



SIDIEF
SOCIETÀ ITALIANA DI INIZIATIVE
EDILIZIE E FONDARIE



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

VERSO LA "CASA TAXI"?

LA DOMANDA ABITATIVA DEI GIOVANI

PUBBLICAZIONE ATTI CONVEGNO DI ROMA
12 OTTOBRE 2016



SIDIEF
SOCIETÀ ITALIANA DI INIZIATIVE
EDILIZIE E FONDARIE



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

VERSO LA "CASA TAXI"?

LA DOMANDA ABITATIVA DEI GIOVANI

PUBBLICAZIONE ATTI CONVEGNO DI ROMA
12 OTTOBRE 2016

Pubblicazione realizzata da
Sidief SpA con la collaborazione del Dipartimento Immobili e appalti della Banca d'Italia

Progetto a cura dell'Ufficio Comunicazione e relazioni esterne di Sidief SpA
Progetto grafico a cura di Pixell

Stampato dalla Banca d'Italia nel mese di febbraio 2017

È consentita la riproduzione a fini didattici e non commerciali, a condizione che venga citata la fonte.

Indice

■ INDIRIZZO DI SALUTO <i>Valeria Sannucci</i>	07
■ RELAZIONE INTRODUTTIVA <i>Mario Breglia</i>	09
■ I GIOVANI E LA CASA. NUOVE DOMANDE E NUOVA OFFERTA <i>Luigi Cannari</i>	13
■ FLESSIBILITÀ E PRAGMATISMO ANCHE NELL'APPROCCIO ALLA CASA <i>Stefano Sampaolo</i>	23
■ LA CASA VISTA DAI MILLENNIALS <i>Elena Molignoni</i>	29
■ RESIDENZIALE: NUOVA PROSPETTIVA PER GLI INVESTITORI E PER LE SOCIETÀ DI SERVIZI <i>Carola Giuseppetti</i>	33
■ IL QUADRO ECONOMICO. ANALISI E PROPOSTE <i>Fabrizio Di Lazzaro</i>	37
■ LA CASA PER I GIOVANI È FLESSIBILE COME UNA TENDA <i>Mario Deaglio</i>	41
■ IL PUNTO DI VISTA DEGLI OPERATORI (TAVOLA ROTONDA) Più offerta in affitto a costi sostenibili - <i>Daniele Barbieri</i>	49
Necessaria una "politica strutturale della casa" - <i>Antonio Gennari</i>	53
Il mercato deve ripartire dal residenziale - <i>Aldo Mazzocco</i>	57
Il sistema bancario e il supporto ai giovani - <i>Angelo Peppetti</i>	61
Proprietà diffusa e necessità di ripensare l'offerta - <i>Giorgio Spaziani Testa</i>	63
L'esigenza di innovazione nel prodotto casa - <i>Luigi Donato</i>	67
■ CONCLUSIONI <i>Paolo Piccialli</i>	71
■ ALLEGATO Ricerca "I giovani e la casa. La generazione dei Millennials di fronte alla questione abitativa" a cura di <i>Censis e Nomisma</i>	



Valeria Sannucci
Vicedirettore Generale
Banca d'Italia

Indirizzo di salute

La Banca d'Italia è tradizionalmente attenta alle caratteristiche strutturali delle diverse economie e presta da tempo attenzione alla dimensione demografica dei nostri problemi economici e finanziari, attuali e prospettici. Ricordo incidentalmente che nella lectio magistralis in occasione del conferimento della laurea ad honorem in scienze statistiche attuariali nell'Università di Trieste il dicembre scorso, il Governatore ha annoverato l'evoluzione delle caratteristiche demografiche della popolazione tra i suoi principali interessi di studio da oltre due decenni, ritenendo che questo abbia un ruolo cruciale per le prospettive di crescita e per la stabilità finanziaria del nostro Paese.

■ Lo scenario per i giovani è assai meno favorevole rispetto al passato

I giovani, che costituiscono lo snodo cruciale del futuro di tutte le economie mature, fronteggiano oggi uno scenario che per loro è assai meno favorevole rispetto al passato. Questo è ancora più vero nel nostro Paese. Sono comprensibilmente preoccupati per le proprie possibilità di lavoro, di soddisfazione professionale e di crescita sociale. La generazione dei Millennials ha alcuni elementi di forza significativi da spendere sul mercato del lavoro: un livello di scolarizzazione relativamente elevato, una forte familiarità con la tecnologia, un diffuso utilizzo delle nuove forme di comunicazione istantanea e di condivisione delle conoscenze e delle opinioni. Eppure soffre tassi di occupazione drammaticamente bassi.

■ Il nuovo flusso migratorio

Un nuovo flusso migratorio, molto diverso da quello che portò cento anni fa così tanti italiani ad approdare a Ellis Island, è stata la risposta di una componente non trascurabile di questa generazione alla lunga crisi che ha visto bruciare il 10 per cento del nostro prodotto interno lordo. Ma anche questa risposta rischia ora di scontrarsi con il riaffiorare di tendenze nazionalistiche, con l'innalzamento di muri materiali o ideologici che rendono più esigui gli sbocchi all'interno della stessa area europea. Anche se non si tratta di lavoro ma di scuola, credo siate rimasti pure voi colpiti dalla notizia che in alcune scuole inglesi è stato introdotto un quesito che chiedeva se il bambino da iscrivere a scuola fosse semplicemente italiano o se fosse italiano-napoletano, o italiano-siciliano. L'alta percentuale di giovani fino ai 35 anni che conti-

nua a vivere nella famiglia di origine - che è più alta in Italia che nella media europea - sintetizza i problemi di questa generazione. In molti casi infatti si tratta di una scelta determinata dalla difficoltà di affrontare l'onere di un affitto e, ancor di più, di ottenere e sostenere un mutuo per l'acquisto di un alloggio.

■ **I millennials
puntano su
condivisione,
pragmatismo e
disponibilità alla
mobilità**

In questo quadro si combatte e anche i Millennials combattono, si registrano primi timidi segnali del diffondersi di un approccio al problema della casa che, analogamente a quanto già si osserva ad esempio con riferimento all'automobile, punta sulla condivisione più che sulla proprietà esclusiva. Più in generale, si avvicina uno scenario in cui le scelte personali sono maggiormente improntate al pragmatismo e a disponibilità alla mobilità. Questa evoluzione si rileva anche nell'attività lavorativa. Una ricerca sulla condizione dei professionisti svolta dall'Associazione Bruno Trentin ha messo in luce importanti cambiamenti culturali. Meno di 1/6 degli intervistati ha dichiarato di desiderare un lavoro stabile a tempo indeterminato. Oltre la metà, nel puntare ad una maggiore continuità occupazionale e a maggiori tutele, ha però dichiarato di voler mantenere la propria autonomia. Lo riscontriamo anche nei giovani che entrano oggi in Banca d'Italia. I neoassunti un tempo facevano la domanda "Cosa potete offrirmi che mi accompagni per tutto l'arco della mia vita lavorativa?".

Adesso la domanda è: "Cosa posso imparare qui che mi possa essere utile anche altrove?". Il tema del rapporto tra i giovani e la casa può fungere da chiave di lettura per i fondamentali in trasformazione del nostro Paese. Dalle caratteristiche dei giovani e delle loro aspettative prende le mosse la ricerca curata da Censis, Nomisma e Sidief.

Ne ascoltiamo i risultati con grande interesse, certi del fatto che, grazie alle scelte metodologiche alla base dell'impostazione di questo convegno, le conclusioni verso le quali sarà orientato il dibattito tra esperti potranno fornire spunti concreti per rendere maggiormente coerente il patrimonio immobiliare italiano con le esigenze e le speranze delle nuove generazioni.



Mario Breglia
Presidente Sidief

Relazione introduttiva

Ringrazio innanzitutto la dottoressa Sannucci che ha portato il saluto della Banca. Ringrazio la stessa Banca perché non solo ci ospita in questa sala convegni molto bella e accogliente, ma ha dato un supporto importante nella parte culturale, con il dottor Cannari, che poi terrà una relazione sul quadro generale delle tematiche dei giovani nell'economia del Paese.

Un supporto fornito anche nella gestione della tavola rotonda che avverrà più tardi, nella seconda parte della mattina, tra i responsabili delle principali associazioni di settore e che sarà coordinata dal dottor Luigi Donato, non solo Vice Presidente del nostro Consiglio di Sorveglianza, ma anche responsabile dell'area Immobili e Appalti della Banca d'Italia.

Poi ci sono tanti amici di Banca che sono venuti a trovarci e a onorarci oggi della loro presenza, oltre che molti amici e colleghi del mondo immobiliare, estremamente attenti alle tematiche che stiamo affrontando.

■ Parlare di locazione residenziale è un impegno culturale per la Sidief

Nel nostro mandato di amministratori della Sidief ci siamo dati un impegno culturale nell'approfondire e presentare all'opinione pubblica, intesa in senso lato - noi vorremmo ci ascoltasse soprattutto la politica - il tema della locazione residenziale.

Non solo perché è il core business di questa società, che ha in proprietà e in gestione un patrimonio residenziale importante in Italia, ma perché non vogliamo essere i soli e gli unici rappresentanti di una grande società che gestisce case in Italia. Tutti gli altri gestori hanno prevalentemente uffici, negozi, centri commerciali.

L'obiettivo che ci siamo dati e che vorremmo perseguire nel corso del mandato è di affrontare, almeno una volta l'anno, una tematica di ampio respiro sulla locazione residenziale e discuterla con gli addetti ai lavori. Lo scorso anno avevo iniziato il convegno dicendo che la locazione residenziale è un po' "il caro estinto". Il termine era piaciuto, non voglio citarmi, ma purtroppo è la realtà.

È stato poi ripreso: oggi c'è più attenzione per questo argomento, qualche normativa anche nel settore residenziale ha cominciato a muoversi in questo senso.

■ **Il Focus quest'anno sarà sui giovani e la casa**

Il tema che vogliamo approfondire ora è quello dei giovani e la casa. Abbiamo definito i Millennials come le persone che stanno tra i 18 e i 34 anni. Temi, sia quello dei giovani che quello della casa, che sostanzialmente sono residuali nel dibattito della politica e della comunicazione.

Mi occupo del tema immobiliare da quarant'anni, e mi è venuto in mente che venti o trent'anni fa nessuno avrebbe fatto un approfondimento su questi temi. Non perché nessuno ci avesse pensato, ma perché la casa rappresentava una "mistica unione" tra il lavoro e la famiglia. I giovani entravano senza grandi difficoltà nel mercato del lavoro, potevano comprare una casa o andare occasionalmente in affitto e poi creavano una famiglia.

Si parlava di tutt'altro dunque, i temi erano quelli del livello degli affitti, dei canoni, degli sfratti, cioè tematiche differenti di tipo sociale. Oggi, di questa triade che cosa rimane? Il lavoro è raro: è in discussione, ha modalità diverse rispetto a quelle del passato. Non parlo di famiglia, perché lo sappiamo tutti, ormai la famiglia è coniugata in tanti modi, in Italia abbiamo più convivenze che famiglie regolari. Rimane la casa, di questa triade. Non è più raccordo tra lavoro e famiglia.

■ **L'Italia ha la percentuale più alta d'Europa di giovani che vivono con i genitori**

Mostro due tabelle che abbiamo preparato noi di Sidief e ci mostrano dove siamo. In Europa ci sono 50 milioni di giovani tra i 18 e i 34 anni che vivono da soli, o convivono, su un totale di circa 100 milioni. Quasi il 48 per cento, meno della metà, vive con i genitori. In Italia i giovani che vivono con i genitori sono il 62,5 per cento; è sicuramente la percentuale più alta in Europa, negli Stati Uniti è la metà rispetto all'Italia.

Perché questo accade e perché gli altri numeri sono piccoli lo sentirete nelle prossime ore, però sono la crisi economica, l'incertezza del futuro, gli aspetti culturali che legano le famiglie italiane, o che legano i giovani alle famiglie, vincoli e difficoltà di vario tipo.

■ **Mancano le case progettate per i giovani**

I giovani vivono con i genitori e non praticano la convivenza anche perché mancano le case. Non mancano le case in assoluto, ma mancano quelle che potrebbero piacere ai giovani, ai nostri figli.

I giovani sono consumatori attenti, molto più di quanto non lo fossero le generazioni precedenti. Attenti e cauti nei consumi. Sono attenti al risparmio energetico, ai materiali compatibili, alla gestione degli spazi. Sono attenti alle reti, agli impianti, hanno bisogno di pochi servizi ma importanti. Attenzioni che non hanno, come sappiamo, i compratori adulti, ma che invece i giovani hanno. Quante case ci sono con queste caratteristiche, o che vengono ristrutturate con queste caratteristiche? Poche. Ammesso che ci siano case di questo tipo, sono solo in vendita. Le case piccole nelle nuove iniziative non superano il cinque-sei per cento, il resto sono case per le famiglie. Non ci sono più le famiglie dunque non si vendono le case.

La seconda slide, invece, è interessante al contrario. Noi abbiamo 3,5 milioni di giovani - quindi il 32 per cento del dato di prima - che vivono da soli, convivono, o sono sposati. Il loro comportamento dal punto di vista immobiliare è esattamente in linea con il resto dell'Europa, con i 2/3 che stanno in casa in proprietà (propria o dei genitori) e il resto è in affitto, mentre nel Paese

abbiamo circa l'80-82 per cento in proprietà e il 16-18 per cento in locazione.

■ **Una domanda potenziale di circa un milione di case**

Poi ho fatto un passaggio ulteriore: se i giovani italiani, che sono circa dieci milioni, volessero vivere fuori casa, riportandosi nella media europea, di quante case avremmo bisogno? Un milione e cinquantamila per la precisione. Dobbiamo costruire un milione di case? No, solo nei capoluoghi ci sono 1.8 milioni di case vuote, escluse le seconde case, escluse quelle nei piccoli centri, quindi è un tema importante, di raccordo tra la domanda e l'offerta. Questa non è la tematica odierna, perché poi non affrontiamo in modo specifico il settore immobiliare, ma è chiaro che ci sono le motivazioni, le spinte. Noi dobbiamo aiutare i giovani a uscire di casa – questo può essere uno stimolo per la politica – Ma mettere anche in condizioni il mercato immobiliare, nella locazione e anche nell'acquisto, di poter offrire case ai giovani ristrutturando complessi importanti e frazionandoli, realizzando delle case più piccole con delle agevolazioni, aiutando gli investitori istituzionali che fanno questo tipo di operazione. Ci deve essere un'attenzione, un programma di lavoro perché la domanda è importante.

■ **Parlano i giovani**

Vi chiedo di spegnere le luci, perché adesso diamo la parola ai giovani. (Parte un filmato con interviste ai giovani).

Tab. 1 - La condizione abitativa dei giovani in Europa e negli Stati Uniti
(valori percentuali nella fascia di età 18-34 anni)

Paese	Con i genitori	Matrimonio/ convivenza	Soli/coabitazione con amici	Altro
Danimarca	19,7	32,6	41,9	5,8
Finlandia	20,1	36,1	38,6	5,2
Francia	36,5	31,4	26,5	5,6
Germania	42,8	26,4	25,1	5,7
Italia	62,5	19,0	13,7	4,8
Norvegia	22,9	36,9	34,2	6,0
Olanda	36,0	27,2	28,6	8,2
Regno Unito	34,3	29,0	22,3	14,4
Spagna	58,0	17,3	20,2	4,5
Ue28	48,1	24,0	20,3	7,6
Stati Uniti	32,1	31,6	14,3	22,0

Fonte: elaborazione Sidief su fonti varie

**Tab. 2 - Situazione abitativa dei giovani che vivono in matrimonio/convi-
venza o soli/coabitazione con amici**

Paese	Numero giovani in matrimonio*	di cui % in proprietà	di cui % in affitto
Danimarca	787	56,0	44,0
Finlandia	1.123	64,9	31,5
Francia	6.793	51,8	48,2
Germania	7.531	40,5	59,5
Italia	5.594	65,3	34,7
Norvegia	760	73,9	26,1
Olanda	1.753	60,7	39,3
Regno Unito	6.871	57,4	42,6
Spagna	3.048	70,2	29,8
Ue28	42.932	62,7	37,3
Stati Uniti	30.795	56,0	44,0

**convivenza o soli/coabitazione sul totale dei giovani (migliaia)
Fonte: elaborazione Sidief su fonti varie*



Luigi Cannari
*Vice Capo Dipartimento
Economia e statistica
Banca d'Italia*

I giovani e la casa. Nuove domande e nuova offerta

I convegno di oggi mette in relazione due argomenti di cruciale importanza nel nostro Paese: la casa e i giovani. La casa è la principale forma di investimento del risparmio degli italiani. Quasi il 70 per cento delle famiglie vive in una abitazione di proprietà; il 14 per cento possiede altre abitazioni (Banca d'Italia, 2015a). Larga parte della ricchezza delle famiglie è detenuta in attività reali (Banca d'Italia, 2015b). Il possesso dell'abitazione di residenza è più diffuso che in altri grandi Paesi europei (ECB, 2013); per contro meno famiglie vivono in affitto (fig. 1). La dimensione del patrimonio immobiliare della popolazione e la diffusione della proprietà rispetto all'affitto sono connessi con le caratteristiche e le trasformazioni di una società, di cui i giovani rappresentano una componente fondamentale, anche perché ne delineano la futura evoluzione. In questo intervento introduttivo illustrerò alcuni fattori (demografia, mobilità, condizioni lavorative, accessibilità al mercato dei mutui) che influenzano la domanda di abitazioni e il mercato degli affitti. Offrirò infine alcuni spunti di riflessione per stimolare il dibattito.

■ Demografia

L'ampiezza della popolazione è un primo elemento da considerare, perché influenza il volume della domanda abitativa. Nel passato cinquantennio vi è stata una crescita continua della popolazione italiana, sebbene il tasso di variazione sia progressivamente diminuito. La crescita naturale, pari al 4,8 per mille tra il 1966 e il 1975 è divenuta negativa nel decennio 1986-1995 (-0,3 per mille); la flessione si è accentuata nel nuovo millennio (-0,8 per mille tra il 2006 e il 2015). Da Paese di emigrazione l'Italia si è trasformata in un Paese di immigrazione. È per effetto del saldo migratorio che la popolazione è significativamente tornata a crescere nel primo decennio del nuovo millennio. Al primo gennaio 2016 i residenti in Italia erano 60,7 milioni; i cittadini italiani erano circa 55,6 milioni, un valore inferiore a quello del censimento del 1981 (Istat, 2016, p. 62). La popolazione è invecchiata; la base della piramide per età si è ristretta. Gli italiani vivono più a lungo: la speranza di vita alla nascita nel 2016 è di 80 anni per gli uomini e di 85 per le donne (circa 10 anni in più rispetto al 1976). La quota di giovani è diminuita, anche per effetto della flessione del numero medio di figli per donna (a 1,35 nel 2016, dal 2,11 di quarant'anni prima). La dimensione della famiglia è progressivamente calata

(a 2,3 componenti nel 2016, da 3,2 nel 1976); resta tuttavia superiore alla media dell'area dell'euro e a quelle di Francia e Germania. In Italia molti giovani restano a lungo in famiglia, più che in altri Paesi (figg. 2 e 3). Tra i giovani è bassa la probabilità di vivere in abitazioni sotto-occupate, fenomeno che si riscontra invece tra gli anziani (fig. 4). Secondo le proiezioni demografiche dell'Istat (scenario centrale) la popolazione continuerà a crescere fino al 2040, per effetto del saldo migratorio con l'estero, in presenza di un saldo naturale negativo. Tornerebbe poi a ridursi progressivamente: nel 2065 si collocherebbe sui livelli del 2011, ma con una quota più elevata di anziani (soprattutto nelle classi di età più avanzate) e di stranieri.

■ Mobilità

La scelta tra proprietà e affitto è legata anche alla mobilità della popolazione. I trasferimenti di residenza interni al territorio nazionale negli anni più recenti hanno riguardato circa 1,3-1,4 milioni di individui. Il valore del 2014 (1,3 milioni) è in calo rispetto al 2013 (-49 mila unità, pari a -3,6 per cento) ed è il più basso degli ultimi cinque anni (Istat, 2015). Questi trasferimenti sono principalmente di breve e medio raggio. Nel 2014 i trasferimenti tra Comuni della stessa regione ammontavano a 994 mila (pari al 75,6 per cento del totale), mentre gli spostamenti di residenza tra regioni diverse erano 320 mila (24,4 per cento). La principale direttrice dei trasferimenti è sull'asse Nord-Sud. I flussi migratori si dirigono soprattutto verso le regioni del Nord Ovest, ma anche verso il Nord Est e il Centro: nel complesso il Centro Nord registra un saldo positivo pari a 41 mila unità. Il Mezzogiorno (in termini assoluti soprattutto il Sud continentale) è invece il luogo di provenienza dei flussi. Per i giovani una rilevante causa di mobilità è rappresentata dai motivi di studio. La mobilità in uscita degli studenti meridionali ha alimentato in misura crescente le iscrizioni presso atenei del Nord, a discapito di quelli meridionali; ne è derivato un aumento della distanza media (in chilometri) che intercorre tra il luogo di residenza dello studente che si immatricola e la sede del corso di laurea prescelto (fig. 5). L'aumento è stato maggiore per gli studenti del Mezzogiorno e, tra di essi, in particolare per pugliesi, calabresi e siciliani. Oltre a essere cresciuta la quota di quanti decidono di frequentare corsi di atenei di altra ripartizione geografica, è anche aumentata la quota di coloro che si muovono al Nord piuttosto che verso un ateneo del Centro (De Angelis et al., 2016). La capacità di attrarre e formare capitale umano è maggiore nelle principali città del Centro-Nord (Lamorgese e Petrella, 2016; fig. 6).

