

IL MERCATO DELLA LOCAZIONE DI ABITAZIONI

Gianni Guerrieri*

Direttore Centrale Servizi estimativi e Osservatorio
mercato immobiliare dell'Agenzia delle entrate

**Le considerazioni svolte in questa presentazione riflettono esclusivamente
l'opinione dell'autore, senza impegnare in alcun modo la responsabilità
dell'Istituzione di appartenenza.*

PREMESSA

PARTIAMO DALL'ATTUALITÀ



LA DOMANDA DI ABITAZIONI IN LOCAZIONE

La domanda di abitazioni, che agisce sia sul mercato della proprietà che della locazione, è così classificabile

- **domanda per valore d'uso legato ad un bisogno primario**
 - domanda abitazioni principali di chi non ha casa o di chi ha un forte disagio abitativo, oggettivo, della casa detenuta;
 - domanda transitoria e temporanea di abitazioni principali (studenti, lavoratori fuori residenza, altro);
 - domanda di abitazioni principali di sostituzione;
- **domanda di investimento**
 - domanda di investimento buy to let e/o speculativa
 - domanda di investimento precauzionale
- **domanda per un valore d'uso non primario (domanda delle case per il tempo libero)**

LA DOMANDA DI ABITAZIONI «PRINCIPALI» IN LOCAZIONE

Abitazioni «principali»

= abitazioni per dimorare a «lungo» termine in locazione

Domanda potenziale di chi non ha casa o soffre di un forte disagio abitativo, oggettivo, della casa in cui abita deriva da un fabbisogno dipendente dal fattore demografico e dal disagio abitativo oggettivo.

- La domanda di *famiglie anagrafiche* non di individui;
- La quantità domandata del bene-casa da parte di una famiglia è una unità abitativa avente una classe di superficie (minima) desiderata
- Le variabili che incidono sulla determinazione della domanda esplicano i loro effetti su una classe di superficie domandata da una famiglia, oltre che sul numero di famiglie che possono trasformare la domanda potenziale in domanda effettiva, e sulla scelta del bene-casa tra gli n spazi locali (ossia i luoghi di localizzazione).

ABITAZIONI «PRINCIPALI» LOCAZIONE O PROPRIETÀ ?

- Per trasformare la domanda potenziale in domanda effettiva occorre che la famiglia si dotata di un ammontare monetario spendibile nel tempo (reddito)
- Per l'acquisto della abitazione in proprietà pre-condizione è una dotazione iniziale di risparmio (W)
- Nel caso vi siano le pre-condizioni sia per l'accesso al mercato della proprietà che della locazione allora indifferenza se (in assenza di acquisto della proprietà con debito)

$$V = \frac{\sum_{i=1}^n C_i}{(1+r)^n}$$

ABITAZIONI «PRINCIPALI» LOCAZIONE O PROPRIETÀ ?

In generale indifferenza se (in assenza di capitale di debito)
costo atteso della proprietà non eccede il costo annuale della locazione:

$$C_t = V_t u_t$$

dove C sono i canoni annui , V il valore dell'abitazione e u il costo d'uso esprimibile come

$$u_t = r_t^f + t_t - \tau_t(r_t^m + t_t) + \delta_t - g_{t+1} + \rho_t$$

dove r_t^f = tasso d'interesse privo di rischio (risk free) di investimenti alternativi all'acquisto dell'abitazione,

t_t le imposte sulla proprietà immobiliare,

$\tau_t(r_t^m + t_t)$ le eventuali deduzioni o detrazioni fiscali previste dalla normativa,

δ_t i costi di manutenzione dell'immobile,

g_{t+1} l'incremento/decremento di valore dell'immobile in funzione dei trend del mercato immobiliare (capital gain/loss attribuibile al valore dell'immobile),

ρ il valore del maggior rischio assunto dal proprietario di un alloggio rispetto ad un affittuario.

ABITAZIONI «PRINCIPALI» LOCAZIONE O PROPRIETÀ ?

La scelta per la famiglia (non è *homo oeconomicus*): **confronto tra**

RATA MUTUO e CANONE

Altre ragioni pro-locazione

- Cambiamento frequente sede di lavoro
- Irrigidimento uso risparmi (valore illiquido dell'abitazione) a fronte di mutamenti nei fattori esterni – questione età
- Rischio perdita valore (minus valenze)
- Più facilità nel ridislocamento nello spazio urbano

Altre ragioni pro-proprietà

- Aumenta stabilità e certezza nel soddisfacimento del bisogno abitativo rispetto alla locazione comunque soggetta alle scadenze contrattuali o al riuso per specifiche esigenze del proprietario
- Permette una più ampia flessibilità nell'adattare l'abitazione alle proprie esigenze (anche nella disposizione funzionale degli spazi)

LA DOMANDA DI ABITAZIONI PRINCIPALI

mercato della locazione

La domanda di una unità abitativa da parte di una famiglia si articola secondo un **processo sequenziale**

Gerarchia
dei prezzi e
risorse

- superficie necessaria
- canoni negli z spazi locali ([esempio OMI](#))
- reddito disponibile

z spazi locali
compatibili

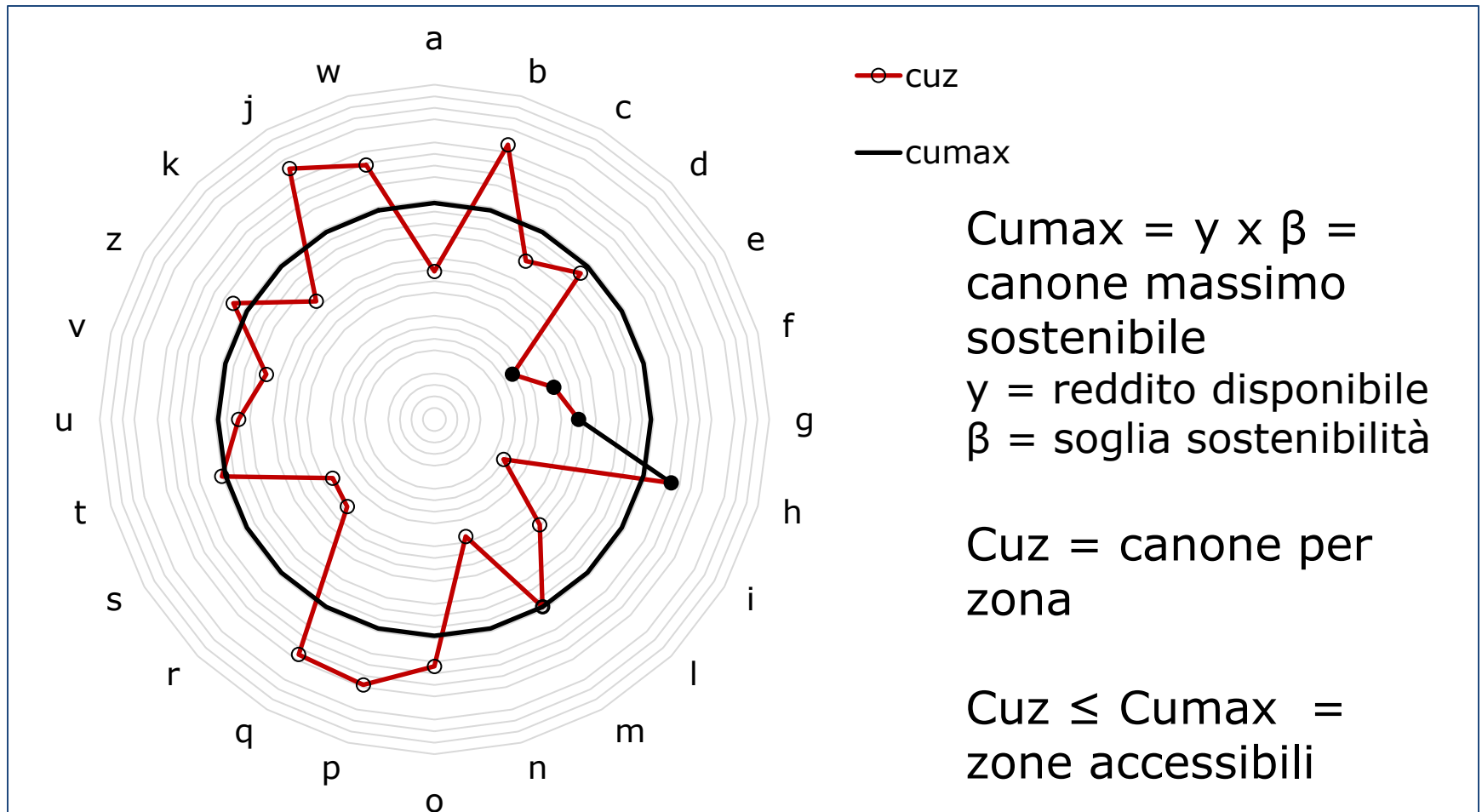
- z spazi locali compatibili in base alle risorse (reddito)
- ordinamento z spazi locali in base a molteplici esigenze

