



SIDIEF
SOCIETÀ ITALIANA DI INIZIATIVE
EDILIZIE E FONDIARIE

QUADERNO N. 1

INVESTIRE SULLA CASA

Politiche e strumenti per l'affitto in Europa. Proposte per l'Italia.

Pubblicazione Atti convegno di Roma

20 maggio 2015

Interventi di:

Daniele Barbieri - Daniela Becchini - Mario Breglia - Emanuele Caniggia - Manfredi Catella
Salvatore Chiri - Mario Deaglio - Gregorio De Felice - Giorgio De Rita - Luca Dondi - Roberto
Fabbri - Carola Giuseppetti - Bruno Mangiatori - Nunzio Minichiello - Giovanni Maria Paviera
Angelo Peppetti - Paolo Piccialli - Emanuela Recchi - Paolo Scordino - Giovanni Spalletta -
Giorgio Spaziani Testa - Francesco Sperandini - Federico Sutti

Pubblicazione realizzata da
Sidief SpA
Via dei Due Macelli, 73
00187 Roma

Progetto a cura dell'Ufficio Comunicazione e Relazioni esterne

Progetto grafico a cura di LS & Blu

Dicembre 2015

Il presente documento non potrà essere riprodotto, ridistribuito, direttamente o indirettamente, a terzi o pubblicato, in tutto o in parte, per qualsiasi motivo, senza il preventivo consenso scritto di Sidief SpA.

Indice

■ INTRODUZIONE	
<i>A cura di Mario Breglia</i>	7
■ PRESENTAZIONE	
<i>A cura di Carola Giuseppetti</i>	11
■ LA RICERCA	
Mercato immobiliare e aspetti sociali della domanda abitativa (<i>Luca Dondi</i>)	15
Integrazione delle competenze per rispondere a una domanda sempre più diversificata (<i>Giorgio De Rita</i>)	19
■ INQUADRAMENTO ECONOMICO E FISCALE	
Dalla congiuntura economica all'analisi della domanda d'affitto (<i>Mario Deaglio</i>)	25
Italia: fuori dalla recessione, verso una ripresa sostenibile? (<i>Gregorio De Felice</i>)	29
Differenze fiscali fra investitori in case da affitto (<i>Salvatore Chiri</i>)	40
Le locazioni ad uso abitativo. Disciplina generale e prassi di mercato (<i>Federico Sutti</i>)	48
■ IL PUNTO DI VISTA DEGLI OPERATORI	
Servono nuovi strumenti per rendere più flessibile ed efficiente il settore (<i>Daniela Becchini</i>)	57
L'investimento è a basso rischio, se le regole vengono rispettate (<i>Emanuele Caniggia</i>)	62
Il punto sulle dismissioni pubbliche (<i>Bruno Mangiatordi</i>)	66
Garantire il valore nel tempo: il conferimento a Sidief (<i>Nunzio Minichiello</i>)	69
È necessario lavorare sugli strumenti e sul prodotto (<i>Giovanni Maria Paviera</i>)	73
Serve un "piano industriale" sul Paese (<i>Manfredi Catella</i>)	76
Serve una politica di incentivi alla locazione (<i>Paolo Scordino</i>)	78
Il ruolo della fiscalità immobiliare (<i>Giovanni Spalletta</i>)	80
La casa "divora" energia (<i>Francesco Sperandini</i>)	85
■ IL CONTRIBUTO DELLE ASSOCIAZIONI	
Nuova vita alla locazione (<i>Daniele Barbieri</i>)	91
L'alternativa della cooperativa (<i>Roberto Fabbri</i>)	95
Le proposte del sistema bancario (<i>Angelo Peppetti</i>)	98
Un nuovo approccio al tema "casa" (<i>Emanuela Recchi</i>)	100
Servono proposte concrete e meno tasse (<i>Giorgio Spaziani Testa</i>)	103
■ CONCLUSIONI	
<i>A cura di Paolo Piccialli</i>	109
■ ALLEGATI	
Ricerca "INVESTIRE SULLA CASA. Politiche e strumenti per l'affitto in Europa. Proposte per l'Italia", a cura di Censis e Nomisma	
Rassegna stampa del convegno	



Introduzione



MARIO BREGLIA
Presidente SIDIEF

Introduzione

■ Il “caro estinto”

Qualche giorno fa un amico che ha ricevuto il programma di questo convegno mi ha detto: “hai voluto ricordare il caro estinto”. Il caro estinto è il mercato della locazione, un tema fuori dalle agende politiche e da quelle della ricerca, da tanto tempo.

Si tratta però di un tema che, invece, è presente nelle agende e nelle problematiche delle famiglie italiane. Noi, come Sidief, che da un anno e mezzo gestiamo una società che ha locazioni residenziali, che ha un confronto continuo con migliaia di famiglie che hanno una casa e altre che la chiedono, per i motivi più diversi, sappiamo come il tema della locazione sia fortissimo e centrale nelle famiglie, ma anche nell’economia del Paese.

È giunto il tempo di far rivivere questo “caro estinto” perché ci sono nuove condizioni rispetto al passato. L’affitto non è più, o non solo, un tema di welfare: chi non può comprare un’abitazione o non ha le risorse, o ha difficoltà, si rivolge al mercato dell’affitto. E lo Stato cerca di aiutarlo. Da trent’anni, come si dirà nella ricerca, questo è ciò che è accaduto.

Da tanto tempo non ci sono soluzioni pubbliche o private a questo tema. Il tema della locazione residenziale - questa è la linea guida della giornata, della ricerca e anche delle relazioni - è che non è solo un problema di welfare, ma oggi è un tema centrale all’interno della società e di come la società italiana sta cambiando.

■ La locazione residenziale è un tema centrale

Il tema della locazione è un catalizzatore per attirare risorse pubbliche e private e poter intervenire su una domanda sociale diversa rispetto a quella del passato. Ci sono le nuove domande, come quelle dei giovani, che non credono più nella proprietà, un po’ perché le famiglie ne hanno tante e quindi non c’è bisogno di accumulare nuove proprietà, ma anche perché c’è un uso differente degli oggetti, dalle automobili ai viaggi, ai beni di consumo, e anche la casa rientra in queste logiche nuove.

C’è la domanda degli immigrati, inseriti in questo Paese, capaci di spendere ma senza un patrimonio di partenza per poter comprare una casa. C’è

la domanda di mobilità: è un Paese che, nonostante le difficoltà economiche, ha una forte mobilità tra Nord e Sud e tra aree esterne, verso le grandi città. Questo crea domande di residenzialità, soprattutto temporanea e in locazione, per periodi brevi della vita, ma soprattutto concentrata. Qui non parliamo di un tema che riguarda 8.000 comuni italiani, ma 100-150 comuni, le aree metropolitane più importanti e alcuni territori all'interno del Paese.

■ **Le condizioni favorevoli per la crescita di questo mercato**

Queste domande sociali, ma anche economiche arrivano in un momento in cui ci sono delle condizioni positive forse irripetibili. Un'epoca con tassi di inflazione ridotti a zero, tassi del risparmio ancora molto elevati, un grande interesse degli investitori internazionali e italiani verso il mercato immobiliare: questo consente di pensare, di attrezzarsi per riuscire a trovare dei meccanismi. Qui non è l'occasione né abbiamo la competenza per fare delle proposte operative, ci sarà tempo e modo per farne, ma per mettere assieme domande nuove e anche tipologie di offerte e di organizzazione.

È un sistema che potrebbe essere win-win: c'è la domanda capace di spendere, ci sono gli investitori, c'è la potenzialità di questo Paese. Abbiamo un patrimonio, soprattutto nelle città, di immobili dismessi, di varie tipologie, che sicuramente può essere recuperato. Non si tratta solo di costruire, sicuramente una percentuale sarà di case nuove, ma il resto è di recupero.

Ci sono dunque le condizioni per rilanciare la nuova locazione, ma non sappiamo quanto dureranno. Sicuramente la domanda aumenterà perché è un trend mondiale, la capacità di organizzare l'offerta non si sa per quanto durerà, perché queste condizioni favorevoli potrebbero cambiare.

Perché questo avvenga, così come sinteticamente lo vediamo, ci sono degli ostacoli che saranno ampiamente presentati nel corso della giornata, il peso fiscale, che è fondamentale, il tema urbanistico, il tema dell'organizzazione. Credo però che si possa fare molto.

■ **Obiettivo del convegno è innescare il dibattito**

L'obiettivo di questo incontro che abbiamo voluto promuovere è di innescare il dibattito. È un grande brainstorming per un tema che continueremo a seguire e stimolare, finché non nascerà un grande mercato.



Presentazione



CAROLA GIUSEPPETTI
Consigliere e Direttore
Generale SIDIEF

Presentazione

La SIDIEF è un testimonial della destinazione d'uso residenziale. E di come lavora un grande proprietario, gestiamo novemila unità immobiliari, su tutto il territorio nazionale, in 24 Province. Il patrimonio è di 1,5 miliardi di euro e abbiamo circa quattromila contratti di locazione, prevalentemente ad uso residenziale.

■ Il tema fiscale è centrale

Vorrei approfondire cinque punti di cui quattro negativi e uno positivo. Il primo punto è la fiscalità che “uccide” i ricavi di chi gestisce il settore residenziale. Relativamente alla Sidief, il 62 per cento dei ricavi viene dato al fisco. Il 35 per cento, per la parte della fiscalità della proprietà, quindi Imu, Tasi, Cosap e tutte queste tasse obbligatorie, e il 27 per cento, invece, proprio di una società di gestione di un patrimonio di destinazione d'uso residenziale. Lo sottolineo più volte perché noi, come spero i futuri operatori in questo settore, non abbiamo possibilità di avere tutte le detrazioni e tutti gli incentivi fiscali che oggi hanno le società che gestiscono altre destinazioni d'uso, oppure che hanno i proprietari singoli, gli individui e le famiglie, nella gestione della propria casa.

Il secondo punto riguarda gli incentivi. Abbiamo la missione di gestire il patrimonio e se si gestisce va mantenuto. Va mantenuto con attività continuative, non migliorie, ma tutte le attività necessarie, dal punto di vista della sicurezza, della messa a norma, dal punto di vista anche del creare le condizioni per avere una casa che poi si possa offrire sul mercato e avere un reddito da quella casa, quindi investimenti.

■ La complessità gestionale delle locazioni

Altro punto importante: la complessità gestionale. La nostra esperienza, che oggi ha un anno e mezzo, ci porta a dire che il patrimonio residenziale è complesso da gestire. Un palazzo può avere anche 100-150 Inquilini, in alcuni nostri complessi immobiliari, e questo vuol dire una grande complessità gestionale, proprio a livello di società, di team di lavoro, di presidio del territorio, di costi della società.

Un altro numero: quest'anno abbiamo fatto 700 gare e abbiamo in corso circa 900 contratti, che sono 80 al mese, 4 al giorno. Sono grandi numeri: la gestione di una società con patrimonio residenziale e che arriva, con tutta la sua attività gestionale, alla singola unità immobiliare, ha una grande attività. In più, quando lavori in città diverse le normative sono diverse, i comportamenti delle amministrazioni sono diversi e anche la stessa sovrintendenza ti chiede cose diverse da città a città. Questo crea una tempistica poco certa, che sicuramente si ribalta sui costi.

■ **Il problema delle morosità riduce i rendimenti**

Un altro punto è il recupero crediti. La morosità è un problema importante, perché la crisi economica ha comunque contribuito a peggiorare questi aspetti e poi i tempi sono troppo lunghi e anche incerti, per liberare un appartamento.

Parlo di questo perché il nostro obiettivo è incentivare gli investitori e gli investitori vogliono rendimento a lungo termine.

Infine un aspetto positivo: tutte le città sono fatte per più del settanta per cento di case, abitazioni, lavorare su questo settore, quindi, vuol dire migliorare la qualità degli spazi in cui le persone vivono e migliorare riqualificando la qualità delle città.

■ **La missione sociale della Sidief**

C'è un'importante missione sociale in questo tipo di destinazione e non dobbiamo farcela scappare. Se si fanno degli investimenti su un palazzo, lo si rende più bello, si mette un portiere con la divisa, dei servizi, gli appartamenti saranno abitati, aprono dei negozi, dei bei negozi, lì c'è anche un grande incentivo alla qualità e quindi al beneficio economico.



La ricerca



LUCA DONDI
Direttore Generale NOMISMA

Mercato immobiliare e aspetti sociali della domanda abitativa

Lo studio presentato ha costituito una gradita occasione per Nomisma per lavorare insieme a SIDIEF e Censis. Per questo, sentiti ringraziamenti sono diretti a SIDIEF e a Mario Breglia in particolare, con la convinzione che questa esperienza possa essere ripetuta sia con riferimento all'interessante tema trattato, sia con riferimento al gruppo di lavoro.

■ I temi-guida della ricerca

Lo Studio ha affrontato in sintesi quattro temi: la congiuntura del mercato immobiliare, gli aspetti sociali della domanda abitativa - temi tra loro strettamente correlati al mercato della locazione, soprattutto nel nostro Paese - l'analisi delle esperienze dei maggiori Paesi europei in tema di locazione residenziale - allo scopo di comprenderne punti di forza e debolezza - e, da ultimo, i nodi da affrontare in materia di sviluppo del mercato della locazione e gli spunti operativi su cui discutere e intervenire.

La mia presentazione verterà sui primi due aspetti, mentre di seguito Giorgio De Rita, segretario generale del Censis, si focalizzerà sull'analisi degli ultimi due punti, evidenziando prospettive e ambiti di intervento emersi dallo Studio.

■ Andamento del mercato immobiliare

L'analisi congiunturale rivela che, da qualche mese, il mercato è entrato in una fase nuova, di lieve miglioramento: ne è prova l'andamento positivo di alcuni indicatori immobiliari, riconducibile, a sua volta, al miglioramento del contesto macroeconomico (in primis la crescita del PIL) e degli indicatori di fiducia. La lettura congiunta di tali fenomeni testimonia come per il mercato si aprano prospettive finalmente positive, dopo la lunga crisi durata oltre sette anni.

Tra i principali fattori che inducono a un moderato ottimismo si riscontra il cambio di atteggiamento del settore del credito, che ha allentato i criteri di concessione dei finanziamenti. Tale elemento è di fondamentale importanza dal momento che nell'ultimo decennio si è andata sempre più instaurando una forte correlazione fra dinamiche del settore immobiliare e politiche cre-

ditizie. L'aumento della domanda di finanziamenti e una maggiore disponibilità dell'offerta hanno dato quindi avvio a una nuova fase del mercato: sebbene per il settore immobiliare non si preveda un ritorno agli eccessi creditizi del passato, è tuttavia evidente un cambio di paradigma dal punto di vista dell'allocazione degli istituti di credito nei confronti del settore.

■ L'alternativa tra comprare e locare

Questo fenomeno è particolarmente importante. L'ingente fabbisogno residenziale compresso si è, negli ultimi anni, in parte rivolto al mercato della locazione e in parte si sta riaffacciando sul mercato della compravendita, evidenziando un'eclatante dipendenza da mutuo. I dati sulle intenzioni di acquisto di abitazioni rivelano che, ad oggi, tre potenziali transazioni su quattro necessitano di sostegno bancario.

Il legame tra compravendite e credito risulta evidente comparando graficamente la curva delle erogazioni di mutui degli ultimi anni e quella dell'evoluzione delle compravendite residenziali. La prima è caratterizzata da una fase di compressione dei finanziamenti erogati negli anni 2008-2013 a cui ha fatto seguito negli ultimi mesi una risalita che, a partire dal prossimo anno, porterà il livello delle erogazioni nuovamente verso i trenta miliardi di euro. Parallelamente anche le compravendite, che hanno registrato una compressione altrettanto forte, con il punto di minimo registrato nel 2013, negli ultimi mesi hanno inaugurato una parabola ascendente che, a partire dal 2016, riporterà il livello al di sopra delle cinquecentomila transazioni.

■ Cresce la domanda di locazione per necessità

In questo scenario di cauto ottimismo per il mercato della compravendita, rimane vivo l'interesse per la locazione soprattutto per soddisfare l'ampia fascia di domanda che non dispone delle risorse necessarie per accedere a un finanziamento bancario. Si tratta di una quota rilevante, progressivamente crescente dal punto di vista dimensionale, che si rivolge al mercato della locazione quasi sempre non per scelta ma per necessità.

Lo conferma il trasferimento di domanda dal mercato della compravendita a quello della locazione, accentuatosi negli ultimi anni, nel momento in cui il supporto bancario diveniva meno accessibile. Questo fenomeno non pare destinato a esaurirsi, anche in presenza di un mutamento di atteggiamento del settore bancario.

Seppure in un contesto di miglioramento e di parziale ripresa del settore immobiliare, il segmento della locazione si conferma cruciale nell'ambito delle politiche abitative. Al proposito risulta di particolare rilievo e interesse compiere uno sforzo per indagarne le caratteristiche e comprendere la composizione.

■ Gli aspetti sociali della domanda di locazione

Il mercato di riferimento per la locazione riguarda soprattutto la fascia medio-bassa della popolazione, in termini di disponibilità economica: indagini

Nomisma evidenziano che la quota di domanda attualmente in affitto è formata da soggetti con disponibilità molto spesso inferiore a 1.200-1.800 euro al mese, in termini di reddito netto. Questo è un elemento connotante, che caratterizza sia coloro che attualmente sono in locazione, sia una parte consistente di domanda potenziale.

In questo senso, è evidente come l'aspetto di mercato e quello sociale siano strettamente interconnessi. È un tema che, soprattutto dal lato degli investitori, deve essere opportunamente considerato per comprendere coerentemente le prospettive di redditività degli investimenti.

Lo spostamento di parte della domanda dalla compravendita alla locazione ha generato un effetto sui canoni in termini di maggiore tenuta rispetto ai prezzi. In un segmento, dunque, in cui prevale la componente di domanda con disponibilità economiche medio-basse, si è verificato un adeguamento al ribasso della componente valore più contenuto rispetto a quello registrato sul fronte dei prezzi. Tale fenomeno rischia di tradursi in una potenziale sofferenza: i canoni del mercato ora si attestano, per una parte significativa dei locatari e dei potenziali locatari, su livelli in molti casi difficilmente sostenibili o accessibili.

Il profilo della curva dei canoni dal 1994 ad oggi mostra come la compressione dei valori, nella fase critica del mercato immobiliare, sia stata, tutto sommato, contenuta.

■ La sostenibilità del canone nei mercati urbani

A conferma della fragilità del quadro è possibile citare il fatto che, per una quota rilevante dei 4,4 milioni di nuclei in locazione, l'incidenza del canone di locazione sul reddito è superiore al trenta per cento (convenzionalmente definita come soglia di sostenibilità), da cui si evince una volta di più come l'elemento della sostenibilità, nel segmento locativo, sia un elemento di particolare importanza.

La problematicità risulta particolarmente accentuata nei mercati urbani e soprattutto in quelli delle grandi città metropolitane, dove le famiglie in locazione rappresentano una quota molto spesso prossima al trenta per cento del totale e dove l'incidenza del disagio (canone superiore al trenta per cento del reddito familiare) riguarda fino all'ottanta per cento dei locatari.

■ Il canone concordato va stimolato

Nella situazione descritta, uno strumento a supporto del mercato è senz'altro quello delle locazioni a canone concordato, nate per fornire una risposta alla domanda di locazione con disponibilità modeste. Allo strumento, negli anni, il mercato ha fatto ricorso in modo parziale con significative differenze a livello territoriale.

Tra le cause di tale disomogeneità vi è il fatto che, negli ultimi anni, la convenienza fiscale si è, in alcuni casi, addirittura ridotta, nonostante gli alleggerimenti recentemente apportati alle aliquote della cedolare secca. Il con-

testuale incremento del prelievo Tasi-Imu ha talvolta più che compensato l'alleggerimento sulla componente reddituale, finendo per limitare la diffusione dello strumento.

Un altro elemento fondamentale alla base della mancata diffusione di tale tipologia contrattuale è il fatto che, in taluni mercati, lo strumento sia ancorato ad accordi territoriali datati e non coerenti con le aspettative di redditività dell'offerta o di sostenibilità della domanda. Il canone concordato va costruito con equilibrio, in modo da non favorire eccessivamente una delle due parti. Un approccio ideologico che stabilisca canoni troppo bassi, non ritenuti congrui dall'offerta, non riesce a creare mercato; lo stesso accade in presenza di canoni troppo alti che non creano il vantaggio atteso dalla domanda. Accordi equilibrati e aggiornati nel tempo, uniti a una politica fiscale coerente, rappresentano, quindi, l'unica strada per creare, dal punto di vista privato, una risposta efficace rispetto a una quota di domanda sicuramente ingente, ma con disponibilità economiche esigue.

■ **L'edilizia residenziale pubblica è marginale**

Un ulteriore elemento degno di menzione nell'ambito delle politiche volte alla creazione di un'offerta in locazione a basso costo è rappresentato dall'ERS. Il tema è stato oggetto di ampio dibattito negli ultimi anni, alla luce degli interventi portati a termine attraverso il sistema dei fondi immobiliari. Nei casi in cui, dopo un iter spesso lungo, si è arrivati all'immissione di ERS sul mercato, si sono create le condizioni per un'offerta a canoni ridotti rispetto a quelli di mercato anche nell'ordine del trenta-quaranta per cento e, in taluni casi, anche di percentuali superiori. Tuttavia, malgrado gli interventi effettuati siano stati non trascurabili, essi rimangono assolutamente insufficienti dal punto di vista numerico, con troppe poche iniziative rispetto all'enorme fabbisogno.

■ **Conoscere la domanda**

Questa tipologia di mercato va pertanto notevolmente incrementata, partendo dall'imprescindibile conoscenza delle caratteristiche della domanda. Tali caratteristiche emergono con chiarezza dallo studio e possono costituire il presupposto di conoscenza per sviluppare il mercato della locazione, dando corpo all'interesse degli investitori per un segmento in cui i ritorni di redditività non sono necessariamente modesti.



GIORGIO DE RITA
Segretario Generale CENSIS

Integrazione delle competenze per rispondere a una domanda sempre più diversificata

Torniamo a parlare del “caro estinto”, del mercato della locazione, degli investimenti istituzionali per l’affitto. Se guardiamo indietro, abbiamo cominciato a parlarne circa quindici anni fa, in occasione dei grandi piani di dismissione delle case pubbliche e poi dei piani di cartolarizzazione del 2001-2002. La prima domanda dunque è: dove eravamo rimasti?

■ I temi al tempo delle grandi dismissioni pubbliche: le regole

Eravamo rimasti a un dibattito che, sostanzialmente, si concentrava su quattro punti per dare vigore, slancio, capacità di investimento dei soggetti privati su un mercato che ci si aspettava dovesse crescere in misura significativa, che è quello delle abitazioni al di là della tutela sociale, della cosiddetta edilizia residenziale pubblica.

Il primo dei quattro assi di lavoro, di tanti anni fa, che sono anche gli stessi assi di lavoro di oggi, era quello delle regole. Abbiamo bisogno, si diceva, di un sistema di regole sufficientemente stabile, che consenta agli investitori di poter mettere i soldi sulle case da poter dare in affitto, sapendo che la possibilità di liberare gli appartamenti, la possibilità di avere delle agevolazioni fiscali, la possibilità di investire per la riqualificazione dei patrimoni, sostanzialmente rimarranno stabili nel tempo. Altrimenti, tutte le analisi economiche saltano, non ha più senso fare un piano di medio periodo.

Il secondo aspetto che veniva sottolineato era quello della capacità di tutela del rischio. Se io investo in nuove costruzioni o nell’acquisto di immobili che riqualifico per investire poi sull’abitazione, sull’affitto e sulla casa, come mi tutelano da questo rischio? Abbiamo avuto i primi anni Duemila, in cui si moltiplicavano i prodotti finanziari di tutela del rischio, ma sostanzialmente per la casa questi non sono mai decollati.

■ Delegare la gestione

Terzo tema, la gestione: come investitore, non ho intenzione di andare a fare il gestore del palazzo, quindi accanto alla capacità di investimento finanziario stabile, per poter dare continuità ai contratti di locazione, ho bisogno di

un'industria immobiliare che, in qualche modo, si faccia carico non soltanto della realizzazione ma anche della manutenzione e della gestione.

■ Più vigore al dibattito sociale

Quarto punto: occorre dare maggior vigore al dibattito sociale, perché i piani di cartolarizzazione sostanzialmente stanno allontanando l'intervento pubblico, le cosiddette politiche abitative, da un ragionamento che sia a tutto tondo, ma che finisce per concentrarsi soltanto su quella fascia dei più poveri fra i poveri, che la casa non solo non se la possono comprare, ma ormai non se la possono neanche più affittare.

I quattro elementi (la regolazione, la capacità di gestione del rischio, la capacità di avere un'industria immobiliare di gestione delle proprietà e infine la necessità di un'inversione di tendenza della comunicazione, del dibattito pubblico) servono per far capire che l'affitto non è destinato solamente ai poveri tra i poveri o alle famiglie giovani che, in attesa di comprare una casa o di ottenere un mutuo, potranno accedere al mercato della proprietà - sostanzialmente sono gli stessi temi di oggi.

■ È cambiata la domanda

Che cosa c'è, allora, di nuovo? Ci sono alcuni elementi che emergono anche nella ricerca. La prima novità è che, sostanzialmente, è cambiato il modello della domanda. Oggi abbiamo una domanda più diversificata, con la presenza delle famiglie immigrate, che inseguono la proprietà, ma che cercano in affitto. Abbiamo maggiore mobilità sociale, abbiamo maggiore mobilità territoriale, quindi la domanda si è diversificata, si è allargata, ha cambiato pelle, chiede un'offerta diversa.

■ L'investimento delle famiglie

Secondo elemento di novità rispetto al passato. Abbiamo un accumulo di capitale, per effetto della crisi, che chiede o aspetta di poter essere rimesso in gioco. Negli ultimi cinque anni di crisi le famiglie italiane hanno accumulato, in più rispetto al 2008, come stock di patrimonio, sui conti correnti, depositi bancari e sul contante, circa 235 miliardi di euro. Questo significa che le famiglie hanno abbassato i consumi e hanno aumentato la capacità di risparmio ma, invece di indirizzarla sui fondi, sulla casa, sui prodotti di investimento, sulle imprese, l'hanno tenuta come a patrimonio fermo. Il secondo elemento, dunque, è che ci sono patrimoni delle famiglie e delle imprese che devono essere rimessi in circolo. Hanno aiutato, negli anni della crisi, a sopravvivere, oggi chiedono di avere spazi di nuovi investimenti.

La possibilità di sfruttare e far crescere fondi immobiliari ben strutturati, ben venduti, credibili, oggi trova un'attenzione, da parte degli investitori, anche familiari, molto più alta che non nel passato.

■ Si costruisce meno rispetto al passato

Terzo elemento: è cambiato il mondo delle costruzioni. Negli ultimi sei anni gli investimenti in costruzione nel nostro Paese si sono ridotti di circa il 28 per

cento. Questo significa che il meccanismo del costruttore che compra il campo, comincia a costruire e quando è arrivato al primo piano ha già venduto tutto il palazzo e ha facilità di far girare i propri capitali, non c'è più. Oggi non è più il sistema "compro il campo, costruisco e nel frattempo vendo", ma è quello di un investimento, di consumo sostenibile del territorio, di riqualificazione urbana, eccetera, temi che conoscete bene.

Questi tre elementi si scontrano con due punti di freno.

Il primo: le famiglie italiane e le piccole imprese italiane si stanno muovendo verso investimenti cosiddetti a soglia bassa o bassissima. Se un tempo avevo un figlio sfaticato e lo mettevo a fare l'amministrativo del comune, oggi gli compro una pizzeria o una casa vacanze. Molti investimenti, nelle nostre città, soprattutto nei centri storici delle città, vanno nella direzione della casa vacanze, cioè compro un appartamento per affitti brevissimi: bassa soglia di investimento, basso ciclo dell'affitto.

Non vado a intercettare quella domanda crescente e stabile delle famiglie immigrate, delle famiglie giovani, delle famiglie dei separati, delle famiglie in mobilità che non vogliono acquistare la casa, ma vado a intercettare i flussi turistici o gli affitti brevissimi, una settimana, quindici giorni, un mese. Non vado oltre. Per varie ragioni, per ragioni fiscali, di opportunità economica, per ragioni di tutela del rischio: chi sta quindici giorni nella mia casa non mi pone il problema del mancato pagamento del canone, rispetto al quale sono completamente scoperto.

■ **Mancano i grandi investimenti e la riflessione sulle politiche abitative**

In questo momento il mercato immobiliare si sta orientando, invece che verso la stabilità, il grande investimento, la riqualificazione - che è quello di cui c'è bisogno e che ci aspettavamo - verso piccolissime soglie di ingresso.

Il secondo elemento è quello del dibattito, della comunicazione. Sempre più stiamo squalificando il ragionamento sull'affitto, ritenendo che questo debba essere dedicato, come politica abitativa, semplicemente all'incentivo di chi la casa non ce l'ha, non ce l'avrà mai, è disponibile a pagare solo pochi euro. Anche su questo fronte, dunque, è necessario fare un passo in avanti, non soltanto per andare a intercettare i flussi di investimento a breve, offrendo dei prodotti di investimento sul residenziale che diano dei rendimenti, come possono dare, decorosi, ma per "riqualificare" il dibattito pubblico sulle politiche abitative, che sempre meno, nel nostro Paese, rispetto agli altri, sono neutre fra affitto e proprietà. Noi spingiamo le famiglie a comprare la casa ma, al tempo stesso, la tartassiamo.

■ **Necessaria una diversa lettura del mercato**

Per concludere: qual è la chiave di lettura, sia della ricerca che del convegno? Credo che la chiave di lettura sia una necessità assoluta, per il mondo immo-

biliare, di ritrovare capacità di relazione interna, di connettività interna, di dibattito interno, per riconnettere, rimettere assieme i fili che in questi anni abbiamo perso, i fili della gestione, del facility management, dell'investimento, dei fondi immobiliari. Un filo di sovrapposizione e integrazione delle competenze che, purtroppo, il nostro Paese, negli ultimi quattro, cinque, sei anni della crisi ha un po' lasciato disperdere.



Inquadramento economico e fiscale



MARIO DEAGLIO
FONDAZIONE LUIGI EINAUDI

Dalla congiuntura economica all'analisi della domanda d'affitto

Cercherò di fare un ampio affresco, che parte dalla congiuntura, arriva alle caratteristiche della domanda di affitto e si conclude con i criteri di costruzione di case per affitto.

■ **L'economia italiana: un aereo con quattro motori**

Cominciamo con la congiuntura. Se guardiamo i settori produttivi, osserviamo che l'economia italiana è come un aereo con quattro motori. Il primo motore è quello del made in Italy, al quale si è aggiunto, negli ultimi due o tre anni, l'agro-alimentare. Expo e tutto questo si portano dietro una filiera importante.

Questo settore è la grande sorpresa degli ultimi due anni perché, soprattutto grazie alla domanda estera, sta girando bene. I tempi di avvio della domanda del settore sono brevi, la crescita è sostenuta, i dati che abbiamo sulle esportazioni italiane confermano che siamo addirittura sopra le previsioni. Questo tiene su l'aereo.

Il secondo motore, che un tempo era il primo ma che adesso si è ridotto come importanza, è quello della filiera auto. Partivamo da livelli bassissimi, sotto le quattrocentomila auto vendute in un anno, pur essendo abituati ad averne più di un milione. Da ormai tre o quattro mesi sperimentiamo questi enormi rimbalzi. Per il momento sono soltanto dei rimbalzi ma sicuramente rivitalizzano la filiera e i tempi con cui la domanda si traduce in prodotto sono tempi medi.

Se prima davo tre stelline all'auto, adesso ne do due.

■ **L'edilizia è ancora ferma**

Abbiamo poi l'edilizia, l'industria delle costruzioni, che è il vero buco nero, il "motore" che non si è ancora avviato. Abbiamo avuto dei segni premonitori, sentiamo che l'aereo gira un po' di più, ma continua a stare fermo. Siamo esattamente in questa condizione, ci sono le premesse, abbiamo visto un lievissimo rimbalzo nelle cifre, ma molto poco. I tempi di avvio di questa domanda peraltro sono lunghi, per motivi tecnici, a cui si aggiungono con-

dizioni di tipo burocratico e legislativo. Ci aspettiamo, comunque, che entro l'anno almeno una crocetta col segno più si possa dare al settore. Le premesse ci sono.

Infine, raggruppato in un unico motore tutto il resto dell'attività produttiva, con particolare riguardo ai settori tecnologicamente avanzati, che vanno dalla chimica alla farmaceutica, che ormai sono l'ombra di quelli che erano venti o trent'anni fa. Qui abbiamo dei segnali che si sono tradotti, una crocetta gliela diamo, con tempi di avvio medi.

■ Ci vuole oltre un anno per tornare a crescere

In sostanza, un quadro che porti l'Italia sulla strada di una crescita che deve essere superiore a quella pre-crisi, altrimenti non ne usciamo fuori, il problema debito non si risolve. I tempi necessari per questo vanno oltre l'anno, ma potremmo avere anche qualcosa di più di quello che ufficialmente si dice. Mi pare che le dichiarazioni fatte da esponenti governativi lascino sempre intendere che +0,7 per cento è il dato ufficiale, però questo dato potrebbe essere superato. Notate che per fare +0,7 per cento di media bisogna che arriviamo, a dicembre, attorno all'uno per cento, perché i mesi bassi di inizio anno devono essere compensati da mesi più alti.

Andiamo a vedere questo motore fermo, che da un lato avrebbe bisogno di edilizia che viene acquistata per proprio uso - sappiamo che l'ottanta per cento di famiglie italiane vive in una casa di proprietà - e allora vediamo cosa stimola quella domanda che il rapporto indica come marginale, il marginale in economia è sempre quello che determina il trend, che è la domanda per affitto.

■ I fattori che determinano la domanda d'affitto

In una società moderna ci sono cinque fattori che determinano questa domanda. Uno è la mobilità della popolazione. Se la popolazione non si muove o se si muove una tantum, allora la domanda per affitto è scarsa, però noi vediamo che le società avanzate come la nostra o più della nostra tendono ad avere una forte mobilità temporanea. I progetti di vita richiedono che le famiglie, soprattutto giovani, si spostino, stiano qualche anno, poi si rispostino in un altro posto, seguendo le rispettive carriere.

Un secondo elemento è il reddito. Se non ci sono i soldi per comprarsi la casa, l'affitto diventa una scelta obbligata o, comunque sia, prendere in considerazione questa scelta risulta abbastanza obbligato.

Notiamo anche che il reddito ha una componente di quantità e una di qualità, cioè il reddito può essere tanto o poco, può essere certo o incerto. Il Jobs Act ha fatto qualche passo verso la stabilizzazione e, quindi, ha dato qualche elemento di certezza a redditi che prima erano così incerti che il mondo bancario non finanziava in nessun modo.

C'è poi l'età. L'affitto è più tipico dei giovani, di famiglie che devono continuare a mettere assieme, se vorranno, per fare il salto grosso della proprietà.

■ La nuova famiglia crea domande nuove

C'è poi la composizione demografica, che è un fattore che viene guardato poco. La nostra è una società in cui ci sono quasi solo figli unici. Lui sposa una figlia unica, tutti e due hanno dei genitori che a loro volta erano figli unici e ciascuno di loro aveva una casa. Si trovano con quattro case. Cosa ne fanno? Questa è un po' la questione. Noi abbiamo questo tipo di compressione: gli anziani, da un lato, non vogliono andare via dalla casa vecchia, dall'altro lato quando vanno via lasciano delle case che non sono adatte ai giovani. Gli scompensi del mercato, per affitto e per proprietà, derivano da questo.

Il quinto elemento è il credito. Dire che è abbondante è troppo, diciamo che adesso sono stati rimossi alcuni vincoli che rendevano il credito difficile da ottenere. Vedremo una grossa prova di maturità del sistema bancario e di solidità dell'economia, se questi, veramente, si traducono. Le domande di mutuo sono aumentate, i mutui concessi sì, ma non tanto come le domande, almeno per ora. Bisognerà capire dove si assesta questo mondo.

Detto tutto questo, ponendo che tutto questo vada bene, un po' di mobilità in più, l'età per cui c'è tutta una fascia di senza casa, giovani, che avendo un lavoro un po' più solido, o almeno non così precario come prima, possono fare domanda per una casa: che tipo di casa vuole la gente in affitto? Il giovane vuole normalmente una casa non grandissima, un po' variabile nel soddisfare la sua domanda abitativa, perché poi una famiglia può crescere.

■ Rendere efficaci gli spazi privati

Quando parlo ai costruttori edili trovo sempre che ci sia una dimenticanza su questo: i modi di lavorare sono cambiati e una parte del lavoro può essere fatta da casa. Questa, dunque, deve essere attrezzata per avere intanto i collegamenti Internet, ma poi l'angolo o la stanza, a seconda dei casi, che serva a questo bisogno. Almeno un membro della famiglia può aver bisogno di questo.

C'è dunque bisogno di fornire delle case che abbiano un'utilizzazione efficace degli spazi privati e, quindi, che permettano questo tipo di flessibilità.

Occorre anche - e qui tocchiamo un punto dove in Italia credo siamo veramente al fondo della lista - una serie di spazi condominiali per usi privati. I condomini che adesso si fanno in America molte volte non hanno la possibilità di mettere la lavatrice in casa, il lavaggio degli indumenti si fa in appositi locali, con una tesserina che si ricarica. Questo viene considerato più efficiente. Bisognerà poi anche considerare che ci possono essere degli spazi che impreziosiscono e suppliscono a case che sono relativamente piccole, per esempio le palestre, un posto dove si vada in bicicletta, cose di questo genere, dove i bambini possano giocare.

Infine, la portineria. In complessi moderni, dove ci sono non solo decine ma addirittura centinaia di famiglie, è una realtà assolutamente necessaria, altrimenti la casa diventa poco sicura e, quindi, si presenta in una situazione che non funziona.

■ Investire nell'istruzione e non nella proprietà

C'è un ulteriore elemento, che può spingere la domanda, in questo caso, verso l'affitto: esiste, per molte famiglie, un impiego alternativo, che è il finanziamento dell'istruzione dei giovani.

Da noi adesso l'istruzione è, almeno nominalmente, gratuita, quindi lo si sente meno, ma forse è meglio affittare la casa e avere un figlio che fa il master, che si attrezza in capitale umano, cioè è meglio avere capitale umano che non capitale fisico, che già esiste ed è sovrabbondante. La famiglia italiana questo invece non lo vede proprio, è legata tradizionalmente alla proprietà della casa e considera l'affitto quasi una vergogna. Dovremmo, invece, andare verso una soluzione moderna in cui l'affitto è la condizione normale e la proprietà della casa è quello che si consegue in una fase molto stabilizzata della vita, se proprio la si vuole conseguire. Non è però così necessaria.



GREGORIO DE FELICE
Chief Economist
INTESA SANPAOLO

Italia: fuori dalla recessione, verso una ripresa sostenibile?

Nel mio intervento vorrei esprimere qualche osservazione in particolare su due questioni. Quale intensità avrà la ripresa congiunturale che si sta profilando per l'economia italiana? Si tratta di un recupero solo congiunturale, legato a fattori esogeni e straordinari, oppure può trasformarsi in un movimento più duraturo e sostenibile? Ritengo che le risposte a entrambe le domande siano centrali per valutare la possibile ripartenza del mercato immobiliare e delle locazioni in Italia. Deaglio ha accennato al tema del credito. Occorre quindi valutare cosa cambia dopo il quantitative easing della Banca centrale europea e come potranno modificarsi le condizioni finanziarie, il livello dei tassi e le politiche di offerta delle banche.

■ Dalla “tempesta perfetta” alla “spinta perfetta”

Qualche anno fa abbiamo avuto la cosiddetta “tempesta perfetta”. Tutto ha congiurato contro l'Italia, dalla crisi internazionale ai nostri problemi interni economici e di instabilità politica. Oggi possiamo dire invece che abbiamo la “spinta perfetta”, legata all'operare di quattro fattori positivi: il calo del prezzo del greggio, il deprezzamento del cambio (o comunque il suo ritorno su valori più consoni alla forza dell'economia europea); l'introduzione di maggiori margini di flessibilità nelle regole fiscali europee; e ultimo, ma non meno importante, il quantitative easing della BCE.

■ I “fantastici quattro” per la ripresa congiunturale

Questi quattro elementi esogeni (i “fantastici quattro”) aprono per l'Italia un'eccezionale finestra di opportunità: dipende da noi trasformare la crescita da esogena in endogena. Analizziamo rapidamente gli effetti di ciascun fattore. Nel 2015, il prezzo del petrolio si è ridotto del quaranta per cento rispetto alla media dello scorso anno. La Slide 2 mette in evidenza l'impatto della caduta sui costi delle imprese manifatturiere italiane. In media, il risparmio dei costi sarà pari al due per cento, con effetti fortemente diversificati tra i settori industriali: gli impatti positivi più rilevanti si avranno per i settori energy-intensive, mentre altri risentiranno della prevedibile flessione delle

esportazioni verso i Paesi produttori di petrolio. Nel complesso, è possibile stimare un effetto netto sui flussi commerciali italiani pari allo 0,5 per cento del PIL: tale effetto sarà amplificato dal miglioramento del potere d'acquisto delle famiglie, consentito dai risparmi per la bolletta energetica.

■ Cosa cambia con l'euro debole

Il secondo elemento è il tasso di cambio. In base alle nostre stime, l'euro debole implicherà nel 2015 maggiori esportazioni per 12 miliardi di euro: l'effetto positivo potrà proseguire anche nel 2016, in dipendenza dall'andamento del cambio.

Passiamo al terzo elemento, la lettura "flessibile" del Patto di Stabilità e Crescita (PSC). Tra il 2011 e il 2013, nel pieno della crisi del debito, la politica fiscale è stata fortemente restrittiva (vedi Slide 4, qui di seguito), con conseguente impatto negativo sulla crescita. Nel 2014 e, in prospettiva, anche nel 2015 e nel 2016, la stance della politica fiscale sarà invece lievemente espansiva, grazie a una lettura più flessibile del PSC.

Quarto elemento: il quantitative easing. La Banca Centrale Europea acquisterà complessivamente 1.140 miliardi di euro di titoli di stato, asset-backed securities (ABS) e covered bond: circa il 68 per cento degli acquisti riguarderà titoli governativi. Ad oggi, il programma sta procedendo in modo rigoroso, al ritmo di sessanta miliardi di acquisti al mese.

L'intervento della banca centrale potrebbe contribuire a far ripartire il mercato degli ABS, con un effetto positivo anche per il mercato immobiliare: i maggiori effetti si avranno comunque sul mercato dei titoli di stato.

■ L'incidenza del programma di acquisti sul mercato dei titoli di stato

Nella Slide 6 sono raccolti alcuni dati relativi ai quattro maggiori Paesi della zona euro. Gli acquisti della BCE avvengono in proporzione alle quote che ciascun Paese detiene nel capitale della banca centrale: poiché per l'Italia parliamo di una quota del 18 per cento, il 18 per cento degli acquisti riguarderà titoli italiani.

Considerando le elevate dimensioni del debito pubblico italiano, gli acquisti equivalgono "soltanto" al sette per cento del totale. Ciò che è particolarmente rilevante, tuttavia, è la dimensione degli acquisti in rapporto alle emissioni nette. Di fatto, gli interventi previsti della BCE superano le emissioni nette italiane sia del 2015 che del 2016: questo azzera il rischio di roll-over sulla parte di titoli con scadenze tra i due e i trent'anni che sono oggetto del programma. Per la Germania, che non ha emissioni nette in calendario, gli acquisti ammontano a circa la metà delle emissioni lorde. Il programma della BCE rischia quindi di produrre gradualmente un effetto-scarso, mantenendo molto bassi i tassi di interesse (al di là della fase tecnica delle ultime settimane).

■ Aumentano i mutui erogati, molte le surroghe

Veniamo ora agli effetti sul credito. I tassi bancari sono scesi, in particolare sui mutui, e sono cresciute moltissimo le surroghe. La linea blu nel grafico

in Slide 7 corrisponde all'andamento delle erogazioni lorde per mutui sulla casa: i tassi di incremento sono elevatissimi.

Un altro elemento da tenere in considerazione, alla luce del livello corrente dei tassi, è lo switch dal variabile al fisso (Slide 8). Anche se il variabile rimane dominante, la percentuale delle erogazioni a tasso fisso cresce: molte aziende di credito stanno consigliando, correttamente, ai propri clienti di portarsi su scadenze a venti - trent'anni a tasso fisso.

Ritengo che gli effetti del QE siano destinati a riflettersi anche sul mercato immobiliare. Benché il mercato obbligazionario abbia recentemente corretto gli eccessi, riportando il Bund su livelli prossimi ai 65-70 centesimi, i rendimenti dei titoli di Stato si collocano oggi su valori storicamente bassi.

Ne stanno beneficiando le borse (Slide 9): dall'inizio dell'anno l'Euro Stoxx è cresciuto del 13,6 per cento mentre Milano, la migliore tra le piazze europee, ha guadagnato il 24 per cento. L'incremento è giustificato in parte dalle aspettative di ripresa dell'economia, in parte dal miglioramento degli utili: è però sicuramente forte anche l'effetto di diversificazione dei portafogli, alla luce appunto del bassissimo livello dei rendimenti dei titoli di stato.

■ **Gli investitori torneranno a guardare al mercato immobiliare**

Saturato il mercato azionario, il passo successivo degli investitori sarà verso il mercato immobiliare: mi aspetto quindi perlomeno una stabilizzazione nel trend di discesa dei prezzi a cui abbiamo assistito negli ultimi anni. Per quanto riguarda il mercato delle locazioni, se prima si richiedevano rendimenti del 4, 5 o 6 per cento (perché anche i rendimenti degli strumenti alternativi erano più elevati) oggi, con tassi storicamente bassi, anche un rendimento reale di locazione più contenuto può diventare interessante.

La Slide 10 riporta le nostre previsioni sui tassi di interesse. In sintesi, ci attendiamo un rientro dell'attuale fase di turbolenza sui mercati dei titoli di stato, legata sia al tema-Grecia che a un fattore di ordine tecnico: in maggio le emissioni nette dell'Eurozona sono state molto elevate, con conseguente volatilità (in luglio invece saranno negative).

■ **Il sostegno verrà anche dalla domanda interna**

In prospettiva, vale poi una considerazione. Tutte le operazioni di quantitative easing realizzate negli ultimi anni (Fed, Bank of England) hanno determinato in fase iniziale (in particolare prima dell'avvio) un calo dei tassi. Quando però le aspettative di inflazione tornano a salire (ovvero: quando l'obiettivo del quantitative easing comincia a materializzarsi) anche il livello dei tassi nominali deve riprendere a crescere. La nostra previsione per il 2016 è di un contenuto aumento dei tassi sui Bund; per l'Italia, tale rialzo sarà compensato da un restringimento dello spread.

Torniamo allora ai "fantastici quattro": il loro effetto congiunto può essere quantificato tra lo 0,8 per cento e l'1,3 per cento. Considerando che l'Italia partiva nel 2014 da una variazione negativa del PIL pari allo 0,4 per cento,

la crescita di quest'anno potrebbe collocarsi in un range compreso tra lo 0,4 per cento a lo 0,9 per cento: in particolare, la nostra previsione è di 0,6 per cento per il 2015 e 1,2 per cento per il 2016. Per quanto riguarda i contributi alla crescita, per la prima volta dopo anni un importante traino verrà dalla domanda interna (i consumi delle famiglie cresceranno dello 0,8 per cento quest'anno e dell'1,1 per cento il prossimo), addirittura superiore a quello delle esportazioni nette. Naturalmente le incognite sono tantissime, a partire dai rischi geopolitici: tra tutti, spicca ovviamente il rischio di volatilità legato alla difficile soluzione della questione greca.