■ Le condizioni lavorative dei giovani

Dagli anni Settanta alla metà degli anni Novanta per i giovani si sono accentuate le difficoltà nel mercato del lavoro, sia per la crescita dell'offerta dovuta alle coorti del "baby boom", sia per l'aumento della partecipazione femminile. In seguito all'introduzione di tipologie contrattuali più flessibili e alla moderazione salariale favorita dagli accordi tra governo e parti sociali del 1992-93, si è osservato un aumento dell'occupazione e una flessione del tasso di disoccupazione dalla seconda metà degli anni Novanta. Il tasso di occupazione della popolazione tra i 15 e i 34 anni è sceso dal 53,2 per cento del 1971 al 45,9 nel 1991; è poi risalito al 49,5 nel 2001 ed è ulteriormente aumentato nel decennio al 50,8 nel 2007, prima di tornare a scendere per

effetto della crisi economico-finanziaria. Nel confronto con i lavoratori più anziani, la nuova occupazione giovanile si è caratterizzata, almeno nelle fasi iniziali, per una maggiore instabilità e per retribuzioni più basse. Utilizzando l'indagine della Banca d'Italia sui bilanci delle famiglie si osserva che il rapporto tra le retribuzioni nette mensili degli occupati tra i 20 e i 34 anni e quelle degli occupati tra i 45 e i 54 anni, per sesso e livello di istruzione, evidenzia un peggioramento relativo delle condizioni retributive dei giovani. Gli indici (basati sui dati dell'INPS) dei salari d'ingresso e delle retribuzioni successive per coorti consecutive di giovani uomini mostrano il deterioramento delle retribuzioni reali iniziali a partire dalla prima metà degli anni '90 (fig. 7). Le coorti che hanno registrato una diminuzione dei salari d'ingresso rispetto a quelle precedenti non sembrano essere state compensate da una più rapida crescita retributiva (Rosolia e Torrini, 2016). Anche i dati della recente indagine della Banca d'Italia sui bilanci delle famiglie mostrano un peggioramento relativo delle condizioni economiche delle famiglie con capofamiglia giovane (fig. 8). Un ulteriore aspetto riguarda la diffusione del lavoro a tempo parziale e, soprattutto, la sua volontarietà. L'organizzazione flessibile dei tempi di lavoro può aiutare a conciliare vita privata e lavorativa. In Italia tuttavia tra i più giovani la condizione di occupato a tempo parziale è nella maggior parte dei casi involontaria (fig. 9); questa condizione è più frequente che in altri Paesi europei (European Commission, 2015). Nel corso del tempo i posti di lavoro sono divenuti meno stabili; gli indicatori sulla quota di occupati che nell'anno d'ingresso nel mercato del lavoro hanno lavorato meno di 25 e di 12 settimane mostrano una tendenza alla crescita dai primi anni '90. Sulla base delle indagini sulle forze di lavoro, tra il 1993 e il 2007, la quota di lavoratori dipendenti di età compresa tra i 15 e i 34 anni con contratto di lavoro temporaneo è salita dal 9,5 al 22,9 per cento; è ancora cresciuta negli anni più recenti. Inoltre, come rilevato dall'Istat nell'ambito del modulo ad hoc della rilevazione sulle forze di lavoro del 2009 sui percorsi d'ingresso nel mercato del lavoro nel decennio scorso, la persistenza della condizione di lavoratore a termine è piuttosto elevata: dopo cinque anni dall'ingresso con un lavoro a termine solo metà degli occupati ha un lavoro a tempo indeterminato. La recente modifica della disciplina sui licenziamenti si è riflessa positivamente sull'occupazione permanente; la riluttanza dei datori di lavoro a offrire contratti permanenti a lavoratori senza precedenti esperienze presso l'impresa si è ridotta (Sestito e Viviano, 2016).

■ Accessibilità al mercato dei mutui

Vari indicatori forniscono informazioni sulla capacità delle famiglie di accedere al mercato dei mutui: il rapporto tra il servizio dei nuovi mutui ipotecari – approssimato dal prodotto tra quotazioni e tassi di interesse – e il reddito disponibile delle famiglie; la rata (comprensiva del rimborso del capitale) rispetto al reddito; la percentuale del valore dell'immobile finanziata dalle banche (loan-to-value, o LTV).

Da una recente analisi effettuata in Banca d'Italia sui dati dell'indagine sui bilanci delle famiglie emerge che tra il 2006 e il 2012 la capacità della famiglia media di effettuare il pagamento iniziale non coperto dal mutuo si è ridotta, mentre la sostenibilità della rata periodica del mutuo è nella media

aumentata (Liberati e Vacca, 2016). A entrambi questi sviluppi ha contribuito la riduzione dei LTV applicati dalle banche, che è stata guidata da fattori di offerta, a fronte di una sostanziale invarianza delle preferenze delle famiglie. Il vincolo del pagamento iniziale ha ridotto la capacità di accedere a un mutuo principalmente per le famiglie con redditi medio-bassi, i giovani e le famiglie in affitto. I tempi non brevi richiesti per accumulare la liquidità necessaria per il pagamento del valore dell'immobile non coperto dal mutuo rappresentano un vincolo soprattutto per le famiglie più giovani (fig. 10) e rafforzano il ruolo della ricchezza accumulata dalla famiglia di origine del giovane acquirente potenziale. Negli ultimi anni la capacità di accesso è migliorata, risentendo sia dell'allentamento delle politiche di offerta di mutui alle famiglie, sia della flessione dei prezzi delle case. Il loan-to-value, in calo fino al 2013, è successivamente tornato a crescere: nel 2015 il valore medio è salito al 59,4 per cento, dal 58,6 del 2014; l'indicatore continua però a essere inferiore di circa 9 punti percentuali rispetto al dato rilevato nel 2006 (Banca d'Italia, 2016). Le banche hanno adottato criteri più selettivi nei confronti della clientela giovane, caratterizzata da maggiore rischiosità, almeno fino al 2009; successivamente i divari di rischiosità dei mutuatari per età si sono attenuati (Felici et al, 2012). La quota di mutui erogati ai giovani per l'acquisto di abitazioni ha mostrato una tendenza alla riduzione; nel 2015 poco meno del 32 per cento dei mutui sono stati erogati a debitori con meno di 35 anni, una quota di circa 10 punti percentuali inferiore a quella di dieci anni prima.

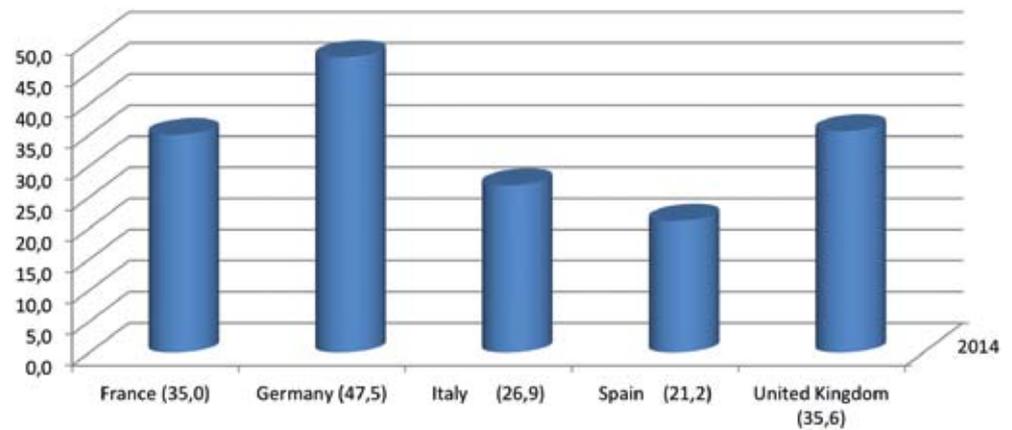
■ Elementi per la discussione

Questo intervento introduttivo non è la sede per trarre conclusioni, ma può offrire elementi di stimolo per il dibattito nel seguito di questa giornata di riflessione su "I giovani e la casa". Per gli anni a venire le tendenze demografiche non prefigurano una crescita di rilievo della popolazione, che mostra un aumento della quota degli anziani e degli stranieri. Nel mercato del lavoro le azioni di riforma che si sono succedute nel tempo hanno contribuito a sostenere l'aumento dell'occupazione, ma vi si sono associati percorsi lavorativi più frammentati, salari relativi d'ingresso più bassi e una maggiore incertezza sulle prospettive di carriera. Per i giovani questi elementi si riflettono sulle scelte abitative. Per l'acquisto dell'abitazione tende a rafforzarsi il ruolo delle condizioni di partenza (il contesto familiare, le eredità). Uno sviluppo significativo dei volumi abitativi non pare probabile, ma cambierà la tipologia della domanda. Appare opportuno riflettere sugli interventi per un diverso sfruttamento del patrimonio esistente; per adattare dimensione, costi e forme di finanziamento delle abitazioni alle nuove esigenze familiari. Appare anche utile migliorare la funzionalità del mercato degli affitti: per facilitare la mobilità sul territorio (Chiri et al., 2013); per andare incontro alle esigenze abitative dei giovani con percorsi lavorativi precari e maggiori difficoltà di accesso al credito; per rendere più facile (in presenza di significativi costi di transazione) adattare la dimensione delle abitazioni di residenza alle esigenze del ciclo di vita degli individui e delle famiglie. In tutto ciò un ruolo di rilievo può essere svolto da soggetti dotati di adeguate professionalità, organizzati su una scala appropriata, per investimenti, capacità amministrative, diversificazione dei rischi (Chiri, 2015).

Riferimenti bibliografici

- Banca d'Italia (2013), Le tendenze del mercato immobiliare: l'Italia e il confronto internazionale, Seminari e Convegni, n. 15.
- Banca d'Italia (2015a), I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2014, Supplementi al Bollettino Statistico, n. 64.
- Banca d'Italia (2015b), La ricchezza delle famiglie italiane 2014, Supplementi al Bollettino Statistico, n. 69.
- Banca d'Italia (2016), La domanda e l'offerta di credito a livello territoriale, Economie Regionali, n. 22.
- Chiri S. (2015), Differenze fiscali fra investitori in case da affitto, in Investire sulla casa, SIDIEF.
- Chiri S., Borselli F., Buoncompagni A. e Manestra S. (2013), Tassazione delle abitazioni e mercato degli affitti, in Banca d'Italia (2013), Le tendenze del mercato immobiliare: l'Italia e il confronto internazionale, Seminari e Convegni, n. 15.
- De Angelis I., Mariani V., Modena F. e Montanaro P. (2016), Immatricolazioni, percorsi accademici e mobilità degli studenti italiani, Banca d'Italia, Questioni di economia e finanza, n. 354.
- ECB (2013), The Eurosystem Household Finance and Consumption Survey, Statistics Paper Series, n. 2.
- European Commission (2015), EU Youth report 2015.
- Felici R., Manzoli E. e Pico R. (2012), La crisi e le famiglie italiane: un'analisi microeconomica dei contratti di mutuo, Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, n. 125.
- Rosolia A. e Torrini R. (2016), The generation gap: a cohort analysis of earnings levels, dispersion and initial labor market conditions in Italy, 1974-2014, Banca d'Italia, Questioni di Economia e finanza, n. 366.
- Istat (2015), Migrazioni internazionali e interne della popolazione residente. Istat (2016), Rapporto annuale 2016. La situazione del Paese. Istat, Roma.
- Lamorgese A. e Petrella A. (2016), Le città italiane: definizioni, caratteristiche e crescita, Banca d'Italia, mimeo.
- Liberati D. e Vacca V. (2016), With (more than) a little help from my bank. Loan-to-value ratios and access to mortgages in Italy, Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, n. 315.
- Sestito P. e Viviano E. (2016), Hiring incentives and/or firing cost reduction. Evaluating the impact of the 2015 policies on the Italian labour market, Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza, n. 325.

Fig. 1 - L'affitto è meno diffuso che in altri grandi Paesi europei
Famiglie in affitto (2014, valori percentuali)

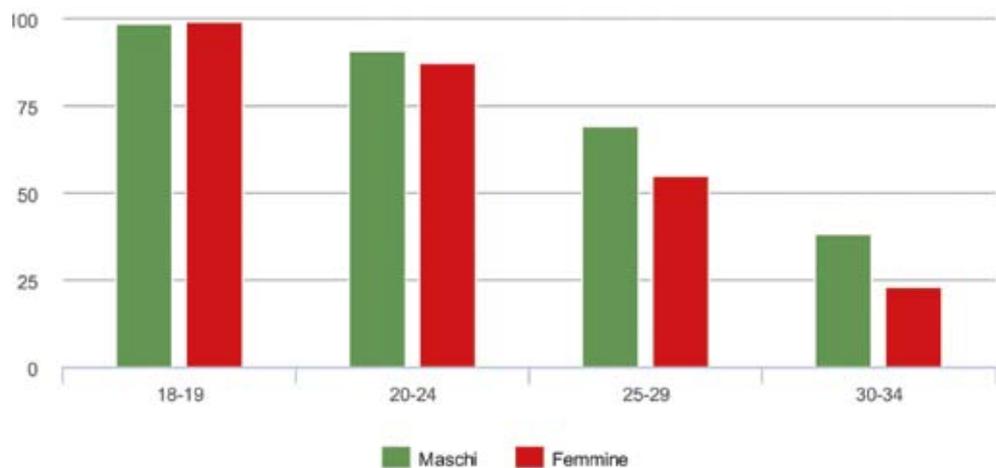


Fonte: Eurostat

Fig. 2 - Molti giovani restano in famiglia...

Giovani di 18-34 anni celibi e nubili che vivono con almeno un genitore per sesso e classe di età

Anno 2014, per 100 giovani di 18-34 anni con le stesse caratteristiche



Fonte: Istat, Indagine annuale 'Aspetti della vita quotidiana'

Fig. 3 - ... più che in altri Paesi

Età media di uscita dalla casa dei genitori, per Paese e per sesso 2013

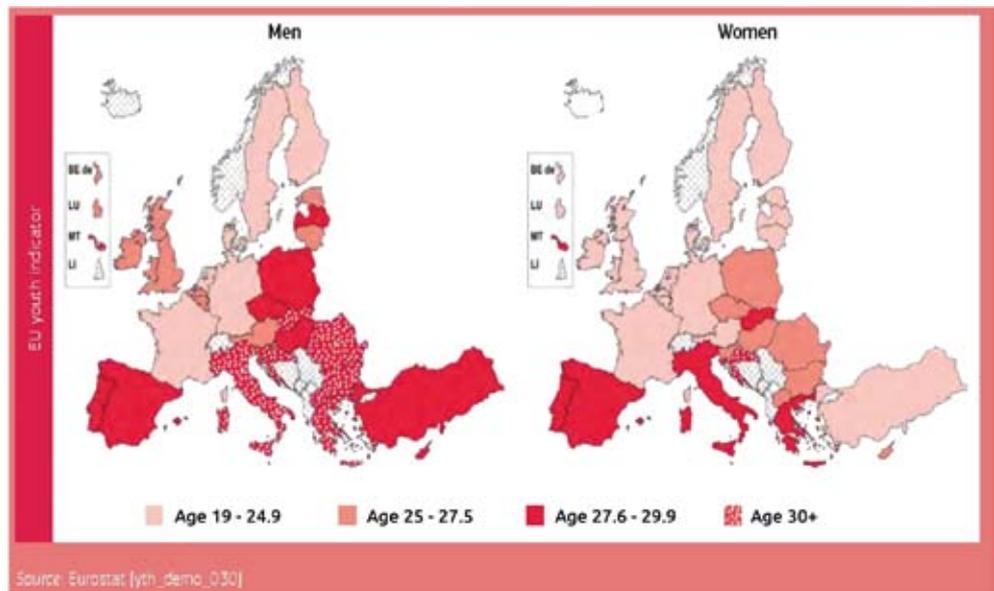
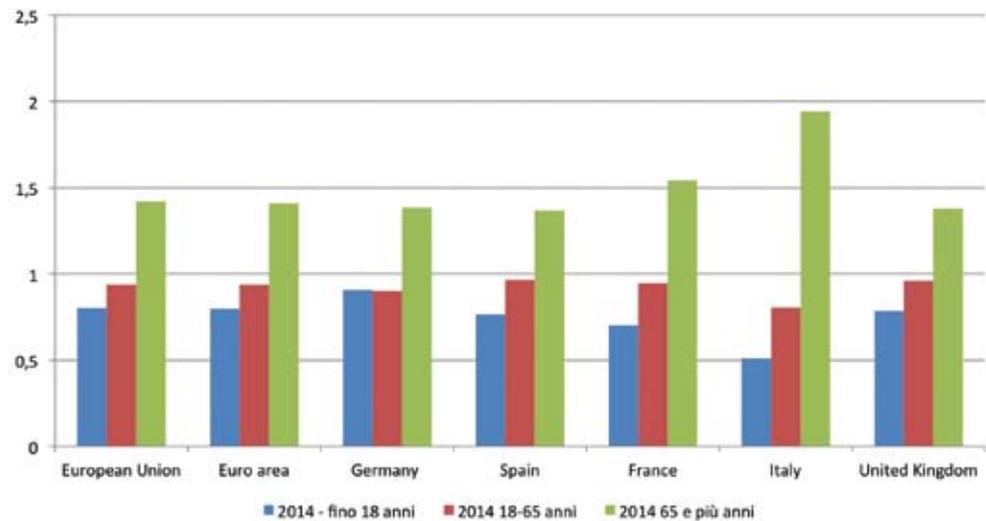
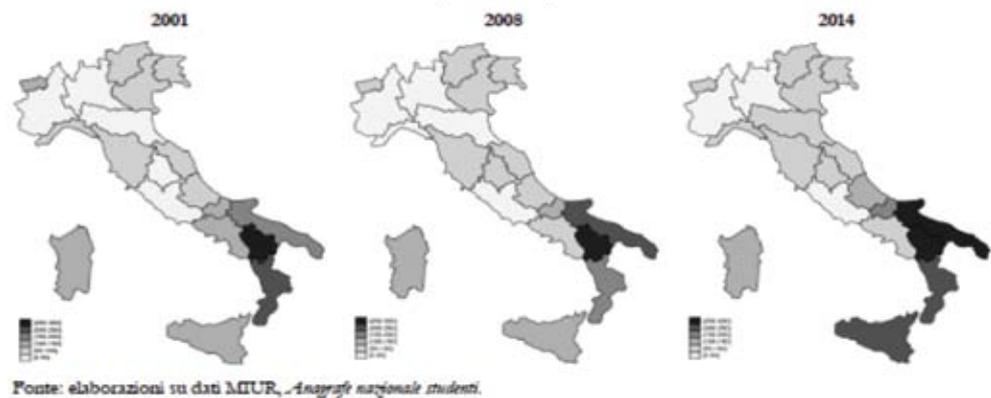


Fig. 4 - Percentuale di persone che vivono in abitazioni sotto occupate (media nazionale=1)



Fonte: Eurostat

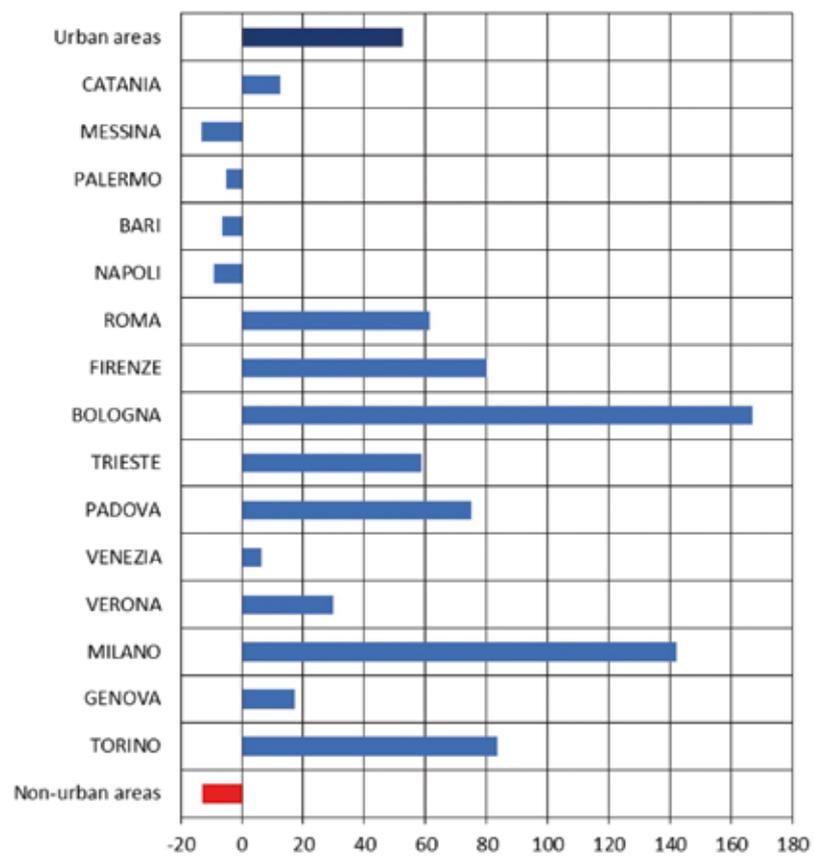
Fig. 5 - Distanza media residenza-ateneo, per regione di residenza dello studente (chilometri)



