



**Politecnico
di Torino**

Politecnico di Torino

Corso di Laurea

A.a.2023/2024

Sessione di Laurea Luglio 2024

Nuove prospettive del mercato immobiliare europeo dopo la pandemia di Sars-Cov-2

Analisi della letteratura e il caso studio dell'Italia

Relatrice:

Prof. Francesca Abastante

Candidata:

Benedetta Ferrero Varsino

Indice

Introduzione-----	5
Parte I - Il mercato-----	9
Capitolo 1- Il mercato immobiliare-----	10
1.1 Cos'è il mercato-----	10
1.2 Il mercato immobiliare-----	16
1.2.1 Gli attori del mercato immobiliare.-----	17
Capitolo 2 - La situazione europea e italiana-----	22
2.1 Il mercato immobiliare europeo-----	22
2.2 Analisi dei mercati regionali europei-----	25
2.3 Il mercato residenziale italiano-----	28
Parte II - La ricerca-----	33
Capitolo 3 - Metodologia della ricerca: revisione della letteratura-----	34
3.1 Literature review-----	34
3.2 Metodo di ricerca-----	37
3.2.1 Il focus sull'Italia-----	42
3.3 Criteri di scelta delle parole chiave-----	43
Parte III - I dati-----	44
Capitolo 4 - Il mercato immobiliare in Europa: un inquadramento-----	45
4.1 Revisione della letteratura-----	45
4.1.1 L'impatto del Covid-19 sul mercato immobiliare residenziale-----	45
4.1.2 L'impatto del Covid-19 sul mercato immobiliare degli uffici-----	49
4.1.3 I cambiamenti del comportamento degli attori del mercato immobiliare.	52
4.1.4 L'impatto del Covid sul mercato costruttivo e le politiche per mitigarlo--	54
4.2 Le previsioni per il mercato europeo-----	56
Capitolo 5 - Il mercato immobiliare residenziale italiano-----	57
5.1 I parametri di valutazione del mercato residenziale italiano.-----	57
5.1.1 Tipologie degli immobili residenziali.-----	59
5.1.2 Andamento dei prezzi parametrici.-----	64
5.1.3 Volume delle compravendite del mercato residenziale.-----	67

5.2 Italia nord-orientale-----	70
5.3 Italia nord-occidentale-----	75
5.4 Italia centrale-----	80
5.5 Italia meridionale-----	85
5.6 Italia insulare-----	91
Conclusioni-----	95
Bibliografia-----	99
Sitografia-----	108
Indice delle figure-----	112
Indice delle tabelle-----	114

Introduzione

L'obiettivo di questa tesi è definire quali siano le nuove dinamiche e tendenze del mercato immobiliare europeo e italiano negli anni successivi alla pandemia di Sars-Cov-2.

Nello specifico la tesi si propone di analizzare il mercato residenziale e quello degli uffici a livello europeo, secondo l'ipotesi che questi segmenti di mercato possano aver subito variazioni in seguito alla pandemia, per via della diffusione dello smart working sul territorio europeo, fenomeno che ha cambiato, seppur in misure variabili, l'utilizzo e la percezione degli spazi abitativi e lavorativi, modificando i ritmi e le abitudini dei cittadini europei (Acuto et al., 2020); in seguito a questa analisi a livello europeo, la tesi propone un focus specifico sul mercato residenziale italiano.

Questo tipo di lavoro si è ritenuto interessante da affrontare per fornire un documento contenente sia una sintesi dei dati finora raccolti riguardo al mercato europeo, sia una visione più completa delle dinamiche nate in seguito alla pandemia analizzando l'intero territorio dell'Unione Europea.

Inoltre, il focus sul mercato residenziale italiano permette di valutare quali siano stati e possano essere i cambiamenti nelle dinamiche abitative in termini di domanda e offerta di immobili e che possono riflettersi in termini di progettazione di nuovi spazi e/o riqualificazione di spazi esistenti.

Questo obiettivo è stato conseguito attraverso l'analisi di questi mercati, utilizzando come metodologia di ricerca la literature review, ritenuta una strategia efficace per attingere al maggior numero di dati relativi a un territorio vasto come quello europeo.

Il tipo di metodologia utilizzato consiste in un'iniziale fase di ricerca degli studi da includere nel lavoro di tesi, individuati tramite l'uso di parole chiave e filtri di ricerca.

I tipi di studi analizzati sono stati: i) articoli scientifici, che offrono sia dati provenienti da ricerche primarie, ovvero ricerche che forniscono nuovi dati e nuove teorie, sia dati provenienti da revisioni della letteratura, cioè sintesi di dati già esistenti su un determinato argomento, e in entrambi i casi l'accuratezza e affidabilità è sostenuta dai processi di revisione paritaria e dal fatto che negli articoli scientifici è solitamente descritta la metodologia di ricerca, permettendo così di verificare i dati attraverso la replicabilità del procedimento (Ridley, 2012); ii) report elaborati da enti e agenzie di settore, ad esempio l'Osservatorio del Mercato Immobiliare, l'ISTAT, Eurostat, che contengono dati provenienti da ricerche continuative e rigorose e che possono essere rielaborati per formulare le previsioni relative al mercato immobiliare analizzato. L'utilizzo di questa tipologia di documenti garantisce che i dati descritti e studiati provengano da fonti attendibili.

Gli studi sono poi stati selezionati attraverso l'utilizzo di criteri definiti con lo scopo di analizzare solo elaborati pertinenti all'obiettivo della tesi e attraverso la lettura completa degli articoli che rispettavano tutti i criteri. Si è poi proceduto con la revisione dei materiali emersi dalla fase di ricerca, per poter ricavare da questi i dati necessari per elaborare le ipotesi relative alle nuove dinamiche del mercato immobiliare europeo. Sono poi stati integrati per il caso studio dell'Italia report provenienti dall'Agenzia delle Entrate (OMI, n.d.) e dall'ISTAT (ISTAT, n.d.), per poter visionare dati quantitativi.

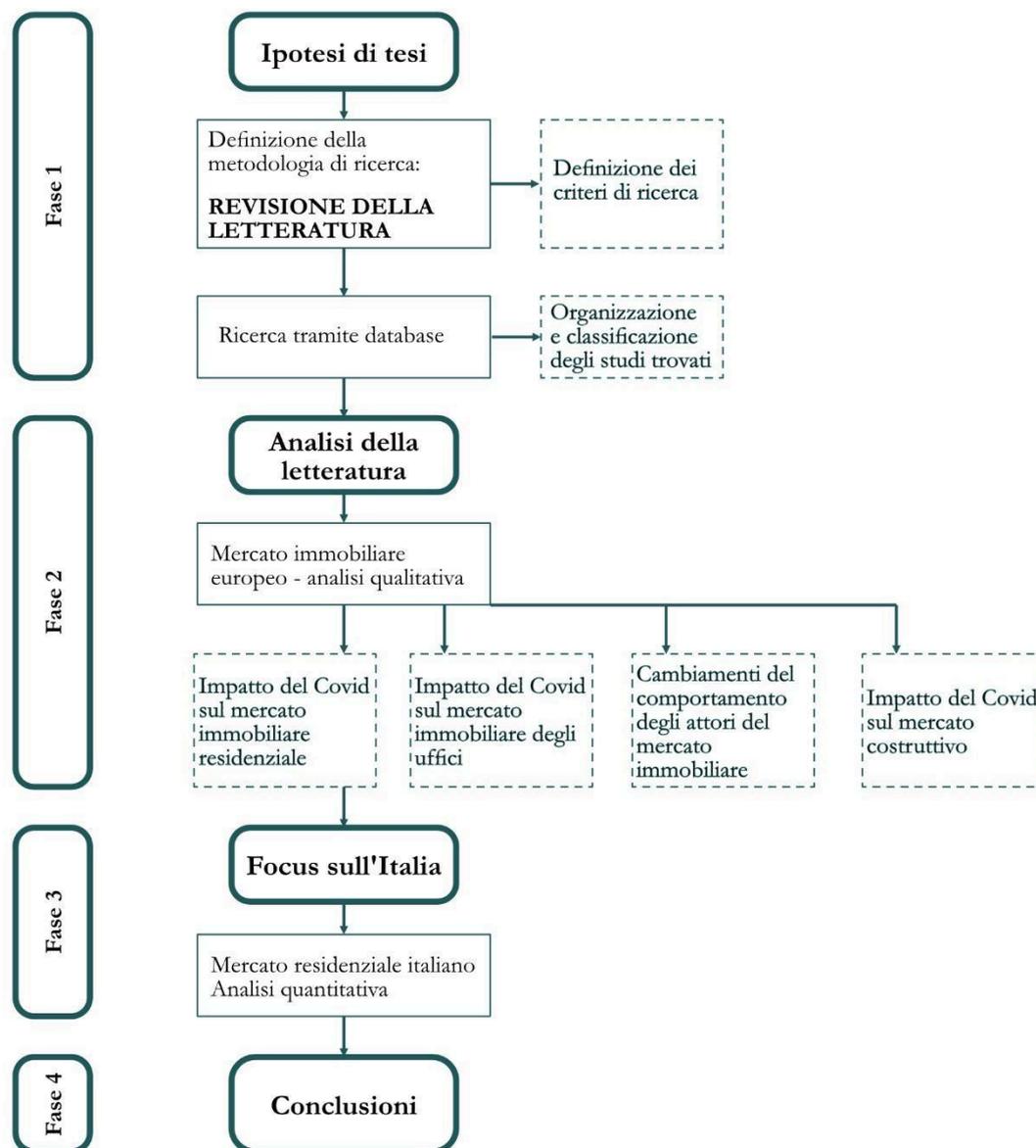


Fig. 1 – Schema metodologico della ricerca

La tesi si struttura in tre parti. La prima parte ha una funzione di inquadramento. Nello specifico nel primo capitolo vengono presentati il concetto di mercato e il funzionamento generale del mercato immobiliare, da un punto di vista teorico, nel secondo capitolo vengono presentati il mercato immobiliare europeo e il mercato residenziale italiano. Nella seconda parte del lavoro viene illustrato il processo di

ricerca dei materiali utilizzati per la revisione della letteratura. Infine, nella terza parte sono presentati e analizzati i dati ottenuti nella fase di ricerca; nel dettaglio nel quarto capitolo viene affrontato quanto è emerso riguardo al mercato immobiliare europeo, mentre nel quinto viene presentato un focus sulla situazione del mercato residenziale in Italia, suddividendo il territorio in diverse aree territoriali, scelta compiuta in base ai dati emersi durante il processo di ricerca, e analizzando il mercato attraverso parametri relativi alla tipologia e dimensione delle abitazioni, all'andamento dei prezzi e al numero delle compravendite.

Infine, basandosi sull'analisi dei dati raccolti durante la revisione della letteratura, viene proposta un'ipotesi critica di quale possa essere l'evoluzione del mercato nei prossimi anni, in seguito ai cambiamenti avvenuti nelle vite dei cittadini europei negli ultimi anni.

Parte I

Il mercato

Capitolo 1

Il mercato immobiliare

1.1 Cos'è il mercato

In economia, una definizione comune di mercato è “il luogo dove avvengono le contrattazioni per la vendita e l'acquisto di determinati prodotti e dove normalmente si incontrano, tutti i giorni, o in giornate stabilite, compratori, venditori e intermediari per effettuare transazioni commerciali relative a merci varie o anche a una sola merce” (Treccani, s.d.). Questa definizione comprende sia i luoghi fisici sia quelli virtuali, la cui caratteristica principale è quindi l'avvenimento, al loro interno, degli scambi fra venditori e compratori; all'interno di questi luoghi vengono anche definiti i prezzi dei beni che vengono compravenduti, che possono variare in base alla quantità degli scambi e alla quantità e varietà dei beni.

Il concetto di mercato, dunque, è un concetto generale, influenzato da vari fattori, come l'offerta e la domanda dei beni che vengono scambiati, la concorrenza e le politiche che possono regolarlo. Anche il comportamento degli utenti del mercato, come venditori, compratori e intermediari, contribuisce a definire le caratteristiche dei mercati, in base alle preferenze individuali e a eventuali incentivi che possono essere presenti.

Il mercato, quindi, è soggetto a numerose classificazioni: una prima distinzione possibile è quella fra mercati di tipo concreto, denominati mercati reali, dove vengono scambiati beni tangibili, e mercati di tipo astratto, o mercati virtuali, dove lo scambio avviene fra beni e servizi intangibili (Mankiw et al., 2018).

Un'ulteriore suddivisione è basata sulla concorrenza all'interno dei mercati, cioè dal grado di accesso al mercato da parte dei soggetti:

- mercati concorrenziali: caratterizzati dalla presenza di numerosi venditori e compratori, in cui i beni offerti sono fra loro sostituibili, e a causa dell'elevato numero di attori nessuno è singolarmente in grado di influenzare i prezzi dei beni offerti;
- mercati non concorrenziali: caratterizzati invece da un limitato numero di attori, che quindi possono influire singolarmente sul prezzo dei beni offerti (Alessandrini, Pini, 1995).

Questa divisione può essere ulteriormente ampliata, valutando quale sia il grado della concorrenza presente nel mercato, cioè il rapporto fra il numero delle imprese all'interno di quest'ultimo, la natura del prodotto che viene scambiato, la possibilità delle imprese di controllare il prezzo finale dei prodotti. Infatti tutti questi fattori sono utilizzati per suddividere il mercato in 4 diverse forme (Tabella 1)(Tomasini, 1970):

- concorrenza perfetta;
- concorrenza monopolistica;
- oligopolio;
- monopolio.

Determinare a quale di queste strutture appartenga il mercato che si vuole analizzare è fondamentale per poter comprendere e predire il comportamento dei soggetti che operano all'interno di esso.

Per poter identificare la struttura del mercato all'interno del quale si opera occorre quindi valutare i diversi fattori che lo caratterizzano, comprendendo qual è la natura del prodotto presente nel mercato, la facilità con cui le imprese possono inserirsi e la loro numerosità e quanto controllo la singola impresa può avere sul prezzo del bene.

Tab.1 - Tabella riassuntiva delle forme di mercato. Fonte: Tomasini, 1970.

Forma di mercato	Natura del prodotto	Possibilità di ingresso	Numerosità delle imprese	Controllo sul prezzo
Concorrenza perfetta	Beni indifferenziati	Alta	Infinite	Nessuno
Concorrenza monopolistica	Beni differenziati	Alta	Molte	Basso grado di controllo
Oligopolio	Beni o differenziati o omogenei	Medio-bassa	Poche	Alto, ma legato ai prezzi delle imprese rivali
Monopolio	Bene unico	Bassa	Una	Alto grado di controllo

Oltre all'analisi della concorrenza, nello studio del mercato è fondamentale considerare il rapporto fra domanda e offerta, che influenza fortemente il comportamento degli utenti del segmento di mercato considerato, in quanto questo rapporto determina i prezzi dei beni presenti.

Offerta e domanda rappresentano la relazione che intercorre fra la quantità di beni o servizi offerti dai produttori e la quantità che i compratori sono disposti ad acquistare. Quando l'offerta supera la domanda, si crea un surplus, che porta ad un abbassamento dei prezzi, siccome i beni sono presenti in grande quantità e i compratori hanno dunque maggiori possibilità di scelta al momento dell'acquisto; invece, quando la domanda supera l'offerta, i prezzi tendono ad alzarsi, a causa della scarsità dei beni presenti nel mercato (Sloman, Garratt, 2022).

Il mercato è dunque regolato anche dalle leggi dell'offerta e della domanda.

La legge dell'offerta stabilisce la presenza di una relazione diretta (positiva) tra prezzo e quantità offerta: la quantità offerta di un dato bene aumenta all'aumentare del prezzo (Mankiw et al., 2018); questa relazione è condizionata da alcuni fattori che sono:

- il prezzo dei fattori di produzione;

- le tecnologie utilizzate per trasformare i fattori di produzione in beni e servizi, infatti al comparire di nuove tecnologie, più efficienti, i costi della produzione si abbassano, abbassando di conseguenza il prezzo dei fattori di produzione, portando a un aumento dell'offerta;
- le aspettative che si possono creare nel mercato: l'aspettativa di un aumento del prezzo del bene riduce l'offerta, poiché all'aumentare del prezzo diminuiranno i possibili compratori, mentre l'aspettativa di un calo del prezzo fa aumentare l'offerta;
- il numero dei venditori, infatti maggiore è il numero dei venditori, maggiore sarà la capacità di soddisfare la produzione del bene o del servizio, arrivando anche all'eventuale creazione di un surplus, viceversa un minore numero di venditori può indicare una difficoltà nel raggiungere l'offerta richiesta, creando un deficit.

La legge della domanda stabilisce invece la presenza di una relazione inversa (negativa) tra prezzo e quantità domandata: la quantità domandata di un bene aumenta al diminuire del prezzo (Mankiw et al., 2018); anche nel caso della domanda sono presenti delle determinanti che la influenzano e sono:

- il reddito dei consumatori, all'aumentare del reddito infatti la domanda può aumentare nel caso di un bene normale, oppure diminuire nel caso di un bene inferiore, cioè un bene che viene sostituito da un bene più costoso, ad esempio al bus viene preferito l'uso del taxi;
- il prezzo degli altri beni, è possibile che una diminuzione del prezzo di un bene porti alla diminuzione del prezzo di un altro bene nel caso dei beni che sono denominati sostituti, cioè considerati intercambiabili fra i consumatori, oppure la diminuzione del prezzo può aumentare la domanda di un altro bene, nel caso dei beni denominati complementari;

- le preferenze dei consumatori, poiché il numero di persone disposte a comprare un bene può influenzarne la domanda, qualsiasi sia il prezzo del bene;
- le aspettative dei consumatori, ad esempio se i consumatori si aspettano un aumento del reddito nel futuro, sono maggiormente disposti a spendere per un bene, anche indebitandosi, poiché ritengono di poter ripagare il debito senza complicazioni all'aumentare del reddito;
- il numero dei consumatori, maggiore è la popolazione maggiore è la domanda di beni e servizi, e la distribuzione dei consumatori nelle fasce demografiche determina anche il tipo di beni e servizi la cui domanda aumenta.

La domanda e l'offerta vengono rappresentate graficamente come curve, che si spostano al variare dei fattori precedentemente elencati; l'intersezione delle due curve è il punto in cui queste corrispondono ed indica l'equilibrio di mercato, cioè la quantità del bene che i compratori vogliono e possono comprare equivale alla quantità del bene che i venditori vogliono e possono vendere.

Dall'equilibrio di mercato si possono ricavare il prezzo di equilibrio e la quantità di equilibrio del bene offerto, e quando questi valori vengono rispettati il mercato è in equilibrio.

Possono crearsi due variazioni principali alla situazione di equilibrio: il primo caso che può avere origine è quello dell'eccesso di offerta, qualora il prezzo effettivo di mercato superi quello di equilibrio e i venditori non siano in grado di vendere le quantità desiderate per il determinato livello di prezzo; il secondo caso è invece quello dell'eccesso di domanda, se il prezzo di mercato risulta inferiore a quello di equilibrio e i compratori non riescono ad acquistare quanto vorrebbero al prezzo di mercato (Begg et al., 2014).

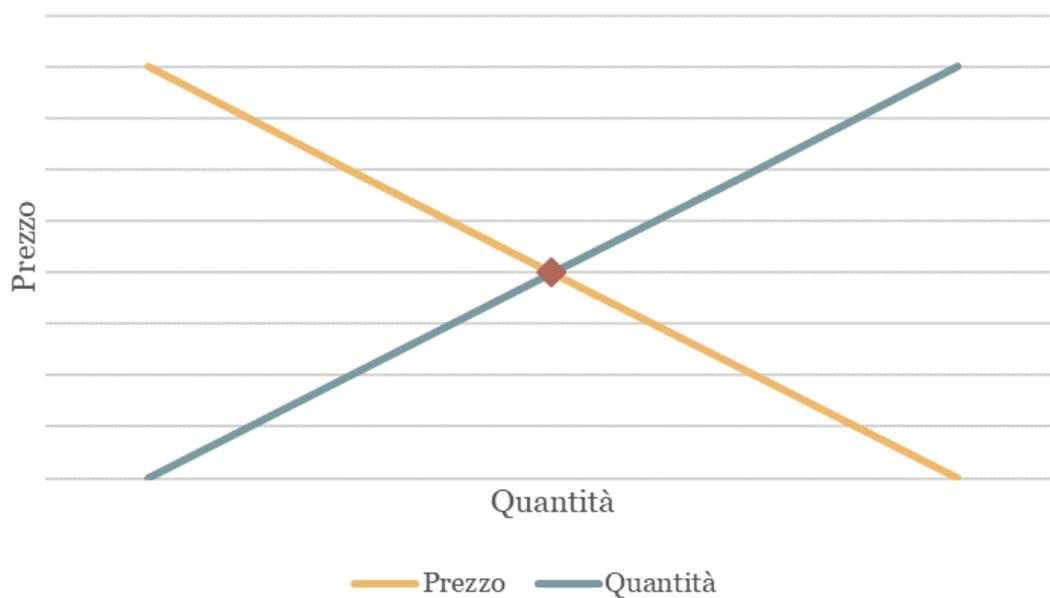


Fig. 2 - Rappresentazione dell'equilibrio di mercato. Fonte: rielaborazione personale

Esiste la possibilità di identificare i mercati non solo in base alle caratteristiche che possiedono, ma anche in base ai beni che vengono scambiati. Il mercato che viene analizzato in questa tesi è infatti il mercato immobiliare, che è il mercato che si occupa della compravendita dei beni immobiliari.

1.2 Il mercato immobiliare

Il mercato immobiliare è il settore del mercato economico che si occupa di compravendita, affitto e gestione di proprietà immobiliari, residenziali, commerciali, industriali, terreni. (Geltner, Miller, 2007)

Si tratta dunque di un mercato specializzato, la cui struttura è quella di un mercato eterogeneo in cui ogni bene presenta caratteristiche economiche e tecniche uniche e disomogenee, alcuni esempi di queste caratteristiche possono essere la posizione, la dimensione e i materiali costruttivi; inoltre i beni possono anche essere polifunzionali, rendendo ancora più complessa la comparazione fra le proprietà. (Roscelli, 2014). L'eterogeneità del mercato immobiliare lo rende dunque un mercato non perfettamente concorrenziale.

Un aspetto che definisce particolarmente il mercato immobiliare è la posizione dei beni: questa infatti influenza fortemente i valori delle proprietà, rendendo il mercato locale, poiché la domanda, l'offerta, e di conseguenza i prezzi, variano fortemente in base alla località dove viene effettuata la valutazione (Morri, Benedetto, 2023).

Queste caratteristiche rendono le transizioni, già costose a causa del tipo di bene, molto lunghe e complesse, mettendo in luce l'aspetto illiquido del mercato immobiliare, cioè l'impossibilità a vendere e acquistare rapidamente i beni presenti, a causa della burocrazia necessaria per la compravendita e la frequente necessità da parte dei compratori di stipulare un mutuo, una procedura che richiede ulteriore tempo per essere portata a termine (Balducci, 2020).

In questo lavoro il mercato immobiliare viene osservato dal punto di vista delle compravendite e dei prezzi di mercato, per comprendere quali possano essere stati i

fattori, sorti dallo scoppio della pandemia in poi, ad aver influenzato la situazione attuale del settore nell'Unione Europea e il comportamento degli acquirenti.

Questi sono, all'interno della tesi, gli attori più importanti del mercato immobiliare, in quanto se ne osservano le tendenze di compravendita negli ultimi anni.

1.2.1 Gli attori del mercato immobiliare.

Gli acquirenti sono gli attori che ricercano un immobile da comprare per diventare proprietari, si rivolgono ai proprietari che sono interessati a vendere, e possono acquistare per uso personale o per investimento. Questo attore può consistere in un privato cittadino, in un'azienda, ma può anche essere un ente pubblico.

I proprietari di immobili sono coloro i quali hanno diritto di godere del bene di cui sono in possesso (art. 832, c.c.), dunque sono coloro che possono usarlo a scopo personale, decidere di venderlo o decidere di concederlo in locazione ad altri.

Sono poi presenti gli inquilini, gli attori che ricercano un immobile, ma senza l'intento di diventare proprietari; la decisione di affittare un bene al posto di comprarlo può essere sia presa per necessità, sia per un effettivo desiderio della persona che sceglie di andare a vivere in affitto. Sono però marginali per l'obiettivo di questa tesi, in quanto non partecipano alla compravendita degli immobili; vengono menzionati in quanto chi acquista un bene di questo tipo può farlo con l'intento di metterlo in affitto.

La compravendita di un bene può avvenire in maniera privata oppure tramite intermediari. Gli intermediari possono essere le agenzie immobiliari, nello specifico la figura dell'agente immobiliare, che si occupa di affiancare il proprietario nella ricerca di compratori, percependo una percentuale dalla trattativa e affiancando anche gli utenti nella gestione delle pratiche burocratiche relative alla transazione.

Nel mercato immobiliare infatti le transazioni sono solitamente accompagnate da numerosa burocrazia e spesso dalla necessità dell'acquirente di stipulare un mutuo con un ente finanziatore, che è dunque un'altra importante categoria di attore del mercato immobiliare. I finanziatori possono essere una banca, una società di mutuo o un altro tipo di istituto finanziario e si occupano di erogare il mutuo all'acquirente, dopo averne accertato la possibilità di sostenere il finanziamento nel tempo.

Gli acquirenti, oltre ad acquistare con la finalità dell'uso personale, possono anche essere interessati a comprare un bene immobiliare come investimento economico, e in questo caso sono considerati investitori, e possono essere privati cittadini, fondi immobiliari, trust di investimento, sono dunque attori che acquistano il bene per trarne un guadagno nel tempo e non per un uso privato. In generale molti privati ritengono investire nel mattone come un investimento sicuro, e soprattutto in Italia questo continua a essere considerato un buon investimento (Pierotti, 2022).

I governi e gli enti pubblici sono attori del mercato immobiliare che però si trovano a un livello superiore, la loro azione sul mercato è infatti quella di regolamentarlo, attraverso leggi, la pianificazione territoriale, la zonizzazione e le normative edilizie.

Il governo si occupa inoltre di controllare il mercato per intervenire nel caso di creazione di bolle immobiliari che possono portare a crisi economiche, come è successo nel 2008 a seguito della crisi negli Stati Uniti.

È anche garante dei diritti dei vari attori che si muovono all'interno del mercato immobiliare, e, in particolare in Italia, si occupa anche della gestione e della tutela del patrimonio immobiliare di interesse storico e artistico.

All'interno del mercato immobiliare, gli acquirenti sono gli attori che devono compiere la scelta più onerosa, ovvero il comprare un immobile. La scelta viene fortemente

influenzata dall'andamento dell'economia del paese, infatti nei momenti in cui i tassi di interesse sono minori ed è più facile accedere ai mutui attraverso gli istituti di credito gli acquirenti sono solitamente più propensi a investire sul mattone (Case, Shiller, 2005). Questo è legato anche all'aspetto illiquido del mercato immobiliare: siccome l'acquisto di un bene immobiliare è un processo molto costoso, per gli acquirenti è più probabile dover accedere a un mutuo rispetto al poter avere immediatamente la liquidità necessaria per un acquisto rapido. (Aslan et al., 2021).