Domanda
realizzata
?

- domanda anche simultanea in più spazi locali selezionati
- offerta disponibile
- matching o mismatching

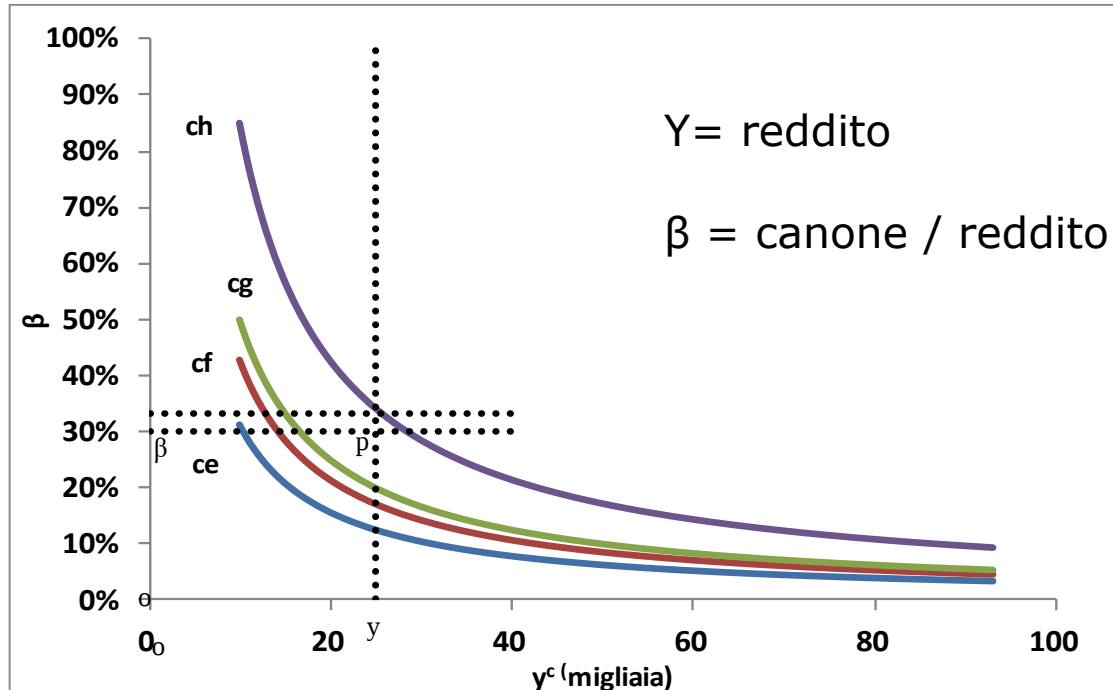
LA DOMANDA DI ABITAZIONI PRINCIPALI

mercato della locazione



LA DOMANDA DI ABITAZIONI PRINCIPALI

mercato della locazione altra rappresentazione



Le curve c nella Figura rappresentano curve di iso-canone per zona, ovvero su ciascun punto della curva, la coppia delle coordinate (y, β) determina un ammontare uguale di canone di locazione annua per ogni zona

Ascisse Reddito corrente
Al momento della scelta è un dato = retta tratteggiata verticale.

Ordinate con soglia di sostenibilità β . Se β è pari al 30%, è possibile tracciare per quel livello una retta tratteggiata orizzontale.

Tutte le curve iso-canone che passano nel quadrante $o\beta py$ sono accessibili. Solo la curva "ch" è esterna al campo dell'accessibilità

LA DOMANDA DI ABITAZIONI PRINCIPALI

mercato della locazione

Se il processo decisionale delle famiglie, date le risorse e i canoni di mercato, porti a C_z inaccessibili, rimangono due (tre) possibili opzioni:

- riconsiderare la scelta delle zone selezionate (si rammenta che l'abitazione principale rappresenta un bisogno primario), ovvero la famiglia dovrà selezionare altre zone con V_z compatibile alle dotazioni disponibili; una scelta comunque *sub-ottimale*, in quanto comporta un grado di soddisfazione minore rispetto alle zone ritenute accettabili;
- non trasformare la domanda potenziale in domanda effettiva
- Terza scelta? .



LA DOMANDA DI ABITAZIONI PRINCIPALI

Mercato locazioni domanda transitoria

Domanda transitoria e temporanea:

- a. domanda potenziale correlata
 - a. studenti fuori sede
 - b. lavoratori impegnati per un certo periodo in una sede distante dal luogo di residenza in misura tale da non permettere il pendolarismo.
- b. la domanda potenziale si tramuta necessariamente in domanda effettiva e in domanda realizzata (se occorre trovarsi una nuova localizzazione per poter studiare o lavorare)
- c. STUDENTI - domanda effettiva correlata al reddito della famiglia di provenienza e a volte alla possibilità di suddividere la spesa per il canone di locazione con altri coinquilini
- d. LAVORATORI – presupposto $\text{canone di locazione} < \text{costo sistemazione «alberghiera»}$, la scelta dipende dal reddito e dall'eventuale rimborso dell'azienda/ente per cui si lavora

DOMANDA DI ABITAZIONI PER UN VALORE D'USO NON PRIMARIO NEL MERCATO DELLA LOCAZIONE

La domanda non discende da un fabbisogno potenziale. La domanda è direttamente effettiva

Variabile esplicativa è il reddito disponibile

In questo caso nella scelta tra PROPRIETÀ, LOCAZIONE, SOLUZIONI ALBERGHIERE l'analisi di convenienza economica ha rilevanza.

