e dell'Osservatorio Mercato Immobiliare (OMI) dell'Agenzia delle Entrate.

Dalle Banche Dati Catastali sono desunte le informazioni relative alla consistenza degli stock esistenti di unità immobiliari per alcune categorie catastali.

Dalle Banche Dati della Pubblicità immobiliare (ex Conservatorie) sono desunte le informazioni relative alle compravendite ed ai mutui ipotecari. I dati di consuntivo, estratti nel mese di febbraio, si riferiscono a ciascuna annualità, salvo possibili registrazioni avvenute oltre i termini di legge. Si tratta in ogni caso di quantità residuali non rilevanti ai fini statistici.

Dalle Banche dati delle Quotazioni OMI sono desunte le informazioni relative ai valori immobiliari delle tipologie residenziali (abitazioni di tipo economico, abitazioni civili, abitazioni signorili, ville e villini).

Copertura territoriale dei dati

I dati relativi alle compravendite di abitazioni in termini di NTN non comprendono quelli dei comuni delle province autonome di Trento e Bolzano, dove il catasto e la pubblicità immobiliare sono gestiti localmente. Il valore del NTN, dal 2008, comprende le compravendite delle abitazioni site nei 45 comuni del Friuli Venezia Giulia dove vige il sistema dei libri fondiari (o sistema tavolare) per la pubblicità immobiliare, per un numero complessivo di 7.752 comuni.

I dati relativi ai mutui riguardano l'intero territorio nazionale (n. 7.707 comuni) ad eccezione dei comuni delle province autonome di Trento (n. 223) e Bolzano (n. 116), del Friuli Venezia Giulia (n. 45), del Veneto (n. 3) e della Lombardia (n. 2) dove vige il sistema dei libri fondiari (o sistema tavolare) per la pubblicità immobiliare.

I criteri metodologici adottati

L'elaborazione dei dati, con particolare riferimento alla natura tipologica degli immobili, impone l'adozione di alcuni criteri convenzionali basati sulle categorie catastali in uso e su ulteriori categorie adottate ai fini della nota di trascrizione. Limitatamente al settore residenziale la questione è meno controversa, mentre per le pertinenze nella categoria affluiscono anche immobili non pertinenti di abitazioni. Tuttavia, la prevalenza in queste due categorie catastali, almeno per l'analisi degli andamenti e della distribuzione territoriale, di cantine e posti auto fa propendere per considerare l'aggregato *tout court* come pertinenze delle abitazioni. Di seguito è riportata la tabella delle aggregazioni delle categorie catastali adottate ai fini delle analisi presentate nel Rapporto.

Tabella delle aggregazioni delle categorie catastali

	(Categoria catastale)	(Descrizione)
SETTORE RESIDENZIALE	A1	Abitazione di tipo signorile
	A2	Abitazioni di tipo civile
	A3	Abitazioni di tipo economico
	A4	Abitazioni di tipo popolare
	A5	Abitazioni di tipo ultrapopolare
	A6	Abitazioni di tipo rurale
	A7	Abitazione in villino
	A8	Abitazione in villa
	A9	Castelli, palazzi di pregio artistici o storici.
	A11	Abitazioni ed alloggi tipici dei luoghi.
PERTINENZE	MAGAZZINI/ CANTINE	
	C/2	Magazzini e locali di deposito
	BOX / POSTI AUTO	
	C/6 e C/7	Stalle, scuderie, rimesse, autorimesse

Tabella delle classi dimensionali delle abitazioni

Monolocali	Fino a 2,5 vani catastali
Piccola	Tra 2,5 e 4 vani catastali
Medio - piccola	Tra 4 e 5,5 vani catastali
Media	Tra 5,5 e 7 vani catastali
Grande	Maggiore di 7 vani catastali
nd	Non determinate - Unità immobiliari per le quali non è presente nella Nota Unica, di trascrizione e registrazione, la consistenza in vani catastali.

Glossario

<p>NTN</p>	<p>Numero di transazioni di unità immobiliari “normalizzate”. Le compravendite dei diritti di proprietà sono “contate” relativamente a ciascuna unità immobiliare tenendo conto della quota di proprietà oggetto di transazione; ciò significa che se di un’unità immobiliare è compravenduta una frazione di quota di proprietà, per esempio il 50%, essa non è contata come una transazione, ma come 0,5 transazioni.</p>
<p>AREE GEOGRAFICHE</p>	<p><u>Nord-Ovest</u>: Liguria, Lombardia, Piemonte, Valle D’Aosta; <u>Nord-Est</u>: Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia, Veneto; <u>Centro</u>: Lazio, Marche, Toscana, Umbria; <u>Sud</u>: Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia; <u>Isole</u>: Sardegna, Sicilia.</p>
<p>CLASSI DEMOGRAFICHE</p>	<p>Classificazione dei comuni in base alla popolazione residente. La suddivisione, ai fini delle analisi contenute nel Rapporto, si articola in cinque classi:</p> <ul style="list-style-type: none"> – comuni con popolazione fino a 5.000 abitanti; – comuni con popolazione compresa tra 5.000 e 25.000 abitanti; – comuni con popolazione compresa tra 25.000 e 50.000 abitanti; – comuni con popolazione compresa tra 50.000 e 250.000 abitanti; – comuni con popolazione oltre 250.000 abitanti. <p>Nelle schede regionali le classi demografiche analizzate sono tre:</p> <ul style="list-style-type: none"> – comuni con popolazione fino a 5.000 abitanti; – comuni con popolazione compresa tra 5.000 e 25.000 abitanti; – comuni con popolazione oltre 25.000 abitanti.
<p>ZONA OMI</p>	<p>La zona OMI è una porzione continua del territorio comunale che riflette un comparto omogeneo del mercato immobiliare locale, nel quale si registra uniformità di apprezzamento per condizioni economiche e socio-ambientali. Tale uniformità viene tradotta in omogeneità nei caratteri posizionali, urbanistici, storico-ambientali, socio-economici degli insediamenti, nonché nella dotazione dei servizi e delle infrastrutture urbane. Nella zona omogenea individuata i valori di mercato unitari delle unità immobiliari, in stato di conservazione e manutenzione ordinario, hanno uno scostamento, tra valore minimo e valore massimo, non superiore al 50%, riscontrabile per la tipologia edilizia prevalente, nell’ambito della destinazione residenziale.</p>
<p>QUOTAZIONE DI RIFERIMENTO MEDIA COMUNALE</p>	<p>La banca dati delle quotazioni OMI fornisce per tutti i comuni italiani (8.096), a loro volta suddivisi in circa 31.000 zone omogenee, un intervallo dei valori di mercato e di locazione sia delle tipologie residenziali (abitazioni signorili, civili, economiche, ville e villini), sia delle principali altre tipologie di fabbricati: uffici, negozi, laboratori, capannoni, magazzini, box e posti auto. L’aggiornamento delle quotazioni avviene con cadenza semestrale. La quotazione in €/m² a livello comunale è calcolata come media dei valori centrali degli intervalli di tutte le tipologie residenziali presenti in ogni zona OMI appartenente al comune.</p>
<p>SUPERFICIE DELLE ABITAZIONI</p>	<p>Le superfici complessive e medie per unità residenziale oggetto di compravendita sono state stimate sulla base dei vani catastali e della superficie del vano medio comunale. La banca dati catastale contiene per circa il 90% delle unità del gruppo A la misura della superficie calcolata secondo i criteri definiti nell’allegato C del decreto del Presidente della Repubblica 23 marzo 1998 n. 138. Sulla base di tali informazioni è stata calcolata, nell’ambito di ciascun comune la dimensione media in m² del vano delle unità abitative.</p>



FATTURATO	Il fatturato annuale, nazionale e per ambito territoriale, è ottenuto come somma del fatturato stimato per ogni comune per ciascun semestre, calcolato sulla base della stima delle superfici delle abitazioni compravendute moltiplicata per la rispettiva quotazione di riferimento media comunale.
NTN np	Numero di transazioni del diritto di nuda proprietà di unità immobiliari "normalizzate". Si riferiscono ai soli atti di trasferimento nei quali il venditore trasferisce la proprietà dell'immobile, ma non il diritto reale di godimento del bene (usufrutto), quel diritto, cioè, che consente al titolare di mantenerne il possesso e il pieno utilizzo per tutta la vita o per un determinato periodo.
NTN IP	Numero di transazioni di unità immobiliari "normalizzate" effettuate con l'ausilio di mutuo ipotecario da persone fisiche. Non rientrano nelle analisi presentate nella nota, quegli acquisti di abitazioni finanziati da mutui ma con ipoteca iscritta su un immobile diverso da quello acquistato o fornendo altra garanzia reale. Sono escluse, inoltre, le ulteriori forme di finanziamento per l'acquisto delle abitazioni, nonché la rinegoziazione del mutuo, operazione che a fronte di una formale iscrizione di un nuovo mutuo non comporta l'acquisto dell'abitazione.
CAPITALE EROGATO	Capitale che il finanziatore (istituto di credito o altro) concede per la compravendita dell'immobile.
TASSO DI INTERESSE	Misura dell'interesse sul capitale erogato, stabilito alla data della sottoscrizione dell'atto di finanziamento (tasso iniziale), valevole per il calcolo della prima rata del mutuo.
DURATA DEL MUTUO	Tempo, espresso in anni, pattuito alla data della sottoscrizione del contratto di mutuo per la restituzione del capitale erogato.
RATA MEDIA	La rata media è calcolata considerando un tasso costante pari al tasso iniziale medio, applicato al capitale medio per unità (capitale finanziato) per una durata pari alla durata media.



6 Le famiglie italiane e l'acquisto della casa: l'indicatore di accessibilità (*affordability index*)

a cura dell'ABI

6.1 Introduzione

Il monitoraggio delle condizioni economiche e finanziarie delle famiglie ed in particolare della loro vulnerabilità ha assunto negli ultimi anni un crescente rilievo. Se il profilo finanziario di tale tema è stato argomento centrale per le economie anglosassoni, anche in relazione a comportamenti non prudenti tenuti dalle famiglie e dai sistemi finanziari di quei paesi, in Italia la questione della situazione delle famiglie ha assunto rilevanza centrale soprattutto in relazione alla crisi prolungata che attraversa la nostra economia da oltre un decennio, alla particolare virulenza che da noi ha avuto la recessione 2008-09 ed alla persistenza di un ambiente recessivo negli anni successivi: una concatenazione di eventi che ha profondamente minato la capacità di risparmio delle nostre famiglie.

In un tale contesto, campo privilegiato di analisi è risultato l'investimento residenziale che, soprattutto nel nostro paese, rappresenta la principale e spesso unica forma di indebitamento delle famiglie. In tal senso l'ABI, a continuazione di un progetto inizialmente sviluppato in collaborazione con il Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali e basato su dati dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare dell'Agenzia delle Entrate (OMI), produce stime delle condizioni di accessibilità delle famiglie italiane all'acquisto della casa attraverso l'elaborazione di uno specifico indice di *affordability*. In questo Rapporto Immobiliare 2013, presentiamo gli aggiornamenti della stima dell'indice già pubblicati lo scorso anno per il complesso delle famiglie italiane sia a livello nazionale che a livello regionale.

In considerazione degli obiettivi perseguiti, il resto di questo capitolo è così suddiviso. Nel secondo paragrafo richiamiamo brevemente la sintassi della costruzione dell'indice di *affordability* e presentiamo i suoi andamenti fino a tutto il 2012. In coerenza con i dati forniti dall'OMI l'indice viene calcolato a frequenza semestrale; tuttavia, ne viene presentata anche una stima a livello mensile per dar conto degli andamenti dei primi mesi del 2013. Nel terzo paragrafo viene presentata la disaggregazione regionale dell'indice, che ha lo scopo di dar conto della maggiore o minore variabilità interregionale delle condizioni di accessibilità e di segnalarne le tendenze più recenti.

6.2 L'indice di *affordability*

La metodologia

L'indice di accessibilità qui proposto viene calcolato utilizzando, in analogia con quanto effettuato dalla statunitense National Association of Realtors (NAR), il costo finanziario connesso con l'ammortamento di un mutuo¹² di durata T e loan-to value LTV% necessario a coprire le spese di acquisto di un'abitazione: la semplice idea sottostante è che il bene casa sia effettivamente accessibile se la somma del suddetto costo più la quota di ammortamento del capitale, e quindi la rata del mutuo necessario a finanziare l'acquisto della casa, non supera una determinata quota del reddito disponibile convenzionalmente individuata nel 30% del reddito disponibile¹³.

In formule avremo dunque:

$$\text{AffordabilityIndex}_{\text{BASE}} = \frac{\text{rata}(i, T, \text{PrezzoCasa} \cdot \text{LTV}\%)}{\text{Reddito}} \quad (1)$$

Dalla (1) si evince immediatamente che il calcolo dell'indice in questione oltre ai già menzionati parametri T e LTV% dipende da tre variabili fondamentali:

¹² Si è utilizzato un piano di ammortamento alla francese.

¹³ Un metodo alternativo nel contesto degli *housing cost approach* è quello dell'*house price-to income ratio*, in base al quale se il rapporto tra il prezzo della casa e il reddito disponibile netto delle famiglie è superiore a 2/2,5 allora l'acquisto di un'abitazione non è accessibile. Per una rassegna sui metodi di misura dell'*affordability* si veda Ndubueze (2007).

- il tasso di interesse, che riflette il funzionamento dell'intermediazione creditizia e gli impulsi di politica monetaria;
- il prezzo della casa, che esprime le dinamiche intrinseche del mercato abitativo;
- il reddito disponibile, che esprime il grado di sviluppo di un Paese e risente evidentemente del suo complessivo grado di competitività.

Se è teoricamente possibile considerare la variabilità di tutti e cinque i parametri dell'equazione (1), la nostra scelta, in linea con le prassi internazionali, è quella di tenere fissi su valori convenzionali T ed LTV% e fare così in modo che le variazioni delle condizioni di accesso siano solo l'effetto dei cambiamenti delle tre variabili macroeconomiche indicate nell'ambito delle quali, concettualmente, il tasso di interesse rappresenta la componente finanziaria dell'indice, mentre l'interazione tra reddito disponibile e prezzo dell'abitazione (il "prezzo relativo" della casa in termini di reddito disponibile) rappresenta la componente "reale". Riteniamo che in questo modo l'indice riesca a fornire un segnale più preciso e corretto delle variazioni delle condizioni di accessibilità¹⁴.

Per quanto detto, dunque, e in linea con le indicazioni presenti in letteratura e dei dati sul mercato dei mutui italiani¹⁵, si sono considerati rispettivamente valori pari a 20 anni per T e ad 80% per LTV%¹⁶.