A questo fattore è strettamente legata anche la percezione del mercato, infatti se gli acquirenti ipotizzano che nel futuro sia previsto un aumento dei prezzi, saranno più propensi ad acquistare prima del previsto aumento. Se invece dovesse essere previsto un calo, è più facile che i compratori decidano di posticipare l'acquisto dell'immobile (Shiller, 2005)

Infine le caratteristiche del bene sono un fattore che influenza in maniera diretta la disponibilità dei compratori ad acquistare l'immobile, sono spesso quelle che determinano effettivamente la scelta finale del bene, una volta che l'acquirente ha definito un budget entro cui cercare l'immobile.

Inoltre anche lo scopo dell'acquisto contribuisce a diversificare il prezzo che un acquirente è disposto a spendere, poiché a seconda del modo in cui l'utente usufruirà del bene, cambierà la sua disponibilità a pagare. Gli immobili sono acquistati per uso proprio, con funzione abitativa, ma anche come investimento per ricevere una rendita mettendo in affitto il bene, ma possono anche essere acquistati per un uso commerciale o produttivo, anche in questo caso o con uso proprio oppure come investimento.

Nel caso del settore residenziale sono individuati tre motivi principali per cui l'acquirente può essere interessato a comprare un immobile: l'acquisto dell'abitazione

principale, l'acquisto per investimento e l'acquisto di una casa vacanza. Nella figura 3 sono confrontate le percentuali per ciascuno di questi motivi nel 2019 e nel 2023; è interessante notare come l'acquisto dell'abitazione principale sia l'unico valore ad essere diminuito, mentre sono cresciute le compravendite negli altri due casi (Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa, 2023). Nel caso dell'aumento degli acquisti relativi alle seconde case si potrebbe ipotizzare una volontà di avere più spazio al di fuori delle città per trascorrere il tempo libero, in assenza della possibilità di cambiare abitazione, ad esempio per motivi lavorativi.

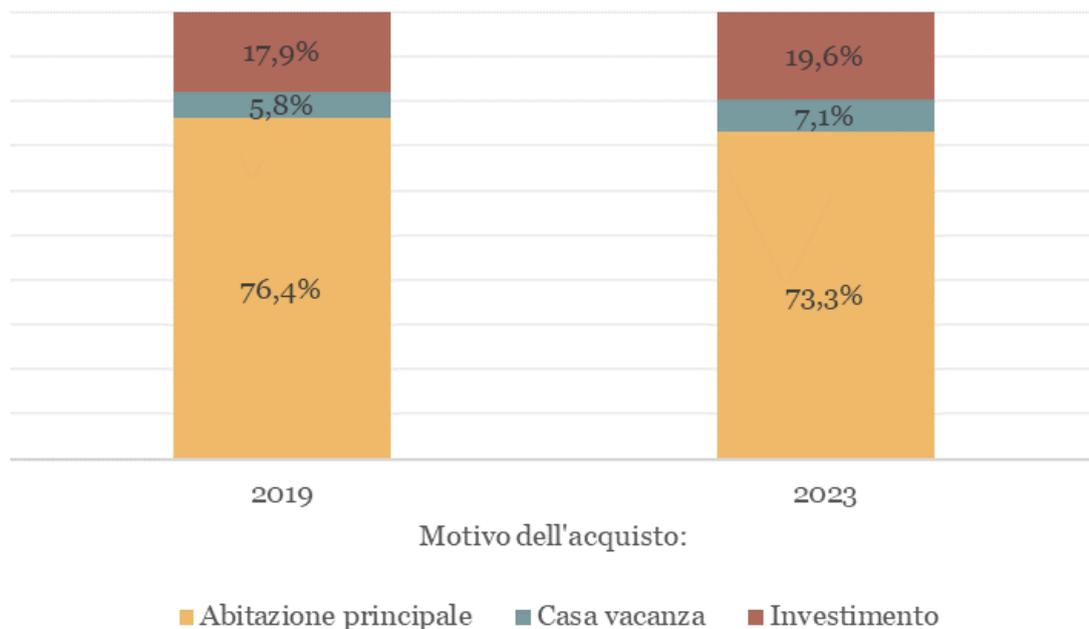


Fig. 3 - Motivazione degli acquisti nel settore residenziale italiano. Fonte dati: Tecnocasa, 2023

Quando il compratore si avvicina alla ricerca di un immobile, sono presenti alcuni fattori che influenzano la sua scelta.

Il fattore principale per un'iniziale scrematura degli immobili che l'acquirente è interessato a comprare è il prezzo, infatti ogni acquirente ha a disposizione una somma massima che è in grado di spendere: però la volontà di raggiungere il limite massimo di

spesa è influenzata dalle caratteristiche che il bene possiede (Baldini, 2010); l'importanza di questo fattore è rimasta pressoché invariata dopo lo scoppio della pandemia.

Il secondo fattore per importanza è la posizione, che viene generalmente descritta dai compratori come vicinanza ai servizi, vicinanza al centro cittadino e collegamento alla rete dei trasporti e delle strade. Anche in questo caso il fattore ha mantenuto grande importanza, ma attraverso questo lavoro si vuole esplorare la possibilità che gli acquirenti, in seguito alla pandemia, possano definire in maniera differente la posizione ideale per la propria abitazione.

A seguire altri importanti fattori che sono generalmente tenuti in considerazione sono le caratteristiche fisiche dell'immobile: la metratura, la suddivisione interna, la necessità di ristrutturare o la possibilità di usare il bene senza bisogno di modificarlo in alcun modo (Daly et al., 2003).

Invece caratteristiche come la sostenibilità ambientale, l'efficienza energetica e la qualità costruttiva sono spesso messe in secondo piano, o considerate caratteristiche migliorabili in un secondo tempo, dall'acquirente medio (Centro Fisica Edile, 2020).

Nel capitolo successivo verranno presentati il mercato immobiliare europeo e quello residenziale italiano, oggetto di studio di questo lavoro.

Capitolo 2

La situazione europea e italiana

2.1 Il mercato immobiliare europeo

L'Europa, negli ultimi anni, si è ritrovata a dover fronteggiare l'arrivo della pandemia di Sars-Cov-2 e le sue conseguenze sui Paesi membri; nel 2022 ha inoltre anche assistito all'inizio del conflitto tra Ucraina e Russia e nel 2023 all'inasprirsi del conflitto fra Israele e Palestina.

Tutti questi eventi, di portata storica, hanno avuto una forte influenza sull'economia dell'Unione Europea. Hanno infatti portato a un aumento dei prezzi delle materie prime, delle fonti di energia e di conseguenza del costo della vita nell'UE (Lloyd, 2022).

In questo lavoro di tesi viene però indagato come fattore determinante lo scoppio della pandemia, in quanto temporalmente il primo, e poi quello con il maggiore impatto diretto sullo stile di vita dei cittadini europei e sulla loro concezione di abitare il proprio spazio.

In questo paragrafo viene presentata una panoramica delle dinamiche del mercato immobiliare europeo residenziale e degli uffici prima e dopo questi eventi.



Fig. 4 - I 27 Stati Membri dell'Unione Europea. Fonte: Unione Europea, 2024.

In questo lavoro si è deciso di considerare l'Europa come istituzione politica ed economica e non nella sua accezione geografica, di continente; i Paesi considerati sono quindi quelli che al 2020 erano parte dell'Unione Europea (Figura 4), escludendo dunque il Regno Unito, poiché uscito dall'UE il 31 gennaio 2020 (Manganaro, 2020).

In UE il mercato immobiliare residenziale, prima del 2020, aveva attraversato un periodo di ripresa dopo la crisi economica del 2008, infatti negli anni gli investimenti nel settore, relativi principalmente alla compravendita e alle ristrutturazioni delle abitazioni, avevano subito un aumento del 9%, mentre i prezzi delle abitazioni avevano visto un aumento del 37% (Eurostat, 2021).

La popolazione si divide fra proprietari e affittuari, i primi i più numerosi, infatti la media europea si attesta al 70%, in generale in tutti gli Stati vi è una prevalenza di proprietari (Figura 5).

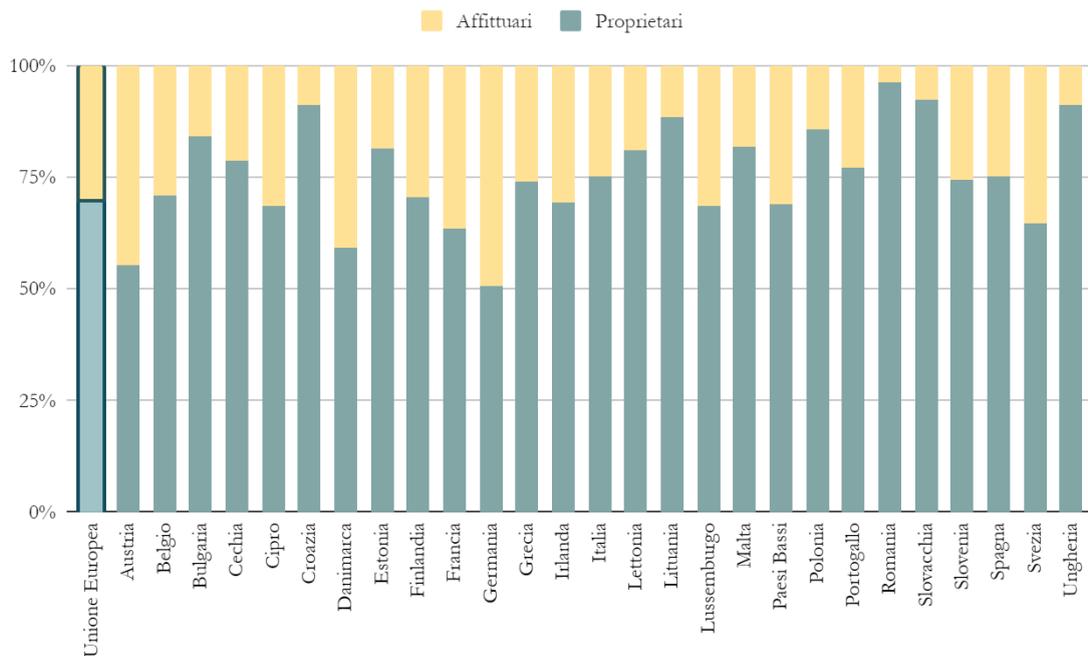


Fig. 5 - Le percentuali di proprietari e affittuari per Stato Europeo; è evidenziata la colonna relativa alla media europea. Fonte dati: Eurostat, 2024.

Dal 2013 è presente anche un miglioramento del rapporto delle spese relative alle abitazioni rispetto ai redditi dei cittadini, infatti i costi sono passati dall'essere superiori al 40% del reddito per l'11,6% della popolazione ad essere tali solo per il 7,8% della popolazione nel 2020. Prima della pandemia il mercato residenziale stava dunque vivendo un momento positivo, di crescita, con investimenti per € 293 miliardi (Investcorp, 2019)

Per quanto riguarda il settore degli uffici invece, le attività di questo mercato immobiliare prima del Covid erano fiorenti: infatti nel 2019 gli investimenti in questo mercato sono arrivati a € 261 miliardi, rappresentando il 45% degli investimenti nel mercato europeo; la superficie dedicata agli uffici era superiore ai 13 milioni di metri quadri, con un tasso di affitto pari solamente al 6,8% (BNP Paribas, 2019).

2.2 Analisi dei mercati regionali europei

In questa sezione vengono analizzati in maniera comparativa i mercati immobiliari dei Paesi europei attraverso l'andamento dei prezzi nel periodo dal 2017 al 2023, con l'anno 2020 come spartiacque; questi dati sono raggruppati per regioni europee, secondo la suddivisione fornita da EuroVoc, il thesaurus utilizzato all'interno dell'Unione Europea. Nelle regioni, come già scritto, sono considerati però solamente i dati relativi alle Nazioni appartenenti all'UE (Figura 6).

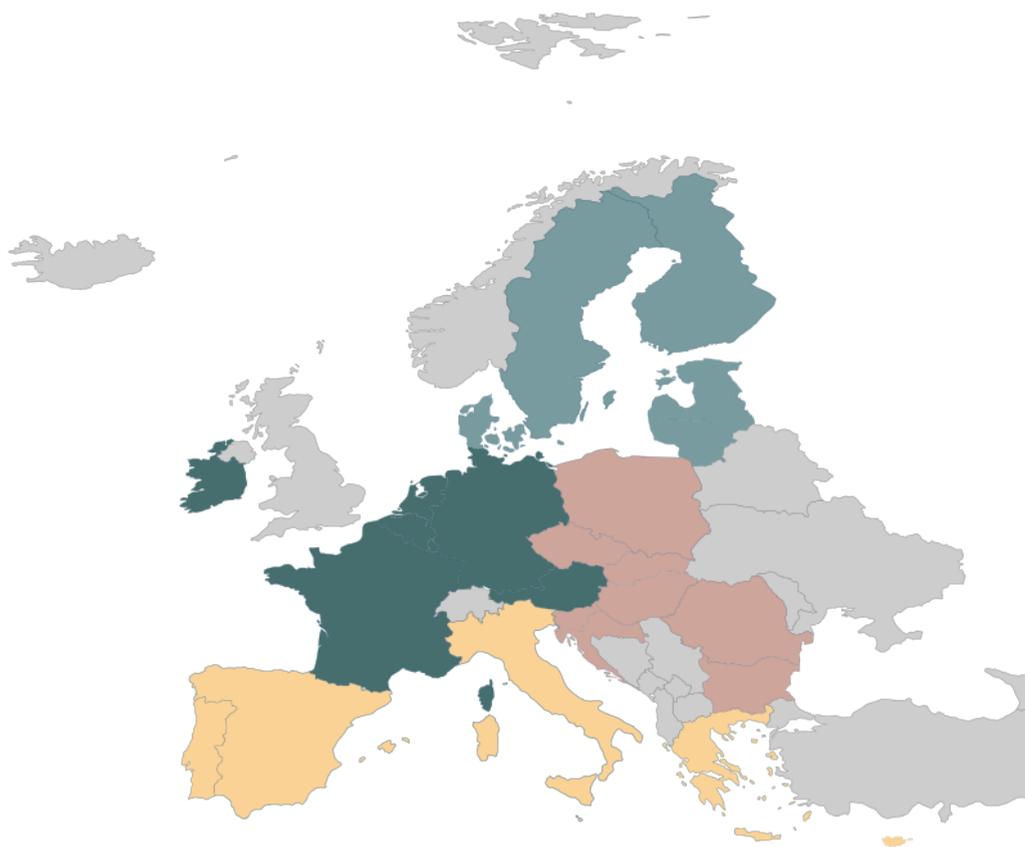


Fig. 6 - Le regioni europee. Suddivisione fornita da EuroVoc

Il database utilizzato è Eurostat, l'ufficio statistico dell'Unione Europea, che pubblica dati provenienti da tutti i Paesi europei e permette di confrontarli in maniera omogenea. Un limite di questo lavoro infatti è sicuramente il fatto che ogni Stato abbia categorizzazioni diverse del proprio patrimonio immobiliare, rendendo quindi meno immediata la comparazione dei dati.

Gli Stati UE che costituiscono l'Europa settentrionale sono: Danimarca, Estonia, Finlandia, Lettonia, Lituania e Svezia. Si tratta di una regione europea ricca e con uno stile di vita elevato. In questi Stati il COVID-19 non ha colpito con eccessiva forza, anche grazie al fatto che la popolazione non è numerosa e tipicamente i centri abitati sono isolati. Inoltre in questa regione si attuavano già politiche di lavoro da casa, che sono dunque state facili da potenziare durante il periodo della pandemia, garantendo una risposta più rapida ed efficace al contagio.

Si può dunque presumere che il COVID non abbia avuto un impatto molto forte sullo stile di vita degli abitanti di questa regione e quindi non ci siano stati particolari cambiamenti nelle tendenze di acquisto degli immobili.

Gli Stati dell'Europa Meridionale sono Cipro, Grecia, Italia, Malta, Spagna e Portogallo. Questa regione già prima della pandemia era composta da Stati con debiti pubblici elevati, soggetti anche a forti misure di austerità (Busch, Meng, 2023)

Sono stati colpiti duramente sin dall'inizio della pandemia sia per numero di casi sia per numero di morti, e questo è correlabile anche alla maggiore insicurezza economica, che ha reso più difficile anche la ripresa dopo la pandemia (Tavares, Lopes Ferreira, 2023)

L'Europa Occidentale è composta da Austria, Belgio, Francia, Germania, Irlanda, Lussemburgo e Paesi Bassi.

Si tratta di una regione composta da Stati con economie molto sviluppate. Qui il Covid-19 ha colpito con forza, il Belgio è il primo Stato ad avere avuto contagi, a causa di alcuni cittadini di ritorno da Wuhan (Yeung et al., 2020).

L'Europa Centrale è formata da Bulgaria, Croazia, Cechia, Romania, Slovacchia, Ungheria, Polonia e Slovenia.

Si tratta di una regione storicamente più povera, per via della presenza di Stati ex-appartenenti all'Unione Sovietica, che hanno potuto unirsi all'Unione Europea solo in tempi più recenti. Qui la pandemia ha colpito in particolare alla fine del 2020, con un tasso di mortalità eccessivamente elevato, a causa della carenza di test e delle misure contenitive non adottate sufficientemente in fretta (Rangachev et al., 2022).

Nella figura 7 sono presentati gli andamenti dei prezzi nelle quattro macroregioni europee presentate.

Tutte le regioni hanno subito aumenti in questo ambito, la tendenza dei prezzi era crescente già prima della pandemia, ma è possibile vedere che queste curve sono diventate più ripide dopo il 2020.



Fig. 7 - Andamento dei prezzi di vendita nelle regioni dell'Unione Europea.
Rielaborazione dati EuroStat, 2024.

In particolare, è possibile notare come l'Europa centrale sia la regione che ha visto la maggiore crescita percentuale dei propri prezzi rispetto alla situazione precedente al 2020, subendo un aumento pari al 38,43%, mentre l'Europa meridionale è quella con la minore variazione, che si attesta al 18,29%. L'Europa occidentale e quella settentrionale sembrano invece aver raggiunto una stabilità nel 2022, dopo un iniziale aumento dei prezzi. Si può ipotizzare che il maggiore benessere di queste due regioni sia stato un fattore protettivo, mentre l'Europa Centrale, più fragile dal punto di vista economico, abbia avuto maggiori difficoltà nel reagire.

2.3 Il mercato residenziale italiano

In questa sezione del capitolo vengono descritti in maniera sintetica alcuni dei principali aspetti del mercato residenziale italiano.

Prima del Covid, nel 2019, il mercato residenziale si attestava a un fatturato di 97,5 miliardi di euro, valore in crescita dal 2013 (OMI, 2020). Nonostante il periodo di crisi, questo mercato ha continuato a crescere, registrando nel 2022 un fatturato di 123 miliardi, con i servizi immobiliari che hanno rappresentato un peso del 13,9% sul PIL nazionale (Confcommercio, 2024a). Si tratta di un settore di grande importanza in Italia, con un maggiore impatto sull'economia nazionale rispetto ai mercati immobiliari degli altri Paesi europei (Cavestri, 2023).

I cittadini italiani vivono in diverse categorie residenziali, suddivisibili in due macrocategorie: gli appartamenti e le case. Nel 2019, il 52,7% della popolazione viveva in appartamenti, mentre nelle case viveva il 47,2% degli abitanti; sono poi presenti altre forme di residenza, non classificate, che corrispondevano allo 0,1 % della popolazione.

Queste tipologie residenziali sono abitate da proprietari e locatari. In Italia è presente una forte prevalenza dei proprietari di casa rispetto ai locatari, nel 2019 infatti sono stati rispettivamente il 72% e il 28% degli abitanti; il numero dei proprietari inoltre è anche superiore alla media europea ed è in costante aumento (Figura 8).

Questo valore molto elevato è ciò che ha portato, in questo lavoro di tesi, a decidere di analizzare unicamente i dati relativi al mercato immobiliare delle compravendite, poiché si tratta del settore prevalente in Italia.

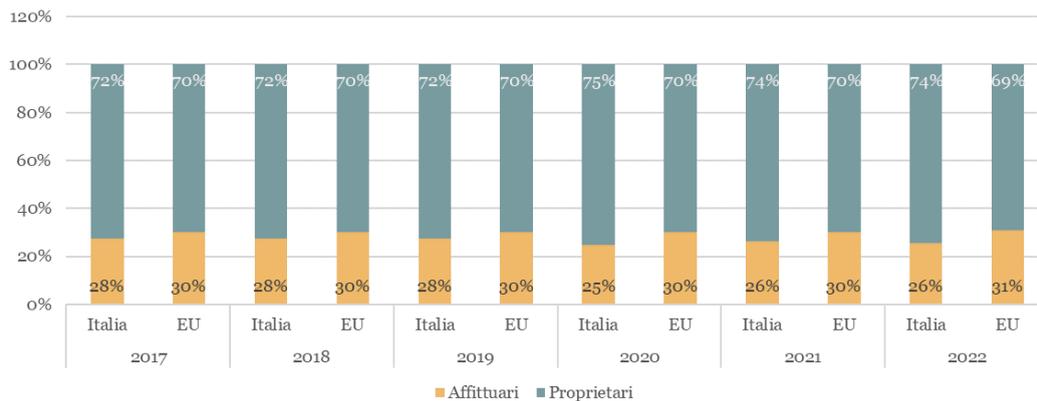


Fig. 8 - Percentuale di affittuari e proprietari in Italia e nell'Unione Europea. Fonte dati Eurostat

Il dato relativo al numero dei proprietari, così alto, si può spiegare tenendo in considerazione il fatto che in Italia sia molto diffusa l'idea che il mattone sia sempre un ottimo investimento, anche in caso di eventi straordinari come la pandemia; infatti fra le famiglie italiane in media il 53% del patrimonio finanziario deriva proprio dal possesso della prima casa e da eventuali seconde case o immobili acquistati come investimento (Nomisma, 2023).

In totale dunque gli italiani che sono proprietari dell'immobile in cui vivono sono 42,7 milioni, e in questo numero sono anche considerati tutti coloro che pagano un mutuo ipotecario per la propria abitazione (ISTAT, 2022).

Questa tendenza ad acquistare gli immobili è presente anche nelle generazioni più giovani, infatti al primo semestre del 2023 la porzione più grande degli acquirenti è quella della fascia d'età 18-34 (Figura 9).

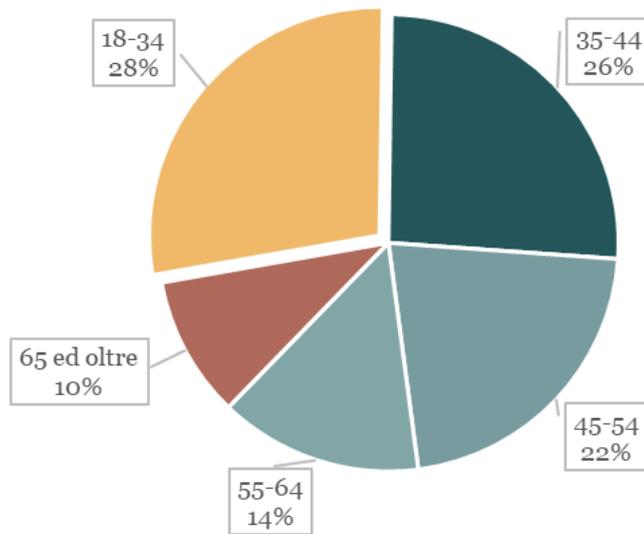


Fig. 9 - Et  acquirenti per fascia d'et  nel I semestre del 2023. Fonte dati: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

I motivi che spingono ad acquistare un immobile residenziale non rispecchiano solamente l'intento di comprare l'abitazione principale, bench  questo rimanga quello predominante. Oltre a questa ragione ci sono infatti anche l'acquisto di case vacanze e l'acquisto di immobili come investimento, due tendenze in aumento negli ultimi anni (Figura 10).

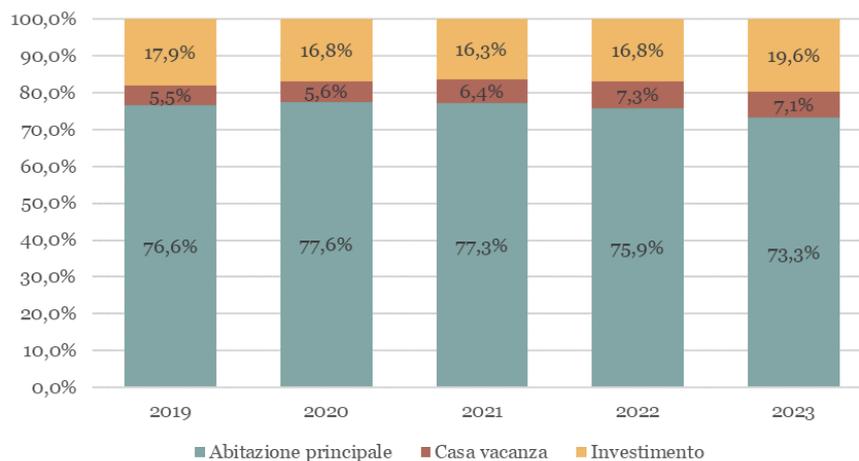


Fig. 10 - Motivo di acquisto di immobili. Fonte dati: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Per quanto riguarda i locatari, le motivazioni sono legate a temi differenti: il 70,1% dei locatari, in maniera analoga a chi acquista, affitta come soluzione abitativa permanente, mentre la restante percentuale riguarda soluzioni abitative temporanee, e cioè il 24,9% degli affittuari è lavoratore fuori sede, mentre il 5% è studente fuori sede (Ufficio Studi TecnoCasa, 2023).

Nelle prossime parti di questo lavoro verranno illustrati la metodologia di ricerca utilizzata e ciò che è stato trovato attraverso l'analisi dei dati, per quanto concerne il mercato immobiliare europeo e il mercato residenziale italiano.

Parte II

La ricerca

Capitolo 3

Metodologia della ricerca: revisione della letteratura

La metodologia di ricerca adottata in questa tesi è la literature review.

3.1 Literature review

La literature review è una metodologia di analisi consolidata che consiste nel ricercare tutte le conoscenze sul tema di studio, riportando i dati all'interno di una visione d'insieme che racchiuda tutto ciò che tratta dell'argomento, così da creare una base solida per condurre ricerche o analisi (Ridley, 2008).

La literature review è composta da varie fasi di ricerca (Khoo et al, 2010).