■ Deve ripartire il sistema produttivo

Concludo. I “fantastici quattro” devono essere il trigger, il motorino d'accensione, per riavviare un'economia che ha ancora molte ferite, in particolare nel sistema produttivo. Se non riparte davvero il sistema produttivo, il grande rialzo dei mercati (obbligazionario e azionario) può facilmente trasformarsi in una bolla, in una sopravvalutazione delle quotazioni. Analogamente, non tutta la liquidità immessa dalla BCE potrà tradursi in nuovi impieghi, se non migliorerà la valutazione del rischio di credito.

Siamo in una situazione potenzialmente molto favorevole, anche per il mercato immobiliare (condizioni fiscali e legislazione a parte, come ha richiamato chi mi ha preceduto), ma sono necessari interventi incisivi (politiche fiscali orientate alla crescita, potenziamento delle infrastrutture, intensificazione del processo di riforme) che contribuiscano ad affrontare, e finalmente risolvere, i nodi strutturali della nostra economia.



La “spinta perfetta” per tornare a crescere

- Un insieme di fattori, in gran parte esogeni (calo del prezzo del greggio, deprezzamento del cambio, flessione dei rendimenti a lungo termine grazie al QE della BCE, politica fiscale moderatamente espansiva) sosterranno la crescita dell'economia italiana.
- Una volta assorbito il loro impatto, la sostenibilità della ripresa è affidata alle riforme.



Il calo del petrolio: impatti diversificati tra i settori



Fonte: Intesa Sanpaolo-Prometeia, febbraio 2015

- Il calo del petrolio ridurrà in media del 2% i costi per il settore manifatturiero: gli impatti più rilevanti si registreranno per i settori *energy* e *oil-intensive*.
- Altri settori risentiranno invece della prevedibile flessione delle esportazioni verso i paesi produttori di petrolio.
- Nel complesso, il minor costo dell'import di petrolio è quantificabile in uno 0,8% del PIL; le minori esportazioni verso i paesi produttori potranno essere pari allo 0,3% del PIL. L'effetto netto sui flussi commerciali sarà positivo e pari allo 0,5% del PIL.

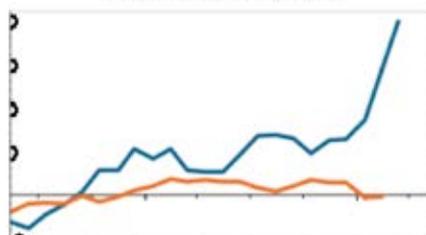
INTESA  SANPAOLO

2

L'euro debole traina le esportazioni

- Il tasso di cambio effettivo dell'euro è sceso da marzo 2014 del 14%.
- Stimiamo che a settembre 2015 la variazione sarà del 20%. Attesa nel 2016 una risalita del 4%.
- L'effetto complessivo sulle esportazioni potrà essere pari a 12 miliardi di euro.

Esportazioni italiane verso Stati Uniti e Unione Monetaria
(media mobile a 3 mesi, a/a)



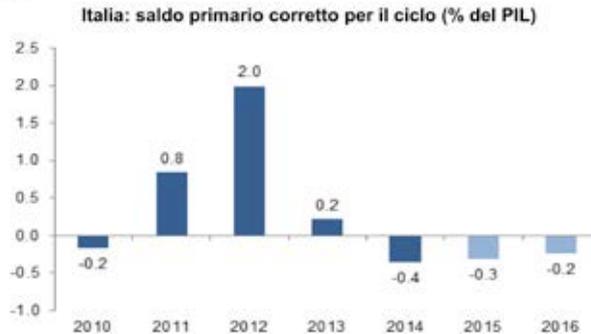
Fonte: Intesa Sanpaolo

INTESA  SANPAOLO

3

Dalla lettura flessibile del PSC più margini per la politica fiscale

- La lettura flessibile del Patto di Stabilità e Crescita (PSC) ha comportato, rispetto alle raccomandazioni di luglio della Commissione Europea, **una minore correzione dello 0,5% per la Spagna, dello 0,4% per la Francia e dello 0,3% per l'Italia.**
- Ulteriore «tolleranza» ci sarà concessa nel 2016 se l'Italia proseguirà sulla strada delle riforme.



Fonte: Commissione Europea, Spring Economic Forecast – 2015

La svolta della BCE

- Programma di acquisti articolato in CBPP3 (*Covered Bond*), ABSPP (*Asset-backed Securities*) e PSPP (*Public Sector*) per complessivi 1140 miliardi in 19 mesi.
- Gli acquisti procedono ai ritmi preventivati (60 miliardi) al mese e riguardano per il 68% titoli di stato. **Gli ammontari previsti superano le emissioni nette.**

	Estimated EAPP total amount by sector		Estimated EAPP total amount by sector	
	Total target Mar15-Sep16	Purchased amount as of 15/05/2015	Residual purchase	
Monthly purchase Mar15-Sep16	60 Monthly Bn			
	19 N.Months			
EAPP from Mar15(1)	1140 EUR Bn	154.61	985	
of which:				
- ABS	21 EUR Bn	2.65	18	
- Covered Bonds	240 EUR Bn	29.55	211	
- Supras	105 EUR Bn	11.43	94	
- Sovereigns & Agcy	774 EUR Bn	110.98	663	
Previous CBPP & ABS(2)	55	55		
Total EAPP(1)+(2)	1195	209	985	
Sov & Agcy	41 Monthly Bn			
Supras	6 Monthly Bn			
CB & ABS	14 Monthly Bn			

Source: Bloomberg, Intesa Sanpaolo

Source: Bloomberg, Intesa Sanpaolo

Incidenza del programma di acquisti sul mercato dei titoli di stato

	% capitale BCE	Acquisti totali		Acquisti di titoli pubblici in %		
		Previsti	Effettuati	Debito	Emissioni lorde	Emissioni nette
Germania	26,4	204	22,2	15,0	53,3	n.s.
Francia	20,8	161	17,4	9,5	29,9	76,2
Italia	18,0	140	15,2	7,2	23,5	114,0
Spagna	13,0	100	10,9	11,4	30,9	82,8
Totale Eurozona	100,0	774,0	84,0	10,5	35,1	135,0

Erogazioni di mutui residenziali in aumento...



Fonte: Banca d'Italia ed elaborazioni Direzione Studi e Ricerche Intesa Sanpaolo

- I prestiti alle famiglie mostrano segni di miglioramento, con un calo dello stock che si è attenuato a -0,3% a/a a marzo, un continuo recupero delle erogazioni lorde e un flusso netto mensile tornato moderatamente positivo.
- **L'aumento delle surroghe e sostituzioni**, emerso nel 2014 e proseguito nel 1° trimestre, contribuisce a spiegare la mancata crescita degli stock, a fronte della ripresa delle erogazioni.

...e si torna al tasso fisso

Erogazioni di prestiti per acquisto abitazioni:
a tasso fisso in % sul totale e differenziale tassi
(fisso - variabile)



■ Nell'ambito delle erogazioni, si osserva un ritorno di interesse per le operazioni a tasso fisso, pur restando prevalenti quelle a tasso variabile.

Fonte: Banca d'Italia ed elaborazioni Studi e Ricerche Intesa Sanpaolo

INTESA  SANPAOLO

8

L'impatto del QE sui mercati è ancora ben visibile

Andamento variabili di mercato			
	Valore	Var.% 1 m	Var. % 31.12.2014
Euro Stoxx	3,573	-2.7	13.6
FTSE MIB	23,549	2.2	23.9
DAX	11,447	-6.4	16.7
CAC	4,994	-5.0	16.9
IBEX	11,317	-3.9	10.1
NIKKEI	19,733	-0.7	13.1
Dow Jones	18,273	2.5	2.5
Hang Seng	27,822	0.6	17.9
Rendimento BTP 2a (pb)	0.14	-5	-35
Rendimento BTP 10a (pb)	1.77	29	-11
Spread Obb. Corporate IG in euro (pb)	132	-2.0	0.0
Spread Obb. Corporate HY in euro(pb)	164	0.0	5.0
Spread Obb. EMG in euro (pb)	148	-3.0	-18.0
EUR/USD	1.1451	6.0	-5.3
Prezzo petrolio WTI (USD)	59.7	4.1	7.26
Prezzo Oro (USD)	1,224	1.6	3.31

Dati al 15/05/2015
Fonte: Bloomberg

INTESA  SANPAOLO

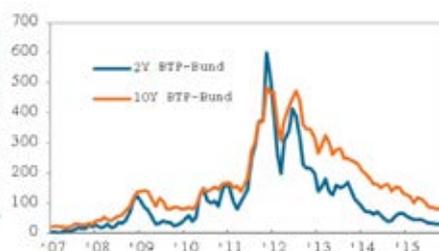
9

BTP-Bund: Curve & spread

Bund					BTP				
	18/05	set-15	dic-15	mar-16		18/05	set-15	dic-15	mar-16
2Y	-0.20	-0.10	0.00	0.10	2 Year	0.16	0.2	0.3	0.3
Forward		-0.16	-0.14	-0.11	5 Year	0.74	0.6	0.8	0.8
5Y	0.09	0.08	0.20	0.30	10 Year	1.90	1.2	1.3	1.3
Forward		0.14	0.18	0.23	30 Year	3.01	1.9	2.0	2.0
10Y	0.65	0.40	0.50	0.60					
Forward		0.70	0.73	0.77					

BTP-Bund Spread				
	18/05	set-15	dic-15	mar-16
2Y	35	30	30	20
5Y	66	55	55	45
10Y	124	80	80	70
30Y	171	115	115	100

Aggiornato al 18.05.2015



INTESA  SANPAOLO

10

L'effetto congiunto dei 4 fattori di spinta

Stima dell'impatto sulla crescita 2015 di energia, cambio e politiche economiche (%)

	Min	Max
Energia	0.2	0.3
Tasso di cambio	0.4	0.6
Politica monetaria	0.1	0.2
Politica fiscale	0.1	0.2
Totale	0.8	1.3

Fonte: elaborazioni Direzione Studi e Ricerche di Intesa Sanpaolo

- L'impatto complessivo per la crescita italiana 2015 dei quattro fattori richiamati può essere quantificato tra lo 0,8% e l'1,3%.
- Le stime vanno considerate tuttavia con una certa cautela, soprattutto con riferimento al tasso di cambio.

INTESA  SANPAOLO

11

Lo scenario macroeconomico 2015-16

	2014	2015	2016
PIL (prezzi 2005, a/a)	-0.4	0.6	1.2
Consumi delle famiglie	0.3	0.8	1.1
Consumi collettivi	-0.9	0.0	-0.2
Investimenti fissi	-3.2	0.3	2.1
Importazioni	1.6	3.1	3.9
Esportazioni	2.4	3.8	4.2
<i>Contributo alla crescita:</i>			
Commercio estero	0.3	0.3	0.2
Domanda finale interna	-0.6	0.5	1.0
Prezzi al consumo (a/a)	0.2	0.2	1.1
Disoccupazione (%)	12.7	12.8	12.3
Reddito disponibile reale	0.0	1.0	1.2
Tasso di risparmio	8.6	8.4	8.6
Partite correnti (% PIL)	1.8	2.4	2.1

■ Il 2015 dovrebbe segnare una svolta per la crescita in Italia. La previsione a +0,6% è prudenziale.

■ Ci aspettiamo un'accelerazione all'1,2% nel 2016.

■ Per la prima volta dopo anni un contributo importante verrà dalla domanda interna.

Conclusioni

- Diversi fattori, in gran parte esogeni, favoriscono **una ripresa almeno congiunturale dell'economia italiana**: il crollo dei prezzi dell'energia, la debolezza del cambio, una politica monetaria straordinariamente espansiva, un'impostazione finalmente non restrittiva della politica fiscale.
- Gli effetti del QE sono apparsi già evidenti dal 2014 sui tassi e spread, seguiti in gennaio dalle borse: malgrado le recenti correzioni sui livelli dei tassi, **l'impatto resta ancora ben visibile**.
- La diversificazione verso attività più rischiose (equity, corporate bond, ecc.) interesserà anche il **mercato immobiliare**, favorendone per lo meno una stabilizzazione dei prezzi.
- La politica monetaria, da sola, non ha però mai prodotto una crescita sostenibile: c'è il rischio di ritrovarsi tra un anno a fare i conti con una **situazione di trappola della liquidità** e con **pericolose bolle sui mercati finanziari**.
- Occorre dunque **cogliere il momento favorevole per affrontare i nodi strutturali dell'economia** con politiche fiscali orientate alla crescita, potenziamento delle infrastrutture e intensificazione del processo delle riforme.



SALVATORE CHIRI
Capo Servizio Assistenza
e Consulenza Fiscale
BANCA D'ITALIA

Differenze fiscali fra investitori in case da affitto

■ Sintesi

Nel lavoro sono esaminate le imposte che gravano sull'intero «ciclo di vita» di un'abitazione, acquisita, ristrutturata, messa a reddito e infine venduta, da: persona fisica non imprenditore, società del settore immobiliare, fondo immobiliare e siiq. Mentre l'offerta di case in affitto possedute dalle persone fisiche è interessata da numerose agevolazioni (riguardanti il reddito da locazione, il recupero edilizio e le plusvalenze), quella proveniente da soggetti diversi dalle persone fisiche è relativamente meno incentivata, anche se le agevolazioni riservate a fondi e siiq sono cospicue. Questo frena l'inserimento nel mercato degli affitti di molte abitazioni che, per stato di conservazione o altre complessità, richiedono una gestione professionale organizzata su una scala appropriata, per investimenti, capacità amministrative e diversificazione dei rischi, tipicamente fuori dalla portata del singolo individuo.

■ Il cuneo, fiscale e non, sull'affitto

Il Rapporto Censis-Nomisma indica che nel mercato degli affitti operano fattori di lungo periodo che spingono la domanda, dominati dai cambiamenti demografici (frammentazione delle famiglie, immigrazione) e culturali (legati però all'evoluzione del mercato del lavoro, incluso il precariato giovanile). Negli ultimi anni si sarebbero aggiunte le spinte della crisi economica, che avrebbe contribuito a far crescere la domanda e l'offerta di locazioni, mentre i canoni diminuivano meno dei prezzi delle abitazioni¹. Questo non deve sorprendere, perché in tempo di crisi dal lato della domanda l'affitto diviene per molti un ripiego rispetto all'acquisto dell'abitazione e dal lato dell'offerta mettere a frutto abitazioni sfitte può diventare per molti una necessità.

■ Il ruolo del fisco nel mercato

Meno considerato è il fatto che il fisco può aver contribuito a questi andamenti di mercato, a causa del contemporaneo inasprimento delle imposte

¹ I prezzi delle abitazioni hanno seguito l'evoluzione delle compravendite con qualche ritardo. Il numero di transazioni immobiliari era sceso nel 2008 di circa un quarto rispetto al 2006; nel 2012 si era dimezzato (MEF - Dipartimento delle Finanze e Agenzia delle entrate: Gli immobili in Italia, 2015, Fig. 2).

sulla proprietà immobiliare (IMU) e dell'alleggerimento delle imposte sul reddito immobiliare (cedolare secca). Le due misure hanno infatti prodotto un motivo in più per far confluire sul mercato degli affitti le case di proprietà (se non si affitta, si rinuncia a un reddito meno tassato che in precedenza e si sostiene solamente l'aumento dell'imposta sulla proprietà).

Attenzione, però: sul lungo termine le cose possono cambiare perché la variabile rilevante diventa la tassazione complessiva sulle abitazioni locate: se questa aumenta, allora l'offerta e la domanda di locazione tendono ad allontanarsi e una quota maggiore della domanda resta insoddisfatta. In altri termini, se a lungo andare l'offerta non si adegua, deve esistere un cuneo di costo, di rendimento, fra quanto paga l'affittuario e quello che ottiene, al netto, il proprietario. Al netto, intendo, dei costi di manutenzione, dei rischi di non riscuotere i canoni per morosità dell'inquilino, dei costi finanziari, di quelli per rispettare la regolazione urbanistica, eccetera, ma anche al netto, per l'appunto, degli oneri fiscali. Questo intervento riguarda esclusivamente quest'ultima componente.

■ L'investimento in abitazioni da affittare

Nell'esporre le principali caratteristiche della fiscalità immobiliare, ho assunto il punto di vista di chi vuole fare un investimento in una casa da dare poi in affitto. Ho seguito le vicende fiscali che incontra questo ipotetico investitore, che potrebbe essere una persona fisica ma anche una siiq oppure un fondo immobiliare o una società del settore immobiliare (come la SIDIEF) o ancora un costruttore.

A tal fine, ho anche diviso il ciclo di vita dell'abitazione nelle fasi dell'acquisizione, ristrutturazione, messa a reddito, cioè affitto, e infine vendita.

La mia conclusione è che mentre l'offerta di case in affitto possedute dalle persone fisiche riceve oggi, a mio giudizio, la massima attenzione fiscale - perché è sceso il cuneo fiscale sul canone, ci sono importanti agevolazioni per il recupero edilizio e le plusvalenze continuano a non essere tassate alla fine del ciclo - non la stessa cosa accade per l'offerta che proviene da soggetti diversi dalle persone fisiche, anche se quello che è stato fatto per i fondi e, di recente, per le siiq (che sono state quasi assimilate ai fondi) è molto importante.

■ Serve una gestione professionale

Questo non favorisce l'inserimento nel mercato degli affitti di una parte di quelle abitazioni che, per stato di conservazione o altre complessità, richiedono una gestione professionale organizzata, su una scala appropriata. Una scala appropriata di investimenti, capacità amministrative e diversificazione dei rischi, che è tipicamente fuori dalla portata del singolo individuo.

Detto questo, invito a esaminare nel dettaglio il trattamento fiscale delle abitazioni in Italia esposto nella tavola allegata².

Data l'impostazione che ho dato all'esposizione della materia, il focus verte

² Non entro qui nel merito della posizione di quanti lamentano una super-tassazione degli immobili in Italia, limitandomi a rinviare alle evidenze raccolte nel capitolo 4 della pubblicazione del MEF-AE citata.

sulle differenze nel trattamento fiscale dell'investimento in abitazioni da locare a seconda del tipo di investitore. Ben si addice allora un'osservazione preliminare che riguarda l'imposta sulla proprietà, l'Imu. Molti dicono che la ricchezza non andrebbe tassata, perché è già tassata come reddito. Ci possono essere però dei motivi per farlo, motivi che non intendo discutere in questa sede³. Ma un punto da sottolineare è che, se viene imposta una tassa sulla proprietà, come era l'Ici e oggi è l'Imu, questa deve valere per tutti i soggetti, anche per le società, i fondi, eccetera, altrimenti si creano spazi di elusione, si ha la tentazione di formare dei veicoli, se questi non sono soggetti all'imposta sulla proprietà.

■ Il ruolo della cedolare secca

È vero però anche il contrario: se alle società non si dà lo stesso trattamento agevolato degli individui, si crea una discriminazione che si giustifica solo raramente (ad esempio la cedolare secca, per far emergere contratti in nero che tipicamente interessano le persone fisiche, non le grandi organizzazioni), ma che può anch'essa creare spazi di elusione e la convenienza a una forma giuridica piuttosto che a un'altra.

Nell'analisi che segue non mi soffermerò sul mercato del leasing, anche se il leasing sarebbe importante, perché è un modo in cui il giovane potrebbe acquisire la casa, dopo diversi anni di affitto. Sul punto vi sono alcune proposte di Assilea⁴. Non tratterò neppure della tassazione dei trasferimenti a titolo gratuito fra vivi (donazioni) o per successione, né dei regimi speciali che possono riguardare i soggetti pubblici.

■ Le differenziazioni nelle varie fasi: l'acquisto

Passiamo quindi alla prima fase del ciclo di vita dell'abitazione per un ipotetico investitore, quella dell'acquisizione. Questa fase (prima slide) comincia già a delineare le differenze di trattamento fiscale dei principali soggetti investitori: benché tutti i soggetti siano tenuti a pagare il nove per cento di imposta di registro, solo le persone fisiche che non esercitano attività d'impresa la pagano sulla rendita catastale, che è in media 2,5 volte inferiore al valore di mercato⁵, mentre le imprese la pagano sul valore di mercato. Il peso fiscale, quindi, è ben diverso.

Ultimamente, poi, è stata anche introdotta per le persone fisiche una deduzione in otto anni del venti per cento del costo di acquisto (con un'aliquota Irpef del 45 per cento, quindi, lo sconto equivale al 9 per cento). È una forte spinta all'investimento e riguarda case nuove o ristrutturate che il privato ac-

³ Per un esame dei profili di efficienza ed equità cfr. H. S. Rosen (1985), Housing subsidies, in: A.J. Auerbach and M. Feldstein (eds.): Handbook of public Economics, Vol. I, Ch. 7, North Holland; R. Boadway, E. Chamberlian, C. Emmerman (2010), Taxation of Wealth and Wealth Transfers, in: IFS (The Mirrlees Review): Dimensions of Tax Design, Ch. 8, Oxford Univ. Press.

⁴ Cfr. ASSILEA: Leasing prima casa per i giovani. Proposta, mimeo, 2015. Il punto è che il leasing non entra in concorrenza con le banche, in questo mercato, perché tale strumento preclude l'accesso ad alcuni, rilevanti, incentivi di tipo fiscale (es. la deduzione dei € 4.000 di interessi sul mutuo per l'acquisto della prima casa). Caratteristiche simili al leasing presentano alcuni contratti di compravendita che scomputano la metà dell'affitto pagato per un certo numero di anni dal prezzo finale (rent to buy).

⁵ MEF - Dipartimento delle Finanze e Agenzia delle entrate, cit.

quirente accetta di immettere sul mercato degli affitti a canone concordato. Tale disposizione non esiste per le società.

L'IVA agevolata al dieci per cento sulle abitazioni riguarda tutti i soggetti, anche se solo i fondi immobiliari (e i costruttori) possono detrarla⁶. Inoltre, i fondi chiusi e le siiiq evitano del tutto la tassazione indiretta - se non per le modeste imposte d'atto in misura fissa - quando l'acquisizione avviene mediante apporto di immobili prevalentemente già locati⁷. Le società immobiliari possono solo dedurre gli interessi sui mutui contratti per l'acquisto di immobili da locare.

■ La ristrutturazione

Nella seconda fase la differenziazione a favore delle famiglie è ancora più importante perché tutte le agevolazioni si concentrano su di esse. Com'è noto, si può ottenere dal 50 al 65 per cento, in dieci anni, di detrazione fiscale sulle spese sostenute, a seconda che si tratti di "ristrutturazione edilizia" e altri interventi simili oppure efficientamento energetico. Inoltre, la detrazione del cinquanta per cento è estesa, fino a diecimila euro e sempre in dieci anni, anche agli acquisti di grandi elettrodomestici e beni mobili per arredare una casa ristrutturata.

Sono cose che non valgono per le persone non fisiche⁸.

■ Il possesso

Imu e Tasi sono pagate da tutti i soggetti. Esistono delle particolarità, ma forse l'unica che vale la pena di ricordare, quando si osservano i dati congiunturali, è che il governo si è preoccupato di non far pagare l'Imu ai costruttori sull'invenduto non locato.

Da notare anche che un altro genere di incentivo all'affitto delle persone fisiche è implicito nella penalizzazione riservata a chi è proprietario di una casa sfitta diversa dall'abitazione principale, il quale paga non solo l'Imu, ma anche l'Irpef sul cinquanta per cento di un reddito figurativo rappresentato dalla rendita catastale aumentata di un terzo.

■ L'affitto

I redditi da locazione presentano anch'essi un trattamento di favore per le persone fisiche, ma meno sperequato. Infatti, sebbene il sistema delle cedolari secche - imposte proporzionali del 21 per cento sul canone libero, ridotte al 15 per cento (dieci per cento fino al 2017) per i canoni concordati, anziché l'Irpef progressiva - si applichi solo alle persone fisiche, ci sono agevolazioni anche per le persone non fisiche. Le società godono di una riduzione del trenta per cento della base imponibile sugli affitti a canone concordato, sia ai fini delle imposte dirette sia ai fini dell'imposta di registro (riduzione valida anche per le persone fisiche, come alternativa alla cedolare secca), e possono comunque

⁶ A meno che a loro volta non utilizzino l'immobile per svolgere attività esenti.

⁷ Sulle eventuali plusvalenze da conferimento nelle siiiq gravano in capo al conferente imposte dirette nella misura del venti per cento. Sempre pari al venti per cento è l'imposta che la siiiq paga all'atto dell'opzione per il regime "esente" sulle eventuali plusvalenze da valutazione sui propri cespiti immobiliari (cosiddetta tax entry).

⁸ L'agevolazione per l'efficientamento energetico riguarda anche i soggetti diversi dalle persone fisiche, ma solo per i beni immobili strumentali specificamente utilizzati dall'impresa, con esclusione degli immobili "merce" oggetto dell'attività d'impresa e delle abitazioni o altri fabbricati da dare in locazione.

abbattere il reddito da locazione per le spese di manutenzione ordinaria documentate in maniera analitica entro il 15 per cento dei canoni riscossi. Infine, i fondi godono di una tassazione del tutto particolare, non essendo soggetti all'Ires e all'IRAP sui risultati della loro gestione, che va invece ad accrescere il reddito dei proprietari del fondo. Tranne il caso di soggetti non istituzionali che possiedono quote oltre il cinque per cento - tassati per trasparenza sul reddito realizzato - si deve notare che i proprietari sono tassati solo al momento della distribuzione degli utili, al 26 per cento se persone fisiche.

- Il ruolo delle siiq** Questo effetto di differimento delle imposte è molto importante e riguarda anche le siiq, che però sono tenute a distribuire il settanta e il cinquanta per cento, rispettivamente, degli utili da locazione e delle plusvalenze su immobili locati; inoltre le persone fisiche sono in questo caso tassate al 15, piuttosto che al 26 per cento, per la parte di utili riferibile ai canoni concordati. Un confronto fra questi regimi fiscali non è agevole, anche se le cedolari secche appaiono più vantaggiose, pur comportando non pochi elementi di rigidità contrattuali: del resto abbiamo anche ricordato che hanno a che fare con una funzione di calmieramento del mercato e di garanzia delle parti rispetto ai contratti in nero. Il regime dei fondi immobiliari e delle siiq è quasi altrettanto generoso. Le agevolazioni alle imprese non mancano, ma non arrivano, per esempio, a permettere di ammortizzare le spese di manutenzione straordinaria (in Germania sì, dove c'è il più grande mercato delle locazioni e dove, invece che poter dedurre gli interessi che si pagano sul mutuo per la prima casa, li si può dedurre solamente se si contrae un mutuo per una casa che si affitta. È un mondo coerente con una realtà in cui le case in locazione superano la metà del totale, non un sesto come in Italia).
- La cessione** Nell'ultima fase del ciclo di vita immobiliare le imprese pagano imposte importanti sulle plusvalenze, mentre le persone fisiche sono praticamente esentate (tranne nel caso in cui acquistino una casa secondaria e la rivendano entro cinque anni, potendo tuttavia optare per un prelievo ridotto ad aliquota del venti per cento). Se l'immobile non viene distrutto o destinato ad altro uso, il ciclo ricomincia imponendo un altro round di imposte indirette, registro o IVA, con una forte riduzione dell'onere fiscale solo se gli immobili sono oggetto di ri-conferimento fra fondi e siiq.
- Un sistema incompleto** In definitiva, grazie soprattutto alla cedolare secca e alle agevolazioni per le eventuali spese di ristrutturazione e risparmio energetico, gli oneri fiscali che gravano sulle famiglie che danno in locazione sono nettamente inferiori a quelli che gravano sulle società. Fondi e siiq godono di un effetto di differimento delle imposte e si avvantaggiano dell'abbattimento delle imposte

indirette in sede di conferimento.

Queste misure rispecchiano le caratteristiche del patrimonio immobiliare italiano e la struttura dell’offerta di case in affitto. Si spiega così l’importanza delle agevolazioni per il recupero edilizio e l’efficienza energetica degli edifici, che in Italia, oltre a contribuire al conseguimento degli obiettivi di risparmio energetico previsti dalle norme europee, sono chiaramente indirizzate alla riqualificazione dei nostri centri storici, piuttosto che all’urbanizzazione di nuove aree⁹. Ed è altrettanto comprensibile che le regole fiscali riservino l’attenzione maggiore alla parte più rilevante dell’offerta, che proviene dalle famiglie (il novanta per cento).

■ **Ci sono segmenti inespresi**

Ma, come detto in apertura, una parte dell’offerta potenziale di affitti richiede risorse finanziarie e organizzative fuori dalla portata delle famiglie, come lo stesso legislatore ha mostrato di ritenere nel disegnare la fiscalità dei fondi immobiliari e delle siiq, nell’intervenire sugli oneri fiscali dei costruttori e delle stesse società immobiliari quando affittano a canone concordato. Di conseguenza c’è verosimilmente un segmento di offerta di locazioni inespresse, da legare al recupero del patrimonio edilizio e al risanamento urbano, che per emergere richiede lo sfruttamento di economie di scala e di specializzazione tipiche delle organizzazioni societarie più complesse.

PERSONE FISICHE non imprenditori	SOCIETA' OPERANTI NEL SETTORE IMMOBILIARE	FONDI E SIIQ
Costruzione/acquisto/conferimento		
<p>Imposte indirette</p> <p>Imposta di registro al 9% sul valore catastale, ipo-catastali fisse.</p> <p>Acquisto da costruttore/ristrutturatore: IVA (obbligo nel quinquennio e opzione poi) al 10 % (22% lusso) sul corrispettivo.</p> <p>Se prima casa registro al 2% su valore catastale; ipo-catastali fisse; in alternativa, IVA 4% sul corrispettivo.</p>	<p>Imposte indirette</p> <p>Imposta di registro al 9% sul valore di mercato ovvero IVA (10% o 22%) sul corrispettivo.</p> <p>L'IVA è indetraibile oggettivamente per le imprese salvo che per i costruttori, per chi fa locazioni esenti (ma in tal caso l'indetraibilità è in base al pro-rata) e per le imprese del settore turistico-ricettivo.</p>	<p>Imposte indirette</p> <p>Imposta di registro al 9% sul valore di mercato ovvero IVA (10% o 22%) sul corrispettivo. L'IVA è detraibile solo per i fondi (ovvero indetraibile pro-rata in presenza di affitti esenti).</p> <p>Apporti di immobili prevalentemente locati a fondi chiusi e SIIQ: esclusione da IVA e imposte d'atto in misura fissa.</p>
<p>Imposte dirette</p> <p>Fino a tutto il 2017, deduzione dalla base Irpef del 20% (in 8 anni) del costo d'acquisto o di costruzione - sino a max 300.000 euro - di abitazioni nuove o ristrutturate da dare in locazione a canone concordato per almeno 8 anni.</p> <p>Sull'abitazione principale: detrazione Irpef pari al 19% degli interessi fino a 4.000 € su mutui per l'acquisto (fino a 2.582 € per la costruzione) e della commissione d'agenzia fino a 1.000 €.</p> <p>Non si deducono invece i canoni di leasing, interessi inclusi.</p>	<p>Imposte dirette</p> <p>Piena deduzione dal reddito d'impresa degli interessi passivi su mutui contratti per acquisto immobili da destinare a locazione.</p>	<p>Imposte dirette</p> <p>I Fondi, non sono assoggettati a Ires e IRAP, per definizione non fruiscono di deduzioni. Idem per le SIIQ che optino per il cosiddetto «regime speciale», quando la differenza fra valore normale e di bilancio degli immobili è oggetto di una «tax entry» agevolata del 20% (così come uno stesso prelievo del 20% si applica in caso di conferimento in capo al conferente)</p>

⁹ Questo interessa di certo altre nazioni europee, ma molto meno Paesi come gli Stati Uniti o il Canada. Talvolta si è di fronte alla necessità di abbattere per ricostruire. A tale riguardo negli ultimi anni i governi italiani hanno opportunamente ridefinito il concetto di “ristrutturazione edilizia”. Di recente (art. 30, c. 1, lettera a) D.L. 69/2013, conv. L. n. 98/2013) non lo si limita più alla impraticabile ricostruzione di edifici identici (anche in termini di sagoma) a quelli demoliti, ma comprende rifacimenti col solo vincolo di rispetto della volumetria preesistente.

PERSONE FISICHE non imprenditori	SOCIETA' OPERANTI NEL SETTORE IMMOBILIARE	FONDI E SIIQ
Ristrutturazione		
<p>Imposte dirette</p> <p>Detrazioni Irpef per recupero patrimonio edilizio (50% di detrazione su 96.000 euro sino a tutto il 2015, poi 36% su 48.000.) e per risparmio energetico (65% sino a tutto il 2015, poi 36%, per importi massimi variabili per tipo d'intervento e fino a detrazione max 100.000 euro). La detrazione per recupero patrimonio edilizio spetta anche per l'acquisto di immobili interamente ristrutturati (entro 18 mesi, in precedenza 6).</p> <p>Per il 2015: bonus per acquisto di mobili e grandi elettrodomestici per gli immobili ristrutturati (50% su una spesa massima di 10.000 euro)</p>	<p>Imposte dirette</p> <p>Nessuna detrazione per recupero del patrimonio edilizio. Detrazioni per risparmio energetico solo per i fabbricati strumentali specificamente utilizzati dall'impresa, con esclusione degli immobili "merce" oggetto dell'attività d'impresa e delle abitazioni o altri fabbricati da dare in locazione.</p> <p>(In caso di spese incrementative del valore dell'immobile e successiva alienazione, si riduce l'eventuale plusvalenza ovvero aumenta la minus.)</p>	<p>Imposte dirette</p> <p>Nessuna detrazione per recupero del patrimonio edilizio. Detrazioni per risparmio energetico come per le società immobiliari.</p>
<p>Imposte indirette</p> <p>Aliquota IVA agevolata 10% (salvo «beni significativi» nel caso di «manutenzione straordinaria»)</p>	<p>Imposte indirette</p> <p>Aliquota IVA agevolata 10% (salvo «beni significativi» nel caso di «manutenzione straordinaria»)</p> <p>L'IVA pagata è oggettivamente indetraibile, tranne nei casi già indicati per l'acquisto (costruttori, pro-rata locazioni esenti, alberghi).</p>	<p>Imposte indirette</p> <p>Aliquota IVA agevolata 10% (salvo «beni significativi» nel caso di «manutenzione straordinaria»).</p> <p>L'IVA è detraibile solo per i fondi nei limiti del pro-rata.</p>

PERSONE FISICHE non imprenditori	SOCIETA' OPERANTI NEL SETTORE IMMOBILIARE	FONDI E SIIQ
Possesso		
<p>IMU e Tasi (abitazione secondaria) su un moltiplicatore di 160 (80 per immobili vincolati) della rendita rivalutata e aliquote variabili:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Imu 7,6‰ (+ o - 3‰), nel biennio 2014-15 ulteriormente aumentabili di 0,8‰ (molti Comuni hanno favorito le abitazioni locate, talvolta differenziando a favore dei canoni concordati); - Tasi: 1‰ (da 0 a 2,5‰) ulteriormente aumentabili di 0,8‰ nel biennio 2014-15. - La somma fra IMU e Tasi non può eccedere il 10,6‰, aumentabili di 0,8‰ nel biennio 2014-15 <p>Irpef sul reddito figurativo delle seconde case a disposizione nello stesso comune non locate (50% della rendita catastale rivalutata del 5%, aumentata di 1/3)</p> <p>L'abitazione principale è gravata solo dalla Tasi.</p>	<p>IMU e Tasi: stessi moltiplicatori e aliquote.</p> <p>Esenzione da IMU (ma non dalla Tasi) per invenduto dei costruttori (fabbricati costruiti, destinati alla vendita, non locati).</p> <p>Nessun ammortamento fiscale per le abitazioni (né deduzioni per i canoni di leasing sull'abitativo).</p>	<p>IMU e Tasi: stessi moltiplicatori e aliquote.</p> <p>Nessun ammortamento fiscale per le abitazioni (né deduzioni per i canoni di leasing sull'abitativo).</p>

PERSONE FISICHE non imprenditori	SOCIETA' OPERANTI NEL SETTORE IMMOBILIARE	FONDI E SIIQ
Cessione		
<p>Imposte dirette</p> <p>Esenzione delle plusvalenze, tranne imposizione ad aliquota agevolata del 20%, su opzione, per quelle realizzate su abitazioni secondarie entro cinque anni (non ricevute per successione).</p> <p>I benefici fiscali residui per ristrutturazione e risparmio energetico sono trasferibili all'acquirente.</p>	<p>Imposte dirette</p> <p>Ires e IRAP sulle plusvalenze.</p> <p>(I benefici fiscali residui per risparmio energetico sono trasferibili solo a persone fisiche)</p> <p>N.B. L'eventuale plusvalenza o minusvalenza da cessione di partecipazioni in società immobiliari di gestione è esclusa da Pex e quindi soggetta a Ires (e IRAP in taluni casi)</p>	<p>Imposte dirette.</p> <p>Vedi affitto.</p> <p>(I benefici fiscali residui per risparmio energetico sono trasferibili solo a persone fisiche)</p> <p>N. B. Anche per le SIIQ l'eventuale plusvalenza o minusvalenza da cessione di partecipazioni in società immobiliari è esclusa da Pex, conflueno nei risultati tassati in capo ai soci in proporzione alle somme distribuite.</p>
<p>Imposte indirette.</p> <p>Vedi acquisto.</p> <p>Per la prima casa, credito pari all'imposta di registro (ovvero all'IVA) pagata all'atto dell'acquisto, in caso di vendita e riacquisto entro un anno.</p>	<p>Imposte indirette.</p> <p>Vedi acquisto.</p>	<p>Imposte indirette.</p> <p>Vedi acquisto.</p>

PERSONE FISICHE	SOCIETA' SETTORE IMMOBILIARE	FONDI E SIIQ
Affitto		
<p>Imposte dirette</p> <p>Irpef progressiva del valore maggiore tra rendita catastale rivalutata del 5% e il 95% del canone libero (riducibile al 65% per gli immobili vincolati).</p> <p>Applicabilità "canoni concordati" nei comuni ad alta densità abitativa, con riduzione del prelievo fiscale del 30%.</p> <p>Cedolare secca del 21%, ridotta al 15% (10% fino al 2017) per i canoni concordati, legata a vari obblighi e rinuncia agli adeguamenti.</p> <p>Detrazione Irpef per il conduttore, variabile fino a circa 1.000 euro (a seconda del canone concordato o libero, età del conduttore, eventuale trasferimento per motivi di lavoro).</p> <p>Su pronuncia del giudice, le morosità possono originare crediti d'imposta.</p>	<p>Imposte dirette</p> <p>Deduzione <u>analitica</u> Ires per la manutenzione ordinaria fino al 15% del canone (per singolo immobile). Deduzione forfetaria 35% su immobili vincolati.</p> <p>Applicabilità "canoni concordati" nei comuni ad alta densità abitativa, con riduzione del prelievo fiscale del 30%.</p> <p>Nessuna cedolare secca.</p> <p>Ai fini IRAP valgono i ricavi/costi imputati a conto economico.</p>	<p>Imposte dirette</p> <p>I fondi non pagano imposte dirette</p> <p>Gli investitori non istituzionali con più del 5% del fondo sono tassati per trasparenza sui proventi del Fondo, mentre gli altri soggetti sono tassati sui proventi <u>distribuiti</u> con le aliquote proprie (le persone fisiche al 26%).</p> <p>Le SIIQ non sono tassate sui redditi da locazione e sulle plusvalenze da immobili locati (in base allo «Sblocca Italia»). I percettori sono tassati sugli utili <u>distribuiti</u> con le aliquote loro proprie (le persone fisiche al 26%, ovvero 15% per i canoni concordati). Le SIIQ devono distribuire il 70% dell'utile derivante da locazione e il 50% delle plusvalenze da realizzo immobili locati.</p>
<p>Imposte indirette</p> <p>Nessuna imposta di registro se si applica la cedolare secca, altrimenti 2% (riduzione del 30% dell'imposta per i canoni concordati). Eventualmente, su opzione del costruttore/ristrutturatore o per "alloggi sociali": IVA 10% e registro in misura fissa.</p>	<p>Imposte indirette</p> <p>Imposta di registro del 2% sulle locazioni (oppure IVA indetraibile del 10% se applicabile; cfr. PF). Riduzione del 30% dell'imposta di registro per i canoni concordati.</p>	<p>Imposte indirette</p> <p>Imposta di registro del 2% sulle locazioni (oppure IVA indetraibile – detraibile per i fondi - del 10% se applicabile; cfr. PF). Riduzione del 30% dell'imposta di registro per i canoni concordati.</p>



FEDERICO SUTTI
 Managing Director Africa &
 Institutional Relations Italy
 DLA PIPER

Le locazioni ad uso abitativo. Disciplina generale e prassi di mercato

Cercherò di sollevare un po' di spunti per la discussione, soprattutto per il panel successivo, quello degli investitori. In realtà il quadro, dal punto di vista dei grandi investitori, per quanto riguarda l'edilizia residenziale è abbastanza modesto.

Dal rapporto che è stato presentato, di cui ho avuto la fortuna di avere una copia per poterla leggere già ieri, mi sembra emergano tre elementi importanti. Da una parte la crisi sta spingendo sempre di più verso minori investimenti negli acquisti di immobili, anche grazie al fatto che c'è una contrazione, sicuramente, della concessione del credito. È vero che sono aumentate le domande, ma è anche vero che le banche sono meno inclini, per una serie di motivi, a erogare e soprattutto le leve disponibili sono calate.

■ Italia come la Spagna, indietro sull'affitto

Il rapporto inizia con un dato molto importante: l'Italia, insieme alla Spagna, è l'unico grande Paese europeo ad avere un comparto dell'affitto fortemente minoritario. Questo sicuramente ha una serie di motivi, anche storici. I tassi bassi di cui si parlava prima potrebbero far propendere verso un maggiore flusso di investimenti nel settore immobiliare residenziale, che ha sempre scontato dei tassi di rendimento abbastanza modesti, rispetto ad altre asset class.

Cerchiamo allora di capire quali sono gli elementi più critici. Sicuramente nella disciplina civilistica delle norme speciali sul contratto di locazione, come sappiamo, quello a canone libero rappresenta senz'altro la maggioranza, in termini di volumi. L'unico elemento di instabilità per un investitore a lungo termine è rappresentato dal recesso per gravi motivi. Sappiamo infatti che la giurisprudenza sul punto è abbastanza varia, soprattutto nei tribunali di merito, e questo fa sì che un investitore istituzionale a lungo termine difficilmente possa contare su contratti di lunga durata, come invece succede nella maggior parte dei Paesi europei.

Per quanto riguarda, invece, gli aspetti più critici del contratto a canone concordato, abbiamo visto prima come, in realtà, i prezzi di mercato che sono

stati definiti come base di riferimento non sempre sono efficienti, tenendo conto anche del minor beneficio fiscale che si è perso negli anni passati, quindi forse anche questa disciplina merita una sua rivisitazione.

■ Sfratti: +120 per cento in dieci anni

L'aspetto senz'altro più critico, però, per quanto riguarda il tema generale delle locazioni ad uso abitativo, ha a che fare con gli sfratti. Sembra che sul monte totale delle unità disponibili il fenomeno riguardi addirittura il cinque per cento dei contratti di locazione ed è sicuramente un numero abbastanza importante. Negli ultimi dieci anni il fenomeno è cresciuto del 120 per cento e chiaramente questo ha avuto e sta avendo un effetto abbastanza importante, poi vedremo di citare qualche dato un po' più specifico.

Se guardiamo i comportamenti dei nostri tribunali, abbiamo sicuramente quelli virtuosi. Sappiamo tutti che Torino è considerato uno dei tribunali più virtuosi, non solo per la gestione della giustizia degli sfratti, ma soprattutto per la giustizia civile in generale e non a caso il Presidente della Corte d'appello di Torino è stato spostato al Ministero di Grazia e Giustizia, per cercare di coordinare un'attività di efficientamento dei nostri tribunali. Si vede comunque che anche i tribunali più efficienti, questo grazie a una normativa abbastanza datata, non riescono a superare i cinque-sei mesi per una procedura di sfratto. Ci sono alcuni tribunali meno efficienti che raggiungono i sedici mesi.

Chiaramente non abbiamo evidenziato gli effetti patologici, ci sono alcuni tribunali, ad esempio Lamezia Terme, il cui tempo medio è di circa ventisette mesi. Tenuto conto che i ventisette mesi di solito conseguono a un periodo già di inadempimento da parte del conduttore, vuol dire che la finestra temporale probabilmente copre un periodo di 30-36 mesi, cioè tre anni di investimento.

■ Un anno di locazione la perdita media di uno sfratto per morosità

Questo chiaramente comporta una serie di ricadute, soprattutto di carattere economico e finanziario. Dal punto di vista economico, un anno medio di locazione di solito è la perdita media che si registra negli sfratti per morosità. Molto spesso questo sale a circa diciotto mesi e, prendendo come base un'unità di misura abbastanza bassa, che è un canone di locazione di mille euro al mese, il costo diretto e indiretto supera i 25-30 mila euro, tenendo conto che nel frattempo la proprietà dell'immobile continua a generare costi. Questo è sicuramente un altro degli elementi che hanno scoraggiato i grandi investitori. Sarà interessante sentire quale sarà la loro prospettiva.

■ I tempi dei procedimenti

Cosa si può fare sul piano normativo? Una mia slide (di seguito al testo) riassume i vari step procedurali, che non sono particolarmente interessanti. Come vi ho detto hanno una durata media di dieci-dodici mesi, la domanda è se è necessario che il procedimento sia formalmente e burocraticamente così complicato. Probabilmente no. In altri Paesi i passaggi sono molto meno. L'unico aspetto che va considerato, in relazione a una rivisitazione e a un effi-

cientamento delle procedure di sfratto, è quello della componente sociale. In alcuni casi sicuramente ci sono degli effetti che si vogliono evitare e trovare un contemperamento tra la necessità di tutelare il bene, cioè la proprietà privata, e dall'altra parte la componente sociale, non è facile. Trovare un criterio di discriminazione non è la cosa più semplice.

Sappiamo che il nostro legislatore sta iniziando a mettere mano a una riforma, in generale, del sistema giudiziario soprattutto civile, non solo penale, ma il tema delle locazioni sembra ancora un tema di carattere politico molto delicato, che nessuno ha ancora affrontato in maniera definitiva.

■ Poco significativi i numeri del social housing

Infine, un'ultima osservazione sul tema del social housing, che sicuramente ha rappresentato una svolta importante nel settore. Se guardiamo, in realtà, i volumi che ha comportato, secondo le ultime statistiche di Cassa depositi e prestiti, il numero di alloggi sociali registrato fino all'anno scorso era non significativo, 4.200, che su uno stock di quattro milioni rappresenta una percentuale insignificante.

Se guardiamo anche al social housing nel settore universitario, il numero di posti letto, 6.500, su una popolazione universitaria di 150 mila, è assolutamente non significativo. I margini ci sono, è un buono spunto, un buon inizio, ma siamo ancora molto lontani.

Per concludere, sicuramente si può efficientare il sistema, si può rendere più liquido il mercato. Non so se i rendimenti rimangono interessanti per i grandi investitori, che sarebbero quelli che potrebbero fare la differenza. Se così non fosse, si dovrebbe spingere forse per consentire agli investitori privati, che invece hanno più interesse, con un maggior beneficio fiscale, che potrebbe essere l'unico incentivo a consentire a investire ancora nel settore.