- confronto già visto $C_t = V_t u_t$ con $t < 12$ mesi;
- confronto tra locazione breve e costi alberghieri o simili

DOMANDA DI ABITAZIONI PER UN VALORE D'USO NON PRIMARIO

Nel quadro motivazionale di questo segmento di domanda entrano in gioco, nella scelta tra proprietà ed affitto, altre variabili non strettamente connesse al calcolo economico razionale:

- *status* che si vuole mostrare (a sé stessi e agli altri),
- tipo di vacanze che si pratica usualmente (per esempio stanziale o di movimento, anche in relazione a periodi molto brevi),
- la maggior libertà nell'uso degli spazi interni che consente l'abitazione in proprietà,
- il ritorno ai territori di origine per le vacanze, ecc.,

LA DOMANDA DI ABITAZIONI PER INVESTIMENTO

- una domanda di investimento *buy to let* movente dell'investimento è dato dall'ottenimento di una rendita e dalla realizzazione di un incremento del valore monetario dell'*asset* su cui si è investito (se preminentemente speculativo l'investimento punterà prevalentemente all'ottenimento di un *capital gain* positivo); in questo caso è plausibile che i soggetti adottino lo schema logico del comportamento massimizzante il rendimento;
- una domanda di investimento "*precauzionale*" che può essere riferita unicamente alle famiglie, il cui movente è dato o dall'acquisire una rendita che possa stabilizzare i livelli di reddito futuro (con particolare riferimento ai redditi pensionistici) o dal garantire per il futuro un valore d'uso alla propria rete familiare.

DOMANDA DI INVESTIMENTO BUY TO LET

Lo schema teorico di riferimento più generale non può che essere quello dell'*equilibrio del portafoglio*

Nell'ambito teorico dell'equilibrio di portafoglio, la scelta di convenienza dell'investimento immobiliare dipende dal *mix* di efficiente diversificazione del portafoglio. Ovvero la quota di *asset* immobiliare (residenziale) è funzione della combinazione ottimale del *mix* di investimenti in diverse attività tale da massimizzare il rendimento complessivo del portafoglio, tenuto conto dei rischi dei diversi investimenti (azioni, titoli e immobili, in tutte le possibili varianti) e dell'effetto leva connesso alla composizione finanziaria dell'investimento immobiliare.

DOMANDA DI INVESTIMENTO BUY TO LET

I benefici derivanti dall'includere anche l'asset immobiliare, nel caso di investimento *buy to let*, ai fini della composizione di un portafoglio efficiente sono spiegati da tre fattori:

"1) gli immobili vantano determinanti di rendimento specifiche che danno luogo ad una bassa correlazione con le altre classi di attività;

2) il comparto immobiliare rappresenta una quota rilevante dell'universo delle attività di investimento disponibili (...);

3) le attività immobiliari garantiscono tradizionalmente una buona protezione dall'inflazione."

[Biasin M. L'investimento immobiliare, il Mulino, Bologna, 2005; pag. 62]

DOMANDA DI INVESTIMENTO BUY TO LET

La domanda di investimento *buy to let* dipende da ciò che accade in due mercati distinti:

- dal mercato della proprietà in cui si formano i valori, ovvero il costo dell'investimento (V);
- dal mercato della locazione in cui si determinano i canoni di locazione (C) che influenzano la domanda di case in locazione.

r^* = rendimento atteso derivate dall'analisi di convenienza

$$v_c = C/V \rightarrow r^*,$$

allora C^* richiesto sul mercato locazioni è determinato

Se il livello C^* è accessibile solo ad un numero x di famiglie e l'insieme di investitori acquista un numero di case $y > x$, per assorbire l'offerta alcuni investitori dovranno stabilire un canone più basso e quindi ottenere un v_c inferiore a r^* .

Oppure non mettono in locazione l'abitazione, aspettando tempi migliori. In altri termini il v_c che mediamente si realizza non è assolutamente detto che sia quello che "sgombra" l'intera domanda effettiva per locazione.

DOMANDA DI INVESTIMENTO PRECAUZIONALE

La specificità di questo tipo di investimento è data dal fatto che la sua finalità principale non è il rendimento, (ancorché potrebbe comunque garantire un rendimento corrente), in quanto *le motivazioni precauzionali* potrebbero sopravanzare quelle connesse all'ottenimento del massimo rendimento e quindi il calcolo di convenienza economica potrebbe rivelarsi meno sensibile alla verifica di impieghi alternativi.

Due componenti:

1. in generale, acquistare una casa oggi per un futuro utilizzo quale *abitazione principale per figli/parenti*;

L'acquisto assicura *attualmente* la soddisfazione di un *futuro* bisogno primario e quindi non lo espone completamente all'incertezza intrinseca del futuro medesimo. È volto ad assicurare un profilo di stabilità abitativa al futuro dei figli/parenti.

DOMANDA DI INVESTIMENTO PRECAUZIONALE

2. per le *famiglie produttrici*, ottenere, nel lungo periodo, la disponibilità di una rendita che integri le prestazioni pensionistiche.

Alcune categorie sociali (professionisti, imprenditori e lavoro autonomo) esprimono maggior propensione ad evadere le imposte dovute. Ciò comporta una tendenziale minore prestazione pensionistica essendo questa basata, ovviamente, su redditi e contributi fiscalmente dichiarati e ciò a prescindere dalle modalità di calcolo della pensione.

DOMANDA DI INVESTIMENTO PRECAUZIONALE

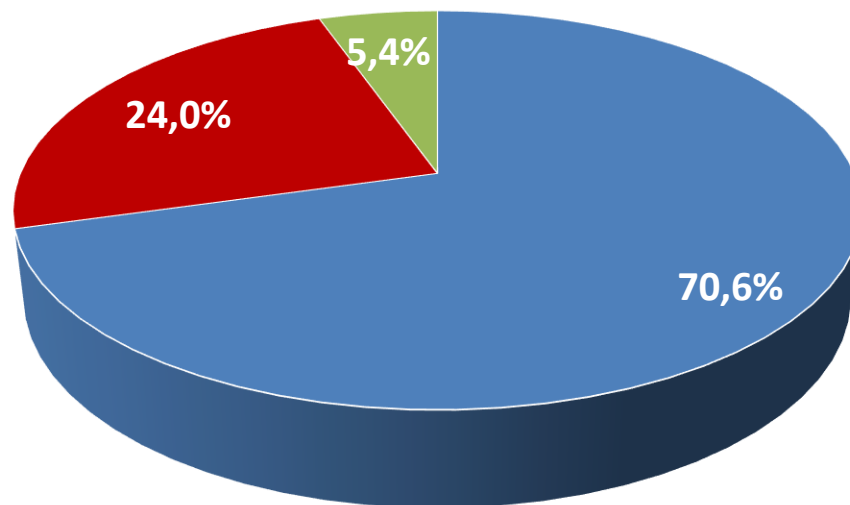
2. *Segue*

Perché allocare le risorse accumulate in questo tipo di investimento e non in altri?