1. La prima fase consiste nel definire lo scopo che si vuole conseguire attraverso la review, nel modo più chiaro e specifico possibile, per poter poi proseguire nel processo.
2. La seconda fase, dopo aver definito lo scopo, è quella di ricerca. Questa fase si svolge tramite la scelta di parole chiave adeguate rispetto allo scopo della review. Il materiale si ricerca usando database accademici, riviste specializzate, pubblicazioni di enti accreditati e altre fonti che abbiano una valenza riconosciuta nel settore.
 - a. Nell'eseguire una literature review è fondamentale la scelta delle fonti, che possono essere: i) pubblicazioni scientifiche, cioè scritti compilati in modo oggettivo, con metodi di ricerca ripetibili e pubblicati come articoli pubblicati su riviste scientifiche, manuali e libri o contributi all'interno di essi; ii) pubblicazioni edite da enti governativi, che spesso

forniscono dati statistici; iii) articoli provenienti da giornali o riviste non di stampo scientifico, da usare però solo in caso di necessità (Denney, Tewksbury, 2013).

- b. È necessario svolgere una valutazione dei materiali trovati, per comprenderne l'utilità effettiva all'interno della tematica trattata. A questo proposito è utile stabilire dei criteri di non eleggibilità che permettano di selezionare solo le fonti che abbiano un'effettiva relazione con l'obiettivo della ricerca, ad esempio eliminando articoli che trattino casi studio geograficamente non coerenti o casi studio elaborati in un arco temporale lontano da quello che si vuole studiare.
3. La terza fase è la fase di analisi. Una volta definiti quali siano i materiali che verranno studiati, è utile organizzarli in base alla relazione che hanno con l'obiettivo della review e in base ai concetti che esprimono, poiché ciò permette di identificare fin da subito eventuali schemi e andamenti all'interno della letteratura. Sempre in questa fase, attraverso lo studio delle fonti, vengono identificati i concetti chiave, le metodologie utilizzate e le conclusioni tratte dagli autori. Questo è anche il momento della ricerca in cui bisogna analizzare criticamente la presenza di lacune o contraddizioni all'interno della letteratura ed eventualmente ritornare all'inizio della ricerca per trovare materiali utili per compensare queste criticità (Boell, Cecez-Kecmanovic, 2014).
4. La quarta fase è la fase di restituzione dei risultati della ricerca. Si procede a presentare in maniera sistematica ciò che è emerso e le conclusioni a cui la literature review ha portato.



Fig. 11 - Fasi del processo di revisione della letteratura

3.2 Metodo di ricerca

Gli studi utilizzati sono stati individuati sia attraverso il database Pico, il sistema di ricerca del Politecnico di Torino, il quale fornisce fonti provenienti da riviste di settore di cui è riconosciuta l'attendibilità, sia utilizzando Scopus, una banca dati bibliografica e peer-reviewed di Elsevier, che contiene riferimenti a riviste, libri e conferenze, sia utilizzando Google Scholar, un motore di ricerca creato da Google e pensato per indicizzare la documentazione scientifica.

Per individuare gli studi sono state definite delle parole chiave per effettuare le ricerche, è stato definito un filtro temporale per individuare gli articoli che trattassero il periodo post-pandemico, dunque gli articoli pubblicati dopo il 2020, anno dello scoppio della pandemia,

In una prima fase però il filtro temporale era stato impostato a partire dal 2017, poiché volendo analizzare i cambiamenti avvenuti nel mercato immobiliare negli anni successivi al Covid si era ritenuto necessario analizzare almeno il triennio precedente al 2020, per poter confrontare il mercato prima e dopo questo avvenimento; si è notato che però questo rendeva la ricerca troppo ampia e dispersiva. Perciò si è optato per analizzare solo gli articoli posteriori al 2020, che già operavano un confronto tra i dati precedenti alla pandemia a quelli successivi, così da rendere il lavoro di ricerca più efficace.

Una volta individuati gli articoli tramite l'utilizzo delle stringhe di ricerca e del filtro temporale, si è proceduto a definire ulteriori criteri di eleggibilità o esclusione, per selezionare gli articoli ancora prima della lettura degli abstract (Tabella 2).

Il primo criterio di esclusione è stato definito in base alla posizione geografica dello svolgimento degli studi analizzati: studi che non fossero geograficamente pertinenti al tema della ricerca sono stati esclusi, e cioè tutti gli articoli che trattavano Stati non appartenenti all’Unione Europea.

Infatti sebbene sia sempre stata inserita una parola chiave che indicava una connotazione geografica (“Europe”), questa non sempre è stata sufficientemente efficace per filtrare gli articoli. Questo perché erano presenti lavori che contenevano riferimenti marginali o persino assenti ai luoghi analizzati, pur comparando con le chiavi di ricerca inserite.

Un altro criterio utilizzato nella selezione degli articoli è stato quello della lingua di pubblicazione degli articoli: sono stati infatti esclusi studi pubblicati in lingue diverse da quella inglese e italiana, poiché non conosciute in maniera sufficientemente approfondita dall’autrice di questo lavoro.

Tab. 2. Criteri di inclusione degli studi.

Criterio	Parametri di inclusione	Parametri di esclusione
Area geografica indagata	Europa, Italia	Extra Europa
Anno dello studio	Dal 2020 al 2023	Antecedente al 2020
Lingua dell’articolo	Italiano, Inglese	Altre lingue

Si è dunque proceduto a selezionare gli articoli secondo questi criteri (Fig. 12).

Sono stati eliminati 24 articoli presenti in più database e 11 articoli di cui non era reperibile il testo completo.

Dopo una prima analisi sono stati eliminati 168 articoli non congrui per posizione geografica , 254 per periodo considerato, 58 perché scritti in lingue diverse dall'italiano o dall'inglese.

Sempre in questa fase sono anche stati esclusi 660 articoli, risultati non pertinenti in seguito alla lettura del titolo.

Con i 724 articoli rimanenti si è proceduto alla lettura degli abstract, eliminando ulteriori 521 studi non sufficientemente pertinenti.

In seguito alla lettura del testo completo degli articoli rimanenti, sono stati ulteriormente eliminati 168 articoli non abbastanza pertinenti al tema di questa tesi per essere utilizzati e considerati.

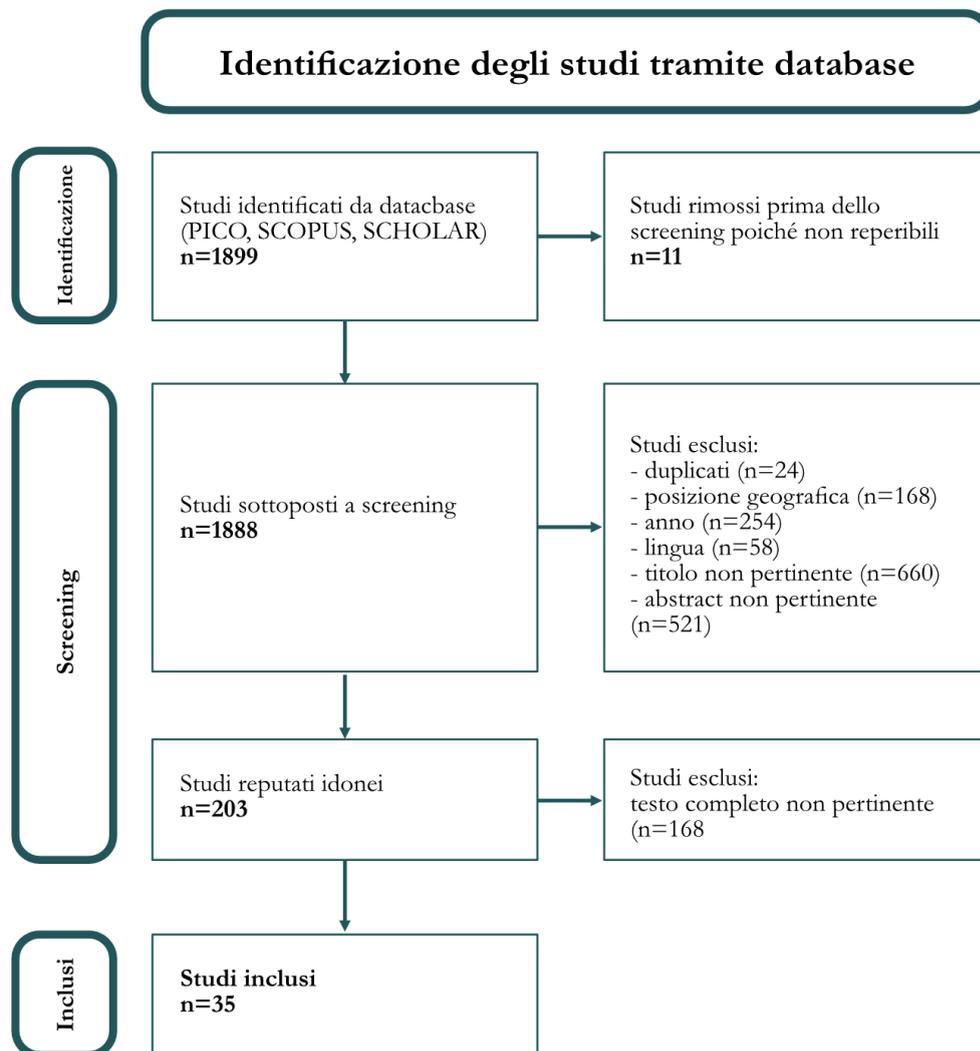


Fig. 12 - Diagramma di flusso rappresentativo del processo di selezione degli studi

Gli articoli utilizzati nella revisione della letteratura sono quindi 35.

Attraverso la lettura dei testi completi sono emersi 4 temi principali (fig.13), intrecciati fra i vari articoli e non direttamente correlati alle stringhe di ricerca. Si è dunque deciso di suddividere la revisione degli articoli secondo questi 4 temi.

I temi sono:

- L'impatto del Covid-19 sui prezzi/trend del mercato immobiliare residenziale, trattato da un totale di 15 articoli;
- L'impatto del Covid-19 sui prezzi/trend del mercato immobiliare degli uffici, trattato da un totale di 10 articoli;
- I cambiamenti del comportamento degli acquirenti e dei venditori all'interno del mercato immobiliare, principalmente residenziale, trattato da un totale di 12 articoli;
- L'impatto del Covid sul mercato costruttivo e le politiche per mitigarlo, trattato da un totale di 4 articoli.

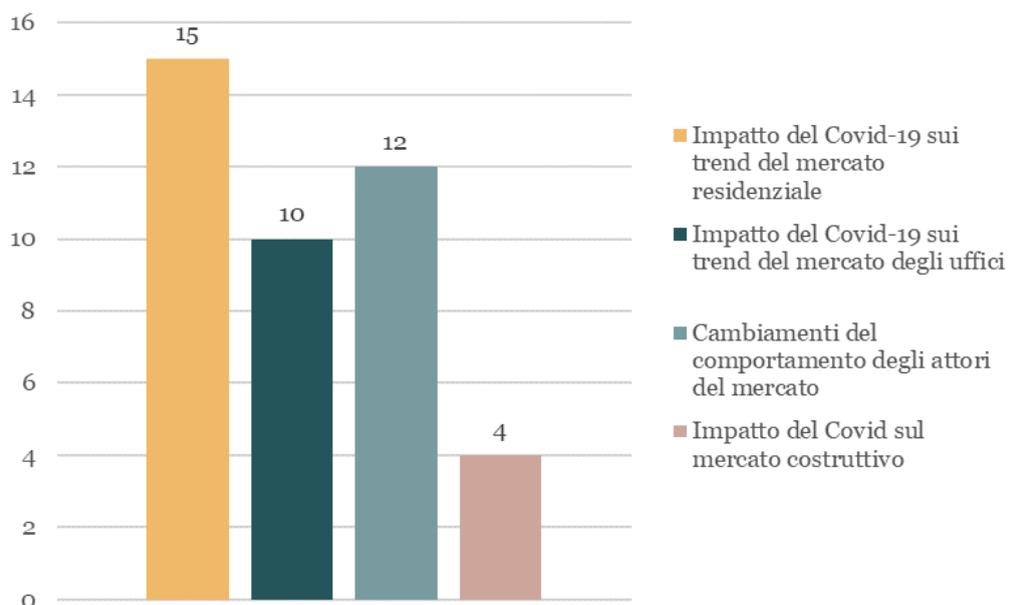


Fig. 13 - Distribuzione degli articoli per argomento

Nella fase di restituzione dei dati si è dunque preferito utilizzare questa suddivisione, ritenuta più efficace per perseguire l'obiettivo della tesi.

3.2.1 Il focus sull'Italia

In questa fase di analisi e studio degli articoli scientifici si è notato come gli articoli che ponevano il focus sul mercato immobiliare residenziale italiano non erano in numero sufficiente per poter comprendere la situazione del mercato immobiliare italiano negli anni successivi alla pandemia in confronto al periodo precedente.

Dunque per questa sezione della ricerca si è presa la decisione di incorporare i risultati degli articoli scientifici con i dati provenienti da report di settore. Nel dettaglio, sono stati utilizzati i report provenienti dall'Osservatorio del Mercato Immobiliare, pubblicati dall'Agenzia delle Entrate, contenenti i dati relativi all'andamento delle compravendite e dei prezzi e alle tipologie di immobili residenziali compravenduti nel periodo 2020-2023.

Siccome però i report utilizzati mostrano una fotografia della situazione nell'anno di riferimento, non erano sufficienti per comparare l'andamento del mercato pre e post pandemico, in questo caso si è dunque ritenuto indispensabile ampliare il filtro temporale comprendendo anche i report relativi al triennio 2017-2019, per poter mettere in relazione in autonomia i dati, al fine di avere una visione completa del mercato immobiliare residenziale italiano.

3.3 Criteri di scelta delle parole chiave

La scelta delle parole chiave è stata compiuta in base alle necessità del lavoro di tesi, sono infatti tutte legate al mercato immobiliare europeo, sia quello residenziale sia quello degli uffici, oltre che ai concetti di variazione e cambiamento, sempre applicati al mercato immobiliare.

Per rendere migliore la ricerca nelle banche dati utilizzate, le parole chiave sono sempre state utilizzate in combinazione, per riuscire ad ottenere risultati il più possibile pertinenti. Oltre alla scelta delle parole chiave è importante ribadire come sia stato fondamentale determinare dei limiti temporali nella ricerca, da inserire come filtro aggiuntivo durante la ricerca.

La parola chiave utilizzata principalmente è stata “real estate market”, in combinazione con termini che dessero connotazioni più precise alla ricerca (Tabella 3).

Tab. 3 - Combinazioni di parole chiave

ID	Parole chiave	Anni di riferimento	Articoli trovati	Articoli selezionati
A	"Real estate market" + "Europe"	2020-2023	1854	31
B	"Office real estate market" + "Europe"	2020-2023	36	3
C	"Construction market" + "Europe" + "Covid-19"	2020-2023	9	1

Le stringhe di ricerca sono state quelle illustrate nella tabella 4, la combinazione A come si può vedere è stata la combinazione che ha fornito più risultati, essendo anche la più generica fra le 3 combinazioni utilizzate, infatti è anche quella da cui è stato escluso il maggior numero di articoli, secondo i criteri descritti nel paragrafo 3.2.

Parte III

I dati

Capitolo 4

Il mercato immobiliare in Europa: un inquadramento

In questo capitolo e nel successivo, tramite la metodologia della literature review, verranno analizzate le tendenze del mercato immobiliare, in Europa, sia per il settore residenziale sia per quello non residenziale, e successivamente nel dettaglio in Italia per quanto concerne il mercato residenziale, per analizzare se gli utenti preferiscono comprare o affittare immobili, e soprattutto se in seguito alla pandemia di COVID nel mercato residenziale ci sia stata una tendenza a volersi allontanare dalle grandi città in quanto è aumentato il numero di lavoratori che possono lavorare in modalità full remote o comunque smart working, potendo quindi scegliere il luogo di abitazione non più in funzione del luogo di lavoro ma preferendo altre caratteristiche.

4.1 Revisione della letteratura

In questa sezione è riportato quanto emerge dal processo di revisione della letteratura scientifica riguardo le variazioni del mercato immobiliare europeo.

4.1.1 L'impatto del Covid-19 sul mercato immobiliare residenziale

Svolgendo la literature review con l'utilizzo dei termini indicati nel capitolo 3, il tema dell'impatto del Covid-19 sul mercato immobiliare residenziale è quello maggiormente ricorrente all'interno degli articoli selezionati.

Sono infatti 15 gli articoli che trovano posto in questo sottogruppo, benché come già specificato in precedenza questi articoli possano appartenere a più sottogruppi.

Questo, possibilmente in quanto sia il tema più vasto fra quelli individuati, è anche quello dove maggiormente si riscontra la presenza di articoli che spazino fra i vari temi.

Per quanto riguarda questo tema, tutti gli articoli sono concordi nell'individuare un forte impatto del Covid-19 sugli equilibri del mercato immobiliare, sia nell'ambito delle variazioni di prezzo, sia nei processi legati alla compravendita.

In particolare è stato indagato dagli studi trovati come sia avvenuto un drastico calo delle compravendite immobiliari, diminuite fino al 70% in meno, specialmente nel secondo trimestre del 2020 (Jovanović Milenković et al., 2020), questo fenomeno è stato analizzato soprattutto nell'Europa centrale e orientale (Hromada et al., 2022; Jovanović Milenković et al., 2020; Tomal, Marona, 2021). Fra gli studi trovati i dati relativi a questo calo nel resto d'Europa sono meno dettagliati oppure le analisi sono rivolte ad altri tipi di impatto della pandemia, ad esempio i cambiamenti nella mobilità (Caselli et al., 2022) o le implementazioni del digitale nel processo di compravendita, attraverso l'utilizzo di tour virtuali e videochiamate per visionare gli immobili (Marona, Tomal, 2020).

Parallelamente al calo delle vendite, viene riscontrato un generale aumento dei prezzi degli immobili residenziali a livello europeo, specialmente nelle fasi iniziali della pandemia (Pfeifer, Steurer, 2022). Viene anche ipotizzato un ulteriore aumento dei prezzi dovuto all'aumento dei prezzi delle materie prime e delle fonti di energia, causato sia dalla pandemia (Allen-Coghlan, Mcquinn, 2021) sia dal conflitto fra Ucraina e Russia (Hromada et al., 2022).

L'aumento dei prezzi legato al COVID-19 è stato riscontrato soprattutto nelle zone extraurbane e rurali, percepite dagli acquirenti come più sicure, poiché si tratta di aree dove i dati hanno individuato minori livelli di infettività (McCord et al., 2022). Anche

nelle grandi città le aree dove vengono riscontrati questi aumenti sono quelle più ricche, per via della percezione dei cittadini di un parallelismo fra ricchezza e salute, mentre nei quartieri più affollati e ritenuti meno sicuri i prezzi hanno subito meno variazioni o addirittura sono calati (McCord et al., 2022).

Un altro fattore che ha contribuito alla variazione dei prezzi è stato anche quello della minore necessità di abitare vicino al luogo di lavoro, grazie all'introduzione di telelavoro e smart working (Bergeaud et al., 2023), e anche la minore attrattiva di vivere vicino al centro cittadino a causa della chiusura di numerose attività commerciali, per via dei lockdown e del fatto che i cittadini si siano rivolti sempre di più a internet per soddisfare le proprie necessità di acquisto (Holostencu, 2022; Nanda et al., 2021).

Negli articoli l'impatto del COVID non è stato analizzato unicamente sulla base dei dati relativi alle compravendite, ma anche in base all'impatto sociale che questo aumento dei prezzi ha avuto sulle popolazioni dei paesi colpiti.

Infatti questi aumenti dei prezzi sono stati trasversali a più settori, aumentando in generale il costo della vita, senza un aumento sostanziale delle entrate dei cittadini (Pirani, G. 2023).

Infatti i costi sempre maggiori hanno diminuito l'accessibilità ad abitazioni soddisfacenti sia per individui appartenenti ai ceti più bassi, ma anche per quelli che fanno parte del ceto medio (Waldron, 2023). È stato indagato come questo stia portando a una polarizzazione delle classi sociali, portando a una graduale scomparsa del ceto medio, e aumentando fortemente le diseguglianze fra coloro che possiedono l'immobile in cui vivono e coloro i quali invece sono costretti a vivere in affitto proprio a causa dei prezzi in aumento (Hromada et al., 2022) in concomitanza con la maggiore

difficoltà a mantenere un lavoro o averne uno con un salario sufficientemente elevato per poter acquistare un immobile (Dreesen, Heylen, 2023).

Proprio a causa di queste problematiche relative all'aumento generale dei prezzi, dalla literature review risulta che alcuni Paesi europei, Spagna, Italia, Polonia abbiano cercato di implementare politiche in grado di aiutare i proprietari immobiliari che si sono ritrovati a fronteggiare costi sempre più elevati riguardo alla gestione dei propri immobili, sia relativamente agli aumenti dei mutui, sia relativamente a spese come le bollette e tasse sull'immobile (Głuszak, Belniak, 2020).

Si è visto però come queste politiche non siano sufficienti per aiutare il mercato immobiliare residenziale, infatti, nonostante il rischio percepito di perdere la propria casa per i proprietari sia dell'1% (Dreesen, Heylen, 2023), il problema di riuscire ad accedere alla compravendita della prima casa persiste, e specialmente le fasce demografiche più giovani si trovano in difficoltà riguardo a questo aspetto (Kajta et al., 2023).

È stato indagato anche come la diminuzione delle attività nel centro delle città (che sarà analizzata nel paragrafo 3.2.2) (Holostencu, 2022; Nanda et al., 2021) abbia influenzato il mercato residenziale, abbassando il potere attrattivo delle grandi città in numerosi Stati europei (Austria, Belgio, Danimarca, Francia, Germania, Italia, Lettonia, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Repubblica Ceca, Spagna, Ungheria), e abbassando di conseguenza il costo degli affitti, soprattutto nel corso del 2020 (Holostencu, 2022; Pfeifer, Steurer, 2022).

4.1.2 L'impatto del Covid-19 sul mercato immobiliare degli uffici

Il tema dell'impatto del Covid-19 sul mercato immobiliare degli uffici è uno degli argomenti di partenza di questo lavoro di tesi. Durante lo svolgimento della literature review, è emerso come sia stato analizzato ancora poco, infatti gli articoli che sono risultati in fase di ricerca che lo trattano sono 10, collegandolo a diversi temi, come il mercato residenziale e il tema dell'introduzione del telelavoro e dello smart working.

Il tema principale emerso dagli studi è quello della diminuzione dell'utilizzo delle sedi fisiche a favore del lavoro da casa, soprattutto per lavori amministrativi e ripetitivi, (French, 2022) e di conseguenza della ricerca di spazi lavorativi più piccoli da parte delle aziende, da usare per collaborare, soprattutto riguardo ai lavori di stampo più creativo (French, 2022; Morawski, 2022; Tagliaro, Migliore, 2022), o in caso di riunioni, anche a turno (Shook, 2020).

Alcune compagnie offrono addirittura stipendi più alti ai propri dipendenti per non far abbandonare gli spazi di lavoro, proprio perché l'ufficio è ancora percepito come il miglior luogo possibile dove collaborare (Tagliaro, Migliore, 2022), e altri studi analizzano come per alcune aziende l'impatto del telelavoro sul mercato degli uffici abbia portato a minori costi per le aziende, oltre a portare vantaggi in termini di salute per i lavoratori che possono lavorare da casa (Alipour et al., 2021; Krenz, Strulik, 2021).

Inoltre più studi hanno esplorato le implicazioni del telelavoro sulla mobilità, notando una diminuzione degli spostamenti, ciò ha appunto risvolti positivi sulla salute delle persone (Alipour et al., 2021; Krenz, Strulik, 2021), ma ha anche diminuito le uscite economiche dei nuclei familiari dove si lavora da casa, poiché si sono abbassate le spese relative alla mobilità e sono diminuite le occasioni per uscire di casa, riducendo quindi le

spese nei negozi fisici, mentre si è notato un incremento dello shopping online (Mouratidis, Peters, 2022).

Dagli studi (Tagliaro, Migliore, 2022; Bergeaud et al., 2023) emerge anche come l'impatto del Covid su questo mercato sia dipeso anche molto dai dati del telelavoro prima della pandemia e dalle condizioni abitative dei lavoratori; ad esempio nei paesi del Nord Europa, dove la percentuale di lavoratori che lavorava da casa arrivava fino al 50%, tenendo conto anche delle modalità di lavoro ibrido, già prima del 2020 (Tagliaro, Migliore, 2022), dopo il Covid le aziende hanno implementato ulteriormente queste tipologie di lavoro, portando a un maggiore abbassamento dei prezzi degli uffici (Bergeaud et al., 2023).

Invece nei Paesi Europei, specialmente quelli meridionali, dove il telelavoro non era così diffuso, dopo la pandemia si ipotizza un ritorno alle percentuali precedenti al 2020, ad esempio in Italia e in Portogallo le percentuali di persone che lavoravano da casa erano circa il 25% dei lavoratori totali (Tagliaro, Migliore, 2022).

Sono presenti anche studi che mostrano come i Paesi dove si utilizza meno il telelavoro siano quelli dove i cittadini hanno in media abitazioni più piccole: in Italia e Spagna ad esempio il 52% e il 66% degli abitanti vive in appartamenti, e in media l'area disponibile per abitante in un alloggio è rispettivamente di 37 m² e 33 m². Nei Paesi dove il telelavoro è più diffuso il numero di persone che abitano negli appartamenti diminuisce, per esempio il 33% in Francia e il 19% nei Paesi Bassi, e l'area disponibile aumenta, arrivando ad esempio a 43 m² nei Paesi Bassi e 45 m² in Svezia (Morawski, 2022).

In generale a livello europeo è stato registrato un calo del 45% circa per quanto riguarda i prezzi degli affitti degli uffici (French, 2022), e si ipotizza un impatto duraturo del lavoro da casa o ibrido sul mercato degli uffici (Hoesli, Malle, 2023), anche per via di una generale preferenza da parte dei lavoratori per gli spazi della propria abitazione, nonostante spesso non sia presente uno studio, o si possano presentare problemi tecnici e maggiori distrazioni (Bergeaud et al., 2023).