INDICE

- **Il contratto di locazione ad uso abitativo**
 - Disciplina generale

- **Locazioni ad uso abitativo e scenari di investimento**
 - I fattori di rischio connessi alle locazioni ad uso abitativo

- **Lo sfratto per morosità**
 - La procedura di sfratto per morosità

- **Social Housing**
 - L'impatto del Social Housing sul mercato immobiliare

Il contratto di locazione ad uso abitativo: disciplina generale

DISCIPLINA GENERALE

- La legge n. 431/1998 ha abolito il regime vincolistico previsto dalla legge 392/1978, che obbligava a locare gli immobili a un canone prestabilito.
- Oggi vi sono due tipologie principali di contratti di locazione ad uso abitativo:
 - **Contratto a canone libero**
 - ❖ **Durata minima (inderogabile).** 4 anni con rinnovo automatico di ulteriori 4 anni.
 - ❖ **Disdetta/recesso.**
 - ✓ Alla prima scadenza, il locatore può avvalersi della facoltà di diniego del rinnovo automatico del contratto solo in casi particolari tassativamente indicati dalla legge (destinazione dell'immobile ad usi particolari, realizzazione di opere sull'immobile, vendita dell'immobile ecc.).
 - ✓ Alla seconda scadenza, ciascuna delle parti ha il diritto di rinunciare al rinnovo automatico del contratto.
 - ✓ Indipendentemente dalle previsioni contrattuali, qualora ricorrano gravi motivi, il conduttore può recedere in qualsiasi momento dal contratto con preavviso di 6 mesi.
 - ❖ **Canone.** A seguito dell'abolizione del regime vincolistico, il canone è liberamente stabilito nella contrattazione tra le parti. Ogni pattuizione volta a determinare un importo del canone superiore a quello del contratto scritto e registrato è nulla, così come ogni obbligo, clausola, vantaggio economico o normativo che – in contrasto con la legge - sia diretto ad attribuire al locatore un canone superiore a quello contrattualmente stabilito.

Il contratto di locazione ad uso abitativo: disciplina generale



DISCIPLINA GENERALE

- **Contratto a canone concordato (o concertato)**
- ❖ **Durata minima (inderogabile)**, 3 anni con rinnovo automatico per ulteriori 2 anni.
- ❖ **Disdetta/recesso**. Si applicano le medesime disposizioni che disciplinano il contratto a canone libero.
- ❖ **Canone**. Il canone deve essere compreso entro limiti minimi e massimi, determinati sulla base di accordi raggiunti in sede locale tra le organizzazioni dei locatori e quelle dei conduttori. Ogni pattuizione volta ad attribuire al locatore un canone superiore a quello massimo definito dagli accordi locali è nulla.

Locazioni ad uso abitativo e scenari di investimento



I FATTORI DI RISCHIO CONNESSI ALLE LOCAZIONI AD USO ABITATIVO

Nello scenario attuale, gli investimenti immobiliari che hanno ad oggetto immobili ad uso residenziale a reddito si prestano ad alcuni fattori di rischio, e in particolare:

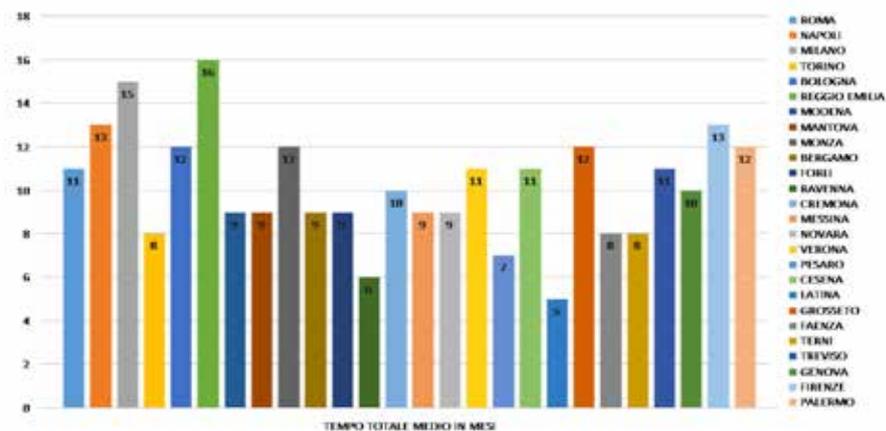
- **Lungaggini della procedura di sfratto per morosità**
 - Un sondaggio condotto nel giugno 2014¹ ha evidenziato che:
 - ✓ il fenomeno degli sfratti per morosità riguarda il 5% dei contratti di locazione
 - ✓ negli ultimi 10 anni il fenomeno della morosità è aumentato di circa il 120% (70% solo negli ultimi 5 anni)

¹= Fonte ASPPI (Associazione Sindacale Piccoli Proprietari Immobiliari)

Locazioni ad uso abitativo e scenari di investimento



- ✓ Nelle procedure di sfratto per morosità, mediamente, i tempi di rilascio non sono inferiori a un anno, ma possono arrivare anche a 15 o 18 mesi, soprattutto nelle grandi città, come evidenziato nel grafico¹.



¹ = Fonte ASPPI (Associazione Sindacale Piccoli Proprietari Immobiliari)

Le Locazioni ad uso abitativo – Disciplina generale e prezzi di mercato

20 Maggio 2015 | 8

Locazioni ad uso abitativo e scenari di investimento



- ✓ Normalmente il locatore non percepisce il canone di locazione per tutta la durata della procedura, per cui si arriva a non meno di 15-20 mesi di perdita del canone. Ipotizzando un canone di locazione medio di 1.000 Euro mensile, la perdita economica del locatore va dai 15.000 al 25.000 Euro. Al mancato guadagno devono poi aggiungersi i costi relativi alla procedura di sfratto (non meno di 3.000/5.000 Euro) ed eventuali oneri condominiali non corrisposti dal conduttore e, pertanto, gravanti sul locatore.

• Calo dei canoni di locazione

Il rapporto sulle locazioni 2014, elaborato con il supporto scientifico della società di consulenza Nomisma, evidenzia che negli ultimi 5 anni i canoni di locazione delle abitazioni hanno subito una riduzione del 12,5%.

• Diritto di prelazione del conduttore sull'acquisto dell'immobile/nuova locazione

Non da ultimo, il conduttore ha diritto di prelazione:

- ✓ sull'acquisto dell'immobile nel caso in cui, alla prima scadenza contrattuale, il locatore si sia avvalso della facoltà di diniego di rinnovo del contratto per vendere l'immobile a terzi;
- ✓ sulla nuova locazione dell'immobile nel caso in cui, alla prima scadenza contrattuale, il locatore si sia avvalso della facoltà di diniego di rinnovo del contratto per realizzare opere sull'immobile e, al termine dei lavori, decida di concederlo nuovamente in locazione.

Le Locazioni ad uso abitativo – Disciplina generale e prezzi di mercato

20 Maggio 2015 | 7

Lo sfratto per morosità



LA PROCEDURA DI SFRATTO PER MOROSITÀ

Lo sfratto per morosità implica, in Italia e nello specifico nella realtà di Milano, lungaggini e spese per i locatori. Queste ultime sono legate ai vari passaggi della procedura, che in sintesi si articola in:

- Fase ordinaria
 1. Intimazione di sfratto per morosità. Tempistica: dipendente dal locatore.
 2. Udienza di convalida dello sfratto. Tempistica media (a Milano): **2 mesi**.
 3. Fissazione del termine per il rilascio dell'immobile. Tempistica media (a Milano): **1 mese**.
- Fase esecutiva (solo qualora il conduttore non rilasci l'immobile durante la Fase ordinaria)
 1. Notifica del precetto. Tempistica: **almeno 10 giorni**.
 2. Avviso di soggio (solo qualora il conduttore non rilasci l'immobile in seguito al precetto). Tempistica: **almeno 10 giorni**.
 3. Successivi accessi dell'Ufficiale Giudiziario (nella realtà di Milano, almeno 3/4 prima di poter attuare la liberazione forzata). Tempistica media (a Milano): **45 giorni da ripetere per ciascun accesso**.
 4. Sgombero dell'immobile dalle cose mobili. Tempistica media (a Milano): **30 giorni**.

Nella migliore delle ipotesi, l'intera procedura richiede circa 10/12 mesi per rientrare in possesso dell'immobile e riottenere la piena disponibilità.

Nelle locazioni ad uso abitativo, a tale periodo possono aggiungersi i 90 giorni del c.d. "termine di grazia". Si tratta di un periodo ulteriore che il Giudice è tenuto ad accordare al conduttore, qualora quest'ultimo ne faccia richiesta nel corso dell'udienza di convalida dello sfratto, durante il quale il conduttore può sanare la propria morosità attraverso il pagamento dei canoni pregressi.

Social Housing



L'IMPATTO DEL SOCIAL HOUSING SUL MERCATO IMMOBILIARE

- L'articolo 1 del D.M. 22 aprile 2008 definisce alloggio sociale "l'unità immobiliare adibita ad uso residenziale in locazione permanente che svolge la funzione di interesse generale, nella salvaguardia della coesione sociale, di ridurre il disagio abitativo di individui e nuclei familiari svantaggiati, che non sono in grado di accedere alla locazione di alloggi a libero mercato".
- Tra le modalità di intervento e attuazione del *Social Housing*, la più innovativa e potenzialmente in grado di coinvolgere il ricorso al capitale privato è rappresentata dalla costituzione di un sistema integrato nazionale locale di fondi immobiliari (SIF).
- A livello nazionale, il SIF è gestito da CDP Investimenti Sgr ed è costituito dal Fondo Investimenti per l'Abitare (FIA). Secondo le stime aggiornate di CDP, il patrimonio attuale del FIA ammonta a 2 miliardi e 28 milioni di euro.
- Dal punto di vista contrattuale, le iniziative di *Social Housing* possono essere strutturate in:
 - locazioni ad uso abitativo a canone calmierato della durata di 4 anni rinnovabili (62% secondo le stime di CDP del marzo 2015);
 - Compravendite a prezzo convenzionato (17% secondo le stime di CDP del marzo 2015);
 - locazioni con patto di futura vendita (21% secondo le stime di CDP del marzo 2015).
- Le stime di CDP di marzo 2015 evidenziano che l'operatività delle iniziative di *Social Housing* promosse dal FIA si concentra primariamente nel nord Italia, con una percentuale del 72% e, nello specifico, nella regione Lombardia, con la realizzazione di oltre 4.200 alloggi sociali. Inoltre, particolarmente efficienti risultano essere le iniziative di *Social Housing* finalizzate alle residenze universitarie, per le quali sono stati investiti circa 250 milioni del patrimonio del FIA, con la costruzione di circa 6.500 posti letto.



Il punto di vista degli operatori

**DANIELA BECCHINI**

Dirigente Generale Gestione
e Valorizzazione Patrimonio
Immobiliare a Reddito INPS

Servono nuovi strumenti per rendere più flessibile ed efficiente il settore

Ritengo utile partire da una breve riflessione sul ruolo sociale che hanno svolto nel tempo le politiche di investimento nell'immobiliare degli enti previdenziali, che storicamente, fino ai primi anni novanta del secolo scorso, hanno investito l'avanzo di liquidità derivante dalla massa dei contributi, in larga parte, nell'edilizia, anche residenziale. Gli ingenti patrimoni immobiliari degli enti previdenziali, successivamente, anche in funzione della necessità di fare cassa nell'ambito delle manovre di finanza pubblica, sono stati poi interessati da una progressiva politica di dismissione.

■ Il periodo delle grandi dismissioni

Il processo di massiva dismissione del patrimonio degli enti ha avuto un suo corso, caratterizzato da una significativa intensità negli anni dal 2000 al 2007-2008, anche attraverso le operazioni di cartolarizzazione immobiliare, anni nei quali è stata intercettata anche la forte domanda di acquisto da parte dei conduttori titolari dei diritti di opzione e prelazione previsti dalla legislazione di settore.

Questo scenario, nell'arco di pochi anni, ha reso possibile realizzare privatizzazioni importanti, non solo rilevanti per le casse pubbliche, ma anche fortemente significative sotto il profilo socioeconomico perché è stata realizzata l'acquisizione in proprietà della propria abitazione da parte di larghe fasce di popolazione.

Negli ultimi anni, quasi tutti gli enti previdenziali preesistenti sono stati soppressi nell'ambito delle politiche di razionalizzazione della spesa pubblica e progressivamente sono confluiti nell'Inps e da questo osservatorio, in cui mi trovo a operare nella presente fase della mia esperienza professionale, è possibile svolgere alcune considerazioni sui risultati di tutte queste operazioni di dismissione.

■ Fra gli enti, il più grande proprietario era dell'Inpdap

L'ente proprietario del più rilevante patrimonio immobiliare in termini dimensionali era l'Inpdap, da cui provengo e nell'ambito del quale ho avuto l'opportunità di realizzare la dismissione diretta di circa 43 mila unità immo-

biliari, attraverso vendita in opzione ai conduttori e aste pubbliche. L'INPDAP è stato l'ente pioniere anche nell'avvio del mercato dei fondi immobiliari anche quale fondatore e attuale azionista della prima SGR italiana per massa gestita, realizzando diversi fondi immobiliari, sia come veicolo di cessione, alcuni quotati, altri riservati a investitori istituzionali, sia come strumenti di investimento indiretto nell'edilizia sociale, nell'edilizia universitaria, anche il co-investimento con Cassa Depositi e Prestiti.

L'investitore ente previdenziale, con particolare riferimento all'Inps, ha quindi avuto l'occasione di sperimentare tutte le tipologie di investimento immobiliare.

■ Principali criticità dell'investimento nel residenziale

Questo convegno rappresenta un'interessante occasione per porre l'accento su un tema che, dal punto di vista dell'esperienza che stiamo vivendo in questi ultimi anni di crisi economica, è sicuramente molto rilevante in uno scenario nel quale per la prima volta il valore degli immobili, in passato in costante crescita, ha registrato una netta inversione di tendenza, pur conservando sostanzialmente la salvaguardia del capitale investito, a differenza di quanto avvenuto, ad esempio, negli Stati Uniti.

Peraltro, nell'attuale contesto nel quale i rendimenti di molti investimenti, ad esempio nei titoli di stato, si sono praticamente azzerati, e gli assets azionari continuano a registrare situazioni di volatilità anche derivanti dalla situazione internazionale, l'investimento alternativo nell'immobiliare conserva a mio avviso tuttora la sua appetibilità.

Quali sono gli elementi di criticità e rigidità che incontra l'investimento nel residenziale?

La mia riflessione muove da un'osservazione di ordine storico sociale: la legislazione vincolistica delle locazioni nasce in significativa correlazione temporale con quella del lavoro.

È un fatto indiscutibile che, sia pure in ambiti diversi, ma certamente collegati sul piano socioculturale, negli anni settanta per un verso lo statuto dei lavoratori e per altro verso la legge vincolistica sulle locazioni hanno creato condizioni di mercato assolutamente rigide e impermeabili ai mutamenti delle esigenze del Paese reale, in una società sempre più globalizzata.

■ La rigidità del quadro normativo

La rigidità del quadro normativo di riferimento ha costituito una delle ragioni per cui il piccolo investitore è stato quasi costretto a far ricorso all'acquisto della propria casa di abitazione anziché optare per la locazione. Tale scelta trae origine non solo e non tanto da un approccio culturale caratterizzato dal desiderio di essere il proprietario della propria abitazione, ma anche e soprattutto dalla scarsa offerta di immobili in locazione a prezzi competitivi, poiché la proprietà immobiliare ha incontrato e incontra tutt'ora enormi difficoltà nella dinamica della messa a reddito e nella riacquisizione della

disponibilità alla scadenza.

Queste problematiche solo in minima parte sono state risolte con la riforma delle locazioni. Sono convinta che una maggiore flessibilità delle regole può mettere in circolo più facilmente il mercato delle locazioni, favorendo così l'attrazione di investitori istituzionali nel settore residenziale, con rendimenti certamente non più elevatissimi, ma sicuramente costanti nel tempo.

■ **Particolari situazioni sociali richiedono nuovi veicoli**

Un altro spunto di riflessione è costituito dall'elemento demografico. Il nostro inquilinato - i patrimoni residenziali degli enti sono stati interessati da diversi regimi vincolistici, anche rivenienti dalle cartolarizzazioni - è ormai anagraficamente invecchiato. Le norme riconoscono particolari tutele ai soggetti ultrasessantacinquenni o che sono riconducibili a categorie protette a vario titolo, ma di fatto credo sia importante progettare sin d'ora veicoli di investimento che possono essere contenitori organici e adeguati per situazioni sociali caratterizzate da redditi medio-bassi, destinati a investitori interessati a rendimenti di tipo etico e di responsabilità sociale, anche oltre le attuali esperienze nel c.d. "social housing".

È un elemento secondo me di novità, che va tempestivamente colto, ed è importante cominciare a riflettere a tutto tondo su questo argomento, con il contributo di idee ed esperienze di tutti gli operatori del settore, perché le stesse flessibilità che ci si augura possano determinare una maggiore dinamicità nel mercato del lavoro, io credo possano essere un volano anche per il mercato delle locazioni.

■ **La crisi aumenta la morosità**

L'avvocato Sutti prima ricordava le criticità dell'effettività della tutela giurisdizionale in caso di inadempimento del conduttore, in questa fase particolarmente significativa perché la crisi economica si traduce anche nell'incremento del fenomeno della morosità locativa: qualcosa è stato fatto, da un punto di vista del quadro normativo, ma penso che strumenti ulteriori potrebbero essere messi in campo per cercare di fornire nuove tutele rispetto anche all'inefficienza della giustizia.

Penso, ad esempio, alla strutturazione di meccanismi assicurativi pensati proprio per il settore delle locazioni, tali da favorire l'allargamento dell'offerta residenziale, dando così risposte anche alle esigenze alloggiative di fasce deboli della popolazione e contribuendo così a deflazionare il grave problema dell'emergenza abitativa.

Accade sempre più spesso all'INPS, che ha un bilancio secondo solo a quello dello Stato e gestisce sostanzialmente quasi il novanta per cento della previdenza obbligatoria nel nostro Paese, caratterizzato per missione istituzionale nel sociale, di essere sollecitato dagli enti locali di rinviare l'esecuzione di sfratti per morosità nei confronti di soggetti deboli economicamente ovvero di contribuire in vario modo nel fronteggiare la carenza di abitazioni sociali.

■ **Sono urgenti strumenti che rendano più fluido il mercato**

Credo quindi sia importante e urgente focalizzarsi sull'individuazione di strumenti che rendano complessivamente più flessibile, fluido ed efficiente il mercato delle locazioni nel residenziale, non solo come strumento di investimento, ma anche come risposta concreta alle esigenze alloggiative reali della popolazione.

La possibilità di ricorrere alla locazione anziché all'acquisto consente ai piccoli investitori di mettere in circolo capitali, destinandoli ad esempio ad attività produttive e non di pura rendita di posizione. Abbiamo visto che investire nell'immobiliare per i piccoli proprietari ha rappresentato, fino a cinque-sei anni fa, un investimento sicuro, il migliore possibile, quello che in sede di rivendita generava comunque plusvalenze rilevanti.

Oggi non è più così. Tutti abbiamo compreso che questa dinamica nel medio termine non è più immaginabile, dunque, in qualche modo, siamo tutti portati a ritenere che i rendimenti saranno sicuramente più contenuti, ma forse più stabili nel tempo.

■ **Il ruolo dell'immigrazione**

In questa logica, essendo il mercato immobiliare italiano molto diverso da quello di altri Paesi, dove la costruzione del nuovo è un'opportunità ancora forte, mentre il nostro territorio è abbastanza saturo e ha tutte le complessità che ricordava chi mi ha preceduto, è importante impegnarsi fortemente nell'individuare una serie di strumenti che rendano più fruibile il mercato delle locazioni, promuovendo interventi da parte di soggetti istituzionali che possano assicurare investimenti caratterizzati da ampia dimensione. Sotto altro profilo, inoltre, va osservato che solo portafogli immobiliari di grandi dimensioni consentono il mantenimento di adeguati standard manutentivi ed energetici.

Sono convinta che il fenomeno dell'immigrazione e redditi medi più bassi renderanno sicuramente inevitabile il ricorso alla locazione, laddove una seria leva fiscale e una maggior attenzione a questo tipo di asset, anche per i soggetti investitori istituzionali, siano indispensabili.

In realtà, anche alla luce della nuova formulazione dell'art. 81 della Costituzione, nell'attuale situazione congiunturale è difficile immaginare un abbassamento significativo della pressione fiscale, ma settori come questo, secondo me, devono essere opportunamente attenzionati e la riflessione del legislatore a mio avviso deve essere ampliata, altrimenti si rischia un fenomeno di "loop" dalle conseguenze imprevedibili.

■ **Occorre un approccio nuovo per attrarre gli investitori**

Se i grandi investitori finora non hanno ritenuto interessante investire nel mercato delle locazioni residenziali, credo vi sia tutta una serie di vaste potenzialità, quasi obbligate dalla situazione sociale dell'economia complessiva, ma occorre senz'altro un approccio nuovo e per certi versi coraggioso nell'individuare percorsi innovativi.

Non può che auspicarsi che, così come la maggiore dinamicità e flessibilità sta avendo un effetto positivo nella ripartenza del mercato del lavoro, una visione meno rigida e ancorata a logiche superate possa avere effetti espansivi anche nel settore delle locazioni.

■ **Ma attenzione agli aspetti sociali**

Se è vero che il piccolo investitore e il grande investitore non possono avere l'assoluta incertezza nella disponibilità dell'immobile in caso di inadempimento del conduttore, per converso non è possibile immaginare che nelle grandi città permangano situazioni sociali di grave emergenza abitativa senza individuare rapidamente adeguate soluzioni.

È importante che si intervenga sul serio nell'edilizia sociale da parte degli enti locali, con maggiore coraggio, non solo al Nord ma anche in altre realtà, altrimenti diventerà sempre più difficile porre in esecuzione sfratti o contrastare il fenomeno delle occupazioni con gli sgomberi. Occorre insomma incentivare seriamente gli investitori istituzionali verso un settore che è stato negletto negli ultimi trent'anni, ma che credo possa riservare rilevanti potenzialità in futuro, anche nell'ottica di una complessiva sostenibilità sociale.



EMANUELE CANIGGIA
Amministratore Delegato
IDeA FIMIT Sgr

L'investimento è a basso rischio, se le regole vengono rispettate

■ Quando si è smesso di investire nel residenziale

Rispetto agli interventi che mi hanno preceduto, IDeA FIMIT rappresenta un punto di vista opposto, cioè che su dieci miliardi di euro di immobili che gestiamo, abbiamo circa duecento milioni di residenze, esattamente il contrario dell'Inps. C'è stata, nel corso degli anni, una scomposizione del mercato e una variazione nelle asset class di investimento. Lo schema di investimento classico fino a pochi anni fa infatti prevedeva che le casse di previdenza investissero in residenziale e tutti gli altri istituzionali, in settori diversi. Quando è cambiata questa strategia di investimento nelle casse di previdenza e negli investitori istituzionali pubblici, che hanno cominciato a dismettere parte del loro patrimonio residenziale, il mercato residenziale ha vissuto un periodo di profonda crisi, perché nessuno vi investiva più risorse. Noi, come privati, continuavamo a non investire, gli enti pubblici iniziavano a dismettere e il settore si è trovato in una "terra di nessuno" dove era molto difficile attrarre investimenti. Da qui sono nate una serie di iniziative lodevoli, come il social housing, l'edilizia convenzionata, che a vario titolo e sotto vari nomi (come è tipico in Italia), si sono fatte carico, con scarsi risultati, di compensare il "vuoto" creato dai tanti istituzionali che negli anni passati investivano nel settore quasi con una mission ben definita e che ora non lo facevano più.

■ Perché è ancora interessante

Noi siamo convinti, come investitori, che il residenziale sia ancora una classe di investimento interessante e lo è ancor di più oggi, per una serie di contingenze. Prima di tutto proprio perché è aumentata la tassazione sulle residenze e il privato inizia a non avere più un grande vantaggio da una casa di proprietà.

■ La casa bene antinflazione

Il secondo tema è legato all'inflazione: molti di noi sono cresciuti in un mondo a inflazione a doppia cifra. Consiglio di cambiare modello. Ormai quel mondo è alle nostre spalle. Facciamo parte di un'unione monetaria allargata, di un mercato molto ampio, dove l'inflazione, se ripartirà, lo farà con

tutt'altri numeri, all'interno di un quadro di riferimento europeo. Dato che la casa è un bene anti-inflazionistico per sua stessa natura, nella precedente fase economica ad alta inflazione, quando si acquistava un'abitazione, il suo valore seguiva l'andamento dell'inflazione e rivendendo dopo dieci anni il ricavo era pressoché il doppio del prezzo d'acquisto, calcolando un tasso di inflazione al dieci per cento. Ora questo non è più immaginabile. Anzi, oggi corriamo il rischio opposto: quello della deflazione, e corriamo il rischio di rivendere, dopo dieci anni, a un prezzo più basso di quello d'acquisto. Adesso che siamo a un'inflazione tendenzialmente a zero il valore dell'abitazione rimarrà stabile nel tempo e la casa avrà un valore in relazione al reddito che produce, non perché si rivaluta nel tempo a causa dell'inflazione.

Secondo me questo è anche una fase più sana, perché può consentire il consolidamento di un settore industriale che non fa più della speculazione la sua principale fonte d'ispirazione. E sappiamo come in Italia sia stata fatta una forte speculazione non solo sulle abitazioni, ma soprattutto sui terreni.

■ Un problema è il costo dei terreni

Perché in Germania, a Berlino, le case costano duemila euro al metro quadrato? Perché l'incidenza del costo del terreno su metro quadrato è diversa da quella che oggi noi abbiamo sul costo a metro quadrato o metro cubo. E questo è dovuto a una speculazione che c'è stata sui terreni, di enorme portata nel nostro Paese. Oggi il mercato residenziale paga questo retaggio e lo paga, purtroppo, anche sulle nuove realizzazioni.

Provate a fare un'operazione di social housing a Roma: è complicatissimo. Quando un terreno costa trecento euro al metro cubo, è difficile fare un'operazione di social housing a 1.800 euro. Non si riesce a costruire. Fra oneri di urbanizzazione e costi di costruzione, non si riesce.

Il tema è all'origine: perché quel terreno ha avuto questo excursus così importante? Perché c'erano tanti investitori che investivano e tanti costruttori che speculavano sul valore del terreno. Compro il terreno agricolo, lo trasformo in edificabile e ho il mio risultato economico.

■ L'edilizia residenziale è un investimento a basso rischio

Dico delle apparenti banalità, ma sono quelle che ci hanno portato a un mercato nel quale l'investitore privato non è intervenuto per decenni. Non è intervenuto perché non era nel "gioco", per usare una brutta parola. Ora, che questo effetto è calmierato, o comunque ce n'è sicuramente meno, sul social housing - non ho capito ancora perché lo chiamiamo in inglese, considerato che gli anglosassoni sono i meno attenti al sociale, in assoluto - noi oggi abbiamo la possibilità di costruire un'edilizia e investire in un'edilizia su cui noi personalmente siamo presenti, perché riteniamo che l'edilizia residenziale sia un investimento a basso rischio; perché io differenzio il mio tenant, perché il valore dell'immobile ha molte meno oscillazioni rispetto a quello che può essere un centro commerciale o un albergo.

Pensate a un centro commerciale: esiste, vive e ha valore per quello che viene fatto all'interno. Io, proprietario, che compro le mura di un centro commerciale, sto rischiando imprenditorialmente insieme a chi sta dentro. Sul residenziale invece non è così, il residenziale ha una sua funzione, di abitazione, appunto. La casa, a prescindere da chi c'è dentro, ha un valore. Il centro commerciale, se non va, vale zero.

Lo vedo come un investimento sicuramente a minor rischio, certo con tutte le complessità evidenziate. Dal punto di vista fiscale, la partita è complicatissima. Il Ministero delle Finanze diceva prima che non hanno le stesse agevolazioni fiscali degli altri strumenti: la mia paura è che tolgano anche le attuali agevolazioni di cui gode chi investe nel mercato residenziale.

■ L'incidenza fiscale è in aumento

Sicuramente c'è una fiscalità che, oggettivamente, ha un'incidenza enorme, però è tutto proporzionato al valore di costruzione di questi beni. È vero che si ha un'incidenza molto alta, ma bisogna vedere quali sono i prezzi di carico degli immobili e qual è il rendimento degli immobili. La somma di questi due parametri, dà l'incidenza fiscale. Probabilmente se noi riusciamo a costruire un'edilizia, che non chiamiamo sociale ma possiamo chiamare "sostenibile", sociale vuol dire quasi "ghettizzare" qualcuno, possiamo provare a fare dei centri di vita, di coesione, strutturati e organizzati nel migliore dei modi, che abbiano un presidio medico, che abbiano tutti i servizi, che abbiano veramente una vita.

E questo non lo dobbiamo mutuare da altri mercati. Noi siamo ormai abituati a copiare qualsiasi cosa, da tutti i mercati. Siamo perfino riusciti a copiare i centri commerciali, principalmente da un modello anglosassone. In realtà noi abbiamo un patrimonio residenziale unico, irripetibile, che nessuno ha al mondo, con centri storici fantastici che, se organizzati e strutturati commercialmente, potrebbero essere trasformati in affascinanti centri commerciali a cielo aperto, da vivere e far vivere. Oggi le persone trascorrono il tempo libero del week end nei centri commerciali, mentre i nostri centri storici vanno progressivamente svuotandosi.

■ Le peculiarità italiane prima dei modelli esteri

Noi abbiamo un valore enorme che altri Paesi non hanno, sfruttiamo questo valore e abbandoniamo la logica del modello da copiare. Spesso non serve. La stessa cosa vale per il residenziale: non copiamo i modelli delle sterminate villette americane. L'Italia non ha quello stesso terreno, il nostro territorio è morfologicamente differente e non abbiamo quella cultura. Abbiamo altre caratteristiche, studiamo le nostre peculiarità e investiamo su quelle. Noi, come investitori, ci siamo e siamo pronti a investire su questo tema.

■ Il rispetto della proprietà privata

Sicuramente pretendiamo che il discorso del diritto alla proprietà privata sia rispettato, perché oggi stiamo soffrendo troppo, non solo nel residenziale:

abbiamo numerosi, importanti, immobili occupati da rifugiati politici e richiedenti asilo. Abbiamo un parterre di occupazione che spazia dai guerriglieri eritrei, a quelli somali. Nessuno è in grado di liberare le nostre proprietà e non solo: continuiamo a pagarci l'Imu. Noi stiamo facendo un servizio sociale per conto terzi e, in più, paghiamo per farlo.

Immaginate quando andiamo a spiegare a un investitore di Los Angeles che, purtroppo, con quell'immobile non possiamo fare nulla, non possiamo prevedere un business plan.

Attiviamoci per costruire un'edilizia residenziale che risponda ai bisogni e facciamo in modo che le strutture pubbliche, che sono oggi in campo per valorizzare gli immobili pubblici, assolvano ai bisogni primari. Se abbiamo dei rifugiati politici che non sappiamo dove mettere, mi aspetto che le istituzioni pubbliche si muovano con il proprio patrimonio per dare loro un servizio sociale, non che sia il privato a farsi carico del welfare state. Altrimenti non riuscirò mai a convincere gli investitori che siamo un mercato che tutela il diritto, tutela il risparmio e, soprattutto, che vuole investire e crescere.

**BRUNO MANGIATORDI**

Capo Direzione VIII
 Valorizzazione dell'Attivo
 e del Patrimonio Pubblico
 Dipartimento del Tesoro, MEF

Il punto sulle dismissioni pubbliche

Desidero porgere un ringraziamento per l'invito in questa prestigiosa sede nella quale non mi sento certo un estraneo. In effetti, quando, in varie occasioni, nel corso della carriera, mi sono trovato a essere, per così dire, "paracadutato al di là delle linee nemiche" (è accaduto alla Banca Mondiale, in seguito quando mi sono occupato del tema dei fondi pensione nella qualità di commissario Covip, accade ora con le privatizzazioni immobiliari), ho potuto sempre verificare la vicinanza e il supporto di colleghi della Banca d'Italia. Lo sottolineo qui, naturalmente, per darvi un'idea del piacere con il quale prendo parte all'odierna iniziativa. Come certamente vi è noto, il Dipartimento del Tesoro non si occupa, in via generale, delle politiche pubbliche in materia immobiliare. Pertanto, il tema del Convegno e della ricerca del Censis e di Nomisma che ho letto attentamente e molto apprezzato, non ha una valenza centrale rispetto alle tematiche di mia attuale competenza: valorizzare e rendere fruibile per il mercato il patrimonio immobiliare pubblico nelle sue varie componenti. L'argomento di oggi, tuttavia, impone una riflessione sulle possibili sinergie tra pubblico e privato nel caso in cui il programma di dismissioni immobiliari pubbliche subisca, come auspicabile, una forte accelerazione, nel rispetto dei vincoli di cui parlerò nel corso dell'intervento.

■ Confusione sui numeri del patrimonio pubblico

Chiamato a ricoprire l'attuale incarico presso la Direzione VIII del Dipartimento del Tesoro, la priorità che mi sono dato è stata quella di analizzare con la massima attenzione le informazioni e i dati di cui disponiamo perché, in realtà, regnano ancora oggi, confusione e approssimazione nel determinare con precisione la quantità di immobili che lo Stato può offrire sul mercato. In passato, come sapete, sono circolate stime alquanto ottimistiche sul valore di mercato del patrimonio immobiliare pubblico.

Dai 780 miliardi di euro stimati nel 2004 si passò, successivamente, nel 2011, con una correzione, quasi un "ravvedimento", a un dato più contenuto, de-

terminato all'interno di una forbice tra i 250 e i 350 miliardi; per cui si arrivava alla conclusione che fosse possibile perseguire agevolmente un programma di dismissioni tale da garantire cinque - dieci miliardi annui di introiti.

■ **Ridimensionare le aspettative sulle dismissioni pubbliche**

In realtà queste cifre non sono veritiere, perché i dati - il Dipartimento del Tesoro, tra l'altro, ha il compito di censire annualmente gli immobili pubblici - ci dicono, per quanto riguarda gli immobili statali, che solo una minima parte di essi risulta inutilizzata e ricompresa nel patrimonio immobiliare disponibile: in termini di superficie circa il sei per cento dei terreni e l'uno per cento degli immobili.

Occorre, pertanto, ridimensionare le aspettative. Nella legge di stabilità del 2013 sono stati previsti cinquecento milioni di introiti all'anno per il triennio 2014 - 2016 da un programma straordinario di dismissioni: dopo un primo buon risultato nel 2013, abbiamo avuto serie difficoltà a raggiungere, l'anno scorso, anche solo metà di questo obiettivo.

Dobbiamo essere onesti: il mercato immobiliare non vive una fase dinamica e questa situazione di stallo ci ha imposto per gli immobili che offriamo sul mercato, pur di rilevante valore economico, di rivolgerci in prima battuta a Cassa depositi e prestiti, una realtà importante del nostro sistema istituzionale, ma da considerare alla stregua di uno strumento per realizzare una "transizione morbida" rispetto al mercato immobiliare.

■ **Proseguono i progetti di vendita**

Non rinunciamo, comunque, nonostante queste difficoltà, a un programma più ambizioso: nella legge di stabilità del 2015 abbiamo inserito una previsione che individua una nuova modalità di vendita, quella della procedura ristretta. Stiamo, in effetti, per emanare un decreto del Direttore generale del Tesoro che fisserà i requisiti per gli investitori che intendano partecipare a questa procedura.

Inoltre, stiamo lavorando insieme agli Enti territoriali, ai quali, con l'Agenzia del Demanio, abbiamo lanciato un appello a segnalare immobili da dismettere, e, soprattutto, per quanto riguarda lo Stato, con il Ministero della Difesa, alla definizione di un portafoglio immobiliare da offrire al mercato proprio facendo ricorso alla procedura ristretta, pur non rinunciando ad altre forme di dismissione. Tra queste non posso dimenticare, ovviamente, la Sgr Invimit che rappresenta uno degli strumenti privilegiati, ancora allo stato iniziale, per portare avanti il programma di dismissioni immobiliari.

■ **Maggiore sinergia tra pubblico e privato**

In tale quadro, è certamente auspicabile un incontro fra le aspettative del mercato da una parte e quelle di finanza pubblica dall'altra. Occorre, però, lavorare a maggiori livelli di sinergia: oggi infatti incontriamo difficoltà nel favorire un clima di collaborazione a causa soprattutto dell'esigenza dello Stato di ottenere risultati immediati. È difficile porsi in una prospettiva di più

ampio respiro che ci permetta di alzare lo sguardo da tali obiettivi di breve o brevissimo periodo.

Sarebbe utile, pertanto, che dal mondo degli operatori privati giungessero sollecitazioni a rendere praticabili nuove strade e a cogliere opportunità che, dal centro, non ci è facile identificare, impegnati come siamo a rispettare gli obiettivi di finanza pubblica.

Per quanto riguarda il problema politico posto dal convegno, quello di superare gli ostacoli che rendono rigido il mercato delle locazioni private nel nostro Paese, è auspicabile, anche dal nostro punto di vista, affrontarlo efficacemente, perché questo porterebbe a un maggiore dinamismo del mercato immobiliare, con una positiva ricaduta anche per il programma di dismissioni immobiliari pubbliche.

■ Una spinta dalla razionalizzazione del patrimonio pubblico

Al di là dei vincoli di cui parlavo all'inizio dell'intervento, le dismissioni potrebbero essere alimentate anche da una forte spinta verso processi di razionalizzazione, perché se è vero che la gran parte del patrimonio pubblico è utilizzato a fini governativi o dagli Enti territoriali, esistono tuttavia ampi margini per ottimizzare l'utilizzo degli spazi occupati.

Il raggiungimento di tale obiettivo, se il programma fosse condotto con la decisione necessaria, consentirebbe di liberare, e avere così a disposizione del programma di dismissioni, immobili di elevato pregio, o anche di minore pregio, da offrire al mercato in tutte le sue varie articolazioni.

In conclusione, ci sono obiettivamente ulteriori spazi per un lavoro comune tra pubblico e privato e, a tale riguardo, vorrei utilizzare questa occasione per sollecitare gli operatori privati affinché mettano in tempo reale a disposizione di quelli pubblici le informazioni riguardo alle opportunità che si aprono nel mercato, anche per realizzare un utilizzo più efficiente del patrimonio immobiliare di cui dispone il Paese.



NUNZIO MINICHIELLO
 Capo Dipartimento Immobili
 e Appalti BANCA D'ITALIA

Garantire il valore nel tempo: il conferimento a Sidief

■ Il patrimonio immobiliare della Banca d'Italia

Come responsabile del Dipartimento Immobili e Appalti della Banca d'Italia, credo che sia utile e interessante iniziare questo mio breve intervento raccontando come si è formato il rilevante patrimonio di immobili residenziali di cui la Banca è stata diretta proprietaria sino al perfezionamento dell'operazione che ha portato a conferire quel patrimonio alla Sidief. Per chiarezza ricordo che rimane invece nella diretta proprietà e gestione della Banca tutto il patrimonio di tipo strumentale, rappresentato prevalentemente dagli immobili, destinati allo svolgimento delle funzioni istituzionali, collocati in molti capoluoghi di provincia del Paese. Una parte di questi immobili è oggi sul mercato (alcuni sono stati alienati) a seguito della chiusura di molte delle nostre Filiali alcuni anni fa. Tra l'altro recentemente la Banca ha avviato nuove iniziative che porteranno, nell'arco di un triennio, alla chiusura di altre 19 Filiali.

Questo patrimonio, a destinazione sia istituzionale sia residenziale, viene da lontano. Infatti esso è pervenuto alla Banca d'Italia sin dalla sua costituzione nel 1893, a seguito di operazioni diverse, conseguenti al dissesto di banche e imprese in liquidazione (Banca Romana, Banca Tiberina, Banca Italo-Germanica, Geisser, Marotti e Frontini), coinvolte nelle iniziative immobiliari per Roma capitale. Nella sua massima espansione il patrimonio superò i cinque milioni di metri quadrati. Nell'opera di riassetto della capitale - sviluppatasi nei primi anni del novecento - l'Istituto finì con l'assumere un ruolo importante, indirizzando il processo di edificazione nel rispetto di regole, di modi e di tempi, di fissazioni di standard urbanistici, di contenimento di costi. Si può dire che abbiamo anticipato di qualche decennio altre Istituzioni pubbliche nello svolgere - come ricorda lo studio che oggi viene presentato - un ruolo attivo nel processo di reazione di stock abitativi idonei alla locazione. L'iniziale consistenza del patrimonio immobiliare ad uso residenziale si è poi incrementata nel tempo e nel Paese per effetto degli investimenti di una limitata componente degli accantonamenti del fondo a garanzia del trattamento di

quiescenza del personale (TQP).

■ Il portafoglio residenziale a sostegno della mobilità dei dipendenti

In particolare le motivazioni che hanno portato nel tempo a effettuare investimenti immobiliari a fini residenziali possono ricondursi a ragioni di carattere storico, a finalità connesse all'esigenza di decongestionare il centro storico di Roma nonché per fronteggiare le esigenze di mobilità dei dipendenti sul territorio. Alla prima categoria possono essere riferiti gli investimenti effettuati nella città di L'Aquila quando, nel corso della seconda guerra mondiale, fu deciso di trasferirvi le Officine carte valori e furono costruite le residenze destinate a ospitare le famiglie degli operai addetti alla produzione delle banconote (cd. Quartiere Banca d'Italia, composto da oltre 270 alloggi, la maggior parte dei quali danneggiata dal sisma è ora nuovamente utilizzabile). La scelta di aderire alla strategia di decongestionare il centro storico di Roma entro più ampie scelte di sviluppo urbanistico mediante la creazione di poli organizzativi decentrati ha portato a effettuare investimenti in fabbricati ad uso residenziale, lungo la direttrice sud-est; ciò al fine di agevolare il trasferimento dei propri dipendenti presso questi nuovi poli. Altri investimenti del passato infine sono stati dettati dalla necessità di fronteggiare le esigenze del personale e favorirne la mobilità sul territorio, attesa la presenza della Banca sulle province dell'intero Paese (nel momento di sua massima espansione la struttura territoriale contava su quasi cento Filiali); un'esigenza, quella di un mercato della locazione in grado di favorire la mobilità del lavoro, la cui attualità è sottolineata nello studio promosso dalla Sidief.

È un patrimonio che assolve a una funzione sociale. Esso viene infatti dato in locazione a dipendenti e pensionati dell'Istituto in esito a un procedimento amministrativo ispirato ai principi di imparzialità, trasparenza ed economicità ai sensi della legge 241/90. La presenza di inquilini terzi ha un carattere limitato e residuale.

■ I criteri di assegnazione degli alloggi

I criteri di assegnazione degli alloggi sono disciplinati dalla normativa interna (Regolamento per l'assegnazione degli alloggi) che ne rimette la competenza a una Commissione composta in misura paritaria da esponenti dell'Amministrazione e da rappresentanti del personale, oltre al Presidente espressione dell'Amministrazione.

Ai fini dell'efficiente gestione di un patrimonio immobiliare che assolve a una funzione sociale rilevano vari fattori ricordati nello studio, fra questi: la misura dei canoni con i correlati profili dei livelli di morosità e del peso della pressione fiscale e i costi della gestione immobiliare, in particolare quelli manutentivi.

■ Il progetto Sidief

In particolare per i canoni di locazione si è scelto di adottare criteri che avessero carattere di oggettività e di trasparenza; si utilizzano infatti come para-

metri di riferimento - lo ha ricordato prima il Direttore Generale della Sidief - quelli corrispondenti alle fasce di oscillazione dei valori definiti dagli accordi territoriali di cui alla legge 431/98. Si tratta, come sapete, di accordi sottoscritti tra le associazioni rappresentative della proprietà e degli inquilini e depositati presso i Comuni, quindi pubblici e disponibili sulla rete web.

■ L'equilibrio del canone

Sostanzialmente ci si è indirizzati a canoni più contenuti rispetto a quelli mediamente osservati sul mercato in ragione delle caratteristiche dell'inquilino sia in quanto in qualche modo "proprietario" degli immobili facenti parte dei propri accantonamenti a garanzia del TQP, sia in un'ottica di redditività. L'inquilino dipendente/pensionato dà, infatti, garanzie in ordine alle modalità di introito dei canoni, alla stabilità nel tempo del rapporto locativo e all'affidabilità, assicurando la certezza dell'incasso e riducendo il contenzioso su morosità e rilasci (sempre molto oneroso in materia di locazioni), con maggiori garanzie anche circa un corretto utilizzo dell'immobile locato.

■ Il tema della redditività

L'altra faccia della medaglia è che i canoni concordati rappresentano di fatto un tetto alla crescita della redditività; di qui l'esigenza di un'attenta opera di razionalizzazione dal lato dei costi per assicurare il necessario equilibrio di bilancio. I costi della gestione immobiliare sono a livello macro attribuibili a due categorie: quelli di carattere manutentivo e quelli legati prevalentemente alle risorse in essa utilizzate.

Quando una struttura pubblica deve affidare servizi manutentivi è obbligata a ricorrere a procedure a evidenza pubblica, sulla cui durata e costi non credo siano necessarie molte precisazioni. Tra l'altro in una situazione di mercato di forte sofferenza qual è quella che vivono attualmente molti fornitori, cresce il contenzioso e cresce anche il rischio di ribassi eccessivi, che le imprese non sono in grado di reggere nel tempo. La scelta della Banca, quando ancora aveva la gestione diretta degli immobili, era quella di ricorrere ad accordi quadro che riducevano gli oneri amministrativi ma non eliminavano gli altri rischi. Anche i costi delle risorse, per quanto si possa ricorrere all'esternalizzazione di alcune attività, rappresentano per un'Istituzione pubblica un peso non indifferente.

■ Nessun carattere speculativo

Anche da questo nasce la decisione della Banca d'Italia di conferire tutto il patrimonio immobiliare residenziale a investimento del TQP a una propria controllata, la Sidief. L'operazione non ha alcun carattere speculativo, meno che mai è una scorciatoia per liberarsi di questo patrimonio. Al contrario si propone di garantire che, nel tempo, la funzione sociale propria di questo patrimonio venga mantenuta ma in una situazione di costante equilibrio tra costi e ricavi.

È una scelta che non ha carattere speculativo, non è una scorciatoia e ha

poi portato anche ad alcuni interventi aggiuntivi, tra cui quello principale di internalizzare l'attività di gestione. È una scelta importante: ha un costo immediato più elevato, ma probabilmente garantisce, in termini di rapporti costi-benefici, un risultato migliore di quelli che si ottengono sul mercato. I primi risultati ci confortano sulla possibilità di conseguire questo obiettivo. Qualche riflessione conclusiva facendo riferimento alla nostra esperienza di proprietari e gestori, oggi solo in maniera indiretta, di un esteso patrimonio residenziale e anche alle conclusioni di questo interessante studio curato da Censis e Nomisma.

■ **Serve una PA snella ma anche rapida**

Omogeneizzare e semplificare le normative in materia di sviluppo immobiliare è importante; pensiamo ai vantaggi che potrà portare la nuova Direttiva europea sugli appalti - se correttamente recepita - all'abbattimento di tempi e costi per l'affidamento dei lavori e dei servizi connessi. Ma questo non è sufficiente se non vi è anche l'impegno della Pubblica Amministrazione a fornire le risposte che le competono in tempi accettabili. Uno dei problemi maggiori incontrati per perfezionare l'operazione Sidief è stato rappresentato dalla lentezza di alcune PA - non tutte perché vi è una forte differenziazione fra le diverse zone del Paese - a fornire gli elementi necessari. Ci sono moltissime autorità regolatrici, ma le competenze generalmente sono di livello medio-basso e spesso le risposte semplicemente mancano. Occorre una PA non solo più snella ma anche più rapida.

Intervenire sulla regolazione è egualmente importante, dare garanzie a chi investe senza danneggiare la tutela dei soggetti socialmente più deboli. Un principio assolutamente corretto; ma i numerosi casi di immobili di proprietà pubblica occupati abusivamente e le difficoltà che si incontrano a risolvere queste situazioni, indicano che la traduzione in pratica del principio non è affatto agevole.

Occorre, è la conclusione pienamente condivisibile dell'analisi, una strategia complessiva, perché solo al suo interno sarà possibile trovare un contemperamento tra le esigenze di interessi tutti apprezzabili ma spesso in palese e dichiarato contrasto.



