



In collaborazione con:



# OSSERVATORIO

immobiliare nazionale  
settore urbano

2019



## **NEL 2019 IL MATTONE TIENE, NONOSTANTE LA MANCATA CRESCITA DEL PAESE. IN AUMENTO COMPRASVENDITE + 4%, PREZZI ANCORA IN CALO – 2,77%**

C'è voglia di casa in Italia e, se non ci fosse stata l'emergenza pandemica, sarebbe stato un altro anno buono per comprare immobili a prezzi che, nel corso del 2020, si sarebbero stabilizzati. L'investimento sul mattone è risultato nel 2019 senz'altro tra i più remunerativi per i cittadini e per le famiglie italiane ed il mercato ha chiuso in crescita con compravendite in aumento di circa il 4% rispetto all'anno precedente, che raggiungono nel 2019 la quota ragguardevole di oltre 603 mila transazioni immobiliari.

Sono state sempre più le coppie e gli investitori nazionali ed internazionali interessati all'acquisto immobiliare, visti i prezzi in ribasso e i tassi di interesse dei mutui ai minimi storici.

Per l'Italia si apre però ora una fase molto complessa, non solo per la fragilità del quadro macroeconomico domestico, che rallenterà nel primo semestre 2020 la capacità di risalita del settore immobiliare, che dopo la pesantissima crisi che lo aveva già colpito nell'ultimo decennio, stava faticosamente recuperando le posizioni perse durante la lunga parentesi recessiva. Oggi l'improvviso blocco delle attività economiche, provocata dall'emergenza sanitaria dovuta al Coronavirus, e la recessione globale in atto ha messo sotto pressione l'intero comparto che potrebbe essere aggravato dell'impoverimento di parte della domanda, già penalizzata da una tassazione immobiliare non favorevole e da una crisi duratura ancora oggi senza uno sbocco.

Nel 2019 si era registrata per l'economia una sostanziale stagnazione ed una crescita prossima allo zero del Pil, con una modesta espansione dei consumi e della fiducia delle famiglie a fine anno.

Il costante declino dell'economia registrato nei primi due mesi dell'anno aveva già innescato effetti negativi anche per il Real Estate.

Negli ultimi anni il mercato immobiliare aveva fatto segnare un progressivo cambiamento di passo, in netta controtendenza con la mancata crescita del Paese.

Il Centro Studi Fiaip sottolinea come, nonostante il costante aumento delle transazioni immobiliari negli ultimi anni, sia evidente tutta la sua fragilità, con l'assenza di una crescita dei valori, rispetto al resto d'Europa.

L'aumento della domanda immobiliare e delle compravendite, in particolar modo nei comuni capoluogo, arriva in un momento di forte incertezza per i mercati, in cui vi è una recessione globale in atto.

Sull'andamento del mercato immobiliare italiano ha pesato il lungo periodo di incertezza politica, e permangono i timori sul debito italiano e sulle prospettive macroeconomiche che non hanno avuto risposte nella manovra di bilancio, approvata lo scorso anno dall'esecutivo Conte, così pure con provvedimenti che ancora oggi, in piena emergenza Covid-19, non hanno sviluppato i loro effetti sull'economia e in particolar modo sul settore immobiliare.

Purtroppo la mancata crescita economica auspicata del Paese e l'assenza di riforme fiscali pesa ancora sul mercato immobiliare, nonostante l'allentamento monetario portato avanti dalla BCE, abbia permesso di dare qualche timido segnale nel corso dell'inizio dell'anno.

Per riprendere a correre al Paese, oltre all'introduzione della cedolare secca per tutte le tipologie di contratto, sarebbe servito un Piano Nazionale di riforma strutturale dell'intero comparto attraverso una riduzione reale della tassazione e un riordino complessivo della fiscalità immobiliare finalizzato a rendere il nostro mercato immobiliare più attrattivo sia per gli investitori italiani che stranieri.

Nelle otto principali città metropolitane italiane alla fine del 2019 si è vista una crescita delle compravendite del +4% circa rispetto allo stesso periodo dello 2018 ed un netto aumento del 3% delle locazioni.

Si evidenzia inoltre come nel 2019 vi sia stato un netto aumento delle vendite immobiliari nelle agenzie, e come lo sconto medio rispetto alle richieste iniziali del venditore si è ridotto; sono inoltre stabili i tempi di vendita, che restano più lunghi nelle periferie extra-urbane.

Inoltre, laddove ci siano stati interventi di riqualificazione, i prezzi potrebbero iniziare a risalire così come nelle città in cui ci siano stati interventi di adeguamento alla domanda turistica, perché l'investimento immobiliare in questi casi è tornato ad essere tra quelli più ricercati, soprattutto tra i piccoli investitori con disponibilità di spesa tra i 150 e i 300 mila euro. Tra le città in questione in particolare **Roma, Firenze, Napoli, Venezia, Verona**, e in genere tutti i luoghi di richiamo turistico nelle principali realtà locali dove spesso il boom degli affitti ha cambiato il volto dei centri storici, alimentando in alcuni casi gli investimenti anche di stranieri.

Come Fiaip riteniamo che nel 2019 la ragione di questo ritrovato interesse per il mattone sia anche dovuto alla crescente mancanza di fiducia nei confronti del sistema finanziario e agli scarsi rendimenti di investimenti quali obbligazioni e depositi bancari.

Ancora oggi comprare un immobile come investimento e mantenerlo nel tempo garantisce infatti un capital gain e allo stesso tempo permette di ottenere un rendimento annuo lordo interessante del 4%-5% lordo. A fronte di una domanda sempre più selettiva rispetto a quella di venti anni fa, e che lo sarà ancor di più a seguito della crisi pandemica, si registra l'ulteriore riduzione nello scambio di abitazioni nuove che denota una crisi ancora sistemica del mercato delle costruzioni su cui, insieme alle politiche immobiliari, dovrebbero venire indirizzati gli sforzi di politica economica volti per la Fiaip ad abbassare le imposte sul mattone, fornendo magari ulteriori incentivi o facendo diventare gli stessi strutturali.

**Mario Condò de Satriano**

Vicepresidente Nazionale Vicario e Presidente del Centro Studi Fiaip



## EFFICIENZA ENERGETICA E MERCATO IMMOBILIARE: I DATI 2019

### *Il contesto*

L'edizione 2020 del monitoraggio sulle dinamiche del mercato immobiliare italiano (dati 2019) relativamente al tema dell'efficienza energetica cade in un momento particolarmente delicato per il nostro Paese, con l'irruzione dell'emergenza legata al contagio da COVID-19 che ha sconvolto le nostre abitudini e stili di vita, oltre a imporre il blocco di molte attività economiche. I dati non risentono ancora, per ovvie ragioni temporali, degli effetti di breve termine di questo evento. Ma la durata verosimilmente non breve delle misure adottate dai Governi europei (Italia in primis) e in molti paesi extra-UE per fronteggiare l'emergenza e le severe conseguenze che queste avranno sul sistema economico nazionale, europeo e globale nel medio e lungo termine non possono non influenzare anche la lettura dei dati che stiamo per presentare.

Il contesto pre-COVID-19 sembrava essere molto incoraggiante per gli investimenti in efficienza energetica in edilizia nel decennio che è appena iniziato. Si è infatti concluso, ad inizio anno, il lungo iter di definizione del Piano Integrato Energia e Clima, lo strumento previsto dal Clean Energy Package europeo (Regolamento EU/2018/1999) per dare uniformità alle politiche nazionali volte a raggiungere gli obiettivi climatici e ambientali al 2030 dell'Unione europea. L'Italia ha presentato un piano particolarmente ambizioso per quanto riguarda la diffusione delle fonti rinnovabili, della decarbonizzazione e per promuovere l'uso efficiente dell'energia. Su quest'ultimo punto la versione definitiva del Piano conferma gli obiettivi di risparmio sugli usi finali di energia, quantificati in 9,3 Mtep/anno al 2030. Di questi, più di un terzo dovrà venire dal settore residenziale (3,3 Mtep). Per ovvie ragioni, i risparmi in questo segmento deriveranno principalmente dalla ristrutturazione degli edifici esistenti, e dunque - in ultima analisi - da una accelerazione negli investimenti in ristrutturazioni profonde.

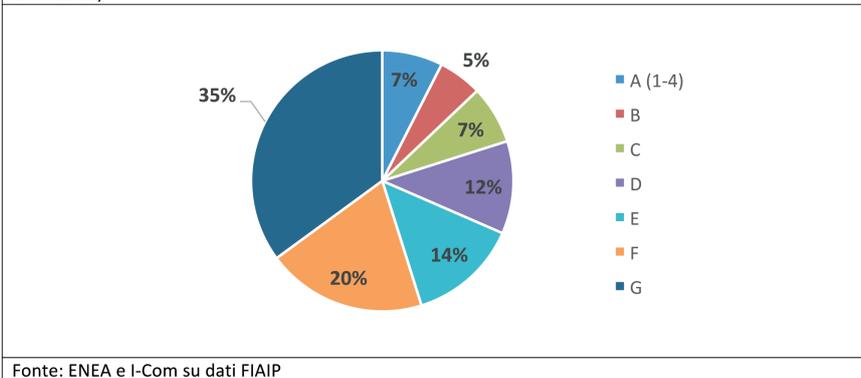
Sempre ad inizio anno, poi, i primi passi della nuova Commissione europea presieduta da Ursula von der Leyen avevano fatto intravedere la ferma decisione di rendere ancor più stringenti i vincoli sulle riduzioni delle emissioni climalteranti al 2030, con una conseguente revisione al rialzo per quanto riguarda i target nazionali su efficienza energetica e rinnovabili.

### *I dati 2019*

Di seguito riportiamo una analisi dei dati 2019 sul monitoraggio delle dinamiche del mercato immobiliare in funzione delle caratteristiche energetiche degli edifici, frutto della collaborazione tra l'ENEA, l'Istituto per la Competitività (I-Com) e la Federazione Italiana degli Agenti Immobiliari Professionisti (FIAIP) e giunto alla settima edizione.

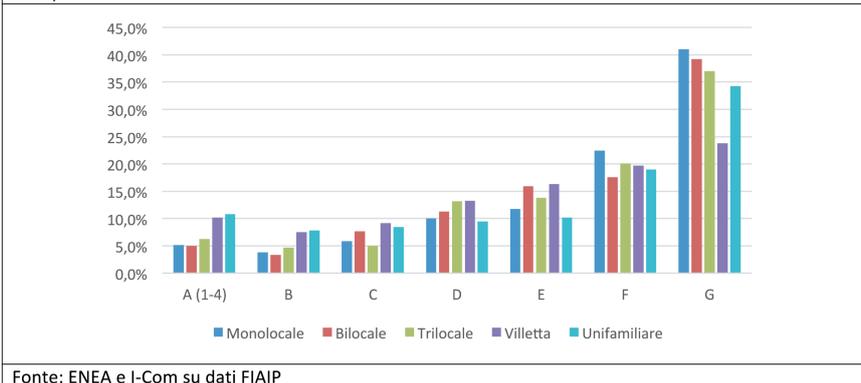
In Figura 1 sono riportati i dati per l'intero campione analizzato. Quasi il 70% del campione è costituito da edifici appartenenti alle ultime tre classi in termini di prestazioni energetiche (E, F, G), mentre solo il 12% ha una classe energetica elevata (A1-4 e B), dimostrando inequivocabilmente il notevole peso degli immobili con scarse prestazioni energetiche all'interno del mercato immobiliare italiano.

**Figura 1:** Distribuzione per classe energetica del totale del campione degli immobili compravenduti (% , anno 2019)



La Figura 2 evidenzia la ripartizione delle varie classi energetiche in funzione della tipologia di immobile compravenduto. Si consolida il generale trend positivo riscontrato negli scorsi anni, con una progressiva riduzione degli edifici compravenduti ricadenti nella classe energetica più scadente (la G), che si attesta intorno al 40% per monolocali e bilocali, al 37% per i trilocali, per scendere intorno al 34% delle ville unifamiliari e al 24% per le villette. Specialmente per queste due ultime categorie di abitazioni, il miglioramento del dato rispetto all'anno precedente è molto positivo. La scarsa qualità energetica degli edifici compravenduti rimane però sempre una caratteristica marcata del mercato immobiliare italiano con percentuali di edifici ricadenti nelle ultime classi energetiche (D-G) che si attestano intorno al 85% per monolocali, bilocali e trilocali e intorno al 73% per villette e unifamiliari.

**Figura 2:** Distribuzione per classe energetica rispetto alla tipologia di immobile compravenduto (% , anno 2019)

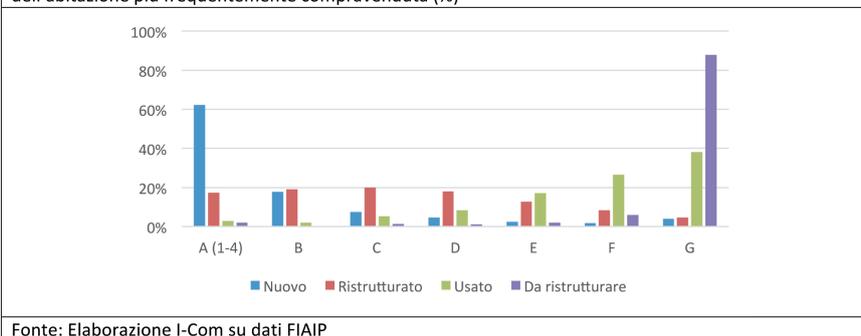


Anche la distribuzione per classe energetica rispetto all'ubicazione dell'immobile, mostrata in Figura 3, presenta dinamiche interessanti.