È presente inoltre uno studio svolto da BNP che analizza il mercato degli uffici in 15 dei principali mercati immobiliari europei (Lussemburgo, Vienna, Berlino, Amburgo, Monaco, Francoforte, Amsterdam, Bruxelles, Praga, Londra, Parigi, Madrid, Milano, Varsavia, Dublino) e illustra come nel 2020 sia avvenuto un calo drastico dei metri quadri occupati, portando di conseguenza a un aumento delle superfici vuote. Nel 2021 è però aumentato il tasso di occupazione, calando poi dopo il 2022, fino ad attestarsi all'attuale, cioè 7,7 milioni di metri quadri occupati. I metri quadri vacanti sono invece aumentati nell'arco del 2020 e stabili dal primo quadrimestre del 2021, e sono circa 16 milioni (BNP Paribas Real Estate, 2023)

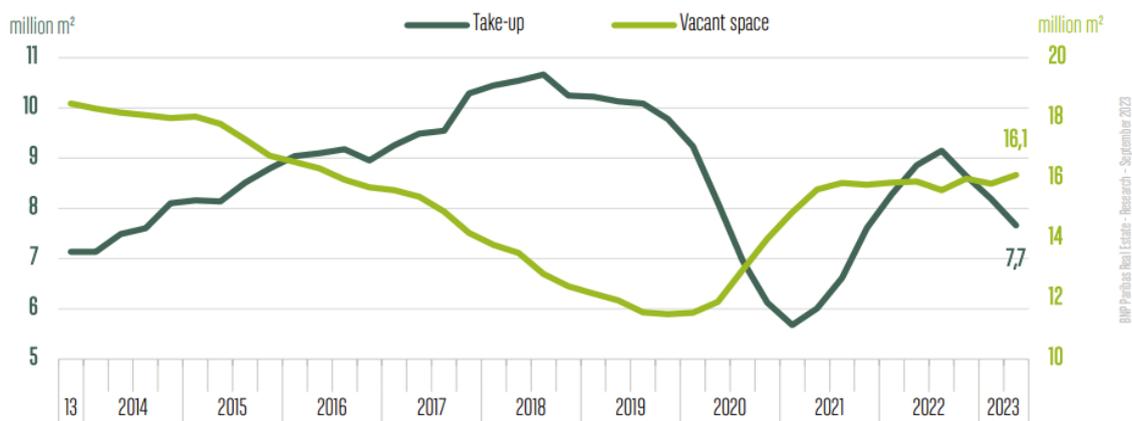


Fig. 14 - Andamento dei metri quadrati occupati e lasciati vacanti nei 15 principali mercati europei (Fonte: BNP Paribas)

Questo aumento delle superfici avvenuto nel 2020 può indicare come le compagnie si siano disfatte nel primo periodo della pandemia degli spazi non necessari, mentre il fatto che siano rimasti stabili, senza subire aumenti significativi, indica che presumibilmente sono stati costruiti meno uffici dal 2020 ad oggi. Uno studio, per quanto riguarda i prezzi di questi spazi, suggerisce che l'abbassamento dei prezzi degli uffici può portare a un futuro abbassamento dei prezzi delle abitazioni, aumentati con la pandemia, per via della correlazione storica fra i prezzi dei due mercati, che tende a portare un bilanciamento fra questi (Bergeaud et al., 2023).

4.1.3 I cambiamenti del comportamento degli attori del mercato immobiliare.

Il tema dei cambiamenti del comportamento degli attori del mercato immobiliare è stato analizzato da 11 degli articoli individuati nella literature review (cfr. paragrafo 3.2), alcuni dei quali si occupavano anche dei due argomenti precedenti. È emerso infatti come tema parallelo agli altri, durante la lettura degli studi, e si è ritenuto necessario analizzarlo separatamente.

L'impatto del Covid sul mercato immobiliare europeo infatti dipende dall'impatto, anche economico, che il periodo della pandemia ha avuto sui cittadini, e il modo in cui sono cambiate i loro stili di vita e le loro preferenze, ed è utile tenere conto di questi cambiamenti per offrire sul mercato beni immobiliari attraenti ed evitare di costruire edifici che non siano vendibili, anche per una questione di sostenibilità (Arslan, Howells, 2021).

Più studi infatti mostrano come il Covid abbia aumentato il rischio di perdere il lavoro e l'aumento dell'insicurezza sul piano economico, oltre a un aumento dei prezzi, non solo del mercato immobiliare ma in generale di qualsiasi tipo di bene (Belaid et al., 2022; Brychko et al., 2021; Kajta et al., 2023; Koulischer et al., 2022) e come il peggioramento

della situazione economica abbia portato a maggiori disparità fra le regioni e gli Stati Europei, in base a quanto questi siano stati colpiti dalla pandemia (Armillei et al., 2021;Capello, Caragliu, 2021).

Inoltre si è analizzato come l'utilizzo di misure di contenimento e lockdown abbia diminuito la mobilità dei cittadini durante il periodo della pandemia (Fritz, Kauermann, 2022), portando anche alla previsione di un minore desiderio di mobilità nel futuro, causato ad esempio dall'aumento del telelavoro (Caselli et al., 2022).

Uno studio (Arslan, Howells, 2021) ha evidenziato che i fattori principali che influenzano la scelta di acquistare o meno un immobile siano:

- la posizione, per l'85% degli acquirenti, e in dettaglio il quartiere, per l'80%;
- le caratteristiche strutturali dell'immobile, per il 95% degli acquirenti, in particolare è stato evidenziato come il 75% abbia in mente in modo chiaro e dettagliato le caratteristiche a cui è interessato;
- il prezzo, che per il 70% degli acquirenti ha un impatto significativo sulla scelta dell'immobile da comprare.

Il fattore prezzo, con la crisi economica portata dalla pandemia, risulta particolarmente rilevante anche per via dell'aumento dei costi legati ai mutui e la paura degli acquirenti di non riuscire a onorarli (Holostencu, 2022; Koulischer et al., 2022).

Questo porta anche alla difficoltà dei nuovi attori del mercato, i giovani adulti, che ad esso si affacciano per la prima volta, a riuscire ad accedervi per acquistare la prima casa, cosa che, specialmente per coloro che iniziano a desiderare maggiore indipendenza dal nucleo familiare, è causa di stress e difficoltà nei rapporti con i genitori (Kajta et al., 2023). Uno studio inoltre suggerisce anche che vivere in nuclei intergenerazionali è risultato anche più pericoloso per le persone più anziane, maggiormente esposte al rischio di contagio convivendo con persone più giovani che avevano maggiori motivi

per cui lasciare la casa, come ad esempio lo studio, il lavoro e uscite sociali (Aparicio Fenoll, Grossband, 2020).

4.1.4 L'impatto del Covid sul mercato costruttivo e le politiche per mitigarlo

Fra gli studi selezionati durante la ricerca, 4 hanno analizzato un tema che ha sicuramente un peso anche sui prezzi del mercato immobiliare, e cioè l'analisi delle problematiche nel portare avanti progetti costruttivi e di sviluppo durante l'emergenza sanitaria.

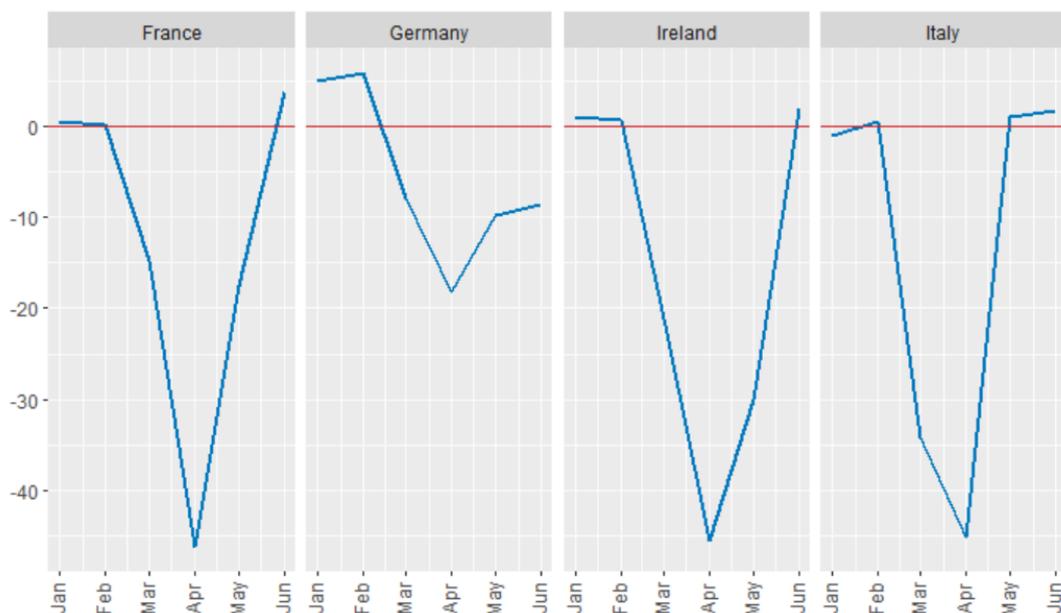


Fig. 15 -Attività del settore costruttivo all'inizio del 2020. Al di sopra dello 0 il grafico indica un'espansione, al di sotto una contrazione. Fonte: OECD, 2020

Come si può vedere dalla figura 15, infatti, l'attività costruttiva ha subito una forte contrazione nel primo periodo del Covid, raggiungendo nell'aprile 2020 il massimo picco negativo (OECD, 2020); in Italia si stima una perdita di 122 miliardi di euro nel

settore costruttivo (Jovanović Milenković et al., 2020), e si è notata una diminuzione degli investimenti legati alla rinnovazione degli spazi (Tricarico, De Vidovich, 2021).

L'Unione Europea ha però istituito iniziative per erogare fondi per la transizione ecologica, per l'efficientamento degli edifici, erogando attraverso l'iniziativa Next Generation Europe oltre €1800 miliardi per gli Stati membri, lasciando la libertà di decidere come utilizzarli ai Paesi (Arbolino, Di Caro, 2020; OECD, 2020).

Queste iniziative possono avere dunque un impatto positivo sulla reazione del mercato immobiliare alla crisi vissuta a causa della pandemia.

4.2 Le previsioni per il mercato europeo

Dall'analisi della letteratura relativa al mercato immobiliare europeo, i dati che emergono mostrano uno scenario negativo nel periodo post pandemico.

Si è visto infatti un forte calo delle vendite del settore residenziale, diminuite fino al 70% rispetto agli anni precedenti al 2020, legato all'aumento dei costi di acquisto delle case, soprattutto nelle zone extraurbane e rurali, percepite inizialmente come più sicure e più attrattive, in seguito ai vari lockdown. Questo ha portato anche a una diminuzione del potere attrattivo delle grandi città, sia per chi si è trovato a dover acquistare immobili residenziali in questo periodo, sia per le aziende, che, con l'aumento del lavoro da casa, hanno avuto minore necessità di utilizzare degli uffici, portando a un crollo dei prezzi fino al 45%.

In generale si è anche visto un minore interesse nell'investire nel settore costruttivo, colpito inizialmente da difficoltà logistiche a causa della pandemia e dall'aumento dei costi delle materie prime. I vari Stati europei si sono però mobilitati per sviluppare politiche in grado di contrastare questa crisi.

Sicuramente partendo da questi dati che rappresentano l'attuale situazione del mercato immobiliare europeo, si può ipotizzare come il mercato immobiliare, a livello europeo, stia subendo uno spostamento fuori dai centri urbani, verso immobili più grandi, non per forza indipendenti. Dunque gli investimenti nei prossimi anni dovrebbero puntare soprattutto alle aree suburbane per quanto riguarda il mercato residenziale, mentre per il mercato degli uffici il segmento più interessante può essere quello relativo a creare spazi condivisi fra più aziende, o anche di dimensioni più modeste, in modo che gli utilizzatori possano servirsene solo in caso di effettiva necessità di uno spazio fisico.

Capitolo 5

Il mercato immobiliare residenziale italiano

In questa sezione della tesi verranno presentati i dati relativi al mercato residenziale italiano ricavati dai report pubblicati dall'Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI). I dati del caso studio vengono analizzati tenendo conto di quanto emerso nel capitolo 3, per elaborare le previsioni su quale possa essere il futuro di questo mercato negli aspetti riguardanti le variazioni di prezzo, il numero delle compravendite e le preferenze dei proprietari o futuri tali in seguito all'impatto che la pandemia di Covid-19 ha avuto sul loro stile di vita.

5.1 I parametri di valutazione del mercato residenziale italiano.

Nei prossimi paragrafi verranno esposti i parametri considerati rispetto al mercato residenziale italiano per comprenderne le dinamiche dopo la pandemia.

Sono stati considerati i valori relativi alle dimensioni delle abitazioni, alla variazione dei prezzi al metro quadrato e i valori relativi al volume delle compravendite.

Per analizzare questi dati sono stati osservati quattro intervalli temporali, in cui l'anno di confronto è sempre il 2019, che rappresenta la situazione immediatamente precedente alla pandemia; gli anni con cui è confrontato sono i seguenti:

- il 2017, utilizzato per mostrare le tendenze del mercato prima del Covid, in modo da comprendere se si sia tornati a uno scenario paragonabile a quello antecedente alla pandemia.
- il 2020, che rappresenta l'inizio della pandemia e divide il mercato immobiliare tra la fase pre-Covid e la fase post-Covid;

- il 2021, che rappresenta l'inizio della nuova normalità post-Covid;
- il 2023, anno in cui ormai la situazione è stabilizzata ed è utile per comprendere se è presente un ritorno alla situazione pre-Covid o se è effettivamente avvenuto un cambiamento significativo nei prezzi.

Questi dati sono presentati prima in maniera comparativa, suddividendo l'Italia in cinque macroaree: Nord-Est, Nord-Ovest, Centro, Sud, Isole, secondo la suddivisione definita dalla nomenclatura delle unità territoriali statistiche dell'Italia di livello 1 (NUTS:IT); successivamente vengono analizzate in maniera più dettagliata le regioni all'interno di ogni area geografica.

5.1.1 Tipologie degli immobili residenziali.

Il primo parametro considerato descrive la tipologia e la dimensione degli immobili residenziali compravenduti nel periodo di riferimento.

Come parametro la sua utilità è nel valutare se, come ipotizzato all'inizio di questo lavoro di tesi, dopo il periodo iniziale della pandemia gli acquirenti si siano orientati verso immobili residenziali di maggiore dimensione, a causa delle necessità emerse durante la pandemia e viste nella revisione del capitolo 4, come il desiderio di maggiori spazi abitativi per migliorare il comfort in casa, maggiori spazi esterni e maggiore spazio da dedicare al lavoro e agli hobby.

In Italia le abitazioni hanno in media dimensioni elevate, oltre i 100 m² (Figura 16), nelle regioni del Nord-Ovest questo dato è più basso per via del maggior numero di abitazioni di piccola dimensione, necessarie per soddisfare la richiesta di alloggi per il gran numero di lavoratori che qui si trasferiscono. Inoltre è anche la seconda area geografica per prezzo al metro quadro, il che implica dover scegliere case di dimensioni più ridotte per poter riuscire ad acquistarle.

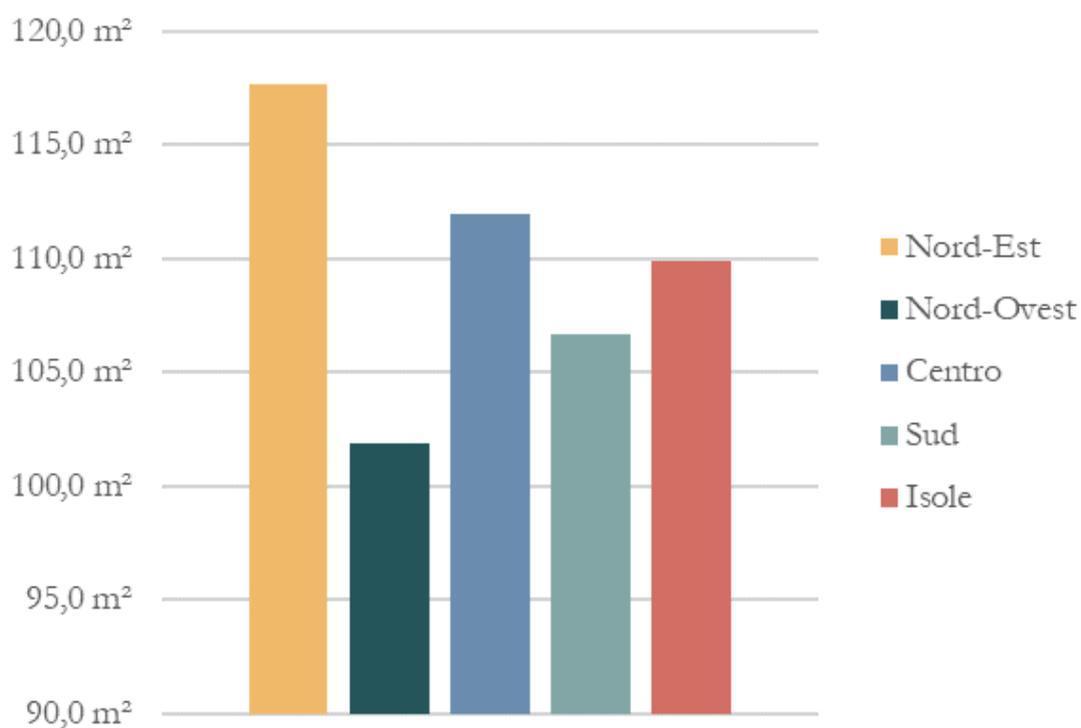


Fig. 16 - Dimensioni medie per area geografica, 2021. Fonte dati OMI

Per analizzare questo fattore si sono considerati i valori relativi alle vendite di immobili per tipologia abitativa, per superficie in metri quadri e infine, per avere una visione di quali possano essere le dimensioni verso cui il mercato si sta sviluppando è stato valutato il valore relativo al numero di vani concessi nei permessi di costruire rilasciati per le nuove abitazioni.

Per questo parametro non è riportato lo scenario relativo al 2023, in quanto non sono ancora presenti dati riguardo a questo anno.

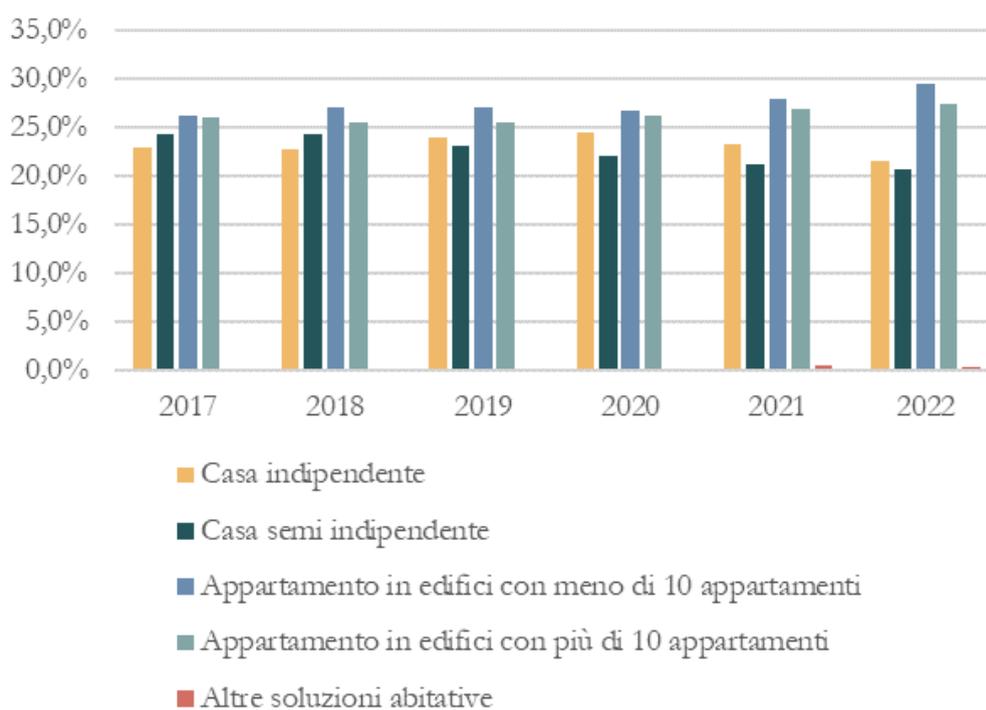


Fig. 17 - Distribuzione della popolazione per tipologia abitativa. Fonte dati: Eurostat, 2024.

Nella figura 17 sono mostrati i valori relativi alla distribuzione della popolazione per tipologia abitativa, che mostrano un aumento della popolazione residente in alloggi, soprattutto quelli in soluzioni con meno di 10 appartamenti. Questo dato però non è sufficiente da solo a mostrare se anche in Italia le persone si stiano spostando o meno verso soluzioni più ampie o lontane dai centri cittadini, come emerso dal capitolo 4.

Tab. 4 - Variazione delle dimensioni medie per area geografica. Fonte dati OMI, 2023

Area	2017-2019	2019-2020	2019-2021
Nord-Est	2,31%	1,39%	1,78%
Nord-Ovest	-0,80%	0,56%	1,85%
Centro	-4,73%	0,40%	1,93%
Sud	0,44%	1,09%	-0,21%
Isole	0,69%	0,85%	0,39%
Italia	-0,42%	0,86%	1,15%

È infatti utile tenerlo analizzarlo insieme alla variazione delle dimensioni medie degli appartamenti (Tabella 4), che hanno subito a livello nazionale un aumento rispetto al periodo precedente al 2020, che quindi coincide con l'idea della necessità di maggiore spazio da parte dei cittadini. Inoltre dai dati emerge anche un aumento della popolazione nelle aree suburbane e nelle città minori, trend iniziato nel 2019 e confermato con l'arrivo della pandemia, segno della ricerca di immobili lontani dai centri cittadini e in contesti più piccoli. Le aree rurali avevano visto una diminuzione degli abitanti nel 2019 e anche questo è stato confermato dopo il 2020.

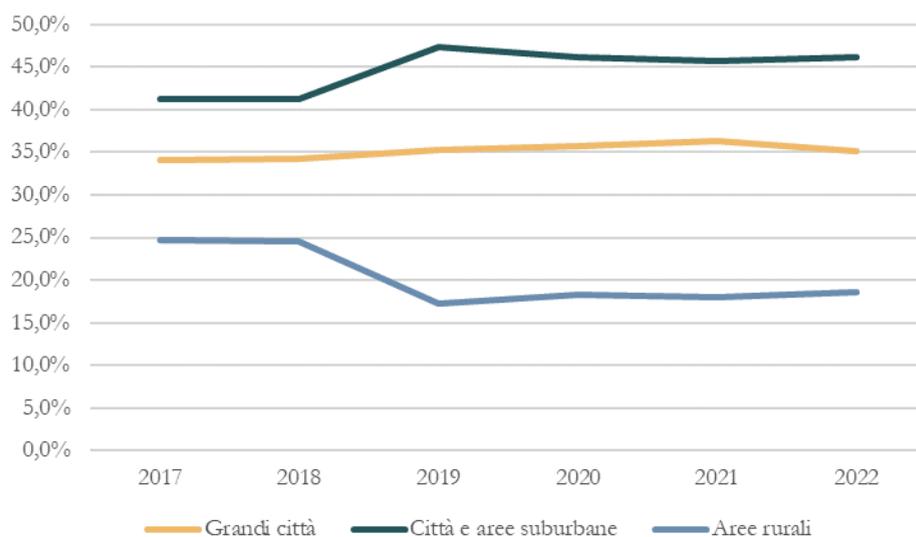


Fig. 18 - Distribuzione della popolazione per grado di urbanizzazione. Fonte dati: Eurostat, 2024.

In aggiunta al dato delle dimensioni medie delle abitazioni compravendute, si è anche analizzato il dato relativo al numero di vani dei fabbricati residenziali di nuova costruzione, da interpretare per comprendere quali siano le tendenze relative a ciò che sarà costruito.

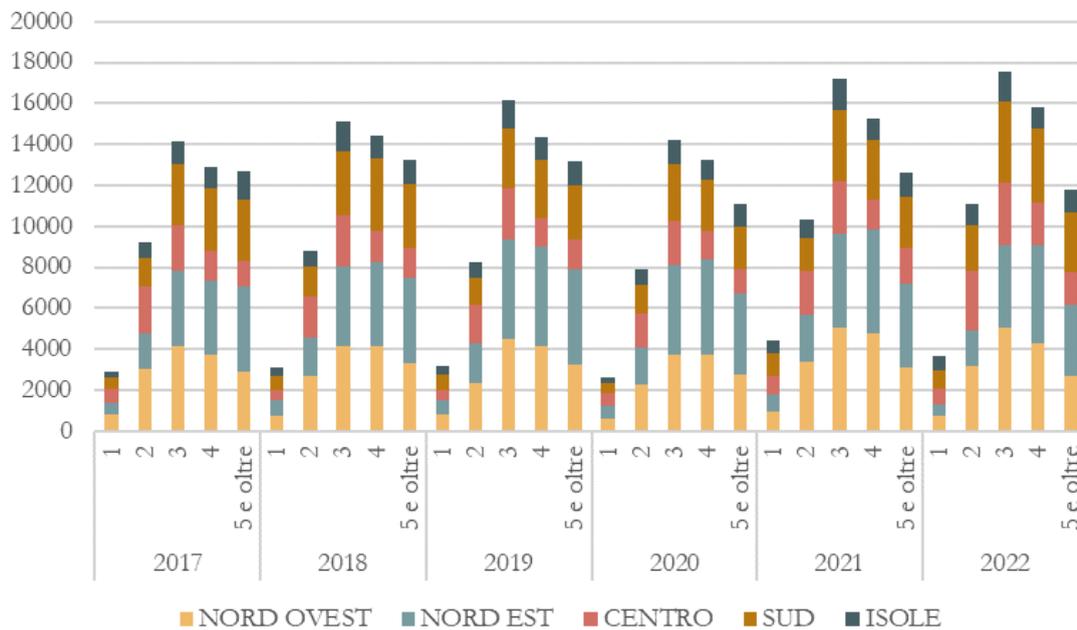


Fig. 19 - Numero di nuovi permessi di costruire per numero di vani, anno e area geografica.
Fonte dati: Istat, 2023.

Dalla figura 19 si può vedere come la tipologia più richiesta nelle nuove costruzioni sia il trilocale ma nel 2021 e nel 2022 sono aumentate anche le richieste per immobili dai 4 vani in su. Addirittura i permessi per gli immobili con 4 vani stanno raggiungendo i dati dei trilocali prima della pandemia. Dunque è possibile ipotizzare da questi dati un desiderio di maggiori spazi negli immobili residenziali, maturato proprio in seguito al Covid e alla necessità di vivere in nuovi modi il proprio spazio abitativo, dato in controtendenza rispetto ad esempio ai dati relativi alla natalità (ISTAT, 2023).

5.1.2 Andamento dei prezzi parametrici.

Il secondo parametro analizzato è stato quello dell'andamento dei prezzi al metro quadrato (€/MQ).

Si è ritenuto infatti un parametro fondamentale in quanto si tratta di ciò che principalmente influenza i comportamenti degli acquirenti.

L'aumentare o il diminuire dei prezzi degli immobili residenziali, unito all'aumento dei costi della vita e a una diminuzione dei salari reali, in seguito alla pandemia e ai conflitti di questi anni (Giangualano, 2023), può determinare un impatto sui volumi di compravendita delle abitazioni; inoltre l'analizzare i prezzi al metro quadrato aiuta anche a comprendere i motivi per cui gli acquirenti potrebbero orientarsi verso abitazioni con determinate metrature; una diminuzione dei prezzi ad esempio potrebbe portare il compratore a cercare una casa più grande, riuscendo a rimanere nel proprio budget.