**GIOVANNI MARIA
PAVIERA**
Amministratore Delegato
CDP Immobiliare

È necessario lavorare sugli strumenti e sul prodotto

Dopo moltissimi anni in cui la parola “residenziale” è stata, sostanzialmente, limitata al concetto di social housing, se ne torna finalmente a parlare come settore del mercato immobiliare da riscoprire.

■ **Gli investitori internazionali tornano a guardare al residenziale in Italia**

Numerosi investitori internazionali cominciano ad affacciarsi al mercato italiano anche a seguito di operazioni di successo effettuate nel settore residenziale in altri Paesi europei, quali Germania, Olanda e Irlanda.

In Italia gli investimenti nel settore residenziale si sono progressivamente ridotti nel corso degli anni. In particolare da parte degli investitori istituzionali che, interessati a ottenere rendimenti ordinari elevati, hanno progressivamente abbandonato il settore. È, ad esempio, il caso di Generali che nove anni fa decise di cedere quasi totalmente il proprio patrimonio residenziale e reinvestire in altre destinazioni, considerando la redditività ordinaria di quel patrimonio non più in linea con le esigenze dell’asset class immobiliare.

Ciò premesso, va detto che oggi l’ottica con la quale guardare all’investimento residenziale potrebbe tornare a essere quella del rendimento ordinario che, anche se ridotto rispetto ad altri segmenti, ha un basso rischio. In quest’ottica credo sia importante tornare ad attrarre investitori interessati alla locazione nel settore residenziale, anche in considerazione delle mutate esigenze della popolazione in ambito abitativo. Mentre in passato la casa era una sola per tutta la vita, in un mondo sempre più interconnesso e globale, le persone che si affacciano al mondo del lavoro hanno la prospettiva di lavorare in posti molto diversi e trasferirsi più volte nel corso della vita. Anche dal punto di vista legislativo sarà probabilmente necessario ripensare la tematica, anche per tenere conto delle molte esigenze in gioco. Da un lato l’esigenza di tutelare particolari categorie di persone, esigenza che probabilmente non deve passare, come accaduto in passato, per strumenti quali

la rigidità dei contratti. Tale rigidità infatti - fin dai tempi dell'equo canone - non ha sostenuto le locazioni ma piuttosto ha comportato una distorsione di mercato con la "scomparsa" delle case in affitto.

■ Pensare nuovi strumenti

È necessario pensare a strumenti diversi e in questo senso negli ultimi anni il fondo investimenti Abitare, fondo di Cassa depositi e prestiti per l'housing sociale, ha sostenuto un nuovo tipo di mercato, relativo non tanto alle persone che non hanno reddito ma piuttosto a quelle che hanno redditi non sufficienti per accedere al libero mercato. Un comparto con una domanda consistente, per il quale sarà necessario pensare a come continuare a produrre offerta.

C'è poi il comparto costituito dalle persone che hanno un reddito sufficiente per accedere alle condizioni offerte dal libero mercato. Probabilmente in questo settore non è necessario che le tutele siano le stesse dei due comparti precedenti e la negoziazione tra le parti rappresenta un elemento positivo.

■ Manovre semplici in materia fiscale

Una parentesi relativa al tema fiscale. Un'affermazione comune è che per aiutare il settore immobiliare bisogna ridurre l'impatto della fiscalità. Si tratta di un argomento delicato, tuttavia ci sono alcune manovre potenzialmente semplici da poter attuare. Senza voler entrare nel tecnico, la penalizzazione in termini di IVA qualora si locano le residenze è, ad esempio, un tema cruciale, perché, per chi possiede un patrimonio residenziale, rende più conveniente la vendita o la non vendita rispetto all'affitto.

■ Innovare il prodotto

Infine, qualche considerazione sul prodotto. Il settore immobiliare fatica a innovare il prodotto e a proporre qualcosa che sia in linea con le nuove esigenze del mercato. Iniziano a esserci alcuni progetti innovativi, ma si potrebbe fare di più in termini di servizi e di tipologie di abitazioni. Si è ancora portati a pensare alle abitazioni per nuclei familiari che non ci sono più. Inoltre, c'è grande rigidità nell'offerta: se si pensa all'esperienza di acquisto di una macchina, in cui è possibile progettare fin nei dettagli un prodotto finito "su misura", e alla rigidità che c'è nell'acquisto di una casa, dove al più è possibile scegliere alcuni aspetti del layout interno, appaiono evidenti gli ampi margini di miglioramento che si possono ottenere per rendere i prodotti immobiliari più adatti alle nuove realtà.

Qualche riflessione ulteriore va fatta, infine, sui termini della locazione. Oggi molti soggetti affittano case per tempi limitati, andando quasi in concorrenza con il settore dell'hotellerie, di fatto rispondendo a una domanda che è temporanea. D'altra parte, nella ricerca di una casa in affitto, molto spesso si trovano prodotti che non sono in linea con le aspettative. Ancora una volta appare evidente la necessità di lavorare sul prodotto.

- **Parlare va sempre bene** È importante, pertanto, che si sia ricominciato a discutere di questi aspetti. Il tema dell'affitto nel settore residenziale non riguarda più una nicchia di mercato e rappresenta un'opzione interessante anche per risolvere o quanto meno per ridurre il problema dell'eccesso di offerta rispetto alla domanda di acquisto di abitazioni. Non bisogna dimenticare, infatti, che il mercato italiano continua a essere all'ottanta per cento rappresentato dal settore residenziale.



MANFREDI CATELLA
 Ceo HINES ITALIA Sgr

Serve un “piano industriale” sul Paese

■ Arrivano dall'estero investimenti di lungo periodo

Cercherò di fare una fotografia asettica di come sta andando in Italia il mercato dei capitali. Il lato positivo è che oggi ci sono molti investitori internazionali nel nostro Paese. Un altro elemento positivo è che non ci sono solamente gli investitori che tradizionalmente arrivano in un Paese quando un Paese esce da una crisi - mi riferisco in particolare a fondi di private equity che comprano a sconto un Paese, qualunque sia l'oggetto sottostante nella fattispecie di questa conversazione immobili - ma ci sono anche investitori che non c'erano nel precedente ciclo, investitori più strategici, di lungo periodo, alcuni che sono già arrivati, alcuni fondi sovrani, che rappresentiamo anche noi, ma ce ne sono altri che arriveranno, asiatici, fondi pensione giapponesi, che stanno investendo molto in Europa e arriveranno anche in Italia.

Da questo punto di vista, quindi, sicuramente è un momento storico importante, perché abbiamo una dimensione del mercato dei capitali internazionale, importante, che chiede l'Italia, in particolare in un momento storico in cui invece gli investitori italiani, per vari motivi, dalle casse di previdenza alle assicurazioni, eccetera, sono più attenti a ridurre l'esposizione italiana, quindi a vendere e semmai investire all'estero.

Questi investitori cosa comprano? Stanno comprando sulla base di due linee guida principali molto semplici: una è rappresentata dagli sconti, quindi comprare in maniera opportunistica l'Italia, e l'altra gli oggetti di nicchia, quello che tutti vorrebbero e che qualcuno, soprattutto internazionale, si può permettere, e che pochi italiani si possono permettere.

■ I nuovi bisogni dei nuovi poveri

Passando al tema della residenza e cercando di contestualizzarlo, se oggi facciamo una mappatura dei bisogni della domanda residenziale, è molto semplice: siamo più poveri, siamo più vecchi, abbiamo un'immigrazione di fasce deboli e, quindi, è importante favorire capitale che investa nella residenza. Il tema sostanziale, dal mio punto di vista, è quello della domanda e aiutarla

in quella che chiamo la meccanica. Per meccanica intendo il quadro normativo e fiscale. Quindi possiamo favorire, nel caso della residenza, sfratti più veloci o contratti più flessibili o incentivi fiscali; ma, da sola, la meccanica non determina le grandi tendenze che poi determinano la crescita di un mercato, che determinano la domanda e, di conseguenza, la stabilità e quindi i capitali che investono non solo in quello che ho detto prima, che è assolutamente modesto, per quanto importante, non sono sufficienti per alimentare invece la parte industriale.

■ **Lavorare sulla parte industriale**

Quello che io credo è che dovremmo fare uno sforzo collettivo per lavorare sulla parte industriale. La parte industriale, dal mio punto di vista, è dove cresce l'Italia. La mia tesi è che l'Italia ha nel proprio territorio un fattore produttivo per un fatto sia di localizzazione, dov'è l'Italia rispetto all'Europa, rispetto al bacino del Mediterraneo, e delle sue caratteristiche, che ne fanno un territorio fortemente attrattivo per il resto del mondo, in un momento in cui la classe media del resto del mondo sta crescendo e, comunque, cerca l'Italia?

■ **Un piano per ragionare in modo strutturato**

Dobbiamo fare lo sforzo di pensare a un piano, che definisco industriale, sul Paese. Per dare degli spunti, può l'Italia essere il luogo dove le compagnie internazionali stabiliscono la loro sede per il Sud Europa e per il bacino del Mediterraneo? Sì o no? Se sì, perché? Come facciamo ad attrarre le aziende? Se attraiamo le aziende, attraiamo dipendenti, attraiamo domanda per la casa, eccetera. Dobbiamo attrarre più studenti universitari, deve esserci un piano specifico per eccellenze universitarie in Italia. Dobbiamo lavorare sulla competitività delle nostre città. Come? Le infrastrutture, il turismo...Temo che se non affrontiamo il settore immobiliare in modo più strategico, nella parte che definisco industriale, facciamo fatica a venire a una conversazione come questa e illuderci che solo con la meccanica possiamo ottenere delle dimensioni.

Con la meccanica sicuramente possiamo migliorare molto, possiamo favorire un mercato di capitali, è necessaria e quindi da questo punto di vista molte delle cose che sono state fatte dal governo attuale e molte che potranno essere fatte in prospettiva sono importantissime; dall'altra parte, credo che questo sia un tema centrale su cui iniziare a ragionare in modo più strutturato.



PAOLO SCORDINO
Amministratore Delegato
PRELIOS Sgr

Serve una politica di incentivi alla locazione

Lavoro in Sgr immobiliari da più di dieci anni, ma non sono mai stato appassionato di residenziale fino a due anni fa. Il caso vuole che amministri una Sgr che, sebbene in maniera residuale, ha circa cinquecento milioni di patrimonio investito in immobili residenziali. Ho studiato e mi sono appassionato e ho le idee molto più chiare.

■ La domanda viene dal ceto medio

Credo che l'attuale situazione di mercato evidenzi un approccio diverso delle famiglie italiane rispetto al settore residenziale. Un approccio che vede un forte incremento del ricorso alla locazione, a tutti i livelli, rispetto alla proprietà diretta della prima casa. Tutto ciò è legato a tre motivazioni principali, che sono state analizzate da chi mi ha preceduto: la difficoltà di accesso al credito, la maggiore flessibilità logistica richiesta dal mondo del lavoro e, infine, la forte pressione fiscale sulla proprietà immobiliare.

Questo trend rappresenta un'opportunità per il mercato italiano, per il consolidamento di un mercato istituzionale della locazione, dove vedo un forte impatto non soltanto sulle famiglie che hanno bisogno di un sostegno, che è fatto molto bene da Cassa Depositi e Prestiti e da Invimit, ma anche e soprattutto sul ceto medio.

C'è anche un'opportunità di rigenerare importanti zone urbane del territorio, senza nuove edificazioni, ma andando proprio a migliorare quello che già c'è.

■ Far emergere il "nero"

Questo nuovo approccio, in affiancamento a interventi di natura sociale per il ceto medio, potrebbe contribuire a risolvere il problema casa o, comunque, consentirebbe di supportare il sistema casa, anche con un impatto positivo per le casse dello Stato. Mi riferisco all'emersione delle locazioni in nero. Per fare tutto questo, occorre promuovere una politica in grado di dare slancio agli investimenti istituzionali privati, anche rimodulando gli strumenti normativi e finanziari creando un mercato della locazione trasparente, flessibile e, evidentemente, più ampio.

■ **Per attrarre gli investitori, regole più incisive sugli sfratti**

Vi sono aree di intervento specifiche. La prima è una normativa civilistica che deve creare un sistema di regole più incisive e in grado di garantire gli investitori, mitigando i fattori di rischio legati al conduttore, penso alla normativa sugli sfratti. In altri Paesi la locazione immobiliare residenziale non ha una durata, perché il locatario non ha alcun preavviso per lasciare la casa, è un processo molto semplice che permette di liberare la casa entro sei mesi. È un sistema molto semplice, da attivare.

■ **Il tema dell'indeducibilità dell'IVA**

Oltre alla normativa civilistica, c'è un tema di normativa fiscale, come per le imposte indirette, per cui il fatto che investitori istituzionali, siiq, sicaf, fondi immobiliari, abbiano l'IVA indeducibile porta a far sì che questo sia un mercato non attrattivo per gli investitori. A parità di costo per chi prende in locazione un appartamento, oggi se lo prende da un privato gli costa il venti per cento in meno rispetto che affittarlo da una società immobiliare o da chi gestisce investitori come noi.

Se ci immedesimiamo nel locatario a parità di rendimento esso dovrebbe pagare oltre il venti per cento in più, per garantirmi la stessa cifra. È evidente che c'è un mismatch non colmabile, se non con un supporto di modifica fiscale.

■ **Va semplificata la normativa edilizia**

C'è poi la normativa edilizia, dove la semplificazione e la certezza di pratiche amministrative, a partire da pratiche anche urbanistiche, accelererebbero e rafforzerebbero la certezza dei tempi dell'operazione di sviluppo immobiliare, anche qui con una logica più di riconversione dell'esistente che di edificazione del nuovo, perché oggi noi abbiamo uno stock di immobili oggettivamente obsoleto e, se si potesse lavorare su questo in termini di riqualificazione sarebbe molto meglio.

Credo che, se avessimo a disposizione questi pochi e chiari elementi, ci sarebbe un mercato di grande potenzialità. Molti investitori vengono in Italia. Qualche anno fa prestavano attenzione al residenziale in un'ottica meramente opportunistica, cioè compro qualcosa, lo ristrutturò, lo rivendo e ho un capital gain. Oggi, invece, c'è una potenzialità per la locazione long term anche da parte degli investitori istituzionali, ma dobbiamo fornire gli strumenti per investire in questo prodotto.



GIOVANNI SPALLETTA
Direttore Aggiunto
Direzione Centrale Normativa,
AGENZIA DELLE ENTRATE

Il ruolo della fiscalità immobiliare

Innanzitutto vorrei ringraziare SIDIEF di avermi dato l'opportunità di partecipare a quest'incontro e di sentire tanti punti di vista qualificati su un tema complesso qual è quello dell'immobiliare residenziale che, a voler partire dalla prima criticità, comporta di contemperare due esigenze non sempre facilmente accoppiabili, quale quella di sviluppo economico di settore e quella di tutela sociale di fasce più o meno disagiate della società.

Nel corso degli interventi che ci sono stati prima del mio, è stata evocata più volte - e non poteva che essere così - la componente fiscale, che è stata vista in partenza come elemento di forte condizionamento dello sviluppo del settore, ma al contrario anche come possibile forma di incentivazione e di crescita e sviluppo.

È indubitabile che la leva fiscale sia tutt'e due le cose, è condizionamento ma può anche essere fonte di sviluppo. Sicuramente è uno strumento che si può utilizzare per lo sviluppo, però andiamo a vedere entro che limiti possiamo pensare che le incentivazioni fiscali possano essere, se non determinanti, importanti sul tema, basandoci su quello che è stato fatto. Negli ultimi anni comunque si è dimostrata una maggiore attenzione da parte del legislatore alle problematiche del settore, in particolare delle problematiche degli affitti.

■ I vincoli sovranazionali sugli incentivi fiscali alle imprese

Gli interventi di incentivazione sono più facili se riguardano la fiscalità dei privati, più difficili se riguardano la fiscalità delle imprese. Questo l'ha messo in evidenza con assoluta chiarezza Salvatore Chiri nel suo intervento. Io ho provato a interrogarmi sui motivi e banalmente uno di questi è che per intervenire sulla fiscalità dei privati ci sono molti meno vincoli, per le imprese ci sono vincoli che nella maggior parte dei casi sono di fonte sovranazionale, quindi difficilmente superabili.

Per esempio interventi nel campo dell'imposizione indiretta mal si conciliano con il fatto che c'è una fortissima armonizzazione per quanto riguarda

l'imposizione indiretta, in particolare per quanto riguarda l'IVA e le tasse sugli apporti di capitale. Il problema dell'esenzione che accompagna le locazioni di abitativo è tendenzialmente insuperabile. Capisco bene che la locazione si porta dietro l'indetraibilità dell'IVA a monte, quindi è in una posizione di non concorrenzialità rispetto alla locazione fatta dal privato, ma il regime di esenzione è quello che prevede la direttiva IVA e quindi è inimmaginabile che questo vincolo possa essere superato. Salvo che la parte politica si assuma il rischio di fare delle norme che poi sono suscettibili di procedura di infrazione da parte degli organismi comunitari, con conseguenze spesso nefaste.

■ Il rischio dell'intervento selettivo

Per quanto riguarda, invece, gli interventi che possono essere di incentivazione a favore delle imprese che investano nel settore e che riguardino le imposte dirette, apparentemente la situazione è più semplice perché c'è un livello di armonizzazione evidentemente molto meno spinto, ma a guardar bene poi non è così, perché c'è un fortissimo vincolo: qualsiasi intervento che fosse limitato esclusivamente a un settore, il settore di cui ci stiamo occupando, correrebbe il rischio di essere considerato intervento selettivo, quindi intervento di agevolazione per un comparto economico e, quindi, di andare a suscitare censure o strali da parte degli organismi comunitari, in relazione alla normativa sugli aiuti di Stato. Questi sono i motivi per cui l'intervento fronte investitore è più difficile ed è stato anche più contenuto in relazione agli interventi legislativi che ci sono stati negli ultimi anni.

■ Tra gli interventi degli ultimi anni, canone concordato e cedolare secca

Quali sono stati questi interventi? Fino al 2011 sostanzialmente, se ci concentriamo sulle erogazioni c'era una sola normativa importante, che era quella recata dalla legge n. 431 del 1998, che voleva favorire l'accesso all'abitazione, in particolare attraverso lo strumento dei contratti a canone concordato. C'era, sul fronte dell'investimento, un'agevolazione che prevedeva sostanzialmente l'abbattimento del trenta per cento del canone per chi affittava a canone concordato, che, sì, era un'agevolazione che andava a favorire l'investimento, ma in una logica direi sussidiaria perché l'obiettivo primario era quello di favorire l'accesso all'abitazione di fasce disagiate.

Dal 2011 in poi gli interventi si sono incrementati e tendenzialmente hanno guardato anche di più all'aspetto investimento invece che all'aspetto di accesso all'abitazione. L'intervento forse più importante è quello del 2011, della cedolare secca, perché il sistema di tassazione sostitutiva ha potuto funzionare come strumento di incentivo all'investimento oltre che come sistema diretto a dare trasparenza al mercato e, quindi, sostanzialmente a far emergere il nero. Il problema non è stato sicuramente risolto con la cedolare secca, ma ci sono segnali sul fatto che una parte del nero che avevamo all'epoca sicuramente è emersa.

In epoca più recente c'è stata tutta una serie di interventi che, sebbene tendenzialmente motivati sempre da esigenze di carattere sociale, quindi incentivare l'accesso all'abitazione, hanno però guardato con una certa attenzione anche al profilo dell'investitore e hanno tentato di introdurre qualcosa di interessante.

■ Sostegno agli investitori nel decreto "Sblocca Italia"

Per esemplificare, dal punto di vista dell'investimento il decreto legge n. 133 del 2014 ha previsto una misura interessante, la cui attuazione è condizionata all'emanazione di un decreto ministeriale che stiamo ancora aspettando, quella di una deduzione collegata all'acquisto di abitazioni da destinare alla locazione, con determinati vincoli. Il canone deve essere sotto determinate soglie, la locazione deve durare almeno otto anni.

Quest'agevolazione è interessante anche perché il plafond è alto, la deduzione arriva fino al venti per cento delle spese sostenute per l'acquisto o per la costruzione su aree proprie, di alloggi da destinare a locazione; venti per cento con una soglia di spesa massima di 300 mila euro, abbastanza interessante. Ugualmente, si prevede una deducibilità significativa per quanto riguarda gli interessi passivi pagati per l'acquisto o per la costruzione di unità immobiliari da destinare alla locazione e questo, evidentemente, agisce proprio sul fronte dell'investimento, seppure sempre in collegamento con la finalità di favorire l'accesso agli alloggi di soggetti in condizioni disagiate.

■ Le detrazioni possibili

Altri interventi importanti poi sono stati realizzati dallo stesso decreto legge n. 133 e dal precedente decreto-legge n. 47. Il n. 47 era quello che si è occupato degli alloggi sociali e ha previsto, ad esempio, un'altra cosa potenzialmente importante, ovvero un abbattimento dell'imponibile ai fini dell'imposizione del reddito d'impresa e dell'Irap per i proventi derivanti dall'attività di locazione di alloggi sociali, purché questi alloggi fossero costruiti oppure ristrutturati. Quest'agevolazione, però, attualmente è bloccata perché siamo in attesa dell'autorizzazione della Commissione europea. Qui ritorno al discorso di prima: tutto quello che "profuma" di aiuto di Stato deve sempre passare per un vaglio degli organismi comunitari prima di entrare in vigore. È stata poi prevista una detrazione ad hoc per il conduttore che fruisce di un alloggio sociale, collegata però a determinate soglie di reddito e che, in qualche misura, si affianca e forse si sovrappone anche a detrazioni che erano già presenti nel sistema e che andavano a tutelare il soggetto che acquisisce un alloggio in locazione e non in proprietà.

È stata poi prevista una disciplina ad hoc per l'istituto del riscatto a termine dell'alloggio sociale, disciplina che si differenzia da quella del rent to buy. Qui c'è un intervento anche di carattere fiscale, mentre il rent to buy è stato disciplinato dall'altro decreto-legge, il n. 133 del 2014, ma con una disciplina solo di carattere civilistico, peraltro significativa e importante, alla quale noi poi ci siamo collegati con una circolare dell'inizio 2015 per delineare il

trattamento fiscale.

Questi sono gli interventi più interessanti che si sono succeduti nell'ultimo periodo e che denotano, a mio avviso, un segnale comunque di attenzione rinnovata alla problematica degli affitti da parte dei governi che si sono succeduti.

■ Ridefinire le politiche abitative

Tornando al tema generale dell'influenza che la leva fiscale può avere sul tema, vorrei fare alcune considerazioni. La prima è una ridefinizione lucida delle politiche abitative da parte della componente politica, perché mi sembra che sotto la spinta di onde di pensiero e di opinione variabili si pensa che bisogna fare qualcosa per favorire qualcuno, ma non si capisce bene chi è il qualcuno che deve essere favorito. Da questo punto di vista mi sembrava interessante quello che diceva De Rita, che forse bisognerebbe pensare non solo alle classi assolutamente disagiate, che sono meritevoli di ogni tutela, ma anche a quella fascia intermedia che è in condizioni reddituali migliori ma che, anche in considerazione del diverso atteggiarsi delle condizioni economico-sociali e lavorative, può avere necessità o interesse ad acquisire case in affitto e, magari, può avere interesse a una mobilità molto spiccata, che mi sembra uno dei dati molto rilevanti che sono usciti dalle indagini da cui siamo partiti con le nostre riflessioni.

■ Prima dell'intervento fiscale, la tutela del locatore

La seconda, importante, che dovrebbe venire prima dell'intervento fiscale, è la regolamentazione giuridica e amministrativa degli istituti, che dia certezza ai rapporti da un punto di vista proprio delle garanzie e delle tutele del locatore, rispetto ai rischi non trascurabili, che si collegano al fatto di concedere in locazione il proprio alloggio. Sicuramente questo è un punto di partenza, senza il quale gli altri interventi hanno ben poca efficacia.

La mia sensazione è che, se parliamo di interventi specifici per il comparto immobiliare, il livello delle norme agevolative forse non è trascurabile e, probabilmente, prima bisogna risolvere altri problemi e poi passare al fiscale. Dove si può fare di più è sulla fiscalità dei grandi investitori istituzionali del comparto immobiliare, quindi fondi immobiliari e siiq.

■ Agevolazioni fiscali per fondi immobiliari e siiq

Sui fondi immobiliari la normativa funziona bene, ottiene tutto quello che è possibile ottenere nel rispetto delle normative comunitarie o comunque sovranazionali. Ci sono alcuni aspetti da definire che, paradossalmente, sono aspetti di carattere generale, che non attengono necessariamente al profilo fiscale. Mi riferisco, per esempio, al problema della soggettività dei fondi, che crea una serie di ricadute anche di carattere fiscale, che condizionano l'attività dei fondi e condizionano, soprattutto, l'attività delle Sgr, in quanto organismi di gestione di fondi, che si trovano per esempio a incontrare grosse difficoltà quando devono procedere a operazioni straordinarie, operazioni

di ristrutturazione del patrimonio immobiliare, ad esempio attraverso interventi sui fondi che possono essere scissi o fusi, oppure quando si tratta di gestione minuta e quindi di procedure di rimborso IVA o simili.

Per quanto riguarda la normativa siiiq, invece, è stata oggetto di una recentissima rivisitazione da parte del decreto "Sblocca Italia". Era una rivisitazione sicuramente necessaria, perché il regime è molto favorevole ma, in realtà, era stato utilizzato da un paio di soggetti ed è stato introdotto in anni ormai non recentissimi, perché le condizioni di accesso e di permanenza erano molto rigide. Adesso sono più flessibili queste condizioni: vediamo se saranno sufficienti per dare uno sviluppo allo strumento.

In conclusione, forse più che di un livello di incentivazione fiscale, per il comparto - perché poi se parliamo di pressione fiscale in generale ne possiamo discutere per giorni - si può auspicare che ci sia una normazione che, per quanto possibile, sia precisa e soprattutto stabile nel tempo, perché i cambiamenti continui creano molte difficoltà.



FRANCESCO SPERANDINI
Direttore Divisione Operativa
GSE

La casa “divora” energia

Quando accettai di venire a parlare in un Convegno “investire sulla casa”, mi attendevo di dover rispondere a una serie di istanze, a un cahier de doléances, di operatori per il carente supporto di incentivi all’efficienza energetica.

■ Nella ricerca non si parla di energia

Invece, leggendo il Rapporto, che ho studiato con profondo interesse e con estrema curiosità, non una parola sull’efficienza energetica è scritta ma neanche sull’energia in genere. L’aggettivo “energetico” appare solo alla quart’ultima riga del rapporto.

Ho dovuto quindi rivedere il mio approccio per la relazione al presente Convegno, dando atto e merito agli operatori del settore che, evidentemente, cercano di dare soluzione ai problemi ricorrendo alle proprie forze piuttosto che attingere a risorse della collettività.

Se poi le risorse della collettività ci sono, meglio.

Anche per gli investimenti sulla casa il GSE gestisce incentivi. Li gestiamo insieme al Ministero dell’Economia, il Ministero con le detrazioni fiscali sugli interventi sulla casa di cui si è già parlato, il GSE con diversi strumenti (Certificati Bianchi e Conto Termico), che riconoscono incentivi agli investimenti destinati al patrimonio edilizio e volti a ottenere efficienza energetica.

■ Più certezze per investire

Leggendo il rapporto ho trovato molti punti di contatto con l’attività che ogni giorno mi riguarda. Il rapporto, almeno nelle conclusioni, ha un filo rosso nell’incertezza, come elemento bloccante o, almeno, ritardante degli investimenti e, quindi, auspicabilmente, si chiede un contesto di maggiore certezza o di minore incertezza per poter accelerare e abilitare gli investimenti sulla casa. L’incertezza ci accomuna, perché effettivamente per coloro che lavorano sul tema dell’efficienza energetica, esiste l’energy efficiency gap, cioè il fatto che non tutti gli interventi che il mercato e la tecnologia mettono a disposizione, economicamente convenienti, vengono poi colti dagli operatori. Ci si doman-

da ormai in tutto il mondo, non solo in Italia - anzi, forse la letteratura anglosassone è la più rigogliosa in questo senso - per quale motivo un comportamento razionale degli operatori non li induca a cogliere degli importanti benefici economici che vengono dagli investimenti sul patrimonio edilizio in grado di innescare soluzioni maggiormente efficienti.

L'investimento fatto genera dei risparmi e quei risparmi sono più che sufficienti per ripagare l'investimento fatto. C'è invece fiorente letteratura che dice che tutti questi investimenti non si fanno, ma parliamo di gap molto significativi, in termini di miliardi di euro.

■ In UE viene dagli immobili il 40 per cento dei consumi finali di energia

Gli immobili sono responsabili della quota più significativa dei consumi finali di energia nell'Unione Europea (quaranta per cento) e rappresentano il potenziale più grande per risparmiare energia, atteso che il 75 per cento degli immobili presenti in Europa sono stati costruiti durante periodi in cui non c'era, o era minima, l'attenzione ai temi dell'efficienza energetica. Gli immobili sono, per definizione, asset in grado di produrre la propria utilità nel lungo periodo, per cinquanta o più anni, e all'interno di un range tra il 75 ed il 90 per cento ci si può attendere che gli immobili oggi presenti saranno ancora utilizzati nel 2050.

Con bassi tassi di demolizione (lo 0,1 per cento per anno), bassi tassi di ristrutturazione (1,2 per cento l'anno) e bassi indici di trasferimento in nuove costruzioni più efficienti energeticamente (1 per cento in più l'anno) la sfida dell'efficienza energetica in Europa sugli immobili riguarda principalmente la ristrutturazione e l'investimento nel patrimonio abitativo esistente.

Questo fa sì che il piano Juncker, a livello di Unione Europea, mette a disposizione tanti miliardi, di cui cinquanta soltanto sull'efficienza energetica. Questo significa che poi tutte le iniziative all'interno della volontà di un rilancio dell'economia vengono connotate e dipinte di questo colore verde, perché si è convinti che l'efficienza energetica possa essere un elemento fondamentale di rilancio del moltiplicatore keynesiano, di rilancio dell'economia. Questo significa che tutti ci interessiamo a questo tema dell'efficienza energetica.

■ L'incertezza frena gli operatori

L'incertezza, così com'è scritto nel rapporto, è uno degli elementi fondamentali per giustificare per quale motivo gli operatori non colgono tutte queste opportunità. È l'incertezza, ad esempio, sul prezzo dell'energia. Oggi sappiamo quant'è, ma teoricamente, scusate la banalità, se il prezzo dell'energia scendesse a zero non ci sarebbe nessun investimento in efficienza energetica con un business plan conveniente, perché è un business plan che si basa su un risparmio di costo e se quel costo non c'è, non c'è alcun risparmio e quindi alcun interesse a fare un intervento di efficienza energetica.

È stata poi oggetto di attenta analisi - e qui andiamo proprio nel caso specifi-

co di questo convegno - una barriera di mercato o un fallimento del mercato riconducibile al genere del Principale/Agente, come è definito in letteratura. Mi riferisco al fatto che in presenza di un proprietario e di un inquilino, se l'investimento per l'efficienza energetica spetta al proprietario ma, come normalmente avviene, secondo la contrattualistica perlomeno la più diffusa, chi beneficia di quell'investimento in termini di riduzione del costo della bolletta è l'inquilino, questa situazione determina l'emersione di una barriera di mercato che dissuade dall'eseguire l'investimento.

■ Il ritorno dell'investimento deve interessare anche l'operatore

Se il ritorno dell'investimento non lo coglie l'operatore che investe ma lo coglie un operatore economico diverso, è altamente probabile che l'investimento non venga eseguito. È un caso di scuola tipico delle barriere di mercato, studiato dai testi di economia e affrontato con gli strumenti della regolazione, per poter rimuovere il blocco di investimenti che, per il sistema, sarebbero fortemente convenienti.

Quali interventi fa il Legislatore Italiano, in questi contesti, perché degli investimenti che sono socialmente convenienti - non soltanto economicamente, ma socialmente - possano essere realizzati in un contesto in cui invece non vengono realizzati?

■ Lo strumento del Conto Termico

Per il caso degli strumenti gestiti dal GSE, il Legislatore Italiano ha messo a disposizione il Conto Termico, strumento che incentiva gli investimenti nell'efficienza energetica sugli immobili con contributi a fondo perduto che possono arrivare anche al 65 per cento del valore dell'investimento.

La normativa del Conto Termico oggi premia unicamente la Pubblica Amministrazione. Non premia le società che gestiscono gli immobili, come tante presenti in questa sala.

Segnalo però che c'è un trend nell'evoluzione della normativa del Conto Termico.

Per il Conto Termico, infatti, si è iniziato prima con il dire che potevano accedere all'incentivo soltanto le Pubbliche Amministrazioni. Successivamente, all'interno dei lavori preparatori del decreto istitutivo, sono stati introdotti ed equiparati alla Pubblica Amministrazione gli istituti delle case popolari. L'anno scorso poi è stato ulteriormente ampliato il parco dei soggetti ammissibili, includendo le cooperative di abitanti.

Non c'è tanta strada da fare per ricomprendere anche le Società che gestiscono professionalmente immobili residenziali dati in locazione a terzi come ad esempio Sidief ma come tante altre Società presenti in sala.

Dando un messaggio di fiducia, se questo obiettivo può essere importante, se può essere una delle leve in grado di rimettere almeno in parte in moto l'investimento sulla casa, questo obiettivo, lavorandoci insieme, sono convinto potrà essere colto.



Il contributo delle associazioni



DANIELE BARBIERI
Segretario Generale SUNIA

Nuova vita alla locazione

■ Un mercato moribondo ma non estinto

Voglio innanzitutto ringraziare SIDIEF per questo importante contributo alla ripresa del dibattito sul “caro estinto”. Devo dire la verità: questa definizione ci costringe a muoverci fra due ruoli imbarazzanti, uno è quello dell’impresario funebre e l’altro quello del santo, perché normalmente i morti risorgono soltanto con i miracoli. Preferisco, quindi, considerare il mercato della locazione moribondo, piuttosto che estinto, e vedere se, con i contributi che ci sono stati, molto importanti e significativi, e con quelle piccole poche cose che posso suggerire in rappresentanza della parte più debole, da anni in attesa di poter accedere ad un mercato dell’affitto sostenibile, riusciamo a rivitalizzare questo mercato.

■ Il 75 per cento degli inquilini è in sofferenza

Partirei da un dato assolutamente importante, non citato negli interventi della mattinata. La pregevole ricerca di Censis e Nomisma parla di una sofferenza abitativa che riguarda circa 2,3 milioni di famiglie, su 4,4 milioni di famiglie in locazione. Se a questi 4,4 milioni togliamo gli 850 mila o un milione circa, comprendendo anche il patrimonio dei comuni, di alloggi a canone sociale, verifichiamo che circa il 75 per cento degli inquilini che attualmente occupano un alloggio in locazione vive un’evidente sofferenza.

Se non partiamo da questo, molto probabilmente anche l’auspicabile ritorno degli investimenti dei privati in materia di locazione rischia di non poggiare con i piedi per terra. In altre parole dobbiamo innanzitutto capire qual è la domanda a cui gli investitori istituzionali e quelli privati possono rivolgersi per ottenere un rendimento adeguato e non speculativo al loro investimento.

Chi ha disponibilità economiche e si affaccia sul mercato dell’affitto, cioè la parte forte della domanda, non ha oggettivamente problemi a trovare una soluzione alloggiativa; le case in affitto si trovano. Il problema lo si ha nel momento in cui si scende di scala e si arriva al grosso della domanda, che è debole. Non soltanto quella degli attuali inquilini, “soddisfatta” dal mercato ma con le ricadute sociali che abbiamo visto, ma anche quella domanda potenziale.

■ Serve prima di tutto l'edilizia a canone sociale

Per soddisfare questo tipo di domanda, che tipologia di offerta è necessaria? Innanzitutto è necessaria un'edilizia a canone sociale, le vecchie care case popolari, per dirla in maniera molto più esplicita. Se è vero che nella pubblicistica il limite di sopportabilità del canone sul reddito è convenzionalmente stabilito in un'incidenza del trenta per cento, questo limite su un reddito basso significa che la disponibilità residua è altrettanto bassa. Se a questo si aggiungono gli altri costi dell'abitare, è evidente come su redditi bassi l'incidenza raggiunga il quaranta-cinquanta per cento. Questo significa che qualsiasi spesa straordinaria anche di non rilevante entità possa portare quella famiglia alla morosità. La dimostrazione sta negli enormi e impressionanti numeri degli sfratti per questa motivazione. Ricordo soltanto un dato, per rapidità: negli ultimi cinque anni e mezzo, gli sfratti per morosità emessi sono circa 290 mila, circa il dieci per cento del totale delle famiglie in affitto da proprietari privati.

Se si confrontano questi dati con quelli relativi ai primi anni ottanta, appare chiara la progressiva divaricazione tra redditi delle famiglie in affitto e livello dei canoni.

Ridurre questa divaricazione è quindi l'obiettivo che dobbiamo porci.

■ Strumenti validi di politica abitativa

Per farlo è necessario mettere in campo degli strumenti non episodici di politica abitativa che intervengano strutturalmente sul fabbisogno offrendo soluzioni adeguate alla sua reale consistenza, composizione e segmentazione. Mi pare invece che negli ultimi tempi si stia affermando il principio contrario: prima costruiamo il modello di offerta e la domanda verrà di conseguenza. Il dibattito sulla cosiddetta fascia grigia ne è l'esempio lampante. Nessuno disconosce l'esistenza di una domanda che non è in grado di accedere all'acquisto ed è impossibilitata a entrare nell'edilizia pubblica per motivi di reddito, ma focalizzare gli interventi e il dibattito solo su questo segmento sembra quasi un modo per nascondere l'impossibilità o la non volontà di intervenire sul segmento più debole della domanda, quello che può essere soddisfatto solo con l'edilizia sovvenzionata o con consistenti sostegni diretti e rappresentata dalle 650 mila domande di casa popolare giacenti presso i Comuni.

Il risultato di questa impostazione è un'offerta di alloggi a canone sociale prossima allo zero e quella di social housing per l'affitto nettamente al di sotto delle aspettative e in molti casi inadeguata alla reale domanda dei territori dove si è realizzato.

Rilanciare l'offerta di edilizia a canone sociale è fondamentale.

Pensare, invece, come si afferma da tempo e si legge nei recenti provvedimenti, alla liquidazione complessiva del patrimonio di edilizia residenziale pubblica significa fare esattamente il contrario di quello che serve.

■ **Lo stock attuale è insufficiente e va riqualificato, non dismesso**

Quello di cui abbiamo bisogno è un consistente stock di abitazioni in affitto e, all'interno di questo, di un robusto stock a canone sociale. Quello attuale è largamente insufficiente e necessita di riqualificazione, a partire da quella energetica, di mobilità al suo interno, di ripristino della legalità, di efficienza di gestione. In questo quadro sono anche ipotizzabili cessioni di parti del patrimonio ma sempre con l'obiettivo di aumentare l'offerta in questo comparto che è fondamentale per far funzionare l'intero sistema abitativo.

Un altro pezzo di una strategia di politica abitativa è sicuramente quello dell'intervento in partenariato con il social housing che non può essere però più produttivo di convegni e seminari che di realizzazioni vere e proprie. Nella ricerca si cita il caso della Francia, che in tre anni ha costruito circa 120 mila abitazioni di edilizia sociale. In Italia, dati del Ministero delle infrastrutture e dei trasporti, in locazione convenzionata, dal 2009 al 2015, ne sono stati consegnati 1.502. I numeri parlano da soli, non sono necessari commenti. Sicuramente vanno modificati i meccanismi, analizzate le criticità, tarati gli obiettivi sociali, ripensati gli incentivi. L'affermazione piena di questo comparto è sicuramente importante anche in termini di allentamento della tensione sul mercato privato della locazione.

È su questo comparto che nel breve periodo si possono avere risposte seppur, ovviamente, parziali.

■ **La cedolare secca sui canoni concordati**

Intanto alcuni strumenti significativi sono stati introdotti: sicuramente la cedolare secca al dieci per cento per i contratti concordati segnala un'inversione di tendenza rispetto a un recente passato in cui questa tipologia contrattuale era stata progressivamente marginalizzata. È un dato importante, anche perché dai primi riscontri che si hanno sui territori, questa opportunità viene colta e si assiste a un aumento considerevole di contratti.

La piena affermazione del canale concordato contribuirebbe in maniera determinante alla riduzione complessiva del livello degli affitti.

■ **Fondamentali due certezze per chi investe: tutela della proprietà e garanzia del canone**

Ci sono inoltre esperienze importanti, come quelle delle agenzie per le locazioni, che cercano di rispondere alle esigenze che molti questa mattina hanno segnalato come decisive: la disponibilità del bene e la garanzia del pagamento dell'affitto. È naturale che chi investe in questo comparto abbia bisogno di queste due certezze. Siamo noi i primi a dirlo, ma siamo altrettanto i primi a dire che per risolvere questo tipo di problema non bastano norme e regole, servono degli ammortizzatori sociali che impediscano il ripetersi del fenomeno, cosa che, ad esempio, non è il fondo per la morosità incolpevole recentemente adottato, che sta dando dei frutti assolutamente miseri. Non sono più di mille, infatti, le domande che in tutta Italia sono state presentate.

■ Serve un vero fondo di sostegno alla locazione

Per concludere, e qui è veramente il caso di dire last but not least, non possiamo pensare di disegnare una strategia di politica abitativa senza avere un fondo di sostegno alla locazione degno di questo nome. Anche in questo caso cito le esperienze estere: il Regno Unito spende circa 33 miliardi l'anno, la Francia 27 miliardi, noi nel 2014 abbiamo stanziato cento milioni dopo due anni senza alcuna risorsa. È utile ricordare che nel primo anno d'introduzione di questo fondo i soldi messi a disposizione erano pari 316 milioni, eravamo nel 2000. Sono passati quindici anni, il confronto è impietoso. È evidente che così non può funzionare. Il sostegno alle famiglie deboli nel pagamento dell'affitto è un fattore fondamentale, di coesione sociale innanzitutto e di garanzia anche per la proprietà, ingredienti importanti per ricreare all'interno del mercato dell'affitto quella fiducia che può contribuire ad allargarlo.



ROBERTO FABBRI
Vicepresidente FINABITA

L'alternativa della cooperativa

I sistema delle cooperative di abitanti rappresenta un settore specifico dell'offerta abitativa.

Le cooperative di abitanti sono imprese a tutti gli effetti ma, perseguendo obiettivi limited profit, offrono ai soci/clienti soluzioni abitative a prezzi calmierati, attraverso due principali modalità di offerta: alloggi in locazione e in proprietà. In questi ultimi decenni la produzione è stata elevata: l'intero comparto ha offerto oltre 600 mila abitazioni fra proprietà e locazione.

Per la maggior parte si è trattato di alloggi in proprietà, perché anche l'offerta cooperativa è stata condizionata dalle politiche pubbliche di sostegno alle famiglie e dalle tendenze generali della domanda abitativa, maggiormente orientata verso l'accesso alla casa in proprietà.

■ L'offerta delle cooperative è a canoni calmierati

Tuttavia con il quadro delle esigenze e delle politiche che è strutturalmente cambiato, siamo in grado di offrire ai nostri soci un patrimonio di alloggi in locazione a canoni calmierati, che di questi tempi non è certamente risolutivo, però sicuramente le circa cinquanta mila unità abitative realizzate e diffuse in tutte le regioni d'Italia, soprattutto del Centro-Nord, rappresentano un'offerta importante e anche una ricchezza di esperienza e di know how che noi mettiamo a disposizione della comunità nazionale.

È un'offerta che si caratterizza soprattutto per il suo livello di canoni calmierati, poiché com'è noto le cooperative di abitanti operano esclusivamente in questo comparto, che si è potuta generare nel tempo grazie a una serie di fattori concorrenti.

Il primo fattore, evidentemente, è quello delle incentivazioni finanziarie dello Stato, politiche di finanziamento agevolato che le nostre cooperative hanno saputo utilizzare in maniera efficiente e con una strategia di patrimonializzazione di lungo periodo. Tuttavia nel periodo più recente, dalla fine degli anni novanta in poi, con l'esaurirsi degli incentivi pubblici per le politiche abitative, questa componente è stata sempre meno in grado di sostenere gli

interventi di housing sociale e si è dovuto pertanto ricorrere ad altre modalità, che nel frattempo erano maturate: i meccanismi urbanistici perequativi, le premialità urbanistiche, inoltre lo scambio intergenerazionale basato sulla patrimonializzazione delle nostre cooperative, grazie alla quale, una parte dei pur limitati margini operativi degli anni passati si è potuta destinare all'investimento per generare nuova offerta abitativa a basso costo. Questo meccanismo virtuoso è stato messo in crisi soprattutto da due elementi.

■ **I progetti d'investimento sono frenati dal calo della domanda d'acquisto e dalla stretta creditizia**

Il primo è la caduta della domanda degli alloggi in proprietà, che non è più in grado di generare quei pur limitati margini che consentivano di autofinanziare i nuovi interventi. Il secondo, più rilevante, è la crisi del credito. Le nostre cooperative operano con leva finanziaria importante: venuta meno la disponibilità del sistema del credito a finanziare il settore immobiliare, anche le cooperative hanno dovuto ridimensionare radicalmente i progetti di investimento, spesso anche nei casi in cui erano disponibili le ultime agevolazioni pubbliche.

Come abbiamo sopperito? Si è parlato molto dei fondi di investimento, si è parlato molto dell'esperienza del FIA, Fondo investimenti per l'abitare di Cassa Depositi e Prestiti. Alla mancanza di leva finanziaria abbiamo cercato di sopperire con un'interlocuzione con gli investitori dei fondi locali partecipati dal FIA.

■ **I fondi immobiliari e la valorizzazione del know how gestionale**

Grazie al Sistema Integrato dei fondi - SIF e al modello operativo messo in campo da Cassa Depositi e Prestiti, abbiamo potuto spostare la nostra capacità operativa dal segmento tradizionale, con leva finanziaria e agevolazioni pubbliche, a un sistema forse più moderno, certamente più complesso - stiamo infatti valutando i limiti di questa modalità - che però ci ha consentito di mantenere dei livelli produttivi accettabili, investendo le limitate risorse disponibili in fondi locali per l'alloggio sociale, insieme alle importanti risorse messe a disposizione da CDP e investitori istituzionali.

Grazie all'interlocuzione con i diversi fondi sul territorio, abbiamo in produzione circa duemila alloggi destinati alla locazione.

Questa opportunità ci ha consentito non solo di avvicinarci al mondo dei fondi immobiliari e capirne opportunità e i limiti, ma soprattutto di valorizzare una grande potenzialità maturata all'interno del nostro mondo cooperativo, quella della gestione.

Il know how gestionale consolidato in tanti anni di esperienza, con un focus originale sulla gestione sociale, nelle nostre cooperative (le più grandi cooperative gestiscono ciascuna mediamente tra i duemila e i tremila alloggi nelle aree metropolitane principali del Paese) ci ha fatto comprendere che abbiamo dei vantaggi competitivi notevoli, a partire da track record, sia sui

livelli di morosità sia sui livelli di manutenzione del patrimonio, che sono sicuramente di grande interesse per garantire un successo stabile nel tempo delle formule adottate.

■ **Come aiutare i morosi
“incolpevoli”**

Abbiamo messo a punto anche degli strumenti di supporto alle morosità incolpevoli, quali per esempio dei fondi mutualistici autogestiti, e abbiamo anche progettato e congegnato, con la nostra compagnia assicurativa di riferimento, una polizza assicurativa per la morosità incolpevole. È un’esperienza che ha stimolato una serie di iniziative innovative, che oggi possiamo sicuramente mettere a disposizione di tutti.