Per semplificare l'interpretazione del suddetto indice possiamo applicare una semplice trasformazione:

$$\text{AffordabilityIndex} = 30\% - \text{AffordabilityIndex}_{\text{BASE}} \quad (2)$$

da cui discende che sottraendo l'indice calcolato nell'equazione (1) al tetto massimo di spesa convenzionalmente allocabile nella spesa per abitazione (pari al 30%), lo spartiacque tra poter acquistare e non poter acquistare una casa è il valore zero; avremo cioè che:

- | | | |
|------------------------|---|---|
| AffordabilityIndex >0% | ⇒ | La famiglia media è in grado di acquistare un'abitazione al prezzo medio di mercato |
| AffordabilityIndex <0% | ⇒ | La famiglia media non è in grado di acquistare un'abitazione al prezzo medio di mercato |

Naturalmente la distanza positiva (negativa) da questo livello rappresenta la maggiore facilità (difficoltà) di acquisire una casa da parte della famiglia italiana.

Per poter elaborare l'indice di affordability è necessario disporre di tutte e tre le variabili macro che compongono l'equazione (1). In particolare tali variabili sono così calcolate:

- il prezzo dell'abitazione media è desunto dai dati sul prezzo a mq forniti dall'OMI fino al 2011 e, come novità rispetto all'edizione dell'anno scorso, dall'Istat a partire dal 2012¹⁷; tale informazione viene combinata con quelle relative alla superficie media degli immobili sempre di fonte OMI¹⁸;
- il reddito disponibile della famiglia media è desunto dai dati Istat combinando le informazioni sul reddito complessivo con quelle sul numero delle famiglie¹⁹;

¹⁴ Ad esempio, come noto nell'ultimo periodo le difficoltà del nostro Paese si sono tradotte anche in un LTV% via via minore: secondo l'indagine di Banca d'Italia sul mercato delle abitazioni in Italia, tra la fine del 2011 e la fine del 2012 tale parametro sarebbe diminuito di 10 punti percentuali. Se avessimo lasciato variare tale parametro all'interno della formula di calcolo dell'indice di *affordability* avremmo paradossalmente registrato un miglioramento delle condizioni di accesso all'acquisto di abitazioni.

¹⁵ A tal riguardo si veda Rossi (2008).

¹⁶ Per il calcolo dell'indice si è trascurato il problema relativo all'esigenza delle famiglie di avere a disposizione risorse liquide per almeno il 20% del valore dell'immobile che si intende acquistare. Riflettendo su tale fatto si capisce perché la scelta di un valore del LTV% piuttosto elevato risponde ad una logica prudenziale.

¹⁷ Nel successivo paragrafo daremo conto delle operazioni di collegamento delle due serie.

¹⁸ Sempre coerentemente a quanto dichiarato in precedenza, la superficie media viene calcolata su medie di più anni e tenuta fissa per l'intero orizzonte di calcolo.

¹⁹ Questo dato ufficiale in linea generale viene da noi aggiornato fin dove possibile, sia a livello nazionale che regionale, ed utilizzato anche per fornire stime del reddito delle famiglie giovani e delle famiglie che abitano nei grandi centri urbani, utilizzando a tale fine le informazioni micro contenute negli archivi dell'indagine sui bilanci delle famiglie italiane della Banca d'Italia; in questa edizione del Rapporto, tuttavia, le stime per le famiglie giovani e di quelle che abitano nei grandi centri urbani non sono riportate, dal momento che le informazioni micro prima richiamate non presentano aggiornamenti.

- il tasso di interesse è di fonte Banca d'Italia ed è relativo alla serie mensile del tasso sui nuovi mutui a tasso fisso con periodo di determinazione iniziale del tasso superiore ai 10 anni. La scelta di considerare solo contratti a tasso fisso deriva dalla necessità di fornire una valutazione sulla capacità economica di lungo periodo delle famiglie di sostenere le rate del mutuo stesso, perché il nostro interesse non è sapere se la famiglia è in grado di pagare la prima rata del mutuo ma se è in grado di sostenere il costo medio delle rate sull'intero arco di vita del mutuo.

6.3 Gli andamenti dell'indice di *affordability* per il complesso delle famiglie

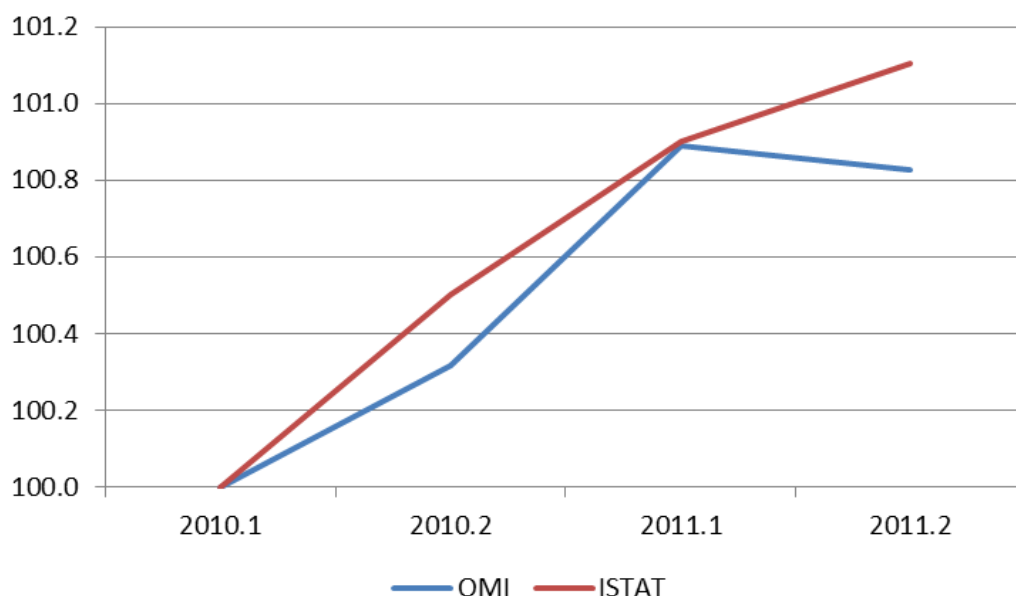
Le componenti

Prima di iniziare a valutare le dinamiche dell'indice è necessaria una premessa poiché, come già accennato, a partire dai dati del 2012 si è registrato un cambiamento di serie storica: infatti, se fino al 2011 la serie dei prezzi a mq delle case veniva fornita dall'OMI, a partire dal primo trimestre del 2012 la variazione dei prezzi delle abitazioni è rilevata dall'Istat tramite l'indice dei prezzi delle abitazioni (IPAB).

Per verificare che il lavoro di "cucitura" delle due serie non abbia determinato un break strutturale nel comportamento dinamico dei prezzi delle abitazioni, in Figura 42 proponiamo il confronto relativo ai quattro semestri per i quali si dispone di entrambe le serie.

Come si vede, nel complesso del periodo l'indice OMI aumenta dello 0,8% mentre l'indice IPAB aumenta dell'1,1%, una maggiore dinamica interamente spiegata dal comportamento nell'ultimo trimestre del 2011, mentre fino al trimestre precedente le due serie avevano presentato valori solo marginalmente diversi. Se si considera che nel corso del 2012, l'indice IPAB mostra una dinamica cedente piuttosto marcata, almeno relativamente al confronto storico, rimaniamo confidenti che la dinamica dell'indice OMI nell'ultimo semestre del 2011 interpreti meglio il momento congiunturale in corso. In ogni caso quel che qui interessa è che l'andamento congiunto dei due indici nel corso del biennio 2010-2011 sembra indicare una notevole concordanza di andamenti.

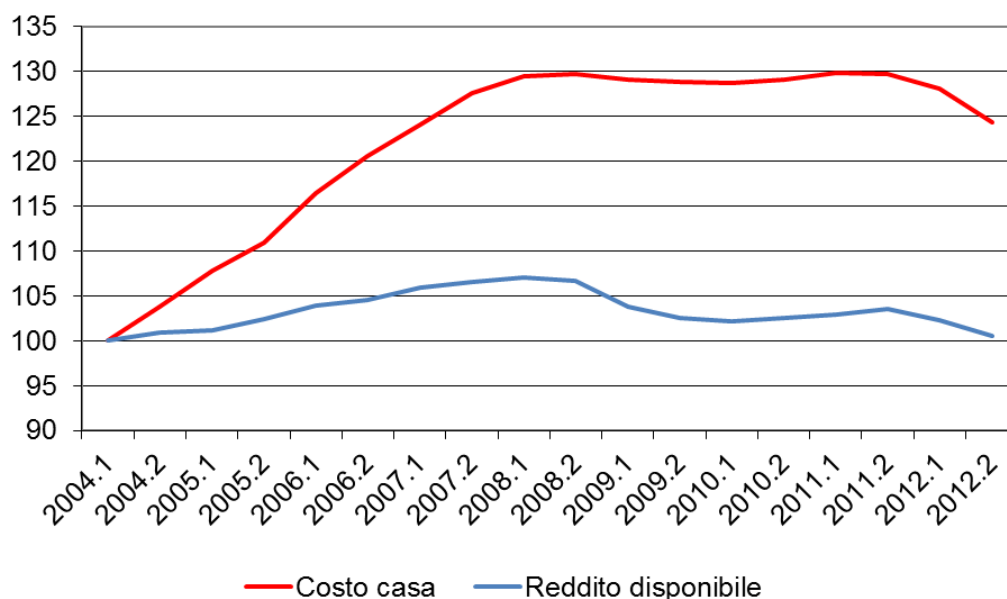
Figura 42: Prezzo medio delle abitazioni (numero indice: primo semestre 2010=100)



Fonte: ns elaborazioni su dati OMI e Istat

Chiarito questo punto, iniziamo a descrivere la relazione tra prezzo delle abitazioni (prezzo unitario per metro quadro moltiplicato la dimensione media delle abitazioni compravendute) e reddito unitario delle famiglie italiane. In Figura 43 riportiamo in serie semestrale la dinamica del prezzo dell'abitazione media raffrontata con la dinamica del reddito della famiglia media italiana.

Figura 43: Reddito unitario delle famiglie e prezzo delle case (numeri indici; primo semestre 2004=100)



Fonte: ns elaborazioni su dati OMI e Istat

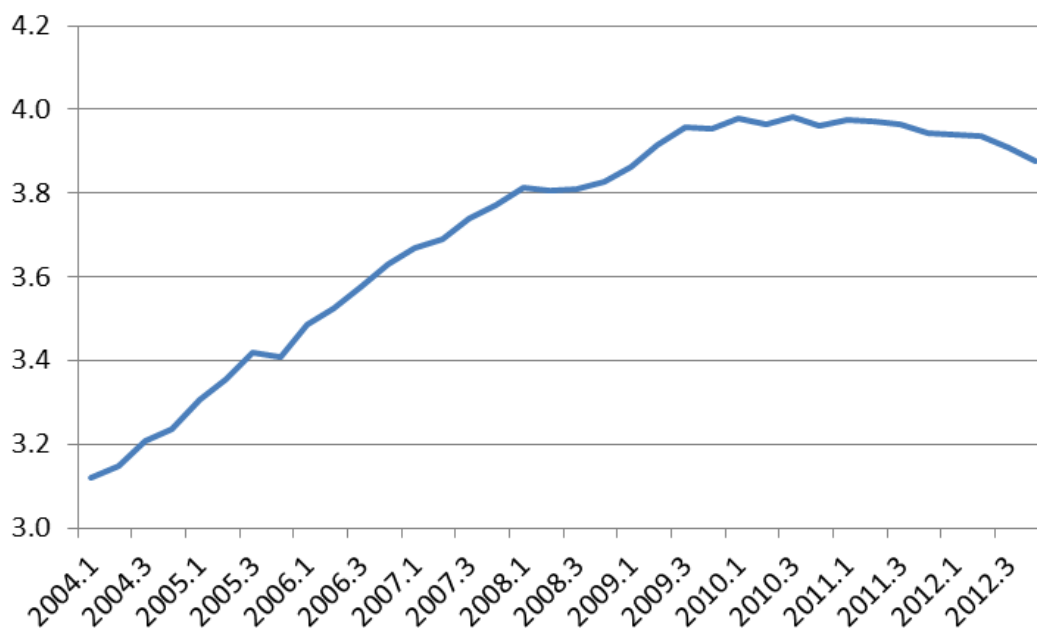
Dal grafico emergono molti spunti interessanti. Intanto sono piuttosto nette le fasi del mercato immobiliare, almeno a livello di prezzi: se fino a tutto il 2007 i prezzi delle case erano cresciuti ad un buon ritmo (8% medio annuo), successivamente gli effetti della crisi finanziaria, in parte originati proprio dall'abnorme lievitazione dei valori mobiliari nei paesi anglosassoni, provocavano prima una lunga fase di stagnazione (fino a tutto il 2011) e più recentemente (ultimo anno), un marcato calo: nella media del 2012 si riscontra un calo del 2,7%, seconda maggiore riduzione dal 1980²⁰, ma con una forte accentuazione recessiva, tanto che la variazione tendenziale del quarto trimestre del 2012 è risultata negativa per il 4,6%. In definitiva nel secondo semestre del 2012 il prezzo di una casa media sarebbe risultato pari a 157.400 Euro, contro un valore di 164.200 Euro di un anno prima.

Se la caduta nei livelli è, nel complesso, una novità nel caso delle quotazioni immobiliari, purtroppo non lo è quando si parla di reddito disponibile delle famiglie. Anche a questo proposito, comunque, fino al 2007 si è assistito ad una dinamica positiva, anche se non brillante: se il reddito complessivo aumentava del 3,3% medio annuo, la crescita dei nuclei familiari limitava la crescita del reddito unitario ad un modesto +1,8%, inferiore al tasso di crescita dei prezzi. Ma è con lo scoppio della crisi finanziaria prima e di quella sovrana poi, che le risorse delle famiglie sembrano prosciugarsi: nel secondo semestre del 2012 il reddito delle famiglia media italiana risultava pari a 40.400 Euro, inferiore del 5,6% rispetto al dato di fine 2007 e sostanzialmente in linea con il dato di fine 2004. In definitiva nel corso degli otto anni di osservazione il reddito unitario nominale delle famiglie è rimasto sostanzialmente stazionario.

Altro elemento da considerare è il divario di andamento tra le due serie che, come vedremo è destinato a pesare molto sulla capacità delle famiglie di accedere all'acquisto di una abitazione.

²⁰ Almeno relativamente alla serie ricostruita da S. Muzzicato, R. Sabbatini, F. Zollino in "I prezzi delle abitazioni in Italia: la costruzione di un nuovo indicatore" Questioni di economia e finanza (Occasional Papers) Banca d'Italia agosto 2008.