Compie un balzo di quasi 10 punti rispetto all'anno precedente la percentuale di immobili di pregio nelle classi energetiche più performanti (A1-4 e B) passando dal 28% del 2018 al 37% del 2019. Incoraggiante anche il dato relativo alle abitazioni situate in zone centrali (16%) mentre, passando dalle zone semicentrali alle zone di estrema periferia, il dato varia dal 14% all'8%.

In Figura 4 riportiamo i dati della distribuzione per classe energetica degli immobili compravenduti nel 2019 per i diversi stati di conservazione delle abitazioni. Questo dato è, a nostro avviso, estremamente significativo in quanto fornisce importanti indicazioni relativamente a due segmenti cruciali su cui andare ad incidere per migliorare la qualità energetica del patrimonio immobiliare: gli edifici di nuova costruzione e gli immobili ristrutturati. Molto significativi i dati degli immobili nuovi con eccellenti prestazioni energetiche e, ancor più importante, la buona performance degli edifici ristrutturati.

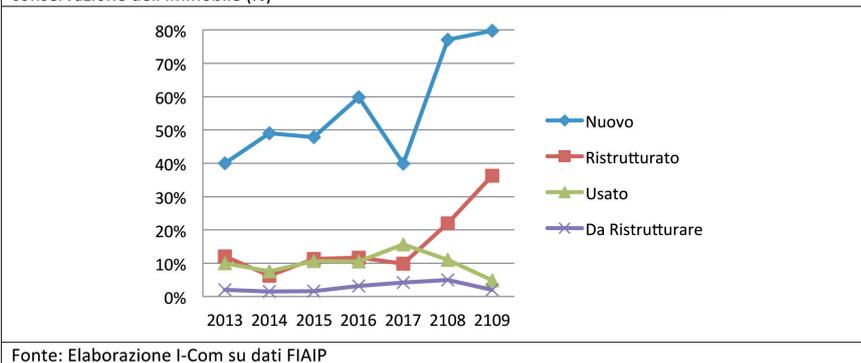
**Figura 4:** Distribuzione percentuale per classi energetiche rispetto allo stato di conservazione dell'abitazione più frequentemente compravenduta (%)



Significativo è analizzare l'evoluzione temporale della distribuzione degli immobili compravenduti per stato di conservazione nelle prime classi energetiche, come mostrato in Figura 5. Continua la crescita del dato relativo agli immobili nuovi, che tocca il nuovo record dell'80% delle abitazioni di nuova costruzione certificate nelle classi A e B. Molto interessante anche la crescita registrata negli ultimi tre anni rispetto agli immobili ristrutturati, che compie nel 2019 un balzo di 14 punti percentuali rispetto all'anno precedente, attestandosi intorno al 36%. Non sorprende, invece, il dato modesto relativo ai comparti dell'usato in buone condizioni e - ancor di meno - il dato degli edifici da ristrutturare.

Il dato positivo sugli edifici di nuova costruzione si inquadra bene nella necessità di dover rispettare gli elevati standard imposti per legge alle nuove costruzioni, ma anche - a nostro avviso - in una più qualificata domanda e offerta nel segmento delle nuove costruzioni, in cui l'elevata efficienza energetica dell'immobile rappresenta un indispensabile vantaggio di mercato. Anche il consolidamento della importante crescita dei numeri relativi al segmento del ristrutturato fa ben sperare nel fatto che l'efficienza energetica sia uno degli aspetti che viene sempre più curato con attenzione nella fase di ristrutturazione edilizia.

**Figura 5:** andamento storico del dato rilevato per immobili nelle classi A(1-4) e B per stato di conservazione dell'immobile (%)

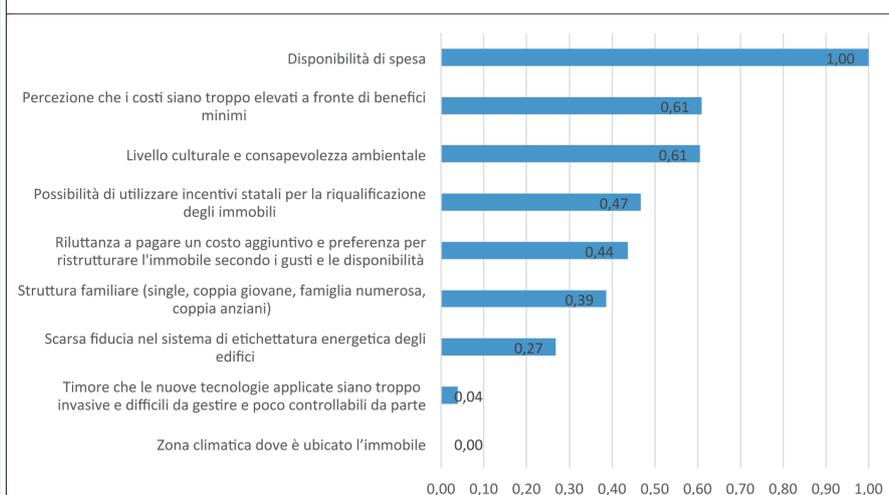


I dati positivi fin qui registrati non devono far abbassare la guardia sulla necessità di rendere ancora più dinamico il settore dell'efficienza energetica degli edifici, anche in prospettiva rispetto agli obiettivi nazionali per il settore assunti dall'Italia per il 2030.

Quali barriere caratterizzano, secondo la percezione degli agenti professionisti, il mercato immobiliare rispetto alla preferenza di edifici energeticamente efficienti?

Come mostrato in Figura 6, la capacità di spesa dell'acquirente è percepita come la principale barriera, seguita - quasi a pari merito - da considerazioni di carattere economico (percezione di un rapporto sfavorevole tra costi e benefici di un edificio energeticamente performante) e da fattori culturali.

**Figura 6:** Fattori che possono scoraggiare la scelta del cliente rispetto all'acquisto di un immobile in classe energetica elevata, così come dichiarata nell'annuncio – ordine di rilevanza (1= massima rilevanza)



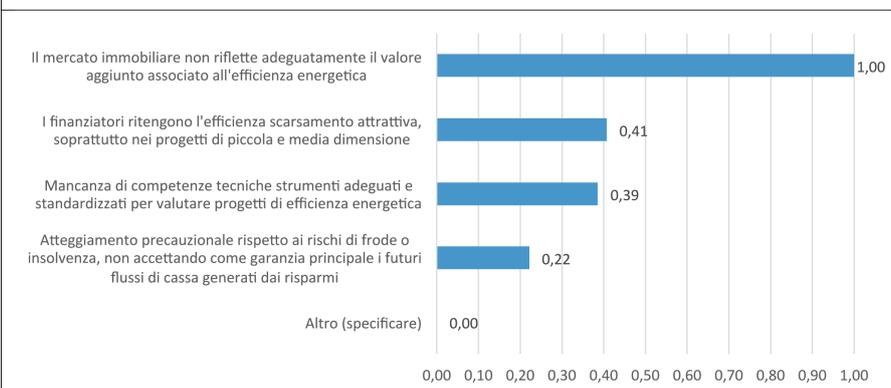
Fonte: Elaborazione I-Com su dati FIAIP

La classifica è ottenuta eseguendo una media pesata delle risposte ottenute e successivamente creando un indice normalizzato tra 0 e 1

Il tema di una maggiore riconoscibilità degli edifici energeticamente performanti da parte degli attori di mercato è una esigenza che inizia a farsi sentire con chiarezza tra gli operatori. Se infatti il 67% degli intervistati dichiara che l'Attestato di Prestazione Energetica (APE) è uno strumento efficace per far riconoscere al cliente i benefici di una qualità dell'immobile dal punto di vista del confort, quasi il 90% dei partecipanti all'indagine hanno dichiarato di vedere con favore l'introduzione nei listini della voce "ristrutturato green" per fornire una quotazione di mercato più riconoscibile per immobili riqualificati anche dal punto di vista energetico.

Questo potrebbe contribuire anche a mitigare la principale barriera che, secondo gli agenti immobiliari intervistati, il sistema creditizio incontra nell' offrire prodotti di finanziamento che possano supportare la riqualificazione energetica degli immobili, ovvero la mancanza di un adeguato riscontro in termini di maggior valore di mercato degli immobili energeticamente efficienti (vedi Figura 7).

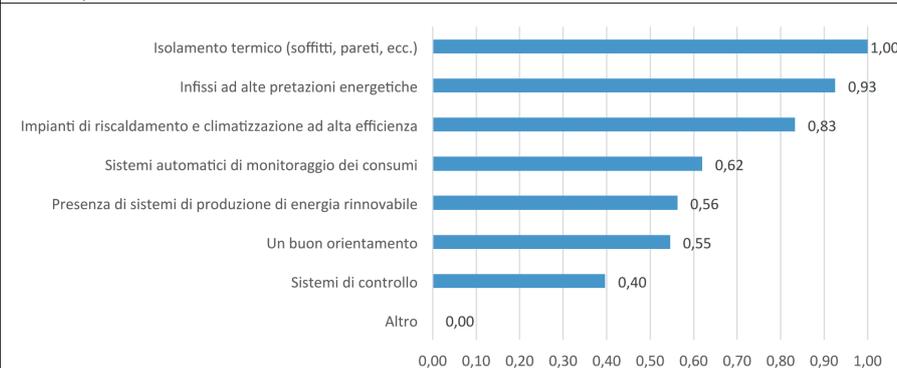
**Figura 7:** criticità del sistema creditizio nell' offrire prodotti di finanziamento che possano supportare la riqualificazione energetica degli immobili – ordine di rilevanza (1= massima rilevanza)



Fonte: Elaborazione I-Com su dati FIAIP

Inoltre, sempre secondo la percezione degli agenti immobiliari che hanno partecipato alla ricerca, si potrebbero meglio evidenziare, negli annunci immobiliari, alcune caratteristiche connesse alla qualità energetica di un edificio tra cui l'isolamento termico, la presenza di infissi ad alte prestazioni e impianti di riscaldamento e climatizzazione ad alta efficienza, come dettagliato in Figura 8.

**Figura 8:** Caratteristiche connesse alla qualità energetica dell'immobile che potrebbero ottenere un maggiore impatto sull'acquirente se fossero pubblicizzare in un annuncio immobiliare – ordine di rilevanza (1= massima rilevanza)



Fonte: Elaborazione I-Com su dati FIAIP

### *Conclusioni e questioni aperte*

La lettura dei dati 2019 sulle tendenze del mercato immobiliare rispetto al tema dell'efficienza energetica restituisce quindi un quadro incoraggiante. L'efficienza energetica sembra affermarsi come un elemento indispensabile per l'offerta immobiliare, almeno in alcuni segmenti di mercato quali le nuove costruzioni e le costruzioni di pregio. Anche dal segmento del ristrutturato vengono segnali molto positivi, sebbene i margini di miglioramento siano ancora importanti. Rimane però ancora da aggredire l'enorme potenziale rappresentato dagli immobili da ristrutturare. Sempre più importante sarà quindi porre l'attenzione, anche degli strumenti di policy e di incentivazione, agli interventi di ristrutturazione profonda degli edifici condominiali, a cui fanno riferimento molte delle abitazioni ricadenti nelle zone semiperiferiche, periferiche e di estrema periferia che abbiamo visto avere performance energetiche particolarmente scadenti.

Su questa dinamica sostanzialmente positiva non possiamo però sottacere le preoccupanti incognite gettate dal mutato orizzonte. Quali conseguenze avrà la pandemia di COVID-19 e le relative misure di contenimento sul mercato immobiliare? Come impatterà, più in generale, su contesto macroeconomico nazionale, europeo e globale? Come cambierà la capacità di spesa delle famiglie? Quali dinamiche si innesteranno nel sistema del credito? Infine, come verranno rimodulati i fondi pubblici dedicati alla promozione dell'efficienza energetica degli edifici?

Al momento non esiste una chiara risposta a queste domande e molto dipenderà dalla durata e dall'intensità delle misure restrittive adottate e dagli strumenti messi in campo per l'uscita dalla inevitabile crisi economica innescata dalla pandemia. Mai come in questo momento, però, il rapporto con la nostra abitazione si è rafforzato ancora più di quanto non lo fosse in passato. La casa è diventata il luogo della sicurezza, il rifugio, un ambiente di lavoro, di studio, di comunità rafforzata. Al termine dell'epidemia, gli abitanti del nostro Paese vorranno tornare alla normalità dell'outdoor ma, al contempo, saranno spinti ad investire sulla propria abitazione per migliorarla. La resilienza del rischio spingerà a rinsaldare valori, a migliorare quegli ambienti che ci hanno ospitato per tanti giorni, a renderli più funzionali perché ci siamo accorti che gli impianti andrebbero potenziati e di quanto sia importante avere a disposizione tecnologie più performanti a supporto della nostra vita. Poi la casa è sinonimo di famiglia, di futuro e di sicurezza.

L'efficienza energetica, in questo modello, potrà rappresentare il mezzo attraverso cui raggiungere benefici quali comfort, sicurezza strutturale ed economica, benefici per la salute, riduzione delle spese di manutenzione e di gestione e, chiaramente, aumento del valore degli immobili.

In tale direzione, coniugare quanto più possibile la ripartenza economica del nostro Paese con le esigenze di decarbonizzazione appare una strada obbligata. Il cambiamento climatico continuerà a rappresentare infatti un elemento di forte rischio per la sicurezza e il benessere delle nostre comunità a livello globale, regionale, nazionale e locale, necessitando ingenti investimenti in termini di mitigazione e adattamento.