- percezione sociale che si tratta di un investimento di lunga durata, al di là della correttezza o meno sul piano empirico, meno volatile in termini di mantenimento del valore nel tempo e, come si è accennato in precedenza, che garantisce *«tradizionalmente una buona protezione dall'inflazione»*
- rappresenta all'attualità comunque una *riserva di valore* da poter impiegare, in attesa dell'assolvimento alla predetta funzione precauzionale, a sostegno dell'attività economica esercitata come garanzia per poter richiedere un mutuo ipotecario da cui trarre le risorse per l'attività svolta

IL PESO DELLE DIVERSE COMPONENTI (2018)

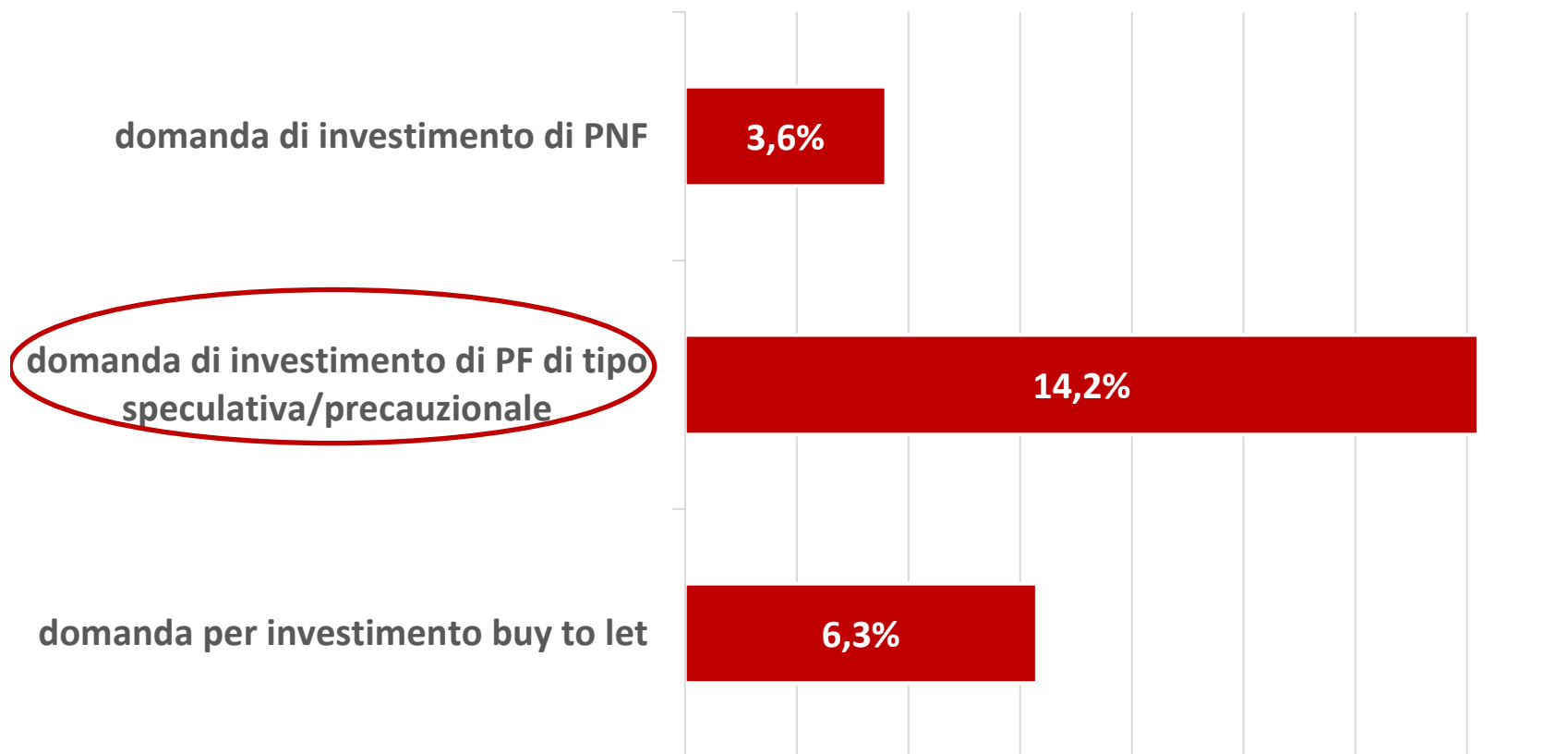
Domanda abitazioni



- Domanda per abitazioni principali
- Domanda per investimento
- Domanda per valore d'uso non primario (vacanze/tempo libero)

IL PESO DELLE DIVERSE COMPONENTI (2018)

Domanda per investimento



OFFERTA DI ABITAZIONI SUL MERCATO DELLE LOCAZIONI

- a) normalmente la scelta effettuata al momento dell'acquisto (della domanda per investimento *buy to let*)
- b) oppure abitazione acquistata in proprietà (o ereditata) utilizzata per altre finalità e che si decide di porla sul mercato della locazione perché costo utilizzo/inutilizzo eccessivo

Problema dell'offerta:
segmentazione del mercato in varie tipologie di sub-mercati

OFFERTA DI ABITAZIONI SUL MERCATO DELLE LOCAZIONI

Problema dell'offerta: segmentazione in vari tipologie di sub-mercati

- a) "mercato" della locazione sociale**, a cui ricondurre l'offerta degli enti pubblici (nazionali e locali) che hanno questa specifica finalità nella gestione del proprio patrimonio (o di parte di esso);
- b) mercato della locazione a canone calmierato**, a cui ricondurre i cosiddetti canoni concordati o alcune esperienze di *housing sociale*;
- c) mercato della locazione ordinaria**, che rappresenta, appunto, il mercato ordinario della locazione abitativa;
- d) mercato della locazione per particolari soggetti sociali** (studenti), regolato da forme contrattuali per cui sono previste agevolazioni fiscali per il locatore e contratti di durata inferiore alla norma;

OFFERTA DI ABITAZIONI SUL MERCATO DELLE LOCAZIONI

Problema dell'offerta: segmentazione in vari tipologie di sub-mercati

- e) "**mercato degli affitti brevi per turismo/convegni**", cui ricondurre lo stock locato per un periodo inferiore ai 18 mesi (se inferiore ai trenta giorni, non sussiste obbligo alla registrazione del contratto) ed è tipicamente destinato alla locazione turistica, ed utilizzato dalle nuove forme di offerta mediante piattaforme via internet quali per esempio *Airbnb*;
- f) **mercato informale**, caratterizzato da tutti quei casi in cui il contratto di locazione non è registrato (ancorché la sua durata sia superiore a trenta giorni) e passa unicamente mediante accordi informali tra privati. Ovviamente, questo mercato è tipicamente fonte di evasione, fenomeno che peraltro non si esaurisce in esso. Accade, infatti, che anche nei mercati formali il *quantum* effettivo del canone di locazione può essere superiore a quello dichiarato nei contratti registrati.