Figura 44: Numero di annualità di reddito per comprare una casa



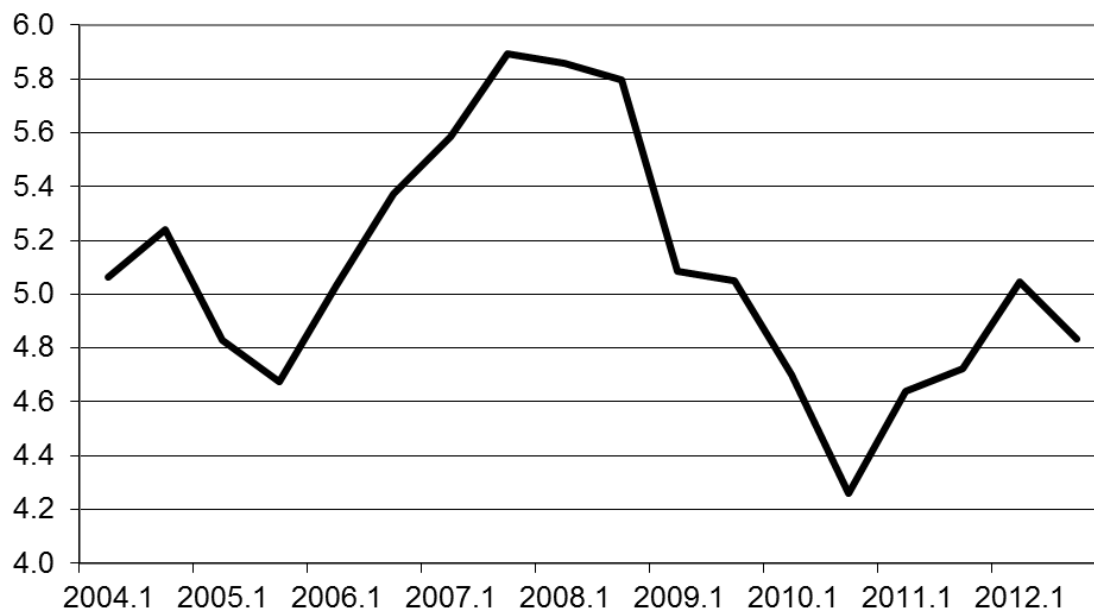
Fonte: ns elaborazioni su dati OMI e Istat

Dalla Figura 44 è facile notare come il rapporto tra le due serie, espresso dal numero di annualità di reddito necessario per acquistare una casa, è aumentato fino a tutto il 2010, prima perché i prezzi immobiliari crescevano più del reddito disponibile, poi perché diminuivano di meno: alla fine del 2010 il rapporto tra prezzo della casa e reddito disponibile unitario era pari a 3,98 contro un valore di 3,12 di inizio periodo. Dopo tale data il rapporto in questione ha teso a stabilizzarsi per poi iniziare una prima, importante, discesa: a fine 2012 erano necessarie 3,88 annualità di reddito per comprare una casa. Il dato finale è ancora molto superiore ai dati di partenza ma rappresenta un'inversione di tendenza piuttosto importante che, riteniamo, sarà destinata a prolungarsi.

Ultimo elemento da considerare per il calcolo dell'indice di affordability è il livello e la dinamica del tasso di interesse sui mutui per l'acquisto di abitazioni (Figura 45). Come già sottolineato, la nostra scelta è per monitorare il tasso sui mutui a tasso fisso a lungo termine, in modo da avere un riferimento di costo finanziario che esprima il costo di lungo periodo di finanziamento piuttosto che un tasso che rifletta le oscillazioni di breve termine²¹.

²¹ Nella lunga fase di politica monetaria espansiva che abbiamo conosciuto e nella quale tuttora ci troviamo la considerazione di un tasso di interesse variabile in luogo di quello fisso avrebbe portato ad un miglioramento dell'indice.

Figura 45: Tasso sui mutui a tasso fisso con durata iniziale superiore a 10 anni (%)



Fonte ns elaborazioni su dati Banca d'Italia

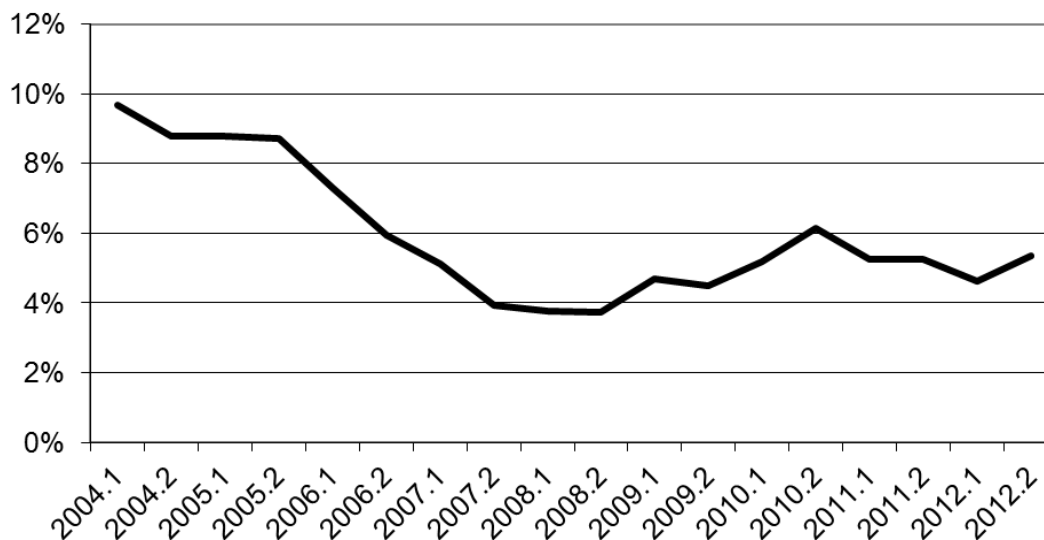
Come si può notare a fine 2010 è finita la fase di riduzione dei rendimenti seguita allo scoppio della crisi finanziaria del 2008-2009 e nel corso del 2011 e fino alla prima metà del 2012, principalmente a causa della crisi dei debiti sovrani europei tuttora in corso, il costo per accendere un mutuo a tasso fisso a lungo termine è salito di 8 decimi di punto; solo nell'ultimo semestre del 2012 il miglioramento delle condizioni finanziarie del nostro Paese ha determinato una riduzione del tasso per 2 decimi di punto. Va considerato, tuttavia, che anche se più alto di fine 2010 tale livello risulta contenuto nel confronto storico e inferiore al dato di partenza. Si consideri inoltre che nella media di febbraio del 2013 il tasso risulta ulteriormente ridotto per 2 decimi di punto rispetto al dato medio dell'ultimo semestre del 2012.

Per quanto detto finora, il 2012, nonostante il contesto recessivo, dovrebbe aver registrato un miglioramento delle condizioni di accesso delle famiglie all'acquisto di un abitazione: a tale miglioramento dovrebbe aver contribuito in maniera significativa, e questa è una novità almeno per l'arco temporale da noi osservato, un più basso prezzo delle abitazioni relativamente al livello reddituale delle famiglie italiane.

L'indice di *affordability* per il complesso delle famiglie

Dall'insieme degli andamenti ora descritti deriva una dinamica dell'indice di *affordability* sostanzialmente positiva che interrompe la fase riflessiva iniziata nel 2011 in corrispondenza con la crisi finanziaria sul nostro merito sovrano (Figura 46). L'acquisto della casa media continua a risultare accessibile per la famiglia media italiana, nel senso che l'indicatore costruito si mantiene in territorio positivo lungo tutto l'orizzonte di analisi considerato. A giugno del 2012 è terminata la fase di riduzione dell'indice iniziata a partire dall'inizio del 2011: a fine 2012 l'indice risultava pari al 5,4%, quasi 7 decimi di punto in più della prima metà dell'anno scorso, ancora inferiore al massimo locale di fine 2010, ma di 1,6 p.p. superiore ai minimi del 2008.

Figura 46: Indice di *affordability* per il totale delle famiglie italiane



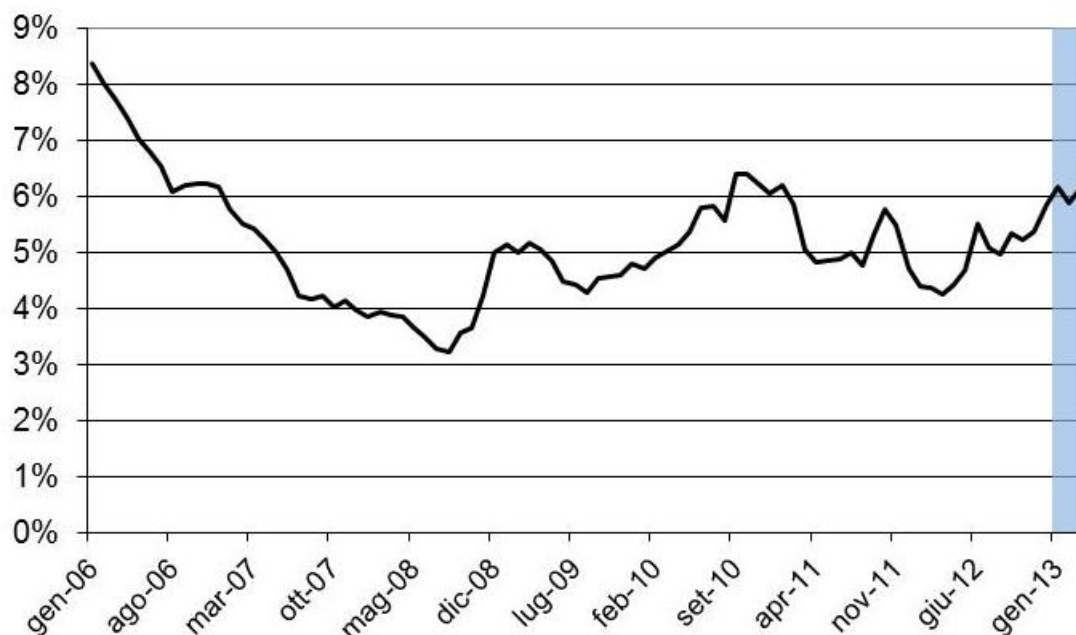
Fonte: ns elaborazioni su dati OMI, Istat e Banca d'Italia

Il dato medio semestrale è tuttavia l'esito di un profilo temporale in forte evoluzione ed appare dunque importante disporre di una stima delle dinamiche del nostro indicatore a frequenza mensile. Per allineare le serie di dati alla frequenza necessaria e disporre al momento in cui si rendono disponibili i dati sui tassi di interesse sui mutui, abbiamo dovuto effettuare alcune stime e previsioni sia rispetto al valore delle quotazioni immobiliari sia rispetto alla dinamica del reddito disponibile²². Di questo indice presentiamo nel Figura 47 la dinamica fino al marzo del 2013.

La dinamica a frequenza più elevata introduce alcune differenziazioni congiunturali rispetto ai dati medi semestrali.

²² Per la previsione a breve dei prezzi delle case sfruttiamo le informazioni del sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia condotto, trimestralmente, da Banca d'Italia a partire dal quarto trimestre del 2008. Dalle risposte delle agenzie immobiliari riusciamo, infatti, a calcolare dei saldi, tra prezzi in aumento o in diminuzione, sia relativamente alla dinamica riscontrata nel trimestre trascorso, sia le aspettative rispetto al trimestre futuro. A questo punto la stima di un semplice modello di regressione tra gli andamenti effettivamente registrati dai prezzi (banca dati OMI/Istat) e quelli impliciti nei saldi delle risposte al questionario, ci consente di ottenere stime degli andamenti a breve previsti. Secondo tali proiezioni nel primo trimestre del 2013 i prezzi delle case sarebbero scesi di un ulteriore 1,1% rispetto al trimestre precedente. Per stimare il reddito disponibile, abbiamo utilizzato le informazioni trimestrali di contabilità nazionale relative alle principali componenti del reddito disponibile; inoltre sono state utilizzate le informazioni delle nuove statistiche dell'Istat sulla dinamica trimestrale del reddito disponibile. In particolare si sono utilizzate le serie trimestrali dei redditi da lavoro dipendente, del numero di unità di lavoro (sia totali che di dipendente), il volume nominale delle prestazioni sociali in denaro, dei contributi sociali e delle imposte dirette. Grazie a tale scomposizione siamo riusciti a stimare la sua crescita fino al primo trimestre del 2013 (sul punto si veda la nota metodologica "Stima del reddito disponibile a livello trimestrale e territoriale" a cura dell'Ufficio Analisi Economiche ABI). Secondo le nostre elaborazioni nel primo trimestre del 2013 la cumulata annuale del reddito disponibile dovrebbe essersi ridotta di un ulteriore 0,2% rispetto al trimestre precedente.

Figura 47: Indice di *affordability* su base mensile



Fonte: ns elaborazioni su dati OMI, Istat e Banca d'Italia

Intanto possiamo collocare il punto di massimo locale dell'indice all'ottobre del 2010, quando secondo le nostre valutazioni l'indice di *affordability* avrebbe toccato il valore del 6,4%; la successiva fase di riduzione sarebbe durata fino al marzo del 2012, quando l'indice avrebbe toccato il livello del 4,3%. Dopo quella data le condizioni di accesso all'abitazione sarebbero migliorate significativamente, sia per l'inversione del ciclo dei prezzi immobiliari e sia per il raffreddamento delle tensioni sui nostri titoli sovrani: a dicembre del 2012 l'indice avrebbe toccato il livello del 5,9%, valore che arriva a sfiorare il massimo locale precedente recuperando 1,6 p.p. rispetto al marzo del 2012. Secondo le nostre previsioni, (l'area in azzurro nel grafico), l'indice sarebbe ulteriormente migliorato nei primi tre mesi del 2013, toccando a marzo il livello del 6,1%.