**Franco D'Amore**  
(I-Com)

**Antonio Disi**  
(ENEA)

# ANDAMENTO DI MERCATO

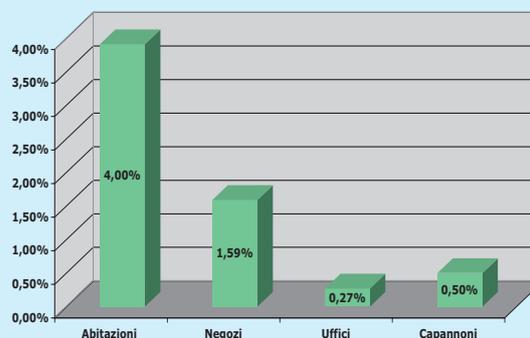
## VARIAZIONI PERCENTUALI RISPETTO AL PRECEDENTE PERIODO (ANNO 2018)

### Compravendita

Andamento Prezzi



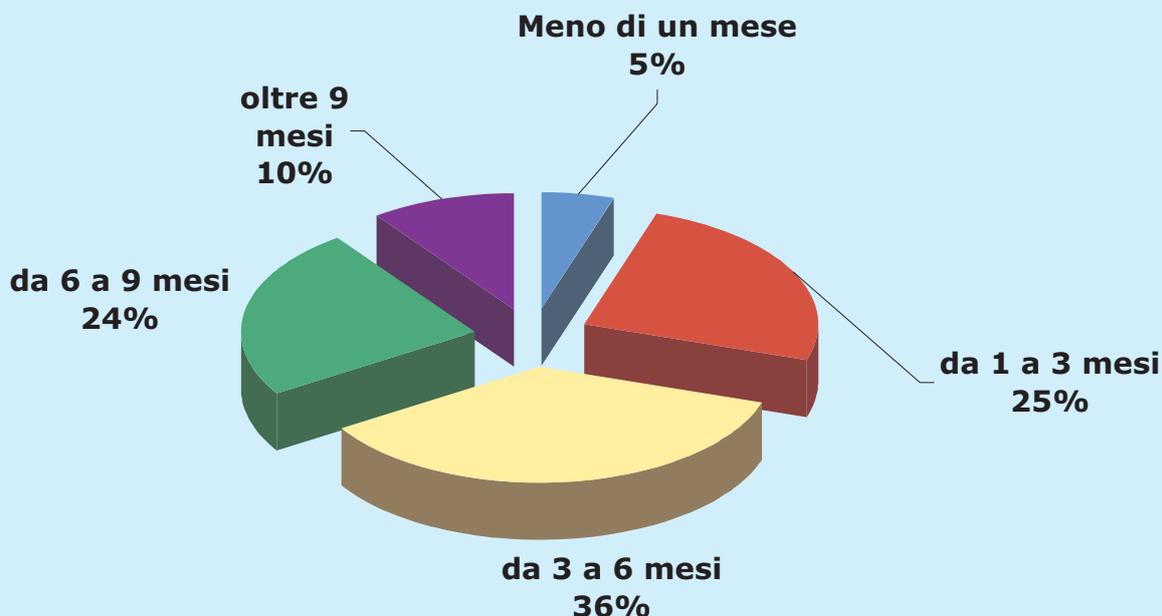
Contratti di Compravendita



In generale, il mercato indica, rispetto all'anno precedente un andamento dei prezzi in diminuzione: di un -2,77% per le abitazioni. Più marcata la diminuzione per i negozi -4,13%, per gli uffici -4,39%, per i capannoni -5,27%. Per quanto riguarda il numero di transazioni si rileva un aumento di circa un +4,00% per le abitazioni e +1,59% per i negozi, gli immobili uso ufficio +0,27, i capannoni +0,50%.

## TEMPO MEDIO DI VENDITA (inteso come il periodo intercorrente tra la data di incarico di vendita e la data di sottoscrizione del contratto preliminare di compravendita per gli immobili ad uso abitazione)

### Abitazioni



I dati rilevati nel 2019 indicano una percentuale per il tempo medio di vendita per immobili ad uso abitativo: meno di un mese 5%; da 1 a 3 mesi 25%; da 3 a 6 mesi 36%. In aumento rispetto al 2018 il periodo tra l'incarico e la vendita da 6 a 9 mesi 24% e oltre 9 mesi 10%.

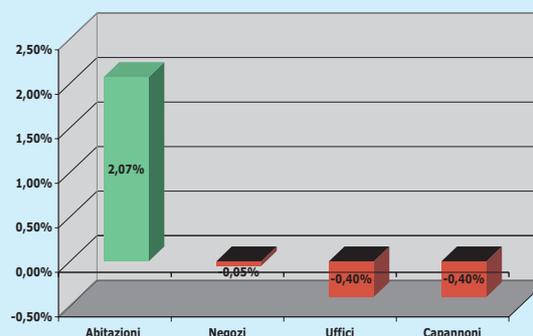
## VARIAZIONI PERCENTUALI RISPETTO AL PRECEDENTE PERIODO (ANNO 2018)

### Locazioni

Andamento prezzi di Locazione



Contratti di Locazione

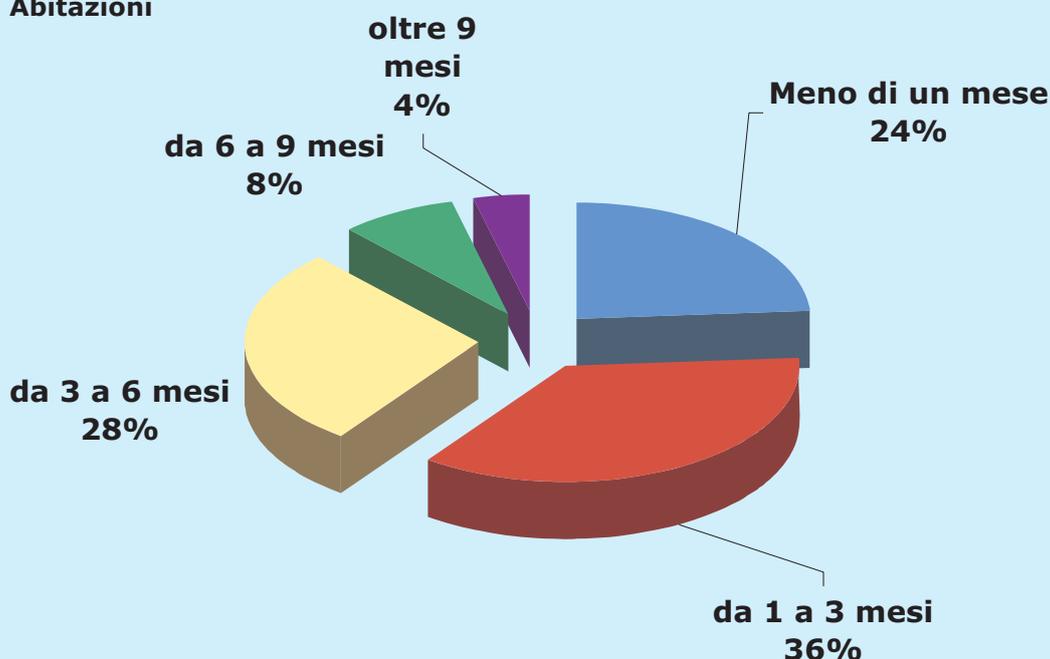


Per quanto riguarda le locazioni, rispetto al 2018, i prezzi generalmente hanno subito una flessione minima rispetto all'anno precedente (-2,30%) per il comparto abitativo mentre per il commerciale la diminuzione è di circa il -4,40% per i capannoni, -2,40 gli uffici e -3,50% per i negozi.

I contratti di locazione risultano in aumento rispetto al 2018 del +2,07% per le abitazioni, mentre si riscontra una diminuzione dei contratti lo -0,05% per i negozi, per le unità immobiliare uso ufficio si registra una lieve flessione sino a raggiungere un -0,40% come anche per i capannoni.

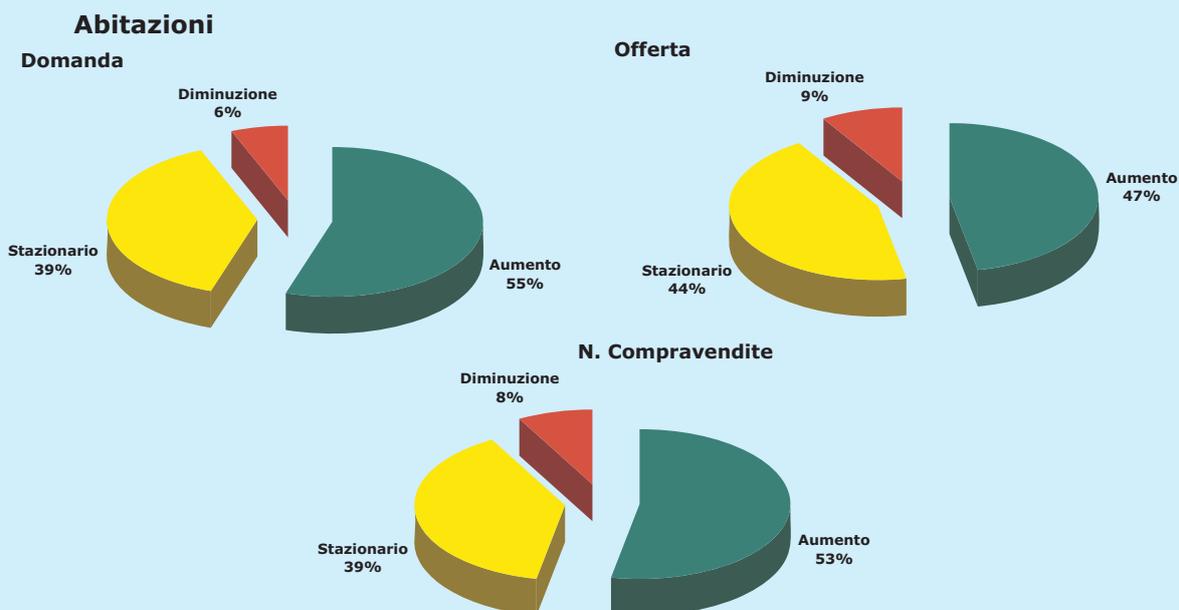
## TEMPO MEDIO DI LOCAZIONE (inteso come il periodo intercorrente tra la data di incarico di locazione e la data di sottoscrizione del contratto di locazione per gli immobili ad uso abitazione)

### Abitazioni



Per il settore delle locazioni i tempi medi per affittare un immobile ad uso abitativo sono stabili rispetto al 2018: meno di 1 mese 24%, da 1 a 3 mesi 36%, da 3 a 6 mesi 28%, da 6 a 9 mesi 8%; oltre 9 mesi 4%.

## ANDAMENTO DEL MERCATO DELLE COMPRAVENDITE RISPETTO AL PRECEDENTE PERIODO (ANNO 2018)

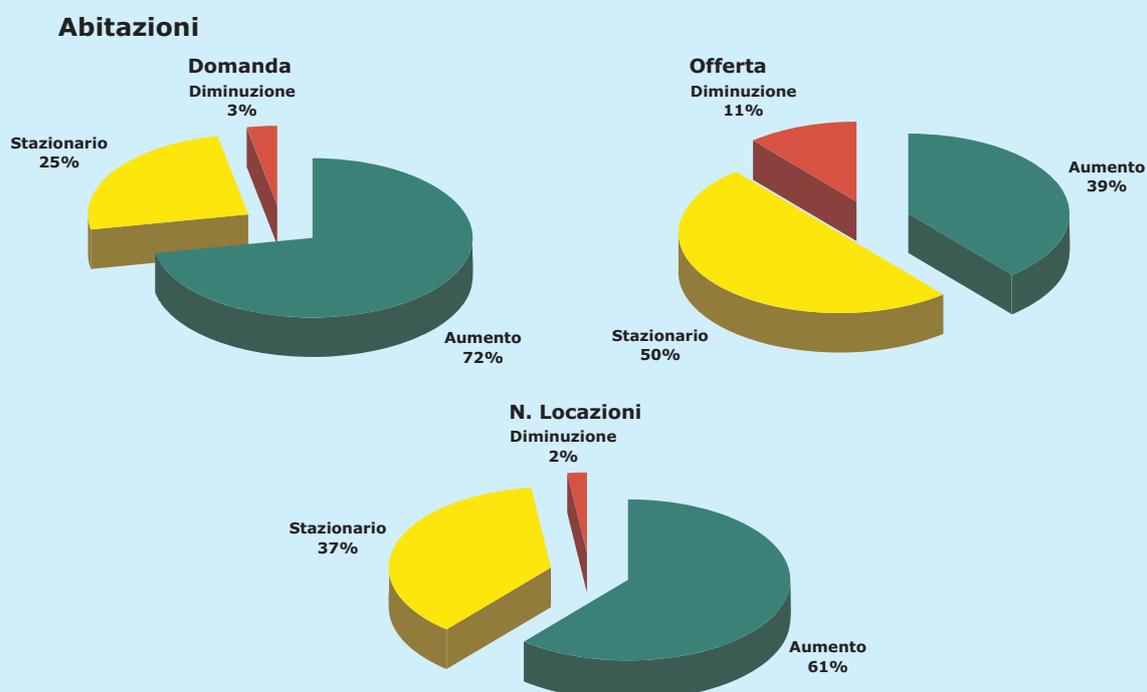


Nel mercato per le abitazioni è netto l'aumento della domanda rispetto all'anno 2018, così come l'offerta di immobili e vi è un buon aumento delle compravendite rispetto all'anno precedente.

**N.B.: le percentuali espresse dai grafici indicano solamente la tendenza e cioè:**

- il 55% degli intervistati rileva che la domanda di abitazioni è in aumento
- il 47% degli intervistati rileva che l'offerta di immobili è in aumento
- il 53% degli intervistati rileva che il numero delle compravendite è in aumento

## ANDAMENTO DEL MERCATO DELLE LOCAZIONI RISPETTO AL PRECEDENTE PERIODO - (ANNO 2018)



Il mercato delle locazioni indica, per il comparto residenziale, un'offerta in aumento. Il 61% del campione ha rilevato un aumento del numero dei contratti.