OFFERTA DI ABITAZIONI SUL MERCATO DELLE LOCAZIONI

In quale sub-mercato allocare l'asset

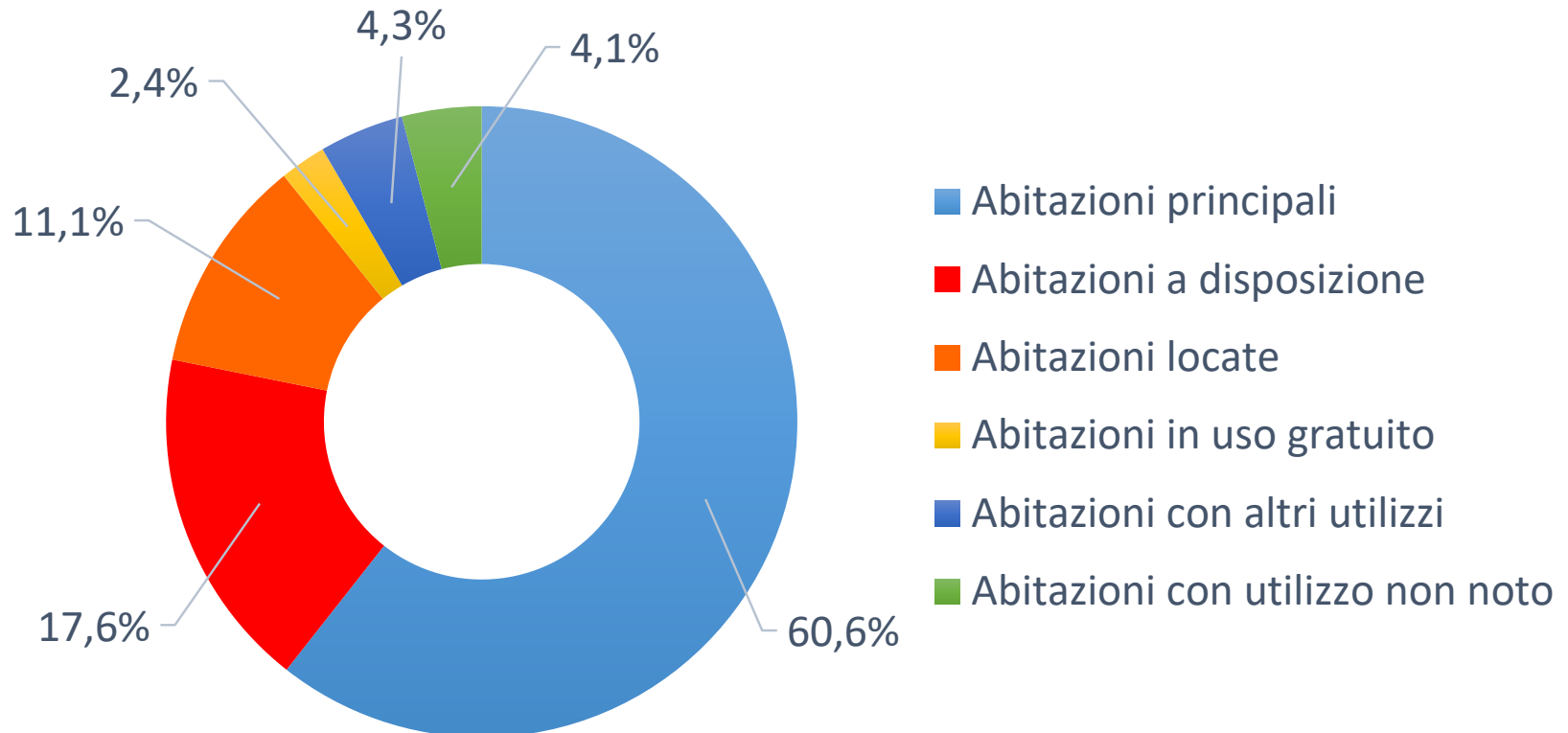
In regime di concorrenza e piena razionalità le scelte dell'offerta dovrebbero riversarsi su quel sub-mercato che consente la massimizzazione del rendimento netto a parità di rischi fino ad arrivare all'uniformità dei tassi di rendimento

Non accade perché 1) il rischio è tuttavia un rischio percepito, soggettivo, 2) diffuse sono le asimmetrie informative tra i diversi soggetti operanti 3) la domanda è per lo stesso bene ma per funzioni diverse.

Si determina una variabilità dei rendimenti netti non scalabili per una funzione del rischio

UTILIZZI DEGLI IMMOBILI PROPRIETÀ DI PERSONE FISICHE - 2020

Abitazioni di PF = 32,7 mil (92,8% del totale)