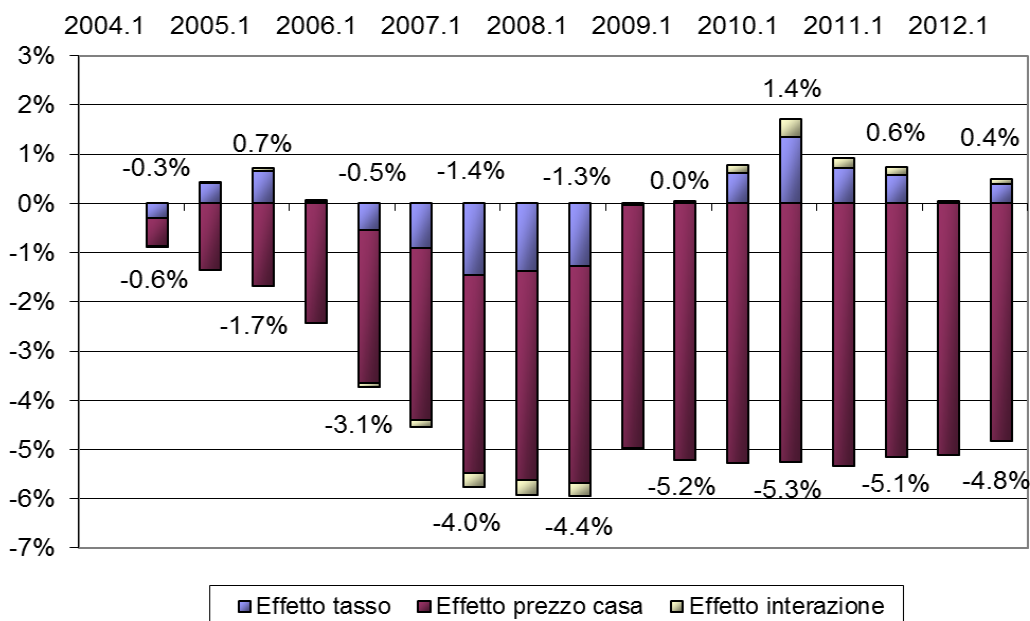
A questo punto possiamo indagare sui fattori che hanno influenzato maggiormente la tendenza recente dell'indice di *affordability* ed in particolare sul ruolo che hanno giocato nel tempo quelle che definiamo come componente finanziaria e componente reale. Sulla base della procedura utilizzata, la variazione complessiva dell'indice può essere scomposta in tre componenti:

- l'*effetto prezzo*, che misura il contributo dato alla variazione dall'andamento dei prezzi delle abitazioni rispetto al reddito disponibile;
- l'*effetto tasso*, che misura il contributo dato alla variazione dai movimenti del tasso di interesse;
- l'*effetto residuale*, risultante dalla combinazione dei due precedenti effetti, e dovuto alla contemporanea variazione dei prezzi (relativi) e dei tassi d'interesse.

Sotto il profilo tecnico, il primo effetto (*componente reale*) è stato calcolato considerando stabile su tutto il periodo il tasso di interesse sui mutui al livello di partenza; il secondo effetto (*componente finanziaria*), considerando stabile il rapporto tra prezzo della casa e reddito disponibile, sempre al suo livello di partenza; il terzo effetto, residuale, per l'appunto come residuo rispetto ai primi due.

La scomposizione della variazione dell'indice di *affordability* viene presentata in Figura 48.

Figura 48: Scomposizione della variazione dell'indice di *affordability* (Totale famiglie)



Fonte: ns elaborazioni su dati OMI, Istat e Banca d'Italia

Essa offre più di un elemento di interesse sia di ordine strutturale che congiunturale. Dal grafico è evidente come il peggioramento del nostro indicatore, ossia la riduzione di 4,3 p.p., registrata dall'indice negli otto anni di osservazione, sia dovuto unicamente alla componente reale, cioè alla maggiore crescita (o minore decrescita) del prezzo della casa relativamente a quella del reddito disponibile: in effetti a questa componente devono essere attribuiti 4,8 p.p. di riduzione cioè più della riduzione registrata dall'indice nel suo complesso. La componente finanziaria, cioè la dinamica del tasso di interesse, ha contrastato tale riduzione presentando alla fine un contributo positivo all'accesso all'acquisto di un'abitazione per 4 decimi di punto, con andamenti oscillanti nel corso del periodo, anche se a partire dal 2009 la componente finanziaria non ha mai contribuito negativamente alla dinamica complessiva dell'indice.

Sotto un profilo più congiunturale, il discorso deve essere invertito in particolare per quel che riguarda la componente reale: questa, infatti, dopo aver fornito il massimo contributo al peggioramento dell'indice nella prima metà del 2011 ha avviato in seguito un percorso opposto con una particolare accentuazione nell'ultimo semestre del 2012: oggi, infatti, il contributo dei prezzi relativi delle case riduce di 4,8 p.p. l'indice di *affordability*, rispetto ad inizio 2004, valore di 5 decimi di punto inferiore di quanto registrato a metà del 2011.

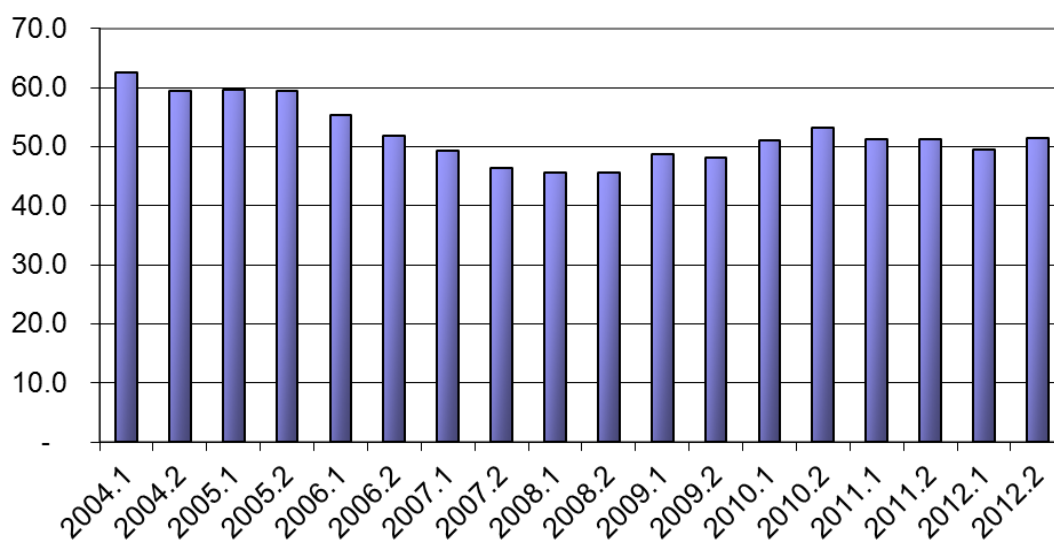
Di converso la componente finanziaria, dopo aver registrato il suo massimo apporto positivo a fine 2010, ha presentato successivamente, in corrispondenza della crisi sui debiti sovrani dell'Eurozona, una riduzione di tale apporto, comunque positivo, fino al punto di minimo di metà 2012, quando il contributo risultava pressoché nullo. Negli ultimi sei mesi dell'anno scorso, il raffreddamento delle tensioni finanziarie ha consentito un recupero di 4 decimi di punto di tale componente.

Il quadro fin qui illustrato può essere ulteriormente arricchito analizzando la distribuzione delle famiglie relativamente al nostro indice di *affordability*. Nelle edizioni precedenti di questo Rapporto, tale arricchimento avveniva lungo tre direttrici: fornendo un indice di *affordability* specifico per due categorie di famiglie (le famiglie giovani che ancora non posseggono casa e le famiglie che abitano nei grandi centri urbani) e fornendo una distribuzione dell'indice di *affordability* per famiglie distinte per livello di reddito. Quest'anno non presentiamo evidenze rispetto alle prime due tipologie di famiglie, principalmente per un problema di mancato aggiornamento dati, mentre diamo conto dell'aspetto distributivo.

Utilizzando, infatti, le informazioni circa la distribuzione dei redditi rivenienti dalla menzionata indagine della Banca d'Italia²³ possiamo determinare qual è stata nel corso del tempo la quota di famiglie con un reddito che soddisfa il nostro criterio di *affordability*, per cui cioè la rata del mutuo da pagare non supera il 30% del prezzo annuo dell'abitazione²⁴ (Figura 49).

Incrociando i dati macro dell'Istat con quelli micro dell'indagine sulle famiglie di Banca d'Italia si arriva alla conclusione che oggi poco più della metà delle famiglie italiane può accedere all'acquisto di una abitazione. Tale valore è inferiore ai valori di inizio periodo, che disegnavano una platea di poco superiore al 60% del totale delle famiglie, coerentemente al peggioramento strutturale dell'indice di *affordability* descritto in precedenza, ma in recupero rispetto ai punti di minimo toccati nel pieno della crisi finanziaria del 2008-2009, quando la percentuale delle famiglie in grado di accedere all'acquisto di una abitazione si collocava intorno al 45% del totale, e anche in leggera ripresa rispetto alla situazione di metà 2012.

Figura 49: Percentuale di famiglie per cui l'acquisto di un'abitazione è accessibile



Fonte: ns elaborazioni su dati OMI, Istat e Banca d'Italia

Dunque in una situazione nel complesso molto sfavorevole per l'economia del nostro Paese e in particolar modo per le condizioni reddituali delle famiglie italiane, le condizioni di accesso all'acquisto di una abitazione media da parte della famiglia media sono migliorate, soprattutto nel secondo semestre dell'anno scorso, principalmente a riflesso di una tendenza cedente dei prezzi delle abitazioni, sia in termini assoluti che relativamente alla dinamica del reddito disponibile delle famiglie, un cedimento che rappresenterà sicuramente un fattore importante da analizzare anche per i prossimi mesi. Ad accompagnare tale contributo positivo anche un certo raffreddamento delle tensioni finanziarie sul merito sovrano del nostro Paese, raffreddamento che si è trasmesso al costo del credito, il cui monitoraggio costituisce da tempo elemento di attenzione per le autorità del nostro Paese e dell'intera Eurozona.

²³ Il dato circa il reddito disponibile netto delle famiglie italiane rilevato da Banca d'Italia è stato aggiustato in modo da renderlo omogeneo, in livelli, rispetto a quello indicato da Istat. Per tale procedura sono state utilizzate le indagini relative al 2004, al 2006 e al 2008; i restanti anni sono stati stimati sulla base dei dati osservati in questi due anni.

²⁴ In altri termini abbiamo calcolato il seguente ratio:

$$\text{Reddito*} = \frac{\text{rata}(i, T, \text{PrezzoCasa} \cdot \text{LTV}\%)}{30\%}$$

dove Reddito* indica il reddito minimo indispensabile per poter acquistare un'abitazione stante i prezzi medi di mercato e i tassi d'interesse.

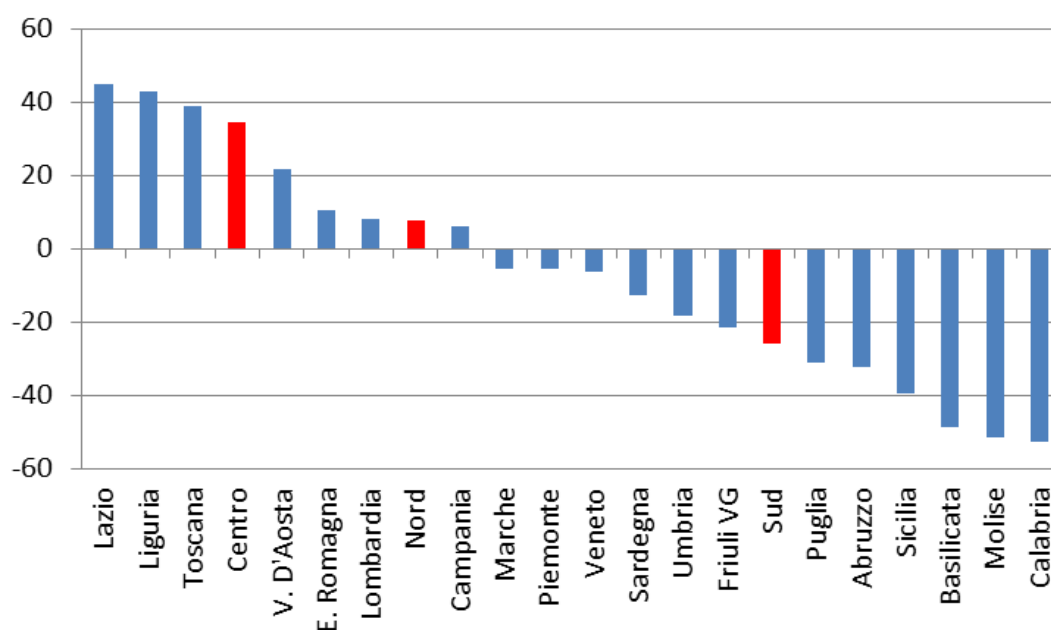
6.4 L'indice di *affordability* a livello regionale

Grazie alla disponibilità di statistiche residenziali da parte dell'OMI siamo ora in grado di disaggregare, con periodicità annuale, il calcolo dell'indice di *affordability* a livello regionale. In particolare l'OMI ha reso disponibili la rilevazione dei prezzi e della metratura delle abitazioni per tutte le regioni italiane, ad eccezione del Trentino Alto Adige, per gli anni dal 2004 al 2012. Poiché a livello nazionale per il 2012 utilizziamo per i prezzi delle case le statistiche IPAB dell'Istat, abbiamo riponderato per tale anno i dati dell'Agenzia per ottenere il dato medio nazionale coerente con quello dell'Istat.

Dal canto suo l'Istat ha, da poco tempo, iniziato a pubblicare statistiche, sempre a livello annuale, sul reddito disponibile delle famiglie disaggregate a livello regionale. I dati Istat sono disponibili fino al 2011; grazie alla disponibilità di serie *proxy* sia regionali che nazionali, riusciamo a stimare il reddito disponibile delle famiglie a livello regionale fino a tutto il 2012²⁵. I dati sul numero delle famiglie a livello regionale sono anch'essi di fonte Istat e sono aggiornati fino al 2012²⁶.

Prima di mostrare gli andamenti dell'indice di *affordability* ripercorriamo gli andamenti delle serie componenti l'indice stesso, iniziando dall'analisi delle quotazioni immobiliari. Intanto in Figura 50 valutiamo il livello del prezzo della casa (combinazione di quotazione a mq e dimensione dell'immobile) nella media del 2012, ultimo dato disponibile.

Figura 50: Costo della casa (dati 2012; scarti % rispetto alla media italiana)



Fonte: ns elaborazioni su dati OMI

Come si vede la variabilità regionale del prezzo di una casa è piuttosto accentuata e oscilla tra il valore massimo che si riscontra nel Lazio, dove una casa media costa circa 231 mila Euro - prezzo superiore di oltre il 40% rispetto alla media italiana - e quello minimo della Calabria, dove il prezzo della casa è pari in media a poco più di 75 mila Euro, valore inferiore di oltre il 50% alla media italiana. Sembra importante rilevare, anche per quanto diverrà chiaro più avanti, che: a) le due principali regioni dell'Italia Centrale si collocano nella fascia alta della classifica; b) la Campania è la regione più cara tra quelle meridionali, con un livello del prezzo allineato alla media delle regioni settentrionali; c) in generale le quotazioni immobiliari a livello regionale risentono in maniera significativa della presenza dei grossi agglomerati urbani (è soprattutto il

²⁵ Sul punto si veda la precedente nota 22.