**N.B.: le percentuali espresse dai grafici indicano solamente la tendenza e cioè:**

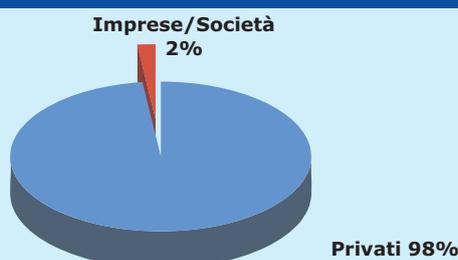
- il 72% degli intervistati rileva che la domanda di abitazioni da locare è in aumento
- il 50% degli intervistati rileva che l'offerta di immobili da locare è stazionario
- il 61% degli intervistati rileva che il numero dei contratti di locazione è in aumento

## PERCENTUALI DI COMPRAVENDITA PREVALENTEMENTE CONCLUSE:



Il 70% delle compravendite avviene con il ricorso al sistema creditizio, in netto aumento le richieste di erogazioni rispetto al 2018.

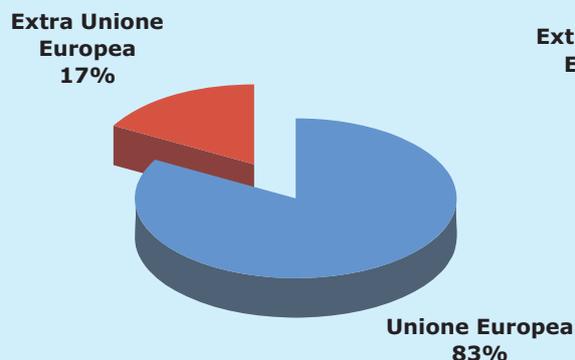
## TIPOLOGIA DI CLIENTI IN RIFERIMENTO AGLI AFFARI CONCLUSI



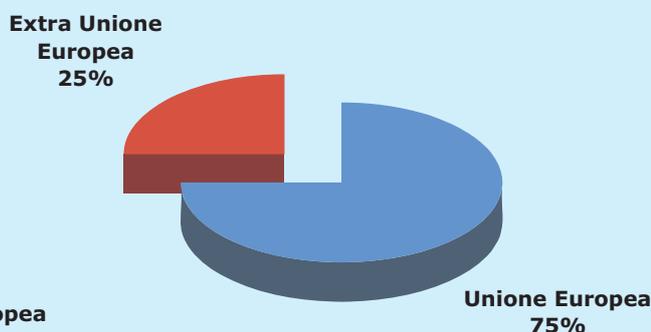
Tra le compravendite concluse nel 2019 risultano lievemente in diminuzione quelle con privati ed in lieve aumento quelle con imprese e società.

## PERCENTUALE DI CONTRATTI CONCLUSI CON CLIENTI STRANIERI

Contratti di compravendita

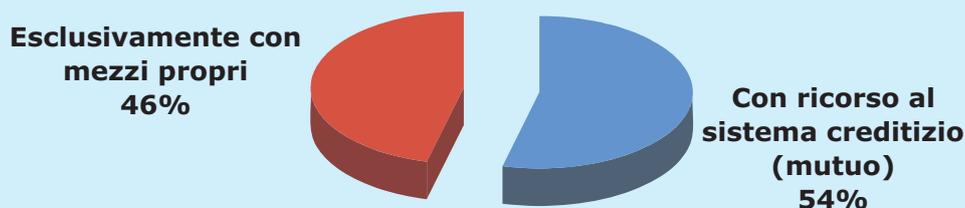


Contratti di locazione



La maggioranza dei contratti di compravendita e di locazione vengono effettuate verso i cittadini dell'Unione Europea, diminuisce rispetto al 2018 la percentuale di contratti conclusi con clienti extracomunitari.

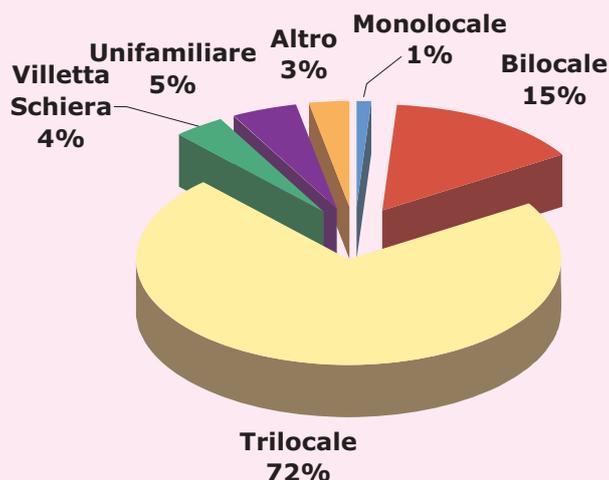
## PERCENTUALE DELLE COMPRAVENDITE DI ALLOGGI ABITATIVI CONCLUSE CON CLIENTI EXTRA U.E.



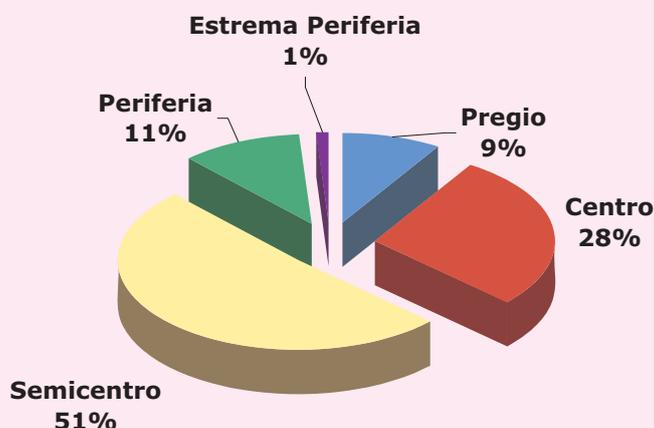
Per il 2019 è in lieve aumento il numero di extracomunitari che ricorrono al sistema creditizio per l'acquisto di una casa; il 46% acquista un immobile esclusivamente con mezzi propri.

# TIPOLOGIE DI IMMOBILI

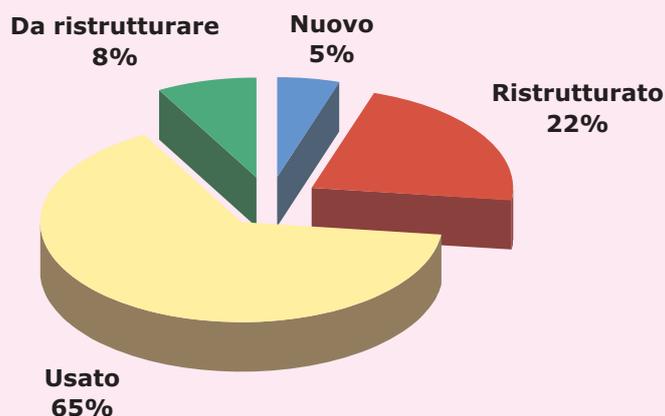
## TIPOLOGIA DELL'ABITAZIONE PIÙ FREQUENTEMENTE COMPRAVENDUTA



## UBICAZIONE DELL'ABITAZIONE PIÙ FREQUENTEMENTE COMPRAVENDUTA

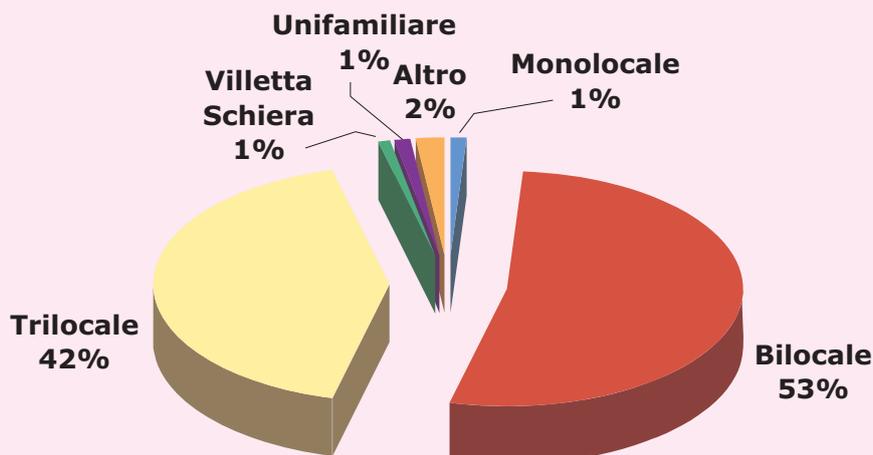


## STATO DI CONSERVAZIONE DELL'ABITAZIONE PIÙ FREQUENTEMENTE COMPRAVENDUTA

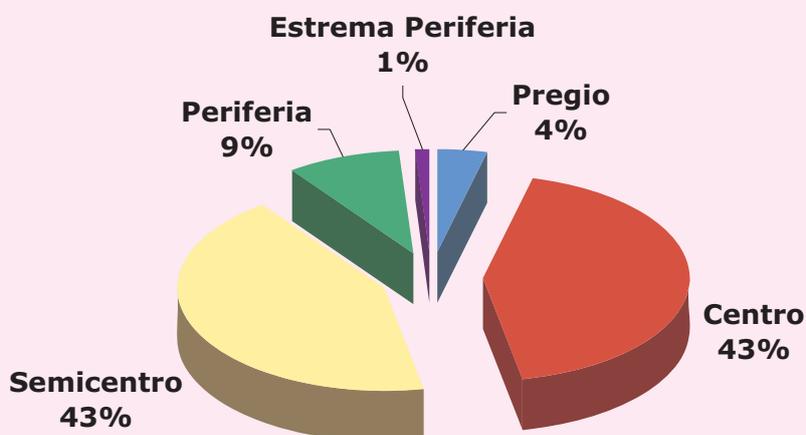


Dai risultati dell'indagine per l'anno 2019 si rileva che le unità residenziali maggiormente compravendute sono per il 72% del campione i trilocali (soggiorno/cottura - 2 camere - servizi) e per il 15% i bilocali (miniappartamenti). Stabile il numero di coloro che comprano villette a schiera e unifamiliari. L'ubicazione è prevalentemente posta in zone centrali e semicentrali, stazionari gli acquisti in periferia. Lo stato di conservazione che prevale è di alloggi usati ma in buono stato (65%). Stazionario il numero degli immobili acquistati da ristrutturare.

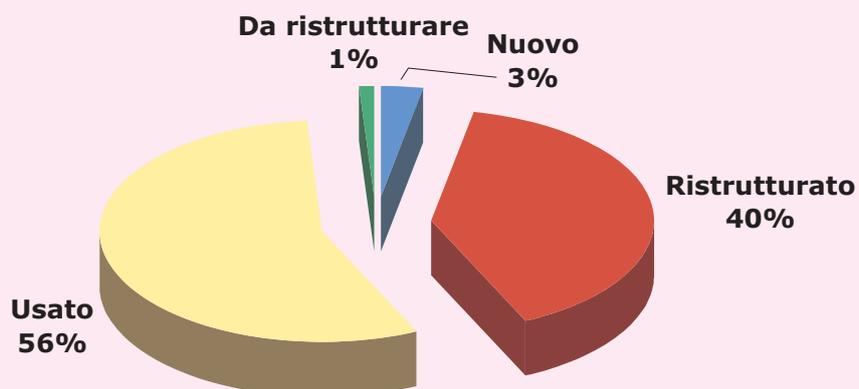
## TIPOLOGIA DELL'ABITAZIONE PIÙ FREQUENTEMENTE LOCATA



## UBICAZIONE DELL'ABITAZIONE PIÙ FREQUENTEMENTE LOCATA



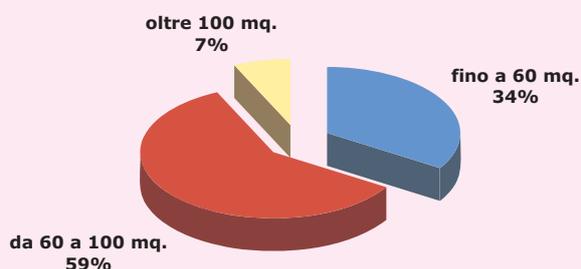
## STATO DI CONSERVAZIONE DELL'ABITAZIONE PIÙ FREQUENTEMENTE LOCATA



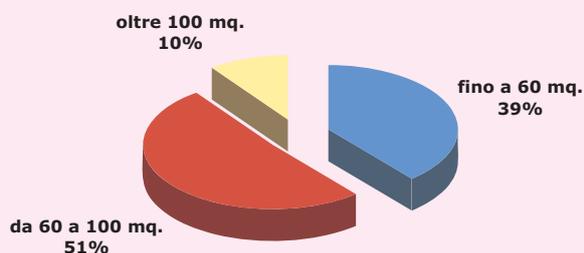
Per quanto riguarda le locazioni delle abitazioni, sono in crescita i bilocali (miniappartamenti) 53% ed i trilocali 42% con ubicazione in zone semicentrali 43%, in aumento nelle zone centrali 43%. In lieve aumento le richieste per alloggi in affitto in periferia, in diminuzione nelle zone di pregio. Per lo stato di conservazione degli alloggi affittati è richiesto il buono stato nella misura del 56% e l'alloggio ristrutturato nel 40%.