Il futuro dice che questo modello dei fondi, pur meritevole, così come è oggi strutturato non potrà essere idoneo a sostenere anche in prospettiva un’offerta di alloggio calmierato. Perché è un modello gestionale rigido, costoso e ovviamente attento alla redditività. Purtroppo l’offerta che noi rappresentiamo ha comunque bisogno di soluzioni a canoni molto bassi. Crediamo che un rilancio di questo tipo di offerta passi per le cose che sono state qui già dette, cioè importanti interventi di regolazione sulla fiscalità.

■ **Le cooperative hanno
bisogno della leva
finanziaria**

Quello che però sicuramente ci manca, per ritornare all’operatività e all’efficacia precedente alla crisi, è la leva finanziaria.

Noi ci auguriamo che, così come Cassa Depositi e Prestiti si sta interessando a tanti altri settori, come banca generale a supporto dello sviluppo di questo Paese, prenda in esame la possibilità di creare un servizio del debito per sostenere questa offerta di alloggi sociali, uno strumento diverso dal Fondo di investimenti, ma con linee di credito a lungo termine che consentano a questo comparto di ridecollare.

L’alloggio sociale, come servizio di interesse generale, rappresenta un’infrastruttura strategica per il nostro Paese la cui realizzazione, oltre a risolvere un problema sociale, è in grado di promuovere integrazione e coesione nelle comunità, nonché di generare sviluppo e occupazione.



ANGELO PEPPEZZI
Ufficio Crediti ABI

Le proposte del sistema bancario

Ho letto con attenzione la ricerca promossa da SIDIEF e devo dire che rispecchia ampiamente sia le ragioni della situazione attuale, dal punto di vista socio-demografico in merito alla domanda, sia gli aspetti relativi all'imponibile fiscale.

Peraltro questo evento anticipa un altro evento che si terrà in ABI, che assieme all'Agenzia delle Entrate presenterà, lato Agenzia del Territorio, gli ultimi dati sull'andamento del mercato immobiliare e del mercato dei mutui. Vi anticipo che i dati sembrano essere positivi, in termini di compravendite. Sarebbe il secondo anno consecutivo. Ovviamente siamo ben lontani dai dati del 2008 e del 2009, dove il numero delle compravendite era il doppio rispetto a quelle registrate.

■ Crescono le erogazioni dei mutui ma il credito edilizio è ancora in sofferenza

C'è un buon andamento del numero dei mutui che vengono erogati, ma purtroppo i dati sul credito edilizio sono ancora in una situazione di sofferenza. Lo stock dei mutui quesiti è di circa 150 miliardi, con un'ulteriore riduzione, rispetto agli anni precedenti, del quattro per cento.

Questo è un po' dovuto alla situazione di forte stress in cui il mercato edilizio, in assenza di domanda, di nuove compravendite, ma anche in funzione dell'imponibile fiscale, si trova a essere ormai da più di tre o quattro anni. Un dato per far capire la situazione: il tasso di sofferenza medio degli impieghi delle banche è attualmente del 9,8 per cento, nel comparto dell'edilizia è del 26,1 per cento, quindi siamo a quasi tre volte il dato del normale resto degli impieghi.

È corretto, quindi, l'orientamento che vi potrà essere nel corso dei prossimi anni, nella situazione attuale, sia in termini di affordability delle persone che possono acquistare immobili, sia in funzione della tassazione sugli stessi. La tassazione ha un effetto molto importante. Stiamo evidenziando un incremento del numero dei mutui, per esempio, per ristrutturazione, rispetto a quello per l'acquisto. Questo significa che la leva finanziaria ha un suo effetto

nell'ambito della domanda. Lato locazione, quindi, anche noi riteniamo che vi sia un probabile incremento del numero delle operazioni nei prossimi anni.

■ **Dal buy to let** Si è detto tutto, come settore bancario, ovviamente entriamo solo in maniera indiretta nell'ambito del mondo delle locazioni, ma ci sono due forme tecniche nuove cui stiamo puntando. La prima è il *buy to let*, l'acquisto per destinare l'abitazione alla locazione, che peraltro ha avuto, nell'ambito della legge di stabilità, delle incentivazioni di natura anche fiscale. Qui noi abbiamo dei problemi, a livello di vigilanza prudenziale dettata dall'autorità bancaria europea, perché queste forme di finanziamento sono considerate particolarmente rischiose, ad esempio l'ipoteca non viene considerata tecnicamente, quindi è come se fosse un finanziamento non garantito e questo ci crea un po' di problemi, dal punto di vista di allocazione del capitale di vigilanza.

■ **Al rent to buy** Un altro elemento invece molto interessante è l'introduzione che è stata fatta all'articolo 23 del decreto-legge n. 133 del 2014, che è il *rent to buy*. È una sorta di locazione finanziaria, senza esserlo effettivamente, ovvero il costruttore in genere concede in locazione, dando il possesso dell'immobile a un soggetto che ha anche l'opzione di poterlo riacquistare dopo dieci anni. Il locatario pagherà un canone, che ovviamente in parte serve per pagare il possesso dell'immobile, ma anche una parte per cominciare ad accantonare del capitale per l'acquisto dell'immobile stesso.

Al termine dei dieci anni ci sarà un'opzione, da parte del conduttore, o di acquistare l'immobile oppure di continuare questa locazione. Stiamo approfondendo gli aspetti tecnici, riteniamo che questo possa dare un po' più di respiro al comparto edilizio e rispondere a una maggiore flessibilità, dovuta a una maggiore flessibilità nell'ambito lavorativo, della domanda di immobili. Ormai non rimaniamo più nello stesso posto di lavoro per anni, come una volta, cominciamo a girare un po' come avviene nei Paesi anglosassoni, quindi la proprietà è diventata anche meno interessante, soprattutto come investimento per l'imponibile fiscale. Queste nuove forme possono rappresentare uno sfogo degli strumenti per soddisfare la domanda flessibile di possesso o proprietà dell'immobile.



EMANUELA RECCHI
Vicepresidente
ASSOIMMOBILIARE

Un nuovo approccio al tema “casa”

Sottolineo la volontà dell’Assoimmobiliare di contribuire alla crescita economica del Paese e allo sviluppo coerente e sostenibile del territorio nazionale, affiancando, sostenendo e rappresentando le proposte più innovative del sistema immobiliare nei confronti delle istituzioni politiche e amministrative nazionali e locali.

Assoimmobiliare si fa carico e vuole essere portatrice di nuove istanze di cambiamento per progettare e costruire una nuova visione del futuro.

Il convegno di questa mattina ne è un esempio.

“Il tema della casa” - anche nel significato simbolico che questo tema riveste - la casa è, infatti, depositaria di innumerevoli significati che spaziano, sia in senso fisico che simbolico dalla sicurezza, all’identità, alla memoria, all’immaginazione, all’intimità.

In Italia “il tema della casa” strettamente connesso alla questione dell’abitare e della sua qualità, ha tradizionalmente giocato un ruolo di primo piano all’interno del mercato immobiliare.

A differenza di altri Paesi europei, l’Italia ha da sempre dimostrato, per ragioni culturali, una maggior propensione al mercato della compravendita piuttosto che a quello dell’affitto.

La recente crisi economica ha imposto un ripensamento dei tradizionali paradigmi, sia progettuali che di approccio al mercato residenziale, richiedendo nuove modalità di accesso alla casa.

Ecco allora che il tema della casa deve essere affrontato nelle sue diverse dimensioni: domanda, processo, progetto, prodotto.

Conclusa la spinta eccezionale della successione ricostruzione - boom economico, nella quale il settore aveva saputo dare risposta a una nuova domanda sociale di primo accesso e al contempo innovare sia sul tema della residenza popolare che su quello della residenza borghese, il ciclo positivo di upgrade degli anni novanta ha esaurito il potenziale quantitativo di un mercato matu-

■ **Le dimensioni del tema casa:**
domanda, processo, progetto, prodotto

ro a demografia crescente, in cui la concentrazione ereditaria - famiglie che ereditano patrimoni immobiliari superiori alle loro esigenze - rende strutturalmente eccedente l'offerta - quasi paradossalmente, cresce però il numero delle famiglie in condizione di stress abitativo, riaprendo una dimensione di crisi sociale dell'abitare che si pensava strutturalmente superata.

Alla base dell'attuale situazione sta una crisi di domanda che ha due declinazioni solo apparentemente contraddittorie:

- domanda che non accede al mercato perché non vi trova prodotti più interessanti di quanto già in sua disponibilità
- domanda che non accede al mercato perché non in grado di farlo

È da qui che occorre partire per comprendere le esigenze e proporre nuove condizioni operative.

I punti di riflessione e possibile innovazione sono: domanda, processo, progetto e prodotto.

- La domanda**

1) Il problema della domanda che non va sul mercato: che tipo di casa (di prodotto, quali spazi, attrezzature, modo) può incontrare le esigenze: di una nuova generazione, molto più mobile, creativa, internazionale ma anche precaria, instabile.

Ma anche di un progressivo invecchiamento della popolazione. Quali sono i nuovi stili di vita, di consumo, e nuove attività che la nostra società esprime.

Quali sono i valori e le attese degli italiani rispetto alla casa.
- Il processo**

2) Il processo di acquisizione: come gli italiani acquisiscono la casa e come potrebbero farlo in modi nuovi. L'affitto da sempre marginale in Italia è una risposta? Nelle forme tradizionali, o occorre inventare nuovi formati? Il tema è quello di dare risposta alla crescente domanda di flessibilità, favorendo soluzioni anche temporanee di abitare.

Questo tema si lega all'aspetto procedurale di trasformazione di un asset immobiliare esistente in valore d'uso e dunque di scambio.

Per interpretare e rispondere alle nuove esigenze espresse dalla domanda, occorre anche rivisitare l'apparato normativo.

A titolo di esempio: ricordo quanto intrapreso dall'ex-sindaco Bloomberg a New York - il quale ha indetto un concorso per architetti invitandoli a pensare dei micro appartamenti di 25/28 mq. Questa iniziativa, finalizzata a dare risposta a domanda abitativa di famiglie mononucleo, ha portato a una modifica delle norme edilizie, riducendo gli standard dai 37 ai 27 mq.
- Il progetto**

3) Dal punto di vista del progetto questa inversione dei trend demografici ha ricadute notevoli, imponendo un ripensamento radicale del tradizionale impianto tipologico dell'abitazione.

Inoltre il tema del progetto si deve confrontare con quello del riuso edilizio.

Il progetto di trasformazione dell'esistente ha caratteristiche profondamente diverse da quello di costruzione greenfield – occorre imparare ad agire in tessuti esistenti, ibridando recupero e nuova costruzione, promuovendo la mixité, producendo valori ed usi temporanei.

- **Il prodotto**
- 4) Concludendo il prodotto edilizio della trasformazione, deve rispondere a valori, bisogni, desideri nuovi e contemporanei. Recuperando la capacità di mobilitazione dell'immaginario che la casa ha saputo avere negli anni sessanta (avere una casa) e negli anni novanta (avere una casa migliore), ma spostandolo (forse) dalla proprietà della casa, all'uso della casa. Occorre promuovere (soprattutto per l'affitto) un'offerta che non replichi tipologie consolidate ma risponda in modo positivo a temi come flessibilità, autonomia, evolutività. Low cost/high quality, interpretando i trend potenziali che si vogliono attivare.
- Si tratta di un'innovazione che più che tecnologica o di disegno deve prima di tutto essere tipologica, cioè deve riguardare l'organizzazione e la distribuzione degli spazi e della vita negli spazi.



GIORGIO SPAZIANI TESTA
Presidente CONFEDILIZIA

Servono proposte concrete e meno tasse

■ Cedolare secca anche per il non residenziale

Nel corso del convegno è stata evocata più volte la cedolare secca sugli affitti, quindi la tassazione sostitutiva introdotta nel 2011, e quella è stata una quasi ossessiva richiesta che noi abbiamo fatto, in tutte le sedi - parlamentari, politiche, governative - di introduzione di una tassazione sostitutiva più semplice, più bassa e tale da portare benefici di vario tipo alla locazione e all'intero settore immobiliare. L'abbiamo chiesta nel tempo e chiediamo ora di ampliarla, estendendola alle locazioni non abitative ed eliminando le discriminazioni fra soggetti. Attualmente, infatti, nell'abitativo la cedolare secca è inibita ai soggetti diversi dalle persone fisiche e nel non abitativo questo regime è del tutto escluso.

La battaglia sull'affitto è antica, da parte nostra, ma ha incontrato grandi difficoltà. Alcune storiche: l'importante documento che costituisce l'oggetto di questo incontro spiega tante cose, spiega che la quota di affitto, così notevolmente ridotta rispetto a Paesi come la Germania, ha tante ragioni. A quelle citate nello studio io aggiungerei anche quella costituita dalla legislazione, che è fortemente vincolistica, poi modificata nel '98, che ha prodotto mutamenti quasi genetici nelle persone.

■ Forte propensione alla proprietà

C'è una tradizione storica, in Italia, c'è il desiderio di essere proprietari, c'è la voglia delle famiglie di trasmettersi i patrimoni immobiliari, anche rappresentati da una sola abitazione, di generazione in generazione, ma c'è stata anche questa legislazione vincolistica, che ha spinto molti a non fidarsi della locazione. Cito ancora, perché è storia recentissima - sia pure limitata a particolarissimi soggetti e a particolarissime categorie di inquilini, le più disagiate - i continui blocchi degli sfratti, che, anche solo psicologicamente, provocano una disaffezione nei confronti dell'investimento immobiliare.

Questa è la situazione nella quale ci troviamo e dalla quale partiamo. Ci sarebbero tante cose da dire, ma non posso non puntare l'attenzione sull'aspetto fiscale. Si è ottenuto quello che si è ottenuto, parzialmente, con molte

imperfezioni, con la cedolare del 2011, ma alla fine di quello stesso anno è accaduto l'irreparabile, nella forma pesante che conosciamo, di una tassazione locale nuova rispetto a quella precedente, ha portato a cambiamenti notevoli, anche sull'affitto.

Ne hanno risentito molto, più degli altri, gli immobili locati con contratti concordati, a canone calmierato, dove si sono verificati effetti veramente disastrosi, di violazione del patto tra cittadino, Stato e Comune, del patto di riduzione del canone in cambio di agevolazioni fiscali.

■ **Serve una locazione "sana"**

È tutto sacrosanto quello che è scritto nel rapporto. Bisognerebbe lavorare per affermare quello che dice il rapporto, e cioè che le politiche concernenti l'affitto non devono essere volte alla considerazione degli aspetti puramente sociali del tema. La locazione deve essere, in un Paese sano, una delle diverse forme dell'abitare. Le cause per le quali ciò è sempre più importante sono citate nello stesso e sono state dette più volte. Fra le più importanti vi è la necessità di favorire la mobilità - anche a livello internazionale, dice il rapporto - delle persone. Non si può ragionare ancora con schemi vecchi. E se la legislazione sulle locazioni è tale, anche dal punto di vista delle disposizioni in materia contrattuale da non favorire questo tipo di investimento, è chiaro che fra le conseguenze vi è anche un ingessamento del Paese, che non ha quella mobilità sul lavoro di cui necessiterebbe.

Bisognerebbe, quindi, non guardare esclusivamente ai risvolti sociali della locazione. Tuttavia, quella, purtroppo, è adesso l'urgenza. Non vorrei essere troppo pessimista, ma è anche l'unico tasto sul quale, forse, si può tentare di avere un minimo ascolto da parte della politica.

■ **Le deroghe dello "Sblocca Italia"**

Esco dal seminato per un attimo per dire che anche la locazione ad uso diverso da quello abitativo necessiterebbe di riforme enormi, prima fra tutte quella sulle regole civilistiche, risalenti a quasi quarant'anni fa. È stato segnalato da Cassa depositi e prestiti il fatto che, limitatamente ai canoni di 250 mila euro e oltre, si è consentito, per legge, di derogare al regime vincolistico se le due parti sono d'accordo. Secondo me non ha senso. Non è solo un'ingiustizia ma è anche poco utile che questa possibilità di deroga e, quindi, di snellimento - con l'accordo delle parti - non sia prevista per il settore più in crisi del comparto non abitativo, che è quello dei piccoli esercizi commerciali, dove domanda e offerta non si incontrano più, non solo per ragioni fiscali, dato che per questi immobili non è utilizzabile neppure il regime della cedolare e quindi la fiscalità è ancora più pesante, ma anche a causa di regole tali da non consentire accordi di breve durata ovvero con canoni graduabili nel tempo.

■ **Una politica d'insieme anche per la città**

Lo dice il rapporto: servirebbe una visione generale, uno sguardo d'insieme e una politica dell'abitare nel suo complesso, anche per favorire il migiora-

mento della qualità delle città.

Con riferimento ancora una volta al tema fiscale, servono interventi estesi, ancora sulle persone fisiche. Mi sembra che il tema, in qualche caso, sia stato sottovalutato. Servono inoltre interventi per grandi e piccole società immobiliari, perché ci sono anche tante piccole società immobiliari molto penalizzate. Servono, sì, interventi per i grandi investitori, ma ho sentito l'espressione "molto favorevole" per descrivere il regime fiscale di siiq e fondi immobiliari. Credo che da parte di questa tipologia di soggetti si sia ottenuto molto. Noi non abbiamo mai chiesto una fiscalità immobiliare differenziata tra le diverse tipologie di contribuenti, occorre lavorare perché ci sia una fiscalità che, consapevole anche della struttura delle nostre città, guardi a tutti i soggetti.

■ Migliorare lo stock in locazione

Ho sentito anche discorsi molto interessanti sulla necessità di migliorare la qualità dell'offerta di immobili in affitto, però dobbiamo renderci conto che la proprietà in Italia è in grandissima parte proprietà condominiale e proprietà di singole unità abitative isolate. Non avere presente questo vuol dire non considerare la necessità di favorire al massimo - e non di penalizzare, come si sta facendo - il piccolo, tradizionale investitore in edilizia. Senza considerare il fatto che, per la giusta necessità di migliorare l'offerta abitativa, adeguandola alle nuove esigenze, serve anche rendersi conto delle difficoltà che le persone e le società incontrano nell'adeguare il patrimonio, anche per i tanti vincoli urbanistici.

Per concludere, certamente c'è necessità di una politica generale e di proposte concrete. Noi ne facciamo una, quella di prevedere una fiscalità agevolata per l'affitto.

■ Aliquote certe

Invito tutti, veramente, a concentrarsi sull'obiettivo che la nuova imposizione locale sugli immobili abbia un'attenzione particolare per l'affitto. Affitto di tutti i tipi e di tutti i soggetti, commerciale, non commerciale, abitativo, non abitativo, di persone fisiche, società e investitori istituzionali. Non si possono verificare situazioni nelle quali si stipula un contratto concordato a canone calmierato, poniamo, a Bologna, con un'aliquota che addirittura era a zero qualche anno fa, e si arriva, in corso di contratto, quindi in un periodo in cui il proprietario non può modificare il canone contrattualmente stabilito, ad un'aliquota, su una base imponibile maggiorata del sessanta per cento, del 10,6 x 1.000.

È una situazione su cui bisogna intervenire dal centro, con regole nazionali, fissando limiti specifici. Secondo noi si può iniziare da questo, per ragionare concretamente su politiche finalizzate all'affitto.



Conclusioni



PAOLO PICCIALLI
Presidente Consiglio
di Sorveglianza SIDIEF

Conclusioni

Quanto è stato detto in quest'ultimo giro di tavolo testimonia l'importanza, in un'auspicabile fase di cambiamento nel campo delle locazioni, del contributo di queste associazioni che, essendo portatrici di interessi diffusi, sono nella migliore condizione per poter portare avanti proposte volte a contribuire a una sintesi generale a livello politico.

■ Dalla situazione di crisi

A me spetta il compito di trarre le conclusioni di questo convegno. Mi sembra una pretesa piuttosto eccessiva, perché mi pare sia stato detto all'inizio dal Presidente Breglia che questo convegno vuole essere l'inizio di un dibattito e di un percorso. Da questo punto di vista, dunque, non ci sono da trarre conclusioni ma, forse, da individuare dei punti fermi, che mi sembra siano emersi con una certa chiarezza nell'ambito di questa articolata mattinata. Mi sembra che gli elementi fermi da cui si può partire siano questi: indubbiamente vi è una situazione di criticità, nel campo delle locazioni, una criticità di regole, una criticità di certezza del diritto al bene e una criticità di ordine residenziale, legata a un'emergenza sociale che è stata ben rappresentata da alcuni relatori. Questo per quanto riguarda il tema specifico delle locazioni.

■ Le opportunità per la società e per il Paese

Per quanto riguarda il contesto, mi pare che usciamo da una situazione di stasi, che si vedano segnali d'uscita da una stagione di crisi. Emerge un quadro in cui vi sono opportunità che, però, vanno colte nel momento, secondo me con spirito molto pragmatico, con molto realismo, perché i fondi a disposizione delle autorità governative non sono molto ampi. Ci sarebbe bisogno sicuramente di maggiori investimenti della mano pubblica, però sappiamo bene che vi sono dei limiti, su questo versante. Non è più tempo dei cosiddetti grandi piani per la casa di cui si parlava negli anni sessanta o settanta. Penso si tratti, verosimilmente, di canalizzare i pochi fondi a disposizione verso la cosiddetta emergenza abitativa, con l'intervento della mano pubblica

sia a livello nazionale che a livello locale.

Credo che occorra una buona dose di realismo, di pragmatismo, si tratta di mettere in fila una serie di misure. Sicuramente c'è un problema di regole, che toccano sia il processo civile, sia la gestione di tutti i processi burocratici, che vanno semplificati e snelliti.

C'è un problema di certezza anche delle interpretazioni per ciò che riguarda l'aspetto fiscale. Credo che anche sul piano fiscale si possa e si debba fare qualcosa, il problema è trovare un punto di bilanciamento fra gli interessi.

■ Le esperienze europee

Si è parlato poco del campo di riferimento europeo, ma ci sono molti spunti interessanti. Vi invito ad andare a leggere, per chi non l'avesse già fatto, la parte dello studio dedicata a questa analisi comparata. Nelle esperienze degli altri Paesi vi sono molte cose interessanti, che possono essere spunti di analisi. Ovviamente noi abbiamo le nostre specificità, non dobbiamo per forza andare a copiare quello che fanno gli altri, però io credo che vi siano degli spazi di intervento anche da questo punto di vista.

Credo anche che non si possa isolare un programma di interventi in campo immobiliare da un approccio politico globale. Qualcuno ha detto che se vogliamo dare stabilità non basta intervenire sul meccanismo, se vogliamo che gli investitori vengano e rimangano con finalità non speculative occorre offrire l'immagine di un Paese che è cambiato, nei suoi aspetti fondamentali. Da questo punto di vista, cosa che io condivido in pieno, occorre che il tassello degli interventi in campo immobiliare venga a essere coordinato e a inserirsi in un contesto più ampio.

■ Le nuove sfide per gli operatori

Poniamo l'ipotesi, virtuosa, ideale - non so se si realizzerà - che tutto quello che abbiamo detto, o una parte di quello che abbiamo detto, in un processo di sintesi, si vada a realizzare: ebbene, qui comincia il bello per gli operatori del settore. Sarà il banco di prova delle loro professionalità, della capacità di rispondere a una vera e propria sfida. In pratica dovremo confrontarci con tempi nuovi, con una domanda nuova e con caratteristiche assolutamente diverse del mercato.

Lasciatemi esprimere la soddisfazione personale, ma penso anche di tutti i colleghi della SIDIEF, per questo convegno che ha registrato un confronto estremamente ampio e molto proficuo, di idee e di esperienze, nei vari campi coinvolti e parlo chiaramente delle istituzioni, delle associazioni, degli operatori di mercato.

Credo che le analisi e gli spunti di riflessione che sono stati sviluppati possano offrire un punto di riferimento per interventi futuri, che valgano a incentivare la locazione residenziale e a trovare un punto di equilibrio fra locazione residenziale e le altre componenti del mercato immobiliare.

Noi ci auguriamo che le testimonianze portate a questo convegno possano

aiutare chi ha la responsabilità delle decisioni politiche e di indirizzo generale a trovare soluzioni, che siano in grado di coniugare queste esigenze sociali, che sono state rappresentate da alcuni relatori, e le potenzialità economiche, indubbe, insite nel mercato, che in questo momento sono sottostimate, sottoutilizzate, e che potrebbero trovare una ben più ampia esplicazione.

■ Nuovi equilibri tra bisogni e redditività

Credo ci sia stato un cambiamento culturale e che la tradizionale contrapposizione, quasi ideologica, che si va a fare tra il cosiddetto intervento nell'edilizia residenziale sociale, e l'esigenza di profittabilità degli investimenti immobiliari, possa trovare un nuovo punto di equilibrio e di sintesi in un quadro che è profondamente mutato rispetto a quello che si poteva ricordare alcuni decenni fa.

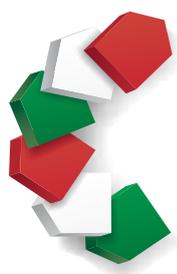
Come SIDIEF, ovviamente cercheremo di fare bene il nostro principale lavoro, che è quello di gestire bene il patrimonio immobiliare che ci è stato consegnato, ma detto questo continueremo anche a operare su questo tema, cercando di portare un contributo di analisi e di proposte, forti della nostra esperienza sul campo.

Lasciatemi terminare solo con un ringraziamento a Mario Breglia, a Carola Giuseppetti e a tutti i colleghi della Società, che hanno lavorato molto intensamente, in questi giorni, perché questo convegno avesse un buon esito.



Allegato 1

Ricerca “Investire sulla casa”



SIDIEF

SOCIETÀ ITALIANA DI INIZIATIVE
EDILIZIE E FONDARIE

INVESTIRE SULLA CASA

POLITICHE E STRUMENTI PER L'AFFITTO IN EUROPA. PROPOSTE PER L'ITALIA.

MAGGIO 2015

Ricerca realizzata da



INDICE

Introduzione: investire sulla casa	Pag.	5
1. La marginalità del comparto dell'affitto in Italia	"	7
1.1. L'evoluzione della condizione abitativa	"	7
1.2. Il quadro degli attori	"	7
2. L'eredità della crisi	"	11
2.1. Le dinamiche recenti del mercato della locazione	"	11
2.2. Il disagio abitativo attuale	"	20
2.3. L'housing sociale	"	24
3. Perché c'è bisogno di investimenti nell'affitto	"	29
3.1. Le determinanti socio-demografiche: frammentazione familiare, invecchiamento e immigrazione	"	29
3.2. Mobilità interna e crescenti squilibri territoriali	"	34
3.3. I fattori culturali	"	36
4. Guardando all'Europa	"	37
4.1. La trasversalità della crisi abitativa	"	37
4.2. Francia: regolazione del mercato, garanzie pubbliche, sconti fiscali	"	38
4.3. Regno Unito: la "Generation Rent" e la carenza di alloggi	"	44
4.4. Germania: un sistema equilibrato ad elevata stabilità	"	51
4.5. Spagna: cambio di paradigma delle politiche dopo la bolla immobiliare	"	55
5. I nodi irrisolti e le questioni chiave da affrontare	"	63
5.1. Una diversa visione del problema	"	63
5.2. L'esigenza di una strategia complessiva	"	64
5.3. Le dimensioni chiave su cui intervenire	"	66

INTRODUZIONE: INVESTIRE SULLA CASA

Il presente rapporto, promosso da Sidief e realizzato da Censis e Nomisma, vuole costituire uno spunto di riflessione per riaccendere il dibattito intorno al tema del ritorno degli investimenti nel segmento della locazione residenziale privata.

Riflessione che si intende promuovere aprendosi ad un ampio confronto con tutti i soggetti portatori di interesse: proprietari-gestori, inquilini, investitori, costruttori, banche, Enti locali e Stato. Di qui l'idea del convegno che, guardando all'Europa, intende richiamare l'attenzione sulla necessità/opportunità di creare le condizioni per rimettere in moto il settore casa, incentivando in particolare gli investimenti privati sull'affitto.

L'iniziativa si colloca in una fase in cui la domanda di abitazioni in locazione è in crescita: ciò non solo per effetto della crisi, ma anche in relazione a fattori culturali. Oltre al fabbisogno sociale, specie nelle grandi aree urbane, sta emergendo infatti una domanda legata soprattutto alle nuove generazioni che guarda all'affitto con crescente interesse non solo per ragioni economiche, ma perché più vicine ad un'idea di casa come servizio, in una logica di flessibilità dei progetti di vita.

Contemporaneamente anche dal lato degli investitori si registrano segnali di un potenziale riavvicinamento al tema residenziale, che fatica tuttavia a concretizzarsi per il permanere di una serie di fattori disincentivanti. Tra questi: il regime fiscale penalizzante ed in continuo cambiamento, il quadro normativo incerto e gli elevati rischi da locazione e la farraginosità delle procedure urbanistiche.

In questi anni per quei (pochi) soggetti che hanno continuato a detenere patrimoni abitativi in affitto di qualche consistenza, le difficoltà gestionali sono state crescenti: infatti è aumentata ovunque la morosità, ma anche la pressione fiscale, mentre il patrimonio invecchiando necessita di crescente manutenzione.

Non a caso l'Italia resta una sostanziale anomalia rispetto alle nazioni europee più sviluppate, dove il segmento abitativo dell'affitto di mercato, da noi ormai residuale, rappresenta invece, insieme a quello sociale, un pilastro importante delle politiche della casa.

Per invertire questa tendenza serve oggi una strategia complessiva, che individui target e strumenti e che coordini le politiche settoriali, ed un quadro di certezza delle regole, senza la quale gli investitori (anche internazionali) resteranno alla finestra.

È questo dunque il tema centrale attorno al quale ruota il rapporto, che si articola in cinque sezioni:

- nella prima (“La marginalità del comparto dell’affitto in Italia”) si dà conto dell’evoluzione delle condizioni abitative e delle specificità del settore locativo del Paese;
- il secondo capitolo (“L’eredità della crisi”) è dedicato ad inquadrare gli impatti della crisi sul comparto abitativo, con riferimento all’allargamento dell’area del disagio abitativo e del manifestarsi di un ritorno ad una domanda di alloggi in affitto;
- nel terzo capitolo (“Perché c’è bisogno di investimenti nell’affitto”) si mettono a fuoco le ragioni strutturali e culturali che spiegano tale ritorno e che giustificano una stagione di politiche di sostegno agli investimenti nel settore;
- il quarto capitolo (“Guardando all’Europa”) illustra, in forma sintetica, l’evoluzione delle politiche abitative in quattro principali paesi europei (Francia, Regno Unito, Germania e Spagna) con particolare riferimento alla fase attuale e al ruolo dell’affitto privato;
- infine il quinto capitolo (“I nodi irrisolti e le questioni chiave da affrontare”), riepilogando le principali criticità emerse, come anche gli aspetti qualificanti delle esperienze europee, individua alcuni temi concreti su cui operare per rilanciare gli investimenti privati sull’abitare.

1. LA MARGINALITÀ DEL COMPARTO DELL’AFFITTO IN ITALIA

1.1. L’evoluzione della condizione abitativa

L’Italia è, insieme alla Spagna, l’unico grande Paese europeo ad avere un comparto dell’affitto fortemente minoritario. Al Censimento 2011 le famiglie in affitto erano pari a 4,4 milioni, mediamente pari ad appena il 18% del totale, ma diversamente distribuito a livello nazionale (16,4% nel Centro Italia contro il 19% del Nord).

In realtà tale dato è frutto di una dinamica tutto sommato recente (fig.1). Infatti ancora nel 1961 le famiglie in affitto rappresentavano una quota superiore a quelle in proprietà (46,6% contro 45,9%).

Una forte accelerazione nella rincorsa alla proprietà abitativa da parte delle famiglie italiane si è avuta negli anni ’70 e ’80, quando anche per l’assenza di politiche di difesa/espansione del segmento in locazione, quest’ultimo ha registrato una riduzione di quasi 20 punti percentuali. L’ultimo grande ciclo immobiliare (1997-2007), come è noto, ha ulteriormente rilanciato il processo di patrimonializzazione familiare. Tuttavia ha coinciso anche con il boom del fenomeno immigrazione, che ha frenato in parte il crollo delle locazioni, rimettendo in gioco peraltro anche il segmento più scadente del parco abitativo delle città, affittato sovente agli immigrati stranieri.

1.2. Il quadro degli attori

L’anomalia italiana si riflette sul quadro degli attori del settore dell’affitto che allo stato attuale vede un sostanziale protagonismo del soggetto “famiglia” (i piccoli proprietari) ed una sostanziale carenza di grandi soggetti privati.

Non sempre è stato così, infatti nella seconda metà del Novecento enti previdenziali pubblici e parapubblici, nonché banche e assicurazioni, hanno avuto un ruolo importante nei processi di costruzione dello stock abitativo in affitto delle grandi città.

A seguito del ritirarsi degli investitori istituzionali, che hanno dismesso in gran parte il patrimonio abitativo ed hanno smesso di investire sulla casa, oggi società ed enti detengono appena il 9% dello stock in affitto (fig.2).

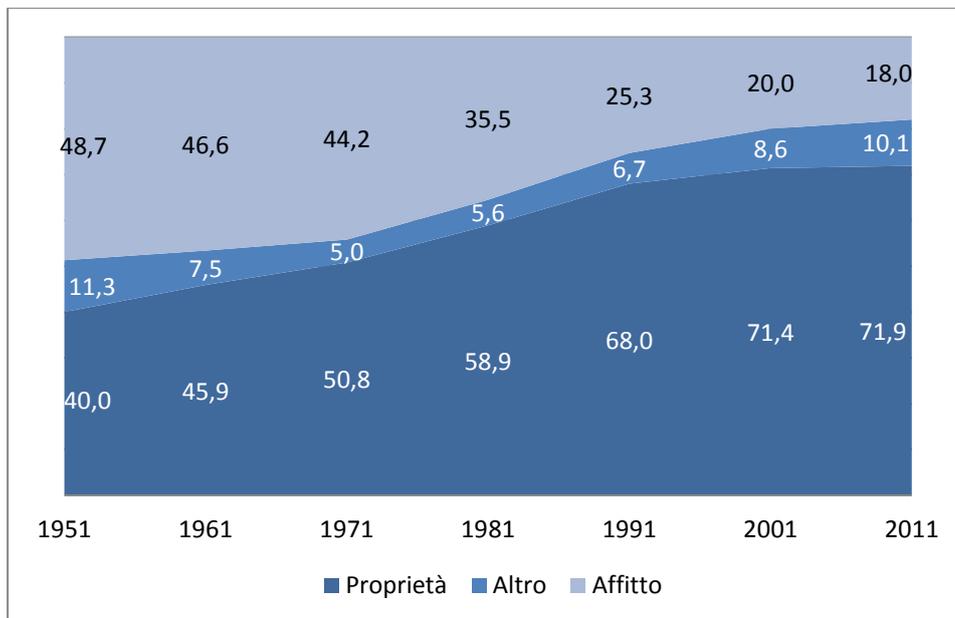
Nel settore pubblico gli ex IACP ancora gestiscono un patrimonio di una certa rilevanza (850mila alloggi), ma certo il peso dell'edilizia residenziale pubblica in Italia è molto modesto (4-5%) se rapportato a quello di altri Paesi europei.

Sul fronte dell'utenza c'è, invece, da registrare una sempre maggiore coincidenza tra affitto e giovani e tra affitto e basso reddito, distanziando così l'Italia da altri paesi come la Germania in cui lo status di inquilino è trasversale rispetto alle fasce sociali.

La percentuale di famiglie in affitto, sostanzialmente stabile in termini generali, sale notevolmente tra le famiglie più giovani, quelle con il principale percettore di reddito sotto i 35 anni. Il dato si è accentuato negli ultimi anni: nel 2007 era in affitto il 26% delle famiglie giovani, per arrivare al 32% nel 2013 (fig. 3).

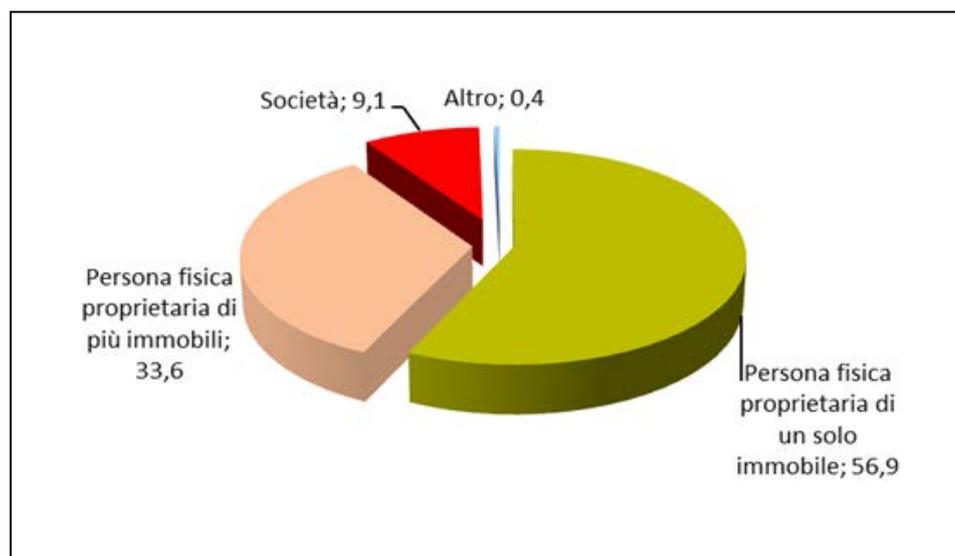
La corrispondenza tra affitto e bassi redditi in Italia è aumentata negli ultimi venti anni. Tra le famiglie a basso reddito (primo quintile) quelle in affitto pesano sempre di più (dal 33% del totale nel 1991 al 40% di oggi) (fig. 4).

Fig. 1 - L'evoluzione della condizione abitativa in Italia in base al titolo di godimento dell'alloggio, dal Censimento 1951 a quello del 2011 (val.%)



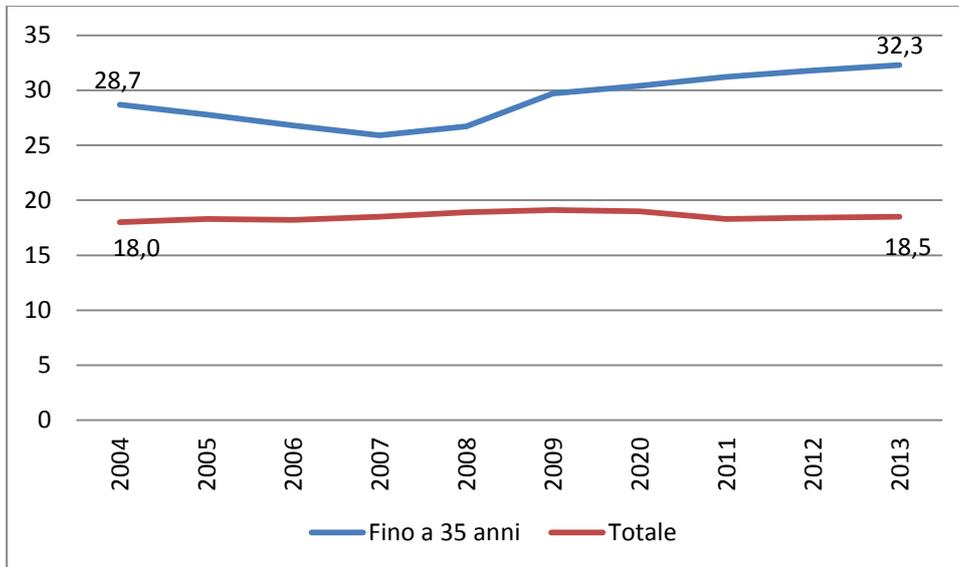
Fonte: elaborazione su dati Istat

Fig. 2 - Tipologia dei proprietari di abitazioni in affitto (val.%)



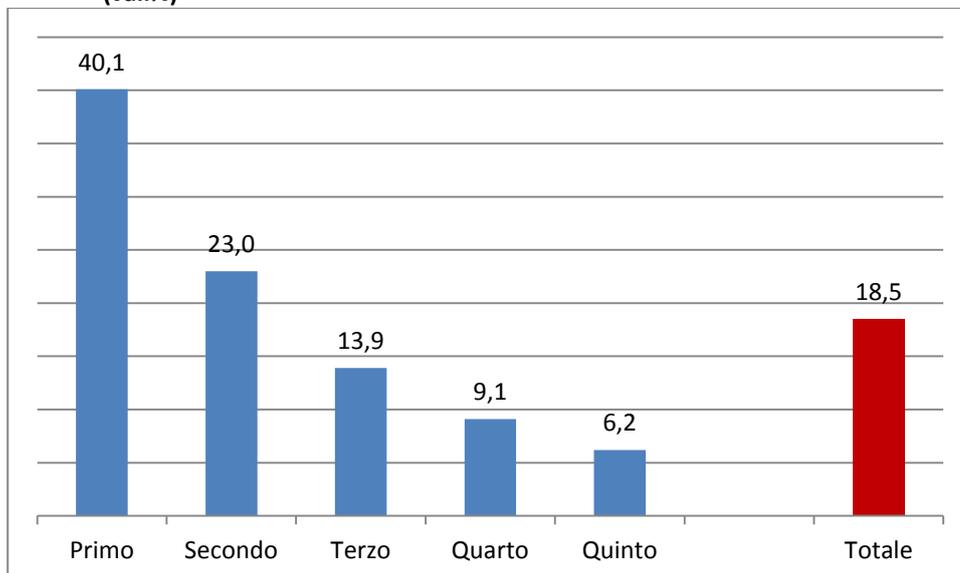
Fonte: elaborazioni su dati Solo Affitti e Nomisma 2014

Fig. 3 - Quota di famiglie in affitto per fascia di età del principale percettore di reddito. Andamento 2004-2013 (val.%)



Fonte: elaborazione Censis su dati Istat, indagine EU-Silc

Fig. 4 - Percentuale di famiglie in affitto nel 2013 per quinto di reddito equivalente (val.%)



Fonte: elaborazione Censis su dati Istat, indagine EU-Silc

2. L'EREDITÀ DELLA CRISI

2.1. Le dinamiche recenti del mercato della locazione

La fase di timida ripresa alla quale si sta faticosamente affacciando l'economia del Paese, unitamente alla prospettiva di lenta crescita della produzione industriale, si riflette anche sul settore immobiliare, che pare aver intrapreso un percorso di lenta risalita. Si tratta, tuttavia, di una ripresa molto affannosa dal momento che l'ottimismo che aveva accompagnato il miglioramento del clima di fiducia delle famiglie e la fiammata dei volumi sul mercato *corporate*, sul finire del 2013, ha ben presto lasciato spazio alla consapevolezza della perdurante problematicità del quadro macroeconomico.

Alla base di tale prospettiva si pongono alcuni fattori esogeni, oltre ad elementi endogeni che caratterizzano sia il mercato al dettaglio che quello degli investimenti. Sul primo fronte, la perdurante debolezza economica, rappresenta un elemento di indiscutibile penalizzazione della possibilità di acquisto di beni durevoli. A ciò si aggiunga la crescente divaricazione delle capacità reddituali (la metà delle famiglie detiene il 90% della ricchezza e l'altra metà il restante 10%), che finisce inevitabilmente per ridurre il numero dei nuclei nelle condizioni di accedere al mercato immobiliare.

L'impossibilità di accesso di molte famiglie al mercato dell'acquisto impone l'individuazione di soluzioni che consentano di dare riscontro al desiderio di emancipazione e mobilità di molti nuclei, soprattutto quelli giovani. A questo proposito il rinnovato interesse per la locazione, dettato dalla congiuntura economica sfavorevole e dalla accresciuta selettività del sistema creditizio, sembra riguardare prevalentemente la fascia di domanda con disponibilità di spesa più modesta.

I segnali di crescita della domanda nelle città maggiori relativi al secondo semestre 2014, infatti, sono limitati al semicentro ed alla periferia, dove i canoni sono generalmente più bassi. In generale lo spostamento d'interesse di una parte delle famiglie verso il mercato dell'affitto ha favorito una maggiore tenuta dei canoni rispetto ai prezzi, seppure in un quadro recessivo. Infatti nelle città maggiori, nell'orizzonte temporale di cinque anni, i canoni hanno perso un valore nominale pari al 12,6%, contro

una diminuzione dei prezzi del 16,3% (dati secondo semestre 2014); mentre nelle città intermedie, i canoni hanno perso il 9,3%, contro una diminuzione dei prezzi del 13,8% (dati febbraio 2015) (tab. 1).

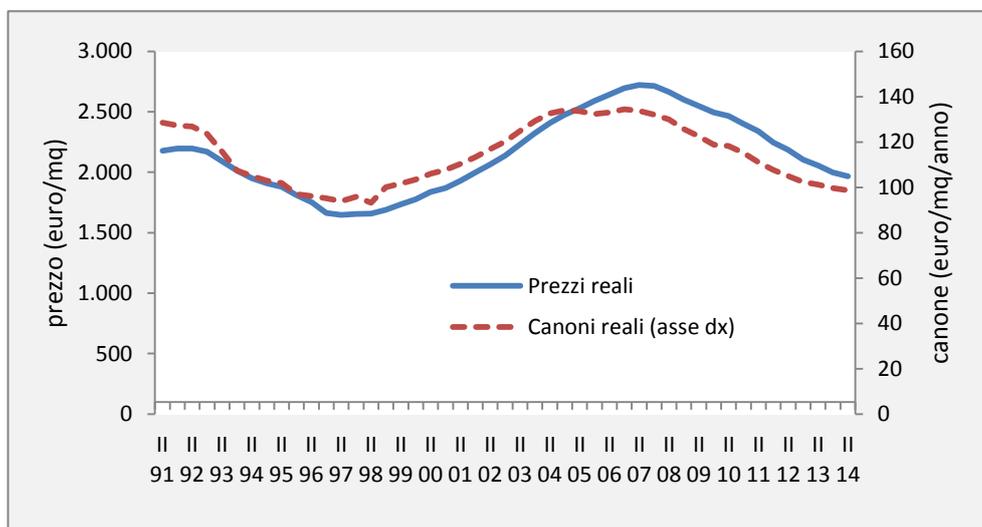
Tab.1 - Evoluzione di prezzi e canoni (13 grandi città; var. %)

Grandi città	Variatione del prezzo medio di abitazioni usate	Variatione del canone medio da locazione di abitazioni usate
2013-2014 (II sem)	-4,4%	-2,5%
2009-2014 (II sem)	-16,3%	-12,6%

* Il dato fa riferimento al panel di 13 grandi città monitorato semestralmente dall'Osservatorio Immobiliare di Nomisma.

Fonte: Nomisma

Fig. 5 - Evoluzione dei prezzi e dei canoni di abitazioni usate in Italia (13 grandi città; valori reali 2014; numero indice: I sem 1991 = 100)

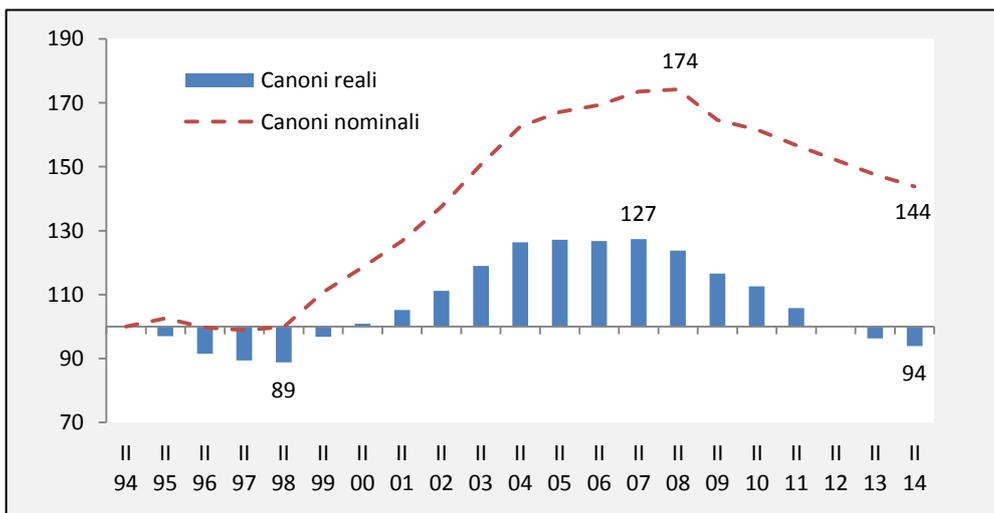


* Il dato fa riferimento al panel di 13 grandi città monitorato semestralmente dall'Osservatorio Immobiliare di Nomisma.

