

COMUNICATO STAMPA

L'andamento del mercato immobiliare è fotografato nel "Rapporto Immobiliare 2001-2002". L'istantanea realizzata dall'Agenzia del Territorio è lo spunto per la tavola Tavola Rotonda: "Quali interventi per favorire la circolazione dei beni immobili?".

"Il nuovo Rapporto annuale – secondo Andrea Manzitti, Capo del Dipartimento per le politiche fiscali del Ministero dell'Economia e delle Finanze - costituisce un elemento fondamentale per ogni seria riflessione sulle prospettive di riforma dell'imposizione immobiliare. Grazie alle informazioni attinte dagli archivi degli uffici provinciali dell'Agenzia del Territorio e dall'Anagrafe tributaria, il Rapporto fornisce una grande quantità di dati ed elaborazioni sulle compravendite delle unità immobiliari".

Per Mario Picardi, Direttore dell'Agenzia del Territorio "l'analisi realizzata, anche se solo per la parte relativa al volume dei trasferimenti verificatisi nell'ultimo biennio, rappresenta un primo passo per giungere in tempi rapidi a una nuova architettura dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare. L'Agenzia comunque sta già lavorando per far acquisire, in maniera qualificata e indipendente, dignità sostanziale e non solo formale a questo Osservatorio, mettendo a disposizione degli operatori un patrimonio di informazioni finora sottoutilizzato a fini statistici, ma attendibile circa i reali valori immobiliari".

* * *

In Italia nel 2001 sono state realizzate oltre un milione e 420 mila compravendite di immobili (esclusi i terreni), con un incremento dell'1% circa rispetto all'anno precedente. A spingere il mercato sono state le negoziazioni di unità immobiliari a destinazione commerciale, cresciute del 2,7%, mentre per quelle residenziali si è registrata una flessione dell'1,3%. In caduta, invece, le cessioni di diritti reali diversi dalla piena proprietà (nuda proprietà e altri diritti), scese del 20% (quasi 16mila in meno in valore assoluto), probabilmente in conseguenza dell'eliminazione dell'imposta sulle successioni. La quota dello *stock* di unità immobiliari oggetto di compravendita non supera tuttavia il 3% (2,4% nel settore residenziale e 2,3% in quello commerciale) ed è relativamente più elevata nelle province del Nord rispetto alle altre.

L'analisi del mercato immobiliare si spinge a livello provinciale e riguarda non soltanto le varie tipologie di transazioni e di unità immobiliari scambiate, ma anche i soggetti venditori e acquirenti. Ne risulta una lettura del mercato immobiliare con riflessi socio-economici, dalla quale emerge, per esempio, che gli acquirenti sono collocati in prevalenza nelle classi di età più giovane, mentre accade il contrario nel

caso dei venditori. Chi acquista abitazioni di tipo residenziale è prevalentemente lavoratore dipendente (52,8%), di età compresa fra 31 e 40 anni, con reddito compreso tra 30 e 15 mila euro; mentre i venditori sono soprattutto di età superiore a 50 anni, lavoratori dipendenti o pensionati. Dall'analisi emerge, inoltre, che sono interessati ad acquistare abitazioni di piccole dimensioni sia i soggetti con i redditi più bassi, sia coloro che hanno i redditi più alti.

L'analisi dei comportamenti localizzativi degli acquirenti mostra che al Sud (esclusa la Sardegna) c'è un maggiore interesse ad acquistare nel comune di residenza, proporzionalmente più che tra i residenti al Nord, che hanno una significativa propensione all'acquisto in comuni vicini a quello di residenza (anche se all'interno della stessa provincia). Si riscontra anche che i soggetti non residenti nei capoluoghi preferiscono acquistare gli immobili ubicati in provincia rispetto a quelli del capoluogo.

Su 99 capoluoghi, 40 registrano un grado di attrattività negativo rispetto al resto della provincia e sono collocati territorialmente nel Centro-Italia. I valori più bassi del grado di attrattività sono a Roma e a Rimini, i più elevati a Catania, Bari, Biella, Vibo Valentia, Udine, Vicenza, Enna, Caltanissetta, Frosinone e Cuneo.

Nelle compravendite delle unità immobiliari a uso residenziale, le società acquirenti rappresentano una piccola quota rispetto alle persone fisiche. In particolare, in questo ambito la quota prevalente di transazioni è effettuata da società di piccolissime dimensioni e concerne l'edilizia ordinaria.

Per le transazioni aventi a oggetto il diritto di proprietà su immobili destinati a uso commerciale, le transazioni risultano polarizzate tra acquirenti di piccolissime dimensioni e acquirenti di consistenti dimensioni (oltre 500 milioni di euro di fatturato). Invece, dal lato dell'offerta, le società che sono sul mercato per vendere immobili, si occupano prevalentemente della vendita di unità immobiliari destinate al comparto residenziale.

In relazione alle diverse forme giuridiche delle società che acquistano o vendono unità immobiliari, nel comparto residenziale è netta la prevalenza delle società di capitali sia dal lato della domanda, sia da quello dell'offerta, mentre si nota che le cooperative svolgono un ruolo più incisivo dal lato della domanda rispetto a quello dell'offerta. Anche nel comparto commerciale la domanda e l'offerta si concentrano sulle società di capitali con un addensamento piuttosto elevato (79,8%) nel segmento di mercato degli uffici.

ALCUNI DATI RIASSUNTIVI

NTN	Residenziale	Commerciale
NTN* 2001	681.264,25	174.461,80
Var. % NTN 2001/2000	-1,33%	2,72%
Stock 2001	27.864.013	7.572.654
IMI 2001	2,44%	2,30%
Quote di mercato		
Comunale	16,5%	
Infra provinciale	25,0%	
Extra provinciale	58,5%	
Acquirenti		
% persone fisiche	95%	74%
% persone giuridiche	5%	26%
Venditori		
% persone fisiche	78%	70%
% persone giuridiche	22%	30%
Nuda proprietà		
NTN 2001	36.672	6.432
Var % NTN 2001/2000	-20,1%	-25,9%

* NTN: numero di transazioni (compravendite) normalizzate (ponderate per la quota di proprietà compravenduta)