Qui di seguito, nella figura 20, è riportato lo stato dei prezzi medi in Italia nel 2023, che verrà poi analizzato per area geografica in modo più approfondito nei paragrafi seguenti.

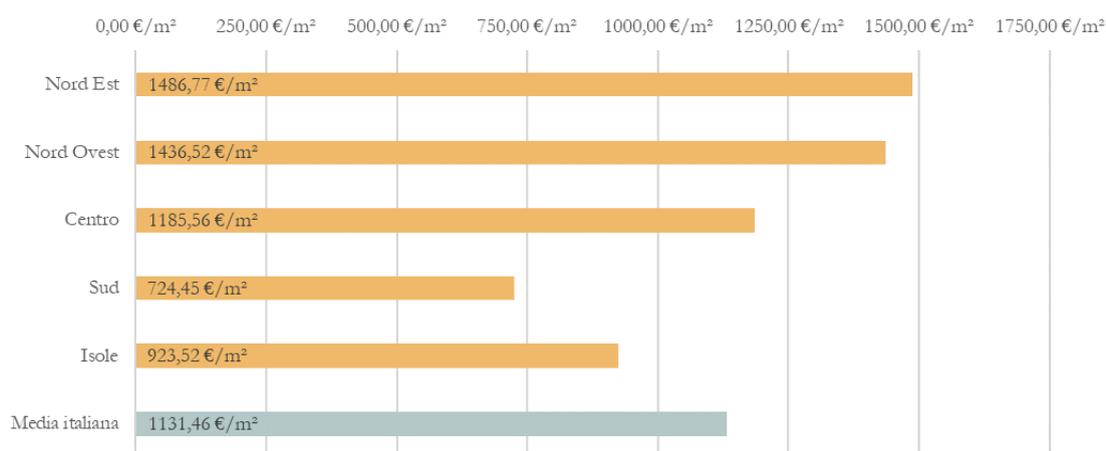


Fig. 20 - Prezzi medi al metro quadro in Italia nel 2023. Fonte dati: OMI

In questo caso sono stati analizzati tutti e quattro gli scenari precedentemente presentati, per comprendere l'andamento di questo fattore (Tabella 5).

Tab. 5 - Variazione media dei prezzi in Italia - rielaborazione dati OMI

Area geografica	Variazione 17-19	Variazione 19-20	Variazione 19-21	Variazione 19-23	Variazione 17-23
Nord Est	-0,32%	-0,48%	-0,80%	0,91%	0,60%
Nord Ovest	-1,47%	-0,48%	-1,06%	-0,12%	-1,56%
Centro	-1,17%	-1,60%	-5,22%	-5,79%	-6,65%
Sud	-1,34%	-2,24%	-3,92%	-4,10%	-5,39%
Isole	-1,44%	-1,28%	-2,59%	-2,83%	-4,19%
Italia	-1,15%	-1,22%	-2,72%	-2,38%	-3,44%

Come si può vedere da questi dati, in seguito alla pandemia, è avvenuto un generale abbassamento dei prezzi, molto più elevato rispetto al periodo antecedente alla pandemia, sebbene l'oscillazione negativa sia comunque contenuta.

Andando ad analizzare le aree, è possibile vedere che fino al 2019 la variazione negativa di prezzo era abbastanza omogenea fra tutte le varie aree geografiche, mentre la variazione registrata dopo la pandemia cambia molto a seconda dell'area.

Infatti nelle zone settentrionali i prezzi hanno subito dei lievi aumenti, mentre nel resto d'Italia la diminuzione è stata molto più elevata, aumentando così in modo considerevole il divario già presente fra queste due zone. Questa differenza, benché possa sembrare minima, va sempre considerata pensando alla differenza di dimensioni degli immobili acquistabili con uno stesso budget.

Inoltre, è importante ricordare che questo parametro, da solo, non può spiegare come il mercato immobiliare abbia reagito alla pandemia, perché è da considerare insieme agli altri due parametri individuati.

5.1.3 Volume delle compravendite del mercato residenziale.

Il terzo e ultimo parametro considerato è quello del volume delle compravendite, utile soprattutto da analizzare tenendo in considerazione i valori correlati alle varie aree geografiche italiane, poiché permette di comprendere quali siano le aree e le regioni dove il volume sia maggiore o minore. È necessario considerare questo parametro per comprendere se sia possibile che l'aumento dello smart working possa aver influito sulle zone di acquisto, poiché diventando meno importante abitare vicino a un eventuale luogo di lavoro, è possibile decidere di acquistare in aree dove i prezzi sono inferiori o le dimensioni delle case maggiori, poiché come visto nel capitolo 3 lo smart working porta la necessità di avere spazi in casa che permettano di lavorare serenamente.

Un altro dato che si può ottenere da questo valore è quello di un eventuale aumento delle compravendite immobiliari nel Meridione, luogo da cui storicamente parte un flusso migratorio verso il Nord Italia, per via del maggior numero di opportunità lavorative: in questo senso l'adozione massiccia dello smart working per tipologie di lavoro che non necessitano di una presenza fisica può essere un'opportunità per il paese per evitare lo spopolamento del Sud Italia (Carli, 2023; SVIMEZ, 2023).

Nello specifico il dato considerato è quello del Numero di Transazioni Normalizzate (NTN), si tratta di un indicatore che rappresenta il numero di transazioni, normalizzate rispetto alla quota di proprietà compravenduta, avvenute in un determinato periodo di tempo.

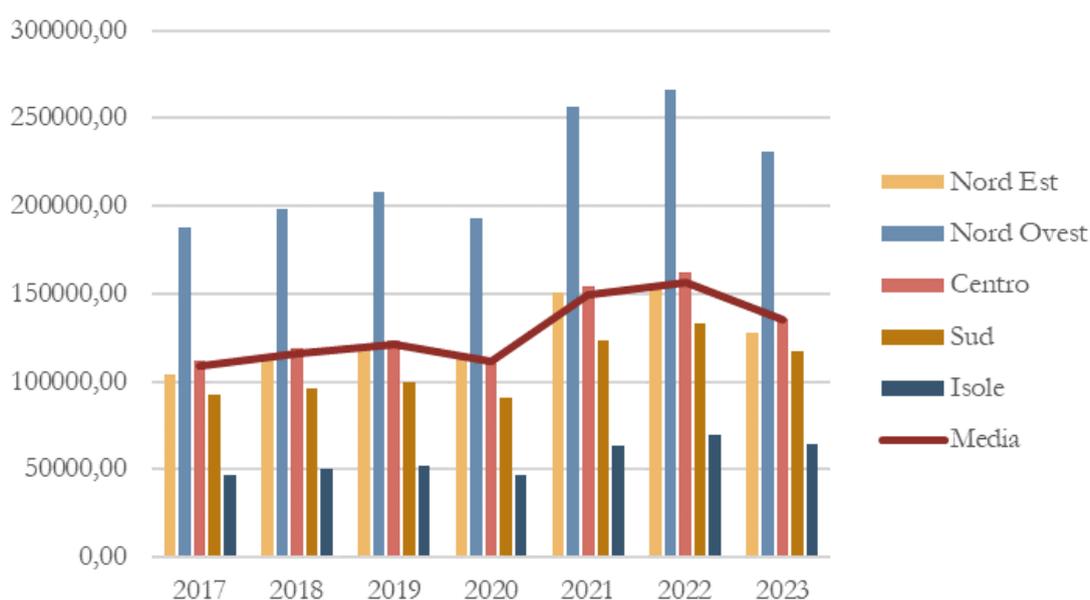


Fig. 21 - Volume compravendite per anno e per area geografica (asse x= anno; asse y= n° compravendite). Fonte dati OMI.

Nella figura 21 è possibile vedere la distribuzione delle compravendite negli anni nelle aree geografiche italiane, in cui si può notare un progressivo aumento delle vendite nelle varie zone, tranne per il 2020, anno spartiacque per via della pandemia.

Anche la variazione del volume delle compravendite viene analizzata attraverso i 4 scenari, in maniera analoga alla variazione dei prezzi.

Tab. 6 - Variazione del volume delle compravendite per area geografica. Fonte dati OMI

Area	2017-2019	2019-2020	2019-2021	2019-2023
Nord Est	16,37%	-6,26%	24,46%	5,48%
Nord Ovest	11,08%	-7,41%	23,10%	10,74%
Centro	10,00%	-7,33%	25,51%	10,64%
Sud	7,59%	-8,79%	24,09%	18,01%
Isole	10,51%	-8,97%	23,21%	24,97%
Italia	11,11%	-7,75%	24,07%	13,97%

In questo caso, si può vedere come subito dopo il Covid in generale le compravendite siano aumentate molto in tutta Italia, ma nel lungo periodo questo aumento sia rimasto elevato rispetto ai trend precedenti alla pandemia solamente nelle regioni del Sud e insulari (Tabella 6).

Nei paragrafi successivi vengono analizzate le macroaree in cui è divisa l'Italia attraverso l'utilizzo dei tre parametri presentati, per studiare come ogni parte del Paese si sia comportata dopo lo scoppio della pandemia, mettendo in relazione i dati a quanto emerso dalla revisione della letteratura.

5.2 Italia nord-orientale

L'Italia nord orientale è composta, secondo la definizione ISTAT, da Emilia-Romagna, Friuli-Venezia Giulia, Trentino-Alto Adige e Veneto.

Si tratta di un'area dove il settore primario è molto sviluppato, poiché comprende gran parte della Pianura Padana, il che è favorevole sia per l'agricoltura sia per l'allevamento; oltre al settore primario sono presenti anche molte industrie ed è molto sviluppato il turismo.

Si tratta inoltre anche di un'area con una qualità della vita molto elevata (Sole 24ore, 2023), che quindi ha il potenziale per non perdere abitanti e anzi attrarne dal resto d'Italia.

Il mercato immobiliare in questa zona d'Italia è fiorente, con prezzi al di sopra della media italiana (Figura 22), sia perché si tratta appunto di regioni tendenzialmente molto sviluppate economicamente grazie al gran numero di imprese, sia perché è anche molto attivo il mercato delle seconde case, in particolare in Trentino-Alto Adige (OMI, 2023a).

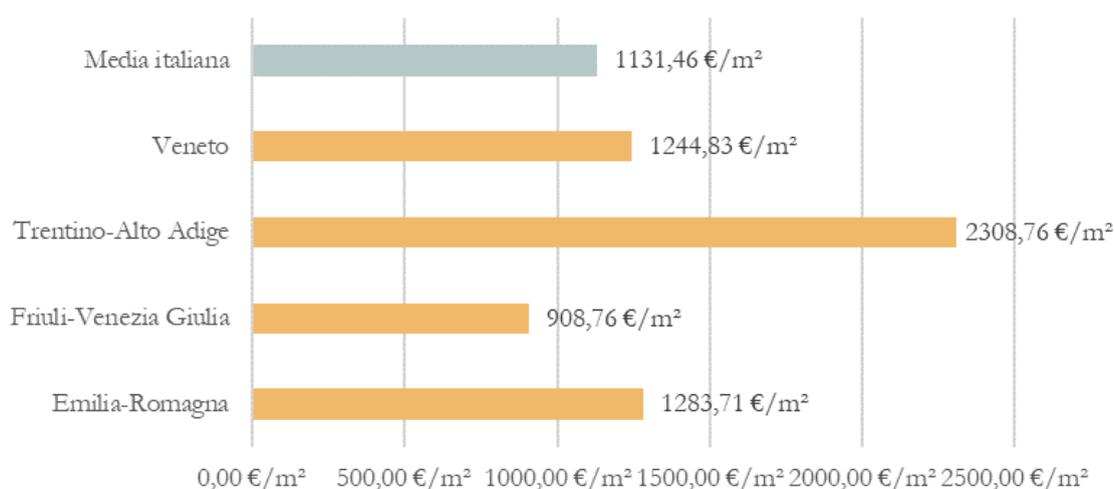


Fig. 22 - Prezzi medi in Italia nord-orientale nel 2023 e media italiana. Fonte dati: OMI

Si tratta inoltre dell'unica zona d'Italia che dopo il COVID ha registrato un aumento dei prezzi, in controtendenza con i dati precedenti alla pandemia, come mostrato nella tabella 7.

Tab. 7 - Variazione prezzi medi nel Nord Est. Fonte dati: OMI

Regione	Variazione 17-19	Variazione 19-20	Variazione 19-21	Variazione 19-23	Variazione 17-23
Emilia-Romagna	-1,17%	-0,53%	-1,44%	-1,25%	-2,40%
Friuli-Venezia Giulia	-0,31%	-1,18%	-0,89%	0,63%	0,32%
Trentino-Alto Adige	0,99%	0,00%	0,24%	4,22%	5,25%
Veneto	-0,77%	-0,21%	-1,12%	0,02%	-0,74%
Nord Est	-0,32%	-0,48%	-0,80%	0,91%	0,60%

Per quanto riguarda il volume delle compravendite, da sempre è presente un forte distacco fra le due regioni più popolose, cioè Emilia-Romagna e Veneto, e le altre due, in termini di numeri (Figura 23).

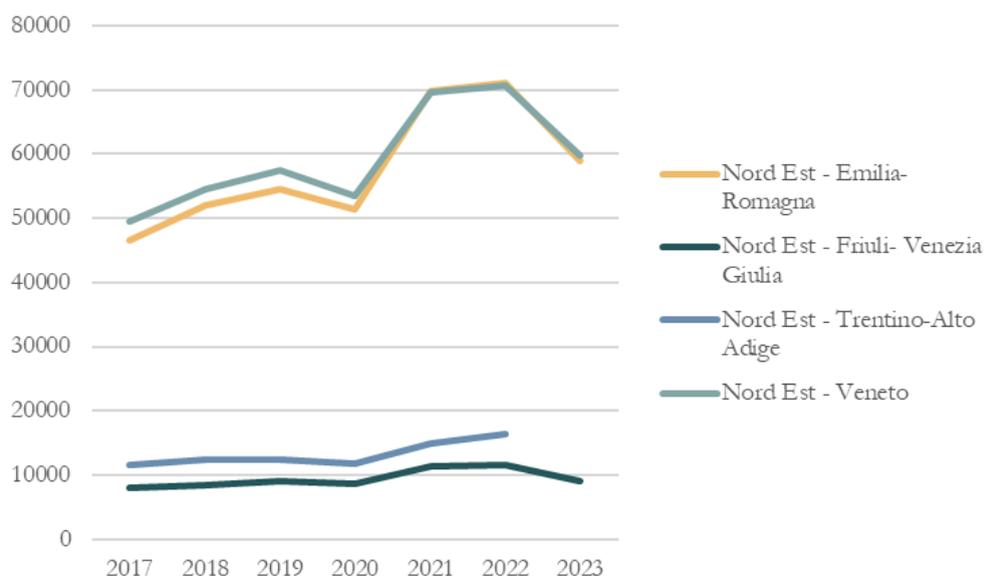


Fig. 23 - Volume compravendite nell'area Nord Est. Fonte dati: OMI

Con l'avvento del Covid si può notare come tutte le regioni abbiano subito una diminuzione delle compravendite, per subire poi un'inversione negli anni successivi, tranne in Friuli-Venezia Giulia, che rispetto al triennio precedente alla pandemia ha subito una diminuzione del trend di vendite. Il Trentino-Alto Adige, al 2022, continua ad aumentare sempre più le compravendite, con volumi decisamente aumentati rispetto alla situazione pre pandemica; invece l'Emilia Romagna e il Veneto, benché rispetto al 2019 abbiano visto un aumento delle compravendite, sono molto al di sotto del trend di crescita precedente al Covid (tabella 8).

Tab. 8 - Variazione del volume delle compravendite nell'area Nord Est. Fonte dati: OMI

* Il valore del Trentino-Alto Adige non è rapportato al 2023 ma al 2022 per mancanza di dati.

Regione	2017-2019	2019-2020	2019-2021	2019-2023
Emilia-Romagna	16,96%	-5,71%	28,05%	8,16%
Friuli- Venezia Giulia	14,49%	-4,89%	24,33%	-0,99%
Veneto	16,11%	-7,00%	21,07%	3,96%
Trentino-Alto Adige	7,76%	-4,50%	19,64%	* 31,92%

Per quanto riguarda la distribuzione delle compravendite, sono aumentate quelle nei capoluoghi di provincia, raggiungendo quasi la metà delle compravendite totali. Nel primo periodo dopo il Covid, sembrava invece essere in corso uno spostamento verso centri urbani più piccoli, come si può vedere nella figura 23, che però non si sta mantenendo negli anni seguenti. Questo, almeno per questa area geografica, va a indicare che non sta avvenendo l'allontanamento dai grandi centri urbani ipotizzato inizialmente.

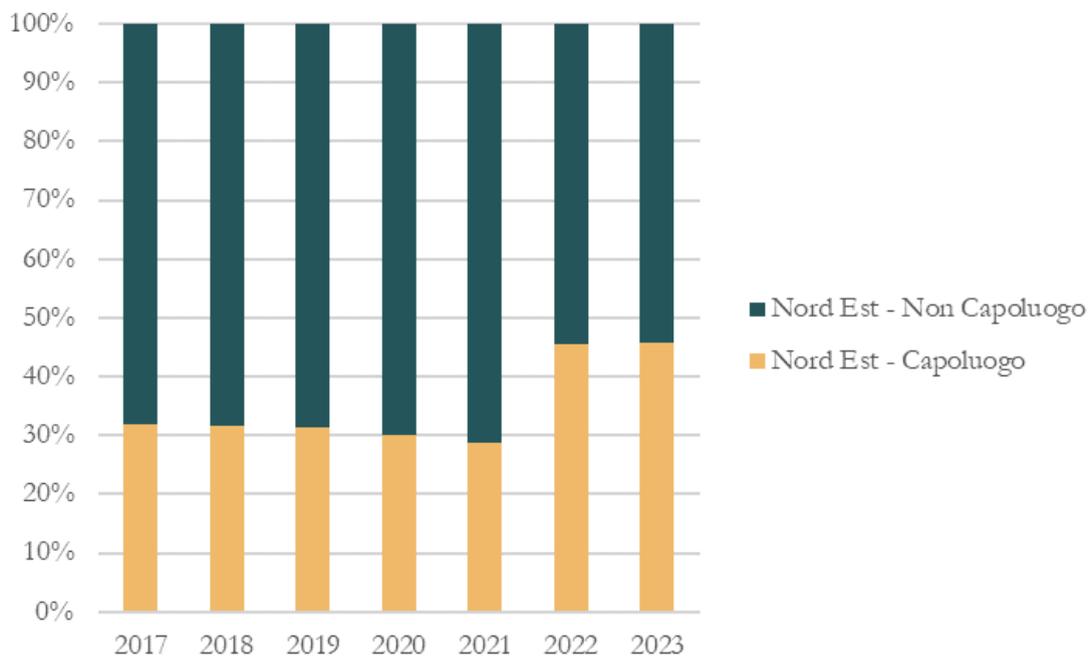


Fig. 24 - Distribuzione compravendite nel Nord Est. Fonte dati: OMI

Un'altra caratteristica di queste regioni sono le dimensioni molto elevate degli immobili, che superano la media italiana. Per questo valore, il 2020 non sembra aver avuto un'influenza sulla scelta delle dimensioni delle abitazioni, come si può vedere nella figura 24. È però importante notare che le variazioni delle compravendite per classe immobiliare indicano in realtà uno spostamento verso le soluzioni agli estremi, ossia verso le abitazioni di dimensioni inferiori ai 50 m² o oltre i 145 m² (tabella 9).

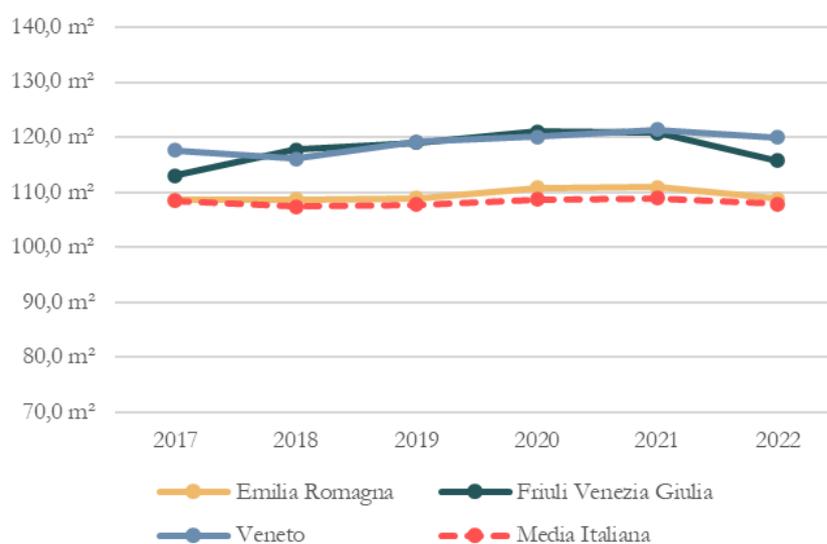


Fig. 25 - Superfici medie delle abitazioni in Italia nord-orientale. Fonte dati: OMI

Nell'Italia nord-orientale dunque i cambiamenti principali sono stati nell'aumento dei prezzi e nella scelta di immobili sempre più grandi.

Tab. 9 - Variazione del volume delle compravendite per classe dimensionale, Italia nord-orientale. Fonte dati: OMI

Classi dimensionali	Variazione 2017-2019	Variazione 2019-2020	Variazione 2019-2021
Fino a 50 m ²	19,5%	-7,5%	24,7%
50 m ² - 85 m ²	15,3%	-7,4%	22,4%
85 m ² - 115 m ²	15,2%	-9,6%	17,1%
115 m ² - 145 m ²	15,1%	-5,5%	24,6%
Oltre 145 m ²	18,7%	-0,9%	32,9%

Si può quindi pensare che l'impatto del Covid in quest'area abbia proprio influenzato il desiderio di avere spazi più ampi, nonostante l'aumento dei prezzi, in linea quindi con quanto emerso nella revisione della letteratura.

5.3 Italia nord-occidentale

L'Italia nord occidentale comprende le regioni Liguria, Lombardia, Piemonte e Valle d'Aosta. Si tratta dell'area più popolosa e più densamente abitata d'Italia, con un altissimo grado di industrializzazione che attrae numerosi lavoratori in queste regioni, in particolare in Lombardia e in Piemonte. In Valle d'Aosta e Liguria è presente invece un flusso principalmente turistico, che attrae numerosi compratori interessati a immobili da utilizzare per le vacanze, tant'è che queste due regioni figurano tra quelle con il maggior numero di acquisti di seconde case. (OMI, 2023b).

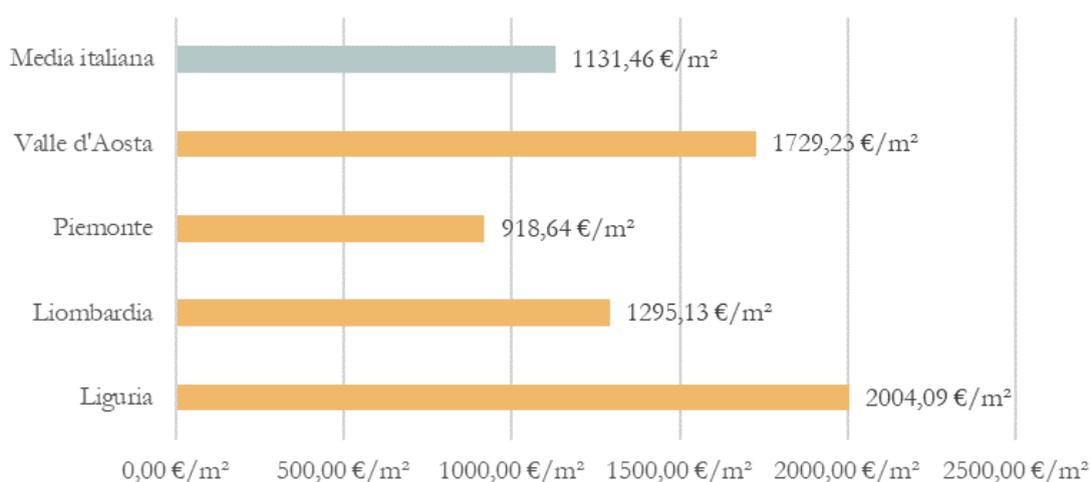


Fig. 26 - Prezzi medi in Italia nord-occidentale nel 2023 e media italiana. Fonte dati: OMI

In generale, sia grazie alla forte industrializzazione sia grazie al turismo, questa è l'area più ricca, responsabile anche di un terzo del PIL del Paese (CDP, 2020), entrambi fattori che portano a un costo generale della vita più elevato; di conseguenza il mercato residenziale di questa area ha prezzi medi al metro quadro molto elevati, tranne il Piemonte le altre regioni infatti superano tutte la media nazionale (Figura 26).

Tab. 10 - Variazione prezzi medi nel Nord Ovest. Fonte dati: OMI

Regione	Variazione 17-19	Variazione 19-20	Variazione 19-21	Variazione 19-23	Variazione 17-23
Liguria	-3,24%	-0,74%	-1,65%	-1,89%	-5,07%
Lombardia	0,40%	0,03%	-0,20%	2,02%	2,43%
Piemonte	-2,00%	-0,92%	-2,83%	-3,31%	-5,25%
Valle d'Aosta	-1,04%	-0,29%	0,45%	2,71%	1,65%
Nord Ovest	-1,47%	-0,48%	-1,06%	-0,12%	-1,56%

Come si può vedere dalla tabella 10 quest'area nel 2020 non ha subito forti variazioni dei prezzi al metro quadro, ma negli anni successivi si è divisa in due: infatti la Lombardia, regione che attira molti lavoratori per via dell'elevato numero di opportunità lavorative, e la Valle d'Aosta hanno visto un aumento dei prezzi molto alto rispetto al triennio pre pandemia; invece il Piemonte e la Liguria hanno subito un'ulteriore diminuzione dei prezzi rispetto al 2019.

Le compravendite in quest'area sono le più numerose d'Italia, soprattutto in Lombardia, che come già ribadito è una regione che attira un forte flusso migratorio interno (Figura 27).