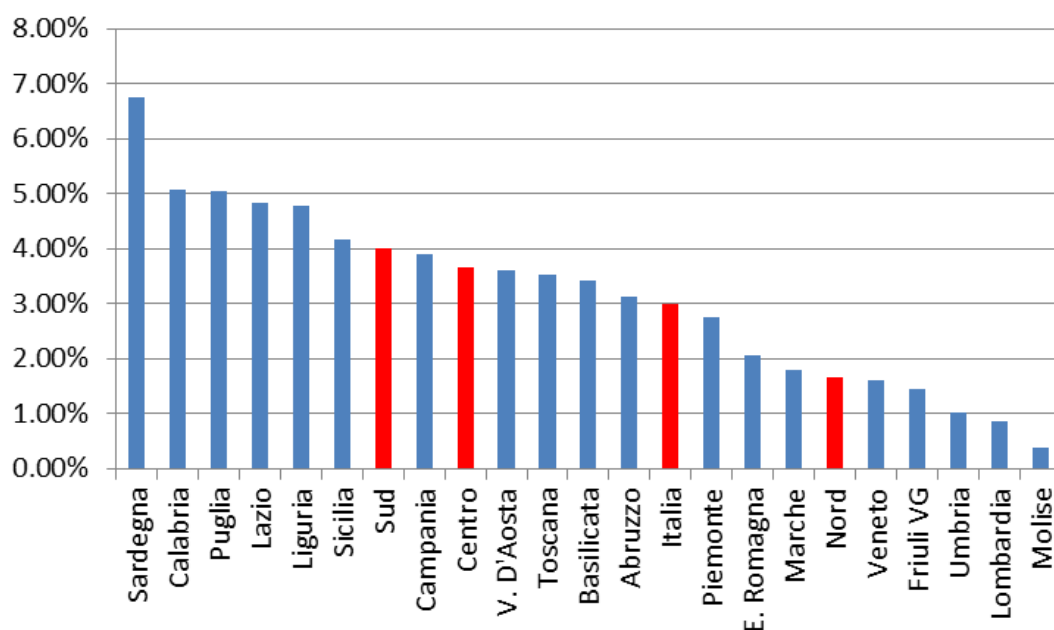
²⁶ Esiste una serie di tassi sui nuovi mutui per l'acquisto di abitazioni differenziata a livello regionale di fonte Banca d'Italia, ma di questa serie esiste solo la scadenza superiore all'anno e non quella relativa alle scadenze superiori ai 10 anni. In ogni caso l'esame della serie per il Centro-Nord vs quella del Sud e Isole mostra scarti contenuti in 1-2 decimi di punto che non sarebbero ovviamente in grado di modificare né la dinamica né le posizioni relative che emergono nel testo.

caso del Lazio e della Campania), dell'attrattività turistica della regione (Liguria, Toscana e Valle d'Aosta in primis) e del particolare pregio del patrimonio edilizio (Lazio e Toscana).

Solo poche informazioni sulle due componenti del prezzo delle case. Il prezzo a mq presenta una variabilità più accentuata rispetto al prezzo della casa, soprattutto relativamente ai valori massimi: infatti mentre la deviazione standard risulta sostanzialmente simile tra i due parametri, la quotazione massima, che si raggiunge in Liguria con circa 2600 Euro a mq, risulta superiore del 72% rispetto al dato medio italiano. Per quanto riguarda la dimensione media, invece, riscontriamo una ridotta variabilità regionale (deviazione standard pari a 8 mq) che comunque va da valori minimi intorno agli 86 mq in Liguria e Valle d'Aosta a massimi prossimi ai 120 mq in Friuli Venezia Giulia, con un certo addensamento di metrature intorno ai 101-105 mq.

Per tener conto della dinamica del prezzo delle case, di seguito diamo conto della variazione di questa variabile a livello regionale lungo l'intero orizzonte di analisi (Figura 51).

Figura 51: Crescita del costo delle case (variazione % media annua tra il 2004 e il 2012)



Fonte: ns elaborazioni su dati OMI

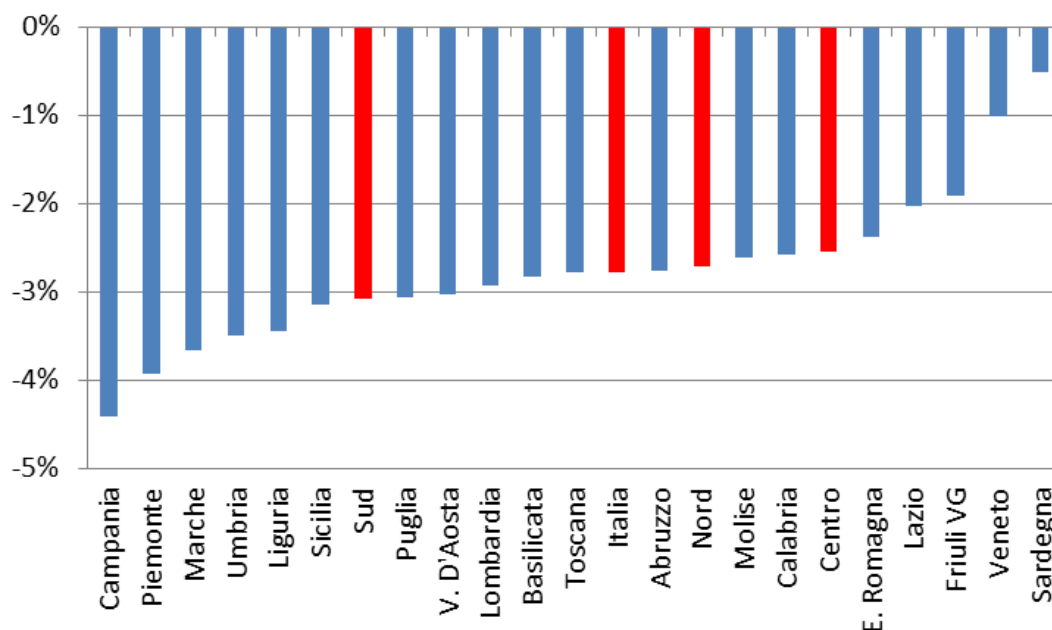
L'illustrazione di tali dinamiche risulta piuttosto complessa in quanto interseca aspetti macroeconomici, relativi principalmente al concetto di *catching up* – espressione con cui si sintetizza la capacità di convergere verso i primi in modo da colmare il divario esistente -, con caratteristiche idiosincratich delle singole regioni. Infatti se la forte crescita dei prezzi in Sardegna e Puglia può essere spiegata principalmente dal "successo" turistico delle due regioni, la buona crescita del prezzo rilevato in Calabria deve essere attribuita principalmente ad un processo di convergenza²⁷. Da questo punto di vista sorprende la posizione elevata del Lazio e della Liguria che come visto in precedenza presentano i prezzi delle abitazioni più alti; altrettanto sorprendente è la scarsa crescita rilevata nel Veneto e soprattutto nella Lombardia. Come conseguenza è difficile valutare se la dinamica dei prezzi delle case negli ultimi 8 anni abbia teso o meno a ridurre la variabilità tra regioni. L'elaborazione di un classico esercizio di *catching-up*²⁸: mostra che la relazione tra livello di partenza del prezzo delle case, al 2004, e la sua successiva variazione non risulta statisticamente significativa, anche se presenta l'atteso segno negativo: se si eliminano dall'analisi i casi "atipici" di Liguria, Lazio e Toscana, la relazione negativa diviene statisticamente significativa anche se la bontà di approssimazione della relazione risulta piuttosto bassa.

²⁷ Come detto nel commento alla Figura 50, infatti, la regione presenta il più basso costo delle case tra le 19 regioni considerate.

²⁸ L'esercizio consiste nel regredire la variazione del costo delle case rispetto al livello di partenza, quello del 2004; se il segno della relazione è negativo significa che è in atto un processo di convergenza (*catching-up*) perché le regioni che all'inizio del periodo presentavano il più alto prezzo delle case hanno sperimentato negli anni successivi una crescita dei prezzi inferiore.

Vista l'importanza e la novità delle tendenze dell'ultimo anno, in Figura 52 riportiamo la variazione del prezzo della casa nel 2012 nelle diverse regioni.

Figura 52: Crescita del costo delle case (variazione % 2012)

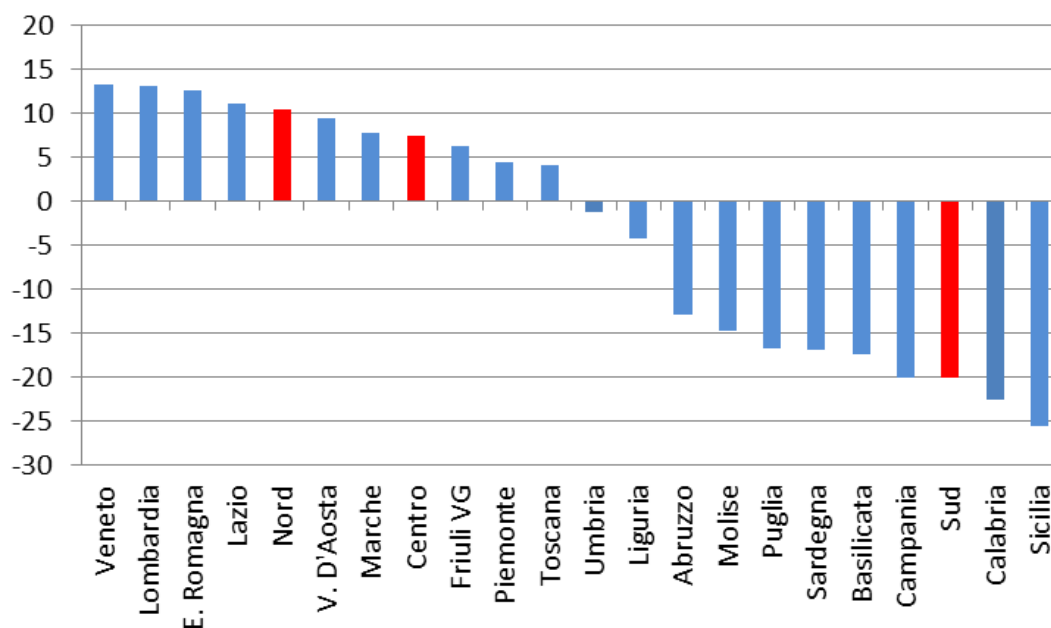


Fonte: ns elaborazioni su dati OMI

Intanto il prezzo della casa è sceso in tutte le regioni anche se in Veneto e in Sardegna tale riduzione è stata significativamente meno marcata rispetto alla media e alle altre regioni. Contrariamente a quanto ci si sarebbe aspettati sulla base dei discorsi di convergenza, le regioni meridionali hanno presentato in media una riduzione più marcata del resto d'Italia, a riflesso di una congiuntura economica che ha colpito in tale area più che altrove; l'area territoriale che ha sperimentato una riduzione meno marcata è il Centro, dove come visto si rileva prezzo delle abitazioni più alto. La Campania è la regione che presenta la riduzione più pronunciata, superiore al 4%, ma sono 7 le regioni che sperimentato una riduzione superiore al 3% e 11 quelle che in totale decrescono più della media italiana.

A questo punto possiamo effettuare le medesime elaborazioni relativamente al livello del reddito disponibile delle famiglie. Iniziamo, in Figura 53, a dar conto del livello del reddito disponibile unitario nelle diverse regioni. In questo caso appare evidente la caratteristica duale dello sviluppo del nostro Paese, con tutte le regioni del Sud che presentano valori del reddito disponibile decisamente inferiori alla media italiana. Se le tre "capoliste" non rappresentano una sorpresa, importante risulta il quarto posto occupato dal Lazio, mentre è da segnalare la scarsa consistenza economica delle famiglie liguri, soprattutto in relazione al fenomeno opposto che si registra sul fronte del prezzo delle abitazioni. Confrontando la variabilità del reddito con quello del prezzo delle case è piuttosto evidente come la prima risulti decisamente meno rilevante: la deviazione standard degli scarti dalla media italiana risulta pari al 14% nel caso del reddito disponibile, e del 31% nel costo delle case. Tale evidenza sembra prospettare che le differenze che riscontreremo a livello di accessibilità al bene casa sia dovuta più alle quotazioni del mercato immobiliare che alla diversa capacità reddituale delle famiglie.

Figura 53: Reddito disponibile per famiglia (dati al 2012; scarti % rispetto alla media italiana)



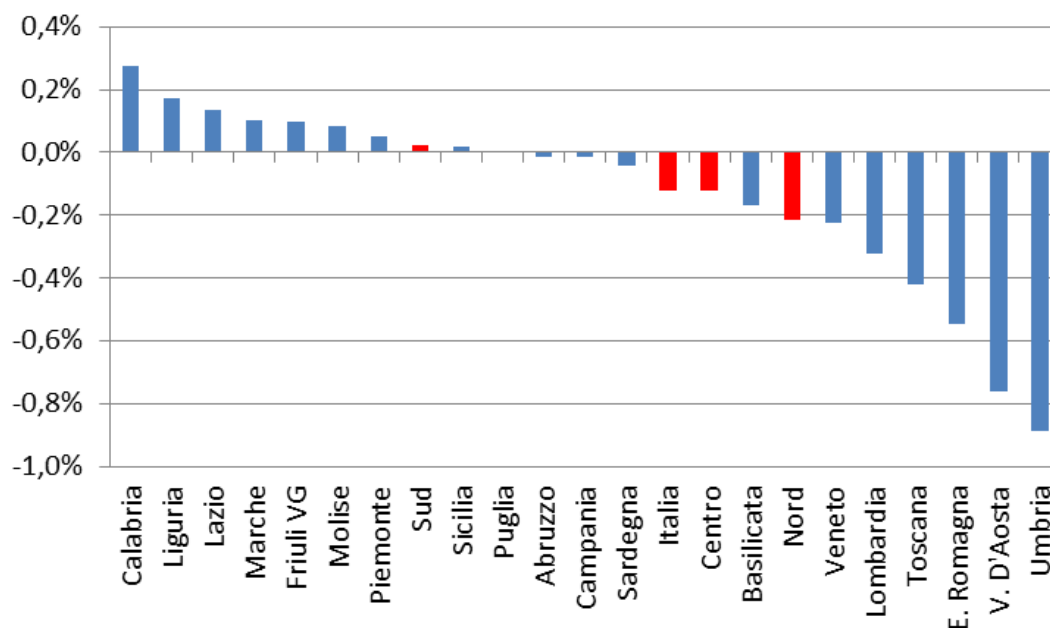
Fonte: ns elaborazioni su dati Istat

Passando all'analisi delle dinamiche del reddito disponibile, in Figura 54 riportiamo la crescita avvenuta negli otto anni in esame. Intanto è da segnalare come la gran parte delle regioni presenti nel complesso del periodo una crescita negativa del reddito disponibile unitario, così come del resto lasciava intuire il valore negativo per la media italiana. Guardando ai valori medi per area, sembra di poter notare come gli andamenti degli ultimi 8 anni sembrano delineare un qualche processo di *catching up* tra le regioni italiane: le regioni meridionali nel loro complesso segnano un valore positivo, anche se molto debole, mentre le famiglie dell'Italia Centrale presentano una riduzione in linea con la media italiana e le regioni del Nord a chiudere con una variazione media annua pari a circa il -0,20%²⁹.