Fonte: De Angelis, Mariani, Modena e Montanaro (2016)

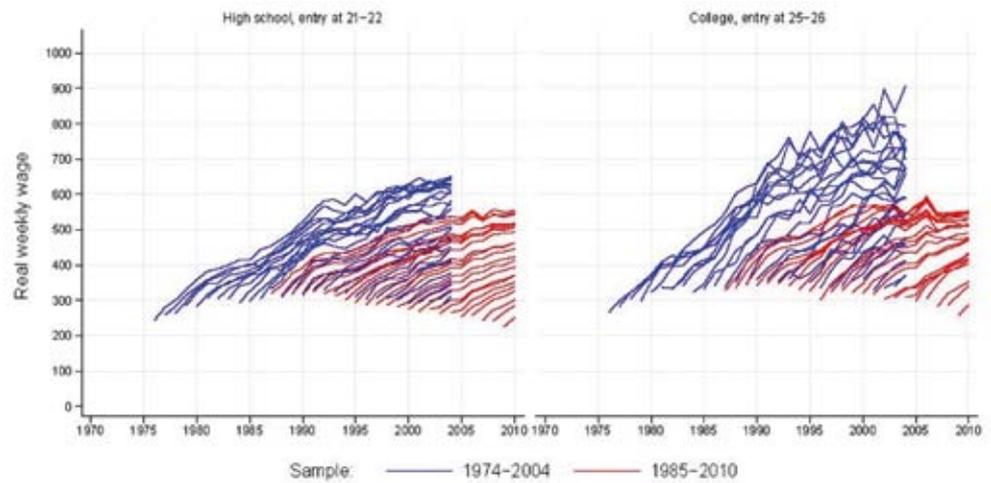
Fig. 6 - La capacità di attrarre e formare capitale umano è maggiore nelle principali città del Centro Nord

Indicatore di attrazione



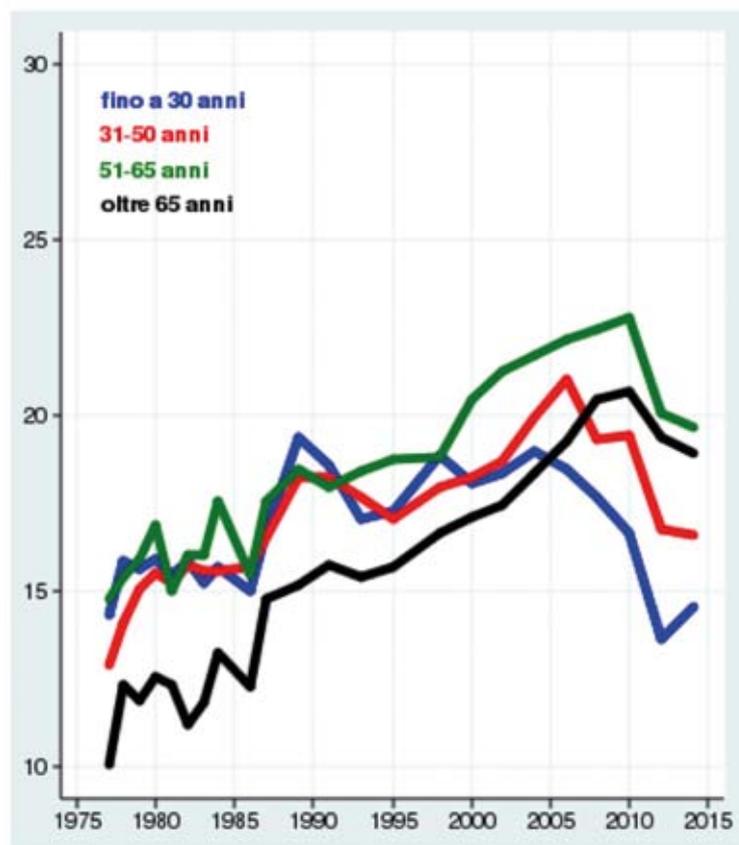
Fonte: Lamorgese e Petrella (2016)

Fig. 7 - Condizioni meno favorevoli per i giovani
Progressioni retributive a confronto (uomini)



Fonte: Rosolia e Torrini (2016)

Fig. 8 - Reddito medio equivalente per caratteristiche del capofamiglia



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

Fig. 9 - Rapporto tra occupazione part-time involontaria e il totale dell'occupazione part-time dei giovani di 15-29 anni, per età e Paese 2011 e 2014 – valori percentuali

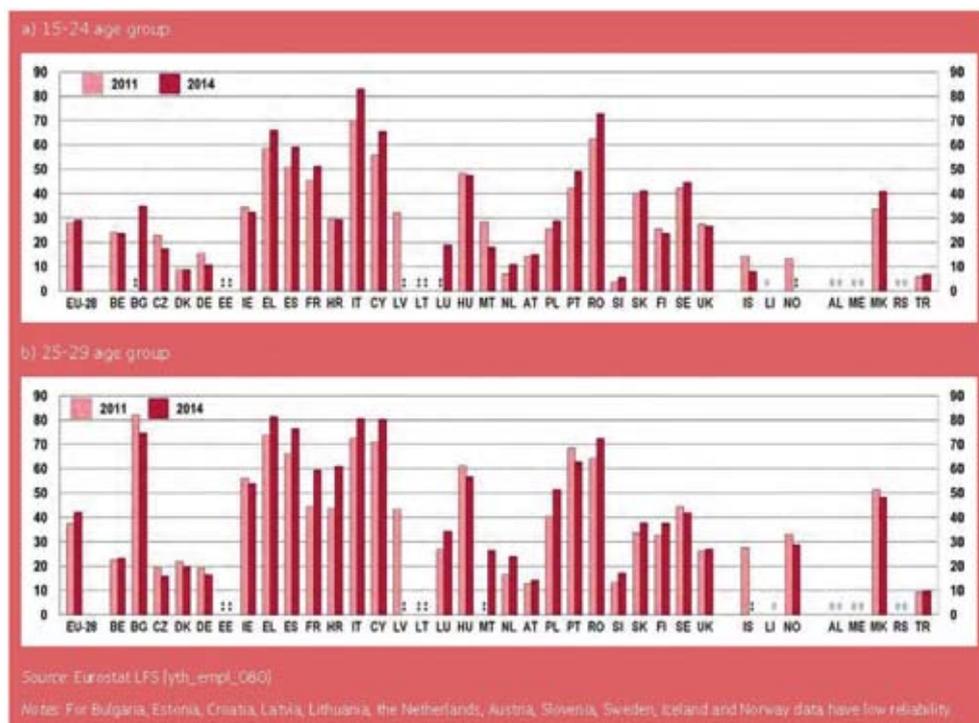
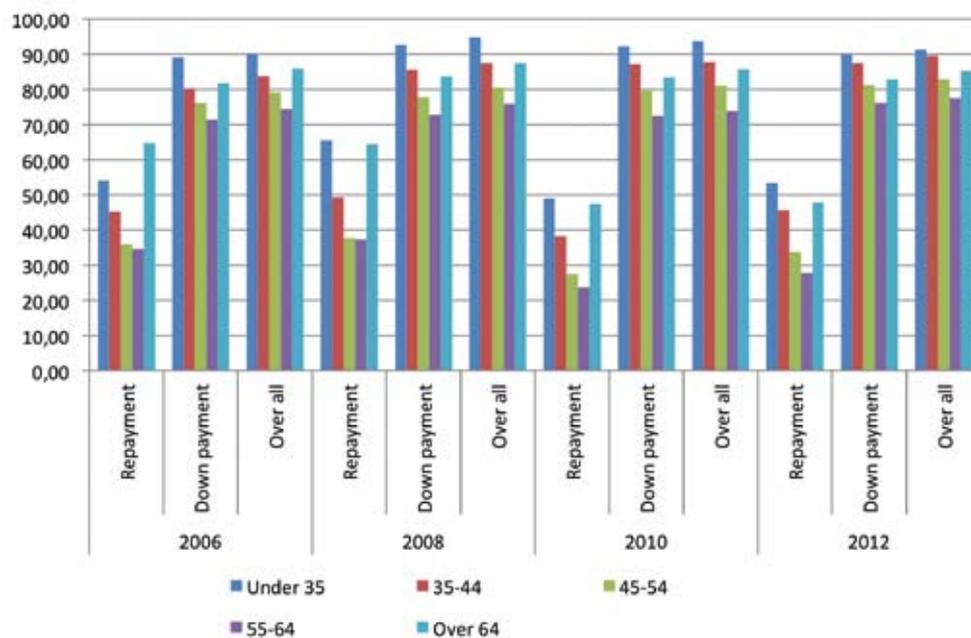


Fig. 10 - Percentuale delle famiglie italiane con difficoltà di accesso ai mutui, per età Valori percentuali



Fonte: Liberati e Vacca (2016)



Stefano Sampaolo
Ricercatore Censis

Flessibilità e pragmatismo anche nell'approccio alla casa

Ringrazio Sidief per averci dato questa possibilità di approfondimento, un'occasione rara perché paradossalmente la questione abitativa dei giovani viene spesso trattata come un problema di nicchia, mentre in realtà rappresenta una criticità di rilevanza centrale.

Appartengo alla classe 1964, anno di picco delle nascite alla fine della generazione dei baby boomers. Lo dico perché i baby boomers, i figli della stagione del benessere, sono in sostanza i genitori dei cosiddetti millennials (nati negli anni Ottanta e Novanta), i quali - come emerge chiaramente dal quadro che faceva poco fa il dottor Cannari - scontano condizioni molto diverse da quelle di chi li ha preceduti.

Andando a ritroso: i nostri genitori erano quelli che hanno vissuto, nel dopoguerra, la speranza della ripartenza, la stagione dell'inurbamento. La casa era lo strumento per realizzare un grande progetto di vita: si arrivava in città per lavorare, si metteva su famiglia, nascevano i figli. La nostra poi è stata una generazione ancora fortunata anche riguardo alla casa, se si pensa allo straordinario miglioramento degli standard abitativi. Oggi dei Millennials si dice invece che sia la prima generazione che ha prospettive peggiori di quelle dei genitori, anche dal punto di vista abitativo.

■ Le grandi aree urbane sono il luogo dello sviluppo e insieme il tallone d'Achille

Nel filmato che abbiamo appena visto un ragazzo intervistato parlava di "generazione perduta". La domanda allora è: ci possiamo permettere come Paese di perdere una generazione? Se lo possono permettere le nostre città? Il fuoco della nostra indagine è proprio su questo sapendo che le grandi aree urbane oggi sono il luogo dello sviluppo, dell'innovazione e contemporaneamente sono anche il nostro tallone d'Achille, come Paese.

Se questo è il quadro generale - quello di una generazione complessivamente a rischio - con la ricerca siamo voluti andare un po' al di là e su stimolo proprio di Sidief abbiamo pensato di incontrare dei giovani, ascoltare le loro esperienze. In quest'ottica abbiamo organizzato dei focus in quattro città diverse (Roma, Milano, Bologna e Bari), facendoli parlare delle loro carriere abitative, delle loro aspettative non solo rispetto alla casa, ma chiedendo in contropunto cosa si aspettano dalla società, dalla vita, nei prossimi anni. Prima di venire agli esiti dei focus, voglio richiamare brevemente alcuni elementi

generali: oggi in Italia i giovani tra 18-34 anni sono una minoranza, erano quasi 15 milioni nel '91, ora non arrivano a 11 milioni, e il loro numero è destinato a calare ulteriormente mentre la popolazione anziana cresce costantemente.

■ Chi sono i giovani della ricerca

Questo fatto condiziona anche l'attenzione nei loro confronti, perché se una generazione ha più peso specifico farà valere di più le proprie ragioni. La loro voce non si sente molto, anche perché in gran parte sono impegnati "pancia a terra" a conquistarsi un pezzetto di futuro.

Sono scolarizzati come mai in passato, più dei baby boomers, anche perché se non studiassero così tanto (se non avessero il master, il dottorato ecc.), avrebbero ancora meno chances di quelle che hanno adesso. Attenzione, sono soprattutto le donne che studiano di più, oggi c'è un nettissimo primato delle donne nell'istruzione. Sono poco e male integrati nel mercato del lavoro, come è stato detto benissimo. Registriamo 20 punti in meno di tasso di occupazione giovanile rispetto alla Germania, all'Olanda, al Regno Unito, ciò significa che la condizione dei giovani in Europa non è omogenea, c'è una specifica criticità dei Paesi più deboli. Benché molto scolarizzati, sono in genere poco valorizzati. Non tutti dopo aver fatto il master riescono a essere assunti dalla grande società e vanno in giro per il mondo. In molti si trovano a fare lavoretti discontinui, che li svalutano, e chiaramente questo influisce sulla loro visione del mondo. Però sono e restano apertissimi al mondo, tutti i ragazzi intervistati dicono: "oggi sono qui, domani non lo so, sono pronto a partire subito". Del resto si tratta della generazione cresciuta con l'Erasmus, con Ryanair. Pensate a che cosa ha significato la Brexit per i giovani, e come da tutte le analisi che sono state fatte sul voto degli inglesi si evince che sono stati i più anziani ad alzare i muri. Infine, come ben sappiamo, sono sempre connessi, abituati a una socialità fatta molto di contatti a distanza; questo è un elemento fondamentale perché cambia il modo di rapportarsi anche con lo spazio. I dati li conosciamo: i nostri giovani restano in famiglia più a lungo che in altri Paesi, un terzo di quelli che vivono ancora a casa con i genitori ha un lavoro, quindi spesso rimangono anche quando sono occupati. Non pochi lasciano il Paese e questo è certo l'aspetto più enfatizzato dai media, l'emigrazione verso le grandi città europee. Ma qui è il nodo, a mio avviso. Le grandi città che attirano i giovani sono quelle che offrono loro opportunità. Questo crea uno squilibrio fra domanda e offerta, sul mercato del lavoro e su quello immobiliare. Senza robuste politiche questo squilibrio si paga con la precarietà abitativa che spesso accompagna la precarietà lavorativa.

■ I giovani nelle città grandi conoscitori del mercato dell'affitto

I giovani nelle grandi città sono molto spesso male alloggiati – nel senso che con i loro bassi redditi fanno fatica a trovare una sistemazione decente, sono spesso costretti a coabitare in poco spazio - benché diventino, non certo per scelta, grandi conoscitori del mercato degli affitti locale.

Oggi tra città come Londra, Parigi, Stoccolma, Amsterdam, e le città italiane vi è un divario notevole in termini di quota di giovani residenti e di tasso di natalità. Viviamo in città che rischiano di non avere un futuro, proprio per la mancanza di ricambio. Fra qualche anno le nostre città saranno ancora

meno competitive perché i ragazzi tra 0 e 15 anni purtroppo, da noi sono pochi mentre sono tanti gli anziani. La prospettiva è che uno degli spread di competitività della società è dato proprio dalla base demografica.

■ **Serve una vera politica della casa**

Per questo è importante - mi sembra particolarmente necessario sottolinearlo davanti a una platea di operatori del settore immobiliare - che oltre alle politiche del lavoro e della formazione, ci sia una vera politica della casa. Perché se non si affronta questa situazione con un insieme integrato di politiche non la smuoviamo. E sarebbe molto grave, perché integrare una generazione nella società, e quindi valorizzare l'autonomia e la responsabilità dei giovani, è uno dei fattori di competitività di un Paese.

■ **Una generazione preoccupata, che rinvia le grandi scelte**

Abbiamo incontrato complessivamente una quarantina di giovani. Le parole chiave emerse dai focus sono "incertezza", "insicurezza". Lo diceva benissimo la dottoressa Sannucci: è una generazione preoccupata, ansiosa, perché in fondo ha molte meno certezze del passato ed è una generazione che rinvia alcune grandi scelte.

Non è che non pensa al futuro, però dice "la famiglia, i figli, la casa di proprietà non sono cose a cui oggi posso pensare concretamente".

La preoccupazione per il lavoro ha un'assoluta centralità, questo significa moltissimo: da un lato si studia di più per avere maggiori chance, dall'altra si è pronti a partire. C'è un forte pragmatismo, i giovani hanno questo, in genere non stanno a piangersi addosso. Ma certo quello che abbiamo notato in tutti è un grande disincanto- bisogna dirlo - non si fanno illusioni sul loro futuro, ma hanno anche una grandissima forza di adattamento. Se l'orizzonte temporale è schiacciato sul presente, quello geografico però è molto ampio, l'Europa, il mondo.

■ **Flessibilità e centralità del lavoro**

È un atteggiamento di flessibilità anche a tratti impressionante, nel senso che rende loro impossibile parlare di ciò che va al di là dell'oggi. Nei confronti della generazione dei loro genitori, la sensazione diffusa, vissuta quasi come un senso di colpa, è quella di essere in ritardo rispetto alle tappe della vita ("mio padre alla mia età aveva già un lavoro, aveva già una casa, aveva già un figlio. Io queste cose non so neanche quando arriveranno").

Lo dice il titolo del nostro incontro, la casa non è più il sogno. In fondo, in passato, il lavoro era qualcosa che grosso modo arrivava, mentre la casa era il coronamento dei sacrifici fatti, la stabilizzazione, un fondamentale fattore di costruzione dell'identità della persona e della famiglia. Per i giovani oggi la casa è un mero strumento, anche perché, dicono, "io domani non so dove starò". Non sono privi di aspettative e di desideri, ma sono molto realistici.

■ **Le carriere abitative**

Venendo alle carriere abitative, queste appaiono nettamente distinte tra chi rimane e chi lascia la città di origine, come fanno soprattutto i ragazzi del Sud. È un po' un paradosso, ma è così, in fondo se le università del Mezzogiorno non garantiscono chance per il mondo del lavoro, e quindi in tanti emigrano al Nord per studiare, spesso a 18-19 anni i ragazzi del Sud sono già abbastanza autonomi. Gli studenti fuori sede sono quelli che sperimenta-

no con diversi anni di anticipo rispetto agli altri l'autonomia abitativa, e che diventano - lo dicevo prima - dei formidabili conoscitori del mercato immobiliare, passando attraverso tante diverse case, spesso iniziando dal gradino più basso (una stanzetta in una brutta casa affittata a un prezzo folle).

Di contro dai focus è emerso che quelli che restano più a lungo in famiglia, perché magari studiano nella città di origine ("purtroppo sono ancora a casa con i miei") poi alla fine hanno il vantaggio di avere dietro una famiglia che nei modi più vari si attiva per risolvere loro il problema della casa, con quella creatività tipica del "fai-da-te" italico: la nonna che va a vivere con i genitori, i genitori che vanno a vivere nella casa al mare, si divide un appartamento grande, ecc.

■ **Il ruolo della famiglia**

Il ruolo della famiglia si conferma sempre centrale tanto per chi poi arriva ad una casa in proprietà, alla stabilizzazione, tanto per chi sta in affitto. Siamo in Italia, la famiglia è il nostro welfare, bisogna ricordarlo.

Cosa conta per i ragazzi, quando parlano di casa? Ecco, da questo punto di vista si può dire che vince nettamente la città sull'abitazione, questo è il grande cambiamento; la casa può anche essere un semplice tetto, ma la città è fondamentale. È il contesto che conta, il primo elemento di scelta è la posizione. In città come Roma e Milano è la rete della mobilità pubblica che disegna il mercato immobiliare dei giovani.

■ **Nelle decisioni vince il quartiere, vivo e ben collegato**

Guardate, non pensano come ideale ad un quartiere tirato a lucido, pensano invece ad un quartiere da cui è possibile in motorino o con la metropolitana arrivare all'università, arrivare al lavoro. Quella dei giovani è una domanda abitativa che crea domanda di città, non solo perché è una domanda molto basata sull'accessibilità, ma anche perché l'altro aspetto importante è che non deve essere un quartiere mono funzionale, un quartiere morto nelle ore serali. Si cerca una zona in cui poter vivere la dimensione della socialità, che si svolge essenzialmente fuori dalle mura domestiche (perché la casa, come detto, in fondo è il letto, mi serve per rientrarci la sera, oppure per starci la domenica, o magari spesso per lavorarci). Deve essere un quartiere che mi stimola, che mi dà delle possibilità, delle opportunità. Voi capite che qui c'è anche in qualche modo il germe della gentrificazione: molti dei processi di valorizzazione delle zone urbane degradate nascono infatti dai fenomeni giovanili e sappiamo che nel tempo spesso i quartieri riscoperti dai giovani diventano poi quartieri molto ambiti dal mercato. Se la socialità viene vissuta prevalentemente fuori dalle mura domestiche, la casa è fondamentale un luogo multifunzionale, dove io passo relativamente poco tempo e in cui sperimento la coabitazione. Non sono né entusiasti né restii al tema della coabitazione, sono molto laici da questo punto di vista, sebbene spesso attribuiamo ai giovani il fanatismo del cohousing. In realtà non è così, spesso si tratta di una mera necessità legata ai costi.