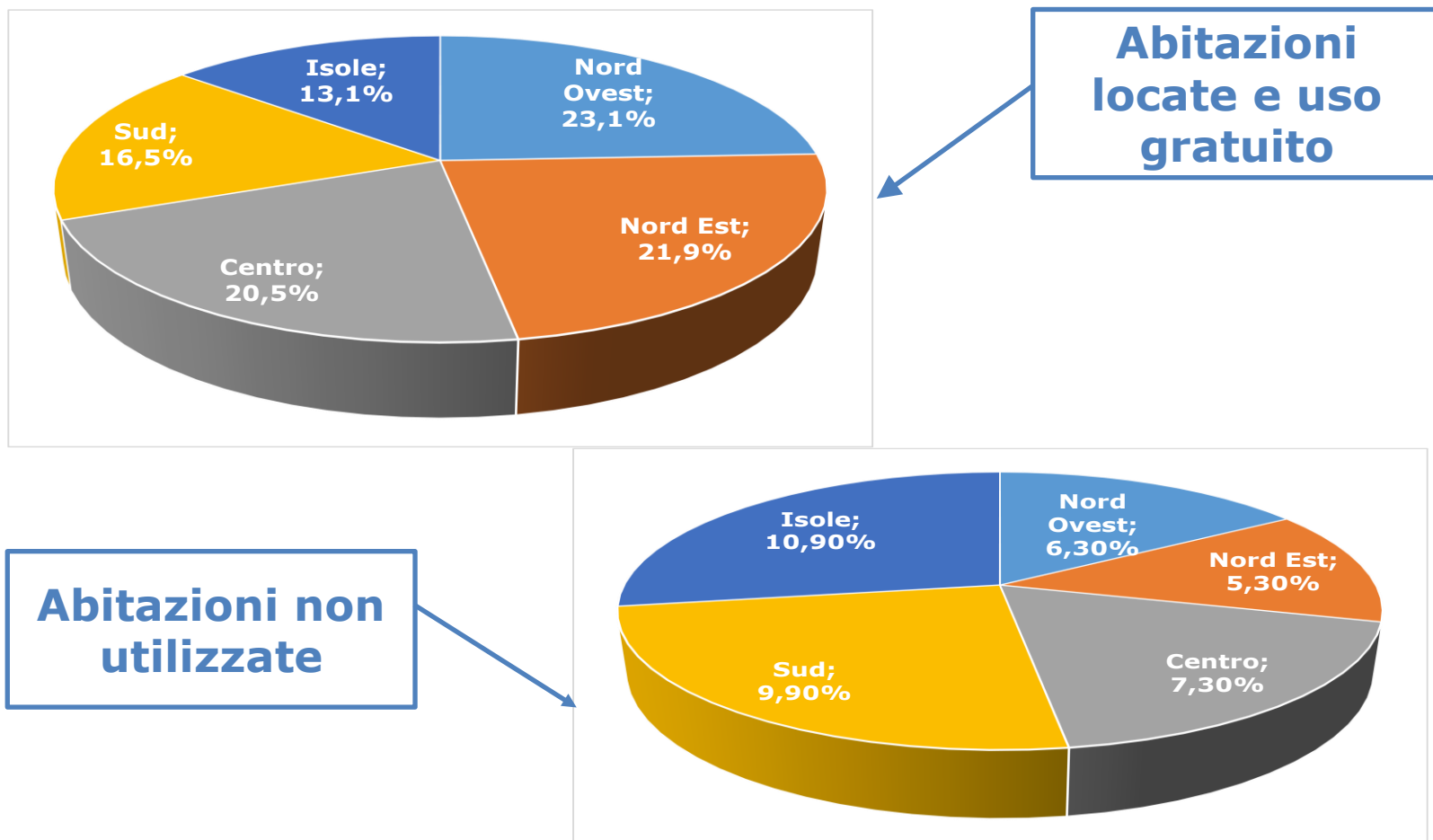
Abitazioni locate: andamento

Anno	Abitazioni di proprietà di PF concesse in locazione N. (in milioni)	Abitazioni di proprietà di PF concesse in uso gratuito N. (in milioni)	Abitazioni di proprietà di PNF N. (in milioni)	Quota abitazioni destinate dai proprietari alla locazione o uso gratuito
2010	2,7	0,9	2,9	19,4%
2011	2,7	0,9	2,8	19,1%
2012	2,8	0,9	2,9	19,2%
2013	2,8	0,9	2,8	18,9%
2014	2,8	0,9	2,8	18,7%
2015	3,3	0,9	2,7	19,9%
2016	3,4	0,9	2,7	19,9%
2017	3,5	0,8	2,6	19,9%
2018	3,5	0,8	2,6	19,8%
2019	3,6	0,8	2,6	19,8%
2020	3,6	0,8	2,5	19,7%

Abitazioni a disposizione: andamento

Anno	Abitazioni di proprietà di PF a disposizione A N. (in milioni)	Abitazioni di proprietà di PF a disposizione ubicate in comuni turistici – B N. (in milioni)	Abitazioni di proprietà di PF con “altri utilizzi” C N. (in milioni)	Abitazioni di proprietà di PF non utilizzate (A-B+C) N. (in milioni)	Quota abitazioni di proprietà delle PF non utilizzate
2010	4,9	3,7	1,6	2,8	8,2%
2011	5,2	4,0	1,6	2,8	8,3%
2012	5,4	4,1	1,6	2,9	8,4%
2013	5,6	4,3	1,6	2,9	8,3%
2014	5,7	4,4	1,5	2,9	8,3%
2015	5,5	4,3	1,5	2,7	7,8%
2016	5,6	4,3	1,5	2,7	7,7%
2017	5,7	4,4	1,5	2,7	7,8%
2018	5,7	4,4	1,5	2,7	7,7%
2019	5,7	4,4	1,4	2,7	7,6%
2020	5,7	4,5	1,4	2,7	7,7%

Abitazioni a locate e a disposizione per area geografica - 2020



Flusso nuovi contratti locazione (2016-2022)

ITALIA	ORD_L	AGE_C	AGE_S	ORD_T	TOT
2016	296.399	129.654	16.716	98.131	540.900
2017	288.871	138.812	22.494	103.366	553.543
2018	311.573	153.510	26.252	112.871	604.206
2019	318.110	167.842	30.200	114.505	630.657
2020	273.450	163.591	27.133	104.642	568.816
2021	285.904	178.875	36.009	117.391	618.179
2022	271.467	175.450	36.854	118.746	602.517

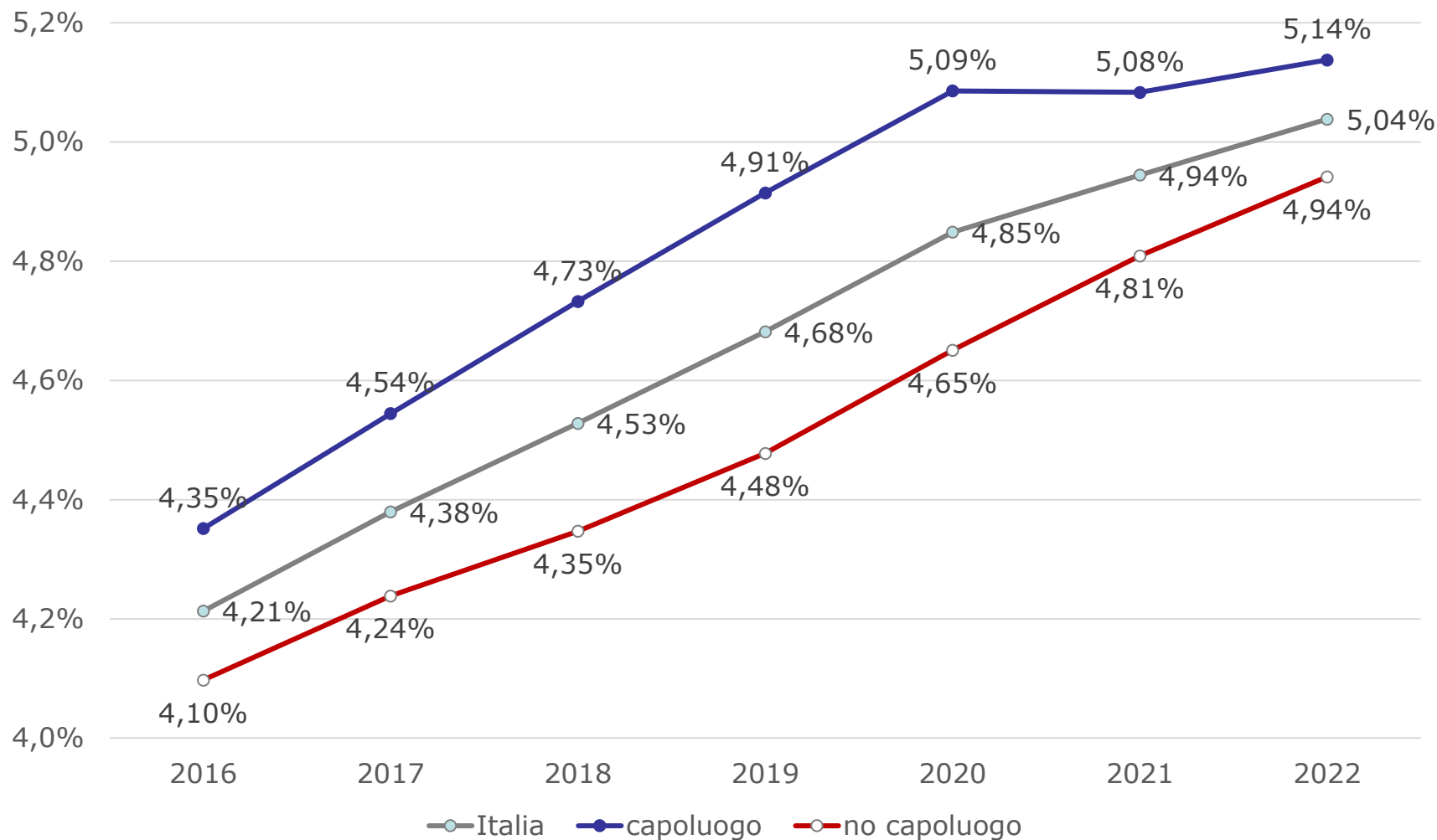
Macerata	ORD_L	AGE_C	AGE_S	ORD_T	TOT
2016	191	186	76	333	786
2017	176	231	131	312	850
2018	133	243	158	288	822
2019	110	325	224	225	884
2020	76	337	259	158	830
2021	50	344	309	147	850
2022	65	342	369	130	906