## SUPERFICI MAGGIORMENTE RICHIESTE PER LOCALI AD USO NEGOZI E UFFICI

### Negozi



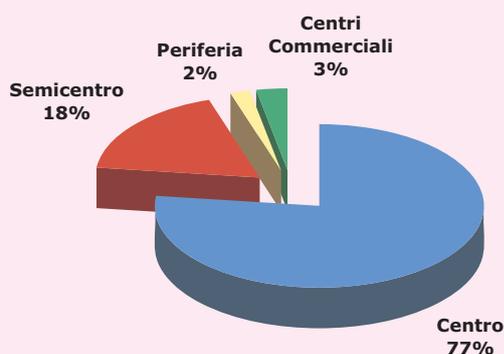
### Uffici



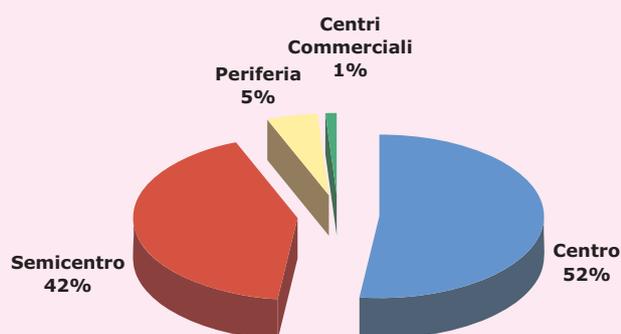
Nel settore commerciale la maggior parte delle locazioni è diretta verso locali fino a 100 mq. per i negozi e per gli uffici. Solo il 7-10% ricerca locali oltre i 100 mq.

## UBICAZIONI MAGGIORMENTE RICHIESTE PER LOCALI AD USO NEGOZI E UFFICI

### Negozi

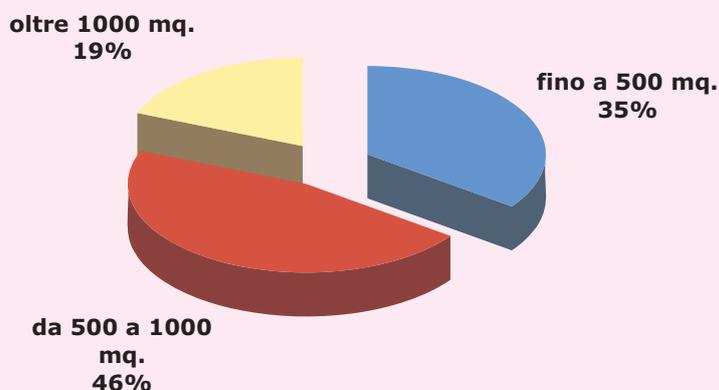


### Uffici



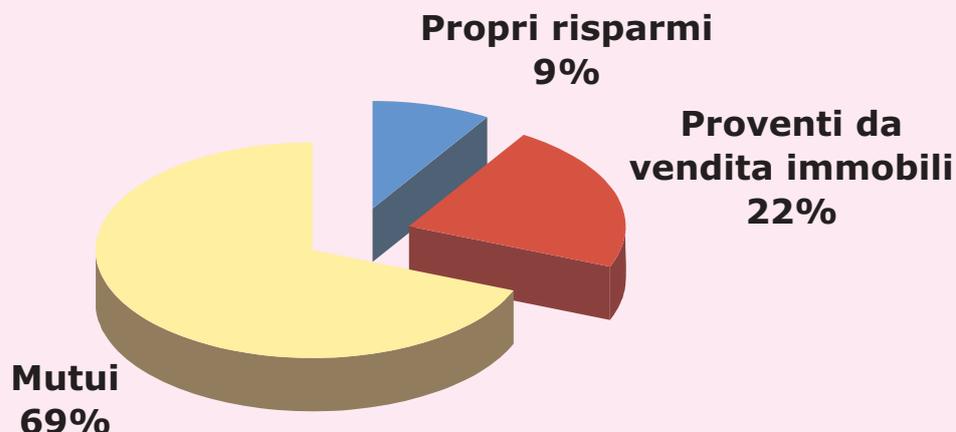
La ricerca di locali ad uso negozi è prevalentemente nel centro storico delle città, il centro e semicentro per gli uffici. Nei centri commerciali la richiesta di locali è tra il 3 e l'1%.

## SUPERFICI MAGGIORMENTE RICHIESTE PER CAPANNONI AD USO INDUSTRIALE/ARTIGIANALE



Nelle aree industriali la richiesta di capannoni prevale per la tipologia da 500 a 1000 mq (46%). Il 19% prende in locazione capannoni oltre i 1000 mq.

## QUALI SONO LE RISORSE MAGGIORMENTE UTILIZZATE PER L'ACQUISTO?

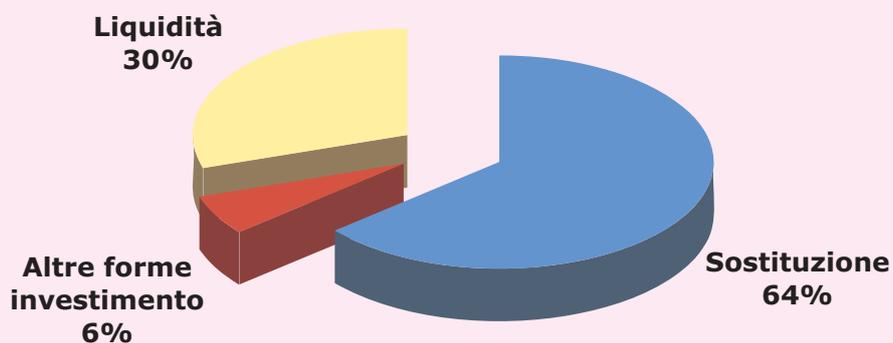


## QUAL'È LA QUOTA DI MUTUO MAGGIORMENTE RICHIESTA IN RAPPORTO AL PREZZO DELL'IMMOBILE?

**85%**

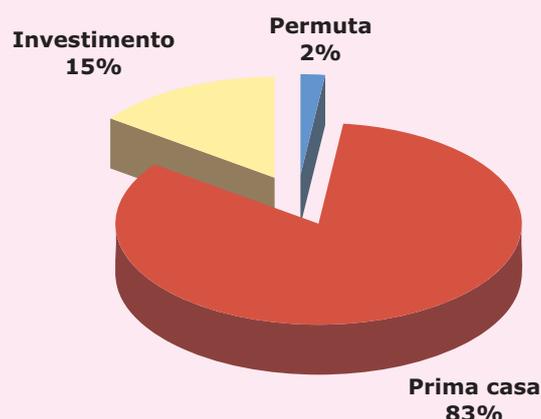
Le imprese che acquistano capannoni industriali o artigianali lo fanno prevalentemente grazie a mutui (69%), permute immobiliari o con i propri risparmi. Rimane stazionaria la percentuale del mutuo richiesto per l'acquisto sul valore dell'immobile che è in media del 85%.

## QUALI SONO MAGGIORMENTE LE MOTIVAZIONI CHE SPINGONO ALLA VENDITA?



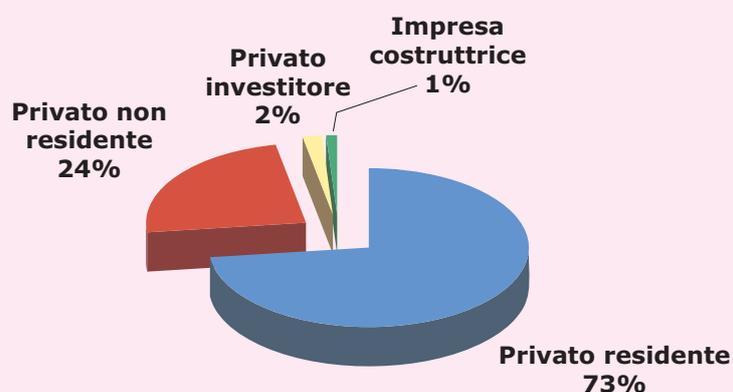
Le vendite di capannoni ad uso industriale e artigianale avvengono per lo più per sostituzione (64%) o per realizzare liquidità per l'impresa (30%).

## QUALI SONO LE MOTIVAZIONI CHE SPINGONO MAGGIORMENTE ALL'ACQUISTO?



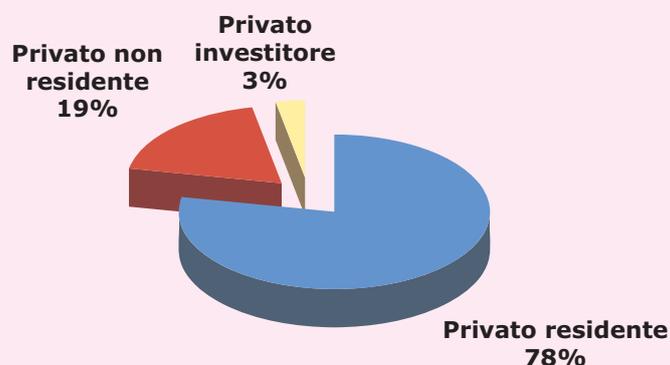
La principale motivazione che spinge ad effettuare un investimento immobiliare è l'acquisto della prima casa (83%), mentre il 15% utilizza l'acquisto come investimento.

## QUAL È LA TIPOLOGIA PIÙ RICORRENTE DI PROPRIETARIO/VENDITORE?



Alle agenzie immobiliari si rivolgono per lo più privati residenti (73%) seguiti da privati non residenti (24%) e da privati investitori (2%).

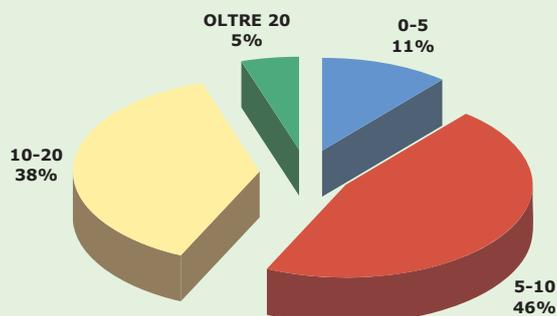
## QUAL È LA TIPOLOGIA PIÙ RICORRENTE DI ACQUIRENTE?



Sono in maggioranza i privati residenti che si rivolgono alle agenzie immobiliari per acquistare un immobile (78%) mentre il 19% sono privati non residenti e solo il 3% è un privato investitore.

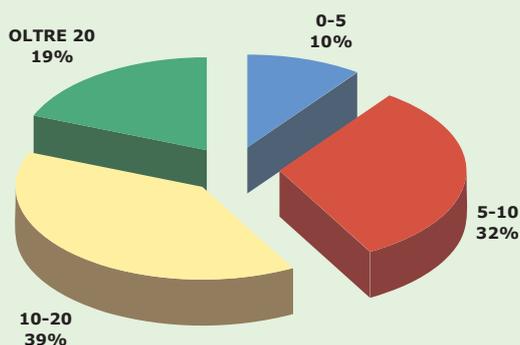
**QUAL È LA FORBICE IN PERCENTUALE TRA PREZZO RICHIESTO (PREZZO INCARICO) E PREZZO DI VENDITA (PROPOSTA CONCLUSA) PER GLI IMMOBILI AD USO RESIDENZIALE?**

**ITALIA**



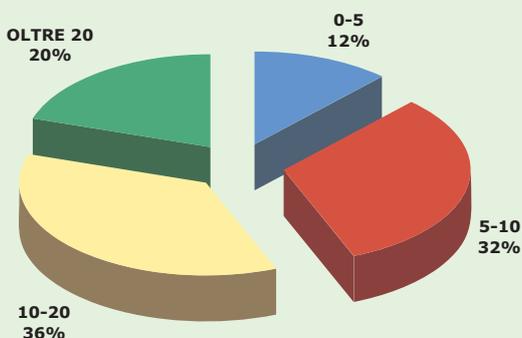
**QUAL È LA FORBICE IN PERCENTUALE TRA PREZZO RICHIESTO (PREZZO INCARICO) E PREZZO DI VENDITA (PROPOSTA CONCLUSA) PER GLI IMMOBILI AD USO COMMERCIALE?**

**ITALIA**



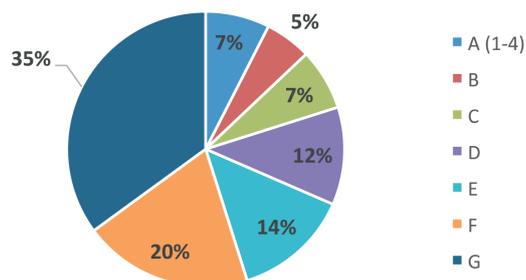
**QUAL È LA FORBICE IN PERCENTUALE TRA PREZZO RICHIESTO (PREZZO INCARICO) E PREZZO DI VENDITA (PROPOSTA CONCLUSA) PER GLI IMMOBILI A DESTINAZIONE TERZIARIO-DIREZIONALE?**

**ITALIA**



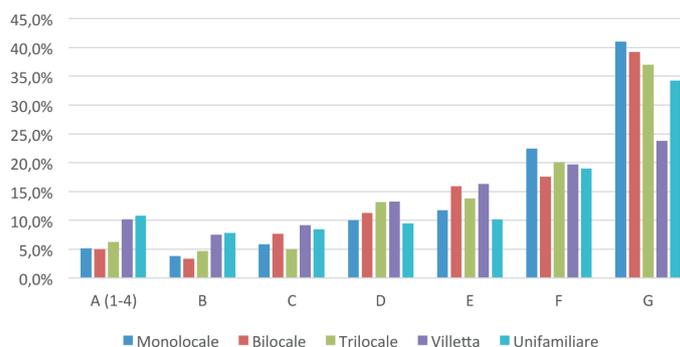
# ENEA - LA PERCEZIONE DEL MERCATO

**Figura 1:** Distribuzione per classe energetica del totale del campione degli immobili compravenduti (% , anno 2019)



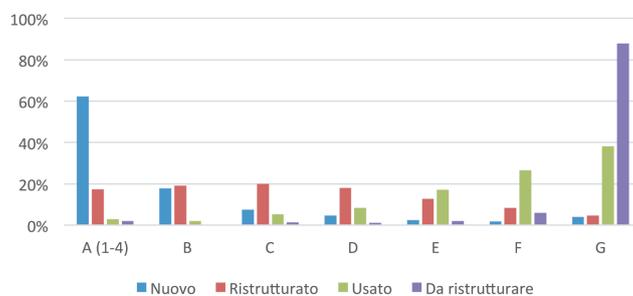
Fonte: ENEA e I-Com su dati FIAIP

**Figura 2:** Distribuzione per classe energetica rispetto alla tipologia di immobile compravenduto (% , anno 2019)



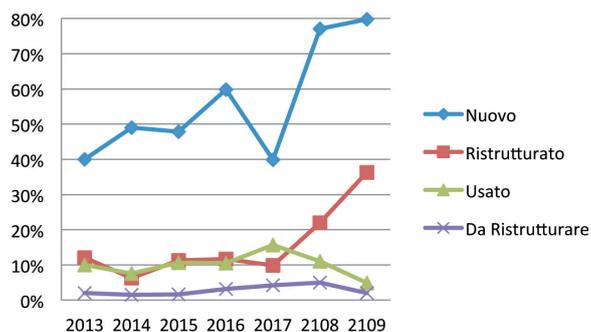
Fonte: ENEA e I-Com su dati FIAIP

**Figura 4:** Distribuzione percentuale per classi energetiche rispetto allo stato di conservazione dell'abitazione più frequentemente compravenduta (%)



