

CAPITOLO GRATUITO

Il mercato delle piccole imprese in Italia: dove stai entrando

Rilevare un'attività in Italia

Grig Lien · Provenance Diligence

Questo capitolo è una mappa: scorri e tornaci. Non ha una storia né una lista di controlli. Quelle cominciano dal capitolo 1. Quello che ti dà è il mercato intorno al tuo affare e, alla fine, tre domande per il primo incontro con qualsiasi venditore.

Nel 2024 in Italia sono state vendute 33.683 aziende intere, a pagamento, e ogni vendita è stata registrata presso il fisco. I valori dichiarati negli atti, sommati, facevano 4.265,3 milioni di euro. Il conteggio non comprende gli affitti d'azienda né le vendite di quote di società, gli altri affari del capitolo 1.

Ministero dell'Economia e delle Finanze, statistiche sull'imposta di registro, cessioni di aziende, 2024.

Un'impresa iscritta al registro può non lavorare

Nel 2023 l'Italia aveva 4.617.000 imprese attive. Attive vuol dire che quell'anno lavoravano davvero. Insieme davano lavoro a 18.644.000 persone.

Vedrai anche un numero più grande: 5.849.524 imprese iscritte alle camere di commercio alla fine del 2025. Quel conteggio comprende le imprese ferme, che stanno nel registro ma non fanno affari.

Quindi un'iscrizione pulita non prova che una società lavori. Il registro ti dice che la società esiste e chi la guida. Se vende davvero qualcosa, lo controlli nei suoi libri e nei suoi estratti conto.

ISTAT, Annuario statistico italiano 2025, capitolo 14 (dati 2023). Comunicato stampa Unioncamere del 23 gennaio 2026 (imprese registrate alla fine del 2025).

Quasi tutte le imprese sono piccole

Nel 2022 più di 4,2 milioni di imprese italiane avevano nove addetti o meno. Sono il 94,5% del totale. Insieme producevano il 27,2% del valore aggiunto dell'economia.

Più di 94 imprese su 100, in Italia, hanno la taglia di un bar, di un parrucchiere, di un negozio o di un piccolo ufficio. Qui il mercato delle piccole imprese non è un angolo del mercato. È quasi tutto il mercato.

ISTAT, Annuario statistico italiano 2025, capitolo 14 (dati 2022).

Le vendite di aziende intere, anno per anno

Il fisco conta ogni vendita a pagamento di un'azienda intera, perché ogni vendita di questo tipo paga l'imposta di registro. Ecco il conteggio in cinque momenti:

- 2007: 66.944 vendite
- 2012: 47.226
- 2019: 40.552
- 2020: 28.819, l'anno più basso della serie
- 2024: 33.683

Quindi nel 2024 l'Italia ha venduto circa la metà delle aziende vendute nel 2007. Dal punto più basso del 2020 il numero è salito ogni anno: 31.895, poi 32.449, poi 33.305, poi 33.683.

Rispetto alle 4.617.000 imprese attive un anno prima, fa lo 0,73%: nel 2024 ne sono state vendute circa sette su mille. È un conteggio di vendite. Non dice nulla su quanti acquirenti corrono dietro a ciascuna. Un venditore che ti dice che questa settimana altre tre persone vogliono il suo bar può avere ragione. Chiedigli chi sono, e non lasciare che quella frase ti detti i tempi.

Ministero dell'Economia e delle Finanze, statistiche sull'imposta di registro, cessioni di aziende (codice 1118), 2007–2024. Portale: www1.finanze.gov.it/finanze/registro/public/index.php.

La vendita media non è il tuo prezzo

Le stesse statistiche fiscali danno un altro dato: il valore medio dichiarato di una vendita. Nel 2024 era 126.630 €. Negli anni è salito e sceso senza una direzione chiara: 86.244 € nel 2009, 136.232 € nel 2018, 114.554 € nel 2023.

Una media prende tutte le vendite del Paese, dall'edicola alla fabbrica, somma i prezzi e divide. Una manciata di vendite grandi la tira su. Il fisco non pubblica per queste vendite né un prezzo mediano, né una divisione per settore, né una per regione. Quindi 126.630 € non ti dice quanto costa un bar a Bari o un salone da parrucchiere a Torino. Il capitolo 2 ti dà i prezzi per settore, e un modo per mettere qualsiasi prezzo a confronto con i libri del venditore.

Un venditore che non riesce a vendere può chiudere

In Italia le imprese aprono e chiudono ogni giorno, e i numeri sono grandi:

Anno	Aperte	Chiuse	Saldo
2024	322.835	285.979	+36.856
2025	323.533	266.934	+56.599

Nel 2023 il saldo positivo era di 42.000.

Chiudere è la vera alternativa alla tua offerta, e il venditore lo sa. È anche il motivo per cui la ragione della vendita è la prima cosa da chiedere, prima del prezzo.

Comunicati stampa Unioncamere del 23 gennaio 2025 e del 23 gennaio 2026.

Con chi dovrai fare i conti l'anno prossimo

Variazione del numero di imprese nel 2025:

- **In crescita:** alloggio +6,61%, finanza e assicurazioni +5,89%, fornitura di energia elettrica e gas +5,16%, software e consulenza informatica +3,79%, attività immobiliari +2,69%.
- **In calo:** agricoltura -1,17%, manifattura -0,80%, commercio (negozi e ingrosso) -0,72%, cioè 9.840 imprese in meno.