■ **Il cohousing più per necessità**

Certo, cambia l'idea di famiglia e in questo cambiamento culturale rientra anche l'idea della coabitazione fuori dall'idea di coppia e di famiglia, ma come possibile scelta, con una casa che lo rende possibile.

Concludendo devo ammettere che come ricercatori siamo stati smentiti nel nostro assunto (o meglio pregiudizio) iniziale, ovvero che il significato dell'abitare sia cambiato in modo radicale. Dopo aver incontrato e ascoltato questi giovani, abbiamo capito che in Italia coesistono, spesso nelle stesse persone e certamente nella stessa generazione, due differenti modi di vedere la casa, profondamente radicati entrambi. Uno è il modo adattivo, legato alla modernità, per cui la casa in fondo è poco più di un tetto sulla testa, quello che conta è il contesto urbano, l'accessibilità e naturalmente il costo. L'alloggio è qualcosa da cui devo essere libero perché domani magari mi trasferisco a Londra e quindi se l'ho comprata ne sono schiavo.

Contemporaneamente però la casa continua anche ad incorporare quel valore che mi hanno trasmesso i miei genitori e i miei nonni, ovvero la casa come luogo dell'identità. Di fatto convivono queste due immagini, queste due visioni, ma vengono collocate in due fasi temporali della vita completamente diverse. La prima appartiene all'oggi, a quello che posso realisticamente immaginare, la seconda è proiettata in un domani che ancora non riesco ad immaginare.

■ La proprietà è un progetto futuro

La generazione dei giovani italiani incorpora dei valori ereditati che non sono smentiti, sono messi lì, sono un bagaglio che viene proiettato in un futuro indefinito. Nel quotidiano si confrontano invece con i fattori della modernità, cioè con la provvisorietà, l'incertezza, il continuo cambiamento, ma anche con la capacità di sentirsi parte di un mondo molto ampio, quindi di essere pronti a spostarsi, di essere costantemente flessibili.

Queste due concezioni non negano l'una l'altra, convivono, in una generazione precaria, senza certezze (se non il determinante supporto familiare, quando c'è) molto preoccupata e molto impegnata, che si trova purtroppo a combattere pancia a terra tutti i giorni questa precarietà.



Elena Molignoni
Ricercatore Nomisma

La casa vista dai Millennials

La relazione che mi ha preceduto ha presentato gli stili di vita, le preferenze e le scelte abitative delle giovani generazioni, il passo successivo che vi proponiamo è quello di rappresentare i fenomeni economici ed immobiliari che investono il nostro Paese e che hanno avuto delle ripercussioni sulla domanda abitativa espressa dalla popolazione dei Millennials. La premessa da fare è che i giovani sono la categoria sociale che più di altre sta subendo le conseguenze della crisi.

■ Una generazione segnata dalla crisi

Infatti, il fenomeno della polarizzazione che investe sia la sfera del sociale che quella economica in Italia, ma non solo, e che è la chiave interpretativa dei cambiamenti recenti, ha investito in particolare la fascia giovane della popolazione che si trova schiacciata verso il basso.

Basta vedere il tasso di disoccupazione giovanile (15-29 anni), che fatica a scendere sotto il 30 per cento. Soprattutto, dall'inizio della crisi, ha continuato ad aumentare il divario tra tasso di disoccupazione giovanile e quello complessivo (15-64 anni di età): mentre nel 2007 la differenza tra i due livelli era di 8,4 punti percentuali, nel 2017 la differenza è salita a 17,8 punti.

Anche la capacità reddituale dei giovani è stata, ed è tuttora, fortemente condizionata dalla difficoltà ad entrare nel mondo del lavoro, così come dal fatto di svolgere occupazioni dalle forme atipiche. Questa minore disponibilità di spesa, ma anche di risparmio, da parte dei giovani rappresenta un vincolo molto importante nella ricerca dell'autonomia economica e abitativa dalla famiglia d'origine e, spesso, va a scapito dei progetti di vita individuale. Il reddito netto mediano familiare dei nuclei under 35 risulta essere inferiore del 4 per cento in media rispetto al dato nazionale. Se poi si considerano le diverse fonti di reddito, tale differenza aumenta fino al 18,5 per cento, per i lavoratori autonomi, e sale al 17,5 per cento, per i lavoratori dipendenti, segnale di una vera e propria spaccatura tra generazioni.

■ Condizioni economiche e percorsi abitativi

Ora, le condizioni economiche dei giovani sono alla base dei percorsi abitativi, soprattutto per quanto riguarda la scelta tra affitto e proprietà.

Abbiamo visto prima dei numeri che facevano riferimento all'aggregato nel suo insieme: il 18 per cento delle famiglie in Italia vive in affitto. Se però

all'interno di questo aggregato ci soffermiamo sulle tipologie familiari che hanno come persona di riferimento un giovane di età inferiore ai 34 anni, emergono delle differenze significative rispetto alla media italiana: il 49 per cento delle famiglie mono genitoriali ed il 37 per cento dei single, vivono in affitto. Mediamente il 35 per cento dei giovani compresi nella fascia di età 18-35 anni vive in locazione.

Per molti giovani l'affitto, se non addirittura la convivenza con i genitori, non rappresenta più un'opzione, ma un obbligo.

L'incertezza reddituale di cui abbiamo parlato, ma anche l'elevato livello dei canoni, si traducono in una maggiore difficoltà da parte di molti giovani a pagare. Questa criticità emerge dall'analisi dei dati della Banca d'Italia (Indagine sui Bilanci delle famiglie italiane), dai quali risulta che circa il 24 per cento dei giovani tra i 18 e i 24 anni e il 23 per cento circa tra i 25 e i 34 anni hanno maturato il ritardo di una mensilità nel pagamento del canone per oltre 90 giorni, rispetto ad un dato medio che è del 16,8 per cento.

■ **La casa si compra con il supporto della famiglia**

Uno degli elementi chiave della ripresa in corso sul mercato immobiliare si può probabilmente individuare nel rapporto intergenerazionale. Nella relazione che mi ha preceduto si è parlato del ruolo centrale che riveste la famiglia nelle carriere abitative dei giovani. Se si prende a riferimento l'indagine che Nomisma svolge da qualche anno su Comportamenti di spesa, di consumo e di risparmio delle famiglie in Italia la domanda abitativa risulta massicciamente rappresentata dalla componente di acquisto di seconda casa ad uso familiare (48,6 per cento delle famiglie intenzionate ad acquistare un'abitazione).

È evidente che si stia manifestando il supporto che le famiglie di origine riescono a garantire ai figli, attraverso la patrimonializzazione del proprio vantaggio generazionale, superando il gap che rende difficile per la gran parte dei giovani nuclei affrontare l'investimento per l'acquisto dell'abitazione.

Questo fenomeno è confortato anche dal dato relativo al soggetto proprietario della casa occupata dalle famiglie giovani, da cui risulta che il 23 per cento sono genitori o altri parenti.

Nel complesso sul mercato è presente una domanda abitativa debole, in termini di accessibilità economica, più marcata nel caso delle giovani famiglie. Ci sono giovani genitori soli con figli che hanno la necessità di acquistare casa a fronte di condizioni economiche precarie, e giovani che hanno bisogno del supporto della famiglia di origine per sostenere l'acquisto.

È perciò prevalente la componente di domanda di necessità mentre si allontana progressivamente la domanda di investimento che nel tempo ha considerato la casa un bene rifugio.

Esiste poi un'altra fetta di domanda che, per motivi non solo economici, si rivolge al mercato della locazione. Dall'indagine Nomisma risulta che a fronte del 3 per cento delle famiglie intenzionate a prendere in affitto un'abitazione la quota tra i giovani sale al 6 per cento.

Dietro a questi numeri non c'è solo un problema di accessibilità economica – ci si rivolge alla locazione perché l'acquisto risulta essere troppo oneroso - o disponibilità di stock riqualificato – la insoddisfacente condizione d'uso del

patrimonio abitativo in vendita sposta parte della domanda verso la locazione - ma è anche un incrocio di esigenze e di mutamenti intergenerazionali e interculturali, che stanno facendo prevalere nuovi modi di concepire la casa e un nuovo modo di vivere la casa: dalla "casa posseduta" alla "casa condivisa" e dalla "casa appartamento" alla "casa come spazio di socialità".

■ **Nuovi modi di vedere la casa**

A questo proposito la condivisione degli spazi abitativi risponde ad un latente desiderio o bisogno di sperimentare un'apertura della casa verso spazi condivisi. In questi ultimi anni questo approccio ha visto una sensibile diffusione, sono aumentati gli esempi di immobili in proprietà con spazi comuni e anche il mercato del lusso si sta posizionando su questo tipo di offerta.

La condivisione degli spazi può assumere anche la forma del cohousing che, nella percezione dei giovani che abbiamo intervistato è una possibile risposta data a fronte delle trasformazioni economiche, sociali e culturali che portano con sé l'indebolimento delle reti di sostegno tra le generazioni, accanto alla presenza di una fragilità delle politiche sociali, elementi che sembrano promuovere l'interesse per la co-residenza.

■ **Cosa è la casa per i millennials?**

Per concludere propongo un tentativo di sintesi, di come viene declinato dai millennials il concetto di "casa": la casa deve potere rispondere alla flessibilità dei progetti di vita, "oggi sono qui domani non so", "vorrei ma non posso"; la casa non è un luogo isolato ma parte di un contesto urbano vitale e ricco di occasioni di socialità; la casa è luogo di lavoro; la casa è un tassello della costruzione della propria identità; la casa è un ambiente dinamico dove le funzioni cambiano attraverso la configurazione degli spazi; la casa è un servizio che può essere anche condiviso.



Carola Giuseppetti
Consigliere e Direttore
Generale Sidief

Residenziale: nuova prospettiva per gli investitori e per le società di servizi

Nel mio intervento vorrei approfondire le prospettive del settore e dell'offerta del mercato di riferimento. Si è parlato molto della grande importanza che avrà il residenziale nei prossimi anni. Sidief ha iniziato tre anni fa a gestire professionalmente un patrimonio immobiliare prevalentemente residenziale di dimensioni importanti e diffuso su tutto il territorio nazionale. Riusciamo quindi a mettere bene in evidenza le criticità del settore e gli spunti su cui lavorare.

■ La potenzialità del mercato dei servizi

Il dottor Breglia nel suo intervento ha parlato di una domanda potenziale da parte dei giovani di circa un milione di case. Ciò significa, in base alle nostre stime, generare anche un mercato dei servizi da 400 milioni di euro l'anno, tra servizi professionali e manutenzione. Una grande potenzialità, che chiede solo di essere messa in campo. In questa fase in cui il valore di un immobile non è più legato alla plusvalenza per la rivalutazione nel tempo, ma è posto in relazione alla sua possibile utilizzazione e alla sua redditività, diventa centrale la valorizzazione, che porta con sé un processo di professionalizzazione dei servizi immobiliari di gestione residenziale.

■ Il mix di funzioni

Gestire il residenziale non è semplice, bisogna capire bene le peculiarità del settore. Nel contesto tipico delle grandi città italiane, un palazzo presenta nella maggior parte dei casi una commistione di più destinazioni d'uso (residenziale, uffici, commerciale, pertinenze di diverso tipo) ognuna con le sue caratteristiche di gestione amministrativa e tecnica.



■ Il residenziale è molecolare

La particolarità del settore residenziale è legata ad una varietà di problematiche che è possibile definire "molecolare": si tratta di singoli alloggi, spesso utilizzati per decenni dallo stesso inquilino, con difficoltà di accesso da parte della proprietà, con attività di manutenzione ordinaria gestita anche direttamente dall'inquilino, con uno spettro di problematiche puntuali a carico della proprietà frammentate spesso su un territorio ampio (per es. su città diverse o quartieri diversi).

Nella maggior parte dei casi, si lavora con edifici non progettati o ideati per assolvere alle esigenze contemporanee soprattutto in termini di comfort, di prestazioni energetiche, di fruibilità degli spazi, di sicurezza.

La struttura organizzativa dedicata alla gestione deve avere diverse professionalità, dai tecnici per le manutenzioni, ai progetti di riqualificazione dei palazzi e degli alloggi, ad esperti del mercato, legali competenti anche in tema di assicurazioni e morosità. C'è una grande complessità anche nella gestione amministrativa della contrattualistica.

Noi abbiamo "solo" 10.000 unità e firmiamo un contratto di locazione al giorno. Questo è un numero importante, anche dal punto di vista amministrativo. Altro aspetto importante, è che si lavora spesso su un patrimonio già esistente e questo, in termini di innovazione, di efficienza energetica, di prodotto, è una complessità, perché mettere a norma, adeguare o migliorare e quindi valorizzare il patrimonio esistente, nella maggior parte dei casi storico, è una complessità diversa rispetto a gestire magari un ufficio nuovo.

■ L'esempio della Germania

Nel contesto europeo guardiamo alla Germania perché costituisce un esempio significativo e un modello avanzato, gestendo professionalmente oltre il 21 per cento del patrimonio residenziale in termini di superficie (contro l'11,6 dell'Italia), con un elevato numero di property companies specializzate nel comparto abitativo.

Le dimensioni di questo mercato sono confermate dal fatto che ci sono cinque gruppi che gestiscono patrimoni superiori a centomila abitazioni. Vonovia, la società leader del mercato tedesco, gestisce oltre 340 mila unità residenziali.

Cosa fanno? Innanzitutto hanno lavorato molto e da tanti anni sul prodotto. Costruiscono già con l'intento di affittare e questa è una diversità importante rispetto a noi. In più, hanno realizzato dei prodotti differenziati per le diverse tipologie di domanda: da quella più facoltosa a quella "sociale", giovani o anziani, con una attenzione forte per i ceti medi. Le case sono ben clusterizzate rispetto alla domanda abitativa.

■ I vantaggi del mercato tedesco

Naturalmente incidono alcuni elementi: una cultura fortemente orientata al mantenimento dei reciproci diritti, garantiti non solo dalla normativa civilistica, che viene annualmente aggiornata, ma anche dalle procedure (alloggi sociali per tutti, ma sfratto in tre mesi in caso di morosità); efficaci sistemi IT e di comunicazione; grandi economie di scala delle società di gestione. Inoltre, hanno canoni controllati e stabili, ma le soglie annualmente vengono riviste e, in più, se si spende per efficientare i propri immobili, si ha la possibilità di alzare un po' il canone.

■ **Le garanzie sono una "regola"**

Nel mercato tedesco le garanzie sono una "regola". La maggior parte dei contratti di affitto prevede la stipula di un'assicurazione per coprire il rischio morosità ma anche per garantire il mantenimento di un fondo per le spese di manutenzione. Si tratta di un'opportunità presente anche sul mercato italiano, ma che viene utilizzata in un numero limitato di casi.

Il fisco è "amico" e supporta sia i proprietari (con ampi incentivi fiscali per le nuove costruzioni e gli alloggi da destinare alla locazione) che gli affittuari.

La gestione tecnica è facilitata dalla disponibilità di un numero adeguato di addetti in prossimità degli immobili. Questo è possibile grazie al sistema del Minijob (introdotto circa dieci anni fa per fare fronte all'aumento della disoccupazione), che prevede contratti di lavoro per i manutentori locali caratterizzato da flessibilità ed esenzione fiscale. Nella gestione residenziale, che è così molecolare, è molto importante essere vicini al fabbricato.

Infine, le società tedesche più importanti hanno tra le proprie funzioni aziendali quella di pianificazione strategica, con figure professionali che spaziano dagli economisti, ai legali, agli specialisti di mercato.



■ **Per i giovani la casa è un servizio**

Dalla ricerca presentata oggi è emerso che per i trentenni l'abitazione è per forza di cose anzitutto un servizio, uno strumento, che certamente può essere personalizzato e migliorato, ma che difficilmente, nella logica di una progettualità flessibile, crea vera appartenenza.

La prospettiva è lavorare sul prodotto, che in Italia deve essere ancora sviluppato, e lavorare sui servizi, per le diverse fasce di età e per le diverse esigenze. Occorre una gestione professionale che ponga al centro del processo la riqualificazione, con la prospettiva di generare un prodotto sempre più di qualità. I proprietari di grandi patrimoni possono offrire ai giovani in tempi rapidi, e dando garanzie di trasparenza del contratto e rispetto della fiscalità, qualità certificata degli alloggi e degli impianti, call center dedicato e interventi in tempi standard.

Attingendo all'esperienza tedesca si può dire case + servizi, ma questi concetti vanno riportati sul nostro contesto e patrimonio, che ha maggiore quanti-

tà di edifici con carattere storico artistico. Per cui innanzitutto specializzarsi molto nel riuso e nella valorizzazione dei palazzi storici ma comunque negli edifici esistenti, soprattutto se vuoti.

Attenzione alla parola "qualità: devono essere di qualità i servizi e anche l'innovazione dei servizi. Prima bisogna fare i servizi e poi bisogna fare innovazione. Bisogna già ragionare nel farli con un po' di innovazione e innovazione vuol dire sistemi informativi personalizzati. In Germania li hanno già personalizzati da anni sul residenziale e anche noi abbiamo i sistemi informativi, sì, ma ogni giorno li personalizziamo, li stiamo creando piano piano.



■ Si fa la
"casa taxi"?
Lavoriamo
sull'offerta

Vorrei rispondere alla domanda del convegno. Si fa la "casa taxi"? Mi sembra sia emerso chiaramente che la domanda c'è, dobbiamo lavorare sull'offerta e su tutte le criticità e i limiti che oggi ha la gestione residenziale.

La situazione del taxi è sintomatica, è simile alla casa come servizio. Il servizio deve funzionare e la casa deve funzionare come servizio, altrimenti non la prenderà nessuno. Cerchiamo di arrivare alla casa taxi. Ci vorrà tempo, speriamo di trovare un taxi connesso, pulito, condizionato, come lo vogliamo.



Fabrizio Di Lazzaro
Professore ordinario
di Economia aziendale
Università Luiss Guido Carli

Il quadro economico. Analisi e proposte

Nel corso del convegno è emerso che il mercato residenziale vale circa l'80 per cento del mercato complessivo immobiliare. Gli interventi che si sono succeduti hanno dimostrato - inoltre - che esiste una nuova domanda di immobili ad uso residenziale: sorge, quindi, spontaneo chiedersi: perché questo mercato non decolla, visto che c'è una domanda e visto che c'è anche uno stock significativo di immobili che devono essere adattati a queste nuove esigenze?

■ Il processo è di tipo industriale

Sappiamo che la gestione degli immobili ad uso residenziale richiede un'attività di trasformazione e riqualificazione dell'offerta, che deve essere adattata alle mutate richieste del mercato. È evidente, quindi, la necessità di avviare un processo di trasformazione dell'immobiliare esistente, che è tipicamente ed economicamente un processo di tipo industriale basato su acquisizione di fattori produttivi, trasformazione e successiva vendita sul mercato. Di contro finora si è associato all'investimento immobiliare solo ed esclusivamente l'aspetto finanziario.

■ I veicoli finanziari sono fiscalmente più efficienti dei tradizionali

Se è un processo industriale, allora, perché viene prevalentemente gestito con veicoli finanziari?

La risposta sta nei vincoli di natura fiscale, soprattutto, oltre che di ordine giuridico, che impediscono ad una società commerciale di poter proficuamente svolgere questa attività.

Ci chiediamo perché un investimento immobiliare cd "a sviluppo" oggi debba essere gestito esclusivamente da veicoli finanziari, (SGR, SIIQ, SICAV, le sigle aumentano continuamente); perché non viene utilizzato un veicolo tradizionale, come potrebbe essere una classica società per azioni?

Il mondo del residenziale una volta era appannaggio delle società di assicurazioni, dei fondi pensione, delle banche, ma ormai questi patrimoni sono quasi tutti stati dismessi, sono stati quasi tutti riacquistati direttamente dagli inquilini; quindi di società per azioni, intese in senso classico, che svolgono questa attività di gestione di patrimoni residenziali non ne esistono praticamente più. Il motivo è da ricercarsi nel peso fiscale non sostenibile per tale categoria di Società.

■ **Gli immobili non sono considerati strumentali**

A tale proposito rileviamo, per esempio, che mentre per una società industriale nessuno pone in discussione il concetto di strumentalità di un impianto, lo stesso viene meno con riferimento agli immobili detenuti da una società commerciale. Rilevato che gli "impianti" di una società immobiliare sono proprio gli immobili, sembrerebbe logico che questi siano considerati, per definizione, strumentali e che tutti i costi relativi al loro utilizzo e alla loro gestione debbano transitare nel bilancio e quindi essere riconosciuti anche da un punto di vista fiscale.

■ **La normativa fiscale è penalizzante**

Ebbene, questo non è. Se andiamo infatti a vedere come è strutturata la normativa fiscale con riferimento allo specifico comparto del residenziale, notiamo che essa è estremamente penalizzante.