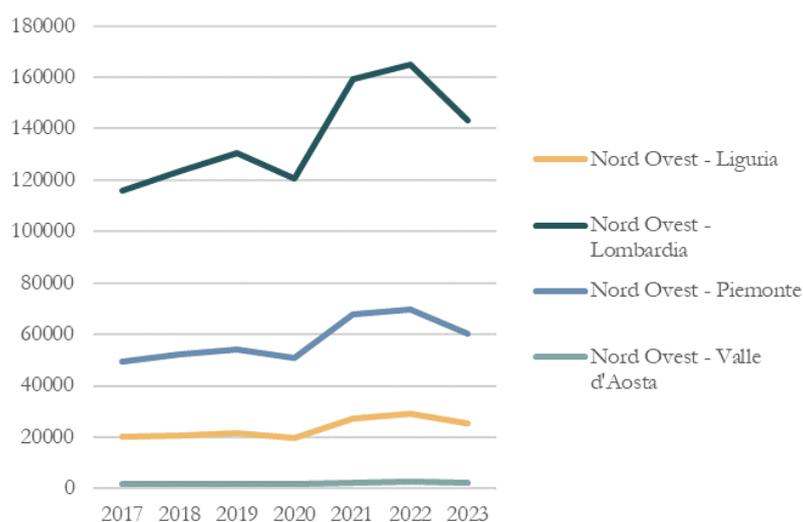


Fig. 27 - Volume compravendite nell'area Nord Ovest. Fonte dati: OMI

In generale anche in quest'area l'anno della pandemia è stato uno spartiacque per quanto riguarda le vendite, ma è comunque presente un aumento delle compravendite in tutte le regioni rispetto al triennio 2017-2019 (Tabella 11).

Tab. 11 - Variazione del volume delle compravendite nell'area Nord Ovest. Fonte dati: OMI

Regione	2017-2019	2019-2020	2019-2021	2019-2023
Liguria	6,56%	-9,08%	25,92%	16,53%
Lombardia	12,83%	-7,75%	21,74%	9,49%
Piemonte	8,63%	-5,89%	25,40%	11,59%
Valle d'Aosta	17,71%	-7,83%	19,45%	7,15%

Inoltre anche qui, in controtendenza con quanto registrato negli anni precedenti, dal 2022 si è visto uno spostamento sempre maggiore verso i centri urbani maggiori (Figura 28)

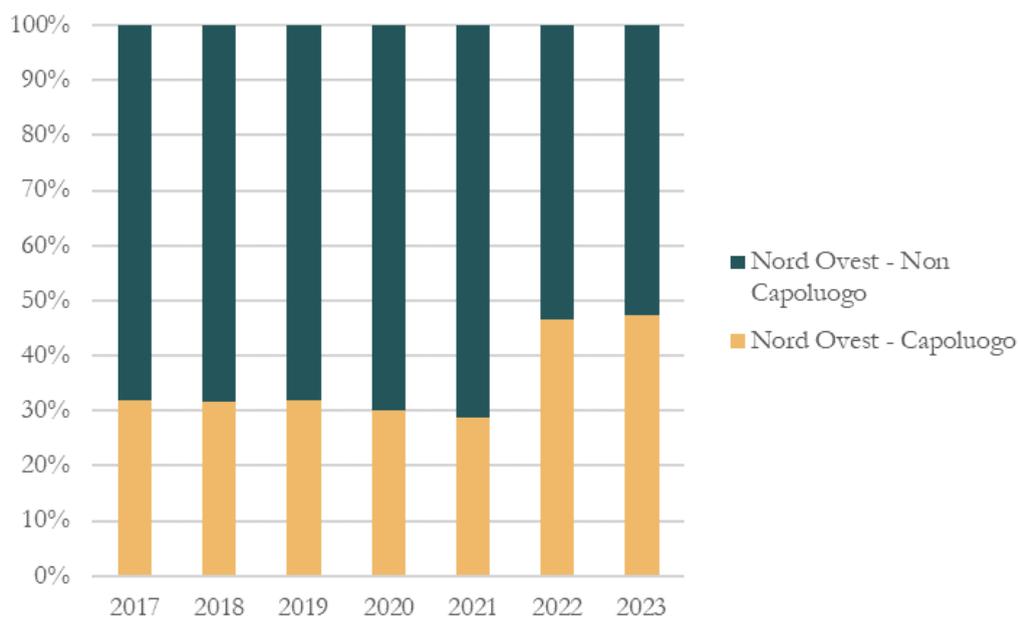


Fig. 28 - Distribuzione compravendite nel Nord Ovest. Fonte dati: OMI

Le dimensioni delle abitazioni nel Nord Ovest sono molto varie, con il Piemonte che registra come dimensione media oltre 120 metri quadri, mentre ad esempio la Valle d'Aosta negli ultimi anni non ha mai superato i 90 metri quadri (Figura 29).

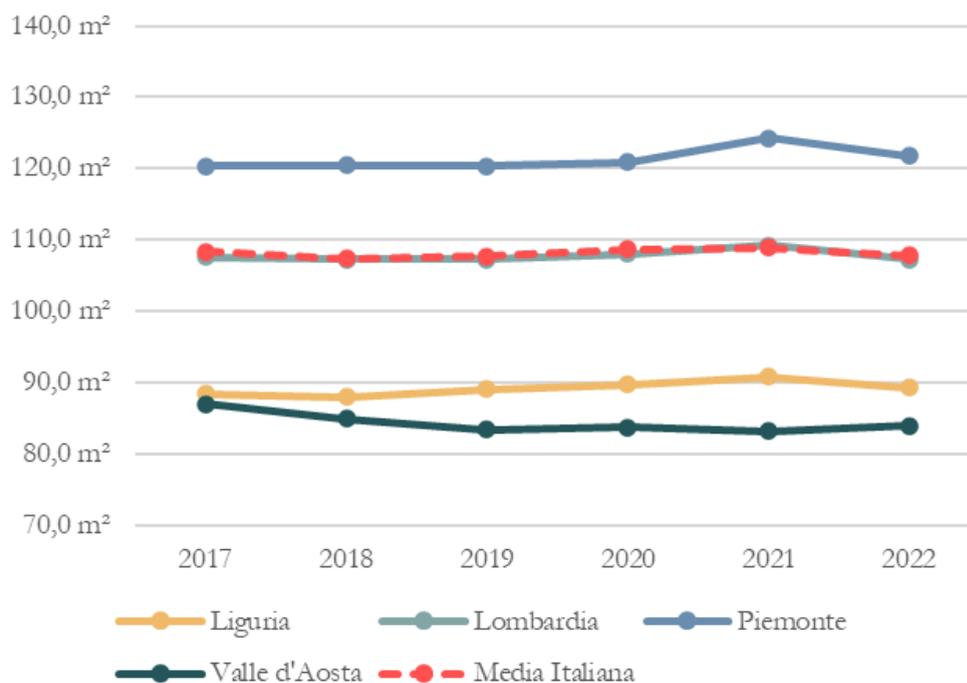


Fig. 29 - Superfici medie delle abitazioni in Italia nord-occidentale. Fonte dati: OMI

In generale però, dopo il lockdown si è registrato un aumento delle compravendite nelle classi dimensionali oltre gli 85 metri quadri, soprattutto nell'ultima classe dimensionale, quella oltre i 145 m² (tabella 12).

Tab. 12 - Variazione del volume delle compravendite per classe dimensionale, Italia nord-occidentale. Fonte dati: OMI

Classi dimensionali	Variazione 2017-2019	Variazione 2019-2020	Variazione 2019-2021
Fino a 50 m ²	17,5%	-9,7%	18,1%
50 m ² - 85 m ²	10,9%	-9,3%	19,0%
85 m ² - 115 m ²	10,1%	-7,5%	22,1%
115 m ² - 145 m ²	9,8%	-6,4%	25,1%
Oltre 145 m ²	10,4%	-2,5%	36,1%

Anche quest'area geografica rispecchia dunque l'ipotesi della ricerca di abitazioni di dimensioni maggiori dopo il lockdown, anche se lo spostamento in questo caso sia avvenuto più verso i centri urbani. È importante tenere conto che in quest'area geografica è presente la Lombardia, regione che è un'eccezione rispetto alle altre, contenendo Milano, città dall'enorme forza attrattiva, che dunque ha un peso molto forte rispetto alle altre regioni. Inoltre qui la forte presenza di industrie, che richiedono necessariamente la presenza sul posto di lavoro, ha anch'essa una forte influenza sui dati dell'area geografica.

5.4 Italia centrale

Le regioni che fanno parte dell'Italia Centrale sono Lazio, Marche, Toscana e Umbria. Si tratta di un'area sostenuta economicamente soprattutto da piccole e medie imprese manifatturiere e dall'industria del turismo. Nel Lazio inoltre, per la presenza di Roma, l'economia dipende in gran parte anche dalle attività terziarie necessarie per il corretto svolgimento delle funzioni della Capitale.

In questa area geografica i prezzi al metro quadrato sono elevati, soprattutto nel Lazio, ma a parte la Toscana tutte le regioni superano la media italiana (Figura 30).

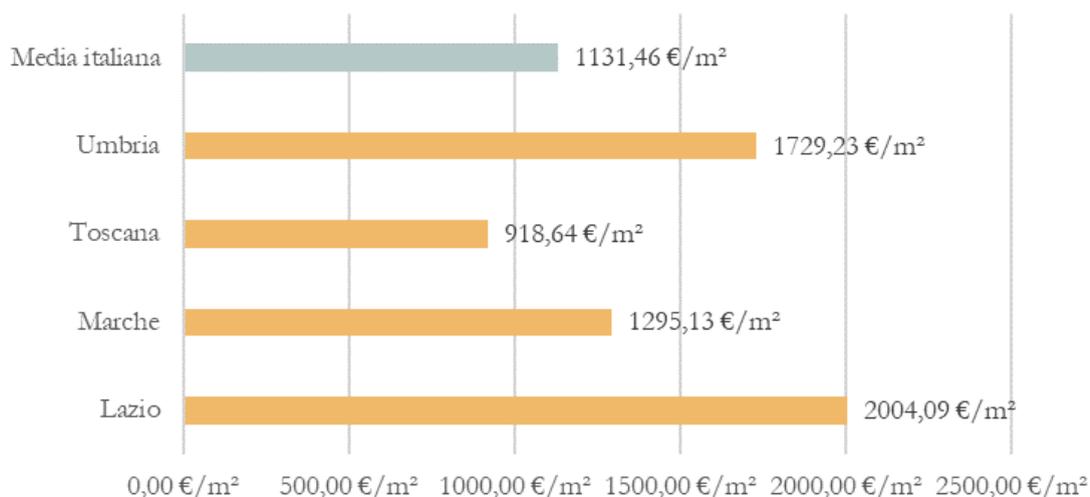


Fig. 30 - Prezzi medi in Italia centrale nel 2023 e media italiana. Fonte dati: OMI

In questa zona le variazioni di prezzo sono rimaste coerenti con i trend del triennio 2017-2019, infatti l'unica regione ad aver registrato un aumento sono le Marche; in Umbria si può invece notare una netta diminuzione dei prezzi, decisamente maggiore rispetto a quanto rilevato fino al 2020 (tabella 13).

Tab. 13 - Variazione prezzi medi nel Centro. Fonte dati: OMI

Regione	Variazione 17-19	Variazione 19-20	Variazione 19-21	Variazione 19-23	Variazione 17-23
Lazio	-3,57%	-1,14%	-2,75%	-3,46%	-6,91%
Marche	7,16%	-0,37%	-0,28%	4,22%	11,68%
Toscana	-5,21%	-1,40%	-2,72%	-3,07%	-8,12%
Umbria	-3,06%	-3,50%	-15,14%	-20,84%	-23,25%
Centro	-1,17%	-1,60%	-5,22%	-5,79%	-6,65%

Questa area è la seconda per volume di compravendite in Italia, soprattutto grazie al Lazio e alla Toscana, la prima una regione sia fortemente turistica, sia molto importante nel settore dei servizi (Banca d'Italia, 2023a), mentre la seconda ha visto una ripresa delle sue attività produttive oltre a un ritorno a forti flussi turistici (Banca d'Italia, 2023b) (Figura 31).

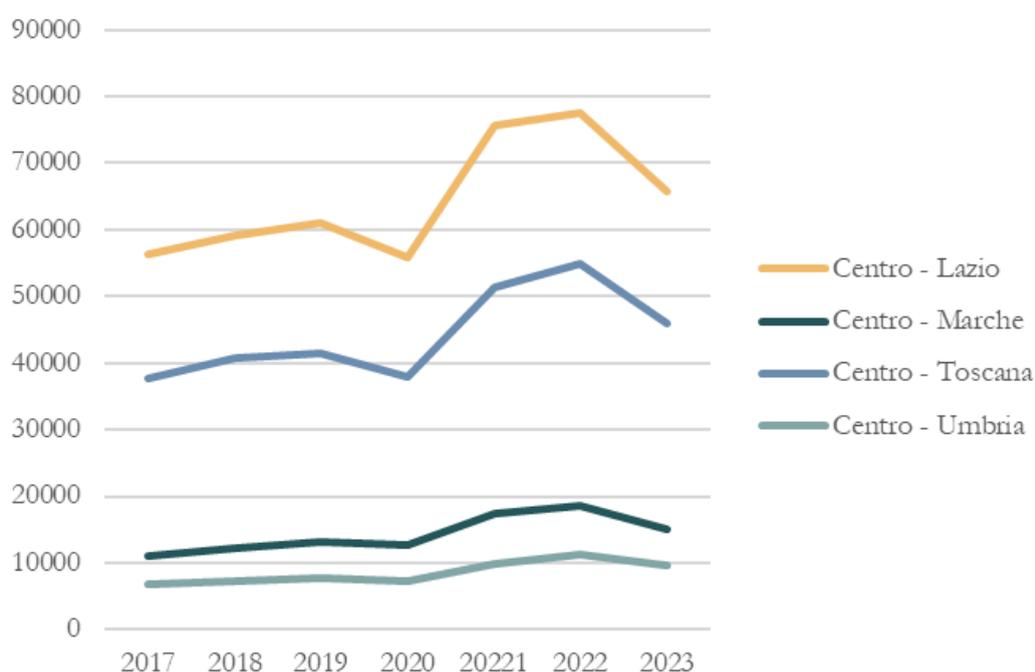


Fig. 31 - Volume compravendite nell'area centrale. Fonte dati: OMI

Si può notare però come le compravendite in queste due regioni abbiano subito variazioni importanti all'inizio della pandemia e nei due anni immediatamente successivi, per poi tornare però in linea con i trend precedenti al 2020; invece Marche e Umbria hanno visto degli aumenti che, sebbene meno elevati nel 2023, continuano verso un trend più crescente rispetto al triennio 2017-2019 (tabella 14).

Tab. 14 - Variazione del volume delle compravendite nell'area Centrale. Fonte dati: OMI

Regione	2017-2019	2019-2020	2019-2021	2019-2023
Lazio	8,12%	-8,18%	24,25%	7,84%
Marche	18,14%	-1,90%	33,83%	15,39%
Toscana	9,68%	-8,30%	24,15%	10,86%
Umbria	14,21%	-4,70%	28,56%	23,53%

Questa zona geografica ha sempre avuto una distribuzione equa fra le compravendite nei capoluoghi e al di fuori di essi, nel 2021 si è registrato un lievissimo spostamento verso i centri minori, ma trascurabile. In generale i dati sono rimasti in linea con le tendenze precedenti al 2020 (Figura 32).

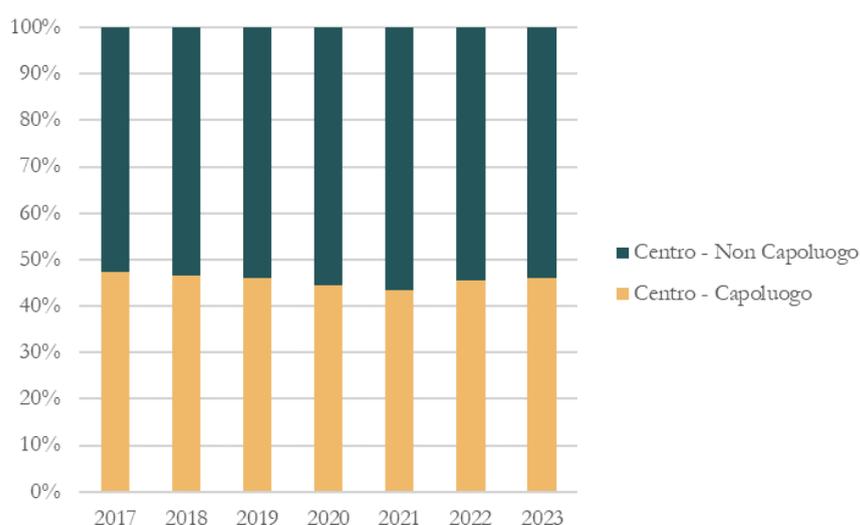


Fig. 32 - Distribuzione compravendite nel Centro. Fonte dati: OMI

Per quanto riguarda le dimensioni, si tratta di un'area che si discosta pochissimo dalla media nazionale, se si ignora il valore del 2017 dell'Umbria, eccezionale rispetto a ciò che è la tendenza (Figura 33). In generale il 2020 non sembra aver avuto un'influenza sulla dimensione media delle abitazioni.

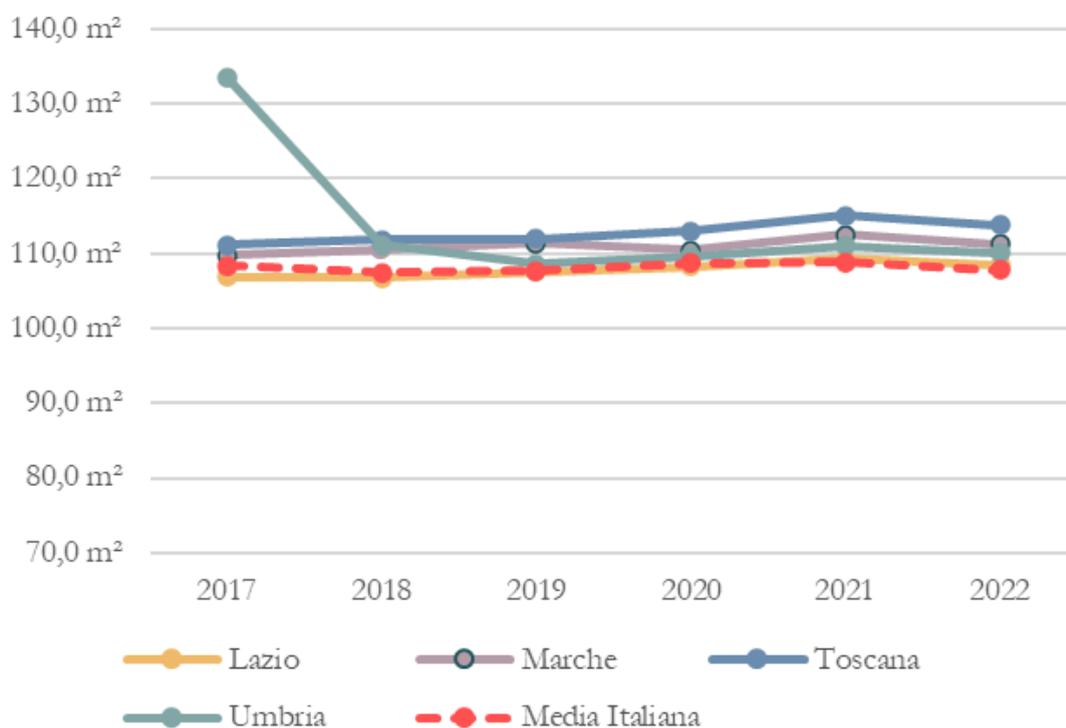


Fig. 33 - Superfici medie delle abitazioni in Italia centrale. Fonte dati: OMI

È però interessante notare che a livello di classi dimensionali, dopo il 2019 c'è stato un netto aumento delle compravendite relative agli immobili della classe dimensionale maggiore, oltre i 145 metri quadri (tabella 15).

Il fatto però che siano aumentate le vendite in tutte le classi dimensionali non ha spostato la media delle dimensioni a livello regionale.

Tab. 15 - Variazione del volume delle compravendite per classe dimensionale, Italia centrale. Fonte dati: OMI

Classi dimensionali	Variazione 2017-2019	Variazione 2019-2020	Variazione 2019-2021
Fino a 50 m ²	11,0%	-9,0%	21,7%
50 m ² - 85 m ²	8,2%	-7,7%	23,4%
85 m ² -115 m ²	9,8%	-9,5%	22,2%
115 m ² - 145 m ²	9,8%	-6,2%	25,8%
Oltre 145 m ²	14,0%	-3,3%	37,3%

In conclusione, nelle regioni dell'Italia centrale il cambiamento principale è stato quello di uno spostamento verso immobili residenziali di grandi dimensioni, dunque confermando per quanto riguarda quest'area la tendenza a ricercare abitazioni più spaziose. Il fatto che qui siano anche presenti molti lavori legati al settore terziario permette sicuramente di poter lavorare in maniera ibrida, influenzando così la scelta del tipo di abitazione anche da questo punto di vista.

5.5 Italia meridionale

L'Italia meridionale è composta da Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise e Puglia. Si tratta di un'area geografica in cui il mercato del lavoro è scarno di opportunità, dove sono di più i posti di lavoro persi che quelli creati, per cui sono necessari investimenti per migliorare le condizioni lavorative della zona, il cui PIL pro capite è circa la metà di quello delle regioni del Nord (Confcommercio, 2024b). Proprio per questo motivo si assiste a un progressivo spopolamento del Meridione, con gli abitanti che migrano principalmente verso il Settentrione, in cerca di opportunità lavorative migliori (Bonifazi, 2015).

Queste condizioni economiche aiutano a comprendere perché in quest'area il mercato immobiliare sia meno fiorente rispetto al resto d'Italia; infatti sia i prezzi sia il numero delle transazioni sono al di sotto della media italiana.

Per quanto riguarda il mercato immobiliare, il primo parametro, relativo ai prezzi al metro quadro, riporta un minore costo delle abitazioni rispetto alla media italiana in tutte le regioni, come si può vedere dalla figura 33, arrivando a essere addirittura quasi dimezzato rispetto ad essa. Solo la Campania e la Puglia si avvicinano ai valori del resto d'Italia, grazie alla presenza rispettivamente di Napoli e Bari, due grandi città italiane, che accentrano molti dei servizi dell'area meridionale. Sono inoltre due regioni estremamente turistiche, sia dal punto di vista culturale, sia da quello ambientale, il che porta a investimenti sulle strutture ricettive e a maggiori possibilità lavorative, benché legate alla forte stagionalità del turismo della zona, concentrato nei mesi estivi (Lobina, 2016). Le altre regioni meridionali, benché anch'esse abbiano un grande potenziale turistico, sono meno inserite nei flussi turistici, il che contribuisce negativamente al loro

sviluppo economico e di conseguenza a maggiori flussi di migrazione verso altre aree italiane (ISTAT, 2021a).

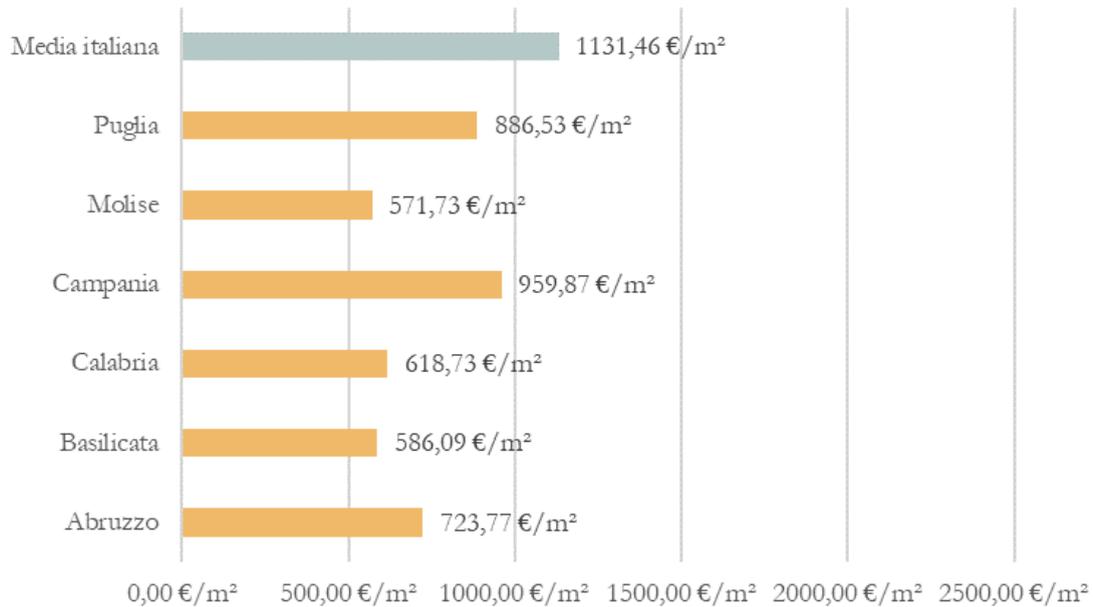


Fig. 34 - Prezzi medi in Italia meridionale nel 2023 e media italiana. Fonte dati: OMI

Queste dinamiche di spopolamento sono riflesse proprio dalla variazione dei prezzi negli ultimi anni, che già stavano subendo abbassamenti prima della pandemia, ma dopo l'arrivo del Covid questi sono diminuiti ulteriormente, come si può vedere dalla tabella 16. Infatti dopo la pandemia non vi è stata nessuna ripresa da questo punto di vista, evidenziando ulteriormente le differenze fra le regioni centro-settentrionali e quelle meridionali.

Tab. 16 - Variazione prezzi medi nel Meridione. Fonte dati: OMI

Regione	Variazione 17-19	Variazione 19-20	Variazione 19-21	Variazione 19-23	Variazione 17-23
Abruzzo	-2,07%	-1,99%	-3,84%	-4,01%	-6,00%
Basilicata	-1,45%	-5,12%	-8,34%	-8,21%	-9,55%
Calabria	-1,67%	-1,90%	-2,01%	-1,22%	-2,87%
Campania	-0,33%	-2,34%	-3,07%	-4,34%	-4,65%
Molise	-1,07%	-0,80%	-2,62%	-5,19%	-6,20%
Puglia	-1,42%	-1,29%	-3,61%	-1,64%	-3,04%
Sud	-1,34%	-2,24%	-3,92%	-4,10%	-5,39%

Oltre ai prezzi, anche l'andamento delle transazioni immobiliari residenziali in questa zona ha subito un calo nel 2020, per poi registrare però delle risalite nel periodo successivo. È importante ricordare però che il volume delle vendite è decisamente inferiore a quello del centro-nord, le uniche regioni che sono paragonabili sono, come già accaduto per i prezzi medi, la Campania e la Puglia, come si può vedere nella figura 34. Le altre regioni infatti hanno volumi molto più bassi, il che contribuisce a indicare il loro scarso potere attrattivo per gli abitanti.