In particolare per le regioni meridionali migliore risulta la crescita del reddito familiare in Calabria e Molise, mentre non positiva può considerarsi la performance delle famiglie della Basilicata. Le famiglie laziali e marchigiane fanno meglio della media d'area che risulta appesantita dalla decrescita del reddito delle famiglie della Toscana e dell'Umbria. Nel Nord si salvano le famiglie della Liguria, del Friuli Venezia Giulia e anche del Piemonte, mentre è importante l'arretramento relativo delle famiglie di regioni come la Lombardia, il Veneto e l'Emilia Romagna.

²⁹ L'esercizio di *catching-up* infatti mostra una relazione significativamente negativa, anche se piuttosto debole, tra livello del reddito partenza e successiva variazione.

Figura 54: Crescita del reddito disponibile per famiglia (variazione % media annua tra il 2004 e il 2012)



Fonte: ns elaborazioni su dati Istat

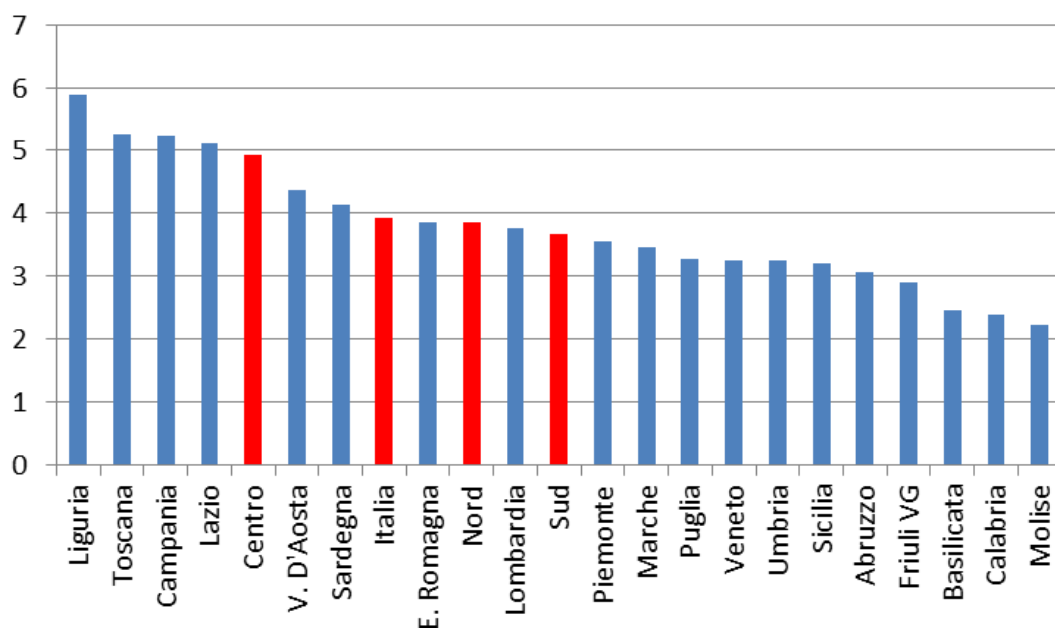
Se si analizzano le variazioni del reddito unitario nell'ultimo quinquennio si nota facilmente come le differenze regionali delle dinamiche riscontrate siano il frutto delle due crisi reali succedutesi a partire dal 2007. Ciò ci consente di avanzare l'ipotesi che la miglior performance delle reddito disponibile delle famiglie meridionali, e quella peggiore delle famiglie settentrionali, sia da correlare principalmente alla diversa struttura economica delle due aree e in particolar modo alla maggiore o minore presenza di settori ciclici, quali la manifattura: non a caso nell'ultimo quinquennio la regione che più di altre ha perso terreno risulta l'Emilia Romagna, con un calo cumulato del reddito disponibile unitario del 10%, seguita da presso dalla Lombardia (-7%), mentre Sicilia, Puglia e Lazio sono le regioni in cui il reddito disponibile delle famiglie ha tenuto di più presentando riduzioni comprese tra il 3 e il 5%.

Va poi considerato che un ulteriore spinta alla tenuta del reddito disponibile unitario delle famiglie meridionali è venuta da un più bassa dinamica demografica (termine che appare al denominatore): il tasso di crescita medio annuo del numero delle famiglie, infatti, è risultato nel Mezzogiorno di 2 decimi di punto inferiore alla dinamica media nazionale e di quasi 4 decimi a quella delle regioni dell'Italia Centrale.

A questo punto possiamo combinare le due informazioni precedenti per dar conto della componente "prezzo relativo" dell'indice di *affordability* cioè del rapporto tra prezzo della casa e reddito medio delle famiglie nelle diverse regioni. Nel grafico 5 riportiamo il livello di tale rapporto per l'ultimo anno per cui disponiamo dei dati (Figura 55).

Se nella media italiana servono poco meno di 4 annualità di reddito per comprare la casa media, si vede come la dispersione regionale intorno a tale valore sia piuttosto elevata: il punto di massimo si riscontra per le famiglie liguri (che mediamente devono impiegare quasi 6 annualità del proprio reddito per comprare casa), mentre le famiglie molisane ne impiegano poco più di 2.

Figura 55: Rapporto tra prezzo casa e reddito disponibile unitario (dati al 2012)



Fonte: ns elaborazioni su dati Istat e OMI

Sono solo 6 le regioni che presentano un valore del rapporto superiore alla media italiana e in esse si ritrovano quelle caratteristiche idiosincratiche di attrattività turistica e di presenza di grossi conglomerati urbani che possono spiegare un così sfavorevole, per l'accessibilità al bene casa, rapporto dei prezzi relativi.

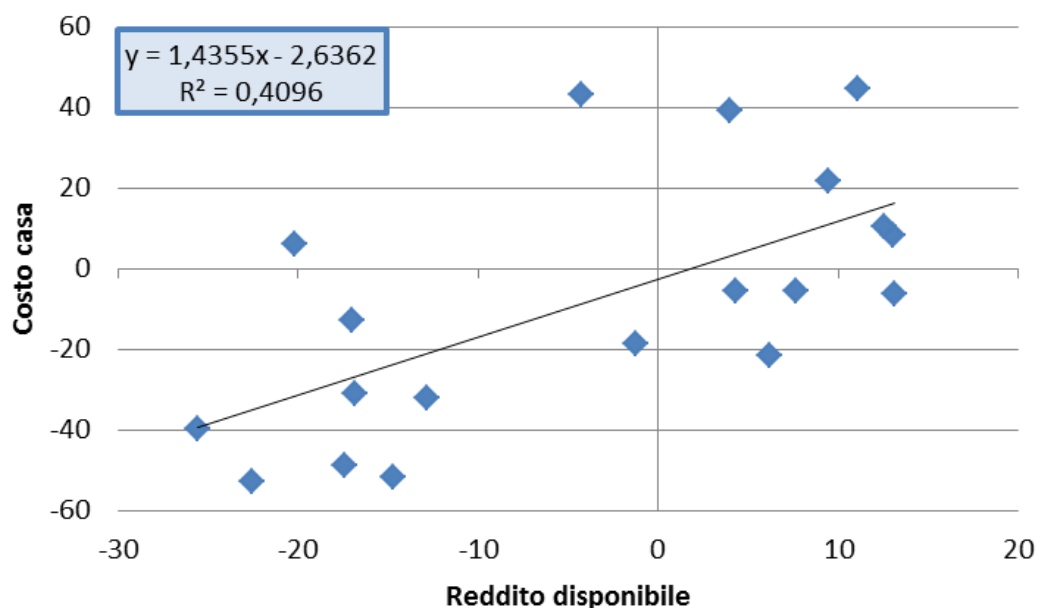
Non riportiamo l'analoga classifica in termini di variazione del rapporto ma è da notare che in questo caso le regioni si dividono piuttosto equamente tra chi cresce più o meno della media italiana; la regione in cui il rapporto cresce di più è la Sardegna (più del doppio della media italiana), seguita dalla Puglia; il Molise si stacca decisamente dalle altre regioni presentando valori di crescita solo marginalmente positivi. In ottica di convergenza l'evoluzione dei prezzi relativi negli ultimi anni ha teso ad ampliare la variabilità regionale dato che le regioni che all'inizio presentavano un rapporto più elevato hanno presentato in media tassi di crescita superiori³⁰.

Sempre in termini di coerenza tra il valore delle case e la situazione economica della famiglie a livello regionale proponiamo un confronto tra le classifiche al 2012 del livello del reddito disponibile unitario con quella del livello delle quotazioni immobiliari (Figura 56): ciò da un lato dovrebbe confermare una relazione positiva tra le due variabili e dall'altro indicare le regioni che si discostano notevolmente dalla relazione media.

Intanto è da valutare il basso livello dell'indice di determinazione (R quadro) che sembra indicare che la relazione positiva tra le due variabili non risulti molto precisa. Tuttavia, osservando bene il grafico, si può notare come tale basso livello dell'indice di determinazione sia provocato dalla situazione di 4 regioni che presentano un livello del prezzo delle abitazioni troppo elevato relativamente alle disponibilità economiche delle loro famiglie: nel grafico tre di queste regioni (Liguria, Toscana e Lazio) si possono trovare intorno ad un prezzo della casa superiore del 40% alla media nazionale, mentre la quarta (la Campania) si trova in corrispondenza di un reddito familiare inferiore del 20% alla media nazionale ma con un prezzo delle case ad essa allineato. Dall'altro lato, va osservato come non si riscontrino, invece, situazioni di regioni che presentino un scarto negativo egualmente significativo rispetto alla retta di regressione, anche se le famiglie di Veneto, Friuli Venezia Giulia, Calabria, Molise e Basilicata presentano costi relativi dell'abitazioni inferiori in modo importante all'esperienza media delle altre regioni.

³⁰ Va tuttavia detto che l'esperienza di alcune regioni meridionali, tra cui principalmente Puglia e Sardegna, ha contrastato tale tendenza.

Figura 56: Reddito e costo della casa (dati al 2012; scarti % dalla media nazionale)



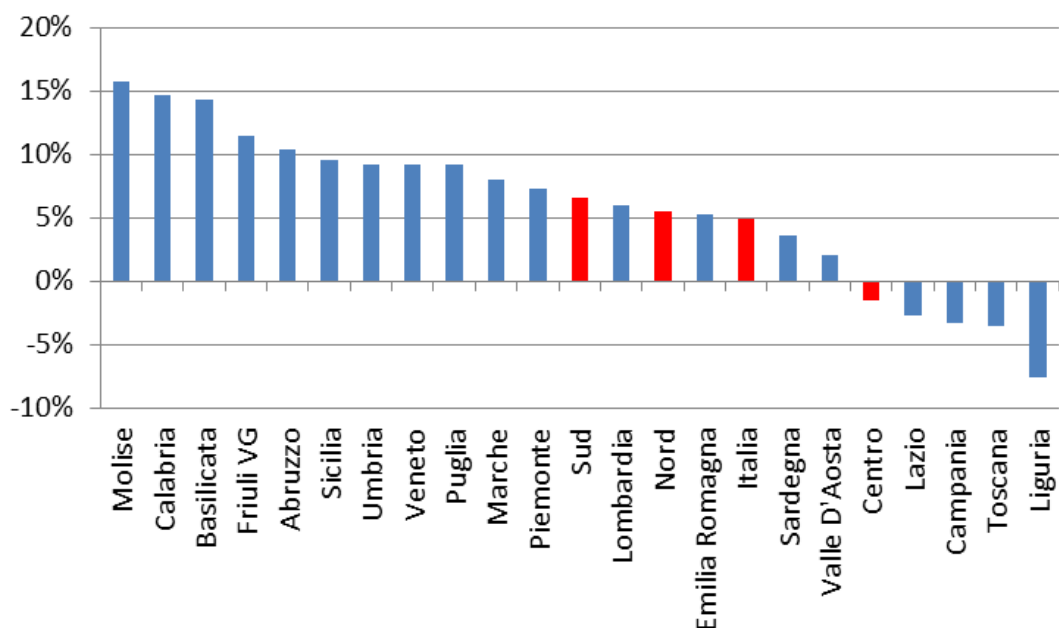
Fonte: ns elaborazioni su dati Istat e OMI

Ad ulteriore commento si può notare che la stessa relazione stimata al 2004 presentava un indice di determinazione superiore al 50%: dunque gli andamenti relativi di reddito e prezzo delle case negli ultimi 7 anni hanno indebolito la relazione tra le due variabili a livello regionale. Altra indicazione economica è l'alto valore del coefficiente che lega le due variabili che lascia intendere come al crescere del reddito il valore della casa aumenta più che proporzionalmente.

A questo punto collegando le informazioni che provengono dal rapporto tra reddito delle famiglie e prezzo delle case con la dinamica dei tassi di interesse possiamo giungere al calcolo dell'indice di *affordability* a livello regionale. Nel grafico in Figura 57 per mantenere una coerenza con le rappresentazioni precedenti riportiamo la classifica dell'indice di *affordability* nel 2012.

Come si vede, e per quanto detto finora, le condizioni di accessibilità all'acquisto di una abitazione presentano una elevata variabilità regionale: tra l'indice di *affordability* delle due regioni estreme - Molise e Liguria - vi sono più di 23 punti percentuali di differenza o, detto in altri termini, l'incidenza della rata del mutuo sul reddito disponibile che deve pagare la famiglia media ligure è di 23 punti percentuali più alta di quella che paga la famiglia media molisana. Nel complesso solo in 4 regioni, più volte citate nel testo, l'indice di *affordability* risulta negativo e segnala quindi inaccessibilità, mentre sono 13 le regioni che presentano condizioni di accessibilità superiori alla media e 4 superiori del doppio rispetto alla media. Dalla classifica si può notare come le regioni meridionali occupino tutte la zona più alta della classifica ad eccezione della Campania (che addirittura risulta la terza regione più in "difficoltà") e la Sardegna, mentre la parte bassa è caratterizzata dalle regioni maggiori del Centro Italia.