Fonte: Nomisma

La serie storica dei canoni a valori costanti (ovvero depurati dagli effetti dell'inflazione) relativa agli ultimi due decenni mostra una diminuzione del 6% dei canoni dal 1994 ad oggi. Si segnala come nel 2007 i canoni registrassero su base reale addirittura un aumento del 27% sul 1994. Il dato dimostra come negli anni Duemila i canoni abbiano registrato elevati valori di mercato (fig. 6).

Fig. 6 - Evoluzione dei canoni nominali e canoni reali negli ultimi vent'anni (numero indice: I semestre 1994=100)



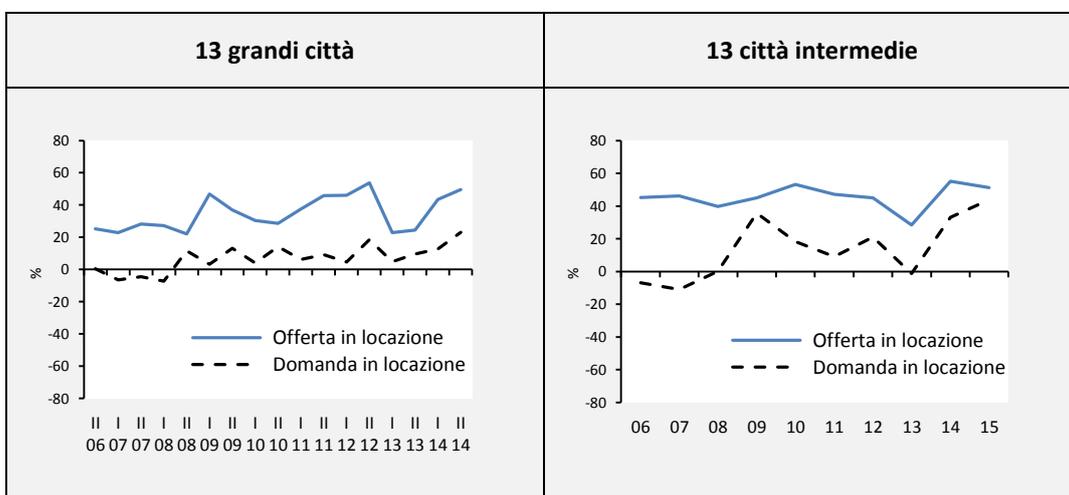
* Il dato fa riferimento al panel di 13 grandi città monitorato semestralmente dall'Osservatorio Immobiliare di Nomisma.

Fonte: Osservatorio Immobiliare di Nomisma

Lo spostamento d'interesse di una parte delle famiglie verso il mercato dell'affitto, che ha avuto luogo negli ultimi anni, è riscontrabile dall'aumento della domanda di abitazioni in locazione che, a giudizio degli operatori, si è tradotta in una crescita del numero di locazioni (fig. 7).

L'indagine Nomisma di febbraio 2015 ha riscontrato per le città intermedie una domanda per affitto pari al 60,5% della domanda complessiva che si rivolge alle agenzie immobiliari alla ricerca dell'abitazione (tab.2). La maggiore incidenza di tale domanda sul totale si riscontra al Sud (65,4%) e nel Nord Est (63,8%) (fig. 8).

Fig. 7 - Evoluzione dell'offerta e della domanda di abitazioni in locazione (saldo dei giudizi di aumento e di calo; saldo espresso in punti percentuali)



* Il dato fa riferimento al panel di 13 grandi città monitorato semestralmente e al panel di 13 città intermedie monitorato annualmente dall'Osservatorio Immobiliare di Nomisma.

Fonte: Osservatorio Immobiliare di Nomisma

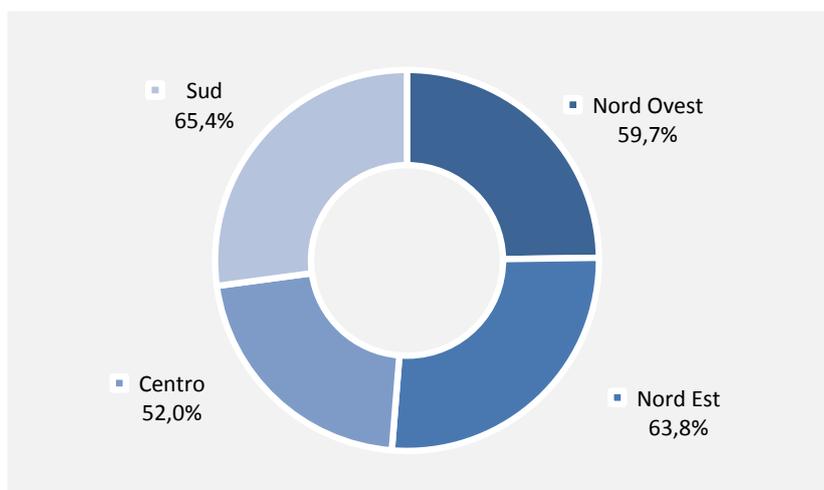
Tab.2 - Quota percentuale di domanda rivolta all'acquisto e all'affitto nel corso dell'ultimo anno in 13 città intermedie (febbraio 2015)

Città	Domanda per acquisto	Domanda per locazione
Ancona	42,4%	57,6%
Bergamo	46,0%	54,0%
Brescia	40,4%	59,6%
Livorno	53,8%	46,3%
Messina	35,9%	64,1%
Modena	35,0%	65,0%
Novara	34,5%	65,5%
Parma	37,9%	62,1%
Perugia	47,8%	52,3%
Salerno	37,3%	62,7%
Taranto	30,6%	69,4%
Trieste	45,5%	54,5%
Verona	26,4%	73,6%
Media 13 intermedie	39,5%	60,5%

* Il dato fa riferimento al panel di 13 città intermedie monitorato annualmente dall'Osservatorio Immobiliare di Nomisma.

Fonte: Indagine Nomisma, febbraio 2015

Fig. 8 - Quota di domanda rivolta all'affitto nel corso dell'ultimo anno, per ripartizione geografica (città intermedie; febbraio 2015)



Fonte: Indagine Nomisma, febbraio 2015

La ripresa del mercato della locazione di abitazioni è stata favorita dal progressivo calo dei canoni, registrato anche nel 2014, la cui intensità nei mercati di provincia si è addirittura accentuata rispetto al 2013 (tab. 3). Ciò si è riflesso in una condizione di mercato più favorevole che si è tradotta in una lieve riduzione dei tempi medi di locazione (fig. 9).

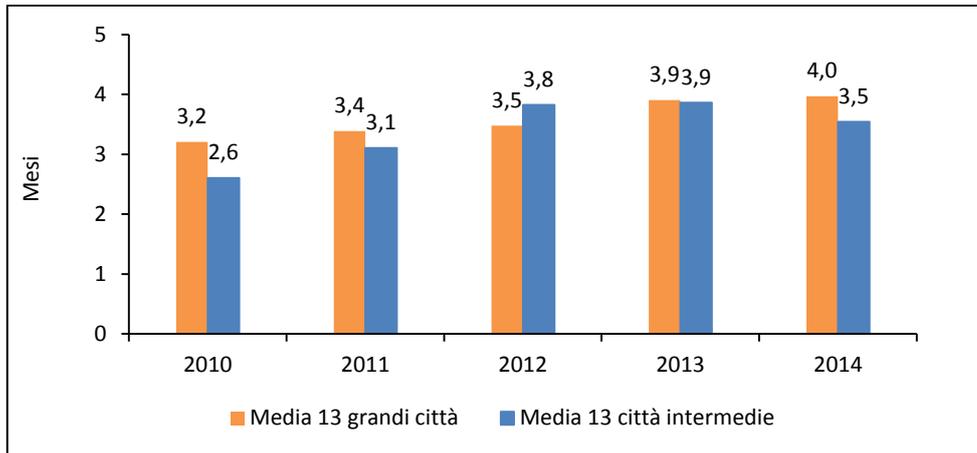
Tab. 3 - Canoni nelle 13 grandi città e nelle 13 città intermedie (euro/mq/anno; var%; II sem 2014)

13 grandi città	Canone medio	Variazione annua	13 città intermedie	Canone medio	Variazione annua
Bari	87	-3,7%	Ancona	80	-3,1%
Bologna	89	-3,1%	Bergamo	78	-1,5%
Cagliari	83	-2,8%	Brescia	78	-3,3%
Catania	66	-2,3%	Livorno	93	-1,4%
Firenze	117	-1,7%	Messina	59	-2,9%
Genova	80	-3,7%	Modena	75	-1,1%
Milano	147	-1,2%	Novara	64	-0,7%
Napoli	94	-2,7%	Parma	89	-1,7%
Padova	86	-2,4%	Perugia	78	-1,7%
Palermo	69	-3,9%	Salerno	92	-1,6%
Roma	167	-3,3%	Taranto	57	-2,1%
Torino	85	-2,5%	Trieste	76	-2,2%
Venezia città	129	-1,8%	Verona	85	-3,7%
Ve. terraferma	81	-0,9%			
Media 13 grandi	99	-2,5%	Media 13 intermedie	77	-2,1%

* Il dato fa riferimento al panel di 13 grandi città monitorato semestralmente e al panel di 13 città intermedie monitorato annualmente dall'Osservatorio Immobiliare di Nomisma.

Fonte: Osservatorio Immobiliare di Nomisma

Fig. 9 - Evoluzione dei tempi medi di locazione nelle 13 grandi città e nelle 13 città intermedie (mesi)



* Il dato fa riferimento al panel di 13 città intermedie monitorato annualmente dall'Osservatorio Immobiliare di Nomisma.

Fonte: Osservatorio Immobiliare di Nomisma

Analogamente a ciò che si è riscontrato nei mercati delle 13 grandi città, anche nei 13 mercati di provincia si è assistito ad una riduzione del campo di oscillazione dei canoni e al contestuale innalzamento del canone mediano. Ciò significa che il mercato della locazione presenta una minore dispersione in termini di valori, con una distribuzione più equilibrata rispetto al recente passato, quando era maggiore l'appiattimento nella fascia bassa del mercato.

La riduzione più contenuta dei canoni rispetto ai prezzi potrebbe offrire, in prospettiva, nuove opportunità in termini di rendimento medio atteso dalle locazioni che, da tre anni, tende a crescere, anche se in misura modesta. Il rendimento medio lordo annuo da locazione delle abitazioni nel 2014 si è attestato al 5%.

Le previsioni per il 2015 degli operatori delineano un mercato ancora dominato dal calo dei valori locazione.

Focus – Contratti stipulati per mercati principali e mercati intermedi

L'indagine Nomisma 2013 segnala, rispetto al 2012, una accentuazione tra le tipologie di mercati della locazione: se nel 2012 le tipologie di contratto di locazione stipulato non differivano tra i mercati delle grandi città e quelli intermedi, a distanza di un anno il contratto transitorio ed il comodato d'uso crescono nei mercati minori a scapito dei contratti a canone concordato. Si tratta di due tipologie che riflettono in parte una situazione di precarietà ed in parte forme di welfare sociale.

Tipo di contratto stipulato da chi ha locato un'abitazione (%)

Caratteristiche	Media 13 grandi città		Media 13 Intermedie	
	2012	2013	2012	2013
Libero	60,9	64,9	60,3	59,0
Transitorio	17,1	14,2	14,3	18,1
Canone concordato	21,4	20,8	24,9	20,8
Comodato d'uso	0,6	0,1	0,5	2,1

Con riferimento al canone concordato l'indagine Solo Affitti 2014, realizzata con la collaborazione di Nomisma riporta i seguenti risultati: le città italiane in cui nel 2014 è stato fatto maggiore ricorso al canone concordato sono Bologna (prima in Italia con più di 8 nuovi contratti su 10), Genova e Trieste (70% ciascuno), Roma (69%), Venezia-Mestre (64%) e Torino (60%).

Il contratto a canone concordato può essere stipulato con agevolazioni solo nei comuni delle 11 aree metropolitane, nei comuni capoluogo di provincia e nei comuni ad alta densità abitativa. La locazione ha una durata minima di 3 anni, al termine dei quali, se non c'è disdetta, si rinnova automaticamente per altri due.

Focus – La proprietà delle abitazioni in locazione in Italia¹

Stock in locazione

- In Italia nel 2012 i proprietari persone fisiche di immobili dati in locazione sono oltre 4,5 milioni (contro i 4,1 milioni nel 2010), con 5,4 milioni i contratti di affitto in essere.

Profilo socio-economico dei proprietari locatori

- Il 34,2% dei proprietari ha un'età compresa tra i 51-70 anni; il 24% un'età compresa tra 31-50 anni. Oltre il 50% dei proprietari è coniugato.
- Il 47% dei proprietari risulta concentrato in piccoli comuni (5.000-50.000 abitanti); il 20,7% in comuni di medie dimensioni (50.000–250.000 abitanti); il 16,6% nei grandi comuni (oltre 250.000 abitanti).
- Il 37% dei proprietari possiede un reddito compreso tra 10.000 e 26.000 euro annui e il 27% tra 26.000 e 55.000 euro annui.

Mercato

Canone medio annuo	9.700 euro/anno
Canone medio mensile	800 euro/mese
Canone medio mensile nella circoscrizione Nord Italia	950 euro/mese
Canone medio mensile nella circoscrizione Sud Italia	620 euro/mese
Canone medio mensile nelle grandi città	1.000 euro/mese
Canone medio mensile nelle città medie	850 euro/mese

¹ Sta in: *Gli Immobili in Italia – 2015*, a cura dell'Agenzia delle Entrate. Dati desunti dall'incrocio degli archivi del catasto e quelli delle dichiarazioni fiscali.

2.2. Il disagio abitativo attuale

Il tema del disagio abitativo è tornato al centro del dibattito. Con la crisi, in questi anni è certamente cresciuto, e in misura dirompente, il fabbisogno delle fasce più deboli, quello che avrebbe come riferimento l'edilizia residenziale pubblica. Un settore che conta oltre 650mila domande di edilizia sociale pubblica giacenti presso Comuni ed ex IACP e che vede ormai completamente esaurito il tesoretto che le Regioni hanno ereditato dell'ex Gescal.

Ma in questi anni il problema abitativo si è esteso, toccando un'ampia parte della popolazione che, per ragioni diverse, si trova a transitare da una situazione di stabilità economica ad una condizione di fragilità e vulnerabilità sociale.

Ne è la riprova diretta non solo la drastica interruzione della corsa delle famiglie all'acquisto dell'abitazione, con volumi di compravendite sostanzialmente dimezzati, ma le difficoltà che i gestori privati riscontrano nel riscuotere i canoni, con un livello crescente di morosità non solo relativa al pagamento dell'affitto, ma anche alle spese condominiali.

Una tematica che ha evidentemente come epicentro le grandi aree urbane dove i costi abitativi sono sensibilmente più elevati che nel resto del Paese e meno sostenibili per i ceti medio-bassi.

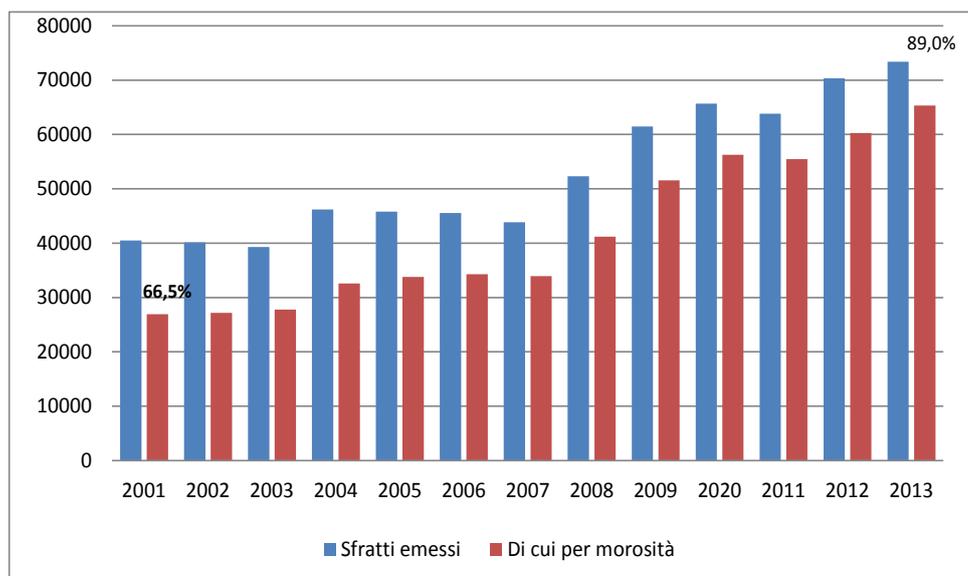
Del resto la dinamica degli sfratti è eloquente e testimonia le dimensioni del disagio e le difficoltà di questi anni: si è passati dai 40mila sfratti emessi nel 2001 a più di 70mila nel 2013 (fig. 10). Nello stesso periodo la quota di sfratti per morosità è aumentata di ben 23 punti percentuali (dal 66% all'89%).

Di qui l'ampio dibattito sulle risposte da dare alla cosiddetta "fascia grigia", composta da famiglie non in grado di sostenere un affitto di mercato, ma "troppo ricche" per poter accedere all'edilizia sociale pubblica.

Da questo punto di vista l'Italia si colloca tra i paesi in cui l'incidenza del canone sul reddito è più elevata (tab. 4).

Peraltro, a differenza di altri Paesi, in Italia il sostegno dello Stato alle famiglie in affitto in difficoltà può contare su risorse (quello del Fondo sociale ex legge 431) assai modeste.

Fig. 10 - Andamento 2001-2013 degli sfratti emessi (v.a.) e quota di sfratti per morosità (val.%)



Fonte: elaborazione Censis su dati Ministero dell'Interno

Tab. 4 - Famiglie che dichiarano di sostenere costi abitativi eccessivi rispetto al reddito nei principali paesi europei per titolo di godimento dell'abitazione (val.%)

Paese	Quota di famiglie con costi abitativi eccessivi	
	Tra le famiglie in affitto sul libero mercato	Tra le famiglie in affitto calmierato o sociale
Regno Unito	25,2	8,1
Germania	22,3	15,8
Francia	15,8	8,3
Italia	32,9	10,4
Spagna	42,3	9,5

Fonte: elaborazione Censis su dati Eurostat

L'impossibilità di accesso di molte famiglie al mercato dell'acquisto impone, dunque, l'individuazione di soluzioni che consentano di dare

riscontro al desiderio di emancipazione e mobilità di molti nuclei, soprattutto quelli giovani, a cui si è accennato.

Il segmento della locazione, sia a livello nazionale che locale, continua, tuttavia, a risultare un'opzione non solo esigua dal punto di vista numerico, ma troppo esosa per la maggior parte della domanda potenziale.

Dalla segmentazione per fascia di reddito dei circa 4,4 milioni di nuclei² attualmente in locazione, emerge un quadro preoccupante: sono, infatti, oltre il 53% le famiglie che non raggiungono un reddito di 23 mila euro annui, confermando che il mercato dell'affitto continua ad essere prevalentemente appannaggio delle fasce di popolazione con capacità reddituali contenute. Secondo stime Nomisma, sono quasi 2,3 milioni i nuclei per i quali l'incidenza del canone sul reddito supera il 30%, ossia la soglia che convenzionalmente rappresenta il limite di sostenibilità. Si tratta di un fenomeno particolarmente significativo nelle realtà a maggiore tensione abitativa, dove il differenziale tra valori immobiliari e disponibilità reddituali si è, nel primo decennio del nuovo secolo, ampliato in misura significativa.

Di seguito si riporta il caso di Bologna, esemplificativo di quanto accade nelle principali aree urbane italiane, dove, anche per la presenza degli studenti universitari, l'incidenza della componente locativa è maggiore (spesso prossima al 30%) rispetto a quanto avviene nel resto del Paese. Dall'analisi per fasce reddituali, emerge che il 67% dei nuclei che vive in locazione dispone di un reddito medio annuo inferiore a 15.632 euro (tab. 5).

² Fonte: Istat, Censimento 2011

Tab. 5 - Bologna, la stratificazione per fasce di reddito delle famiglie in affitto

Reddito minimo (in euro)	Reddito massimo (in euro)	Reddito Medio (in euro)	Titolo di godimento			
			Proprietà (%)	Affitto (%)	Famiglie proprietà (n.)	Famiglie affitto (n.)
Fino a 15.632		10.840	24%	76%	5.637	17.979
15.632	23.035	19.271	41%	59%	12.585	17.772
23.035	31.952	27.225	70%	30%	28.637	12.395
31.952	45.340	37.911	84%	16%	45.326	8.363
	Oltre 45.340	68.357	96%	4%	55.073	2.476
Totale		-	-	-	147.258	58.986

Fonte: elaborazioni e stime Nomisma su dati Banca d'Italia

Se si considera che a Bologna il canone annuo mediamente corrisposto per un appartamento di circa 70 mq è di 8.400 euro, il reddito soglia, in corrispondenza del quale l'affitto risulterebbe sostenibile, può essere individuato in almeno 28.000 euro. Sono circa 46.600 le famiglie che percepiscono un reddito inferiore a tale ammontare, ovvero il 79% del totale di quelle che risultano in locazione (tab. 6).

Tab. 6 - La definizione del reddito soglia

Canone MEDIO annuo di un'abitazione	€ 8.400
Canone MEDIO al mq/anno	€ 104,4
Reddito soglia (incidenza canone pari al 30%)	€ 28.000
STIMA famiglie in affitto con incidenza canone superiore al 30%	n. 46.600

Fonte: elaborazioni e stime Nomisma su dati Banca d'Italia

Il quadro delineato rende ragione dell'incremento di domande per ottenere un alloggio di edilizia pubblica.

All'ultimo bando ERP del Comune hanno presentato domanda 10.691 famiglie, il 67% delle quali vive attualmente in affitto in alloggi di privati.

Ogni anno vengono mediamente presentate 1.000 nuove domande, che corrispondono a circa il 17% di quelle valide inserite nella graduatoria degli aventi diritto a un alloggio di edilizia pubblica; tuttavia, le domande soddisfatte annualmente rappresentano solo circa il 5% di quelle valide.

Il caso bolognese è paradigmatico rispetto al panorama nazionale, che evidenzia non soltanto una carenza del parco residenziale pubblico da un punto di vista numerico, ma anche un suo utilizzo non sempre coerente. Nel sottolineare questo aspetto, ci si riferisce principalmente ad una insufficiente rotazione dell'inquilinato, in virtù della quale il 50% degli alloggi pubblici risulta occupato da oltre 16 anni dagli stessi nuclei familiari. Si tratta di un'inefficienza del sistema, che rende ancora più evidente l'inadeguatezza della dotazione di ERP, la cui funzione di supporto transitorio rispetto al disagio abitativo delle famiglie assume, troppo spesso, caratteri di perpetuità.

2.3. L'housing sociale

Ritornando all'esempio bolognese, una riduzione dei canoni di circa il 30% rispetto ai valori di mercato consentirebbe di circoscrivere significativamente l'area del disagio abitativo, limitandola quasi esclusivamente alle sole prime due fasce di reddito.

Tab. 7 - Gli effetti della riduzione del canone di mercato

Canone annuo di abitazioni civili usate (ridotto del 30%) (euro)	5.580 €
Canone al mq/anno (ridotto del 30%) (euro)	73 €
Reddito soglia (incidenza canone pari al 30%) (euro)	19.600 €
Famiglie in affitto con incidenza canone superiore a soglia 30% (n.)	35.600
Saldo famiglie (n.)	23.200

Fonte: elaborazioni e stime Nomisma su dati Banca d'Italia

Dall'attività di monitoraggio delle esperienze di edilizia residenziale sociale che si stanno sviluppando in Italia, si evince che le riduzioni dei canoni rispetto ai valori di mercato si attestano in media al 40%. La tabella 8

contiene i differenziali calcolati sui valori relativi ad alcuni interventi effettuati in aree metropolitane (Milano e Firenze), per le quali si riporta un dato medio, o realtà provinciali per le quali è inserito il valore relativo alla singola iniziativa.

Tab. 8 - Differenziale tra i canoni di mercato e quelli applicati all'edilizia residenziale sociale (euro/mq/anno)

Città	Canone di mercato	Canone agevolato	Differenziale
Milano	163	95	-42%
Firenze	144	76	-48%
Bergamo	106	65	-38%
Ascoli	80	45	-44%
Crema	76	60	-21%
Parma	122	66	-40%

Fonte: elaborazioni Nomisma

In linea generale, si tratta di sconti che garantiscono un indubbio vantaggio per la domanda. Spostando l'attenzione sul fronte dell'offerta edilizia, è interessante capire come si può giungere a tali risultati senza compromettere la sostenibilità economica dei progetti. Entrando nel dettaglio dei singoli programmi edilizi, come ad esempio quelli milanesi, si rileva che la maggior parte degli interventi considerati sono stati realizzati o sono in corso d'opera su aree di proprietà comunale concesse in diritto di superficie in seguito all'emanazione di bandi del 2008. I casi di Milano sono rappresentativi delle modalità con le quali si può raggiungere il punto di equilibrio tra l'esigenza di valori calmierati e la garanzia di un soddisfacente rendimento delle operazioni.

Tra questi, l'iniziativa di via Cenni è forse la più significativa. Il complesso edilizio, inaugurato nel novembre 2013, sorge su una delle tre aree messe a bando nel 2008 dal Comune e destinate alla realizzazione di edilizia residenziale sperimentale per la locazione. La peculiarità del progetto, finanziato attraverso il Fondo Immobiliare Lombardia e gestito da Polaris Sgr, risiede nella tecnologia costruttiva adottata, che prevede la

realizzazione di 9.000 mq di superficie lorda complessiva di pavimento (slp) distribuiti su palazzi di nove piani, costruiti in pannelli di legno a strati incrociati, al costo di costruzione di 950 €/mq. Il mix abitativo prevede che il 40% degli alloggi sia destinato alla locazione con possibilità di riscatto e il 60% alla locazione permanente, ad un canone medio di circa 91 €/mq anno, con una riduzione di circa il 45% rispetto ai valori di mercato dell'area considerata. Tale abbattimento dei canoni è conseguente al contenimento dei costi dell'operazione, esito della sinergia creata tra il promotore pubblico, che ha ceduto l'area a costo nullo, il soggetto finanziatore, ovvero un fondo etico, e il progettista che ha adottato una tecnologia basata sulla prefabbricazione leggera a basso costo.

Se l'iniziativa di via Cenni non ha beneficiato di un cofinanziamento regionale, quelle che ricadono su sei delle otto aree messe a bando per la concessione in diritto di superficie nello stesso anno godono di un apporto di risorse pubbliche tutto sommato contenuto (non superiore al 10% del costo totale dell'intervento), ma comunque utile allo start up delle operazioni. Tra queste, gli interventi di via Rizzoli, via Voltri, via Merezzate non risultano ancora ultimate, sebbene la loro programmazione risalga a sei anni fa, a testimonianza della difficoltà di reperimento di risorse private per la realizzazione di programmi edilizi con rendimenti esigui.

Indicativa dell'*empasse* che caratterizza il settore dell'housing sociale nel nostro Paese è stata l'esigenza di innalzare, dal 40% al 60%, nel corso del 2013, il coinvestimento nei fondi locali da parte di CDP Investimenti Sgr³, con possibilità di innalzamento del limite fino all'80% nel caso di interventi dal carattere marcatamente sociale, nonché l'eventualità di una partecipazione al 100% della Sgr per un 10% del patrimonio (200 milioni di euro). Il provvedimento è rivelatore degli ostacoli che il Sistema dei Fondi si è trovato a fronteggiare per diventare pienamente operativo, e in particolare della difficoltà di coinvolgimento degli attori locali, sia pubblici che privati.

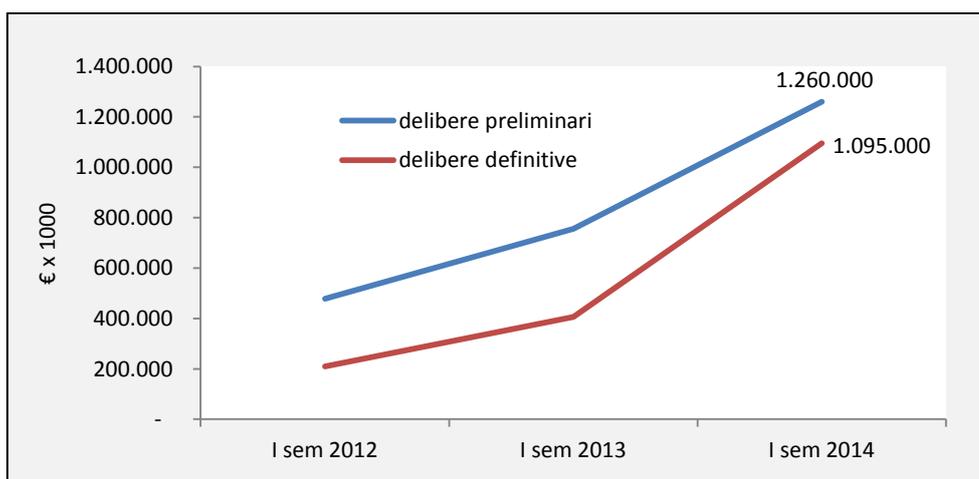
La modifica apportata al regolamento della Sgr ha consentito di imprimere un'accelerazione al percorso del Fondo Investimenti per l'Abitare che,

³ CDPI Sgr è una società di gestione del risparmio costituita nel 2009 per iniziativa di Cassa Depositi e Prestiti Spa (70% del capitale), unitamente ad ACRI - Associazione di Fondazioni (15%) e di Casse di Risparmio Spa e ad ABI - Associazione Bancaria Italiana (15%).

dopo la fase di *scouting* delle iniziative, si snoda attraverso l’allocazione delle risorse in delibere prima preliminari e poi definitive, per arrivare finalmente al finanziamento dei progetti immobiliari. Oltre alla velocizzazione del processo, la modifica ha reso possibile la costituzione di fondi locali nelle regioni del Sud Italia, dove il reperimento di finanziamenti risulta particolarmente problematico.

Al momento attuale, 1,26 miliardi di euro sono stati investiti in delibere preliminari e, di questi, 1.095 miliardi di euro in delibere definitive, per un totale di 171 progetti immobiliari, che porteranno alla realizzazione di 11.800 alloggi sociali e 6.320 posti letto in residenze temporanee (fig. 11).

Fig. 11 - Andamento degli investimenti in delibere preliminari e definitive tra il I semestre 2012 e il I semestre 2014



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati CDPI Sgr

In attesa che il nuovo corso impresso alle politiche abitative dal 2009 porti alla creazione e fruizione del nuovo parco abitativo sociale, le uniche forme di sostegno sono rappresentate dallo stanziamento di risorse plafond per famiglie insolventi, nonché dall’incentivazione dell’offerta in locazione a canone ridotto disciplinato dagli accordi territoriali, attraverso misure di parziale sgravio fiscale. Si tratta di provvedimenti insufficienti a fronteggiare l’emergenza che, nel caso dei fondi per la morosità e i contributi per il sostegno degli affitti, oltre a non avere carattere

strutturale, agiscono in senso opposto rispetto all'esigenza di superamento della perdurante rigidità dell'offerta. L'esiguità delle risorse disponibili impone di privilegiare iniziative che portino ad un effettivo ampliamento del parco abitativo, in una logica di differenziazione degli strumenti in funzione dell'intensità del disagio.

3. PERCHÉ C'È BISOGNO DI INVESTIMENTI NELL'AFFITTO

3.1. Le determinanti socio-demografiche: frammentazione familiare, invecchiamento e immigrazione

Ad alimentare la domanda di abitazioni in particolare in direzione dell'affitto c'è senza dubbio, oltre alla congiuntura economica, il mutamento della struttura sociale.

Il primo fattore rilevante è rappresentato dal costante incremento del numero di famiglie (siamo oltre la soglia dei 25milioni) e dalla contestuale riduzione della loro dimensione: aumenta quindi il numero dei soggetti di domanda ma si evolve anche la loro tipologia.

I numeri descrivono chiaramente la portata del cambiamento. Nel 1971 le famiglie con almeno 5 componenti erano quasi 3,5 milioni (21,5% del totale), mentre quelle unipersonali superavano di poco i 2 milioni e rappresentavano appena il 13% del totale. Oggi non solo i rapporti sono invertiti, ma le proporzioni sono molto diverse: le famiglie con almeno 5 componenti nel 2011 sono appena 1,4 milioni e rappresentano meno del 6% delle famiglie italiane, di contro quelle unipersonali sono più di 7,3 milioni e rappresentano ormai il 30% delle famiglie.

Oltre ad un cambiamento delle dimensioni della famiglia, vi è anche una lenta diversificazione dei format (non slegata da una crescente instabilità). In particolare diminuisce il peso relativo della coppia con uno o più figli, pari al 40% del totale nel 2007 e scesa al 36,5% nel 2013. Di contro aumenta di quasi 4 punti quello delle famiglie senza nuclei (tab. 9).

Tab. 9 - Frammentazione e diversificazione dei format familiari, 2007-2013 (v.a. in migliaia)

Tipologie	2007		2010		2013	
	v.a.	%	v.a.	%	v.a.	%
Famiglie senza nuclei	6.699	28,6	7.450	30,5	8.034	32,2
<i>di cui:</i> una sola persona	6.225	26,6	6.997	28,6	7.518	30,1
Famiglie con un nucleo	16.437	70,2	16.694	68,2	16.519	66,2
<i>di cui:</i>						
coppie senza figli	5.013	21,4	5.285	21,6	5.134	20,6
coppie con figli	9.382	40,1	9.216	37,7	9.098	36,5
un solo genitore con figli	2.041	8,7	2.193	9,0	2.287	10,2
Famiglie con due o più nuclei	285	1,2	321	1,3	399	1,6
Totale famiglie	23.421	100,0	24.465	100,0	24.952	100,0

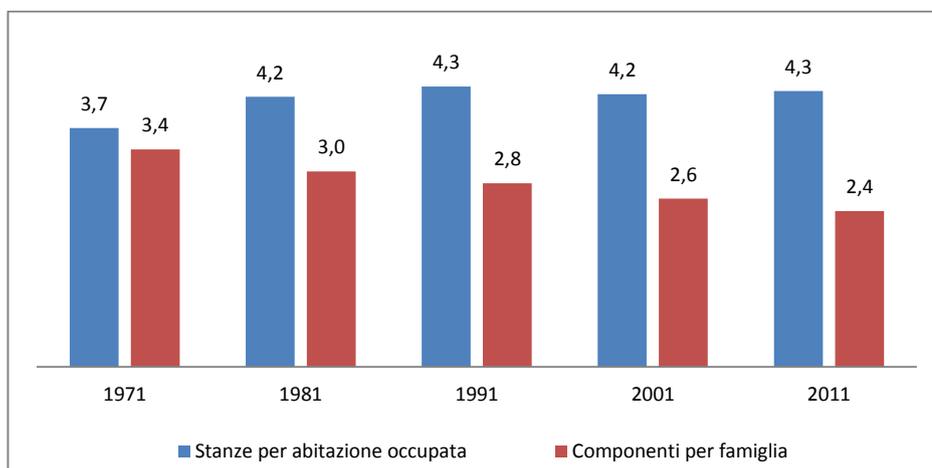
Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

A fronte di tale dinamica aumentano i divari tra caratteristiche della popolazione e quelle del patrimonio abitativo: questo, dal punto di vista dimensionale e tipologico, appare sempre più “sfasato” rispetto all’evoluzione della famiglia italiana (fig. 12).

Del resto è bene ricordare che negli anni del boom edilizio si è realizzato uno straordinario miglioramento delle condizioni abitative, superando le condizioni di sovraffollamento del passato e dando risposta ad un fabbisogno che vedeva al centro la famiglia tradizionale, costituita da genitori e figli. Già al Censimento 1971 il numero medio di stanze per abitazione occupata (3,68) era sostanzialmente in linea con il numero medio di componenti per famiglia (3,35).

Negli anni successivi l’obiettivo del continuo miglioramento della condizione abitativa ha contribuito a far crescere le dimensioni delle case, mentre parallelamente, per ben altre dinamiche, la dimensione delle famiglie diminuiva in modo costante. Con il risultato che oggi arriviamo a registrare che la dimensione media degli alloggi, in termini di stanze (4,25) è in qualche modo sproporzionata alla dimensione media della famiglia, che è scesa a 2,4 componenti.

Fig. 12 - Andamento 1971-2011 del numero medio di stanze per abitazione occupata e di quello dei componenti per famiglia



Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

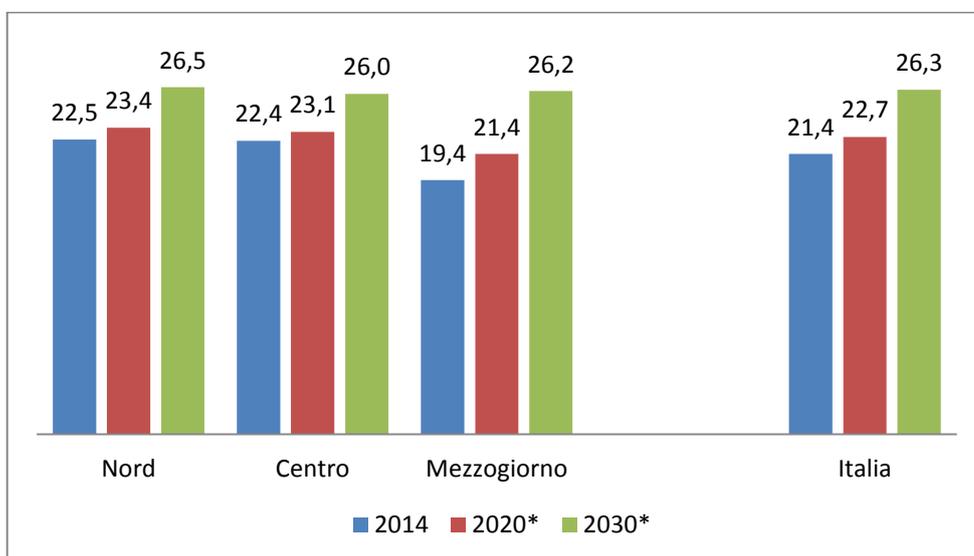
Il secondo fattore di cambiamento, in parte legato al primo, è dato dall'invecchiamento della popolazione. Basti ricordare che tra i due ultimi censimenti la popolazione over 65 anni è cresciuta del 16,3% contro un tasso di crescita dell'insieme delle altre fasce di età di appena l'1,5%. Guardando al futuro, le proiezioni demografiche al 2030 ci restituiscono un'Italia che registrerà una crescita (rispetto al 2014) piuttosto contenuta (+3,4%), cui corrisponderà una significativa accelerazione del processo di invecchiamento della popolazione (fig. 13). Infatti la fascia di età over 65 anni registrerà un incremento di ben 3,5 milioni di persone, mentre nelle altre fasce di età si verificherà un calo di ben 1,5 milioni di persone. In sostanza un italiano su 4 avrà più di 65 anni, al Nord come al Sud.

Il terzo fattore di mutamento è legato all'immigrazione, tema centrale anche perché tra le figure sociali protagoniste del mercato dell'affitto vi sono proprio gli stranieri.

Sebbene in calo rispetto agli anni pre-crisi, l'Italia rimane meta di consistenti flussi migratori dall'estero. In pochi anni la presenza dei cittadini stranieri immigrati è cresciuta in modo rilevantissimo: al Censimento 2001 gli stranieri residenti non raggiungevano il milione di unità, oggi la popolazione straniera residente in Italia si attesta ormai sui 5 milioni, un valore corrispondente all'8,1% della popolazione italiana.

Permane un marcato squilibrio geografico, legato alla maggiore appetibilità dell'offerta lavorativa delle regioni del Nord, dove vive il 60,0% degli stranieri residenti. Di contro le regioni del Sud (con appena l'14,6%), assolvono soprattutto al ruolo di territorio di ingresso, tappa iniziale di un percorso migratorio che ha come destinazione finale altre regioni italiane o altri paesi europei (fig. 14).

Fig. 13 - Andamento 2014-2030 della popolazione over 65 (quota% sul totale popolazione)



*Valore stimato

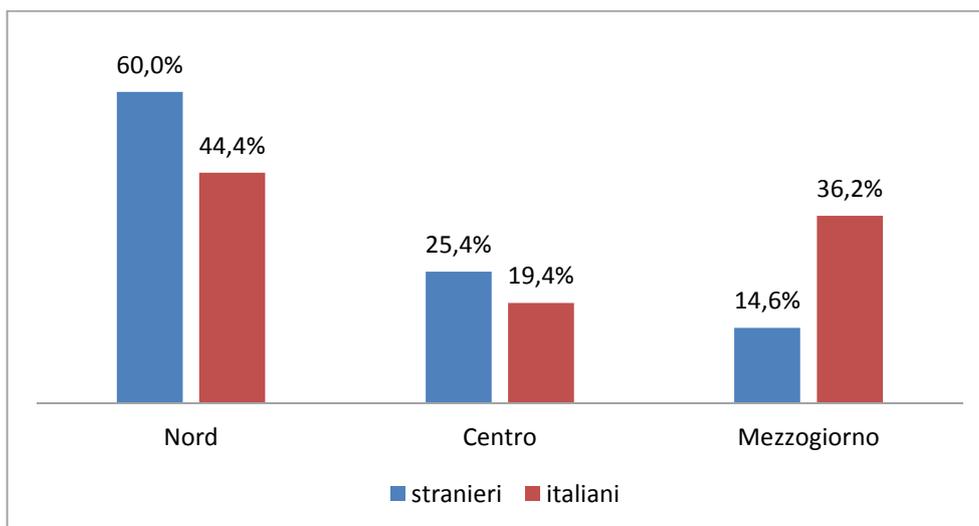
Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

Al di là del dato quantitativo, dal punto di vista qualitativo rispetto alla fase iniziale del fenomeno, molto è cambiato. E' fortemente aumentato il numero di immigrati con un permesso a tempo indeterminato (2,1 milioni su 3,8 milioni di soggiornanti) e si è affermata la tendenza a ricomporre in Italia la famiglia precedentemente costituita nel Paese di origine (in cui spesso vi sono già dei figli).

Tema cruciale e critico dei percorsi di inserimento degli immigrati, tanto più in una fase di stabilizzazione della loro presenza in Italia, è quello della condizione abitativa, che fatica ad uscire dalla sfera della precarietà. Si stima, infatti, che quasi due terzi degli immigrati viva in un alloggio in

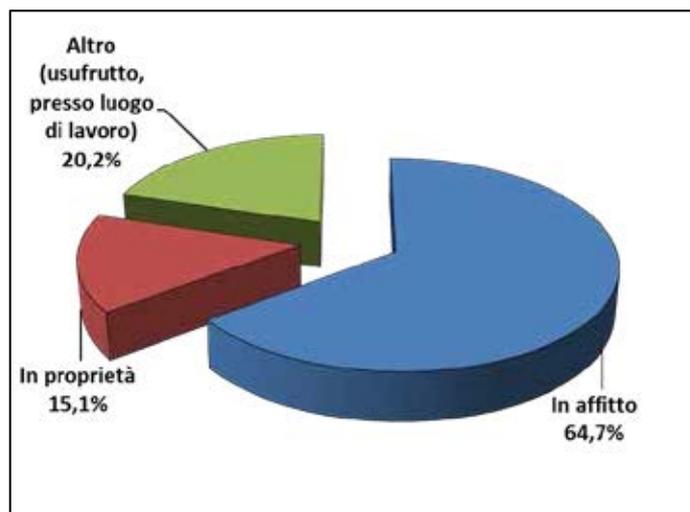
affitto (fig. 15). Secondo l'Istat, inoltre, il 41% delle famiglie di soli stranieri vive in un'abitazione sovraffollata.

Fig. 14 - Distribuzione per ripartizione geografica della popolazione 2014: confronto stranieri/italiani (val.%)



Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

Fig. 15 - La condizione abitativa degli immigrati in Italia (val.%)



Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

3.2. Mobilità interna e crescenti squilibri territoriali

Cambia la composizione socio-demografica del Paese, ma mutano anche gli equilibri territoriali, con un Centro-Nord che cresce in termini di popolazione, attraendo stranieri e giovani meridionali, ed un Sud che lentamente declina.

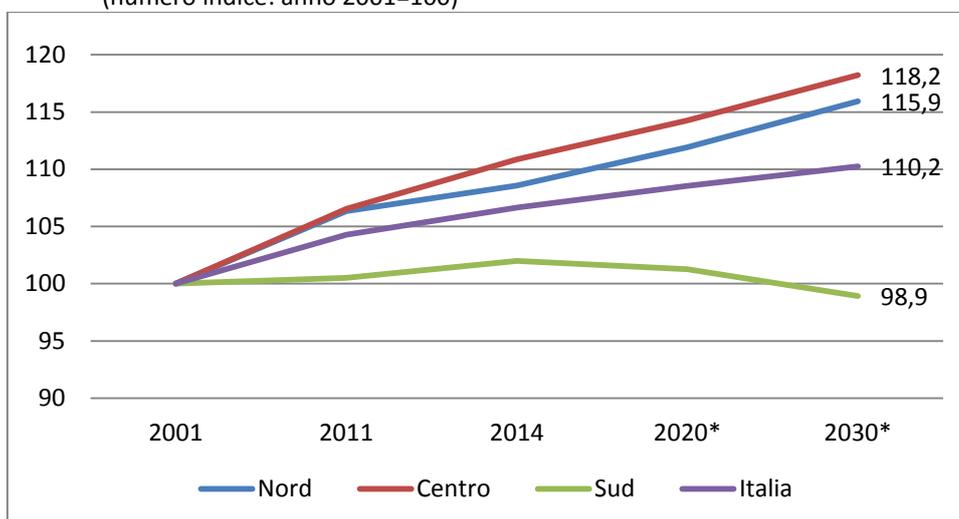
Tra gli ultimi due censimenti la divaricazione, in termini di incremento della popolazione è stata evidente: il Nord ed il Centro sono cresciuti del 6% circa, il Mezzogiorno ha registrato un incremento di appena lo 0,5%.

Del resto tra il 2001 e il 2013 sono emigrati dal Sud verso il Centro-Nord quasi un milione e 600.000 mila meridionali, a fronte di un rientro di 851.000 persone, con un saldo migratorio netto di 708.000 unità. Di questa perdita di popolazione il 70% (494.000 persone), erano giovani, di cui poco meno del 40% (188.000) laureati.

Se si guarda al futuro, lo squilibrio sarà ancor più accentuato: secondo le stime tra 2014 e 2030 il centro-Nord crescerà di quasi il 7% mentre il Mezzogiorno registrerà una diminuzione della popolazione pari al 3% (fig. 16, tab. 10).

Se l'incremento della popolazione anziana riguarderà il Centro-Nord come il Mezzogiorno, la diminuzione rilevante delle altre fasce di età sarà invece un fenomeno che interesserà esclusivamente quest'ultimo, che registrerà un calo di 1,9 milioni di abitanti nella fascia under 65 anni. In particolare la fascia 0-17 anni avrà un calo del 16%, mentre quella 18-34 anni addirittura del 19%.