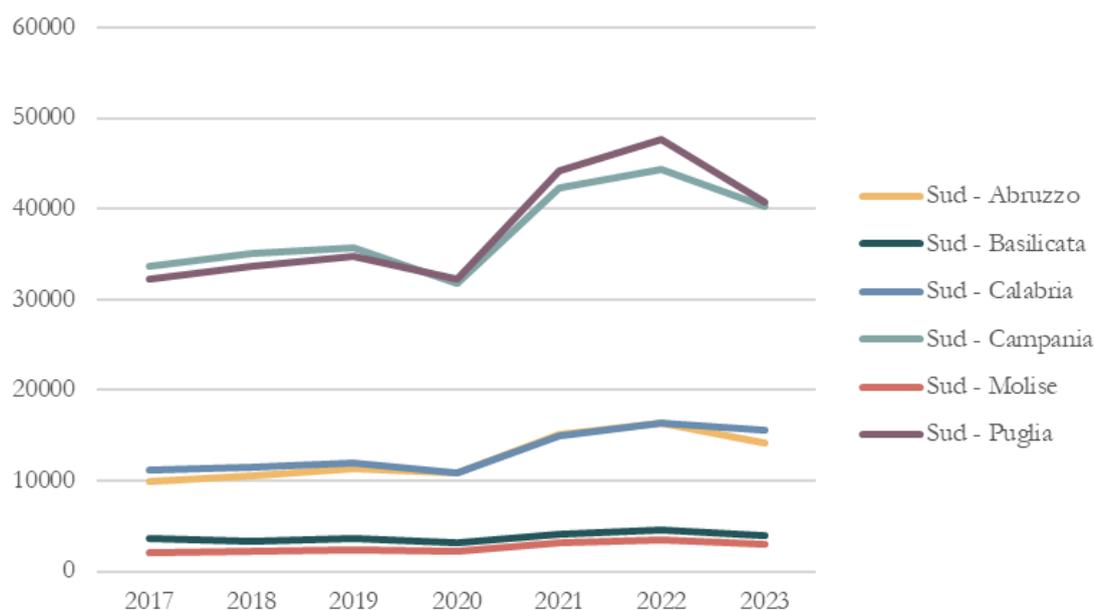


Fig. 35 - Volume compravendite nell'area meridionale. Fonte dati: OMI

Sebbene in questo caso si tratti di trend di decrescita (tabella 17), il volume delle transazioni, ad eccezione di Molise e Puglia, rimane comunque decisamente più elevato rispetto a quello precedente al 2020, indicando che comunque in questa area le vendite sono aumentate; incrociando questo dato con quanto emerso nel capitolo 3 si può dunque ipotizzare che la possibilità di rimanere, ritornare o trasferirsi in queste regioni grazie al lavoro da casa abbia contribuito a questo aumento.

Questo è un dato importante da tenere a mente poiché può portare a una diminuzione dello spopolamento del Meridione, che può diventare di forte attrattiva per i prezzi minori rispetto al centro-nord, sia degli immobili sia del costo della vita.

Tab. 17 - Variazione del volume delle compravendite nell'area Meridionale. Fonte dati: OMI

Regione	2017-2019	2019-2020	2019-2021	2019-2023
Abruzzo	13,03%	-4,40%	33,34%	24,89%
Basilicata	2,90%	-13,33%	10,84%	7,77%
Calabria	6,48%	-9,16%	25,57%	31,12%
Campania	6,17%	-10,99%	18,68%	12,69%
Molise	10,30%	-5,75%	33,08%	28,46%
Puglia	8,10%	-7,55%	26,91%	17,13%

Un altro dato da considerare è anche il maggiore spostamento nei capoluoghi di provincia dal 2022, mostrato in figura 35, che può essere interpretato in base al fatto che la pandemia ha ridotto il turismo, diminuendo dunque le possibilità di lavoro nei luoghi tipicamente turistici. Solo nelle regioni meridionali e insulari (vedi oltre, par. 4.6, figura 43) è presente un aumento così elevato, tale da superare la percentuale delle abitazioni al di fuori dei capoluoghi di provincia.

Questo spopolamento dei centri minori è sicuramente da considerare in relazione all'ipotesi di eventuali investimenti da fare in futuro nel mercato immobiliare, per attirare nuovi abitanti e per ridare vita a queste aree. Come emerso nella revisione del capitolo 3 e già ribadito, i lavoratori in smart working potrebbero essere il target ideale

per gli investimenti in questo campo, diventando anche fattore trainante per l'economia di questa zona, portando nuova popolazione nei centri minori.

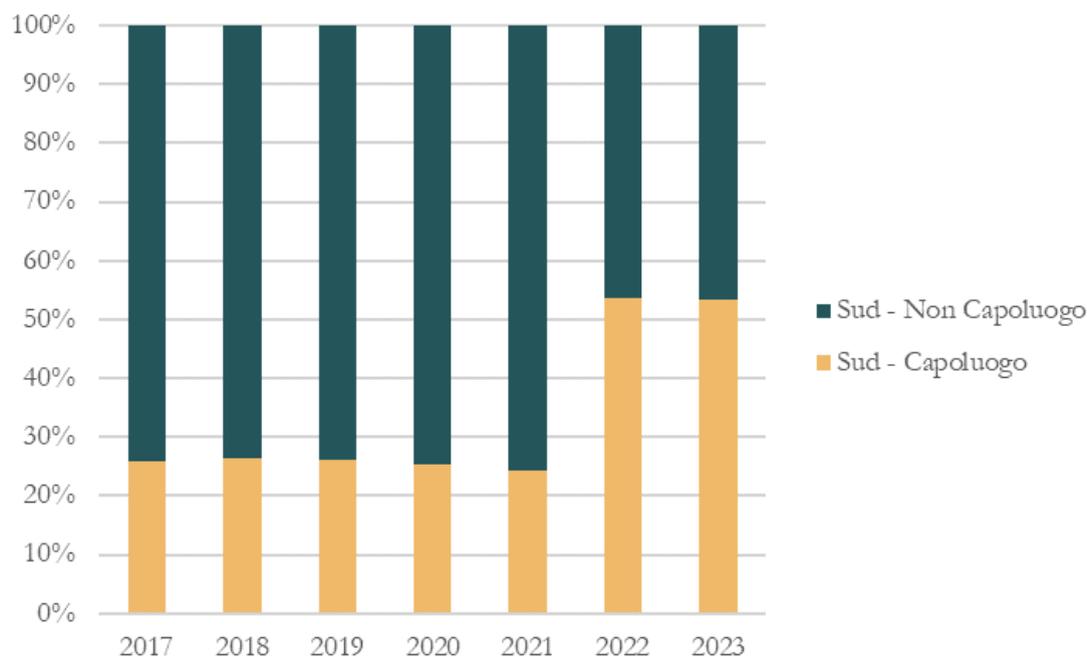


Fig. 36 - Distribuzione compravendite nel Sud. Fonte dati: OMI

In quest'area le abitazioni compravendute hanno dimensioni elevate, come emerge dalla figura 37, sicuramente i minori prezzi al metro quadro hanno un'influenza su ciò, poiché con lo stesso budget si possono acquistare metrature più elevate rispetto al resto d'Italia. Questa può essere un'ulteriore caratteristica a favore dei lavoratori da remoto, perché, sempre come emerso nel capitolo 4, questi cercano spazi più ampi per poter avere nell'abitazione principale spazi dedicati esclusivamente al lavoro, e dunque in questa zona risulta più economico trovarli.

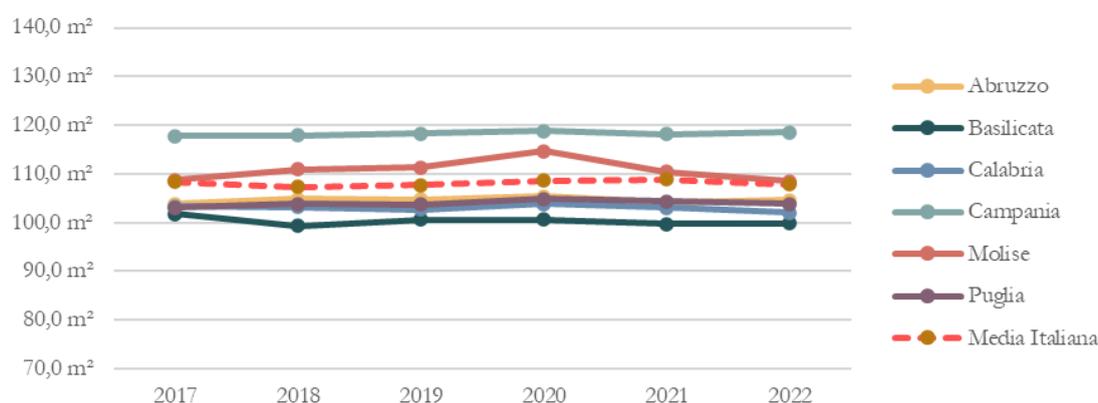


Fig. 37 - Superfici medie delle abitazioni in Italia meridionale. Fonte dati: OMI

Infine non è emersa nessuna variazione nella distribuzione della vendita di immobili per classi dimensionali, sono aumentate come già visto le vendite, ma in modo omogeneo fra le cinque classi dimensionali considerate (Tabella 18).

Tab. 18 - Variazione del volume delle compravendite per classe dimensionale, Italia meridionale. Fonte dati: OMI

Classi dimensionali	Variazione 2017-2019	Variazione 2019-2020	Variazione 2019-2021
Fino a 50 m ²	9,4%	-10,5%	28,9%
50 m ² - 85 m ²	5,7%	-8,8%	26,3%
85 m ² - 115 m ²	6,9%	-9,8%	20,0%
115 m ² - 145 m ²	7,6%	-10,1%	21,1%
Oltre 145 m ²	10,8%	-4,5%	28,4%

Sicuramente l'Italia meridionale può beneficiare delle conseguenze della pandemia sul mercato immobiliare, trovando strumenti per attirare investimenti e soprattutto per far sì che la propria popolazione non migri verso altre regioni, permettendo così un miglioramento dell'economia di quest'area. Sarebbe anzi auspicabile, data la natura di queste regioni, investire nel settore immobiliare per renderle attrattive anche per lavoratori che provengono dal resto d'Italia, evitando però un processo di gentrificazione, ma puntando a diminuire lo spopolamento dei borghi qui presenti.

5.6 Italia insulare

Le maggiori isole italiane corrispondono alle regioni Sicilia e Sardegna.

In relazione ai parametri analizzati, il primo aspetto da considerare sono i prezzi al metro quadro. Si tratta di prezzi inferiori rispetto alla media italiana, ma in Sardegna sono più elevati a causa del mercato immobiliare nelle aree più turistiche, per via della ricerca di immobili da acquistare come investimento (Figura 38).

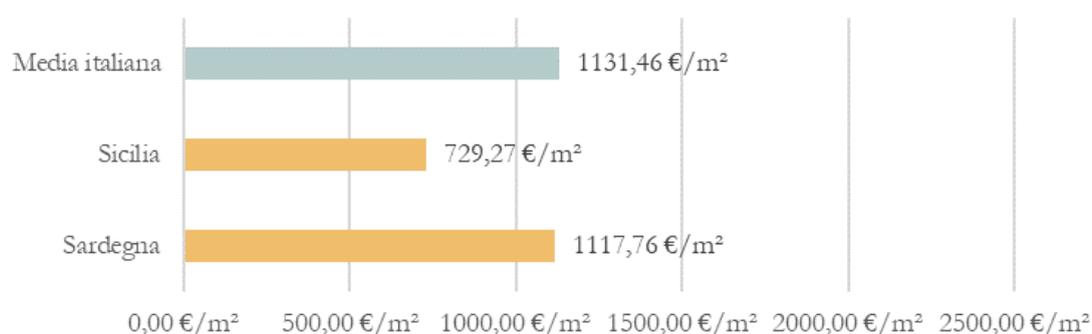


Fig. 38 - Prezzi medi in Italia insulare nel 2023 e media italiana. Fonte dati: OMI

Le due isole si differenziano anche nella variazione dei prezzi, infatti dove la Sardegna, grazie alla sua maggiore attrattiva, non ha subito diminuzioni significative, la Sicilia ha invece visto una diminuzione molto maggiore dei prezzi (Tabella 19).

Tab. 19 - Variazione prezzi medi nelle Isole. Fonte dati: OMI

Regione	Variazione 17-19	Variazione 19-20	Variazione 19-21	Variazione 19-23	Variazione 17-23
Sardegna	-0,01%	-0,32%	-0,38%	-0,07%	-0,08%
Sicilia	-2,88%	-2,24%	-4,81%	-5,58%	-8,30%
Isole	-1,44%	-1,28%	-2,59%	-2,83%	-4,19%

In Sicilia sono però decisamente maggiori le transazioni (Figura 39), sicuramente questo dato è anche correlato al fatto che questa abbia una popolazione di 4,8 milioni di persone, mentre la Sardegna si attesta a 1,58 milioni (ISTAT, 2021b; ISTAT, 2021c).

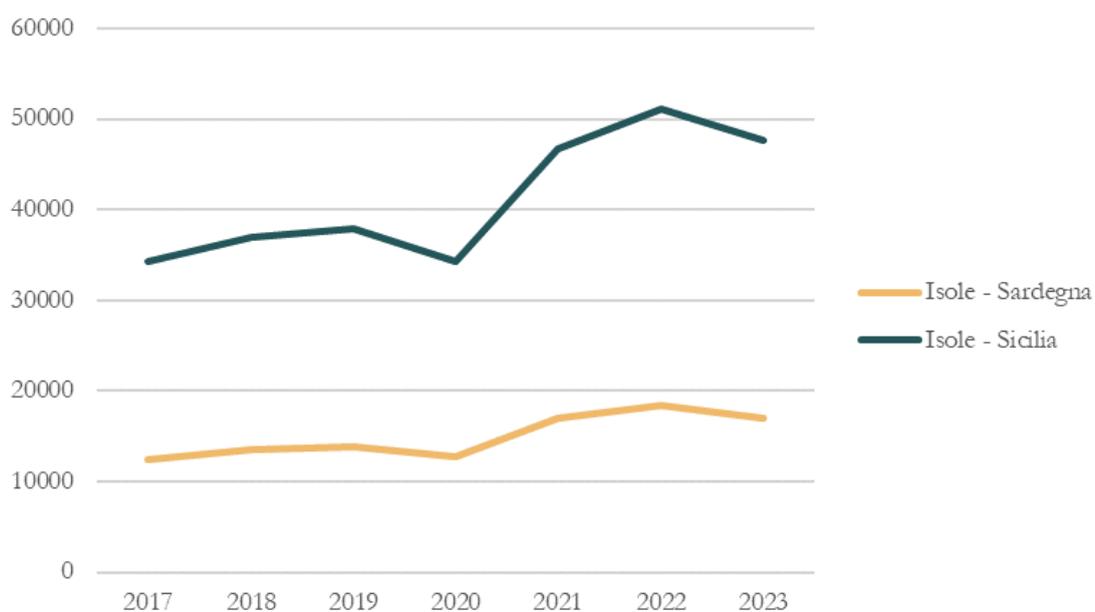


Fig. 39 - Volume compravendite nell'area insulare. Fonte dati: OMI

Entrambe le regioni hanno visto un aumento delle vendite rispetto al periodo precedente al 2020, e soprattutto la Sicilia mantiene un numero elevato di transazioni rispetto al 2019 (Tabella 20).

Tab. 20 - Variazione del volume delle compravendite nell'area Centrale. Fonte dati: OMI

Regione	2017-2023	2019-2020	2019-2021	2019-2023
Sardegna	11,20%	-8,21%	22,43%	21,97%
Sicilia	10,26%	-9,25%	23,50%	26,07%

Come già accennato nel paragrafo 5.5, questa zona geografica ha visto un netto spostamento della popolazione verso i centri urbani principali, infatti più della metà delle transazioni avvengono nei capoluoghi di provincia.

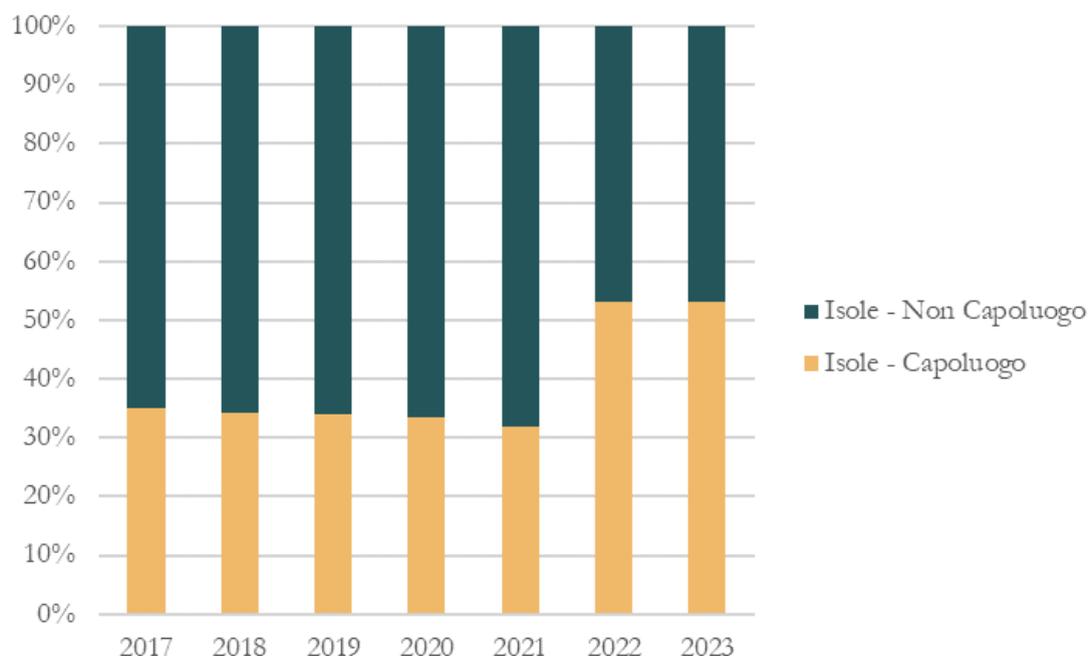


Fig. 40 - Distribuzione compravendite nelle Isole. Fonte dati: OMI

Infine, per quanto riguarda le dimensioni medie delle abitazioni, in quest'area rispecchiano la media italiana (Figura 41), e non hanno subito particolari variazioni negli ultimi anni.

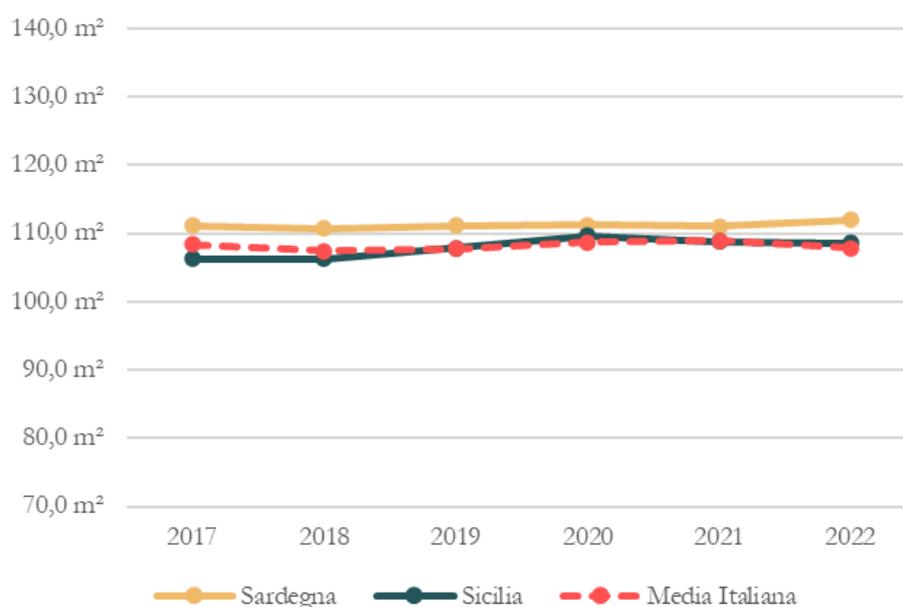


Fig. 41 - Superfici medie delle abitazioni in Italia insulare. Fonte dati: OMI

In seguito al Covid le transazioni per classe dimensionale sono aumentate rispetto agli anni precedenti, essendo del resto aumentate le transazioni totali, ma sono aumentate seguendo indicativamente i trend del triennio 2017-2019 (tabella 21).

Tab. 21 - Variazione del volume delle compravendite per classe dimensionale, Italia insulare. Fonte dati: OMI

Classi dimensionali	Variazione 2017-2019	Variazione 2019-2020	Variazione 2019-2021
Fino a 50 m ²	9,0%	-13,7%	21,4%
50 m ² - 85 m ²	7,8%	-8,2%	24,1%
85 m ² -115 m ²	8,4%	-10,2%	19,3%
115 m ² - 145 m ²	13,3%	-9,7%	22,4%
Oltre 145 m ²	15,5%	-5,1%	29,4%

Nelle isole, in maniera analoga all'Italia meridionale, sarebbe auspicabile investire nel settore residenziale per combattere lo spopolamento, attirando lavoratori che possono lavorare tramite smart working.

Conclusioni

Nel 2020 l'arrivo del virus di Sars-Cov-2 ha portato a una pandemia che, in questo mondo globalizzato, ha avuto un impatto senza precedenti, con la necessità di adottare rapidamente misure contenitive per arginare le conseguenze di questo evento.

La popolazione mondiale si è ritrovata a dover cambiare le proprie abitudini in maniera repentina, trovandosi costretta negli spazi della propria abitazione per diminuire i contagi, dovendo adeguare quindi il proprio modo di vivere e lavorare.

In Europa, duramente colpita soprattutto nelle fasi iniziali, è stato adottato diffusamente lo smart working, per far sì che le persone potessero lavorare senza muoversi di casa; ciò ha però portato a una nuova consapevolezza riguardo a quali siano gli spazi necessari per vivere, sia in termini di dimensioni dell'abitazione, sia in termini di spazi accessori e servizi.

Questa tesi è nata dunque in questo scenario post pandemico, ponendosi l'obiettivo di comprendere quali possano essere le nuove dinamiche e tendenze del mercato immobiliare europeo e italiano in relazione all'impatto della pandemia, attraverso una revisione della letteratura sul tema e l'analisi, per il caso studio dell'Italia, dei dati relativi al volume delle compravendite, dei prezzi al metro quadro e alla tipologia e dimensioni degli immobili residenziali.

Dal lavoro di tesi, sono emersi diversi risultati.

Rispetto al tema generale del mercato immobiliare europeo è emerso come in UE ci sia inizialmente stata una crisi del settore, con un calo delle vendite pari al 70% rispetto al periodo pre pandemico; a questo calo è legato anche l'aumento dei prezzi d'acquisto

degli immobili. Inoltre la letteratura evidenzia come la situazione pandemica abbia modificato le preferenze degli acquirenti: i grandi centri urbani hanno infatti diminuito il loro potere attrattivo, sia nell'ambito residenziale sia nell'ambito degli uffici. Coloro che hanno acquistato casa, a livello europeo, dopo la pandemia si sono spostati tendenzialmente verso aree rurali o suburbane. Questo perché le prime sono percepite come più sicure, mentre le seconde garantiscono inoltre di raggiungere facilmente le grandi città in caso di necessità.

Questa ricerca di immobili residenziali al di fuori dei centri urbani, oltre alla questione della sicurezza, è anche giustificata dal fatto che permette di abitare in case più grandi, con la possibilità di creare spazi di lavoro all'interno della propria abitazione e di avere spazi esterni; inoltre è anche apprezzata una maggiore vicinanza alla natura e al verde in generale.

Infatti la pandemia in Europa ha avuto un impatto parallelo anche sul settore degli uffici, visti come meno necessari per via dell'aumento dello smart working; è emerso infatti come le aziende abbiano puntato a diminuire gli spazi utilizzati o a optare per soluzioni di condivisione di questi.

In base a quanto riscontrato durante questo lavoro, una prospettiva da tenere in conto è quella degli investimenti nel settore immobiliare: una direzione possibile nei prossimi anni, per il mercato residenziale, sembrerebbe essere quella di investire soprattutto nelle aree suburbane, mentre per il mercato degli uffici l'ambito più interessante appare essere la progettazione di spazi condivisi fra più aziende, o di spazi dalle dimensioni più modeste, in modo che gli utilizzatori possano servirsene solo in caso di effettiva necessità di uno spazio fisico.

Nel caso studio dell'Italia si è analizzato il mercato residenziale, osservandolo dal punto di vista della tipologia degli immobili acquistati, dall'andamento dei prezzi e dal volume delle compravendite.

Per quanto riguarda la ricerca di determinate tipologie immobiliari, su tutto il territorio italiano si registra un equilibrio fra la ricerca di soluzioni in case indipendenti e semi indipendenti; sono però aumentate le dimensioni medie degli immobili ricercati, con una preferenza verso immobili con 3 o più vani e la costruzione sempre maggiore di immobili con almeno 4 vani. È riscontrata inoltre una maggiore predilezione per le aree suburbane rispetto alle rurali, ciò si può attribuire al fatto che in Italia lo smart working, pur con un iniziale aumento dovuto ai lockdown e alla necessità di tutelare i lavoratori, sia una pratica meno comune rispetto al resto d'Europa. È rimasta così la necessità di rimanere nelle vicinanze dei centri urbani principali senza potersene allontanare, in quanto molte aziende in Italia hanno richiesto e continuano a richiedere il rientro negli uffici, anche solo alcuni giorni a settimana.

Per quanto riguarda i prezzi medi e il volume delle compravendite sul territorio italiano, i primi hanno subito una diminuzione, mentre le seconde hanno visto un aumento rispetto al periodo precedente alla pandemia.

L'Italia si pone dunque come uno Stato in cui il mercato residenziale può avere un forte impatto economico nel futuro: l'aumento delle transazioni infatti può compensare l'abbassamento dei prezzi da un punto di vista dei guadagni nel settore. L'area di investimento può essere anche qui legata alle aree suburbane, in particolare si può puntare a investimenti nel Centro e nel Mezzogiorno, al fine di combattere lo spopolamento che affligge le regioni di queste aree, attirando in queste aree anche i

lavoratori che possono usufruire dello smart working, facendo però attenzione a non incorrere in fenomeni di gentrificazione.

Questo tipo di approccio di ricerca, benché affrontato in maniera rigorosa, presenta dei limiti. Per quanto concerne la questione del mercato immobiliare europeo, il numero di articoli che la affrontano è limitato, la maggior parte di essi adotta un approccio qualitativo di analisi, invece che un approccio quantitativo. Riguardo al mercato residenziale italiano l'utilizzo di dati quantitativi ha permesso di descrivere la situazione in modo più approfondito; è però un limite la mancanza di dati aggiornati per tutte le regioni.

Un altro limite è anche il fatto di poter osservare solamente gli anni immediatamente successivi allo scoppio della pandemia: infatti la ricerca in questo campo andrà monitorata ancora nei prossimi anni, per osservare su un periodo più esteso quanto effettivamente le conseguenze della pandemia abbiano creato delle tendenze abitative permanenti, sia in Italia sia in Unione Europea, in quanto già ora dai dati pare che si stia tornando a uno scenario simile a quello prima della pandemia. Sarebbe auspicabile analizzare in futuro questo fenomeno attraverso analisi quantitative dei dati dei vari Stati, implementandole con sondaggi somministrati agli attori del mercato e analisi delle politiche abitative a livello nazionale e europeo.