Figura 57: Indice di *affordability* (dati al 2012)



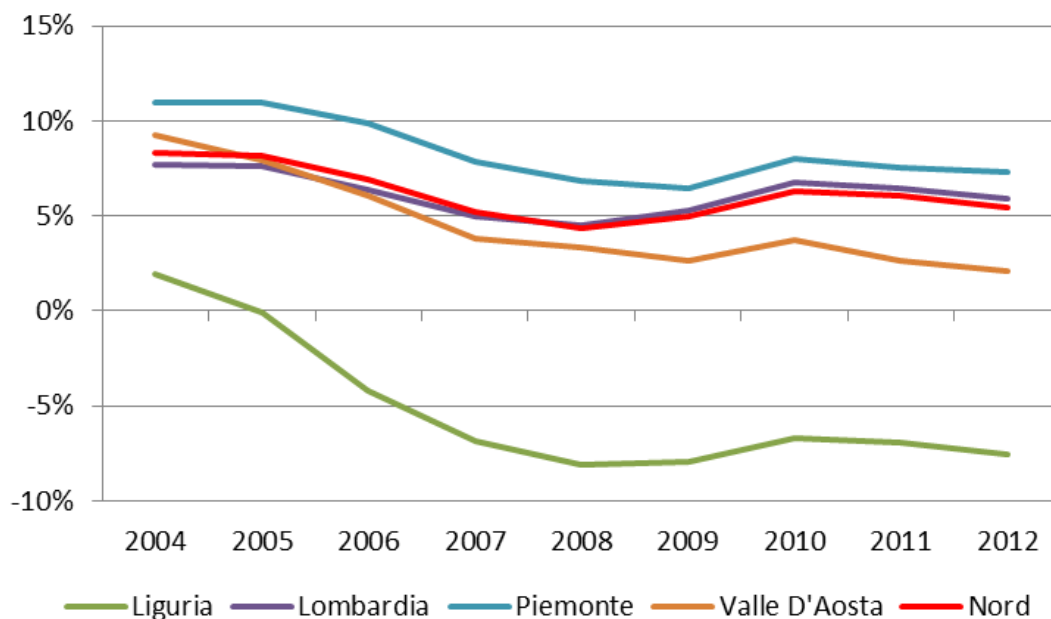
Fonte: ns elaborazioni su dati Istat, OMI e Banca d'Italia

Senza voler in questa sede offrire particolari approfondimenti, la lista delle regioni con indice di *affordability* inferiore alla media, se non negativo, sembra caratterizzata da un gruppo piuttosto omogeneo relativamente o alle caratteristiche del patrimonio residenziale o alla tipologia di utilizzo: sono infatti regioni dotate di patrimonio di gran pregio (Lazio, Toscana e Campania in primo luogo) e ricettori, non solo per questo, di un notevole flusso turistico che spesso determina l'acquisto di case per vacanze (Liguria, Valle d'Aosta e anche Sardegna). E poi, evidente, che la presenza di grossi conglomerati urbani determina difficoltà nel Lazio e in Campania.

Adesso siamo pronti a verificare la dinamica dell'indice di *affordability* negli 8 anni in esame. Per ragioni di chiarezza presentiamo gli andamenti regionali separando le regioni per macro area territoriale di appartenenza; in alcuni casi, poi, saremo costretti a presentare le regioni di una area territoriale in due grafici sempre per rendere più chiari gli andamenti. In Figura 58 quindi presentiamo gli andamenti di un primo gruppo di regioni settentrionali, quelle della ripartizione nord-occidentale; per confronto viene presentato anche l'indice di *affordability* per l'area settentrionale.

Ad esclusione della Liguria notiamo che tutte le regioni settentrionali presentano condizioni di accessibilità all'acquisto di una abitazione lungo tutto l'orizzonte di osservazione. Gli estremi della ripartizione vanno dalla debole posizione della Liguria, che entra nell'area di non accessibilità all'acquisto di una abitazione già nel 2005, alla più forte posizione del Piemonte con un campo di variazione che arriva a toccare anche i 15 punti percentuali.

Figura 58: Indice di *affordability* nelle regioni settentrionali



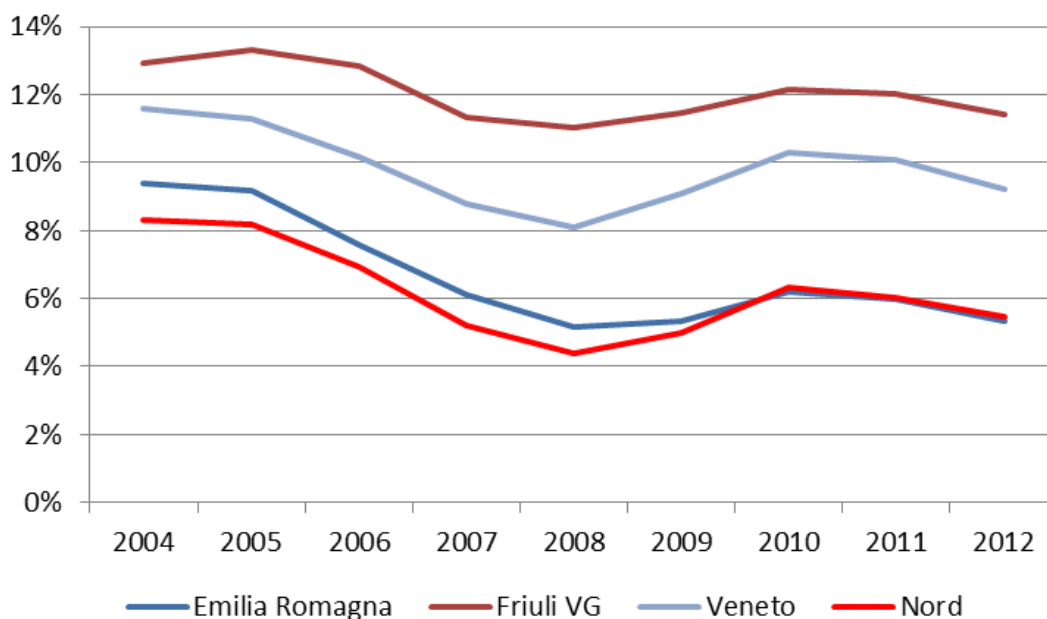
Fonte: ns elaborazioni su dati Istat, OMI e Banca d'Italia

Tutte le regioni condividono il percorso di riduzione e quindi di peggioramento dell'indice di *affordability* verificato a livello nazionale e di area presentando comunque una notevole differenza di situazioni. Intanto in termini di livelli la Liguria, come ampiamente anticipato, si colloca per quasi tutto il periodo nell'area di non accessibilità, presentando solo una debole ripresa a partire dal 2009. Condividendo parte delle caratteristiche turistiche della Liguria, la Valle d'Aosta si stacca verso il basso, toccando nel 2012 il valore più basso nell'intero orizzonte di previsione; la Lombardia si colloca in perfetta media d'area, mentre le famiglie del Piemonte godono della migliore accessibilità nella ripartizione nord-occidentale. In termini di variazione Liguria e Valle d'Aosta presentano le dinamiche peggiori, perdendo tra 7-9 punti percentuali nell'intero arco di osservazione, mentre le famiglie lombarde limitano le perdite a 1,8 p.p. anche grazie ad un certo recupero negli ultimi 4 anni.

Nel grafico in Figura 59 concludiamo l'analisi delle regioni settentrionali considerando la ripartizione orientale. Intanto è da notare che tutte le regioni di questa ripartizione si collocano al di sopra del dato medio del Nord d'Italia il che vuol dire che in media le regioni Nord orientale hanno una accessibilità all'acquisto di abitazione significativamente migliore delle pari latitudine occidentali. In termini di livelli la "peggiore" situazione è per le famiglie emiliano-romagnole che seguono dappresso la media d'area; decisamente più confortevole la situazione delle famiglie venete e soprattutto di quelle friulane che si collocano in media su valori di accessibilità doppi rispetto alla media d'area.

Simile è la graduatoria in termini di variazione con le famiglie del Friuli che peggiorano le proprie condizioni di accessibilità di appena 1,5 p.p., mentre peggio va alle famiglie dell'Emilia Romagna che registrano una caduta dell'indice di *affordability* per oltre 4 p.p., superiore alla dinamica d'area.

Figura 59: Indice di *affordability* nelle regioni settentrionali



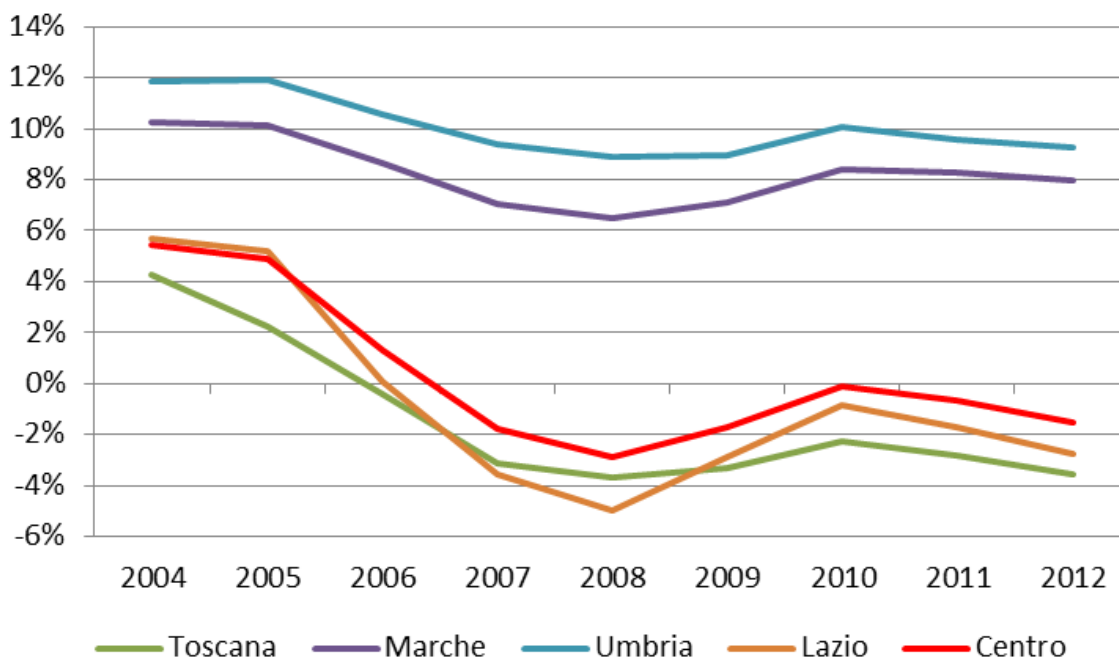
Fonte: ns elaborazioni su dati Istat, OMI e Banca d'Italia

Nel complesso nelle regioni settentrionali le condizioni di accesso all'acquisto di una abitazione hanno avuto una evoluzione migliore che per il resto d'Italia tanto che nella media del 2012 l'indice di *affordability* medio di area è risultato superiore di 5 decimi di punto alla media italiana, quando ne era inferiore per 1,3 p.p. ad inizio periodo. L'evoluzione per singola regione mostra un aumento piuttosto marcato della variabilità, con andamenti marcatamente negativi per l'Emilia Romagna e soprattutto per la Valle d'Aosta e la Liguria.

Le regioni dell'Italia Centrale sono quelle che in media presentano le peggiori performance sia in termini di livelli che di variazione delle condizione di accesso all'acquisto di una abitazione (Figura 60); ciò è dovuto in primo luogo alle peculiarità del mercato immobiliare delle due principali regioni dell'area: la Toscana e il Lazio. Intanto va segnalato che queste due regioni presentano, a partire dal 2006, un indice di *affordability* negativo che, per entrambi, raggiunge il picco minimo nel corso del 2008. Decisamente staccate, in meglio, le condizioni delle altre due regioni minori dell'area, con le famiglie umbre meglio posizionate rispetto co-territoriali marchigiane. Questa polarizzazione di situazione vale anche per quanto riguarda le variazioni con le regioni maggiori che perdono accessibilità nella misura del 7-8%, mentre le minori limitano le perdite in poco più di 2 p.p. Da notare un certo recupero delle condizioni di accesso all'abitazione delle famiglie laziali nell'ultimo quadriennio.

Nel complesso l'area dell'Italia Centrale presenta le peggiori condizioni di accessibilità tra le diverse ripartizioni nazionali, mostrando valori negativi dell'indice di *affordability* a partire dal 2007. Anche in questo caso la variabilità interregionale è aumentata nel corso del tempo, polarizzando la situazione delle due regioni maggiori da quelle minori: oggi il distacco tra i due gruppi è pari a 12 punti percentuali, ad inizio periodo era pari a 6 punti percentuali.

Figura 60: Indice di *affordability* nelle regioni centrali

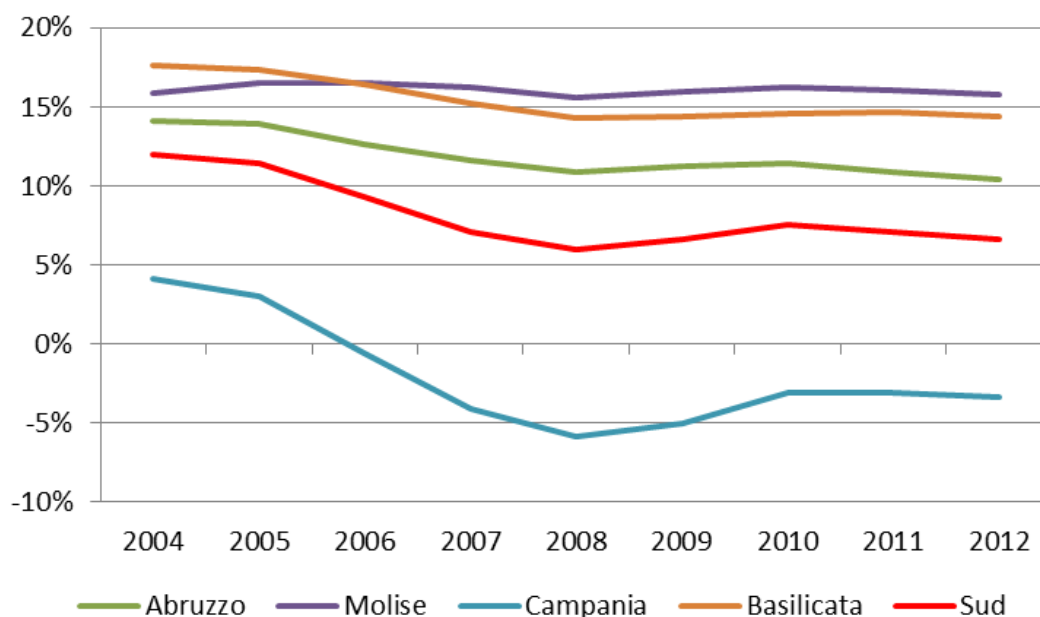


Fonte: ns elaborazioni su dati Istat, OMI e Banca d'Italia

Per continuare nella Figura 61 riportiamo il grafico con l'andamento dell'indice per un primo gruppo di regioni meridionali. In questo caso spicca la situazione della Campania che a partire dal 2006 presenta valori dell'indice di *affordability* negativi anche se in recupero a partire dal 2008. Le altre regioni considerate presentano, invece, valori di accesso all'acquisto di una abitazione ampiamente positivi, superiori sia alla media di area che alla media italiana: in particolar modo brillante risulta il livello e la stabilità dell'indice di *affordability* per le famiglie molisane.