Un primo tema è la tassazione per rendita catastale anche delle unità immobiliari non locate: quindi vengono tassati ricavi teorici e non quelli effettivi. C'è poi l'indeducibilità delle quote di ammortamento: il costo di utilizzazione del fattore produttivo, che è la chiave per il processo di trasformazione e vendita, fiscalmente non viene riconosciuto.

Nel corso del convegno si è parlato di riconversione dell'esistente, della necessità di effettuare interventi anche pesanti di ristrutturazione e di riconversione del patrimonio immobiliare. È quindi legittimo chiedersi se queste spese che devono essere sostenute, di riconversione, di ristrutturazione e di adattamento, generino un beneficio fiscale. Ebbene la risposta è affermativa, ma nel limite, del tutto insufficiente, del 15 per cento dei canoni, congiuntamente a tutti gli altri costi di gestione del patrimonio.

Abbiamo poi la tassazione dei canoni non percepiti, fino all'ottenimento di un provvedimento giurisdizionale di convalida di sfratto: nelle more l'impresa viene tassata anche sui ricavi che materialmente non ha percepito, quindi deve anticipare finanziariamente imposte a fronte di ricavi che in realtà non ha incassato. Così anche le perdite su crediti e gli oneri finanziari cosiddetti generici, quelli che riguardano il funzionamento della società, rientrano entrambi nel forfait del 15 per cento dei canoni. La conseguenza è che si genera un'evidente discrasia tra il trattamento contabile, secondo i principi contabili nazionali, che considerano gli immobili strumentali, e la normativa fiscale, che invece distingue fra strumentali per natura, strumentali per destinazione e beni merce, e classifica questa strumentalità in funzione dell'etichetta catastale che viene attribuita agli immobili¹.

■ **Quanto pesano le tasse**

A questa situazione già molto penalizzante, si aggiunge la tassazione indiretta. In sintesi: fatti pari a 100 i ricavi, la tassazione pesa per il 61,29 per cento. Questo significa che per ogni 100 euro di ricavi da locazione percepiti, più del 60 per cento va in imposte/tasse.

In dettaglio, di 100 euro di ricavi:

- 20 euro vanno all'imposizione diretta, IRES e Irap;
- oltre 40 euro vanno all'imposizione indiretta, Imu, Tasi, Tari, eccetera.

¹ Un A10, a prescindere dall'utilizzo che ne viene fatto, per definizione è strumentale, un A2 o un A1 vengono considerati non strumentali.

Di questo ultimo 40 per cento:

- il 30 per cento è rappresentato proprio da Imu, Tasi, Tari;
- l'8-9 per cento è rappresentato dall'Iva indetraibile, che si genera per effetto del meccanismo delle operazioni esenti;
- l'1 per cento, che comunque è un valore significativo, è l'imposta di registro, che riguarda i contratti di locazione.

Questa quindi è la risposta che possiamo dare alle domande che ci siamo posti nel corso della mattina: perché non decolla questo mercato? Perché, pur essendoci un 80 per cento di mercato pronto a partire, non si parte?

Perché quando ad un'azienda viene sottratto il 60 per cento dei ricavi a titolo di imposte e tasse, è evidente che quello che resta è insufficiente per poter sopravvivere.

L'onere fiscale è addirittura dovuto anche a fronte di immobili occupati abusivamente. Su Roma esistono più di 100 immobili occupati abusivamente. Ebbene, il paradosso è che per l'immobile occupato abusivamente, di cui sostanzialmente la società non ha più il controllo, devono comunque essere versate le imposte. In un paio di casi di interpello formulati al Comune di Roma, dove si chiedeva la non applicabilità dell'Imu, Tari e Tasi nelle situazioni di immobili occupati abusivamente, perché è evidente che si tratta di una situazione che vede il materiale spossessamento del bene, da parte del proprietario, il Comune, optando per una interpretazione giuridico-formale dei concetti di proprietà e possesso, ha specificato che le imposte erano comunque dovute.

Questo è un ulteriore elemento che rende veramente complicato gestire questo tipo di attività. Credo che il nostro Paese sia veramente molto lontano da un benchmark quale potrebbe essere il mercato tedesco.

■ Le proposte

In conclusione un paio di proposte: la prima è che gli immobili dovrebbero essere per definizione considerati strumentali. Occorre quindi eliminare la distinzione fiscale di immobili strumentali e non strumentali, favorendo i processi di gestione immobiliare di tipo industriale su larga scala: questo incentiverebbe anche le aggregazioni o l'incremento della dimensione degli operatori economici.

Dovrebbe infine essere rivista l'imposizione in quei casi in cui vi è un materiale depotenziamento del titolo di proprietà, come con la perdita del controllo per effetto dell'occupazione abusiva dell'immobile.



Mario Deaglio
Centro di ricerca e
documentazione Luigi
Einaudi

La casa per i giovani è flessibile come una tenda

Il problema che affrontiamo è al centro di numerose problematiche economiche, sociali e culturali, mentre di solito viene affrontato prevalentemente solo da un punto di vista finanziario. Bisogna invece collocare giovani e casa in un contesto più vasto: per il tipo di cultura in cui i giovani si muovono, il tipo di società che abbiamo davanti, le trasformazioni tecnologiche del prodotto casa e, finalmente, avendo fatto tutto questo, possiamo arrivare alla tecnica finanziaria, ossia al finanziamento delle case dei giovani.

■ Il rapporto degli italiani con la casa

Qual è il problema culturale? Gli italiani hanno un legame strettissimo con la propria casa, che non si riscontra in nessun'altra società avanzata. La casa è il simbolo della famiglia, il simbolo della continuità delle generazioni, è un valore che passa davanti a quasi tutti gli altri.

In America, tanto per fare un esempio, non è così. La casa è quasi un bene di consumo durevole. Agli americani piace molto la loro casa, ma piace anche cambiarla, ogni tanto. Non c'è dunque un attaccamento profondo a una particolare casa bensì al concetto di proprietà della stessa e si prende l'acquisto, o la vendita, di una casa, le modifiche del suo valore, l'accensione o l'estinzione di ipoteche, non come una tragedia ma, come altrettanti episodi di una vita proiettata in avanti.

Ci sono molti riferimenti letterari allo specifico amore degli italiani per la propria casa. Mi piace citare ne "I Malavoglia" di Giuseppe Verga la "Casa del Nespolo". A un certo punto il protagonista è costretto a venderla, ma poi lavorando molto assiduamente riesce a ricomprarla. Oppure Pascoli, che si ricorda nella sua vecchia casa e di un particolare angolo del giardino, nel quale, protetto dall'ombra di un gelsomino, si rifugiava a fantasticare quando tornava in agosto. Ora che la casa è stata venduta, in Romagna non tornerà più. Questi atteggiamenti sono molto rari in altre culture.

■ I giovani iniziano a pensare alla casa come servizio

Qualcosa sta cambiando anche da noi. I giovani cominciano a pensare alla casa come a qualcosa che deve essere al loro servizio mentre non devono essere loro al servizio della casa. Ma i genitori ancora no: l'evoluzione della famiglia si compie quando i genitori, trasferiscono (regalano) al figlio, quella parte di ricchezza finanziaria familiare - ossia di risparmi - che gli consente di

avere accesso a un mutuo con cui il figlio, che mette su famiglia, comprerà una nuova casa. In Francia, in Germania e nel Regno Unito il legame con la casa è molto minore. È molto più rilevante l'importanza dell'edilizia abitativa pubblica: c'è la possibilità di vivere sempre in case dove si paga un affitto all'autorità locale proprietaria.

■ **L'impatto delle nuove tecnologie**

Questa tipologia esiste anche da noi ma è quasi considerata una sconfitta ed è comunque una soluzione relativamente poco frequente. Passiamo alle tecnologie. Molte volte pensiamo alla casa come la si pensava negli anni '60, ma è cambiato quasi tutto. Nella casa di oggi potrebbe non esserci il telefono fisso ma assolutamente deve esserci un collegamento a Internet. Le case di una volta erano fatte di tante stanze relativamente piccole, oggi si pensa a spazi che diventano intercambiabili, e facilmente ridefinibili. Soprattutto, la casa deve essere larga, luminosa, comoda.

Il concetto di casa è fortemente influenzato dai profondi cambiamenti nella natura del lavoro. Si dice spesso con ragione che i giovani d'oggi, almeno fino ai 30-35 anni sono spesso dei nomadi digitali, che il loro ufficio sta dentro il loro computer. Sempre più spesso si può lavorare anche da casa, quindi è necessario un angolo appositamente attrezzato.

Altre evoluzioni si collocano fra la tecnologia e la cultura. Negli Stati Uniti ormai è diventato comune, grazie a Michelle Obama, che sul balcone, addirittura sul davanzale, sia possibile farsi un piccolo orto. I condomini in America sempre più hanno delle aree comuni, molte volte nelle case di nuova costruzione non c'è la lavatrice, perché c'è un "locale lavatrici" dove ciascuno può usufruire del parco condominiale di questi elettrodomestici, e immettere il proprio bucato pagando il conto con una specifica tessera. Così il singolo appartamento può essere più piccolo oppure più spazioso.

■ **L'industria delle costruzioni deve studiare nuovi prodotti**

C'è un'attesa generale per la ripartenza dell'industria delle costruzioni, sull'onda della debole ripresa congiunturale italiana. Quest'industria è la ruota mancante perché la ripresa italiana possa consolidarsi, ma l'industria delle costruzioni non può pensare di replicare il modello di casa del "boom" precedente. Deve invece studiare al meglio (anche in Italia ci sono esperimenti in corso) questo nuovo tipo di casa, intercambiabile, fluido, adatto a quella che è stata chiamata una "società liquida". Fatte queste doverose premesse, seguiamo l'aspirante mutuatario che va in banca a chiedere un prestito per comprarsi la casa. Questo aspirante mutuatario ha un lavoro, con un contratto a tutele crescenti. Il che vuol dire che non è un precario, non può essere licenziato dalla sera alla mattina, ma i bancari gli daranno un mutuo? Glielo daranno con un sorriso sincero sulle labbra o con un sorriso forzato? In realtà il contratto a tutele crescenti non tutela a vita, tutela solo se le condizioni generali dell'impresa - e quindi dell'economia in cui ci si trova - sono sufficientemente buone.

■ **Il mutuo è uno strumento ancora rigido**

Ci troviamo di fronte a uno strumento relativamente rigido - il mutuo - che deve essere adattato, perché possa venire incontro alle esigenze di una popolazione giovane con potenzialità e vincoli molto diversi da quelli dei loro

genitori. Sempre di più questa persona giovane sarà incline a ristrutturare: non, quindi, ad acquistare una casa già completa, ma una casa in cui bisogna fare dei lavori. Mi domando se, invece di un mutuo, non sia preferibile, per le difficoltà e le mobilità della società attuale, un fido ipotecario, in cui esiste un tetto massimo garantito dall'ipoteca sulla casa, con gli interessi pagati solo sullo scoperto: un mutuo flessibile per una società "liquida" che vorrebbe "fare tutto subito".

■ **Il fido ipotecario è più flessibile**

Il numero di case in Italia non è scarso. Circa l'80 per cento delle famiglie italiane vive in casa propria, il che implica avvicendamenti di tipo generazionale. Il giovane, che adesso chiede un mutuo, fra un certo numero di anni erediterà una casa di famiglia, nella quale sempre più difficilmente andrà ad abitare e che forse dovrà o vorrà vendere. Il fido ipotecario, in quanto strumento flessibile, potrebbe essere qualcosa che aiuta, su questa strada. Del resto, va detto che il sistema bancario è andato abbastanza avanti sulla strada della flessibilità: in particolare sui tassi, con vari tipi di possibili combinazioni tra tasso fisso e tasso variabile. Abbiamo in genere mutui più corti che sono più adatti alla realtà di famiglie che poi cambieranno le loro condizioni di vita, magari la città o il lavoro. È auspicabile che gli operatori finanziari, soprattutto le banche, continuino su questa strada.

■ **La cultura economico-finanziaria dei giovani è scarsa**

Qui ci si scontra però con un altro problema, la sempre minore e ormai quasi inesistente cultura economico-finanziaria dei giovani. Quando insegnavo Economia al primo anno dei corsi di laurea i miei studenti avevano un'idea di che cosa fosse il tasso d'interesse e poi al secondo anno imparavano che cos'era il concetto di rischio, ma al di fuori di quelli che vanno su percorsi educativi specialistici, queste cose sono appena percepite dal giovane con una cultura "normale".

L'Associazione Bancaria Italiana ha iniziato programmi di acculturamento, rivolti in particolare ai giovani, ma lo sforzo dovrebbe essere aumentato e generalizzato, perché oggi abbiamo dei giovani aspiranti mutuatari che, in un colloquio con il funzionario di banca per definire il loro mutuo, hanno solo una scarsa idea di ciò che stanno facendo e quindi si trovano in difficoltà. È essenziale, invece, in una società liquida con rapporti flessibili, che le due parti sappiano entrambe molto bene su quale terreno si stanno muovendo.

■ **Il vantaggio dei prezzi bassi delle case**

In questo scenario irto di difficoltà, abbiamo un punto di vantaggio: in molte parti d'Italia - non in tutte - i prezzi medi delle abitazioni possono generalmente essere definiti bassi anche perché possono aver subito perdite di lavoro del 20-30 per cento nel giro degli ultimi sei-sette anni, ossia dell'inizio della "grande recessione" la lunga crisi epocale che non riusciamo a toglierci di dosso. I prezzi bassi dovrebbero favorire l'acquisto e sono la premessa per un più facile finanziamento parziale, con i risparmi famigliari, dell'acquisto della prima casa del figlio, quello che consente di arrivare al mutuo; i figli, poi, possono più agevolmente inserire nel loro bilancio familiare una spesa per le rate del mutuo sensibilmente inferiore a quella che avrebbero avuto davanti soltanto qualche anno fa.

■ **Mancano le innovazioni nel mercato**

A questo punto cosa manca? Mancano le innovazioni nel mercato. Lo sapete senz'altro meglio di me: il mercato immobiliare, soprattutto il mercato delle abitazioni, è piuttosto opaco e quest'opacità contribuisce a rendere le operazioni di acquisto più lunghe e più complicate mentre il costo delle transazioni diviene più alto.

Di recente ho vissuto per un po' a New York, dove le case si vendono letteralmente dalla sera alla mattina. La transazione è semplicissima, non ci sono molti risultati negativi. In Italia bisognerebbe fare proporre semplificazioni delle procedure, magari creare un "borsino" delle case con quotazioni chiaramente visibili e operazioni rapide.

Allo stato attuale, per i giovani le cose sono molto difficili. In un mondo in cui tutto è veloce, a cominciare dai trasporti, non può mancare la velocità delle transazioni.

■ **L'importanza crescente delle ristrutturazioni**

Veniamo alle ristrutturazioni, la cui importanza relativa, come ho detto sopra, crescerà fortemente rispetto alle costruzioni nuove: per le ristrutturazioni è necessario un meccanismo di credito analogo a quello per l'acquisto. Il fido ipotecario appare come uno strumento dotato della giusta flessibilità. Gli operatori del mercato immobiliare, a cominciare dalle banche, che sono l'elemento centrale del sistema, dovrebbero rendersi ben conto dell'aumento dei rischi. La società globale comporta anche la globalizzazione del rischio, nel senso che avvenimenti remoti possono riflettersi rapidamente sui prezzi di tutto, anche delle abitazioni.

Non possiamo avere le stesse modalità della concessione del credito come se tutto fosse come prima.

Il "mattoncino" non è più il "mattoncino" precisamente perché sta perdendo queste caratteristiche di "perennità" che hanno caratterizzato da sempre l'industria delle costruzioni e le transazioni immobiliari.

■ **Dal mattone alla tenda**

La tenda sta forse prendendo il posto del mattone quale simbolo di questa società: una tenda fornita di tutti i servizi che si deve poter piegare e spostare, che consenta di vivere sempre altrove. Nell' "economia della tenda" un ruolo importante lo possono avere le fideiussioni, in quanto di fronte al giovane che con piani di vita non ben delineati, una fideiussione dei genitori, magari legata alla casa di origine, è qualcosa che sicuramente potrebbe migliorare le cose. Su questo bisogna lavorare e andare avanti.

In sostanza, c'è molto lavoro da fare per tutti, a cominciare da una dura ginnastica mentale in quanto siamo troppo ancorati a una serie di idee base che vengono dal passato.

■ **La strada dell'innovazione**

Con questa consapevolezza di base, possiamo andare avanti sulla strada dell'innovazione e affrontare i problemi congiunturali, quelli del giorno per giorno. Una ripartenza modesta della filiera edilizia, con le ristrutturazioni che "partono" prima delle nuove costruzioni, dovrebbe essere in grado di muovere, nel 2017, qualcosa come lo 0,5 per cento del Pil.

Se a questa crescita di base, che è piuttosto bassa, aggiungiamo qualche altro decimale proveniente dalle costruzioni nuove, possiamo avvicinarsi a

quella prospettiva di crescita stabile di almeno il 2 per cento (meglio il 2,5 per cento) che aiutare fortemente a risolvere i problemi finanziari del Paese, creando contestualmente un'occupazione "buona" in un'importante serie di settori industriali e di attività terziarie.

Il mio augurio è questo: che di qui a un anno potremo constatare che siamo sulla buona strada e che effettivamente queste ruote molto lente dell'economia si sono finalmente messe a girare.

**IL PUNTO DI VISTA
DEGLI OPERATORI
(TAVOLA ROTONDA)**



Daniele Barbieri
Segretario Generale Sunia

Più offerta in affitto a costi sostenibili

Ringraziare Sidief, non è solo un dovere di ospitalità ma, nel mio caso, anche un riconoscimento per l'attenzione che pone al mercato dell'affitto, anzi direi che i convegni di Sidief sono gli unici appuntamenti in questo Paese dove si parla di affitto.

Questa constatazione mi rimanda alla mente l'incipit con cui Breglia aprì il precedente incontro: l'affitto è il caro estinto. A distanza di circa un anno dobbiamo constatare che non c'è stata rianimazione come confermano molte delle voci che abbiamo ascoltato sinora.

Non c'è stata rianimazione sul fronte del mercato nero, soprattutto per i giovani studenti che vanno nelle grandi città, in particolare Roma e Firenze, che ha il triste primato di città in assoluto più cara per un posto letto, che supera i 300 euro molto spesso in nero e senza regole nonostante precise disposizioni legislative.

■ Aumentare l'offerta in chiaro

Cosa fare su questo fronte? Aumentare l'offerta in chiaro e sistematizzare una rete di controlli che sia adeguata. Possiamo ricamarci sopra, ma essenzialmente queste sono le due questioni da affrontare.

C'è un'evidenza, nelle testimonianze che abbiamo ascoltato: i giovani che hanno una famiglia in grado di sostenerli economicamente hanno un problema più o meno relativo sul fronte abitativo. È altrettanto evidente che, nel caso contrario al lavoro precario, alla mobilità e, peggio ancora, all'assenza di lavoro si aggiunge l'impossibilità di separarsi dalla famiglia d'origine e costruirsi la propria autonomia anche attraverso la casa. Per questi giovani la risposta sul fronte abitativo non può che essere l'affitto e, aggiungo, con ammortizzatori sociali in grado di sopperire ai momenti di difficoltà. Non si può chiedere flessibilità e propensione alla mobilità ed offrire precarietà lavorativa e rigidità nell'offerta abitativa.

■ Per i giovani la casa è un mezzo per vivere la città

Un altro elemento importante che i giovani sottolineano e che l'architetto Sampaolo definiva come la vittoria della città sulla casa, è la ricerca della vivibilità e della vitalità urbana. Sostanzialmente i giovani cercano un'abitazione all'interno di quartieri vivi socialmente e la casa non è il fine ma il mezzo per vivere questo tipo di città. È la casa come servizio come la definiva

un ragazzo in una intervista, riecheggiando uno slogan dei primi anni '70. Se questa è la vera domanda, che sintetizzando potremmo definire di "affitto e qualità urbana", il futuro lo dobbiamo pensare e realizzare rispondendo a questa esigenza. Continuare ad offrire un modello basato essenzialmente sull'espansione e sulla spinta alla proprietà della casa, con qualche escursione su recupero e riqualificazione, significa incrementare una domanda già ampiamente insoddisfatta.

È quello che sta avvenendo con il social housing: un'offerta di alloggi di nuova costruzione prevalentemente in zone di espansione e destinati in grandissima parte alla vendita più o meno differita nel tempo. Non si tratta ovviamente di demonizzare interventi di questo tipo, che possono sicuramente soddisfare un segmento di domanda che tende comunque a diminuire nel tempo, ma ad accompagnarla con ben più sostanziosi interventi sia in termini quantitativi che qualitativi in grado di soddisfare la domanda più debole lungo una direttrice che non può che essere quella della rigenerazione, della riqualificazione, della qualità urbana.

■ **Le esigenze della domanda reale**

È questa la sfida che abbiamo di fronte: aumentare l'offerta di alloggi in affitto nella città costruita a costi sostenibili dalla domanda reale e quindi anche dai giovani.