Flusso nuovi contratti locazione (2016-2022)

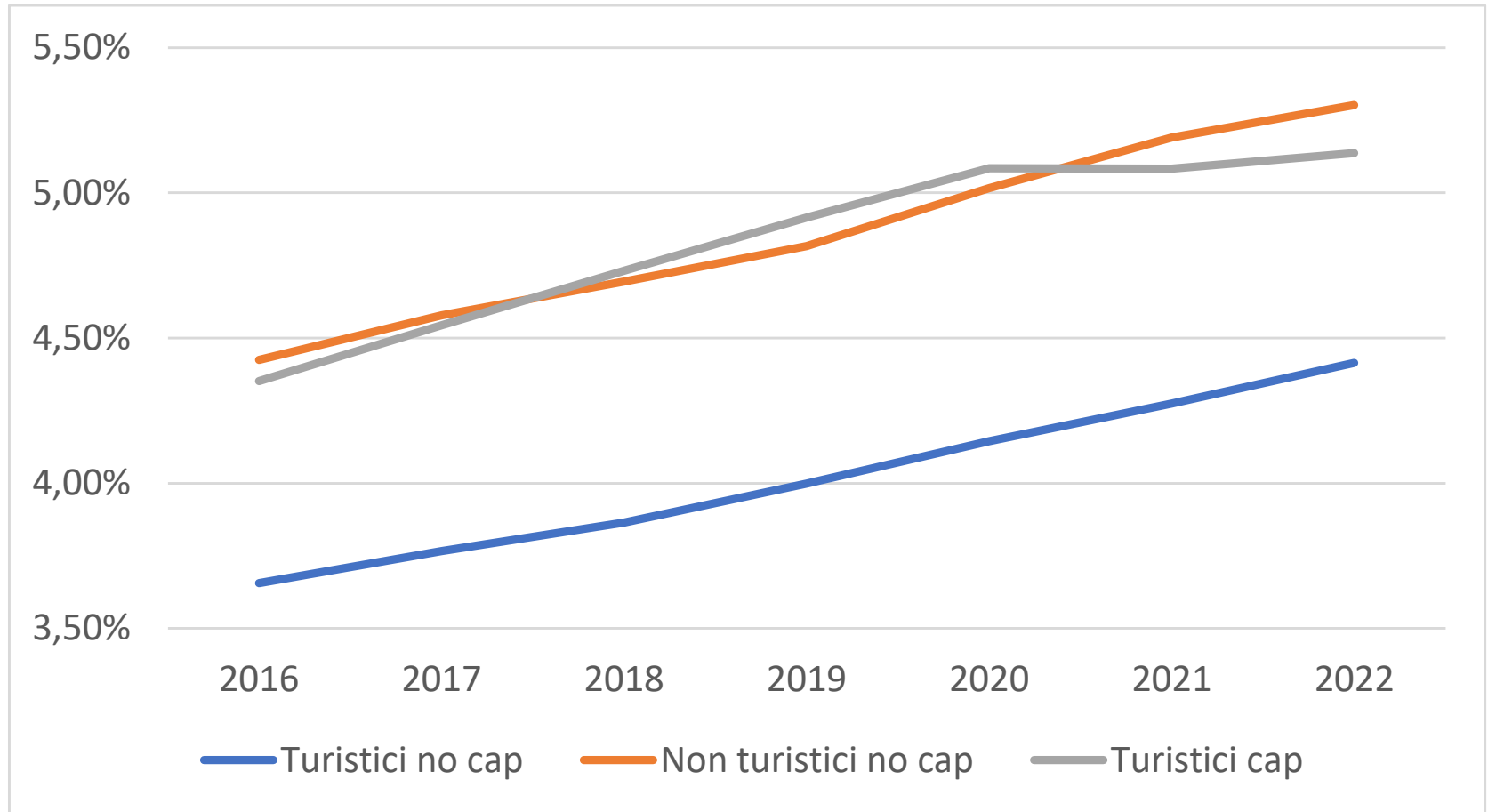
ITALIA	ORD_L	AGE_C	AGE_S	ORD_T	TOT
2016	54,8%	24,0%	3,1%	18,1%	100,0%
2017	52,2%	25,1%	4,1%	18,7%	100,0%
2018	51,6%	25,4%	4,3%	18,7%	100,0%
2019	50,4%	26,6%	4,8%	18,2%	100,0%
2020	48,1%	28,8%	4,8%	18,4%	100,0%
2021	46,2%	28,9%	5,8%	19,0%	100,0%
2022	45,1%	29,1%	6,1%	19,7%	100,0%

Macerata	ORD_L	AGE_C	AGE_S	ORD_T	TOT
2016	24,3%	23,7%	9,7%	42,4%	100,0%
2017	20,7%	27,2%	15,4%	36,7%	100,0%
2018	16,2%	29,6%	19,2%	35,0%	100,0%
2019	12,4%	36,8%	25,3%	25,5%	100,0%
2020	9,2%	40,6%	31,2%	19,0%	100,0%
2021	5,9%	40,5%	36,4%	17,3%	100,0%
2022	7,2%	37,7%	40,7%	14,3%	100,0%

TASSI DI RENDIMENTO DELL'ABITAZIONE LOCATA



TASSI DI RENDIMENTO DELL'ABITAZIONE LOCATA



TASSI DI RENDIMENTO DELL'ABITAZIONE LOCATA

	rapporto canoni	rapporto VSM
2016	1,09	1,32
2017	1,09	1,32
2018	1,09	1,32
2019	1,08	1,30
2020	1,08	1,31
2021	1,08	1,32
2022	1,08	1,30

TASSI DI RENDIMENTO DELL'ABITAZIONE LOCATA

Regioni	RL
Liguria	3,45%
Valle d'Aosta	3,76%
Campania	3,94%
Calabria	4,22%
Lazio	4,54%
Puglia	4,57%
Sardegna	4,77%
Abruzzo	4,88%
Sicilia	4,91%
Veneto	4,94%
Toscana	4,97%
Molise	4,99%
Basilicata	5,05%
Marche	5,10%
Lombardia	5,49%
Umbria	5,78%
Piemonte	5,81%
Emilia-Romagna	5,84%
Friuli- Venezia Giulia	6,15%
MEDIA NAZIONALE	5,04%

TASSI DI RENDIMENTO DELL'ABITAZIONE LOCATA

	Provincia Macerata	Macerata
2016	4,11%	4,88%
2017	4,47%	4,80%
2018	4,56%	5,44%
2019	4,46%	5,45%
2020	4,56%	5,13%
2021	5,34%	5,76%
2022	4,82%	4,80%