In termini di variazione le famiglie campane mostrano una caduta di accessibilità pari a 7,5 punti percentuali, che fa da contraltare alle condizioni stazionarie delle famiglie molisane (-0,1%) e ad una caduta del 3-4% da parte delle famiglie abruzzesi e lucane.

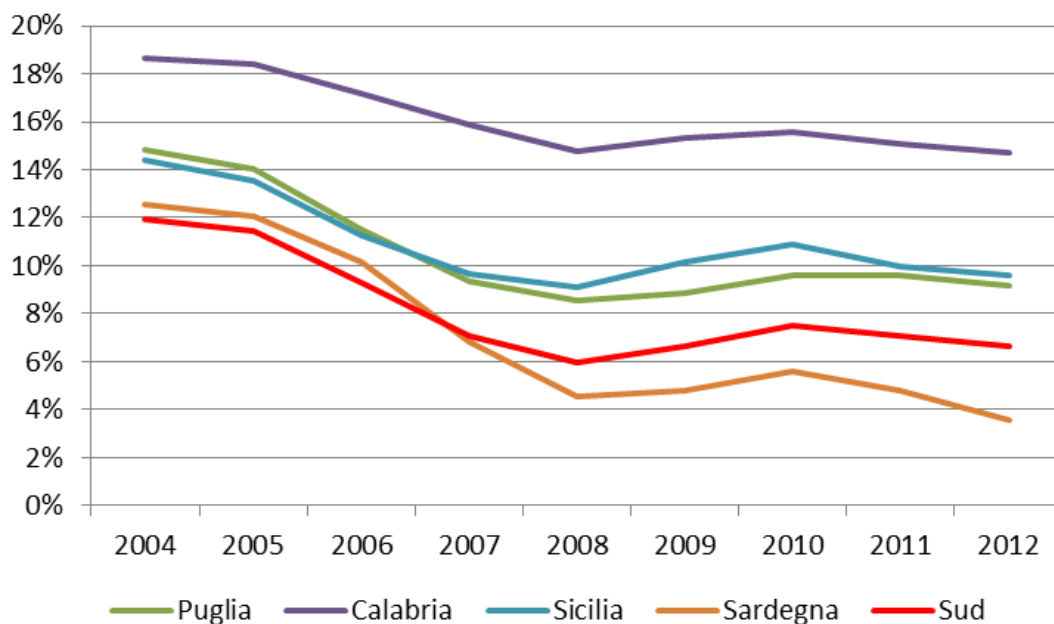
Figura 61: Indice di *affordability* nelle regioni meridionali



Fonte: ns elaborazioni su dati Istat, OMI e Banca d'Italia

In Figura 62 concludiamo l'esame per le regioni meridionali.

Figura 62: Indice di *affordability* nelle regioni meridionali



Fonte: ns elaborazioni su dati Istat, OMI e Banca d'Italia

In questo caso risulta evidente il valore positivo per la regione Calabria, si individua una coppia omogenea di regioni per valore e dinamica dell'indice di *affordability* (Puglia e Sicilia) e il forte deterioramento delle condizioni di accesso all'acquisto di una abitazione da parte delle famiglie sarde: quest'ultime, infatti, partendo da valori molto elevati, superiori al 12% e alla media di area, hanno nel tempo deteriorato le loro chance di acquisto di una abitazione segnando al 2012 uno dei valori più bassi e una dinamica negativa per 9 punti percentuali seconda solo a quella della Liguria. Le altre regioni hanno, invece presentato una decrescita piuttosto omogenea e sostanzialmente allineata alla media di area.

Nel complesso le famiglie dell'area meridionale presentano le migliori condizioni di accesso all'acquisto di una abitazione anche se nel tempo tale vantaggio si è ridotto a favore delle regioni settentrionali, mentre si è ulteriormente ampliato nei confronti del Centro. Nell'area solo le famiglie campane risultano con un indice negativo, pur se anche le famiglie sarde hanno visto un rapido deterioramento delle loro condizioni di accesso, soprattutto a causa dell'eccessiva dinamica dei prezzi immobiliari. Le altre regioni dell'area presentano, invece, un livello dell'indice di *affordability* pari o superiore al 10%.

Indice delle figure

Figura 1: Andamento del NTN (migliaia) 1985-2012	2
Figura 2: Distribuzione NTN 2012 per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi	5
Figura 3: Numero indice NTN nazionale e per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi	6
Figura 4: Andamento IMI nazionale e per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi	7
Figura 5: Distribuzione NTN 2012 per classi demografiche dei comuni	8
Figura 6: Indice NTN per classi demografiche dei comuni	9
Figura 7: Andamento IMI per classi demografiche dei comuni	9
Figura 8: Mappa distribuzione NTN 2012 nei comuni italiani	10
Figura 9: Mappa distribuzione IMI 2012 nei comuni italiani	11
Figura 10: Quote NTN 2012 per classi dimensionali delle abitazioni compravendute, nazionale e per aree geografiche	15
Figura 11: Mappa dei differenziali delle quotazioni medie comunali 2012 (valore medio nazionale = 1)	17
Figura 12: Quote fatturato 2012 per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi	19
Figura 13: Numero indice fatturato nazionale capoluoghi, non capoluoghi e indice fatturato e NTN nazionale	19
Figura 14: Stima del fatturato totale 2007-2012 e variazione annua per aree geografiche	20
Figura 15: Quote fatturato per classi demografiche dei comuni	20
Figura 16: Quote NTN 2012 Magazzini e Box e posti auto per aree geografiche	21
Figura 17: Distribuzione NTN _{np} 2012 per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi	23
Figura 18: Numero indice NTN _{np} nazionale, capoluoghi e confronto con NTN Italia	23
Figura 19: Quote NTN IP 2012 per aree geografiche	25
Figura 20: Numero indice NTN IP nazionale e per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi	26
Figura 21: Numero indice NTN PF, NTN IP e NTN PF no IP nazionale e per aree geografiche	27
Figura 22: Quote NTN IP 2012 per classi demografiche dei comuni	28
Figura 23: Mappa distribuzione incidenza NTN IP 2012 su NTN persone fisiche nei comuni italiani	29
Figura 24: Quote NTN IP 2012 per dimensione delle abitazioni per capoluoghi e non capoluoghi	32
Figura 25: Quote NTN IP per dimensione delle abitazioni per classi demografiche dei comuni	32
Figura 26: Quote capitale erogato nel 2012 per aree geografiche	34
Figura 27: Indice del capitale erogato per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi	35
Figura 28: Capitale (migliaia di euro) erogato per unità abitativa per aree geografiche, capoluoghi e non capoluoghi	36
Figura 29: Quote capitale erogato nel 2012 per classi demografiche dei comuni	37
Figura 30: Andamento tasso d'interesse medio iniziale per aree geografiche	39
Figura 31: Andamento durata media mutuo (anni) per aree geografiche	39
Figura 32: Andamento rata media iniziale mensile (euro) per aree geografiche	39
Figura 33: Mappa distribuzione del fatturato (milioni di euro) 2012 nelle regioni italiane	42
Figura 34: Mappa distribuzione incidenza NTN IP 2012 su NTN PF (%) nelle regioni italiane	45
Figura 35: Mappa distribuzione del capitale erogato (milioni di euro) nelle regioni italiane	47
Figura 36: Quota NTN per le principali città e relative province	50
Figura 37: Indice NTN per le principali città e relative province	51
Figura 38: Quote NTN 2012 delle principali città e resto provincia per classi dimensionali delle abitazioni	53
Figura 39: Quote NTN IP 2012 per le principali città e resto provincia	55
Figura 40: Quote di NTN IP 2012 principali città e resto provincia per classi dimensionali delle abitazioni	57
Figura 41: Quote capitale erogato 2012 per le principali città e resto provincia	58
Figura 42: Prezzo medio delle abitazioni (numero indice: primo semestre 2010=100)	65
Figura 43: Reddito unitario delle famiglie e prezzo delle case (numeri indici; primo semestre 2004=100)	66
Figura 44: Numero di annualità di reddito per comprare una casa	67
Figura 45: Tasso sui mutui a tasso fisso con durata iniziale superiore a 10 anni (%)	68
Figura 46: Indice di <i>affordability</i> per il totale delle famiglie italiane	69
Figura 47: Indice di <i>affordability</i> su base mensile	70
Figura 48: Scomposizione della variazione dell'indice di <i>affordability</i> (Totale famiglie)	71
Figura 49: Percentuale di famiglie per cui l'acquisto di un'abitazione è accessibile	72
Figura 50: Costo della casa (dati 2012; scarti % rispetto alla media italiana)	73
Figura 51: Crescita del costo delle case (variazione % media annua tra il 2004 e il 2012)	74
Figura 52: Crescita del costo delle case (variazione % 2012)	75
Figura 53: Reddito disponibile per famiglia (dati al 2012; scarti % rispetto alla media italiana)	76
Figura 54: Crescita del reddito disponibile per famiglia (variazione % media annua tra il 2004 e il 2012)	77
Figura 55: Rapporto tra prezzo casa e reddito disponibile unitario (dati al 2012)	78
Figura 56: Reddito e costo della casa (dati al 2012; scarti % dalla media nazionale)	79
Figura 57: Indice di <i>affordability</i> (dati al 2012)	80

Figura 58: Indice di <i>affordability</i> nelle regioni settentrionali	81
Figura 59: Indice di <i>affordability</i> nelle regioni settentrionali	82
Figura 60: Indice di <i>affordability</i> nelle regioni centrali	83
Figura 61: Indice di <i>affordability</i> nelle regioni meridionali	83
Figura 62: Indice di <i>affordability</i> nelle regioni meridionali	84

Indice delle tabelle

Tabella 1: Variazioni trimestrali tendenziali della spesa per consumi finali delle famiglie	3
Tabella 2: NTN ed IMI e variazione annua per area, capoluoghi e non capoluoghi	5
Tabella 3: NTN, IMI e variazione annua per classi demografiche dei comuni	8
Tabella 4: Superficie totale e media per unità (stima) delle abitazioni compravendute per area, capoluoghi e non capoluoghi	13
Tabella 5: NTN 2012 per classi dimensionali delle abitazioni per area, capoluoghi e non capoluoghi	13
Tabella 6: Variazione NTN 2011/12 (%) per classi dimensionali delle abitazioni per area, capoluoghi e non capoluoghi	14
Tabella 7: Superficie totale e media per unità (stima) delle abitazioni compravendute per classi demografiche dei comuni	15
Tabella 8: Stima del fatturato totale e medio per unità e variazione annua per area, capoluoghi e non capoluoghi	18
Tabella 9: Stima del fatturato totale e medio per unità e variazione annua per classi demografiche dei comuni	20
Tabella 10: NTN ed IMI e variazione annua Magazzini e Box e posti auto per area	21
Tabella 11: NTNnp e variazione annua per area, capoluoghi e non capoluoghi	22
Tabella 12: NTN IP, incidenza su NTN PF e variazione annua per area, capoluoghi e non capoluoghi	25
Tabella 13: NTN IP, incidenza su NTN PF e variazione annua per classi demografiche dei comuni	28
Tabella 14: NTN IP per dimensioni delle abitazioni, per area, capoluoghi e non capoluoghi	30
Tabella 15: Variazione annua NTN IP per dimensioni delle abitazioni, per area, capoluoghi e non capoluoghi	31
Tabella 16: Incidenza NTN IP su NTN PF per dimensioni delle abitazioni per area, capoluoghi e non capoluoghi	31
Tabella 17: NTN IP per dimensione delle abitazioni per classi demografiche di comuni	32
Tabella 18: Incidenza NTN IP su NTN PF per dimensioni delle abitazioni per classi demografiche di comuni	32
Tabella 19: Capitale complessivo e unitario erogato e variazione annua per area, capoluoghi e non capoluoghi	34
Tabella 20: Capitale complessivo e unitario erogato e variazione annua per classi demografiche dei comuni	36
Tabella 21: Stima del fatturato del NTN IP e incidenza del capitale per area, capoluoghi e non capoluoghi	37
Tabella 22: Tasso di interesse iniziale, durata media mutuo (anni), rata media mensile (€) e variazione annua	38
Tabella 23: NTN, IMI e variazione annua per regione	40
Tabella 24: NTN np e variazione annua per regione	41
Tabella 25: Stima del fatturato totale e medio per unità e variazione annua per regione	41
Tabella 26: NTN IP, incidenza su NTN PF e variazione annua per regione	44
Tabella 27: Capitale complessivo e unitario erogato e variazione annua per regione	46
Tabella 28: Tasso d'interesse iniziale, durata media mutuo (anni), rata media mensile (€) e variazione annua	48
Tabella 29: NTN ed IMI e variazione annua per le principali città e resto provincia	50
Tabella 30: NTN e variazione annua delle principali città per classi dimensionali delle abitazioni	52
Tabella 31: Superficie totale e media per abitazioni compravendute nel 2012 (stima)	53
Tabella 32: Stima del fatturato totale e medio per unità e variazione annua principali città	54
Tabella 33: NTN np e variazione annua per principali città	54
Tabella 34: NTN IP e incidenza su NTN PF e variazione annua per le principali città e resto provincia	55
Tabella 35: Distribuzione NTN IP e variazione annua per classi dimensionali delle abitazioni	56
Tabella 36: Capitale erogato totale e per unità e variazione annua per le città principali e resto provincia	58