È un punto di vista, quello della domanda reale, che continua ad essere ignorato, con il rischio concreto di alimentare disagio e tensioni. Si continua a parlare di ulteriori agevolazioni per l'accesso alla proprietà, di riduzione del carico fiscale, di semplificazioni per le compravendite, tutte cose ragionevoli, utili ed in parte condivisibili come lo sono i nuovi strumenti che fanno un po' di antico come il rent to buy o il leasing abitativo o le nuove varietà di mutuo; utili ma sicuramente non decisive rispetto alla questione principale: come, con quali risorse e con quali strumenti costruire la risposta alla sfida di cui parlavo.

■ **L'offerta è in mano ai piccoli proprietari**

Oggi, con la quasi totale scomparsa dell'offerta di edilizia sovvenzionata, sulla quale andrebbe aperto un ragionamento a parte anche sulla gestione, l'offerta di alloggi in affitto continua ad essere fornita dalla proprietà diffusa: 1.800.000 abitazioni non di grandi proprietari immobiliari ma in gran parte di famiglie. Cercare di indirizzare questa offerta verso i contratti concordati è il minimo indispensabile per contenere il livello degli affitti rendendoli un po' più sostenibili economicamente.

■ **Servono fisco amico e fondo di sostegno all'affitto**

Per ottenere questo risultato sono indispensabili due cose: la certezza di un quadro fiscale favorevole ed un adeguato fondo di sostegno all'affitto. Due cose che oggi mancano, perché nel 2017 scadrà la cedolare secca al 10 per cento e perché il Fondo di sostegno all'affitto è stato azzerato.

Molte di queste case hanno, inoltre, necessità di importanti interventi manutentivi, di efficientamento energetico e di messa in sicurezza. Una normativa che, a fronte di un affitto concordato, dia la possibilità di recuperare quel patrimonio, potrebbe essere uno degli strumenti possibili per rivitalizzare il mercato dell'affitto e contemporaneamente riqualificare e valorizzare la pro-

prietà. Gli stessi interventi di rigenerazione urbana non possono prescindere dalla necessità di prevedere quote significative di alloggi in affitto permanente come condizione di fattibilità.

Ho trovato molto interessante il focus sulla Germania perché dimostra che una gestione professionale dei grandi patrimoni in affitto e con una legislazione di supporto si potrebbero garantire alloggi in affitto a prezzi contenuti ed in condizioni normali di manutenzione e, contemporaneamente orientare positivamente il mercato dell'affitto privato. L'esempio di Berlino da questo punto di vista è emblematico.

Noi invece uno stock di abitazioni in affitto numericamente non paragonabile a quello tedesco ma comunque significativo lo abbiamo cancellato, perché nell'arco di pochi anni abbiamo venduto oltre 200.000 abitazioni di proprietà di enti previdenziali, assicurazioni, banche, eccetera.

Va accolta con favore la disponibilità ad interventi sull'affitto manifestata in questa sede da parte degli operatori a condizione, naturalmente, che ci siano le condizioni normative e fiscali a sostegno.

■ Il modello non può essere il social housing

Credo però che il modello di riferimento non possa essere quello che abbiamo visto nel social housing. Non perché sia contrario alla collaborazione pubblico privato, anzi, l'abbiamo sostenuta nel passato come uno degli strumenti che potevano aumentare in maniera anche consistente il mercato delle locazioni. Il problema è che si è trasformato in un modello destinato alla vendita, assolutamente legittimo ma che non risponde alle esigenze che abbiamo e, soprattutto, non risponde alle esigenze di una parte dei giovani, se si escludono le residenze universitarie, di cui parecchi interventi di social housing sono artefici.

L'offerta di alloggi in affitto è molto ridotta, in termini numerici, ed è anche molto limitata nel tempo, perché la maggior parte degli interventi avvengono con il patto di futura vendita: si rimane in affitto o si fa il rent to buy fino all'agognato traguardo della casa in proprietà. Gli stessi interventi, me lo consentirà il rappresentante di Assoimmobiliare, sui grandi contenitori, che sono stati annunciati, non prefigurano nulla di particolarmente innovativo. Cito per tutti il caso della Caserma dei Lupi di Toscana, una metratura assolutamente significativa ai confini di Firenze con Scandicci. Il bando pubblico per idee è uscito ieri pomeriggio ma nell'idea di recupero di quell'area enorme ci sono abitazioni private in vendita e social housing in vendita differita, ma non ci sono alloggi in affitto.



Antonio Gennari
Segretario generale per i rapporti istituzionali ANCE

Necessaria una “politica strutturale della casa”

Per rispondere alla domanda “Da dove è più opportuno partire: dalle politiche pubbliche relative in particolare alle infrastrutture, oppure dall’innovazione che sembra necessaria, nei prodotti che devono essere offerti dall’industria, in modo tale da creare uno stimolo e anche un benchmark nel mercato?”, io direi che bisogna intervenire su tutti i livelli. In particolare, credo debba concretizzarsi un’attività coordinata di investimenti, di intervento pubblico, regolatoria, e di risposta del mercato e dell’offerta dei gestori del settore immobiliare.

■ Servono gli investimenti pubblici

Per quanto riguarda gli investimenti pubblici, siamo confidenti che nella legge di bilancio 2017 vengano stanziati adeguate risorse per gli investimenti pubblici, anche per gli enti locali. C’è stato un cambiamento di passo notevole con il superamento del patto di stabilità interno che, in passato, aveva bloccato gli investimenti in conto capitale, e la flessibilità degli investimenti pubblici, i cui effetti stentano ancora a manifestarsi sui livelli di spesa degli enti. Anche la riforma del Codice degli appalti ha rallentato gli investimenti pubblici.

Con riguardo alle città, ci sono moltissime risorse, tra le quali il fondo città metropolitane, i fondi per le periferie (500 milioni), il programma città metropolitane e le risorse del programma di Renzo Piano con 200 milioni. Il problema è metterli in campo in tempi rapidi, il che significa che le amministrazioni e le città devono individuare le proprie vocazioni, e il relativo disegno di città, per tornare ad essere attrattive e per accompagnare i nuovi processi sociali.

Alcune previsioni indicano che a Milano la popolazione aumenterà di 125.000 abitanti nei prossimi anni, mentre ci sono altre città che stanno perdendo e perderanno popolazione.

La questione è dove andare e uno degli elementi chiave è proprio quello della semplicità della vita, della fluidità anche della mobilità che rappresenta una vera sfida per l’attrattività e la vivibilità delle città.

■ **Necessarie regole per intervenire sulla città costruita**

E ancora, c'è un problema di regolamentazione urbanistica del mercato. Tutti hanno detto che manca il prodotto immobiliare, lo dicono anche gli investitori internazionali. Ance ha fatto alcune proposte molto serie sul tema. Cosa succede negli altri Paesi? In tutti i Paesi civilissimi del Nord Europa, si demolisce e si ricostruisce in modo capillare e sistematico. Noi diciamo: recuperare dove si può, demolire e ricostruire dove si deve. Questo è un problema di offerta e vale per il non residenziale ma anche sul residenziale. Noi siamo d'accordo, se si vuole intervenire sulla città costruita ci sono due soluzioni: o si recupera o si demolisce e si ricostruisce.

Nell'ambito di una generale azione finalizzata a promuovere le trasformazioni urbane della "città costruita" è, quindi, prioritario intervenire per rimuovere gli ostacoli che riducono o addirittura impediscono l'attivazione degli interventi di "sostituzione edilizia". Ciò assume una rilevanza ancora maggiore nella prospettiva più ampia di contenere il consumo di nuovo suolo.

■ **Le proposte dell'Ance**

Di fronte a questo scenario, l'Ance ha individuato alcune proposte, con l'obiettivo di iniziare a tracciare una strumentazione idonea all'avvio di un processo di riqualificazione del patrimonio esistente e di trasformazione delle aree urbane, in grado di promuovere la qualità e l'innovazione tecnologica e, più in generale, la sostenibilità degli interventi.

In particolare, sono stati individuati tre aspetti da considerarsi essenziali nell'attuazione degli interventi di riqualificazione urbana: una organica ed efficace programmazione dei fondi pubblici disponibili, misure di natura fiscale che sostengano la convenienza economica, una regolamentazione urbanistica finalizzata alla semplificazione delle procedure e alla certezza dei tempi e l'adeguamento di alcuni profili civilistici. Ci devono essere regole adeguate. Rilevante e necessario è il ruolo che il pubblico può e deve avere. Ci sono beni pubblici, aree pubbliche, mettiamole in campo anche in questa finalità. Servono idee e politiche nuove che abbiano l'ambizione di guardare oltre la crisi, con un progetto di rigenerazione complessiva del patrimonio edilizio che sia in grado di mettere insieme la questione casa e la riqualificazione urbana.

■ **Permute e rent to buy devono essere incentivati fiscalmente**

Faccio due casi che credo significativi: uno è la permuta. Abbiamo visto che c'è chi vuol comprare una casa con caratteristiche energetiche elevate, classe A e classe B, e poter dare indietro la vecchia casa energivora. Oggi come oggi si deve pagare il 9 per cento di imposta di registro. Diversamente l'Ance richiede il riconoscimento della detassazione delle permuta di abitazioni (acquisto del nuovo a fronte della cessione del vecchio) tra privati e imprese di costruzioni che si impegnano a rimettere entro cinque anni sul mercato i fabbricati usati, rinnovandone le caratteristiche energetiche e strutturali. Incentivare fiscalmente queste operazioni potrebbe innescare un circolo virtuoso di scambi immobiliari diretti a prodotti sempre più innovativi e performanti. L'altro caso è il rent to buy, il patto di futura vendita, formula alternativa all'acquisto immediato della proprietà, sulla quale si è rivolta l'attenzione dei giovani, soprattutto negli ultimi anni: vado a comprare una casa, pago il canone di solito in conto prezzo e poi entrerà in possesso della casa che, però,

viene tassata come fosse una seconda casa. Per ovviare a tale ingiustificato aggravio, l'Ance chiede l'esenzione IMU/TASI in caso di acquisto della "abitazione principale" tramite contratti di locazione con patto di futura vendita vincolante per entrambe le parti, o vendita con riserva della proprietà (ossia il "rent to buy con obbligo all'acquisto"), così come già avviene oggi per il leasing abitativo ed in un'ottica di equiparazione delle due formule contrattuali.

■ **Agevolazioni per la sostituzione edilizia**

Vorrei soffermarmi su una ulteriore misura a sostegno della "sostituzione edilizia" rappresentata dall'estensione della detrazione IRPEF del 50 per cento, agli interventi di demolizione e ricostruzione con incrementi volumetrici, ammessi come premialità da leggi o regolamenti edilizi locali, che comportino un miglioramento in termini di efficienza energetica dell'edificio. Questo oggi non è possibile, l'acquirente non ha diritto alle agevolazioni.

■ **Mantenere le detrazioni per chi compra con classe energetica A e B**

Infine, riteniamo auspicabile la proroga triennale (sino al 31 dicembre 2019) della detrazione del 50 per cento dell'IVA pagata per l'acquisto di case in classe energetica A o B, che scadrà il prossimo 31 dicembre 2016. La misura, introdotta lo scorso anno e fortemente auspicata dall'ANCE, è stata concepita come strumento di incentivazione del mercato residenziale, per indirizzare la domanda verso l'acquisto di abitazioni di nuova generazione, con effetti positivi sulla riqualificazione del tessuto urbano e sulla qualità dell'abitare. E ciò andando, in primo luogo, a rimuovere uno dei principali paradossi dell'attuale prelievo fiscale che penalizza chi investe nel prodotto nuovo di qualità e premia invece chi compra un prodotto immobiliare con caratteristiche costruttive ed energetiche completamente da rinnovare.

L'incentivo, infatti, abbattendo della metà l'IVA applicata sull'acquisto di abitazioni nuove o riqualificate punta proprio ad eliminare la disparità di trattamento fiscale che esiste tra chi compra l'usato dal privato, con registro al 2 per cento o al 9 per cento sul valore catastale dell'abitazione, e chi acquista invece il nuovo o riqualificato dall'impresa, pagando l'IVA al 4 per cento o al 10 per cento sull'intero corrispettivo di vendita. Sono tutte misure che possono portare a risultati importanti, ad alto impatto economico sul settore in termini di ripresa delle attività, nell'obiettivo comune di favorire una riqualificazione e una messa in sicurezza del patrimonio edilizio del Paese.

■ **Il compito del Governo**

In senso più generale, riteniamo che l'azione del Governo dovrebbe superare la logica della "misura spot", da prorogare di anno in anno, per arrivare invece a delineare una vera e propria "politica strutturale della casa" in grado di avvicinare giovani e famiglie all'investimento nella casa di qualità.

Termino dicendo che la relazione del professor Di Lazzaro è molto chiara ed esplicita, è il motivo per cui ci si domanda come mai non esiste un processo industriale di affitto delle abitazioni. È un problema che dobbiamo valutare.



Aldo Mazzocco
Presidente
Assoimmobiliare

Il mercato deve ripartire dal residenziale

■ Un mercato polarizzato

Se pensiamo a quello che ancora non va nel nostro sistema immobiliare, pur beneficiato da ripetuti segnali di ripresa, non possiamo non lamentare il persistere di una drammatica polarizzazione del mercato, sia in termini geografici (Milano e poche altre città verso resto d'Italia), sia in termini settoriali (ricettivo, commerciale gdo ed high street retail verso resto del mercato).

Sui "poli positivi" c'è credito, c'è equity, c'è domanda.

Vaste aree del Paese e gran parte delle destinazioni d'uso "di massa" (residenziale, direzionale, industriale, etc.), mostrano ben contenuti segnali di ripresa, sempre che di ripresa si possa parlare.

Le aree geografiche ed i settori senza dinamismo rappresentano purtroppo una frazione rilevantissima del mercato immobiliare potenziale e lo stato di sofferenza in cui versano ormai da nove anni incide pesantemente sia sul Prodotto nazionale (di cui la filiera real estate rappresenta circa il 17 per cento...), sia sulla capacità di rigenerazione e riqualificazione delle città. In definitiva, sulla competitività diffusa del Paese.

Per ripartire, anche al di fuori dei "poli positivi" che attraggono tutta l'attenzione e le risorse disponibili, vale forse la pena di interrogarci - tra l'altro - su cosa sia veramente cambiato, in via strutturale, tra "prima" e "dopo" la lunga crisi (peraltro non ancora finita). Quando le recessioni colpiscono un settore con questa intensità e per un tempo così lungo, il "dopoguerra" presenta caratteristiche profondamente differenti rispetto alle condizioni "anteguerra".

■ Non si torna ai livelli pre-crisi

Se più del 60 per cento delle imprese di costruzioni hanno chiuso, se non esistono più grandi developer professionali per ridisegnare le città con risorse finanziarie adeguate, non si può immaginare di ritornare "ai livelli pre-crisi". È necessario reinventare il business, riorganizzare il quadro delle risorse, riesaminare le tendenze più recenti e profeticamente indicatrici della domanda futura.

■ **Le potenzialità del residenziale**

Per far ripartire il settore in misura significativa per il pil e l'occupazione credo sia necessario ridare prospettiva e stabilità di crescita soprattutto al segmento residenziale, l'unico capace di irrorare anche i mercati delle città medie ed il solo che abbia la potenzialità di muovere grandi volumi di investimento e di trasformazione territoriale. In tutto il mondo il segmento residenziale rappresenta più dell'ottanta per cento dei volumi di mercato ed è oggetto di specifiche politiche macroeconomiche di lungo termine. In Italia la sua importanza è persino maggiore, stante la assoluta necessità di avere una forza d'urto per ammodernare la infrastruttura immobiliare delle nostre città. Dobbiamo però abbandonare alcuni luoghi comuni comunemente associati al rapporto tra gli italiani e la casa.

■ **Per i giovani delle grandi città l'acquisto della casa non è prioritario**

Nelle città metropolitane, per esempio, sembra proprio che lo stile di vita non preveda più, tra le priorità delle generazioni più giovani, l'acquisto della casa, con mutuo di lunga durata e stabile permanenza per tutta la vita nella stessa città. Gli stili di vita si stanno adattando alla mobilità del lavoro e alla precarietà del posto di lavoro. Ci si sposa meno, e se ci si sposa non è detto che sia per sempre. Si passa più tempo libero fuori casa perché ci sono molte più cose che si possono fare fuori casa; si passa più tempo nei luoghi di lavoro, anche perché i luoghi di lavoro si stanno trasformando in luoghi multi funzione. I giovani non sembrano più così interessati neppure all'acquisto dell'auto, vero "must" delle generazioni precedenti. E non è solo e sempre un problema di disponibilità economiche. È un tema di stili di vita, di comportamenti d'acquisto. Si vive con un atteggiamento più flessibile, si colgono le mille opportunità dell'era digitale e si preferisce non incardinarsi al possesso fisico delle cose. La Storia ci dirà se è un approccio saggio e quali effetti secondari comporterà.

■ **Bisogna concepire nuove case e facilitare l'acquisto e la vendita**

Ma per noi "ideatori e produttori di oggetti immobiliari" è prioritario acquisire consapevolezza di questa evoluzione, analizzarne in modo cartesiano i dati statistici, concepire una nuova generazione di case, di alberghi, di ostelli, di luoghi di edizione, di svago che intercetti la nuova domanda. E dobbiamo credo "banalizzare" l'acquisto e la vendita della casa, renderli facili, poco costosi, divertenti. Come un click sui siti di e-commerce. Dobbiamo disintermediare le troppe figure che vivono grazie alla inutile complessità del bene casa. Dobbiamo preparare le "case-taxi" che consentiranno agli italiani di domani di vivere in modo "leggero" in più città, con famiglie ad assetto variabile, senza il commitment di una vita.

■ **Per il residenziale a reddito serve maggiore protezione dell'investimento**

È evidente come tutto ciò significhi un prepotente ritorno alla casa in locazione. Prodotto presente e dominante nella grandissima parte dei paesi avanzati. Ma per far tornare l'investimento nell'immobiliare residenziale a reddito serve anche una protezione dell'investimento di lungo termine rispetto ad alla morosità colpevole ed al degrado degli stabili che mina la preservazione del patrimonio. E dobbiamo incentivare la nascita di grandi operatori di lungo termine, sul modello di quanto facevano le compagnie di assicurazione ed i fondi pensione nel dopoguerra.

Per costruire e mantenere in efficienza sul lungo termine gli immobili servono capitali ingenti e pazienti; serve debito opportunamente strutturato e sicuro.

Il fatto che in passato incuria, malagestio e tolleranza di comportamenti incivili abbiamo reso deprecabile l'investimento nel residenziale in locazione non significa che il prodotto sia di per sé sbagliato. E pensare questo durante un lungo periodo di inflazione zero comporta escludere più dell'ottanta per cento della domanda potenziale dagli schermi dell'offerta e dai target degli investitori di lungo termine.

Abbiamo uno stock di invenduto spaventoso, che può essere risolto solo con l'affitto: una casa chiusa va in malora in sei mesi. Noi abbiamo metà dello stock italiano che è in queste condizioni e sarà sempre peggio.

■ I progetti della CDP

Come CDP Area Real Estate faremo la nostra parte. Realizzeremo, in una quindicina di città metropolitane, distretti di nuova concezione, dedicati alla locazione, destinati ad una popolazione il più possibile variegata, non necessariamente di fascia bassa. Distretti innovativi completi di destinazioni complementari (budget hotel, food court, smart working, sicurezza, attività fisica ed attività culturali...). Lo faremo facendo leva sul nostro patrimonio esistente e sul patrimonio degli enti locali e dello Stato. E cercheremo di attrarre investitori privati, italiani ed esteri, fornendo protezione e servizi professionali di project management di standard internazionale.

Questo convegno lancia una provocazione: la casa taxi. Sì, io credo che avremo non solo la casa taxi, ma anche l'ufficio taxi, avremo tutto taxi. Ma dobbiamo affrontare il cambiamento con la massima urgenza: le "disruptive innovation" sono rapidissime e, come dice la parola, non lasciano neanche le radici!



Angelo Peppetti
Ufficio Crediti ABI

Il sistema bancario e il supporto ai giovani

Consentitemi di ringraziare Mario Breglia per l'invito a questo interessante appuntamento annuale, nonché di esprimere apprezzamento per i contenuti della ricerca Censis-Nomisma.

Per rispondere alla domanda del dottor Donato ("Come le banche valutano i progetti nei quali l'obiettivo di una ristrutturazione o di un acquisto è quello di utilizzare l'immobile per la locazione e, soprattutto, come vengono valutati, a livello generale, dal sistema bancario, progetti che abbiano caratteristiche innovative e con uno sguardo, in particolare, verso il mondo dei giovani"), vorrei partire dalle riflessioni che ha fatto il professor Deaglio. Il Professore ha sensibilizzato le banche ad analizzare con maggior attenzione il contesto economico sociale dei giovani, che - a suo avviso - è cambiato anche con l'introduzione delle nuove forme di contratto di lavoro previste dal "Job Act", chiedendo al mondo bancario di avere più coraggio.