Fonte: Elaborazione I-Com su dati FIAIP

**Figura 5:** andamento storico del dato rilevato per immobili nelle classi A(1-4) e B per stato di conservazione dell'immobile (%)

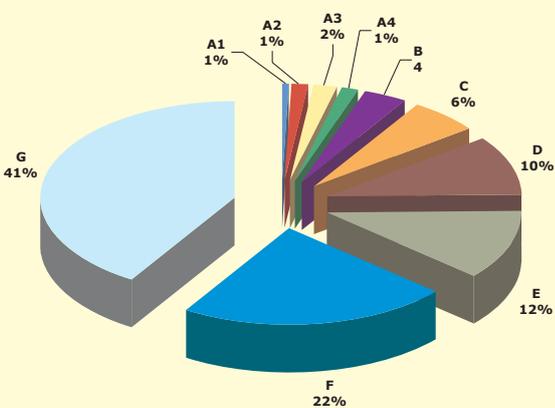


Fonte: Elaborazione I-Com su dati FIAIP

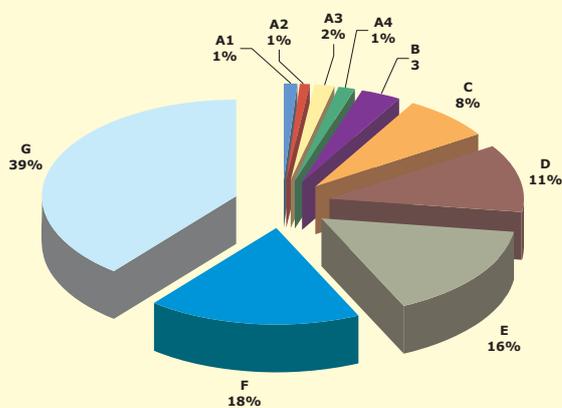
# ELABORAZIONE DATI MERCATO IMMOBILIARE

DISTRIBUZIONE PERCENTUALE PER CLASSI ENERGETICHE RISPETTO ALLA TIPOLOGIA DELL'ABITAZIONE PIU' FREQUENTEMENTE COMPRAVENDUTA

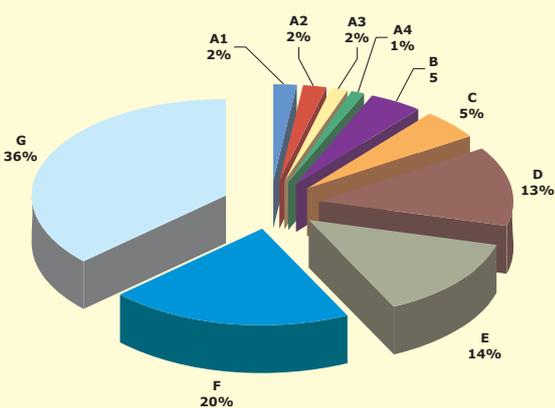
**Monolocale**



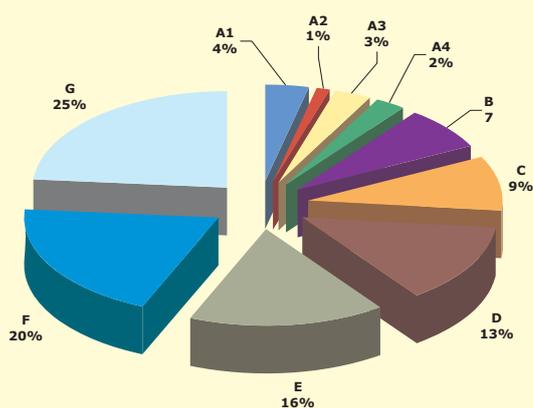
**Bilocale**



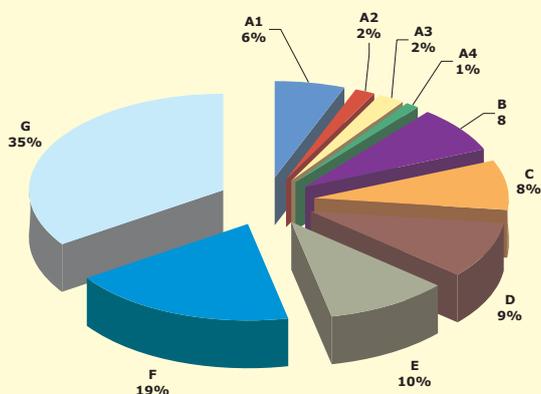
**Trilocale**



**Villetta a schiera**



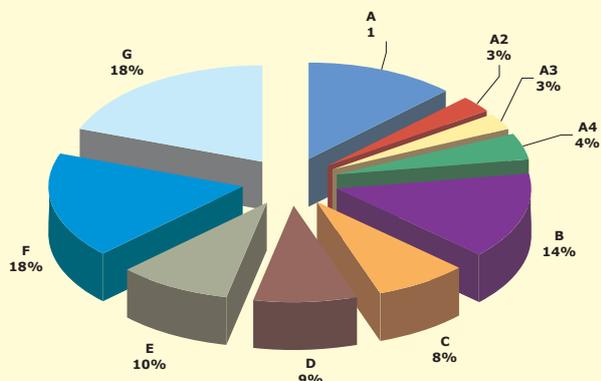
**Unifamiliare**



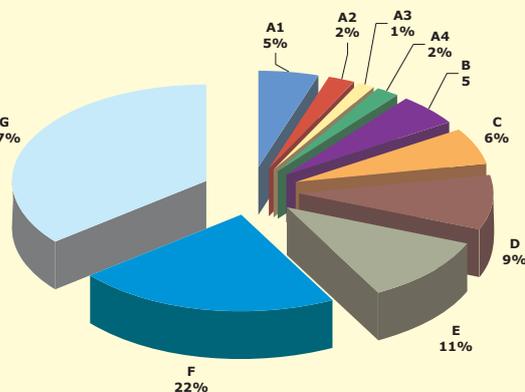
La tipologia dell'abitazione più frequentemente compravenduta sia per i monolocali, bilocali o trilocali, così come per le villette e le unifamiliari ha solitamente la classe energetica G.

## DISTRIBUZIONE PERCENTUALE PER CLASSI ENERGETICHE RISPETTO ALL'UBICAZIONE DELL'ABITAZIONE PIÙ FREQUENTEMENTE COMPRAVENDUTA?

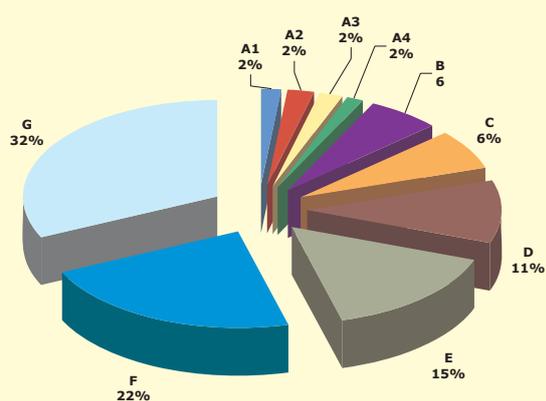
### Pregio



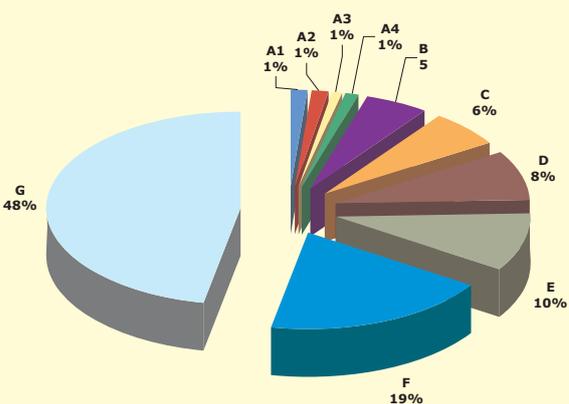
### Centro



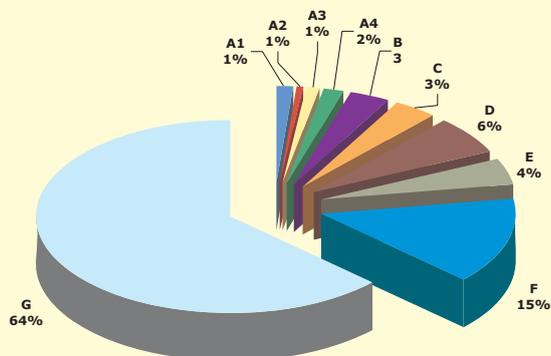
### Semicentro



### Periferia



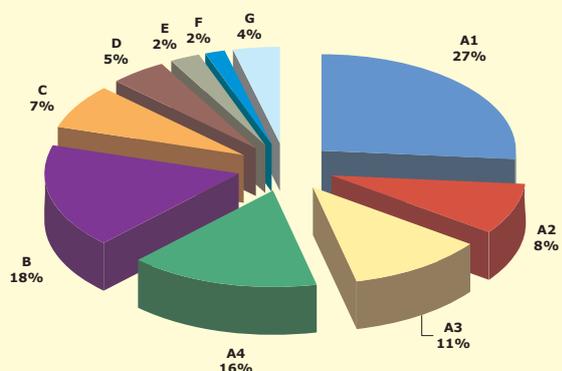
### Estrema periferia



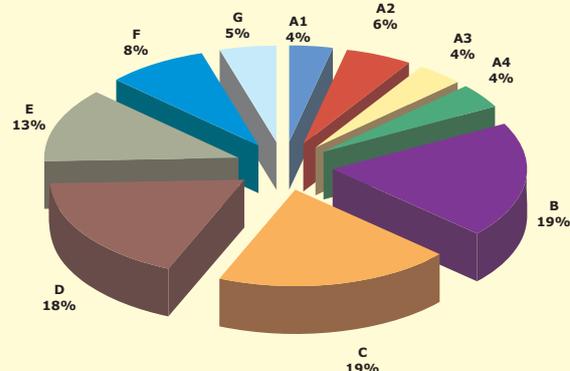
Rispetto all'ubicazione nelle aree metropolitane prevale la classe energetica G in tutte le zone cittadine (centro, semicentro, periferia e estrema periferia).

**DISTRIBUZIONE PERCENTUALE PER CLASSI ENERGETICHE RISPETTO ALLO STATO DI CONSERVAZIONE DELL'ABITAZIONE PIU' FREQUENTEMENTE COMPRUVENDUTA**

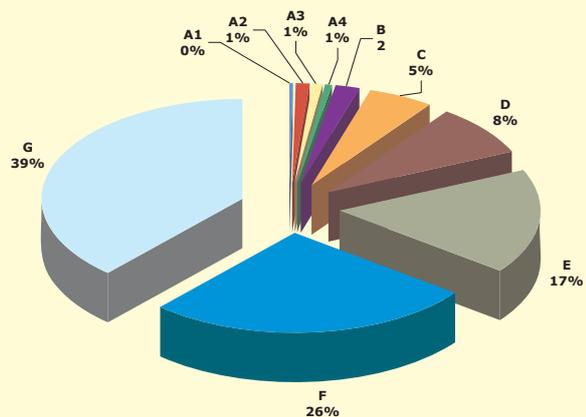
**Nuovo**



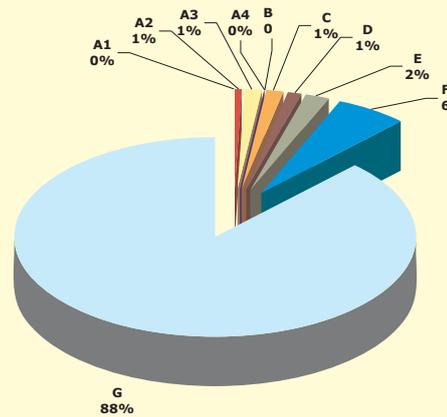
**Ristrutturato**



**Usato**

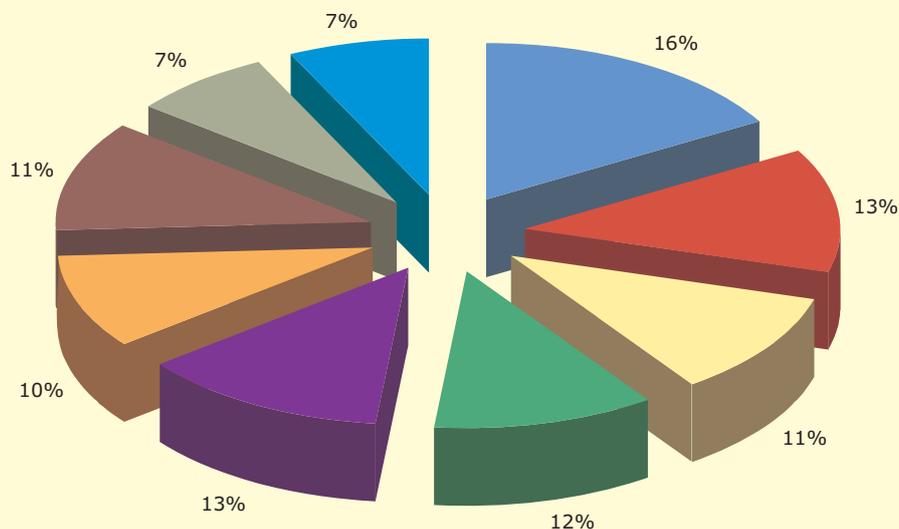


**Da Ristrutturare**



Rispetto allo stato di conservazione dell'abitazione risulta essere maggiormente compravenduta l'abitazione in classe energetica G, per gli immobili da ristrutturare (88%) mentre per quelli nuovi in crescita la classe A1 (27%).