Fig.16 - Andamento 2001-2030 della popolazione italiana per macroaree (dati e stime)
(numero indice: anno 2001=100)



*stima

Fonte: elaborazione e stime Censis su dati Istat

Tab.10 - Stima di crescita della popolazione Italiana al 2030 per fasce di età e ripartizione

	Variazione 2014-2030 (v.a in milioni)				Totale	Var. 2014-2030 (val. %)
	0-17 anni	18-34 anni	35-64 anni	Over 65 anni		
Centro-Nord	0,0	0,5	0,0	2,2	2,7	6,7%
Sud	-0,6	-0,8	-0,5	1,3	-0,6	-3,0%
Italia	-0,6	-0,3	-0,5	3,5	2,1	3,4%

Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

3.3. I fattori culturali

A giustificare una maggiore centralità dell'affitto vi è anche l'evoluzione dell'approccio verso il tema casa delle nuove generazioni.

Certamente i nuclei di nuova costituzione vivono una fase d'avvio e di stabilizzazione del reddito mediamente più lunga ed incerta rispetto a qualche decennio fa. Permangono in una condizione di precarietà per diversi anni prima di essere in grado di risparmiare e quindi di immaginare un progetto di sviluppo abitativo (incluso l'eventuale acquisto di una casa).

In secondo luogo il mondo del lavoro richiede loro una mobilità crescente, a livello nazionale ed internazionale. Del resto si tratta di un Paese sempre più mobile, soprattutto nella sua componente più giovane, e che quindi guarda alla casa in termini diversi che nel passato.

Della mobilità interna al Paese si è parlato. Ma cresce anche la mobilità verso l'estero. Nel 2013 si sono registrate 126 mila cancellazioni dalle anagrafi per l'estero, 20 mila in più dell'anno precedente. L'aumento delle emigrazioni è dovuto principalmente ai cittadini italiani, le cui cancellazioni passano da 68 mila nel 2012 a 82 mila unità nel 2013 (+21%). I principali Paesi di destinazione sono quelli dell'Europa occidentale: Regno Unito (13 mila emigrati), Germania (oltre 11 mila emigrati), Svizzera (circa 10 mila), Francia (8 mila), oltre agli Stati Uniti (5 mila), ne accolgono, nel loro insieme, più della metà. Oltre il 60% dei flussi in uscita riguarda persone tra 20 e 45 anni (l'età media è 34 anni).

Ma vi è in sottofondo anche un cambiamento culturale, un cambio di approccio delle nuove generazioni il cui principio cardine è che il valore di un bene è meno legato alla proprietà ed è valutato sulla base dell'accesso allo stesso. In questa logica anche la casa diventa sempre più un servizio.

In qualche modo entra in gioco anche il tema della "libertà individuale": quella di sottrarsi ad un impegno economico gravoso per un lungo periodo di vita, legandosi ad un luogo e ad una soluzione rigida, quando si preferisce assecondare le esigenze che mutano nel tempo (ciclo di vita, residenza, lavoro, reddito) e sottrarsi ad oneri manutentivi e burocratico-amministrativi.

4. GUARDANDO ALL'EUROPA

4.1. La trasversalità della crisi abitativa

Sarebbe fuorviante pensare che le attuali difficoltà sul fronte abitativo siano un fattore peculiare del nostro Paese. Basterebbe guardare alla recente campagna elettorale nel Regno Unito dove uno dei temi caldi è proprio la casa e dove si confrontano ricette diverse e proposte più o meno realistiche proprio su questo fronte.

Naturalmente in Europa le storie pregresse dei singoli Paesi (il quadro degli attori, il mix abitativo, il livello dell'impegno pubblico, ecc) differiscono anche notevolmente; tuttavia sembra di poter dire che è complessivamente entrato in crisi, per ragioni in parte comuni ed in parte specifiche ai singoli contesti, il meccanismo in base al quale dagli anni Ottanta in poi un po' in tutti i Paesi si era alimentata la rincorsa alla proprietà abitativa.

L'impoverimento delle classi medie ha riflessi in particolare sulle nuove generazioni e sulle loro carriere abitative, dato che anche disponendo di un lavoro (frequentemente flessibile e precario) le fasce più giovani sono sempre meno in grado di accedere al mercato della proprietà.

Le grandi città sono l'epicentro di tale crisi: da un lato costituiscono sempre più i luoghi attrattivi dei nuovi lavori e dei nuovi stili di vita, dato che vi si accentrano una gamma di funzioni centrali (servizi avanzati, alta formazione, ricerca, cultura, intrattenimento); ma al tempo stesso sono i luoghi dove lo squilibrio tra domanda ed offerta crea un surriscaldamento insostenibile dei prezzi (a fronte di salari che rimangono bassi e precari).

Inoltre tra i fattori comuni alla base dell'attuale situazione, pesano anche:

- l'aumento della popolazione e soprattutto del numero di famiglie;
- il calo della produzione di nuovi alloggi, anche per le difficoltà a reperire aree edificabili senza andare a consumare nuovo suolo agricolo o verde (i cosiddetti *greenfields*). Peraltro le aree già urbanizzate (i cosiddetti *brownfields*) specie se posizionate strategicamente rispetto a servizi e trasporti, determinano costi elevati.

Le politiche basate su un disimpegno dello Stato sul fronte della realizzazione di alloggi (come nel Regno Unito) hanno tuttavia fatto esplodere la domanda di sussidi alle famiglie, giunta a livelli insostenibili e tuttavia sempre meno efficace.

Ne deriva che le politiche intraprese dai governi cercano da un lato di far ripartire la produzione di nuovi alloggi a costi accessibili, tanto nella direzione dell'affitto quanto in quella della proprietà, attraverso una serie di misure di incentivazione; dall'altra di determinare le condizioni per un maggiore equilibrio del mercato, contemperando diritti e doveri delle parti e cercando di evitare spirali di crescita eccessiva dei canoni.

In questo senso il caso tedesco rimane senza dubbio quello più equilibrato e stabile.

4.2. Francia: regolazione del mercato, garanzie pubbliche, sconti fiscali

Il contesto

In Francia, pur in presenza di una crescita nel tempo della quota di famiglie proprietarie dell'abitazione di residenza (oggi comunque sotto al 60%), il sistema abitativo conserva un equilibrio ed una diversificazione dell'offerta notevoli.

Quasi un quarto delle famiglie (23,6%) vive in un'abitazione in affitto a libero mercato, ed un altro 19% risiede nel parco sociale (la cui dimensione è aumentata quasi in linea con il generale incremento del parco abitativo). La quota complessiva dell'affitto, pur in parziale ridimensionamento, conserva quindi un peso molto rilevante (42%) (fig. 17, tab. 11).

Il settore privato dell'affitto è sostanzialmente in mano a piccoli proprietari (95%), dato che a partire dalla seconda metà degli anni Settanta gli investitori si sono ritirati dal mercato abitativo.

Anche in Francia uno delle criticità più sentite è rappresentata dai costi abitativi specie per le famiglie colpite dalla crisi e soprattutto nelle aree a forte tensione abitativa, dove si registrano difficoltà maggiori legate all'aumento dei prezzi. In particolare Parigi e l'Isle-de-France (12 milioni di

abitanti, il 18% della popolazione francese) registrano nel settore privato costi di locazione considerevolmente più elevati che nel resto del Paese (fig. 18).

Naturalmente va ricordato che in Francia una larghissima quota di famiglie (oltre 5,7 milioni) a reddito basso o medio-basso percepisce dallo Stato un aiuto economico per ridurre il peso dei costi abitativi, si tratti di affitto o di un mutuo. Nel 2013 le tre forme di aiuto principale alle famiglie (APL, ALS e ALF) hanno comportato una spesa complessiva di ben 17,4 miliardi di euro (tab. 12). Si tratta in ogni caso di misure costose per il bilancio pubblico e non certo risolutive.

La risposta delle politiche recenti

Sotto la Presidenza Hollande, in particolare per l'attivismo dell'ex Ministro della casa Duflot (oggi sostituito dal ministro Pinel) sono stati varati diversi meccanismi indirizzati alle aree a forte tensione abitativa. L'attuale governo Valls punta a rafforzare la strategia basata sulla costruzione di alloggi sociali e alloggi a canone calmierato (*intermediaries*).

In particolare il settore dell'affitto privato negli ultimi anni è diventato oggetto di grandi attenzioni. Si stima che l'incidenza delle spese abitative sul reddito per le famiglie in affitto sul libero mercato si attesti intorno al 26% (l'8% in più della media generale).

Il settore privato degli affitti è stato oggetto recentemente di una ambiziosa riforma complessiva, la "legge ALUR" (*loi pour l'Acces au Logement et un Urbanisme Rénové*), promossa dalla Duflot (pubblicata a marzo 2014 e operativa da settembre) in parte rivista dall'attuale governo, che mira a regolamentare le disfunzioni del mercato, a regolare i rapporti tra inquilini e proprietari fornendo ad entrambi maggiori garanzie, e consentire quindi una maggiore disponibilità di alloggi.

Tre i capisaldi della legge:

1. per limitare la crescita dei prezzi di affitto l'introduzione di un sistema di inquadramento dei canoni nelle zone a maggiore tensione abitativa, cioè le 28 agglomerazioni urbane con più di 50mila abitanti che rappresentano il 70% del parco abitativo privato in affitto. Precondizione per l'avvio della regolamentazione la creazione di un osservatorio locale degli affitti autorizzato dallo Stato che fissi per

ciascuna tipologia e zona un valore medio di riferimento. In fase di rinnovo o di nuovo contratto il canone dovrà essere compreso all'interno di una forchetta di valori che potranno essere del 30% inferiori a tale valore o del 20% superiori. In pratica nel caso il canone proposto superi il valore massimo applicabile l'inquilino ha diritto a pretendere una riduzione. Per immobili con caratteristiche di pregio potranno essere chieste delle integrazioni.

2. per proteggere i proprietari dai rischi di morosità, l'introduzione di una garanzia pubblica contro il rischio locativo (GUL, *Garantie Universelle des Loyers*) che incoraggi la messa in locazione degli alloggi. La GUL sarebbe universale gratuita (in quanto pagata dallo Stato) e facoltativa in quanto alternativa alla cauzione o all'assicurazione privata. Per l'attuazione del dispositivo, la legge prevede la creazione di un nuovo ente amministrativo dello Stato, l'agenzia della garanzia universale dell'affitto. Nel sistema francese esisteva già una forma di assicurazione pubblica la GRL (*Garantie des risques locatifs*), dispositivo limitato ad alcune categorie di inquilini caratterizzati da precarietà dei redditi.
3. Infine per securizzare le locazioni, evitando abusi, la legge introduce un modello di contratto unico che fissi in modo chiaro e rigoroso diritti e doveri delle due parti.

La legge ALUR, la cui attuazione necessita di una serie di decreti attuativi, è stata oggetto di aspre polemiche e a seguito dell'uscita del Ministro Duflot dal Governo, è stata fortemente ridimensionata nei contenuti. Per quanto riguarda l'inquadramento dei canoni il governo Valls ne ha limitato l'applicazione, in via sperimentale, alla sola area parigina dove dal 1986 opera già un osservatorio dei canoni, l'Olap (*Observatoire des loyers du marché privé*). Il nuovo dispositivo a Parigi partirà dal luglio 2015. Altre città francesi hanno chiesto di avviare la sperimentazione. La GUL, che sarebbe dovuta entrare in vigore da gennaio 2016, sarà sostituita da una cauzione pagata dallo Stato ma destinata ai soli giovani lavoratori e a quelli precari.

Oltre alla legge ALUR altri provvedimenti recenti sono in azione per tentare di aumentare l'offerta di alloggi a prezzi accessibili.

Tra questi:

- ***lo sconto fiscale per chi affitta a canone calmierato: le leggi Scellier-Duflot-Pinel***

Lo sconto fiscale per chi compra o ristruttura e poi mette in affitto un'abitazione nelle aree dove persiste uno squilibrio tra offerta e domanda di alloggi era al centro del dispositivo Scellier (2009) poi sostituito dalla legge Duflot (2013) a sua volta poi ripresa e modificata nel 2014 (Loi Pinel). Un incentivo che è quindi sempre stato reiterato sino ad oggi, sebbene con qualche aggiustamento nelle aliquote delle deduzioni (all'inizio era del 25%), e sui requisiti, ma non nel principio ispiratore.

Attualmente la legge prevede la possibilità di godere di una riduzione fiscale del 21% sul costo delle case nuove o ristrutturate (per adeguarle alle prestazioni tecniche del nuovo) per chi le affitta a canone calmierato. L'attuale legge Pinel ha portato lo sconto dal 18% (Legge Duflot) al 21% spalmato su 9 anni e con un limite massimo di investimento pari a 300mila euro. Per beneficiare dello sconto fiscale gli alloggi devono essere affittati per almeno 9 anni ad un prezzo inferiore di circa il 20% a quello del settore di mercato di riferimento.

- ***la legge SRU (Solidarité et Renouvellement Urbain) che obbliga i comuni ad incrementare la quota di alloggi sociali***

La legge SRU, introdotta dal Governo Jospin nel 2000, imponeva ai comuni con più di 3.500 abitanti di raggiungere entro il 2020 una quota del 20% di alloggi sociali. Tali obiettivi sono stati portati al 25% entro il 2025. Sono fissati degli obiettivi triennali da raggiungere, e delle sanzioni per i Comuni che non li rispettano. Nel triennio 2011-2013, a fronte di un obiettivo di 90mila alloggi sociali (HLM), ne sono stati realizzati 140mila. Tuttavia il bilancio aggregato nasconde un quadro articolato e problematico. Sono infatti proprio i comuni di banlieues delle aree a forte tensione abitativa quelli che preferiscono pagare le sanzioni (che il Governo Valls ha promesso di inasprire), piuttosto che aumentare la quota di alloggi sociali.

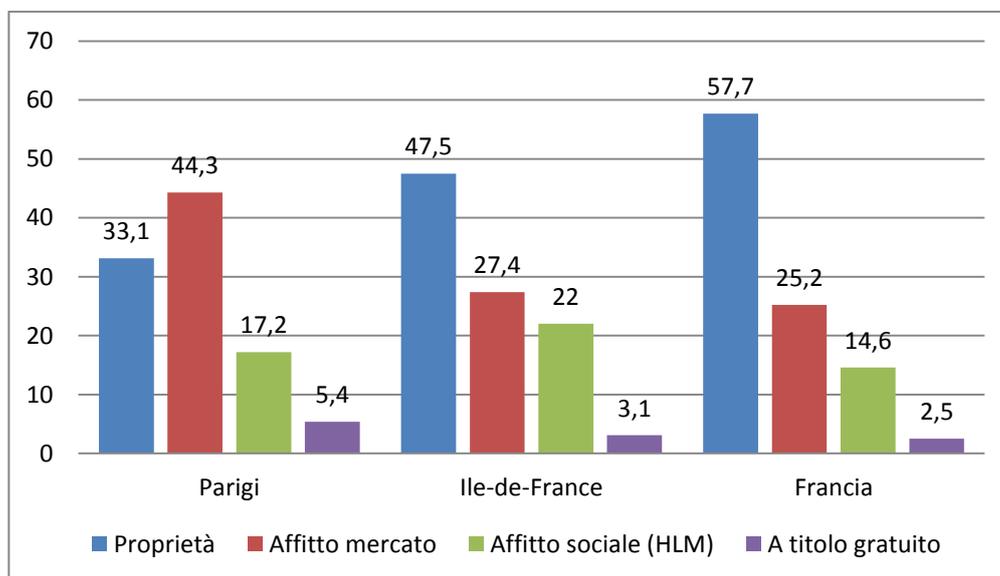
Alcuni dati

Tab. 11 - Francia: stock abitativo per titolo di godimento dell'abitazione, 2000-2013 (n. abitazioni in migliaia)

	Proprietà	Affitto libero mercato	Affitto settore sociale	Totale affitto	Totale alloggi	% affitto sul totale
1995	12.823	6.053	4.495	10.548	23.371	45,1%
2000	13.816	6.248	4.735	10.983	24.799	44,3%
2005	15.101	6.451	4.955	11.406	26.507	43,0%
2010	16.093	6.632	5.199	11.831	27.924	42,4%
2013	16.572	6.796	5.386	12.182	28.754	42,3%
Var. %						
2000-2013	19,9%	8,7%	13,7%	10,9%	15,9%	

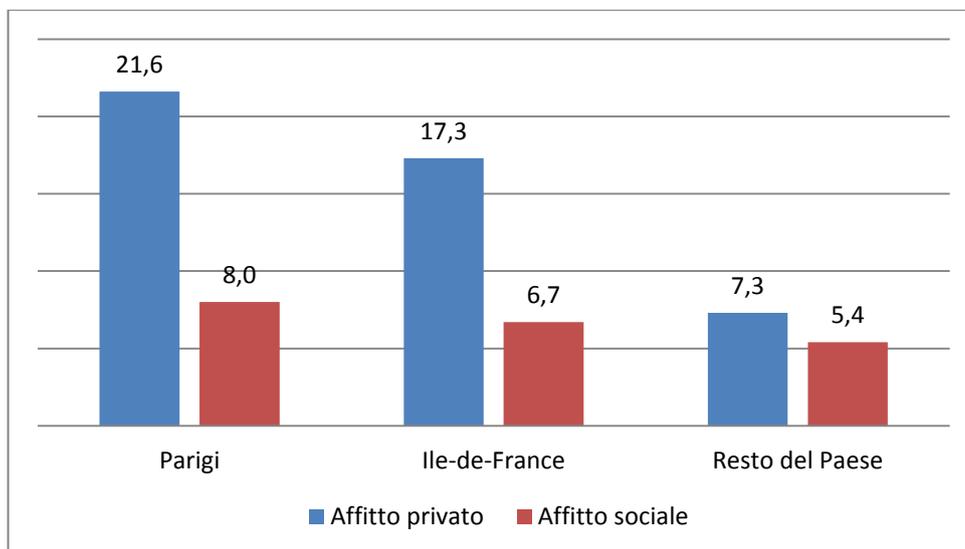
Fonte: elaborazioni su dati Compte du Logement, 2013

Fig. 17 – Francia: articolazione dello stock delle abitazioni principali per titolo di godimento al 2011 (confronto tra Parigi, l'Ile de France e il totale Francia) (val.%)



Fonte: elaborazione su dati Insee

Fig. 18 – Francia: canone medio nel settore privato e in quello sociale al 1.1.2013 (in Euro/mq/mese)



Fonte: elaborazione su dati Cour des comptes

Tab. 12 – Francia: numero di beneficiari ed importo dell'insieme degli aiuti personali all'abitare nel 2013

Tipologia strumento	Numero di beneficiari (in migliaia)	Importo medio mensile (in euro)	Costo complessivo (milioni di euro)
APL	2.446	243	
<i>Allocation personnalisée au logement</i>	<i>2.305 inquilini</i>	<i>247</i>	<i>7.764</i>
	<i>140 proprietari con mutuo</i>	<i>172</i>	
ALS	2.019	208	
<i>Allocation de logement a caractère social</i>	<i>1.953 inquilini</i>	<i>211</i>	<i>5.255</i>
	<i>66 proprietari con mutuo</i>	<i>123</i>	
ALF	1.293	281	
<i>Allocation de logement familiale</i>	<i>1.008 inquilini</i>	<i>317</i>	<i>4.365</i>
	<i>285 proprietari con mutuo</i>	<i>154</i>	
Totale	5.758		
	<i>5.266 inquilini</i>		17.384
	<i>491 proprietari con mutuo</i>		

Fonte: elaborazioni su dati Compte du Logement, 2013

4.3. Regno Unito: la “Generation Rent” e la carenza di alloggi

Il contesto

Il caso del Regno Unito è quello di un Paese che ha registrato nel tempo cambiamenti importanti di direzione delle politiche della casa, conoscendo fasi diverse.

Basti pensare al fatto che nel suo insieme il settore della locazione sociale rappresenta oggi appena il 17% del totale, contro il picco del 30% raggiunto nel 1975 e che il patrimonio realizzato e gestito dagli enti locali rappresenta meno dell'8% dell'intero stock.

Un'evoluzione significativa considerando un passato connotato dal massiccio intervento dello Stato nel settore dell'edilizia residenziale, proprio attraverso la produzione di abitazioni realizzate e gestite direttamente dagli enti locali (le “*council housings*”). Si è trattato di una grande sforzo intrapreso a partire dal 1919 e massicciamente rilanciato nel dopoguerra. Tale intervento non si connotava in termini di sostegno alle fasce più deboli ma piuttosto assumeva la funzione di regolazione e riequilibrio del mercato degli alloggi.

Come è noto alla fine degli anni '70 si è aperta una nuova fase, improntata ad un disimpegno dello Stato dal settore dell'edilizia sociale, attuato attraverso una drastica riduzione dei finanziamenti agli enti locali, la vendita degli alloggi pubblici agli inquilini (attraverso il “*Right to buy*”) ed una politica di incentivi all'accesso alla proprietà. Ciò ha portato ad una spinta verso la proprietà che ha avuto il suo picco più elevato negli anni Novanta.

Negli ultimi due decenni invece si è assistito ad un ritorno prepotente all'affitto: ne sono state precondizioni la deregulation introdotta nel 1989, che ha portato ai contratti a termine, ma soprattutto l'introduzione di mutui agevolati per chi affitta (*Buy To Let Mortgages*, 1995) che ha spinto molti piccoli proprietari ad affittare.

Alcuni dati di questo capovolgimento: dal 2001 il numero di alloggi in locazione è aumentato del 29%, mentre quello degli alloggi in proprietà è rimasto sostanzialmente invariato. Pertanto il peso dell'affitto è passato dal 2001 al 2012 dal 30% al 36% del totale (tab. 13, fig. 19).

All'interno del comparto in locazione è ritornato centrale il ruolo dei soggetti privati: da un lato con gli operatori del no profit, le *Housing Associations* (oggi chiamate anche *Private Registered Providers*) che coprono l'area del social housing, dall'altra con il PRS (*Private Rental Sector*), il mercato privato vero e proprio.

A fronte di un crollo del numero delle *council houses* pubbliche (- 39,5% dal 2001) il numero degli alloggi delle *Housing Associations* è aumentato del 61,8%, e quello del libero mercato del 100,9%. Quest'ultimo segmento raccoglie il 18,5% delle famiglie, nel 1988 toccò il suo livello più basso scendendo sotto il 9%. È il settore che in misura maggiore ha dato risposte al fabbisogno abitativo delle giovani generazioni e più in generale delle fasce a basso reddito. Naturalmente il PRS, composto in gran parte da appartamenti (in un Paese con una alta percentuale di case individuali), ha grandissima rilevanza nelle aree urbane ed in modo particolare nella regione londinese, dove rappresenta oggi il 25% delle famiglie (era appena il 12% alla fine degli anni Ottanta) (fig. 20).

La forte domanda di affitto di mercato è dunque l'esito di una pluralità di fattori: la crescita demografica particolarmente a Londra e nel Sud-est, l'immigrazione, le crescenti difficoltà ad acquistare una casa o ad accedere all'offerta sociale.

Le conseguenze sul piano della precarietà non mancano: a seguito di una forte deregolamentazione, nel settore privato la durata dei contratti di locazione tende ad essere sempre più breve determinando una notevole precarietà: basti considerare che in Inghilterra l'81% degli inquilini nel settore privato ha contratti sotto i 5 anni.

Al disimpegno dello Stato nell'intervento diretto ha fatto da contrappeso l'aiuto finanziario alle famiglie attraverso l'*Housing Benefit*, un impegno che assorbe ingenti risorse e che è costantemente cresciuto: era pari a 7,4 miliardi di sterline attuali nel 1989, ed oggi è pari a 23,8 miliardi di sterline (circa 33 miliardi di euro), quasi il 30% dell'intero welfare britannico (fig. 22). Da sottolineare il fatto che l'*Housing Benefit* riguarda gli inquilini del settore pubblico (*council houses*) e no-profit, sia gli inquilini del settore privato (*Local Housing Allowance*).

Naturalmente l'enorme costo dei sussidi abitativi e la loro scarsa efficacia, impongono di affrontare quello che è considerato il vero problema, e cioè la carenza di alloggi.

Per fronteggiare l'incremento del numero di famiglie servirebbero, secondo le stime, almeno 220mila nuovi alloggi l'anno nella sola Inghilterra e Galles, mentre la produzione reale oscilla tra i 100 e i 120mila alloggi.

Tra i fattori alla base di tale carenza di alloggi:

- la caduta degli investimenti pubblici in edilizia residenziale, che la crescita del settore privato riesce solo in parte a compensare;
- la carenza di aree edificabili a costi che rendano fattibile la costruzione di alloggi a prezzi accessibili;
- la volontà di preservare le *greenbelt* delle città, e l'opposizione delle comunità locali a nuove espansioni urbane, fattori che hanno limitato i programmi di nuove costruzioni;
- la presenza di una grande regione urbana, quella londinese, calamita di investimenti, imprese e popolazione, dove gli sviluppi immobiliari residenziali sono oggetto di interesse internazionale e i prezzi delle case inaccessibili.

La risposta delle politiche recenti

Nel Regno Unito il tema della casa è uno di temi caldi del dibattito pubblico ed anche della campagna elettorale del 2015. Peraltro le politiche abitative sono da sempre terreno di forte scontro politico, con una contrapposizione di ricette molto diverse. L'innalzamento dei costi abitativi rappresenta infatti uno degli elementi chiave del peggioramento delle condizioni di vita delle famiglie. Sebbene sia ampiamente riconosciuto il ruolo dell'affitto come fattore che rende possibile una elevata mobilità lavorativa, da tempo le crescenti difficoltà ad accedere alla proprietà abitativa sono al centro dell'attenzione del Governo. Il problema riguarda soprattutto le fasce più giovani, la cosiddetta "*Generation Rent*", per le quali è diventato davvero arduo uscire dalla condizione di inquilino, dati i crescenti e insostenibili prezzi di acquisto, prezzi che dopo una breve flessione nel 2009 hanno ricominciato a crescere in misura rilevante, specie nell'area londinese (fig. 21). Peraltro anche i costi di affitto sono in forte ascesa.

La strategia del Governo per far fronte alla carenza di alloggi contiene sia incentivi agli investimenti sul fronte della locazione che su quello della proprietà. Così sono stati varati contemporaneamente due provvedimenti:

il *Build to Rent* rivolto ad ampliare l'offerta in affitto e l'*Help to Buy*, indirizzato alla proprietà.

Il primo (*Build To Rent Fund*), mira ad offrire agli investitori garanzie finanziarie per abbattere i costi di indebitamento necessari per realizzare programmi di costruzione di alloggi in affitto di una certa consistenza. Inferiori alle attese i risultati finora raggiunti. Le critiche riguardano la necessità di porre mano ad un'iniziativa pubblica diretta di costruzione di nuovi alloggi a costi accessibili.

Per quanto riguarda invece l'obiettivo di far crescere il numero di proprietari, ed in particolare il numero dei *first-time buyers*, mai così basso come in questi anni, l'*Help to Buy Scheme* lanciato nel 2013 dal ministro Osborne prevede (fase 1) che gli acquirenti costituiscano un deposito pari al 5% del prezzo di acquisto mentre lo Stato provvede con un prestito fino al 20% del valore della proprietà a tasso zero per i primi cinque anni. Il resto del capitale viene coperto in genere attraverso un mutuo. I prestiti sono disponibili solo per nuove costruzioni sotto un certo importo (meno di 600mila sterline in Inghilterra, 300mila in Galles). La fase 2 (2014) ha ampliato il raggio di azione anche agli immobili esistenti ed anche a chi è già proprietario: in questo caso il meccanismo è diverso, al deposito minimo del 5% dell'acquirente si aggiunge un mutuo con un soggetto finanziario convenzionato con lo Stato che fa da garante.

Inoltre, proprio alla vigilia della campagna elettorale, è stato varato un nuovo strumento, l'*Help to Buy: ISA*, finalizzato ad aiutare i *first-time buyers* ad accumulare il capitale iniziale. In questo caso lo Stato interviene con un bonus pari al 25% del risparmio accumulato (il tetto massimo del bonus è pari a 3mila sterline su 12mila accantonate), che viene stanziato al momento dell'acquisto dell'abitazione. Il provvedimento è controverso, dal momento che è accusato da alcuni analisti di alimentare una bolla nella zona di Londra e più in generale nel Sud-Est del Paese.

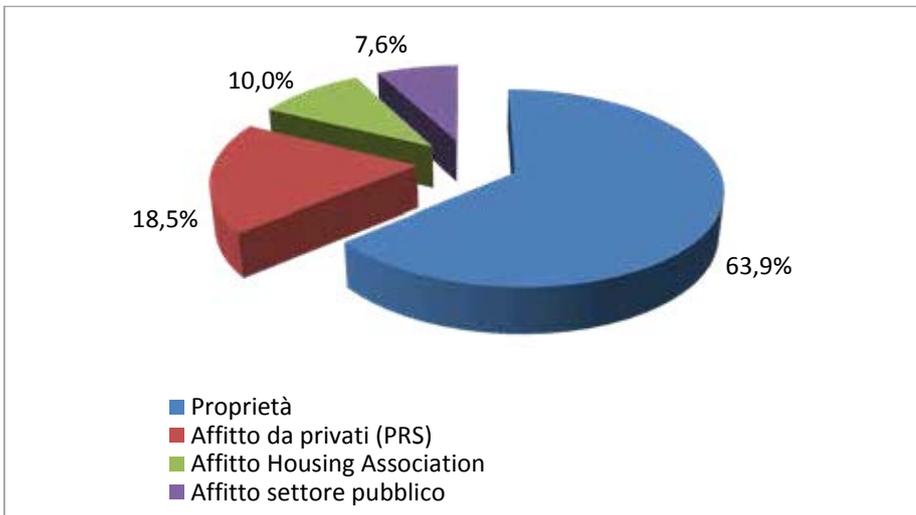
Alcuni dati

Tab. 13 - Inghilterra: stock abitativo per titolo di godimento, 2001-2012 (n. abitazioni in migliaia)

	Totale abitazioni	Proprietà	Totale affitto	% affitto sul totale	PRS (affitto privato)	Affitto sociale	
						Housing Associations	Local Authorities
2001	21.207	14.735	6.472	30,5%	2.133	1.424	2.915
2002	21.353	14.846	6.507	30,5%	2.197	1.492	2.818
2003	21.513	14.752	6.761	31,4%	2.549	1.651	2.561
2004	21.684	14.986	6.698	30,9%	2.578	1.702	2.418
2005	21.869	15.100	6.769	31,0%	2.720	1.802	2.247
2006	22.083	15.052	7.031	31,8%	2.987	1.865	2.179
2007	22.288	15.093	7.195	32,3%	3.182	1.951	2.062
2008	22.510	15.067	7.443	33,1%	3.443	2.056	1.944
2009	22.695	14.968	7.727	34,0%	3.705	2.128	1.894
2020	22.839	14.895	7.944	34,8%	3.912	2.180	1.852
2011	22.976	14.827	8.149	35,5%	4.105	2.255	1.789
2012	23.111	14.757	8.354	36,1%	4.286	2.304	1.764
Var. % 2001-2012	9,0%	0,1%	29,1%		100,9%	61,8%	-39,5%

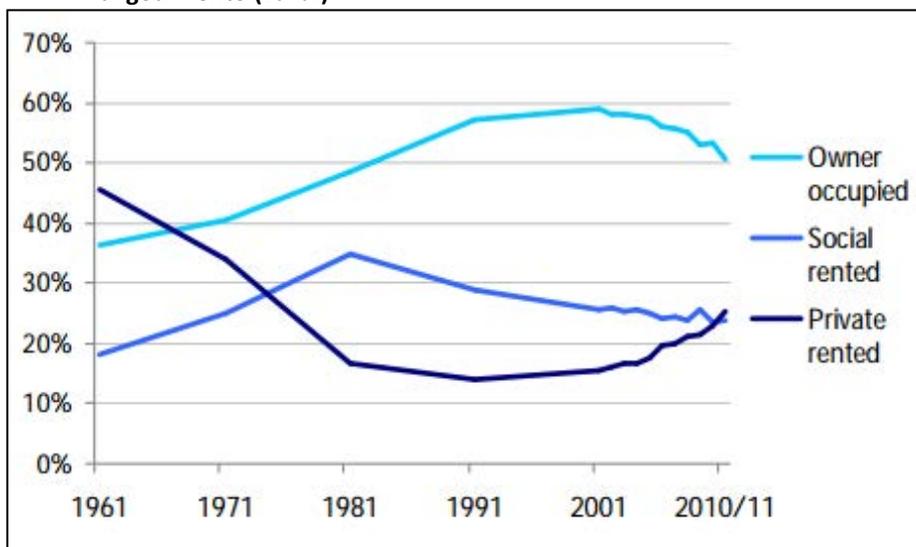
Fonte: elaborazione Censis su dati Department for Communities and Local Government

Fig. 19 - Inghilterra: stock abitativo per titolo di godimento al 2012 (val.%)



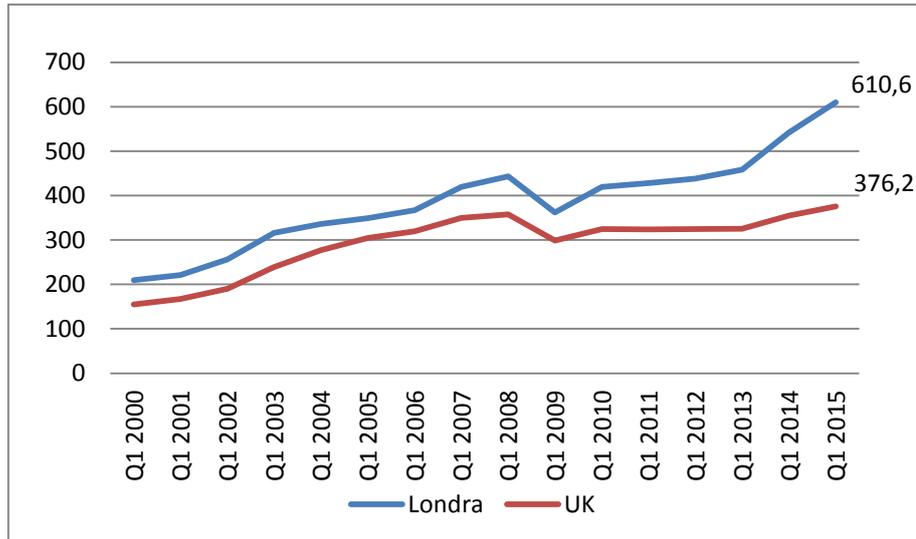
Fonte: elaborazione Censis su dati Department for Communities and Local Government

Fig. 20 - Londra: variazione 1961- 2011 della distribuzione dello stock abitativo per titolo di godimento (val.%)



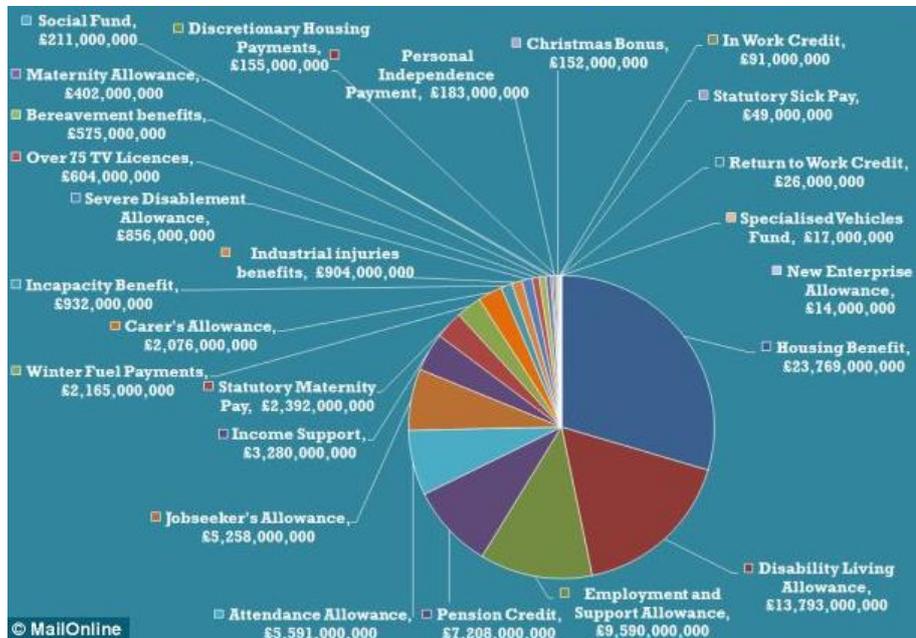
Fonte: Mayor of London

Fig. 21 – Andamento 2000-2015 dell’House Index Price, a Londra e nel Regno Unito
(numero indice: anno 1993=100)



Fonte: elaborazione Censis su dati Nationwide

Fig. 22 - Il peso dell’Housing Benefit all’interno del welfare britannico



Fonte: MailOnline

4.4. Germania: un sistema equilibrato ad elevata stabilità

Il contesto

I fondamentali del settore abitativo fanno della Germania una vera anomalia in Europa.

Basti ricordare che la più forte economia dell'Unione europea è anche il Paese Ue con il più basso tasso di proprietari, pari a circa il 42% (tab. 14). Certo il fatto che nella ex Germania Est la percentuale di proprietari fosse molto bassa è una delle cause della scarsa diffusione della proprietà, ma vi sono anche altre ragioni.

In questo quadro il settore privato dell'affitto è il pilastro fondamentale del sistema abitativo: questo rappresenta circa il 40% dell'intero stock abitativo e serve quindi ampi strati della società tedesca. Da sottolineare il fatto che 6 case in affitto su 10 appartengono a piccoli proprietari.

La riduzione del patrimonio abitativo sociale è stata rilevante: basti considerare che nella ex Germania Ovest prima dell'unificazione si contavano circa 4 milioni di alloggi sociali, e che oggi nella Germania unita ve ne sono solo 1,5 milioni.

La stabilità del mercato abitativo è il carattere prevalente del caso tedesco. Il Paese non è stato sostanzialmente toccato dalla crisi del mercato immobiliare, né peraltro dal ciclo positivo precedente. In questi anni l'incidenza media dei costi abitativi totali sul reddito delle famiglie è rimasta sostanzialmente stabile e sostenibile (fig. 23).

Le politiche abitative non sono oggetto di forte dibattito politico e sono sostanzialmente neutrali: affitto e proprietà sono sullo stesso piano e la locazione privata è considerata un'opzione desiderabile, in quanto sicura e a lungo termine, per molte famiglie, in modo particolare nelle città. Da ricordare che in Germania nel 1986 è stata abolita la deducibilità degli oneri finanziari sui mutui, togliendo in questo modo un incentivo all'indebitamento per l'investimento immobiliare.

A tale stabilità, a cui in Europa altri Paesi guardano come un modello di equilibrio, contribuisce:

- un'offerta adeguata di alloggi in affitto sia pubblici che privati che risulta attrattiva anche per i ceti medi;

- una regolazione del settore (che gli inglesi definiscono “*mild rent regulation*”) che punta a trovare un punto di equilibrio tra gli interessi degli inquilini e quelli dei proprietari costruttori/investitori e che, all’opposto di Paesi come il Regno Unito, punta sulla lunga durata dei contratti (spesso a durata indeterminata).

La formula tedesca è in sostanza una combinazione tra protezione degli inquilini (contratto e controllo degli affitti) ed ampi incentivi fiscali per le nuove costruzioni di alloggi in locazione.

Gli affitti sono generalmente a tempo indeterminato. Lo sfratto dell’inquilino è possibile solo in caso di danneggiamento dell’immobile o necessità di uso diretto da parte del proprietario o di un suo familiare e ovviamente di morosità, quando l’arretrato è pari a due mensilità. In caso di morosità se l’arretrato non è saldato entro 15 giorni dall’avviso, il proprietario può rivolgersi al tribunale civile per lo sfratto. Contemporaneamente i servizi sociali devono essere informati e nel caso di morosità incolpevole procedono a cercare una nuova soluzione più economica. In genere l’intero percorso fino all’esecuzione in media dura un anno e mezzo.

L’affitto è considerato dagli operatori del mercato come un investimento a basso rischio con rendimenti stabili, grazie a generose detrazioni fiscali per i proprietari, e la possibilità di aumentare i canoni a fronte di interventi di riqualificazione del patrimonio.

La regolazione a livello locale riguarda essenzialmente l’aggiornamento dei canoni d’affitto, che inizialmente sono liberi, purché non superino di più del 20% il canone di riferimento della zona. In fase di aggiornamento il canone può essere aumentato al massimo del 20% ogni 3 anni, ma anche in questo caso non deve superare l’importo massimo previsto per l’area e per quella tipologia. Tali soglie sono in genere indicate nel *Mietspiegel*, l’indice di riferimento degli affitti, un prospetto introdotto nel 1982 che molti comuni in Germania pubblicano annualmente. I valori, basati su dati forniti dalle associazioni di inquilini e di proprietari o da apposite commissioni, sono riferiti alla zona d’interesse, tendo conto della posizione, dell’anno di costruzione e delle caratteristiche degli immobili.

Incrementi del canone maggiori della soglia del 20% in tre anni sono ammessi nel caso di interventi di modernizzazione dell’alloggio ed in particolare di interventi sul fronte dell’efficienza energetica. In questo caso

l'incremento annuo non deve superare l'11% del costo dell'intervento realizzato. Ciò ha prodotto un innalzamento significativo delle prestazioni del patrimonio in affitto.

Il settore privato concorre anche all'offerta di case a basso costo. Esistono incentivi pubblici per i privati che affittano temporaneamente a canone sociale: dopo 10-15 anni l'alloggio rientra nel normale regime privato. Di fatto molto del social housing è fatto da piccoli proprietari privati che affittano l'abitazione (per un periodo limitato) a famiglie a basso reddito percependo un sussidio.

Anche in Germania i sussidi per la casa (*Wohngeld*) sono una parte importante del welfare: il 12% delle famiglie riceve un aiuto pubblico per far fronte ai costi abitativi.

La risposta delle politiche recenti

Seppur in parte indenne dalle criticità di altri Paesi, il dibattito anche in Germania si sta concentrando sull'*affordability* delle abitazioni nelle grandi città.

Un primo risultato di tale dibattito è stato l'introduzione di alcune modifiche alla legislazione degli affitti, volute dai socialdemocratici, limitatamente alle tre maggiori città del Paese e cioè Berlino, Amburgo e Monaco. In queste città, caratterizzate da dinamiche dei prezzi più sostenute, gli affitti non possono superare più del 10% il canone medio per alloggi con le stesse caratteristiche e la soglia massima degli aumenti scende dal 20% al 15% in tre anni.

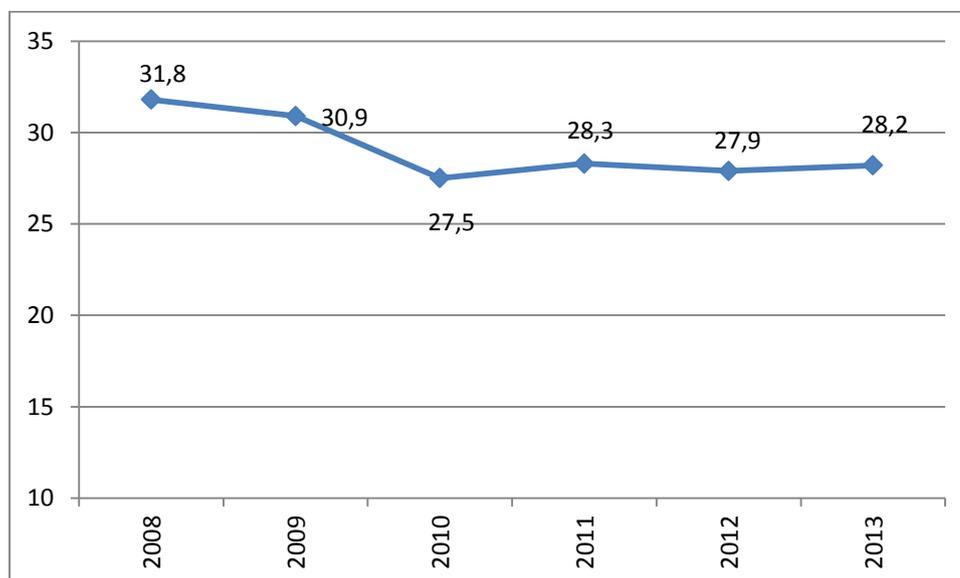
Alcuni dati

Tab. 14 – Germania: quadro generale del titolo di godimento dell’abitazione, confronto 2006-2010

	2006		2010	
	v.a.	val. %	v.a.	val.%
Proprietà	15.960	40,3%	16.792	41,8%
Affitto	23.657	59,7%	23.344	58,2%
Affitto: piccoli proprietari	14.507	36,6%	14.177	35,3%
Affitto: società, coop, pubblico ecc	9.150	23,1%	9.167	22,8%
Totale	39.617	100,0%	40.136	100,0%

Fonte: elaborazione Censis su dati GDW

Fig. 23 - Germania: andamento dell’ incidenza media del totale dei costi abitativi sul reddito netto familiare, 2008-2013



Fonte: elaborazione Censis su dati Destatis, indagine Eu-Silc

4.5. Spagna: cambio di paradigma delle politiche dopo la bolla immobiliare

Il contesto

Il dibattito pubblico attuale sul mercato residenziale in Spagna è fondamentalmente incentrato su tre argomenti: lo stock di case invendute e/o vuote, le rivendicazioni per il diritto alla casa e il fenomeno sociale di lotta contro gli sfratti conseguenti la crisi economica, in un contesto in cui, dal 2006 al 2013, il canone medio è sostanzialmente raddoppiato in termini reali (+48,6%).

A seguito del boom immobiliare, prima, e dello scoppio della cosiddetta Bolla del mattone, poi, la Spagna si trova oggi a dover gestire un stock di abitazioni invendute stimato in circa 800 mila unità. La SAREB⁴, la banca pubblica che ha rilevato il patrimonio immobiliare in pancia agli istituti di credito in difficoltà, ha stanziato nel 2013 una cifra di 103 milioni di euro per le demolizioni delle edificazioni ancora in corso d'opera, con la duplice finalità di eliminare i costi dell'invenduto non finito e comprimere l'offerta per tentare di ridare in parte slancio al mercato (sulla falsariga di quanto accaduto negli Stati Uniti o in Irlanda), fomentando così la già forte tensione sociale sul tema del diritto alla casa⁵.

⁴ La *Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria* (SAREB) è un ente privato creato nel novembre 2012 per aiutare il risanamento del settore finanziario spagnolo e in particolare degli enti con eccessiva esposizione nel settore immobiliare.

Il governo spagnolo ha sottoscritto nel luglio 2012 un accordo con i partner europei che prevedeva, come condizione per ricevere aiuti finanziari, la costituzione di un gestore a cui trasferire il patrimonio immobiliare degli enti in difficoltà, con l'obiettivo di ridurne i rischi e procedere ad una ordinata liquidazione degli asset problematici. A SAREB sono stati pertanto trasferiti quasi 200 mila asset per 50,8 miliardi di euro, di cui l'80% sono costituiti da attività finanziarie e il 20% da immobili. (Fonte: www.sareb.es).

⁵ La decisione relativa alle demolizioni ha scatenato il malcontento nel Paese; in particolare la *Plataforma de Afectados per la Hipoteca* (PAH), l'associazione che rappresenta le famiglie sfrattate e lotta contro gli sfratti in programma, chiede al contrario di assegnare gli alloggi invenduti ai nuclei in difficoltà. Dal 2008, inizio della crisi immobiliare, e a seguito della crisi economica 2008-2012, infatti, in Spagna, migliaia di famiglie sono state sfrattate (circa 250 sfratti al giorno nel 2012).

Alla data del Censimento 2011, a livello nazionale, le abitazioni vuote rappresentavano una quota pari a 3,4 milioni di unità, incrementate di circa l'11% in dieci anni, su uno stock di abitazioni totali pari a 25 milioni di unità (tab. 15).

Nel periodo intercensuario ha inoltre guadagnato peso il numero di abitazioni in affitto raggiungendo una quota pari al 13,5% sul totale: infatti, su oltre 18 milioni di abitazioni di residenza censite, circa 2,4 milioni riguardano abitazioni in affitto, il cui numero è cresciuto del 51% rispetto al 2001 (tab. 16).