■ "Job Act" e mutuo ai giovani

In realtà, il mutamento del quadro giuslavoristico, non ha avuto un impatto negativo sul mercato dell'erogazione dei finanziamenti. Il 2015, ha registrato rispetto al 2014, un incremento di oltre il 100 per cento dei mutui residenziali: in sostanza i mutui sono raddoppiati; nei primi sei mesi di quest'anno abbiamo registrato un ulteriore +39 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Il mondo bancario non ha pertanto modificato la propria politica di offerta di credito in considerazione dei nuovi contratti di lavoro. Occorre peraltro sottolineare che le vecchie tutele dell'art.18 dello statuto dei lavoratori non hanno certo impedito i numerosi licenziamenti che si sono registrati negli ultimi anni.

■ Con il MEF il Fondo di garanzia per i mutui prima casa

Per favorire l'accesso al credito abbiamo peraltro costituito, assieme al MEF, un fondo di garanzia, con una dotazione di oltre 600 milioni di euro, che in un anno mezzo ha favorito l'erogazione di mutui per un controvalore di oltre 1,5 miliardi di euro dei quali il 68 per cento è stato concesso ai giovani di età inferiore ai 35 anni. Ricordo inoltre le innovazioni che sono state apportate a livello legislativo in favore dell'acquisto della casa: cito a titolo di esempio il "rent to buy" o il leasing immobiliare abitativo, con incentivi fiscali molto significativi per i giovani. Insomma, i mezzi ci sono ed il mondo bancario sta facendo la sua parte per aiutare i giovani.

■ **La nuova disciplina europea sui mutui**

Per tornare alla domanda del Dott. Donato, la nuova disciplina europea sui mutui, che stiamo recependo nell'ordinamento nazionale, introduce una serie di norme civilistiche che impongono alle banche una rigorosa valutazione della rischiosità dell'operazione di finanziamento immobiliare prima della erogazione del mutuo: mi riferisco ad esempio all'obbligo di valutare la capacità del mutuatario di adempiere nel lungo termine alle obbligazioni previste nel contratto di finanziamento. La banca è altresì responsabile della valutazione dell'immobile a garanzia del mutuo, ancorché la perizia sia stimata da un valutatore esterno alla banca.

Quanto queste norme impatteranno sulle politiche di offerta delle banche lo vedremo nei prossimi mesi quando l'intera disciplina europea verrà recepita in via definitiva nell'ordinamento nazionale. Comunque, la mia opinione è che non muteranno le politiche di credito considerando che tali obblighi fanno già parte delle best practice da tempo adottate dalle banche italiane.

■ **Il valore della proprietà**

Concludo il mio intervento con una riflessione. Lo studio ha sottolineato come la difficoltà dei giovani ad avere una propria casa di proprietà rappresenta un elemento con forti connotazioni di "natura sociale". In realtà, il tema non è soltanto di natura sociale, ma anche economica.

Il rappresentante della Banca d'Italia all'inizio della giornata ha confermato che il 60 per cento della ricchezza delle famiglie italiane deriva dal patrimonio immobiliare. Le banche hanno un portafoglio di mutui garantito da immobili il cui stock supera i 365 miliardi di euro.

L'approccio dei giovani verso "la casa" che, come evidenziato dallo studio, non è vista più come "bene rifugio", ma come un "bene condiviso" (in quanto si hanno difficoltà ad acquistare e la devono spesso, se non necessariamente, "condividere" con altri inquilini/proprietari), avrà effetti quindi sulla domanda di acquisto e di ristrutturazione degli immobili e, in definitiva, sul mantenimento del valore del patrimonio immobiliare delle famiglie italiane e dello stock di garanzie dei portafogli delle banche.

■ **La casa come "bene di investimento"**

Occorre pertanto fare fronte comune, ognuno con le proprie competenze, (ad es. anche attraverso incentivi fiscali ovvero norme che favoriscano l'erogazione di mutui), per far sì che le future generazioni possano considerare la "casa" come "bene di investimento": ne vale della salvaguardia della ricchezza del Paese.



Giorgio Spaziani Testa
Presidente Confedilizia

Proprietà diffusa e necessità di ripensare l'offerta

Come si può conciliare una proprietà così estesa, come quella che esiste nel nostro Paese, con la domanda abitativa dei giovani? Verrebbe da dire che la risposta l'ha già data il dottor Mazzocco nel suo intervento, quando ha detto che il risparmio immobiliare diffuso sparirà, perché in futuro ci sarà solo qualcos'altro.

■ L'opportunità di avere offerte abitative diversificate

Io non credo sia così, ho molte meno certezze e non sono affatto d'accordo sul fatto che l'unica strada per risolvere i problemi dell'affitto dei giovani sia quella di proprietà concentrate. Io sono convinto della necessità e dell'opportunità che ci siano in Italia, come altrove, offerte abitative diversificate. Il ruolo di Sidief è fondamentale ed è un ruolo diverso da quello di società che svolgono altri tipi di attività nel mercato immobiliare. È un ruolo di tutela della proprietà, di conservazione e di miglioramento del bene, che si esprime attraverso la sua locazione, in particolar modo abitativa, e mediante altre attività – come ci è stato spiegato anche dall'architetto Giuseppetti – che riguardano i servizi, il portierato e tutto ciò che è connesso alla vita dell'immobile. In Italia, questa attività, oltre che meritoriamente Sidief, la svolge quasi esclusivamente, da decenni, la proprietà immobiliare diffusa, quella dei tanti piccoli investitori dell'edilizia: persone fisiche, famiglie, piccole società immobiliari che "resistono" alla fiscalità e a tanti altri ostacoli. Poi ci sono i grandi soggetti: oltre a Sidief, solo alcuni enti previdenziali.

■ Il ruolo della proprietà diffusa

Non si può cambiare o cancellare la realtà, cioè il fatto che in Italia ci sia una proprietà diffusa (definizione che preferisco rispetto a quella di "parcellizzata"), proprio perché si tratta di una forma di risparmio che si è consolidata, che si è alimentata nel tempo, che è anche una forma di libertà, se vogliamo, che rappresenta una modalità di investimento di risorse in Italia e non all'estero, che andrebbe tutelata e non demonizzata o mortificata fiscalmente, come invece avviene. Credo che questo sia un fatto positivo, ma ancor prima di questo è una realtà che non è modificabile, perché se è vero che ad esempio Sidief potrà acquisire altre unità immobiliari in varie città italiane, alimentare il proprio patrimonio immobiliare, perché questa è la sua funzione, non è possibile realizzare altre operazioni che vengono paventate da alcuni, ma

che in questo Paese sono tecnicamente impossibili, ovvero concentrazioni realizzabili solo, ad esempio, attraverso dismissioni di patrimonio pubblico o di altro tipo. Il ruolo della proprietà diffusa è ancora fondamentale. Sono state dette tante cose interessanti, a partire dal primo intervento del presidente Breglia, cioè la triplice indicazione lavoro-famiglia-casa che in effetti, come dice giustamente, è andata modificandosi, ma anche aspetti fondamentali, tutti riassunti nel primo intervento e poi sviluppati, cioè la necessità di adeguare l'offerta, come è stato detto anche da altri: è fondamentale adeguare il patrimonio abitativo alle necessità dell'offerta. In questo caso parliamo di giovani, quindi di necessità anche di luoghi e servizi particolari. Qui serve semplificare, serve facilitare i frazionamenti, ad esempio.

■ È necessario adeguare l'offerta

In questo momento ci troviamo a Roma e qui ci sono intere zone dove le case hanno delle dimensioni tali da non poter essere minimamente accessibili, neanche con l'affitto più calmierato che esista, per un single o comunque per un giovane.

Mancano canoni, come rileva Mario Breglia, compatibili con i redditi dei giovani, lo dicevano anche alcuni degli intervistati nella video-inchiesta. Qui c'è un tema di fondo che non può che essere quello della fiscalità. Io mi sono appuntato una frase di una ragazza che ha detto: "Non lasciateci soli dentro il mercato degli affitti".

È impensabile che un giovane che voglia avvicinarsi all'affitto acceda alla locazione del libero mercato perché, complice la fiscalità e mille altre concause, non ce la fa. Tanti anni addietro è stato introdotto un sistema di contrattazione che si pone fra il libero mercato e l'edilizia economico-popolare, che consentirebbe, se non fosse poi trattato come viene trattato, di venire incontro a questa richiesta; ma non lo consente a sufficienza, perché sulla tassazione reddituale si è fatto molto, ma su quella patrimoniale, comunale che – come ci ricordava il professor Di Lazzaro – colpisce anche Sidief e soggetti di analoga natura, è accaduto l'impensabile, è stata quadruplicata.

■ Il tema della fiscalità

A parte l'iniquità per chi ha subito tutto ciò in corso di contratto, quindi la violazione del patto fra il contribuente e lo Stato (io definisco il mio canone sulla base di 5, poi tu mi tassi 15, 20 o 30 e io devo mantenere lo stesso canone), a parte quello, che sembra non interessare nessuno, c'è un problema per il futuro, di chi poi non si avvicina a quel canale di contrattazione o, se vi si avvicina, non riesce ad ottenere canoni accessibili.

Il tema fiscalità è fondamentale e approfitto per dire che concordo con tutto quello che è stato detto dal professor Di Lazzaro, con riferimento anche alla tassazione delle società immobiliari. Io non farei distinzioni fra tipologie di soggetti perché credo che il tema della strumentalità o meno degli immobili vada affrontato per tutte le società immobiliari, ma c'è da dire che è assurdo che gli immobili siano considerati strumentali per alcuni e non per altri.

Una curiosità: non so se qualcuno abbia notato che alla domanda "sei in affitto o in proprietà?", i ragazzi in affitto si giustificavano spiegando le ragioni di tale condizione.

■ **La propensione all'acquisto è ancora diffusa**

Questo è indicativo innanzitutto del fatto - non completamente negativo, perché la società cambia e le esigenze sono diverse - che la propensione all'acquisto è ancora diffusa in Italia. Tuttavia, vi è anche necessità di un efficiente mercato dell'affitto, per le tante ragioni che sono state spiegate molto bene in precedenza. Viviamo in una società che si deve muovere, in cui le persone si devono spostare per studiare e per lavorare. È quindi essenziale rilanciare l'affitto, altrimenti possiamo ascoltare qualcuno che ci dice che in un futuro investirà nell'abitativo - finora non l'ha fatto - ma poi dobbiamo preoccuparci di chi lo sta facendo da anni, liberandolo dalla morsa fiscale e dai troppi vincoli.

■ **Bisogna intervenire sulle tutele giuridiche**

È stato trattato anche il tema delle tutele giuridiche. È in effetti ancora un problema serio, non solo di legislazione, quello delle tutele in tema di rientro in possesso degli immobili. È esperienza di molti: ci sono casi in cui, nonostante la legislazione sulla procedura civile ormai sia migliorata nel corso degli anni, la prassi degli uffici giudiziari è tale per cui i tempi per il rientro in possesso degli immobili sono lunghissimi. Su questo bisogna assolutamente intervenire.



Luigi Donato
Capo Dipartimento
Immobili e appalti Banca
d'Italia

L'esigenza di innovazione nel prodotto casa

Dalle analisi che sono state illustrate nel convegno, nonostante la diversità dei punti di partenza, emerge una forte convergenza sui nuovi parametri dell'esigenza abitativa dei giovani, e soprattutto sulle tendenze che vanno a delinearsi per il futuro. Le analisi convergono, in particolare, su tre punti principali. Il primo è che la generazione dei cd. Millennials ha delle caratteristiche di fondo, sociali, culturali e personali, molto diverse da quelle delle generazioni precedenti. Non si tratta, ovviamente, come sempre avviene nei processi sociali, di caratteristiche omogenee condivise da tutti; ad esempio nelle interviste che sono state raccolte in alcuni casi i giovani hanno dato conto di un approccio incentrato sull'obiettivo della proprietà della casa, sicuramente ispirato dall'esperienza della famiglia di origine.

■ Una mutata visione dello spazio e del tempo

In ogni caso, in una prospettiva stilizzata, emerge che la generazione attuale sembra avere una visione del mondo, e forse anche una percezione della realtà, nuova; in qualche modo è come se si collocasse quasi in una dimensione fisica diversa rispetto a quella ben delineata dei suoi predecessori. Mi sembra, cioè, che emerge, nella sostanza, un rapporto diverso di questa generazione con le variabili dello spazio e del tempo. Con la variabile dello spazio perché lo spazio della propria vita è certo più ampio, non ristretto al luogo di origine ma quantomeno proiettato in un'area europea. Ma anche le abitazioni che si cercano coprono uno spazio fisico diverso e, questa volta, più piccolo e più tecnologico; sono case più funzionali, meno "per sempre" e certo non destinate a collezionare oggetti, come nella tradizione delle famiglie di origine. Comunque, al di là della forma del contratto sottostante, le abitazioni cui si mira sono al di fuori di una logica di risparmio o di investimento, ma piuttosto in una prospettiva di utilizzo razionale.

Anche il tempo gioca su due dimensioni opposte: la prima riguarda il corto raggio dei programmi di vita e di lavoro che si articolano su un orizzonte (necessariamente) breve; quindi la dimensione temporale è considerata in real-time. Invece gli obiettivi più importanti, anche dal punto di vista degli affetti, vengono posposti nel tempo che, grazie all'allungamento della vita media, tende in qualche modo, non senza qualche rischio, a dilatarsi.

■ **Nuove tecnologie e aspettativa di immediatezza**

Questa visione mutata dello spaziotempo può farsi verosimilmente discendere dalla perdita di certezze che la crisi ha indotto prepotentemente nelle aspettative e nelle prospettive dei singoli, ma non è difficile rinvenire una forte impronta del mondo dei social media e delle tecnologie digitali, appannaggio di questa generazione, che si caratterizzano per collegare comunità sparse nel mondo e introdurre anche nei gesti quotidiani un concetto di immediatezza in passato non concepibile.

■ **L'offerta va calibrata sulle diverse esigenze generazionali**

Sotto un secondo profilo, queste caratteristiche si stanno affermando via via, rapidamente, tra le classi generazionali sempre più giovani e, inoltre, tendono a rafforzarsi sotto l'impulso dell'innovazione che prosegue; se ne desume un trend emergente molto forte e che, probabilmente, tenderà anche ad accelerarsi nel futuro.

Anche i dati demografici, che indicano una netta progressiva preponderanza della parte più anziana della società, tendono a colorare in modo diverso la situazione dei giovani. Non si tratta necessariamente di un conflitto, ma, comunque, non può negarsi che aumentando la distanza tra le esigenze delle fasce generazionali emerge il tema nuovo della coabitazione nei quartieri e nei condomini fra queste due componenti. Tema che può trovare soluzione solo attraverso una profonda innovazione dell'offerta di servizi e spazi comuni o pubblici, che siano calibrati sulle concrete diverse esigenze.

■ **Per i giovani la casa è un punto di partenza**

Il terzo elemento è che le esigenze abitative dei giovani costituiscono uno snodo centrale per la loro vita. Non è un'esigenza accanto alle altre, ma un elemento tanto cruciale da dover essere considerato un punto di partenza. A mio giudizio dovremmo iniziare a rovesciare la prospettiva tradizionale delle politiche che cercano di occuparsi dei giovani partendo dall'obiettivo di dare loro comunque un'occupazione, anche se con caratteristiche di flessibilità e di provvisorietà. L'iter logico largamente condiviso parte dall'esigenza prioritaria del lavoro, risolta la quale si ritiene vi sia la possibilità di pagare un mutuo, o anche semplicemente un canone di affitto e così via; la strada sarebbe quindi, in questo modo, già avviata. E tale costruzione è rimasta ferma anche se è nozione comune che il mercato dell'occupazione ha ormai caratteristiche strutturali molto diverse rispetto al passato.

■ **Rovesciare la prospettiva**

Il rovesciamento di prospettiva che sembra necessario va, invece, nel senso di partire dalla considerazione che tanto più sarà adeguata l'offerta di abitazioni (con le caratteristiche e i costi contenuti che i giovani richiedono, in particolare con contratti di locazione di unità piccole, ben collegate nel mondo reale e ben connesse in quello virtuale) tanto più sarà possibile per i giovani affrontare le sfide personali, e soprattutto lavorative, cui sono chiamati. Potendo contare su abitazioni su misura, a costi contenuti, si rende possibile accettare una maggiore mobilità e affrontare un ingresso nel mondo del lavoro, dipendente o autonomo, attraverso percorsi che non sono comunque agevoli. In ogni caso, non va sottaciuto che anche dopo l'ottenimento di un contratto di lavoro iniziale di medio livello l'onere del canone standard di locazione, o ancor più di un mutuo, non appare certo agevolmente sostenibile.

■ **Le soluzioni abitative "smart"**

L'attenzione si incentra, quindi, sull'offerta e sugli ostacoli che si pongono verso una diffusa evoluzione di soluzioni abitative "smart" che la nuova domanda sembra richiedere e che molte esperienze già maturate indicano come possibile, e anche come socialmente estremamente positiva. Sono i casi virtuosi in cui gli spazi e i servizi sono stati ripensati in chiave comune, attenuando la visione della casa come fortino chiuso delle famiglie a favore di una condivisione che rende possibile ridurre anche le dimensioni delle unità e, soprattutto, gli stessi costi di gestione. Nelle città, nei luoghi commerciali o dedicati alla ristorazione o al tempo libero si assiste ad un fenomeno in cui la casa ha finito per uscire dalle mura domestiche contaminando le atmosfere esterne, rese più vivibili e meno episodiche, e al contempo modificando le esigenze per la propria abitazione che si dimensiona maggiormente rispetto all'ambiente, più favorevole, che la circonda.

■ **Gli elementi di rigidità della situazione attuale**

Ma all'affermazione di un modello diverso rispetto al triste condominio, e certo più nelle corde anche delle nuove generazioni, sicuramente si frappona la situazione del patrimonio abitativo italiano, con i suoi elementi di rigidità che derivano dalla parcellizzazione della proprietà, dal cattivo stato di manutenzione di larga parte degli edifici, dalla rigidità delle regole per modificare gli assetti esistenti, ad esempio scoraggiando la riconfigurazione degli appartamenti e l'attività di demolizione e ricostruzione degli stabili. Dal dibattito odierno sono emersi anche aspetti che meritano di essere sottolineati circa le ricette del social housing o del riutilizzo del patrimonio edilizio inutilizzato o, ancora, della revisione degli oneri sui contratti di locazione, tutte finalizzate a dare una risposta adeguata alla domanda dei giovani di abitazioni che per la loro flessibilità di utilizzo sono state definite "case-taxi".

■ **È necessario innovare il prodotto**

Da un punto chiaro occorre, in ogni caso, partire, e cioè dalla consapevolezza dell'esistenza di una crescente domanda insoddisfatta di abitazioni su misura della generazione dei Millennials e, quindi, in altri termini, di una esigenza strutturale di forte innovazione del prodotto casa.



Paolo Piccialli
Presidente Consiglio di
Sorveglianza Sidief

Conclusioni

Credo sia interessante e opportuno richiamare alcuni punti di questo convegno, secondo me estremamente utile perché tocca un problema vivo, avvertito da parti rilevanti della società. Sotto un punto di vista generale, a mio avviso vanno sottolineati in via preliminare tre aspetti.

Innanzitutto - è stato già detto, ma mi piace sottolinearlo di nuovo - colpisce la ricchezza delle analisi, dei dati e delle proposte su un problema sicuramente complesso.

■ La condizione giovanile

Il secondo aspetto è la correlazione evidente, che c'è sempre, ma direi mai come in questo caso, tra aspetti culturali, sociali ed economia. È un intreccio che va ben al di là delle tematiche tipiche del mercato immobiliare. Da questo punto di vista, direi che il convegno fornisce spunti per un'analisi ben più ampia sulla condizione giovanile.

Consentitemi, in proposito, di partire da una considerazione personale: le difficoltà dei giovani sono note a tutti, per esperienza diretta o per conoscenza indiretta, ma i dati della relazione di Luigi Cannari e della ricerca che è stata presentata oggi - una ricerca quali-quantitativa - fotografano una situazione di grandissima sofferenza di intere generazioni. Ho cercato di schematizzare, raccogliendo le informazioni che sono state fornite. C'è una scolarizzazione più alta, ma una qualificazione carente. Ci sono elevate percentuali di abbandono degli studi universitari, c'è un ritardato accesso al mondo del lavoro, c'è una minore progressione retributiva quando si trova l'occupazione. L'occupazione spesso è frammentata, quando non è sotto-occupazione. Le necessità contingenti del presente, è stato detto, condizionano i progetti futuri, quindi le famiglie, i figli, il progetto della casa e così via. Il supporto della famiglia diventa in questa situazione imprescindibile, l'autonomia viene conseguita in ritardo, quando addirittura non è un miraggio.

■ I giovani diventano minoranza

I dati demografici evidenziano un drammatico calo della quota dei giovani su una popolazione in costante invecchiamento. I giovani diventano, dunque, minoranza. Già oggi è percepibile fra loro un senso diffuso di frustrazione, qualcuno ha detto che non c'è rabbia, ma sicuramente c'è risentimento per

questa situazione, per quella che ritengono una scarsa attenzione della politica e della società nei loro confronti.