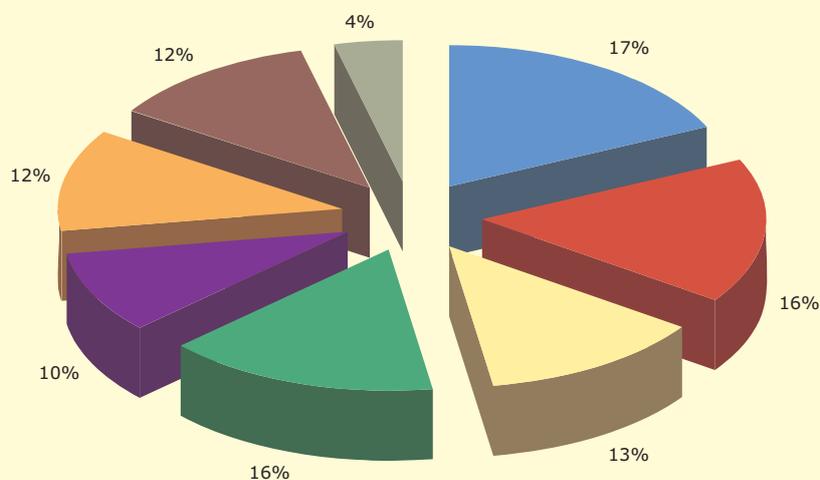
**QUALI SONO GLI ELEMENTI CHE POSSONO SCORAGGIARE LA SCELTA DEL CLIENTE RISPETTO ALL'ACQUISTO DI UN IMMOBILE IN CLASSE ENERGETICA ELEVATA, COSÌ COME DICHIARATA NELL'ANNUNCIO?**



- Disponibilità di spesa
- Livello culturale e consapevolezza ambientale
- Struttura familiare (single, coppia giovane, famiglia numerosa, coppia anziani)
- Possibilità di utilizzare incentivi statali per la riqualificazione degli immobili
- Percezione che i costi siano troppo elevati a fronte di benefici minimi
- Scarsa fiducia nel sistema di etichettatura energetica degli edifici
- Riluttanza a pagare un costo aggiuntivo e preferenza per ristrutturare l'immobile secondo i gusti e le disponibilità economiche personali
- Timore che le nuove tecnologie applicate siano troppo invasive e difficili da gestire e poco controllabili da parte dell'acquirente
- Zona climatica dove è ubicato l'immobile

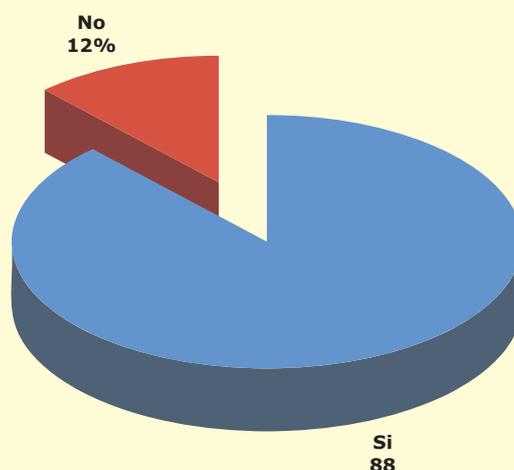
Tra gli elementi che scoraggiano la scelta dell'acquisto immobiliare in classe elevata c'è la disponibilità di spesa e la riluttanza a dover pagare un costo aggiuntivo per una classe performante, in quanto vi è ancora poca percezione dei benefici minimi rispetto a costi ancora elevati.

**QUALI SONO LE CARATTERISTICHE CONNESSE ALLA QUALITÀ ENERGETICA DELL'IMMOBILE CHE, SECONDO LEI, POTREBBERO OTTENERE UN MAGGIORE IMPATTO SULL'ACQUIRENTE SE FOSSERO PUBBLICIZZATE IN UN ANNUNCIO IMMOBILIARE?**



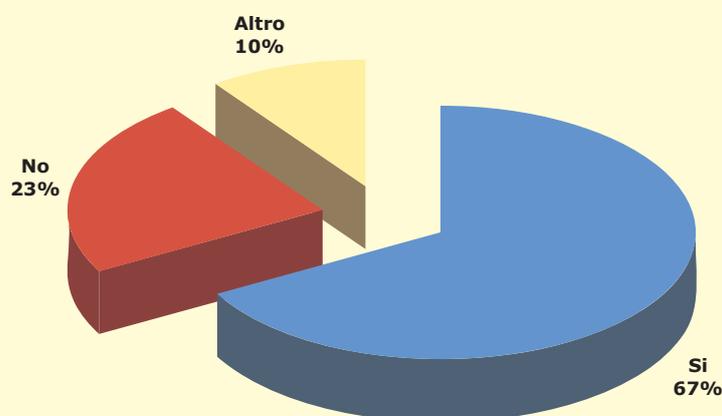
- Isolamento termico (soffitti, pareti, ecc.)
- Infissi ad alte prestazioni energetiche
- Sistemi automatici di monitoraggio dei consumi
- Impianti di riscaldamento e climatizzazione ad alta efficienza
- Sistemi di controllo
- Un buon orientamento
- Presenza di sistemi di produzione di energia rinnovabile
- Altro

**I LISTINI IMMOBILIARI RAPPRESENTANO UN PUNTO DI RIFERIMENTO PER CLIENTI ED OPERATORI NELLA DETERMINAZIONE DEL CORRETTO VALORE COMMERCIALE DEGLI IMMOBILI. SECONDO LEI, INSIEME AI VALORI COMMERCIALI PER IMMOBILI NUOVI E RISTRUTTURATI, SAREBBE UTILE INSERIRE NEI LISTINI ANCHE LA VOCE "RISTRUTTURATO GREEN" CHE DIA UNA QUOTAZIONE PER IMMOBILI RIQUALIFICATI ANCHE DAL PUNTO DI VISTA ENERGETICO?**



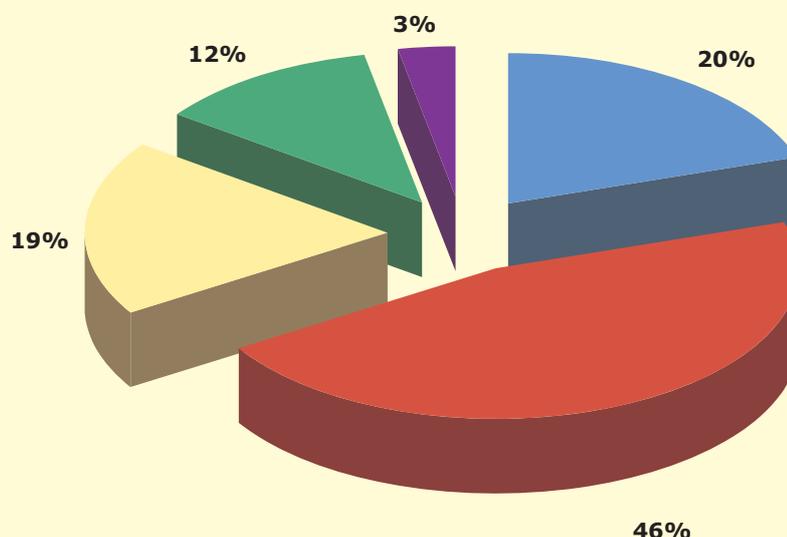
L'88% condivide il fatto che l'attestato sia uno strumento efficace a far riconoscere al cliente benefici di maggior qualità dell'immobile

**SECONDO LEI L'ATTESTATO DI PRESTAZIONE ENERGETICA È UNO STRUMENTO EFFICACE A FAR RICONOSCERE AL CLIENTE I BENEFICI DI UNA MAGGIORE QUALITÀ DELL'IMMOBILE DAL PUNTO DI VISTA DEL COMFORT ? SE NO, QUALI AZIONI POTREBBERO ESSERE MAGGIORMENTE EFFICACI?**



La scarsa percezione del valore di mercato degli immobili di classe energetica più elevata rappresenta ancora oggi la principale barriera percepita all'accesso al credito per ristrutturazioni energetiche.

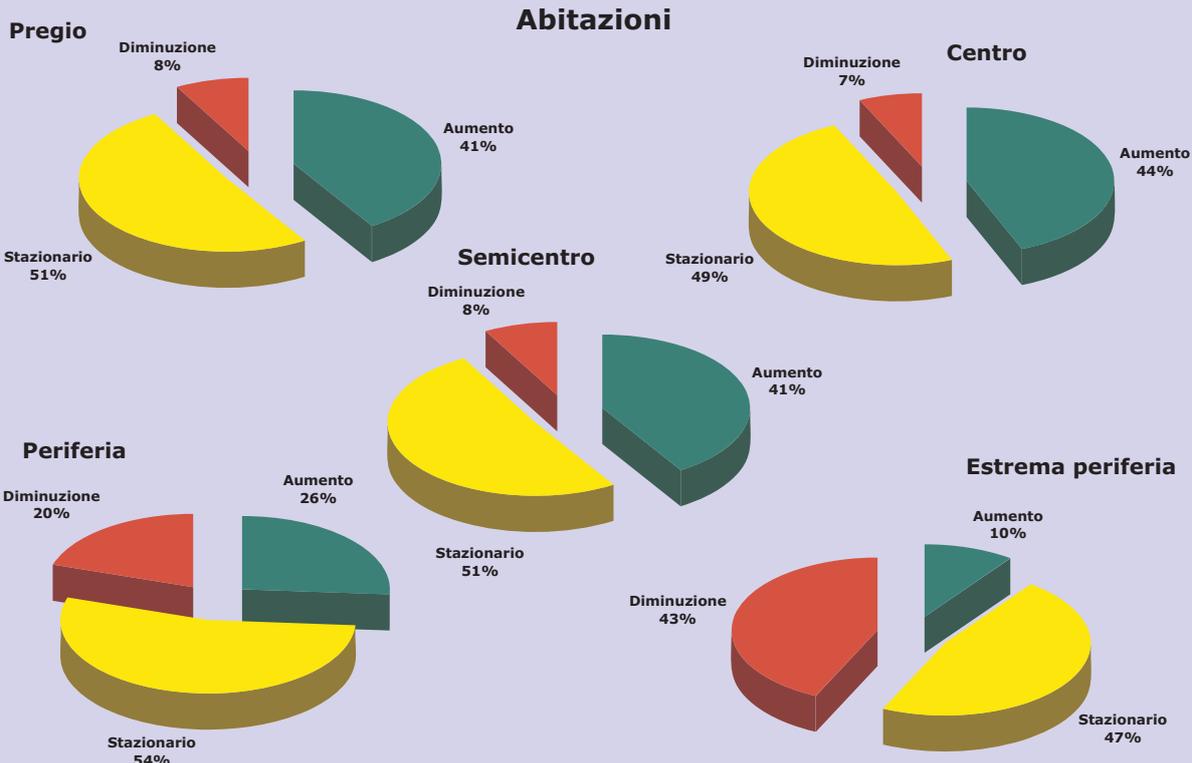
**UNA DELLE PRINCIPALI BARRIERE È LA DIFFICOLTÀ DEL SISTEMA CREDITIZIO A DI PRODOTTI DI FINANZIAMENTO CHE POSSANO SUPPORTARE LA RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA DEGLI IMMOBILI. SECONDO LEI QUALI SONO I MOTIVI ?**



- I finanziatori ritengono l'efficienza scarsamente attrattiva, soprattutto nei progetti di piccola e media dimensione
- Il mercato immobiliare non riflette adeguatamente il valore aggiunto associato all'efficienza energetica
- Mancanza di competenze tecniche strumenti adeguati e standardizzati per valutare progetti di efficienza energetica
- Atteggiamento precauzionale rispetto ai rischi di frode o insolvenza, non accettando come garanzia principale i futuri flussi di cassa generati dai risparmi
- Altro