Il presidente di Unioncamere l'ha riassunto così:

«i dati Movimprese confermano il progressivo ridimensionamento di alcuni settori tradizionali, a partire da agricoltura e manifattura, e il rafforzamento dell'economia dei servizi»

Sono conteggi nazionali di imprese, non la salute di una singola impresa. Un settore in calo può avere un buon negozio, e uno in crescita un cattivo albergo. In un settore che cresce, continuano ad aprire nuovi concorrenti. In uno che cala, la domanda è perché questo venditore è ancora in piedi quando altri non lo sono, e se quel motivo resta dopo che lui se ne va.

Comunicato stampa Unioncamere del 23 gennaio 2026.

Il controllo che conta è la tua città

Nel 2023 la Lombardia aveva il 18,7% delle imprese attive italiane e il Lazio il 10,3%. Al 31 marzo 2025 le 5.864.865 imprese registrate erano distribuite così:

- Sud e isole: 2.014.799, cioè il 34,4%, più di un terzo
- Nord-Ovest: 26,1%
- Centro: 20,8%
- Nord-Est: 18,8%

Nel 2025 è cresciuto più di tutti il Centro (+1,20%), poi il Sud e le isole (+1,07%), il Nord-Ovest (+1,00%) e il Nord-Est (+0,46%).

Un prezzo, un affitto o un ritmo di crescita a Milano dicono poco su Palermo. Anche le cifre sui prezzi del capitolo 2 sono nazionali.

ISTAT, Annuario statistico italiano 2025, capitolo 14. Unioncamere, comunicato stampa Movimprese del 24 aprile 2025. Comunicato stampa Unioncamere del 23 gennaio 2026.

In una località turistica, chiedi i mesi

Nel 2023 il turismo ha prodotto direttamente 106,8 miliardi di euro di PIL, il 5% del totale, e ha dato il 14,4% di tutti i posti di lavoro. Di questi posti nel turismo, l'83,5% stava in alloggio, ristorazione e commercio: l'albergo, il bar, il ristorante e il negozio sulla piazza.

Se l'attività che stai guardando si trova in un posto dove arrivano visitatori, il suo anno non è fatto di dodici mesi uguali. Chiedi il fatturato mese per mese, non il totale dell'anno. Il dato di un anno può nascondere un'estate che paga l'inverno, e tu devi sapere se l'inverno riesci a reggerlo.

ISTAT, Conto satellite del turismo per l'Italia, 2023, pubblicato il 12 dicembre 2025.

Un titolare anziano ha un buon motivo per vendere

A giugno 2025, 314.824 titolari di imprese individuali italiane avevano 70 anni o più:

«i titolari d'impresa con almeno 70 anni erano 314.824, pari al 10,7% del totale»

Dieci anni prima, nel 2015, erano 290.328, l'8,9% del totale. Il loro numero è cresciuto di 24.496 mentre il numero totale dei titolari è sceso di più di 300.000. In agricoltura si arriva vicino a un titolare su tre (28,3%).

Un titolare di settant'anni ha un motivo per vendere che non ha niente a che fare con un'attività che va male. È il miglior tipo di motivo che un venditore possa avere, e vale la pena confermarlo invece di darlo per scontato. Ha anche un costo per te: l'attività può vivere nella sua testa. Chi sono i fornitori, quali clienti pagano in ritardo, come funziona davvero il forno. Prima di firmare, concorda per iscritto quanto tempo resta a mostrarti il lavoro.

Comunicato stampa Unioncamere dell'8 agosto 2025 (dati Unioncamere-InfoCamere, giugno 2025).

L'aiuto sui soldi è più stretto di quanto sperì

Nessuno dei principali programmi nazionali per i nuovi imprenditori paga l'acquisto di un'attività già avviata. Resto al Sud 2.0, Autoimpiego Centro-Nord e ON – Oltre Nuove imprese a tasso zero dicono sulle loro pagine ufficiali che sono per imprese nuove. ON ammette un progetto che comprende un'attività esistente, ma non paga quello che compri. La Nuova Sabatini aiuta a finanziare solo attrezzature nuove.

Due cose esistono:

- **Il Fondo di Garanzia per le PMI**, il fondo dello Stato che garantisce le piccole e medie imprese, copre fino all'80% di un prestito bancario, con un importo garantito fino a 2,5 milioni di euro per ogni impresa che chiede il prestito. La pagina del fondo non esclude l'acquisto di un'azienda, ma nemmeno lo nomina. Chiedi alla banca per iscritto se metterà la garanzia del fondo su un prestito per l'acquisto.
- **La Legge Marcora**, gestita attraverso CFI (Cooperazione Finanza Impresa), è costruita per un solo caso: i lavoratori di un'azienda che la comprano loro stessi.

Il capitolo 13 le esamina una per una, con quello che coprono e quello che non coprono.

Pagine ufficiali di Mediocredito Centrale, CFI, Invitalia e del Ministero delle Imprese e del Made in Italy (MIMIT), lette il 21 settembre 2026.

Che cosa portare via da questo capitolo

Tre domande da portare al primo incontro con qualsiasi venditore, prima di parlare di prezzo:

1. **Perché vende?** L'età, la stanchezza, un'offerta migliore altrove sono motivi. Un settore in calo, un nuovo concorrente o un problema con il proprietario dei locali sono motivi anche loro, di un altro tipo.
2. **Come va questa attività mese per mese?** Soprattutto se ci sono di mezzo i turisti.
3. **Per quanto tempo resta a passarmi il lavoro?** Soprattutto se il venditore l'ha mandata avanti da solo per decenni.

Detto al venditore:

«Perché vende? E per quanto tempo resta ad affiancarmi dopo la firma?»

La prima risposta ti dice che cosa stai comprando. La seconda ti dice quanto di quello che compri esce dalla porta insieme a lui.

Il libro completo — tutti i capitoli e ogni fonte con il suo indirizzo — è su Amazon.

<https://www.amazon.it/dp/BoHKKG9TBC>