CHI SONO I LOCATORI E I LOCATARI

Reddito complessivo ai fini Irpef	VSM in €	Canone di locazione	RL
Minore di 0	207.416	8.993	4,3%
Uguale a 0	130.575	5.958	4,6%
Fino a 10.000	125.380	5.499	4,4%
Da 10.000 a 26.000	130.103	5.826	4,5%
Da 26.000 a 55.000	154.200	6.825	4,4%
Da 55.000 a 75.000	214.958	9.518	4,4%
Oltre 75.000	284.155	12.309	4,3%
Non disponibile	138.695	5.437	3,9%
Totale	149.784	6.579	4,4%

VSM e canoni in euro

CHI SONO I LOCATORI E I LOCATARI

Reddito prevalente locatori	Locatori	Totale contribuenti
Dipendente	33,7%	51,4%
Pensione	30,0%	33,1%
Aut., impr. e partec.	13,7%	11,4%
Fabbricati	15,4%	4,1%
Non disponibile	7,3%	0,0%
Totale	100,0%	100,0%

Fascia d'età locatori	Locatori	Totale contribuenti
Fino a 20	1,0%	1,7%
Da 21 a 30	3,5%	10,2%
Da 31 a 50	26,9%	31,4%
Da 51 a 70	42,5%	33,0%
Oltre 70	26,1%	23,7%
Totale	100,0%	100,0%

CHI SONO I LOCATORI E I LOCATARI

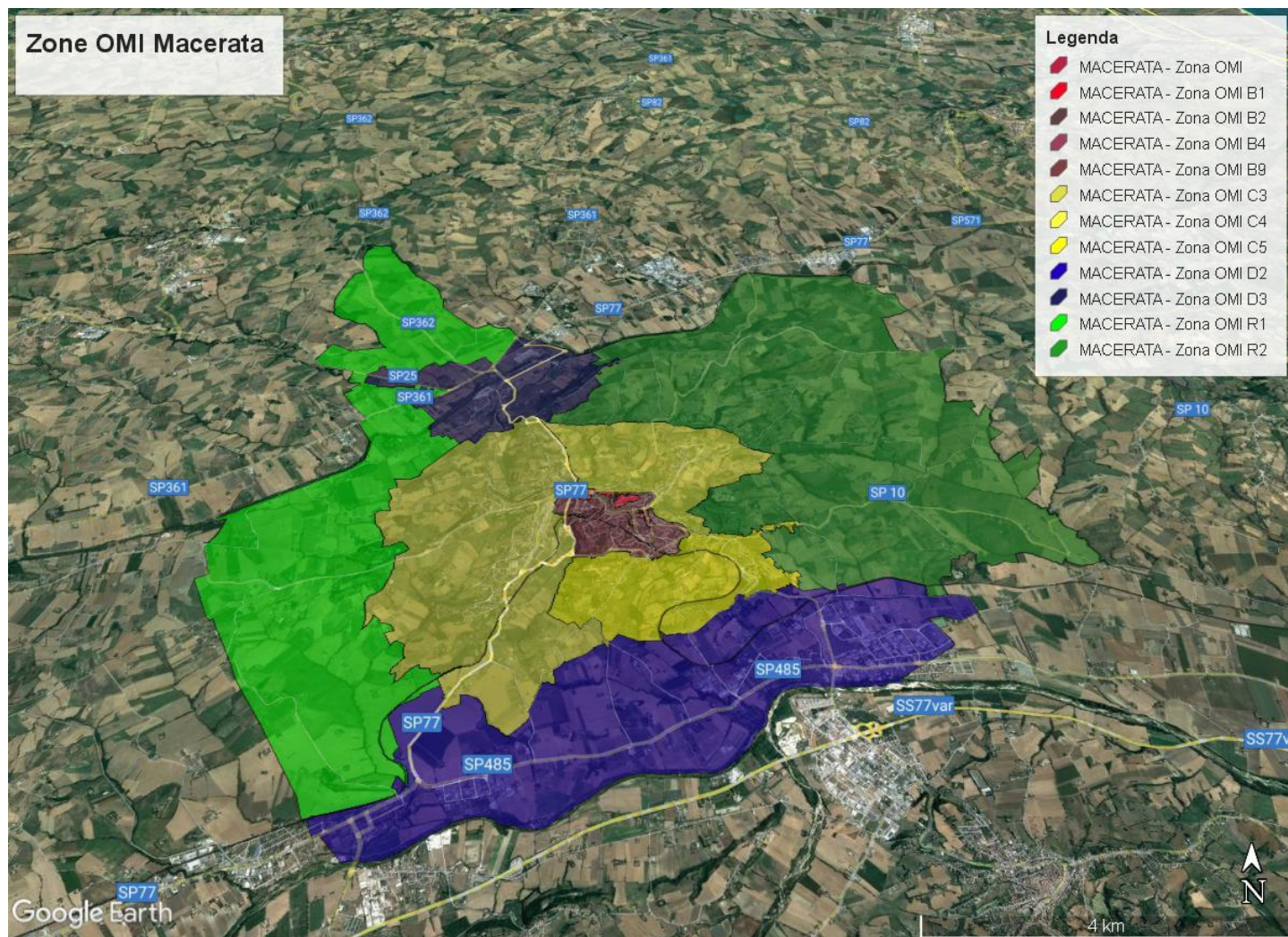
Reddito prevalente locatari	Locatari	Totale contribuenti Irpef
Dipendente	56,7%	51,4%
Pensione	11,0%	33,1%
Autonomo,impresa e partecipazione	10,9%	11,4%
Fabbricati	1,0%	4,1%
Non disponibile	20,4%	
Totale	100,0%	100,0%

Alcuni testi per approfondire

- Gianni Guerrieri – Il mercato della casa, edizioni Carocci, 2022
- Agenzia entrate (OMI) – Rapporto immobiliare residenziale 2023, sito internet Agenzia entrate (OMI)
- Agenzia entrate, MEF Dipartimento finanze – Immobili in Italia 2023, sito internet Agenzia entrate (OMI)
- Quaderni dell'Osservatorio 2023, di prossima pubblicazione a dicembre

THE END

ESEMPIO ZONE OMI



ESEMPIO ZONE OMI



Banca dati delle quotazioni immobiliari - Risultato

Risultato interrogazione: Anno 2023 - Semestre 1

Provincia: MACERATA

Comune: MACERATA

Fascia/zona: Centrale/VIE:CIOCI,CADORNA,MUGNOZ,MAMELI,BARILATTI,BATA,PIAVE,MANZONI,ALIGHIERI,ALFIERI%20-

Codice zona: B&O%20P.ZZA%20PIZZARELLO,ZONA%20TRIBUNALE,RIONE%20MARCHE

Microzona: 2

Tipologia prevalente: Abitazioni civili

Destinazione: Residenziale

Tipologia	Stato conservativo	Valore Mercato (€/mq)		Superficie (L/N)	Valori Locazione (€/mq x mese)		Superficie (L/N)
		Min	Max		Min	Max	
Abitazioni civili	Normale	850	1300	L	4,5	7	L
Abitazioni civili	Ottimo	1550	2300	L	6	7,5	L
Abitazioni di tipo economico	Normale	550	800	L	3,5	5,5	L
Box	Normale	650	950	L	3	4,5	L
Ville e Villini	Normale	850	1300	L	3	5,5	L

[Stampa](#)

[Legenda](#)