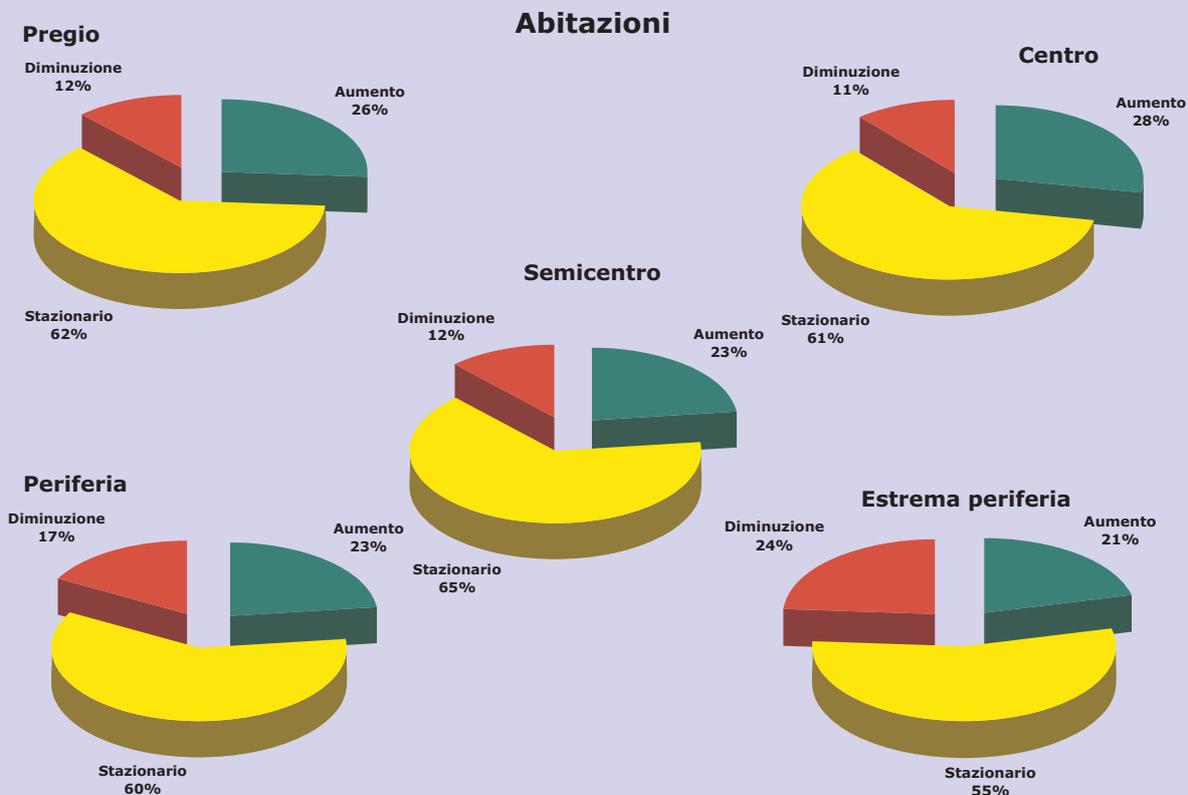
# SENTIMENT DEL MERCATO

## PREVISIONI SINTETICHE SULL'ANDAMENTO DELLE COMPRAVENDITE



Le previsioni per il 2020 indicano stazionarietà delle compravendite per gli immobili ad uso abitativo, si prevede un aumento nelle zone centrali e semicentrali ed una diminuzione nell'estrema periferia.

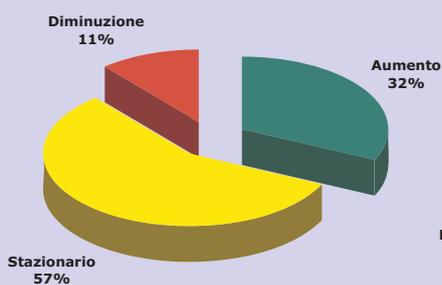
## PREVISIONI SINTETICHE SUI TEMPI DI CONCLUSIONE DEI CONTRATTI PRELIMINARI DI COMPRAVENDITA



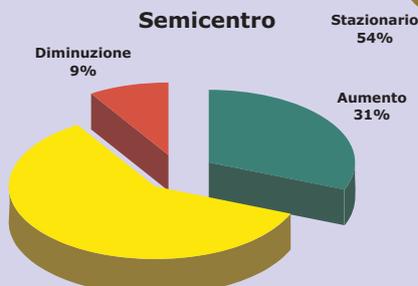
I dati raccolti, per il comparto residenziale, segnalano per il 2020 i tempi di vendita in prevalenza stazionari per tutte le zone. Stazionario in estrema periferia, in periferia centro e semicentro rispetto all'anno precedente.

## PREVISIONI SINTETICHE SULL'ANDAMENTO DELLE LOCAZIONI

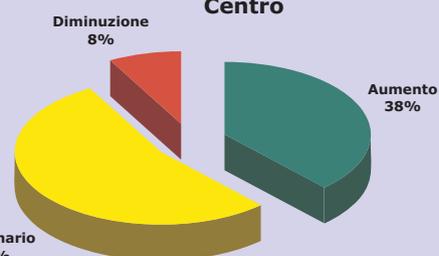
### Pregio



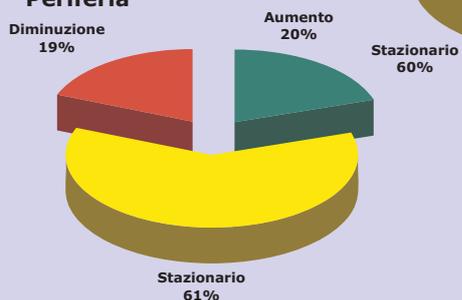
### Abitazioni



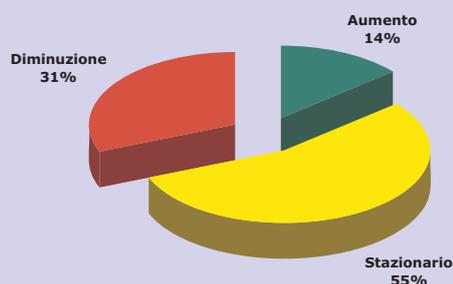
### Centro



### Periferia



### Estrema periferia

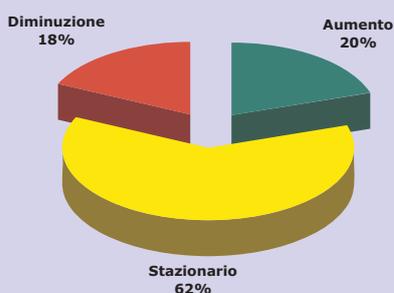


In generale, le previsioni per il mercato indicano un sostanziale andamento stazionario, sebbene si registri una diminuzione del numero di locazioni residenziali nelle zone centrali.

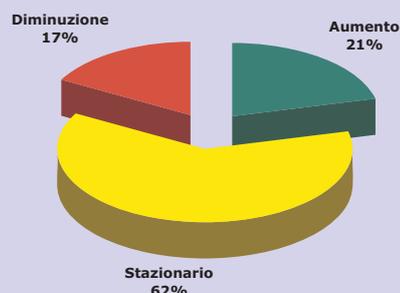
## PREVISIONI SINTETICHE SUI TEMPI DI CONCLUSIONE DEI CONTRATTI DI LOCAZIONE

### Abitazioni

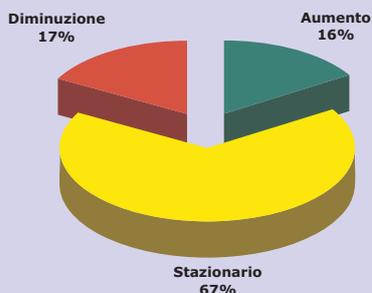
#### Pregio



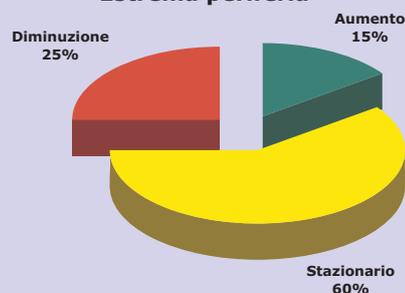
#### Centro



#### Periferia

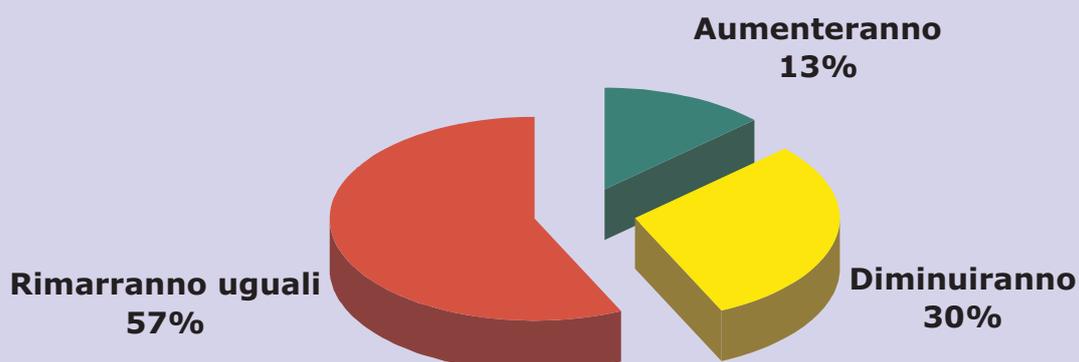


#### Estrema periferia



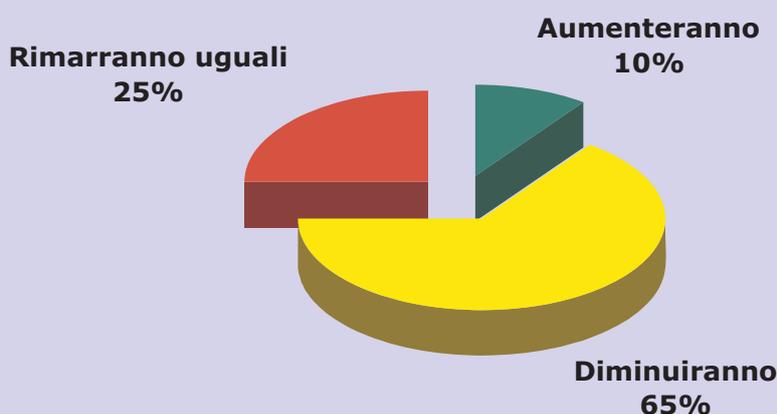
I dati raccolti rilevano una previsione stazionaria per quanto concerne i tempi di conclusione dei contratti delle locazioni abitative, ed una leggera diminuzione nelle sole aree del centro città; l'aumento dei tempi di trattativa è causato spesso da una minore disponibilità economica dei potenziali affittuari.

**PREVEDI CHE I PREZZI DEGLI IMMOBILI DIMINUIRANNO  
O SALIRANNO NEL CORSO DEL SEMESTRE?**



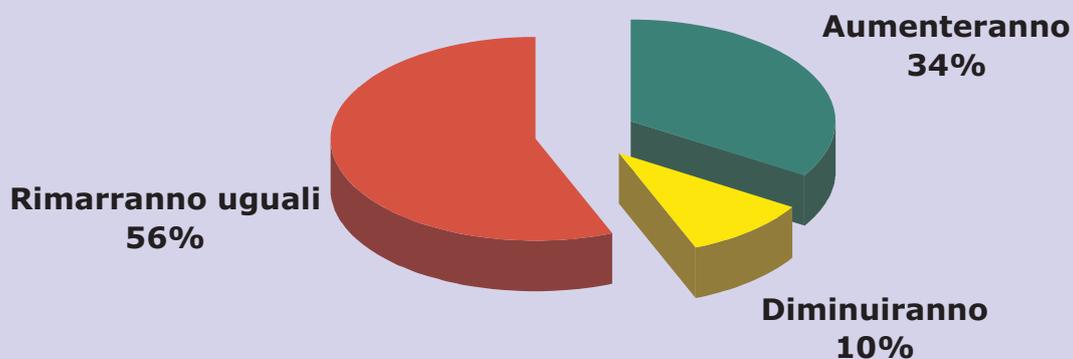
Gli agenti immobiliari Fiaip sostengono che nel primo semestre 2020 i prezzi degli immobili diminuiranno (30%). Mentre il 57% del campione sostiene che rimarranno uguali.

**PREVEDI CHE IL NUMERO DI COMPRAVENDITE  
AUMENTERÀ O DIMINUIRÀ NEL CORSO DEL SEMESTRE?**

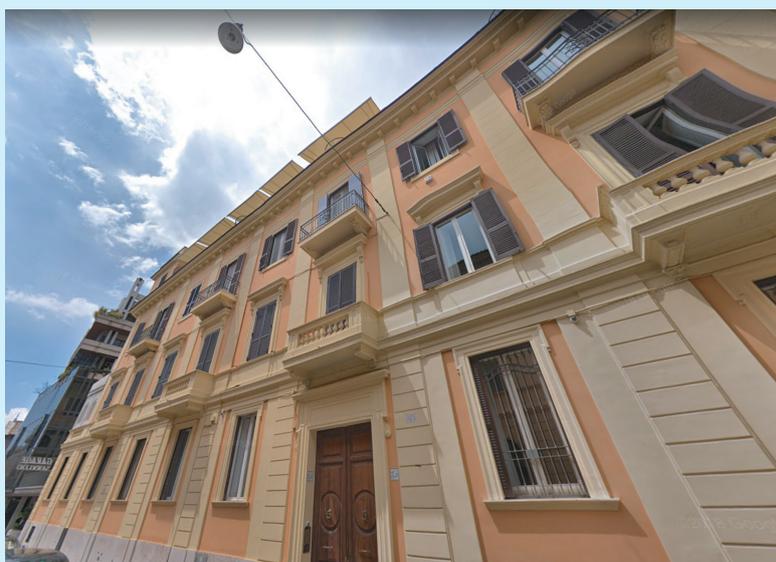


Il 65% degli agenti immobiliari prevede che il numero delle compravendite diminuirà nel corso del primo semestre 2020. Mentre il 25% prevede un mercato stazionario.

**PREVEDI CHE IL NUMERO DI LOCAZIONI AUMENTERÀ  
O DIMINUIRÀ NEL CORSO DEL SEMESTRE?**



Il 34% degli agenti immobiliari prevede un aumento del numero delle locazioni nel corso del primo semestre 2020.



Sede Nazionale: Via Sardegna, 50 - 00187 ROMA  
tel. 06.452.31.81 - fax 06.452.31.820 - e.mail: [osservatorioimmobiliare@fiaip.it](mailto:osservatorioimmobiliare@fiaip.it)



**Mario Condò de Satriano**  
*Presidente Centro Studi*

In collaborazione con:



**Alessandro Federici**  
**Antonio Disi**  
*Dipartimento Unità Efficienza Energetica*



**Franco D'Amore**  
*Vice Presidente e Direttore Area Energia*