Bibliografia

- Acuto, M., Larcom, S., Keil, R., Ghojeh, M., Lindsay, T., Camponeschi, C., & Parnell, S. (2020). Seeing COVID-19 through an urban lens. *Nature sustainability*, 3 (12), 977-978.
- Aida Isabel Tavares e Pedro Lopes Ferreira, «COVID-19, Policies, Socio-Economic and Health Effects in Southern European Countries», e-cadernos CES [Online], 39 | 2023, DOI: <https://doi.org/10.4000/eces.8101>
- Alessandrini, S., & Pini, G. (1995). *Economia politica: istituzioni, comportamenti e forme di mercato* (seconda edizione).
- Alipour, J. V., Fadinger, H., & Schymik, J. (2021). My home is my castle—The benefits of working from home during a pandemic crisis. *Journal of Public Economics*, 196, 104373. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2021.104373>
- Allen-Coghlan, M., & McQuinn, K. M. (2021). The potential impact of Covid-19 on the Irish housing sector. *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 14(4), 636-651. <https://doi.org/10.1108/IJHMA-05-2020-0065>
- Arbolino, R., & Di Caro, P. (2021). Can the EU funds promote regional resilience at time of Covid-19? Insights from the Great Recession. *Journal of Policy Modeling*, 43(1), 109-126. <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2020.10.001>
- Armillei, F., Filippucci, F., & Fletcher, T. (2021). Did Covid-19 hit harder in peripheral areas? The case of Italian municipalities. *Economics & Human Biology*, 42, 101018. <https://doi.org/10.1016/j.ehb.2021.101018>

- Arslan, G., & Howells, K. (2019). Factors affecting investors' buying decision in real estate market in Northern Cyprus. *University of South Florida (USF) M3 Publishing*, 5(2021), 48.
- Aslan, S., Arditi, D., & Tantekin-Çelik, G. (2021). Factors that affect the level of success of the transaction between home buyers and developers in sell-build residential projects. *Buildings*, 11(3), 127.
- Baldini, M. (2010). *La casa degli italiani*. Il mulino.
- Balducci, D. (2020). *Valutazioni di immobili. Valori economici e di mercato*. Aedi Edizioni.
- Banca d'Italia. (2023a). Economie regionali. L'Economia del Lazio.
- Banca d'Italia. (2023b). Economie regionali. L'Economia della Toscana.
- Begg, D., Vernasca, G., Fischer, S., & Dornbusch, R. (2014). *Economia*. McGraw Hill Education.
- Belaid, F., Flambard, V., & Mongo, M. (2022). How large is the extent of COVID-19 on territorial inequality? France's current situation and prospects. *Applied Economics*, 54(12), 1432-1448.
<https://doi.org/10.1080/00036846.2021.1976389>
- Bergeaud, A., Eyméoud, J. B., Garcia, T., & Henricot, D. (2023). Working from home and corporate real estate. *Regional Science and Urban Economics*, 99, 103878. <https://doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2023.103878>
- BNP Paribas Real Estate (2023), Main office markets in Europe, At a Glance, February, Paris.
- BNP Paribas Real Estate. (2019). *European Office Market. 2019 Edition*.

- Boell, S. K., & Cecez-Kecmanovic, D. (2014). A hermeneutic approach for conducting literature reviews and literature searches. *Communications of the Association for Information Systems*, 34(1), 12.
- Bonifazi, C. (2015). Le migrazioni tra Sud e Centro-Nord: persistenze e novità. La nuova migrazione italiana. Cause, mete e figure sociali, 57-69.
- Brychko, M., Vasilyeva, T., Rowland, Z., & Lyeonov, S. (2021). Does the real estate market behavior predict the trust crisis in the financial sector? The case of the ECB and the Euro. *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 16(4), 711-740. <https://doi.org/10.24136/eq.2021.026>.
- Capello, R., & Caragliu, A. (2021). Regional growth and disparities in a post-COVID Europe: A new normality scenario. *Journal of Regional Science*, 61(4), 710-727. <https://doi.org/10.1111/jors.12542>.
- Case, K. E., & Shiller, R. J. (2003). Is There a Bubble in the Housing Market?. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2003(2), 299-362.
- Caselli, M., Fracasso, A., & Scicchitano, S. (2022). From the lockdown to the new normal: individual mobility and local labor market characteristics following the COVID-19 pandemic in Italy. *Journal of Population Economics*, 35(4), 1517-1550. <https://doi.org/10.1007/s00148-022-00891-4>.
- Cassa Depositi e Prestiti, (2020). Focus Territori. Il Nord-Ovest d'Italia: innovazione e tecnologia per un nuovo sentiero di sviluppo.
- Codice Civile, art. 832. Regio Decreto 16 marzo 1942, n. 262. Ultimo aggiornamento all'atto pubblicato il 12 marzo 2024. (Italia). *Gazzetta ufficiale*.

- Daly, J., Gronow, S., Jenkins, D., & Plimmer, F. (2003). Consumer behaviour in the valuation of residential property: A comparative study in the UK, Ireland and Australia. *Property Management*, 21(5), 295-314.
- Decreto del Presidente della Repubblica 6 giugno 2001, n. 380, “Testo unico delle disposizioni legislative e regolamentari in materia edilizia” (20 ottobre 2001) (Italia). *Gazzetta ufficiale*, (245).
- Denney, A. S., & Tewksbury, R. (2013). How to write a literature review. *Journal of criminal justice education*, 24(2), 218-234.
- Dreesen, S., & Heylen, K. (2023). Widening the gap: the differential impact of COVID-19 on tenants and homeowners. *Housing Studies*, 38(1), 152-175. <https://doi.org/10.1080/02673037.2022.2150149>.
- Fenoll, A. A., & Grossbard, S. (2020). Intergenerational residence patterns and COVID-19 fatalities in the EU and the US. *Economics & Human Biology*, 39, 100934. <https://doi.org/10.1016/j.ehb.2020.100934>.
- French, N. (2022). Real Estate Insights Offices—reports of my death are greatly exaggerated. *Journal of Property Investment & Finance*, 40(5), 524-528. <https://doi.org/10.1108/JPIF-04-2022-0032>.
- Fritz, C., & Kauermann, G. (2022). On the interplay of regional mobility, social connectedness and the spread of COVID-19 in Germany. *Journal of the Royal Statistical Society Series A: Statistics in Society*, 185(1), 400-424. <https://doi.org/10.1111/rssa.12753>.
- Geltner, David & Miller, Norm. (2007). Commercial Real Estate Analysis and Investments.

- Głuszak, M., & Belniak, S. (2020). The COVID-19 pandemic and housing markets in selected European countries: Lessons learnt and policy implications. *Zarządzanie Publiczne/public Governance*, (3 (53)), 48-59.
<https://doi.org/10.15678/ZP.2020.53.3.04>.
- Hoesli, M., & Malle, R. (2023). Commercial real estate prices in Europe after COVID-19. *Journal of European Real Estate Research*, 16(3), 340-358.
- Holostencu, D. (2022). The real estate industry in Europe in the pre- and post-pandemic period. *Journal of Public Administration, Finance and Law*, no. 25, 2022, pp. 21–38, <https://doi.org/10.47743/jopaf-2022-25-03>.
- Hromada, E., Čermáková, K., & Piecha, M. (2022). Determinants of house prices and housing affordability dynamics in the Czech Republic. *European Journal of Interdisciplinary Studies*, 14(2), 119-132.
<https://doi.org/10.24818/ejis.2022.24>.
- Investcorp. (2019). *European Real Estate Trends and Updates*.
- ISTAT. (2021a). *Report migrazioni*.
- ISTAT. (2021b). *Il Censimento permanente della popolazione in Sicilia*.
- ISTAT. (2021c). *Il Censimento permanente della popolazione in Sardegna*.
- ISTAT. (2022). *Gruppo di lavoro sulle politiche per la casa e l'emergenza abitativa*.
- ISTAT. (2023). *Natalità e fecondità della popolazione residente – 2022*.

- Jacobsen, C., & Monteiro, J. (2019). Real Estate: Undergraduates' Characterization of Renting Versus Buying. *J Bus Manage and Admin. RD-BMA*, 10011.
- Jovanović-Milenković, M., Đurković, A., Vučetić, D., & Drašković, B. (2020). The impact of COVID-19 pandemic on the real estate market development projects. *European Project Management Journal*, 10(1), 36-49.
<https://doi.org/10.18485/epmj.2020.10.1.5>.
- Kajta, J., Pustulka, P., & Radzińska, J. (2022). Young people and housing transitions during COVID-19: navigating co-residence with parents and housing autonomy. *Housing Studies*, 38(1), 44-64.
<https://doi.org/10.1080/02673037.2022.2135171>.
- Khoo, C. S., Na, J. C., & Jaidka, K. (2011). Analysis of the macro-level discourse structure of literature reviews. *Online Information Review*, 35(2), 255-271.
- Koulischer, François, and Pauline Perray. "COVID-19 and the mortgage market in Luxembourg." *Journal of Risk and Financial Management*, vol. 15, no. 3, 2022, pp. 1–24, <https://doi.org/10.3390/jrfm15030114>.
- Krenz, Astrid, and Holger Strulik. "The benefits of remoteness – digital mobility data, regional road infrastructure, and COVID-19 infections." *German Economic Review (Oxford)*, vol. 22, no. 3, 2021, pp. 257–287, <https://doi.org/10.1515/ger-2020-0068>.
- Lobina, P. (2016) Lo sviluppo del turismo nel Sud d'Italia: un potenziale da valorizzare. Tramontana. Rizzoli.

- Mankiw, N. G., Taylor, M. P., & Merelli, M. (2018). *Principi di microeconomia*. Zanichelli.
- Marona, Bartłomiej, and Mateusz Tomal. “The COVID-19 pandemic impact upon housing brokers’ workflow and their clients’ attitude: Real estate market in Krakow.” *Entrepreneurial Business and Economics Review*, vol. 8, no. 4, 2020, pp. 221–232, <https://doi.org/10.15678/EBER.2020.080412>.
- Mccord, M, et al. “The impact of COVID-19 on house prices in Northern Ireland: price persistence, yet divergent?” *Journal of Property Research*, vol. 39, no. 3, 2022, pp. 237–267, <https://doi.org/10.1080/09599916.2021.2023610>.
- Morawski, Jaroslaw. “Impact of working from home on European office rents and vacancy rates.” *Zeitschrift Für Immobilienökonomie*, vol. 8, no. 2, 2022, pp. 173–188, <https://doi.org/10.1365/s41056-022-00057-z>.
- Morri, G., & Benedetto, P. (2023). *Valutazione Immobiliare: Metodologie e casi*. EGEA spa.
- Mouratidis, Konstantinos, and Sebastian Peters. *COVID-19 Impact on Teleactivities: Role of Built Environment and Implications for Mobility*, 2022, <https://doi.org/10.1016/j.tra.2022.03.007>.
- Nanda, Anupam, et al. “How would the COVID-19 pandemic reshape retail real estate and high streets through acceleration of E-commerce and digitalization?” *Journal of Urban Management*, vol. 10, no. 2, 2021, pp. 110–123, <https://doi.org/10.1016/j.jum.2021.04.001>.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2020). *Housing amid Covid-19: Policy responses and challenges*. OECD Publishing.

- Osservatorio del Mercato Immobiliare. (2020). *Rapporto immobiliare 2020. Il settore residenziale*. Pubblicazioni OMI
- Osservatorio del Mercato Immobiliare. (2023a). *Non residenziale. Statistiche I trimestre 2023*. Pubblicazioni OMI
- Osservatorio del Mercato Immobiliare. (2023b). *Residenziale. Statistiche I trimestre 2023*. Pubblicazioni OMI
- Pfeifer, Norbert, and Miriam Steurer. “Early Real Estate Indicators during the COVID-19 Crisis.” *Journal of Official Statistics*, vol. 38, no. 1, 2022, pp. 319–351, <https://doi.org/10.2478/jos-2022-0017>.
- Rangachev, A., Marinov, G.K. & Mladenov, M. (2022). The demographic and geographic impact of the COVID pandemic in Bulgaria and Eastern Europe in 2020. *Sci Rep* 12, 6333. <https://doi.org/10.1038/s41598-022-09790-w>
- Ridley, D. (2012). *The literature review: A step-by-step guide for students*.
- Ridley, D. 2008. *The literature review: A step-by-step guide for students*. Thousand Oaks, CA: Sage
- Roscelli, R. (2014). *Manuale di estimo. Valutazioni economiche ed esercizio della professione*. De Agostini-UTET Università.
- Shiller, R. J. (2005). *Irrational Exuberance*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Shook, Andrea. “Gathering the Data to Create the Post-COVID Workplace.” *Design Cost Data*, vol. 64, no. 4, 2020, pp. 20–21.
- Sloman, J., & Garratt, D. (2022). *Elementi di economia. Il mulino*.

- SVIMEZ. Associazione per lo sviluppo dell'industria nel Mezzogiorno. (2023) Rapporto 2023 sull'economia del Mezzogiorno. Bologna, Il Mulino.
- Tagliaro, Chiara, and Alessandra Migliore. "Covid-working': what to keep and what to leave? Evidence from an Italian company." *Journal of Corporate Real Estate*, vol. 24, no. 2, 2022, pp. 76–92, <https://doi.org/10.1108/JCRE-10-2020-0053>.
- Tomal, M., & Marona, B. (2021). The impact of the covid-19 pandemic on the private rental housing market in poland: What do experts say and what do actual data show?. *Critical Housing Analysis*, 8(1), 24. <https://doi.org/10.13060/23362839.2021.8.1.520>.
- Tomasini, L. M. (1970). Delle forme di mercato. *Giornale Degli Economisti e Annali Di Economia*, 29(11/12), 932–955.
- Torraco, R. J. (2005). Writing integrative literature reviews: Guidelines and examples. *Human resource development review*, 4(3), 356-367.
- Tricarico, L., & De Vidovich, L. (2021). Proximity and post-COVID-19 urban development: Reflections from Milan, Italy. *Journal of Urban Management*, 10(3), 302-310. pp. 302–310, <https://doi.org/10.1016/j.jum.2021.03.005>.
- Ufficio Studi Tecnocasa. (2023). Casatrend 2022. Analisi del mercato immobiliare e creditizio italiano.
- Waldron, R. (2022). Experiencing housing precarity in the private rental sector during the covid-19 pandemic: the case of Ireland. *Housing Studies*, vol. 38, no. 1, 2022, pp. 84–106, <https://doi.org/10.1080/02673037.2022.2032613>.

Sitografia

- Busch, M. & Meng, P., (2023, 3 agosto) Southern Europe is the continent's new economic growth engine, *Atlantic Council*.
<https://www.atlanticcouncil.org/blogs/econographics/southern-europe-is-the-continent-new-economic-growth-engine/>
- Carli, A. (2023, 5 dicembre) Al Sud è allarme spopolamento: al 2080 oltre 8 milioni di residenti in meno. *Il Sole24ore*.
<https://www.ilsole24ore.com/art/al-sud-e-allarme-spopolamento-2080-oltre-8-milioni-meno-AFxlBjvB>
- Cavestri, L. (2023, 24 ottobre). Servizi immobiliari, in Italia il fatturato cresce oltre i 36 miliardi. Più imprese ma «micro». *Il Sole24ore*.
<https://www.ilsole24ore.com/art/servizi-immobiliari-italia-fatturato-cresce-oltre-36-miliardi-piu-imprese-ma-micro-AF47MqMB>
- Centro fisica edile, (2020). Gli attori del Mercato Immobiliare: l'acquirente
<http://www.centrodifisicaedile.it/gli-attori-del-mercato-immobiliare-lacquirente/>
- Confcommercio. (2024a, 9 aprile). Il mercato immobiliare in Italia.
<https://www.confcommercio.it/-/mercato-immobiliare>
- Confcommercio. (2024b, 18 gennaio). Economia, interventi e misure per la crescita dell'Italia Meridionale.
<https://www.confcommercio.it/-/mezzogiorno>

- Eurostat, (n.d.) *Evolution of the housing market*.
https://ec.europa.eu/eurostat/cache/digpub/european_economy/bloc-2c.html?lang=en
- Giangualiano, L. (2023, 5 settembre). Salgono i prezzi ma non i salari: i ceti deboli sono sempre più invisibili, *Il Sole 24ore*.
<https://alleyoop.ilsole24ore.com/2023/09/05/salgono-prezzi/>
- Goillandeau, M. & Mahmood, Z., (2020, 4 febbraio), First confirmed case of coronavirus in Belgium. *CNN News*.
https://www.cnn.com/asia/live-news/coronavirus-outbreak-02-04-20/h_93331027ee468fed038a7ec19c301543
- Il Sole24ore. (2023). Qualità della vita 2023.
<https://lab24.ilsole24ore.com/qualita-della-vita/tabelle/>
- Immobiliare (2021) Destinazione d'uso di un immobile: cos'è, come funziona e come cambiarla.
<https://www.immobiliare.it/news/destinazione-d-uso-di-un-immobile-che-cos-e-e-come-funziona-53117/>
- ISTAT. (n.d.). Sito dell'ISTAT.
<https://www.istat.it/>
- La crisi finanziaria del 2007-2009, Consob, 2015
<https://www.consob.it/web/investor-education/crisi-finanziaria-del-2007-2009>
- Lloyd, N. (2022, 8 giugno) Che impatto sta avendo la guerra in Ucraina sull'economia dell'Ue? *Euronews*.
<https://it.euronews.com/business/2022/06/08/che-impatto-sta-avendo-la-guerra>

[a-in-ucraina-sull-economia-dell-ue#:~:text=L'economia%20dell'Unione%20euro pea,sono%20grandi%20esportatori%20di%20metalli.](#)

- Manganaro, A. (2020, 29 gennaio) Brexit: chi, come, quando. Tutta la storia del lungo divorzio. *Il Sole24ore*.
<https://www.ilsole24ore.com/art/brexit-chi-come-quando-tutta-storia-grande-divorzio-ACI09dEB>
- Nomisma. (2023, 20 maggio). Luci e ombre del mercato immobiliare: la ricerca Nomisma – T. Rowe Price presentata al Salone del Risparmio.
<https://www.nomisma.it/focus/andamento-investimenti-immobiliari-nella-ricerca-nomisma-t-rowe-price/>
- Osservatorio del Mercato Immobiliare. (n.d.). Sezione del sito dell’Agenzia delle Entrate relativa all’Osservatorio del Mercato Immobiliare.
<https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/web/guest/schede/fabbricatiterreni/omi>
- Pierotti, P. (2022, 3 ottobre). Metà degli italiani crede nel «mattone» e alla tenuta dei prezzi. *Il sole 24ore*.
<https://www.ilsole24ore.com/art/meta-italiani-crede-mattone-e-tenuta-prezzi-AEMW4o4B>
- Pirani, G. (2023, 11 agosto) I prezzi aumentano, gli stipendi no. Male l’Italia, sotto la media europea. I numeri. *Wall Street Italia*.
<https://www.wallstreetitalia.com/stipendio-non-adeguato-allaumento-dei-prezzi-la-situazione-in-europa/>
- Treccani. (s.d.). Mercato. In Vocabolario Treccani online.
<https://www.treccani.it/enciclopedia/ricerca/mercato/>

- Unione Europea. (2024). Profili dei paesi.

https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/eu-countries_it

Indice delle figure

Fig. 1 – Schema metodologico della ricerca.....	7
Fig. 2 - Rappresentazione dell'equilibrio di mercato. Fonte: rielaborazione personale. 15	
Fig. 3 - Motivazione degli acquisti nel settore residenziale italiano. Fonte dati: Tecnocasa, 2023.....	20
Fig. 4 - I 27 Stati Membri dell'Unione Europea. Fonte: Unione Europea, 2024.....	23
Fig. 5 - Le percentuali di proprietari e affittuari per Stato Europeo; è evidenziata la colonna relativa alla media europea. Fonte dati: Eurostat, 2024.....	24
Fig. 6 - Le regioni europee. Suddivisione fornita da EuroVoc.....	25
Fig. 7 - Andamento dei prezzi di vendita nelle regioni dell'Unione Europea. Rielaborazione dati EuroStat, 2024.....	28
Fig. 8 - Percentuale di affittuari e proprietari in Italia e nell'Unione Europea. Fonte dati Eurostat.....	30
Fig. 9 - Età acquirenti per fascia d'età nel I semestre del 2023. Fonte dati: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa.....	31
Fig. 10 - Motivo di acquisto di immobili. Fonte dati: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa.....	31
Fig. 11 - Fasi del processo di revisione della letteratura.....	36
Fig. 12 - Diagramma di flusso rappresentativo del processo di selezione degli studi.	40
Fig. 13 - Distribuzione degli articoli per argomento.....	41
Fig. 14 - Andamento dei metri quadrati occupati e lasciati vacanti nei 15 principali mercati europei (Fonte: BNP Paribas).....	51
Fig. 15 -Attività del settore costruttivo all'inizio del 2020. Al di sopra dello 0 il grafico indica un'espansione, al di sotto una contrazione. Fonte: OECD, 2020.....	54
Fig. 16 - Dimensioni medie per area geografica, 2021. Fonte dati OMI.....	60
Fig. 17 - Distribuzione della popolazione per tipologia abitativa. Fonte dati: Eurostat, 2024.....	61
Fig. 18 - Distribuzione della popolazione per grado di urbanizzazione. Fonte dati: Eurostat, 2024.....	62
Fig. 19 - Numero di nuovi permessi di costruire per numero di vani, anno e area geografica.	

Fonte dati: Istat, 2023.....	63
Fig. 20 - Prezzi medi al metro quadro in Italia nel 2023. Fonte dati: OMI.....	65
Fig. 21 - Volume compravendite per anno e per area geografica.....	68
Fig. 22 - Prezzi medi in Italia nord-orientale nel 2023 e media italiana. Fonte dati: OMI.....	70
Fig. 23 - Volume compravendite nell'area Nord Est. Fonte dati: OMI.....	71
Fig. 24 - Distribuzione compravendite nel Nord Est. Fonte dati: OMI.....	73
Fig. 25 - Superfici medie delle abitazioni in Italia nord-orientale. Fonte dati: OMI.	74
Fig. 26 - Prezzi medi in Italia nord-occidentale nel 2023 e media italiana. Fonte dati: OMI.....	75
Fig. 27 - Volume compravendite nell'area Nord Ovest. Fonte dati: OMI.....	76
Fig. 28 - Distribuzione compravendite nel Nord Ovest. Fonte dati: OMI.....	77
Fig. 29 - Superfici medie delle abitazioni in Italia nord-occidentale. Fonte dati: OMI. 78	
Fig. 30 - Prezzi medi in Italia centrale nel 2023 e media italiana. Fonte dati: OMI..	80
Fig. 31 - Volume compravendite nell'area centrale. Fonte dati: OMI.....	81
Fig. 32 - Distribuzione compravendite nel Centro. Fonte dati: OMI.....	82
Fig. 33 - Superfici medie delle abitazioni in Italia centrale. Fonte dati: OMI.....	83
Fig. 34 - Prezzi medi in Italia meridionale nel 2023 e media italiana. Fonte dati: OMI 86	
Fig. 35 - Volume compravendite nell'area meridionale. Fonte dati: OMI.....	87
Fig. 36 - Distribuzione compravendite nel Sud. Fonte dati: OMI.....	89
Fig. 37 - Superfici medie delle abitazioni in Italia meridionale. Fonte dati: OMI.....	90
Fig. 38 - Prezzi medi in Italia insulare nel 2023 e media italiana. Fonte dati: OMI..	91
Fig. 39 - Volume compravendite nell'area insulare. Fonte dati: OMI.....	92
Fig. 40 - Distribuzione compravendite nelle Isole. Fonte dati: OMI.....	93
Fig. 41 - Superfici medie delle abitazioni in Italia insulare. Fonte dati: OMI.....	94

Indice delle tabelle

Tab.1 - Tabella riassuntiva delle forme di mercato. Fonte: Tomasini, 1970.....	12
Tab. 2. Criteri di inclusione degli studi.....	38
Tab. 3 - Combinazioni di parole chiave.....	43
Tab. 4 - Variazione delle dimensioni medie per area geografica. Fonte dati OMI, 2023.....	61
Tab. 5 - Variazione media dei prezzi in Italia - rielaborazione dati OMI.....	65
Tab. 6 - Variazione del volume delle compravendite per area geografica. Fonte dati OMI.....	68
Tab. 7 - Variazione prezzi medi nel Nord Est. Fonte dati: OMI.....	71
Tab. 8 - Variazione del volume delle compravendite nell'area Nord Est. Fonte dati: OMI.....	72
Tab. 9 - Variazione del volume delle compravendite per classe dimensionale, Italia nord-orientale. Fonte dati: OMI.....	74
Tab. 10 - Variazione prezzi medi nel Nord Ovest. Fonte dati: OMI.....	76
Tab. 11 - Variazione del volume delle compravendite nell'area Nord Ovest. Fonte dati: OMI.....	77
Tab. 12 - Variazione del volume delle compravendite per classe dimensionale, Italia nord-occidentale. Fonte dati: OMI.....	78
Tab. 13 - Variazione prezzi medi nel Centro. Fonte dati: OMI.....	81
Tab. 14 - Variazione del volume delle compravendite nell'area Centrale. Fonte dati: OMI.....	82
Tab. 15 - Variazione del volume delle compravendite per classe dimensionale, Italia centrale. Fonte dati: OMI.....	84
Tab. 16 - Variazione prezzi medi nel Meridione. Fonte dati: OMI.....	87
Tab. 17 - Variazione del volume delle compravendite nell'area Meridionale. Fonte dati: OMI.....	88
Tab. 18 - Variazione del volume delle compravendite per classe dimensionale, Italia meridionale. Fonte dati: OMI.....	90
Tab. 19 - Variazione prezzi medi nelle Isole. Fonte dati: OMI.....	91

Tab. 20 - Variazione del volume delle compravendite nell'area Centrale. Fonte dati: OMI.....	92
Tab. 21 - Variazione del volume delle compravendite per classe dimensionale, Italia insulare. Fonte dati: OMI.....	94

Ringraziamenti

Alla mia relatrice, Francesca Abastante, per la pazienza, l'empatia e tutti i consigli che mi ha dato.

A Vitto, nessuna parola sarà mai abbastanza.

Alla mia famiglia, sempre con me.

Ai miei amici, io sono la somma di tutte le esperienze che abbiamo condiviso, dalle gitarelle in montagna alle cene da Mario ai pomeriggi davanti a una tazza di tè alle giornate passate sui progetti. A ognuno di voi appartiene un pezzo del mio cuore.