Si segnala, nel contempo, l'incremento estremamente significativo (+83,5%) del numero di abitazioni di residenza di proprietà associate a mutuo (circa 6 milioni nel 2011), a fronte di una leggera diminuzione (-2,4%) di quelle senza mutuo (poco più di 7 milioni).

Con riferimento al titolo di godimento dello stock, dal 1981 al 2001 la quota in affitto delle abitazioni è progressivamente diminuita, passando dal 18,8% del totale all'11,4%. La tendenza si è poi invertita nel decennio successivo e nel 2011 la quota di abitazioni in affitto è nuovamente aumentata fino ad arrivare al 13,5%⁶ (fig. 24).

Si può concludere pertanto che il mercato immobiliare spagnolo si stia progressivamente aprendo all'affitto, come segnala l'ultimo rapporto dell'Istituto Nazionale di Statistica spagnolo (INE). Anche i sondaggi di uno dei principali operatori del settore⁷, rivelano che, nonostante la Spagna rimanga un Paese con una forte cultura della proprietà⁸, dal 2011 i soggetti favorevoli ad affittare un'abitazione sono quasi triplicati e che quasi la metà della popolazione ritiene che con l'attuale livello di prezzi sia più vantaggioso affittare che acquistare casa. Una forte domanda verso il mercato dell'affitto è inoltre espressa dalla popolazione straniera, dal momento che il 50% delle famiglie con almeno un componente straniero risiede in un'abitazione in affitto (fig. 25).

⁶ Fonte: Ministerio de Fomento, Boletín Oficial del Estado (BOE) núm. 86, 10/04/2013.

⁷ Fonte: Sondaggio Fotocasa (2012), portale immobiliare leader in Spagna.

⁸ A conferma di ciò, si segnala la lontananza della Spagna dal dato medio europeo del 2012 (rispettivamente 29,4% per l'affitto e 70,6% per la proprietà più altre forme) (Fonte: Eurostat, Housing Statistics, March 2014).

La risposta delle politiche recenti

In Spagna, la competenza delle politiche per le abitazioni è in capo al Ministero dello Sviluppo (*Ministerio de Fomento*), le cui disposizioni sulla materia sono state tradotte, fin dagli anni Ottanta, in piani triennali/quadriennali successivi, a partire dal Piano 1981-1983 fino a quello in vigore (2013-2016).

Fino al 2008⁹, i Piani statali sull'alloggio hanno mantenuto nel tempo un carattere unitario, nel disegno e nel contenuto, con alcuni elementi portanti in comune: incoraggiare la produzione di un volume crescente di abitazioni, l'occupazione di nuovo suolo e la crescita delle città e incentivare la proprietà come forma principale di accesso all'abitazione.

Negli ultimi anni, il perdurare della crisi economica ha reso evidente la necessità di riorientare le politiche di settore, in considerazione della difficoltà della domanda ad accedere ad un'abitazione di proprietà, in conseguenza del peggioramento del mercato del lavoro, delle restrizioni del credito operate dagli istituti bancari e dagli elevati prezzi di compravendita.

Si è pertanto imposta la necessità politica di un cambio di paradigma in grado di favorire le forme di accesso alla casa sia in proprietà, sia soprattutto in affitto, anche per incentivare la mobilità necessaria per la riattivazione del mercato del lavoro. Il modello dovrebbe mirare ad instaurare un equilibrio tra il forte sviluppo immobiliare degli ultimi anni e la manutenzione e conservazione del patrimonio edilizio già costruito, in un più ampio quadro che tenga conto di temi fondamentali come il rilancio del settore delle costruzioni, della generazione di occupazione, del risparmio/efficienza energetica, in linea con le esigenze derivanti dalle direttive europee in materia. Il tutto in un quadro di stabilizzazione di bilancio per massimizzare le scarse risorse.

In ottemperanza a tali esigenze, nel 2013 è stato emanato il nuovo Piano quadriennale¹⁰, i cui obiettivi sono in sintesi:

⁹ Ovvero fino al "Piano Statale per l'edilizia abitativa e la ristrutturazione edilizia 2009-2012", emanato nel 2008 (Real Decreto 2066/2008).

¹⁰ Piano Statale di promozione delle locazioni, della ristrutturazione edilizia e della rigenerazione e rinnovamento urbano, 2013-2016 (Real Decreto 233/2013 del 5/04/2013).

- allineare il regime di aiuto ai bisogni sociali attuali e alle limitate risorse disponibili, concentrandosi su due assi: promozione dell'affitto e promozione della ristrutturazione edilizia e rigenerazione urbana;
- contribuire a che i mutuatari ipotecari per l'acquisto di alloggi sociali possano soddisfare gli obblighi dei loro mutui;
- rafforzare la cooperazione e il coordinamento inter-amministrativo, e allo stesso tempo promuovere la responsabilità congiunta degli enti nel finanziamento e nella gestione dei programmi;
- migliorare la qualità della costruzione e, in particolare, dell'efficienza energetica, dell'accessibilità universale, dell'idoneità per la raccolta dei rifiuti e della sua corretta conservazione;
- contribuire al rilancio del settore immobiliare, attraverso la promozione dell'affitto e il supporto alla ristrutturazione degli edifici e alla rigenerazione urbana.

Tali obiettivi vengono perseguiti attraverso 8 programmi operativi, così declinati:

<p>Schema 1. Piano Statale 2013-2016 – Programmi operativi per il conseguimento degli obiettivi previsti</p>

- | |
|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Programma per la sovvenzione di prestiti concordati 2. Programma di sostegno per l'affitto di abitazioni 3. Programma per la promozione di alloggi pubblici in affitto 4. Programma per la promozione della ristrutturazione edilizia 5. Programma per la promozione della rigenerazione e del rinnovamento urbano 6. Programma di supporto all'implementazione di un Rapporto di valutazione degli edifici (standard) 7. Programma di promozione di città sostenibili e competitive 8. Programma di supporto all'implementazione e gestione del Piano |
|--|

In particolare, è di interesse l'approccio del Piano secondo cui viene considerato prioritario l'impulso alla ristrutturazione edilizia e alla promozione della locazione, intesi, congiuntamente, come volano per conseguire obiettivi di qualità dell'ambiente urbano e di risposta al diritto alla casa:

Schema 2. Piano Statale 2013-2016 – Obiettivi prioritari	
Impulso alla ristrutturazione edilizia	Impulso alla promozione della locazione
<i>Obiettivi</i>	<i>Obiettivi</i>
<ul style="list-style-type: none"> – migliorare le condizioni dei tessuti urbani già esistenti e la sicurezza, abitabilità e sostenibilità delle abitazioni ed edificazioni; – contribuire a risolvere il problema degli alloggi inadeguati (c.d. alloggi sub-standard) nelle città; – promuovere la rigenerazione integrata di interi quartieri; 	<ul style="list-style-type: none"> – promuovere l’affitto con un orientamento di cambio culturale che favorisca la mobilità e l’occupazione, facilitando l’accesso agli alloggi ai cittadini in generale e in particolare alle fasce più vulnerabili, in considerazione dei redditi disponibili; – affrontare le nuove necessità abitative sorte in conseguenza dei cambiamenti economici e sociali e le necessità causate dalla rapida crescita del volume degli sfratti; – affrontare il problema delle case vuote;

Alcuni dati

Tab. 15 – Spagna: popolazione e stock residenziale nel 2001 e 2011

	2001	2011	Var. %
Popolazione totale	40.847.371	46.815.919	+14,6%
Edifici	8.661.183	9.814.785	+13,3%
Abitazioni (totale)	20.946.554	25.208.623	+20,3%
<i>di cui: Abitazioni vuote</i>	<i>3.106.422</i>	<i>3.443.365</i>	<i>+10,8%</i>
<i>di cui: Abitazioni di residenza</i>	<i>14.187.169</i>	<i>18.083.692</i>	<i>+27,5%</i>

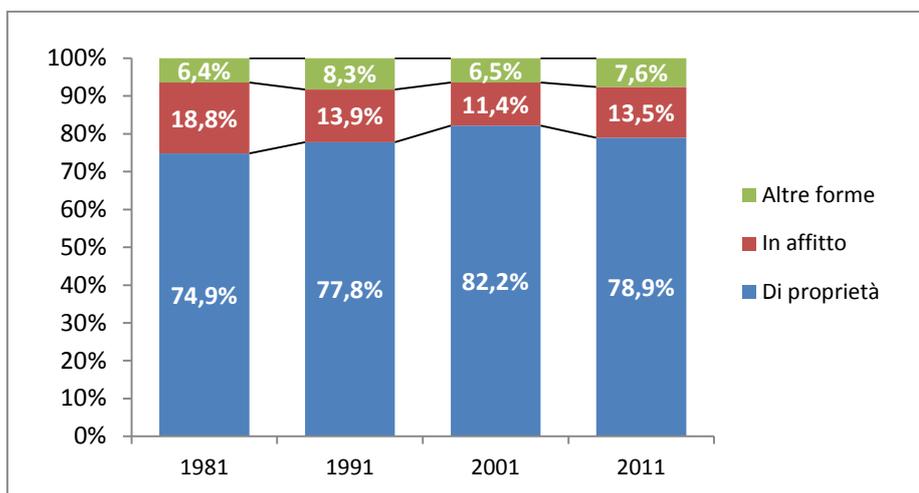
Fonte: Instituto Nacional de Estadística (INE), dicembre 2013

Tab. 16 – Spagna: numero di abitazioni per titolo di godimento nel 2001 e 2011

Titolo di godimento	2001	%	2011	%	Var %
In proprietà, totalmente pagata	7.197.098	50,7%	7.026.578	38,9%	-2,4%
In proprietà, con mutuo in essere	3.237.268	22,8%	5.940.928	32,9%	+83,5%
In proprietà - ricevuta per eredità o donazione	1.220.013	8,6%	1.307.481	7,2%	+7,2%
In affitto	1.614.221	11,4%	2.438.574	13,5%	+51,1%
Ceduta a titolo gratuito	915.426	6,5%	1.370.130	7,6%	+49,7%
Totale	14.184.026	100%	18.083.692	100%	27,5%

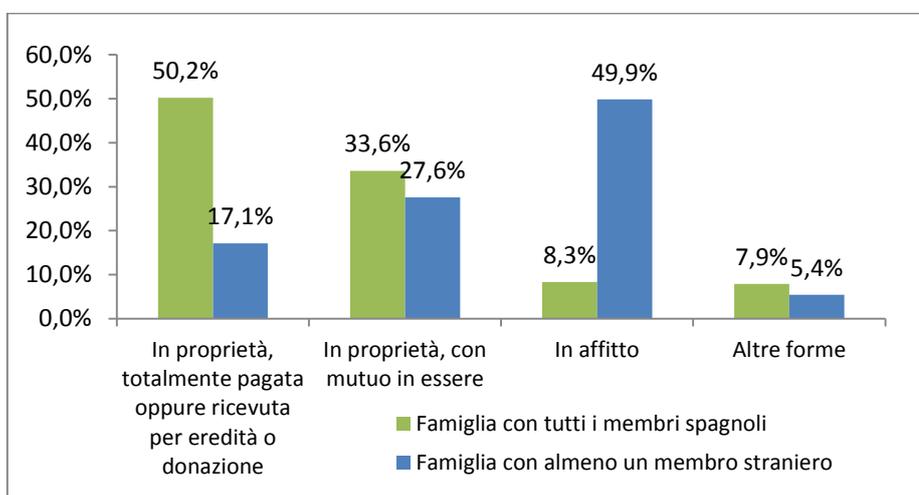
Fonte: Instituto Nacional de Estadística (INE), dicembre 2013

Fig. 24 – Spagna: distribuzione % del numero di abitazioni per titolo di godimento (1981-2011)



Fonte: Instituto Nacional de Estadística (INE), dicembre 2013

Fig. 25 – Spagna: titolo di godimento secondo la nazionalità delle persone che risiedono nell'abitazione (val.%)



Fonte: Instituto Nacional de Estadística (INE), dicembre 2013

Tab. 17 - Spagna: trend del canone medio di locazione della abitazione di residenza (affitti reali)

Anno	Euro	Var % su anno precedente	Var % dal 2006
2006	545	-	-
2007	625	+14,8%	+14,8%
2008	685	+9,5%	+25,7%
2009	743	+8,6%	+36,5%
2010	768	+3,4%	+41,1%
2011	806	+4,9%	+48,1%
2012	804	-0,4%	+47,5%
2013	809	+0,7%	+48,6%

Fonte: Instituto Nacional de Estadística (INE), dicembre 2013

5. I NODI IRRISOLTI E LE QUESTIONI CHIAVE DA AFFRONTARE

5.1. Una diversa visione del problema

La condizione strutturale in materia di uso, di proprietà e di finanziamento degli immobili residenziali in Italia è diversa, per qualità e quantità, da quella degli altri maggiori Paesi europei, in quanto caratterizzata da maggiore attenzione alla qualità dell'abitare e della casa, più ampia diffusione della proprietà delle famiglie e un minore tasso dei volumi di indebitamento rispetto al PIL. Una struttura ben più solida rispetto a molti altri Paesi, ma anche più rigida.

Solida soprattutto perché gli italiani la casa "se la sono comprata ed hanno aiutato i figli a comprarla", impegnando i risparmi (di oggi e, sempre più, quelli di domani) e, in parte, perché tuttora esiste una rete di protezione di circa un milione di alloggi pubblici.

Rigida, perché il mercato dell'affitto rimane poco permeabile a nuovi bisogni abitativi e presenta canoni elevati; perché tempi e percorsi di valorizzazione immobiliare del pubblico e del privato sono troppo lunghi, troppo complessi, troppo poco efficienti; ed infine perché la normativa sui contratti di locazione per rendere più affidabile e trasparente il mercato è ancora in mezzo al guado in molte regioni.

Sulle ragioni che giustificano un rinnovato interesse ed impegno per rilanciare gli investimenti abitativi in Italia non c'è necessità di dilungarsi ulteriormente.

Certamente però c'è da costruire, attraverso una corretta informazione, una maggiore comprensione del tema: le politiche abitative, spesso intese in Italia unicamente come un ambito di risposta all'emergenza delle fasce sociali più disagiate, rappresentano invece in un'ottica europea, anche un'azione di supporto alla competitività e coesione del Paese. A fronte di cambiamenti strutturali che hanno investito tutte le principali economie avanzate, una maggiore articolazione dell'offerta abitativa, con un settore dell'affitto più forte, è oggi tema di interesse per gran parte del ceto medio.

Ne deriva che l'affitto va inteso non come un'area del mercato immobiliare residuale e destinata ai marginali, ma come un settore di offerta potenzialmente di interesse per la generalità delle famiglie.

Guardando in controluce le situazioni dei principali Paesi europei appare chiaro che:

- ci si confronta ovunque con una criticità specifica abitativa che è legata alle grandi aree urbane, dove l'attrazione di popolazione mobile e con redditi (giovani, immigrati) determina un rilevante squilibrio domanda/offerta;
- l'impovertimento del ceto medio legato alla crisi ha acuito ed allargato l'area della difficoltà a sostenere i costi abitativi (come mostra il crescere della morosità). Ma gli interventi di sostegno alle famiglie in affitto sono ovunque assai più consistenti di quello del nostro Fondo Sociale per l'Affitto (ex legge 431);
- all'interno del settore della locazione il settore privato, accanto a forme di intervento pubblico o sociale comunque limitate, gioca un ruolo fondamentale.

Ne deriva che oggi la casa è un tema che in Europa occupa un posto di rilievo nelle agende dei governi e nel dibattito pubblico.

5.2. L'esigenza di una strategia complessiva

La domanda c'è, i mutamenti della struttura sociale lo confermano, e si concentra nelle grandi aree urbane.

Tuttavia nel nostro Paese l'incertezza del contesto rappresenta il principale fattore negativo dal lato dell'offerta, l'ostacolo principale ad un ritorno degli investimenti e degli investitori nel settore residenziale.

Incerteza che riguarda le diverse dimensioni dell'operatività (amministrativa, fiscale, urbanistica) e che finisce per determinare un sostanziale ingessamento. Gli esempi sono infiniti e riguardano diversi ambiti. Quel che è certo è che politiche efficaci richiedono certezza, stabilità e chiarezza delle regole, fattori che finora sono mancati.

E' quindi necessario ripensare complessivamente l'assetto normativo, fiscale, regolativo del settore lavorando alle condizioni complessive che possano garantire verso l'investimento residenziale (in una logica non opportunistica) un flusso crescente di risorse finanziarie private (nazionali ed internazionali) oggi ancora troppo esigue. Anche perché la leva del finanziamento pubblico si è pressoché esaurita.

Le esperienze europee suggeriscono che avanzamenti significativi nella direzione di adeguare l'offerta ai mutamenti della domanda possono essere frutto solo di politiche organiche, che intercettino le diverse dimensioni del problema, e non di provvedimenti estemporanei. In questo senso, è degno di nota l'approccio messo in campo dalla Spagna dal 2013 che ha operato un cambio di paradigma con l'emanazione di un Piano quadriennale di rottura rispetto al passato, che lega le politiche di promozione della locazione a quelle della ristrutturazione edilizia (riqualificazione dello stock) e della rigenerazione urbana. Tra gli elementi di interesse vi è che il piano governativo prevede tra i propri programmi operativi di attuazione anche uno specifico "Programma di implementazione e gestione" del piano stesso.

L'approccio basato su una regia unitaria è auspicabile anche per il nostro Paese, come tramite per favorire un salto di qualità del mercato della locazione, concepito ancora in prevalenza come una soluzione di fruizione dell'alloggio emergenziale o comunque temporanea da parte di locatari in attesa di trovare le condizioni per accedere ad una abitazione di proprietà.

Tale concetto contrasta, in particolare, con lo sviluppo di un mercato della locazione in grado di favorire la mobilità del lavoro (e pertanto l'occupazione) e allo stesso tempo favorire gli investimenti privati, che costituiscono un volano per la ristrutturazione dello stock e per gli investimenti pubblici di rigenerazione urbana di intere zone urbane.

Obiettivo delle politiche pubbliche deve essere pertanto quello di puntare a costruire un mercato della locazione maturo, favorendo gli investimenti e contribuendo così a creare un parco di immobili in locazione inseriti in un mercato fluido e pertanto facilmente "monetizzabile".

Tutto ciò, senza, evidentemente, abdicare alla funzione istituzionale di tutela del diritto alla casa e di sostegno alle fasce più deboli. In merito a ciò, ad esempio, si evidenzia come l'efficienza del sistema della locazione non possa prescindere dall'efficienza della gestione del patrimonio abitativo

pubblico. La mobilità interna al parco alloggi ERP, assieme alle emergenze abitative che transitano nel libero mercato, devono potersi incontrare e dare risposte congiunte alla domanda di residenzialità.

5.3. Le dimensioni chiave su cui intervenire

Alla luce di ciò, è evidente come sia necessario promuovere una politica che intervenendo sui fattori di rigidità del mercato sia in grado di dare slancio agli investimenti pubblici e privati rimodulando gli strumenti normativi e finanziari per favorire la creazione di un mercato della locazione trasparente, vasto e flessibile.

Come procedere? In estrema sintesi, quattro sembrano essere le dimensioni chiave da presidiare per riavvicinare gli investitori:

- intervenire sulla regolazione, creando oltre ad un sistema di regole più incisivo (in termini di diritti e doveri delle parti), un sistema di garanzie per abbattere i fattori di rischio del conduttore che rassicuri gli investitori senza togliere le tutele ai soggetti socialmente deboli;
- introdurre forme stabili di incentivazione: la tassazione in tutte le fasi, d'investimento, realizzazione, messa a reddito, va regolata in modo opportuno, non penalizzante, se si intende incentivare l'offerta in affitto;
- omogeneizzare, semplificare e stabilizzare le normative e le pratiche amministrative che regolamentano l'attività di sviluppo immobiliare, a partire dall'urbanistica; ricordando che oggi la farraginosità delle regole, l'incertezza di tempi e procedure, di fatto giocano contro gli obiettivi che, almeno teoricamente, sono condivisi da tutti: quelle di rinnovare la città esistente e le sue zone sottutilizzate/degradate, contenendo l'urbanizzazione di suoli non ancora compromessi e valorizzando il vasto patrimonio di case sfitte;
- investire sulla comunicazione per sostenere e diffondere una visione più evoluta dell'abitare.

Rimuovere i fattori di blocco avrebbe certo effetti molto rilevanti in chiave occupazionale, facendo ripartire un settore fondamentale dell'economia del Paese e dando risposta a bisogni abitativi di ampie fasce di popolazione.

Ma gli effetti sarebbero significativi anche in ordine ad altri due aspetti non secondari, vale a dire:

- l'affermazione di un rapporto più evoluto tra iniziativa privata e settore pubblico, in cui quest'ultimo leghi il suo ruolo alla regolazione/controllo dei processi anziché all'intervento diretto;
- l'innovazione del prodotto edilizio: il patrimonio in affitto è spesso il più degradato e inadeguato in termini dimensionali e di servizi. Modernizzare dal punto di vista energetico e funzionale gli stock immobiliari esistenti, come anche innovare i sistemi di costruzione riuscendo ad ottimizzare i costi del nuovo, rappresenterebbe un passo in avanti importante.



Allegato 2

Rassegna stampa del convegno

RESIDENZIALE

«Meno fisco per far ripartire l'affitto»

Per Sidief (Bankitalia) in Italia le locazioni sono più penalizzate rispetto agli altri Paesi

di Paola Dezza

● La crisi immobiliare degli ultimi sette anni, una serie di cambiamenti culturali e i problemi legati alla disoccupazione hanno cambiato il mercato abitativo.

Sidief, la società di gestione del patrimonio immobiliare residenziale di Bankitalia, ha tracciato in un incontro ieri a Roma, una fotografia con l'ausilio di Censis e Nomisma, sul settore e sul tema degli investimenti nel segmento della locazione residenziale privata. Con un occhio ai nodi da sciogliere in Italia per rendere l'investimento nel residenziale da mettere a reddito più interessante tanto per investitori privati quanto per istituzionali.

L'investimento privato nel mattone si è praticamente azzerato, per via della pesante pressione fiscale in primis che ha ridotto i rendimenti ma anche a causa della congiuntura economica negativa. Trovare oggi un inquilino stabile e "buon pagatore" è diventato sempre più difficile. Secondo lo studio anche dal lato degli investitori si registrano segnali di un potenziale riavvicinamento al tema residenziale, che fatica tuttavia a concretizzarsi per il permanere di una serie di fattori disincentivanti. Sempre per il regime fiscale penalizzante e mai definitivo, a causa di un quadro normativo incerto e per la farraginosità delle procedure urbanistiche.

«Il rendimento per l'investitore istituzionale può essere interessante - dice Merio Breglia, presidente di Sidief - L'yield in Europa

viaggia tra il 2-3% lordo, quello che cambia è la tassazione della società di gestione della proprietà. Che per noi è penalizzante. In Italia l'acquisto di unità abitative da parte di privati per poi affittare è praticamente scomparso. Per noi il tema centrale è quello della fiscalità, la nostra assimila l'investimento di una seconda casa all'acquisto di un immobile di lusso, in uno spreco».

In Italia quindi il segmento resta marginale, a differenza di altri Paesi europei dove l'affitto di mercato rappresenta un pilastro importante delle politiche della casa. Non solo. L'impossibilità di accesso di molte famiglie all'acquisto della casa impone a individuare soluzioni adatte a evitare crisi sociali, tutelando le fasce della popolazione con reddito basso, e a incontrare le necessità dei più giovani, più inclini alla mobilità.

Nomisma ha rilevato, infatti, che nelle città maggiori la domanda è salita negli ultimi sei mesi del 2014, nel semicentro e in periferia, zone con canoni più bassi. In generale lo spostamento d'interesse di una parte delle famiglie verso il mercato dell'affitto ha favorito una maggiore tenuta dei canoni rispetto ai prezzi, seppure in un quadro recessivo. A far crescere la domanda di case da affittare sono anche i cambiamenti della struttura sociale. Dei 25 milioni di famiglie presenti in Italia, molti nuclei sono costituiti da una o due persone.

Nel quadro europeo lo studio rileva come sia entrato in crisi il modello abitativo legato alla corsa alla proprietà. L'impovertimento delle classi medie ha avuto ripercussioni sulle nuove generazioni. Non più aiutati dai genitori, i giovani hanno dovuto cambiare le attese. Sul settore pesa anche il calo della produzione di nuovi alloggi, anche per le difficoltà a reperire aree edificabili senza andare a consumare nuovo suolo agricolo o verde (i cosiddetti greenfields). Peraltro le aree già urbanizzate (i cosiddetti brownfields) specie se posizionate strategicamente rispetto a servi-

zi e trasporti, determinano costi elevati.

Quali sono i nodi da sciogliere? Innanzitutto una normativa che rende il segmento affitti più affidabile e trasparente, un'attenzione a calmerare in alcuni casi i canoni e un'accelerazione della valorizzazione immobiliare del pubblico e del privato, oggi eccessivamente lunga. «Le politiche abitative, spesso intese in Italia unicamente come un ambito di risposta all'emergenza delle fasce sociali più disagiate, rappresentano invece in un'ottica europea, anche un'azione di supporto alla competitività e coesione del Paese» recita lo studio. L'affitto va inteso non come un'area del mercato immobiliare residuale, ma come un settore di offerta potenzialmente di interesse per la generalità delle famiglie. E di interesse anche per i grandi capitali che investono sul mattone.

Tuttavia nel nostro Paese l'incertezza del contesto rappresenta il principale fattore negativo dal lato dell'offerta, l'ostacolo principale ad un ritorno degli investimenti e degli investitori nel settore residenziale.

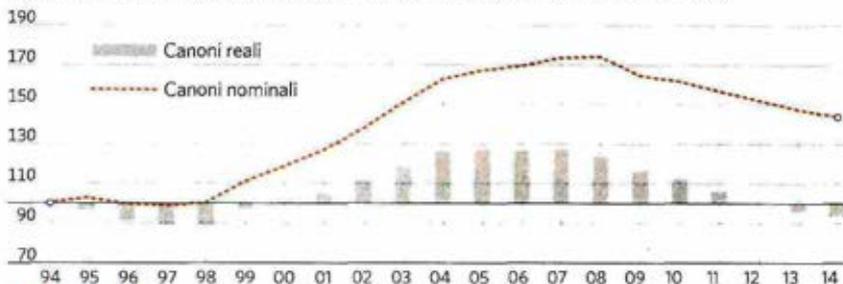
L'approccio basato su una regia unitaria è auspicabile anche per il nostro Paese, come tramite per favorire un salto di qualità del mercato della locazione. All'estero, per esempio, si possono annoverare casi di politiche che hanno gestito la materia. È il caso dell'Inghilterra ma anche della Germania. Qui c'è il più basso tasso di proprietari dell'Unione europea, pari a circa il 42%. In questo quadro il settore privato dell'affitto è il pilastro fondamentale del sistema abitativo: questo rappresenta circa il 40% dell'intero stock abitativo e serve quindi ampi strati della società tedesca. Da sottolineare il fatto che sei case in affitto su dieci appartengono a piccoli proprietari. La formula tedesca è in sostanza una combinazione tra protezione degli inquilini (contratto e controllo degli affitti) ed ampi incentivi fiscali per le nuove costruzioni di alloggi in locazione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il mercato degli affitti

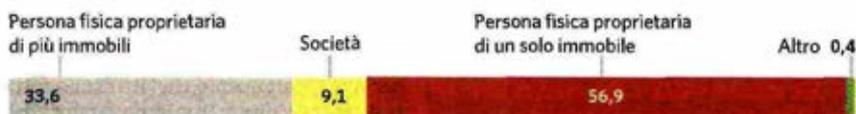
L'EVOLUZIONE

Canoni nominali e reali negli ultimi vent'anni (numero indice: I semestre 1994=100)



LA TIPOLOGIA

I proprietari di abitazioni in affitto (val.%)



LOCAZIONI CITTÀ PER CITTÀ

Canoni nelle 13 grandi città e nelle 13 città intermedie (euro/mq/anno; var%; II sem 2014)

13 GRANDI CITTÀ	CANONE MEDIO	VAR. % ANNUA	13 CITTÀ INTERMEDIE	CANONE MEDIO	VAR. % ANNUA
Bari	87	-3,70	Ancona	80	-3,10
Bologna	89	-3,10	Bergamo	78	-1,50
Cagliari	83	-2,80	Brescia	78	-3,30
Catania	66	-2,30	Livorno	93	-1,40
Firenze	117	-1,70	Messina	59	-2,90
Genova	80	-3,70	Modena	75	-1,10
Milano	147	-1,20	Novara	64	-0,70
Napoli	94	-2,70	Parma	89	-1,70
Padova	86	-2,40	Perugia	78	-1,70
Palermo	69	-3,90	Salerno	92	-1,60
Roma	167	-3,30	Taranto	57	-2,10
Torino	85	-2,50	Trieste	76	-2,20
Venezia città	129	-1,80	Verona	85	-3,70
Ve. terraferma	81	-0,9			

NOTA: il dato fa riferimento al panel di 13 grandi città monitorato semestralmente e al panel di 13 città intermedie monitorato annualmente dall'osservatorio immobiliare di nomisma. FONTE: osservatorio immobiliare di nomisma



Mezzo milione in cerca di affitto

Studio Censis-Nomisma: la domanda è in crescita ma canoni alti e scarsi incentivi bloccano il mercato

ROSARIA AMATO

ROMA. Ai proprietari l'affitto non conviene perché le tasse sono eccessive e il rischio morosità spaventato, ai potenziali inquilini nemmeno perché gli affitti sono troppo alti e i vari "fondi" di sostegno per la casa sono concentrati in prevalenza sugli aspiranti acquirenti. Risultato: «Il tema della locazione residenziale è diventato marginale negli ultimi anni. La locazione è vista come un tema di assistenza e non di investimenti», rileva Mario Breglia, presidente della Sidief, la società immobiliare controllata dalla Banca d'Italia che ha organizzato a Roma il convegno "Investire sulla casa". Peccato perché agli attuali 4,4 milioni di famiglie in

affitto si potrebbero aggiungere almeno altre 500.000 persone, se ci fossero le condizioni, osserva Breglia, suggerendo la potenziale platea: «giovani che cercano una casa in città per periodi brevi, immigrati inseriti nel mercato del lavoro e una forte mobilità presente anche in Italia». Studenti, lavoratori, immigrati e famiglie si arrangiano come possono al momento: gli immigrati stipati in case spesso sovraffollate (una condizione che riguarda, secondo l'Istat, il 41 per cento delle famiglie di soli stranieri), gli italiani schiacciati da canoni che vanno ben oltre il 30 per cento del reddito, percentuale che convenzionalmente rappresenta la soglia di sostenibilità. Tanto che chi non ce la fa più a pagare finisce per strada: si è passati dai 40.000 sfratti annui del 2001 agli oltre

70.000 del 2013. È vero che la corrispondenza tra bassi redditi e affitti è aumentata negli ultimi 20 anni: il rapporto Censis-Nomisma presentato al convegno rileva come le famiglie del "primo quintile" (20 per cento con entrate più basse) costituiscono il 40 di quelle in locazione mentre nel 1991 erano al 33 per cento; di contro, è in affitto solo il 6,2 per cento del quintile più ricco. I nuovi inquilini sono soprattutto giovani, con il principale percettore di reddito sotto i 35 anni: nel 2007 era in affitto il 26 per cento, nel 2013 la quota è arrivata al 32 per cento. Una fetta di popolazione che, per quanto minoritaria (costituisce appena il 18 per cento delle famiglie), meriterebbe una maggiore attenzione. Magari prendendo esempio dagli altri Paesi: in Fran-

cia, dove è in affitto il 42 per cento delle abitazioni, le famiglie percepiscono dallo Stato un aiuto economico per ridurre il peso dei costi abitativi, sia che si tratti di affitto che di mutuo. In Germania, dove si arriva al 58 per cento, gli affitti sono spesso a tempo indeterminato con canoni controllati ma ci sono anche generose detrazioni fiscali per i proprietari. In Italia, conclude Breglia, sarebbe necessaria una politica "a regia unitaria" che punti in via primaria all'incentivazione dell'affitto, anche favorendo gli investitori istituzionali che hanno la possibilità di acquistare e ristrutturare un gran numero di alloggi per poi riversarli sul mercato, ma che al momento hanno margini di profitto risicati: «Il 62 per cento nostri ricavi va al fisco». Mentre da parte pubblica invece andrebbe rilanciate le politiche di sostegno alle fasce più deboli.

INUMERI

30%

SUL REDDITO

Per 2,3 milioni di famiglie il costo del fitto supera il 30% del reddito

40,1%

IL QUINTILE

Il 40,1% delle famiglie in affitto appartiene al quintile più povero della popolazione

70 mila

GLI SFRATTI

Quelli che sono stati emessi in Italia nel 2013 contro i 40 mila del 2001

Solo il 18% delle famiglie italiane è in locazione, contro il 42% francese e il 58 tedesco



Breglia (Sidief): «Incentivi per rilanciare gli affitti mercato potenziale enorme»

LA RICERCA

ROMA In Italia c'è un mercato potenziale di 500 mila persone per la locazione residenziale. Ne è convinto Mario Breglia, presidente della Sidief, società immobiliare controllata da Bankitalia, che ha circa 9 mila unità immobiliari in gestione, del valore di 1,5 miliardi, di cui l'80% residenziale affittato a canoni concordati. Sidief ha commissionato una ricerca a Nomisma e Censis dalla quale emerge che forme stabili di incentivazione aiutano a ricreare un mercato della locazione che la crisi e la valanga di imposte piovute sugli immobili ha reso decisamente più difficile. Questo in una fase in cui, ha spiegato Breglia durante il convegno «Investire sulla casa» organizzato per presentare la ricerca, «si impongono nuove domande residenziali: giovani che cercano la casa in città per periodi brevi, immigrati inseriti nel mercato del lavoro e una forte mobilità presente anche in Italia. C'è poi una congiuntura favorevole agli

investimenti nella residenza da parte di investitori istituzionali italiani ed esteri. Del resto, con tassi quasi a zero, l'investimento al 2-3% diventa interessante per chiunque. E le esperienze estere, spesso con incentivi fiscali e normativi, lo dimostrano».

NUOVA VISIONE DELL'ABITARE

La ricerca è stata illustrata da Giorgio De Rita (Censis) e Luca Dondi (Nomisma). Dopo aver descritto i numeri più significativi per l'Italia e le esperienze estere più interessanti, i due studiosi hanno suggerito i quattro temi chiave da mettere in agenda per il rilancio degli affitti: nuove regole; forme stabili di incentivazioni; semplificazioni normative; nuova visione dell'abitare. Dopo le relazioni degli economisti Mario Deaglio (Fondazione Einaudi), Gregorio De Felice (Intesa Sanpaolo), Federico Sutti (Dla Piper) e Salvatore Chiri (Bankitalia), l'esperienza operativa della Sidief è stata illustrata dal direttore generale Carola Giuseppetti. «Per rendere appetibile il mercato della locazione residenziale agli occhi degli investitori istituzionali - ha spiegato Giuseppetti - va anzitutto risolto il grande peso della fiscalità, come proprietari (Imu e Tasi) e come società di gestione altamente penalizzate dalla categoria abitativa caratterizzata da minori detrazioni e assenza di incentivi, sia per i lavori di ristrutturazione sia per gli interventi di adeguamento normativo e di efficientamento energetico». Per la società di Bankitalia, ha rivelato il suo dg, il peso della fiscalità vale il 62% dei ricavi. «Ebbene - ha concluso Giuseppetti - il sistema attuale non ci consente di poter generare risorse per investire in nuove residenze da locare».

Serve dunque una diversa visione del problema, suggerisce la ricerca. «Tropo spesso - osserva - in Italia le politiche abitative sono state concepite come risposta all'emergenza delle fasce sociali più disagiate. Ma i tempi cambiano ed è giunto il momento di articolare un'offerta abitativa più ampia, perché è solo così che si favoriscono l'emancipazione dei giovani e l'occupazione».

R. Ec.

IL PRESIDENTE DELLA SOCIETÀ CONTROLLATA DA BANKITALIA: SUL MERCATO ITALIANO CONGIUNTURA FAVOREVOLE AGLI INVESTIMENTI



La sede della Banca d'Italia a Roma



© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'affitto è il salvagente

Investitori sempre più interessati al comparto della locazione residenziale, che oggi potrebbe ripartire grazie una domanda potenziale di 500 mila case

di Teresa Campo

La domanda c'è, gli immobili pure, e anche la volontà di sbloccare finalmente la situazione. Cosa manca allora per far decollare il mercato degli affitti residenziali? O meglio, perché in Italia quella della locazione non è diventata un'asset class come invece accaduto negli altri Paesi, anzi gli investitori istituzionali in passato presenti in questo mercato, vedi assicurazioni, banche e casse previdenziali, ne sono quasi del tutto usciti? Le risposte purtroppo sono le solite: fisco pesante, eccesso di burocrazia, scarsa certezza del diritto, confusione normativa. Ora però per la prima volta qualcosa sembra si stia muovendo, grazie anche a importanti fattori, alcuni ribaditi nel corso di un convegno promosso nei giorni scorsi da Sidief, società immobiliare controllata dalla Banca d'Italia, con 9 mila unità immobiliari in gestione per 1,5 miliardi di valore, di cui l'80% residenziale. Tutto

affittato a canoni concordati. «In Italia c'è una domanda potenziale di 500 mila abitazioni in affitto», spiega il presidente di Sidief Mario Breglia, «una domanda fatta di giovani che cercano casa in città per lavoro o per studio, giovani coppie, immigrati stabilmente occupati, ma anche anziani e chiunque in questa fase non voglia accollarsi il peso di un mutuo». Attenzione inoltre: nonostante la descrizione, non si tratta di una domanda povera, incapiente, cui rispondere con abitazioni popolari o in social housing, ma appunto di un vero mercato, solvibilissimo, che in Germania per esempio riguarda il 60% delle abitazioni (cioè solo il 40% dei tedeschi vive in una casa di proprietà), mentre negli altri Paesi Ue si attesta su percentuali più basse, ma comunque di gran lunga superiori al modestissimo 18% tricolore. Colpa di un mercato dell'affitto tricolore privo di un'offerta adeguata: i nuovi contratti di locazione sono meno di 200 mila l'anno. Il secondo elemento che potrebbe sbloccare la situazione è l'attuale

congiuntura, più che favorevole agli investimenti: con tassi prossimi allo zero, l'investimento al 2-3% diventa interessante. Non a caso Blackstone di recente ha puntato proprio sul mattone residenziale tedesco, e anche in Irlanda gli investimenti nel settore fioccano.

Cosa altro servirebbe per far partire il mercato? Sicuramente forme stabili di incentivazione fiscale e qualche aiuto normativo. Basti pensare che il peso della fiscalità incide al 62% sui ricavi di Sidief. Il tasto è ovviamente uno di quelli su cui il Governo non ci sente per i problemi di bilancio. «Ma potrebbe bastare per esempio far pagare ai proprietari di un appartamento locato come prima casa l'Imu corrispondente, cioè senza l'aggravio seconda casa», aggiunge Breglia. «Anche solo un correttivo del genere basterebbe a rendere l'investimento più efficiente per le società immobiliari, che tra l'altro devono affrontare tutti i costi connessi a manutenzione e in molti casi riqualificazione visto che il patrimonio in affitto è spesso più

degradato e inadeguato degli immobili in vendita, anche dal punto di vista del risparmio energetico». In quest'ambito, dicono gli addetti ai lavori, molto utile sarebbe inoltre un più facile cambiamento della destinazione d'uso, così da poter per esempio riutilizzare molti uffici oggi vuoti, con vantaggi per gli immobiliari e per l'economia del Paese. Interessante è anche l'impatto che le nuove norme potrebbero avere sul patrimonio pubblico in dismissione. «Stiamo attentamente valutando l'ipotesi di muoverci nell'ambito della locazione, e contiamo di arrivare a una decisione entro un paio di mesi», spiega Giovanni Paviera, amministratore delegato di Cdp Immobiliare. «Cdp dispone di 3 milioni di metri quadri, di cui il 40% residenziale, ma in buona parte da riqualificare. Per far funzionare l'operazione sotto il profilo economico ci basterebbe poter scaricare l'Iva legata ai lavori di ristrutturazione, incentivo che ci darebbe un margine sufficiente anche ad affrontare il rischio di morosità e sfitto». (riproduzione riservata)



La Spa di Bankitalia

«Regole più semplici per rilanciare l'affitto»

ALESSIA GUERRIERI

ROMA

C'è un popolo di mezzo milione di persone che sceglie l'affitto – non perché non può permettersi di comprare una casa – a cui dare risposte, con una normativa e una fiscalità davvero europee. Una nuova classe d'inquilini insomma, composta da giovani e famiglie con grande mobilità lavorativa e stranieri, che infatti non trova solu-

Sidief, società immobiliare della banca centrale, chiede misure che favoriscano l'ingresso dei fondi nel mercato

zioni adeguate sul mercato dell'affitto, stretto tra regole poco organiche e scarsi incentivi fiscali. La marginalità del tema nell'agenda politica e il panorama culturale italiano orientato solo all'acquisto hanno fatto il resto. Eppure ci sono molti immobili sfitti o sottoutilizzati (anche statali), che potrebbero essere riqualificati, rispondendo a un bisogno emergente in Italia e migliorando la vivibilità delle città. Guarda proprio a questo comparto la Sidief – Spa di Bankitalia, oggi una delle principali società immobiliari italiane con 9mila unità – anche in virtù dei dati sulla locazione nel nostro paese presentati da Censis e Nomisma ieri a Roma.

Oggi ci sono 4,4 milioni di famiglie in affitto e ormai più del 60% di chi si rivolge a un'immobiliare cerca una casa in locazione, hanno spiegato i due istituti di ricerca nel corso del convegno sulle politiche abitative organizzato da Sidief. Negli ultimi 7 anni il numero di famiglie e giovani in affitto è cresciuto dal 26 al 32%, mentre enti e società hanno dismesso il loro patrimonio arrivando a detenere appena il 9% dello stock in locazione. In più, in futuro, si prevede una crescita della mobilità della popolazione del 7%, con annessa necessità di abitazioni "a tempo". Se a ciò si lega «la congiuntura favorevole agli investimenti nella residenza da parte d'investitori istituzionali italiani e stranieri, oggi al 2-3%» dice il presidente della Sidief, Mario Breglia, il quadro si fa «interessante». Quando però, prosegue, a fronte di un rendimento del 2%, «il 60% va in tasse è impossibile fare un conto economico».

Da qui la necessità di intervenire sulla regolazione, stabilizzando e semplificando le norme, e d'introdurre forme d'incentivazione sia per gli affittuari che per le società di gestione, disegnando un progetto-paese per l'immobiliare. La questione di fondo, è che mentre «l'offerta di case in affitto possedute da persone fisiche riceve l'attenzione fiscale che merita», in tema di cuneo fiscale sul canone, recupero edilizio, plusvalenze - ricorda Salvatore Chiri, capo servizio consulenza fiscale della Banca d'Italia - «non lo stesso accade per l'offerta proveniente da soggetti diversi dalle persone fisiche». Solo rimettendo perciò insieme «i fili della tassazione, della comunicazione e della gestione – sostiene Giorgio De Rita, segretario generale del Censis – si potrà rispondere alla nuova domanda, oggi più diversificata».

Affitti: mezzo milione di domanda da classe media

**Lo rivela la ricerca 'Investire sulla casa' realizzata da
Nomisma, Censis e Sidief**

(ANSA) - ROMA, 20 MAG - E' necessario creare una serie di regole ed incentivi per permettere agli investitori istituzionali di realizzare abitazioni da dare in affitto per quella nuova domanda non in sofferenza economica della classe media, circa mezzo milione che nelle grandi città non possono, ma soprattutto, non vogliono comprare. Sono le conclusioni della ricerca 'Investire sulla casa' realizzata da Nomisma e Censis con Sidief, la società che gestisce l'ex patrimonio immobiliare della Banca d'Italia. "Abbiamo stimato - spiega Mario Breglia, presidente di Sidief - che c'è una nuova domanda di affitto non di necessità, quindi della classe media, di circa mezzo milione di persone: sono famiglie, giovani e immigrati che possono pagare canoni di almeno 500 euro al mese. Servono regole e meccanismi d'incentivo, che ora sono solo per i privati, per permettere agli investitori istituzionali di restaurare palazzi da dare poi in affitto a canone concordato, servirebbe anche a calmierare i prezzi. Bisogna creare un mercato con scelte di politica fiscale". Breglia ha sottolineato che solo a Milano ci sono un milione di metri quadri di uffici sfitti che potrebbero essere riconvertiti. Le proposte avanzate dalla ricerca prevedono interventi sulla regolazione per abbattere il rischio degli investitori, l'introduzione di forme stabili di incentivazione per aumentare l'offerta d'affitto, la semplificazione delle regole per lo sviluppo immobiliare e una campagna di comunicazione per sostenere una nuova visione dell'abitare.(ANSA)

Altri articoli pubblicati:

DATA	TESTATA	TITOLO
07/05/2015	Quotidiano Immobiliare	Investire sulla Casa: politiche e strumenti per l'affitto in Europa, proposte per l'Italia
13/05/2015	Monitor Immobiliare	Convegno Sidief a Roma su politiche e strumenti per l'affitto
17/05/2015	Economia Immobiliare	Roma, in un convegno Sidief, il 20 maggio, le opportunità di investimento per gli operatori istituzionali nel settore della locazione residenziale
17-19/05/2015	Agende appuntamenti	Vari.
20/05/2015	AskaneWS	Intesa Sp: Pil accelera in 2016, stimiamo 1,2%
20/05/2015	Ansa	Pil: Intesa Sanpaolo, in 2016 accelererà a +1,2%
20/05/2015	LaPresse	LPN-Intesa Sanpaolo: Nel 2016 Pil Italia crescerà dell'1,2%
20/05/2015	Radiocor – Il Sole 24 Ore	Idea Fimit: Caniggia, per la Siiq a buon punto, speriamo entro l'anno
20/05/2015	Monitor Immobiliare	Case in affitto opportunità per gli investitori istituzionali
20/05/2015	Monitor Immobiliare TV	Video interviste (Piccialli, Giuseppetti, Breglia, Di Lazzaro, Spaziani Testa)
20/05/2015	Il Ghirlandaio	Affitto: nonostante le tasse, mercato pronto ad esplodere
20/05/2015	Quotidiano Immobiliare	Residenziale: riportare investitori istituzionali sulla locazione / Residenziale a reddito? Avanti piano, quasi indietro
20/05/2015	Radio24	Affitti. Breglia (Sidief): per rilanciare il mercato servono regole e fisco "europei"
20/05/2015	Radiocor – Il Sole 24 Ore	Immobili: Breglia (Sidief), incentivi per rilancio affitto residenziale. C'è un mercato potenziale di 500mila persone
20/05/2015	Borsa Italiana	Immobili: Breglia (Sidief), incentivi per rilancio affitto residenziale
20/05/2015	LaPresse	LPN-Affitti, Breglia: In Italia mezzo milione richieste ma settore in declino
20/05/2015	AskaneWS	Sidief: rilanciare affitto, 1/2 mln inquilini potenziali "buoni"
21/05/2015	Quotidiano Immobiliare TV	video interviste (Piccialli, Giuseppetti, Breglia)
21/05/2015	Panorama	Anche Bankitalia cerca inquilini nel duro mercato degli affitti
21/05/2015	Libero	Meno tasse per rilanciare gli affitti
23/05/2015	Il Settimanale di Qi	Gli Stati Generali della casa
25/05/2015	Economia Immobiliare	Presentato il Rapporto "Investire sulla casa" promosso da Sidief e realizzato da Censis e Nomisma
30/05/2015	Milano Finanza	Il mattone ricomincia dalla locazione
30/05/2015	QN (Il Giorno, Il Resto del Carlino, La Nazione)	Con l'Imu dimezzata riparte l'affitto
06/07/2015	Italia Oggi Sette	Affitto, morosità fuori gioco