Si usa dire che i giovani sono il futuro della nazione e allora mi verrebbe da dire – è un'espressione un po' forte, mi perdonerete – che stiamo correndo il rischio di una lenta, forse anche inconsapevole, eutanasia di intere generazioni. Ben vengano, dunque, iniziative come questa, in grado di accrescere il livello di conoscenza e di consapevolezza di un problema rilevante e che consentano di mettere a fuoco proposte e soluzioni.

■ Generazioni diverse, aspirazioni simili

Dalla discussione odierna credo sia emersa con tutta evidenza che i giovani di oggi sono molto diversi da quelli che li hanno preceduti. Hanno un più elevato livello di istruzione, padroneggiano tecnologie nuove, hanno un livello di apertura e opportunità di confronto e di comunicazione senza precedenti. Si muovono a loro agio in una società fluida (come ha detto il professor Deglio), in cui le distanze, i confini, le lingue, non costituiscono più barriere. Hanno uno stile di vita loro proprio, molto diverso dalle generazioni che li hanno preceduti.

Mi viene anche da dire, però, parlando sempre in linea generale, che a me non sembra che le loro aspirazioni siano poi così differenti da quelle di chi li ha preceduti. Anche loro aspirano a un percorso di vita - e io sono d'accordo con quello che si diceva a commento della ricerca Censis-Nomisma - in cui le tappe principali sono le solite: lo studio, il lavoro, la famiglia e la casa. Devono però fare i conti con la precarietà del lavoro, che è il vero driver della situazione, con il grave problema della discriminazione reddituale quando trovano il lavoro e con la carenza di servizi, che è un aspetto trasversale che non riguarda solo i giovani, ma che è sentito in modo particolare da loro, a causa delle carenze di lavoro e di reddito.

■ Giovani flessibili e pragmatici per necessità

Da qui deriva la necessità, non la scelta, di un approccio flessibile e pragmatico per sistemazioni provvisorie, magari condivise, per soluzioni flessibili fondate sull'oggi e che siano reversibili nel tempo. È stato detto che i giovani intendono la casa come una tenda da arrotolare e portarsi dietro; se questa è la situazione, allora secondo me occorre operare lungo direttrici che tengano conto di tutto quello che è emerso in termini generali e non solo con riferimento allo stretto tema della casa.

■ Il ruolo delle istituzioni

Nella speranza che vi sia il sostegno di un miglioramento della situazione economica, tutt'ora caratterizzata da profonda incertezza, sta alle istituzioni innanzitutto operare per un miglioramento della qualità dell'istruzione, per un miglior raccordo tra mondo della scuola e lavoro, perché non vi siano diseguaglianze sul lavoro, specialmente in campo retributivo. Va migliorato il supporto alla collettività e alla famiglia e perché sia favorita ancora di più la diffusione e la conoscenza delle nuove tecnologie. Credo che occorra anche intervenire - è stato detto in modo molto articolato - con politiche volte a sostenere, incentivare e rendere più dinamiche le politiche abitative. In altri termini secondo me si tratta di operare sulle condizioni di contesto, in modo tale che i giovani possano sentirsi parte integrante, viva e attiva della società,

che adesso percepiscono spesso come estranea. Occorre evitare il formarsi di una barriera intergenerazionale che sarebbe veramente distruttiva. Ho vissuto questo fenomeno nella sua fase nascente, quando lavoravo nell'istituzione Banca d'Italia e si parlava delle tematiche previdenziali, di questo vallo che c'era tra giovani e meno giovani; già si intuiva che c'era un problema che si sarebbe acuito nel tempo. Se dalle tematiche previdenziali andiamo alle problematiche generali, ci rendiamo conto che questo problema si riproduce e si amplia sempre di più. È un problema che va assolutamente affrontato, perché una nazione che non risolve questo tipo di conflitti generazionali a mio avviso non ha futuro.

Se si operasse lungo queste linee, sono convinto che in prospettiva anche il trend demografico potrebbe cambiare. È chiaro che parliamo di tendenze di lungo periodo, ma l'esperienza di altri Paesi – penso alla Scandinavia – dimostra che interventi di politica sociale e dei redditi hanno favorito un incremento demografico, che era impensabile in origine. Questo per quanto riguarda il lungo termine.

■ Il compito degli operatori

Sul terreno delle politiche immobiliari, sta agli operatori del settore - e mi pare che in questa sede sia emersa una piena disponibilità – agire, con il sostegno delle istituzioni e in collaborazione tra loro, per trovare strumenti e soluzioni adeguati alle nuove esigenze abitative. Sono emersi due punti importanti: da un lato bisogna operare per una riqualificazione del patrimonio esistente, che tenga anche conto della situazione demografica nuova, delle nuove coppie, delle nuove famiglie che si vanno a formare, che spesso sono monocellulari, e dall'altro occorre creare una massa critica. Perché ciò divenga possibile, sarebbe opportuno che aumentasse il numero degli operatori specializzati nel campo del social housing. Il confronto che ha fatto l'Architetto Giuseppetti con la Germania è estremamente interessante. Tuttavia c'è un problema di cultura, di condizioni generali e di assetti sociali, che in pratica, al di là della ricchezza, crea una distanza e in questo momento rende difficilmente praticabili quel tipo di soluzioni. Credo che ci sia molto da fare: bisogna rimboccarsi le maniche, bisogna dare spazio all'iniziativa e ai progetti, cercare di collaborare. In questo Paese spesso manca la collaborazione, il dialogo. Ognuno afferma un'idea, ma spesso il confronto di questa idea con il possibile e con le altre tesi in campo diventa estremamente problematico. Io credo che da questo punto di vista si debba operare senza pregiudizi, avendo presente l'esigenza di superare questa situazione di crisi, che rischia di pregiudicare le prospettive della società italiana.

■ Il mercato delle locazioni deve adeguarsi ai mutamenti della società

Come Sidief continueremo a fornire il nostro contributo con nuove iniziative sul tema del mercato immobiliare delle locazioni in rapporto ai mutamenti sociali, perché è fondamentale cercare di adeguare il mercato delle locazioni ai mutamenti della società. Abbiamo visto che è una società molto differenziata, c'è la realtà delle grandi aree metropolitane, ma vi sono tanti centri medio-piccoli in cui vive la popolazione. Occorre pragmatismo e flessibilità nell'elaborazione dei progetti.

Ringrazio i partecipanti per il loro contributo, che è stato estremamente qua-

lificato e interessante. Si usa dire "ho imparato qualcosa da questo convegno". Lo dico con sincera convinzione: ho imparato parecchio su un tema importante. Mi auguro che le associazioni presenti possano collaborare fra loro e anche con le istanze politiche e con le istituzioni pubbliche per risolvere questi problemi.

Rinnovo il ringraziamento che ha fatto Mario Breglia alla Banca d'Italia per la generosa ospitalità e anche ai colleghi della Sidief, che hanno lavorato molto intensamente in questi giorni per l'organizzazione di questo convegno.

ALLEGATO



SIDIEF
SOCIETÀ ITALIANA DI INIZIATIVE
EDILIZIE E FONDARIE

I GIOVANI E LA CASA

La generazione dei Millennials di fronte
alla questione abitativa

Ottobre 2016

Ricerca realizzata da



Indice

Premessa	03
1. Un quadro critico	05
1.1. Un segmento con ridotto peso demografico	05
1.2. Più scolarizzati che mai, ma meno qualificati che nel resto della Ue	11
1.3. Tenuti alla porta del mondo del lavoro	13
1.4. Ancora a casa	18
2. Le condizioni socio-economiche e abitative dei giovani	21
2.1. La capacità reddituale e di risparmio	21
2.2. La condizione abitativa delle famiglie under	24
2.3. Il mercato immobiliare e i giovani	29
3. I focus group nelle 4 città	34
3.1. Il lavoro innanzi tutto	34
3.2. Percorsi differenziati verso l'autonomia abitativa	36
3.3. Le modalità di ricerca e i criteri di preferenza	37
3.4. Il rapporto con l'alloggio: la casa come servizio	39
3.5. Vorrei ma non posso	41

Premessa

Nel 2015 Sidief ha promosso una ricerca dal titolo "Investire nella casa," realizzata in collaborazione con Censis e Nomisma, e centrata sulla necessità di creare le condizioni per rilanciare gli investimenti nel settore locativo in Italia.

Tra i vari temi toccati, quello relativo al rapporto nuovo e problematico tra giovani e abitare, aveva un ruolo rilevante. Volendo dare un seguito al ragionamento avviato, nel 2016 Sidief ha promosso, sempre con Censis e Nomisma, un approfondimento su questo specifico aspetto della più generale questione abitativa.

Il focus è chiaramente sui cosiddetti "Millennials", una generazione che presenta, rispetto alle precedenti, alcune caratteristiche distintive: cresciuti con le nuove tecnologie, fortemente scolarizzati, decisamente aperti al mondo (soprattutto all'Europa), ma anche segnati dagli anni della grande crisi, con prospettive di inserimento nel mondo del lavoro molto problematiche e comunque caratterizzate da una precarietà che appare ormai un dato quasi strutturale. Il peggioramento del tasso di occupazione dei giovani italiani connesso alla crisi rappresenta per molti versi un dramma che appare sostanzialmente sottovalutato.

Elemento certamente peggiorativo di tale scenario, non solo in Italia, è il tema dell'accesso alla casa nel contesto delle grandi città, che in quanto cuore dell'economia dei servizi sempre più attraggono giovani con profilo formativo elevato, ma che, a causa dello squilibrio domanda/offerta, presentano canoni di locazione e prezzi di acquisto degli alloggi non in linea con le capacità economiche dei soggetti. Ciò concorre, in assenza di robuste politiche abitative, al ritardo con cui i giovani italiani si rendono indipendenti dalla famiglia di origine dal punto di vista residenziale rispetto ai Paesi del centro-nord Europa.

A differenza delle generazioni precedenti, la tradizionale meta della proprietà abitativa, appare per molti un'utopia. Del resto i giovani scontano una notevolissima debolezza sia sul fronte dell'accesso al credito che su quello della capacità di risparmio. Ancora una volta la principale risorsa resta l'eventuale mobilitazione di un sostegno da parte della famiglia di origine.

Per poter inquadrare meglio il tema la ricerca si articola in tre sezioni principali:

- nella prima vengono sinteticamente richiamati, attraverso una serie di dati generali, i fattori strutturali che caratterizzano l'attuale condizione giovanile in Italia: numerosità, dinamiche demografiche, processi formativi, accesso al lavoro, percorsi di autonomizzazione;
- nella seconda viene brevemente analizzata la condizione reddituale dei giovani e la capacità di risparmio rispetto alle altre generazioni in funzione della condizione abitativa. Infine, viene proposta un'analisi congiunturale sulle propensioni dei giovani verso il mercato immobiliare sia in proprietà che in affitto;
- nella terza si rende conto degli esiti di una specifica indagine di campo effettuata attraverso appositi focus group, tecnica di rilevazione di tipo qualitativo basata sulla discussione guidata fra un piccolo gruppo di persone, focalizzata su un argomento che si vuole indagare in profondità. Tra maggio e giugno Censis e Nomisma, col supporto di Sidief, hanno realizzato 4 focus group a Roma, Milano, Bologna e Bari coinvolgendo 35 giovani di età compresa tra i 25 e i 34 anni.

Il testo della ricerca vuole essere uno stimolo a prendere sul serio una questione fondamentale, che in una società fortemente senilizzata come quella italiana, rischia di essere sottovalutata.

I giovani rappresentano, naturalmente, una risorsa fondamentale per il futuro del Paese e dell'Europa: ma sono relativamente pochi, saranno prevedibilmente sempre di meno, e le loro istanze appaiono purtroppo ancora non sufficientemente presenti nell'agenda politica nazionale. In questo contesto, la casa rappresenta senza dubbio uno degli elementi chiave del problema.

1. Un quadro critico

Prima di entrare nel merito specifico delle questioni abitative, è indispensabile inquadrare in termini generali e molto sintetici il pianeta giovani in Italia.

Non si comprende infatti il modo con cui i giovani guardano alla tematica se non si tiene conto delle condizioni strutturali che caratterizzano la situazione dei cosiddetti Millennials. Nelle note che seguono vengono quindi presentati alcuni dati relativi al peso demografico dei giovani, ai percorsi formativi, all'occupazione ed ai tempi di permanenza nel nucleo di origine.

1.1. Un segmento con ridotto peso demografico

Che il nostro sia un Paese fortemente senilizzato è cosa nota. Ma forse non si ha sufficiente consapevolezza del fatto che siamo la nazione europea con la più bassa presenza di giovani.

Con appena il 16,4 per cento quella italiana è la percentuale più bassa tra i Paesi dell'Unione di giovani tra 20 e 34 anni. La media della Ue a 28 Paesi si attesta infatti oltre 2 punti più in alto (al 18,8 per cento)(fig.1). Anche limitando l'analisi ai principali partner della vecchia Unione, troviamo la Spagna al 17,7 per cento, Francia e Germania intorno al 18 per cento, l'Olanda al 18,5 per cento, l'Austria al 19,7 per cento, la Svezia al 19,9 per cento ed il Regno Unito addirittura al 20,2 per cento.

La bassa percentuale attuale è l'esito di una dinamica demografica caratterizzata da un significativo restringimento delle classi di età giovanili. Negli anni Sessanta e Settanta il numero dei giovani 18-34 anni in Italia è rimasto sostanzialmente stabile, intorno ai 13 milioni. Negli anni Ottanta si è avuto un forte incremento, legato alla generazione del "baby boom" degli anni Sessanta che diventava grande: si è arrivati così nel 1990 a 14,8 milioni, per poi ridiscendere a 14 milioni nel 2000.

Negli anni Duemila il crollo: in 10 anni si è scesi a 11,6 milioni ed oggi in Italia vi sono poco meno di 11 milioni di giovani tra 18 e 34 anni. In 16 anni il Paese ha registrato quindi un calo del numero di giovani in questa fascia di età pari a circa 3 milioni, con una diminuzione del 21,6 per cento (fig. 2).

Se guardiamo in particolare alla dinamica dell'ultimo decennio (2006-2016), un periodo in cui la diminuzione è stata dell'11,9 per cento, vediamo che il

decremento è stato particolarmente forte al Nord (-12,8 per cento) e nel Mezzogiorno (-12,1 per cento), più contenuto nelle regioni centrali (-9,1 per cento) (tab. 1).

In prospettiva, stando alle stime sull'evoluzione della popolazione, nel 2030 in Italia il numero dei giovani dovrebbe scendere poco al di sotto della dimensione attuale, registrando dunque un ulteriore, ma molto contenuto, calo (-1,5 per cento, con 170mila unità in meno).

Ma se dal dato nazionale si passa ad analizzare le singole dinamiche territoriali, si vede bene come dietro al dato a livello aggregato si celi ancora una volta un divario nord-sud invece molto significativo. Sempre stando alle previsioni, il decremento dei giovani si concentrerà tutto nel Mezzogiorno, che al 2030 dovrebbe addirittura contare quasi 700mila giovani in meno (-16,4 per cento) (tab. 2).

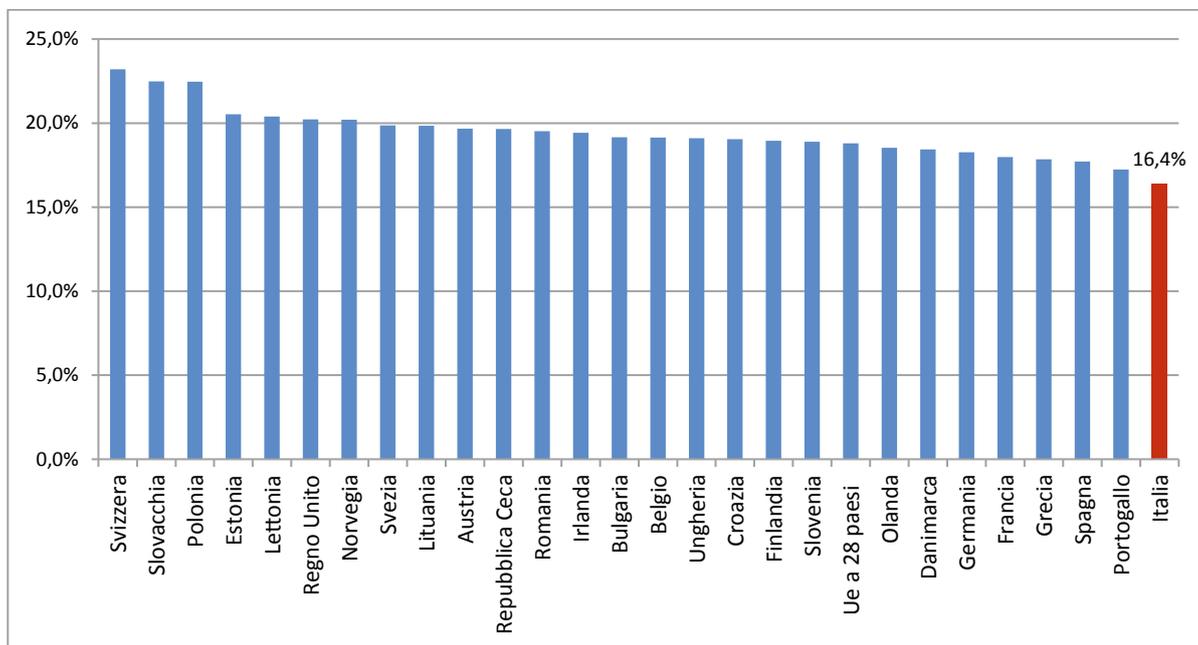
Di contro al Nord il numero dei giovani tornerà ad aumentare tanto che al 2030 la stima è di una crescita del 9,6 per cento. Anche al Centro è previsto un parziale recupero (+3,8 per cento al 2030).

In termini relativi, il peso dei giovani 18-34 anni sulla popolazione italiana, che era pari al 21,5 per cento nel 2006, ed oggi è già sceso al 18 per cento circa, si avvia ad attestarsi al 2030 al 17,4 per cento (fig. 3). È in atto quindi un cambiamento che riguarda soprattutto il Mezzogiorno, l'area tradizionalmente più giovane del Paese, dove ancora nel 2006 i giovani tra 18 e 34 anni rappresentavano il 23,5 per cento della popolazione. Tale quota è ora scesa al 20,4 per cento e nei prossimi anni tenderà progressivamente ad allinearsi col dato del centro-nord, scendendo al 2030 al 17,5 per cento.

In Italia, quindi, la quota dei giovani continua a scendere mentre, di contro, il peso degli anziani tende fortemente ad aumentare. Gli over 65 anni erano circa il 20 per cento nel 2006 (quindi meno dei giovani 18-34 anni), mentre nel 2016 sono il 22 per cento della popolazione, e le stime al 2030 prevedono il superamento della quota del 26 per cento (fig. 4).

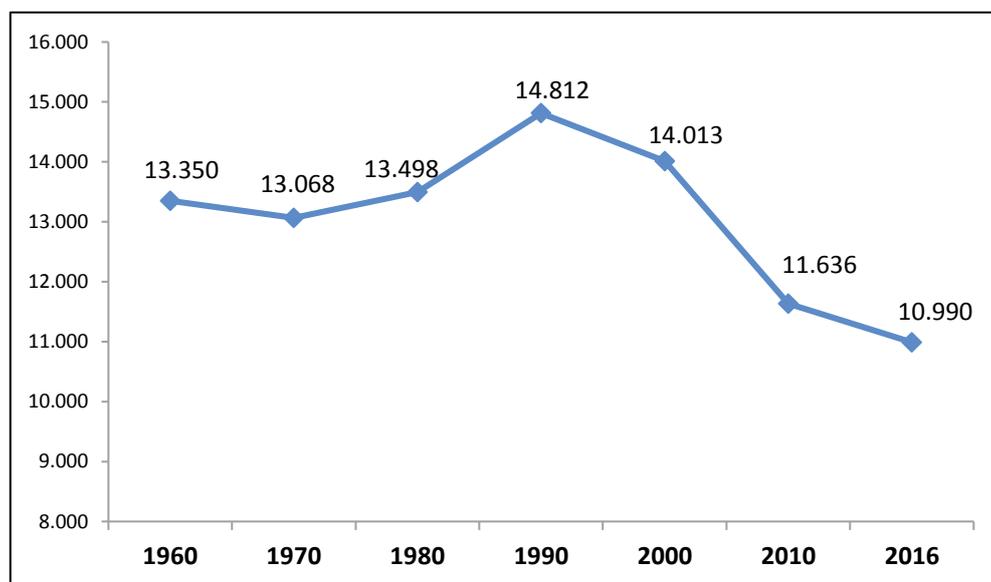
In un Paese che tende all'invecchiamento, conta e non poco l'apporto dell'immigrazione in termini di parziale bilanciamento: dei quasi 11 milioni di giovani 18-34 anni residenti in Italia, il 13,5 per cento, cioè circa 1,5 milioni, sono stranieri (fig. 5). Un numero che, tuttavia, nel 2015 ha smesso di crescere, in relazione alla frenata dei flussi immigratori.

Fig. 1 - Quota di popolazione tra 20 e 34 anni al 2015 nei Paesi europei (val.%)



Fonte: elaborazione Censis su dati Eurostat

Fig. 2 - Andamento della popolazione residente di 18-34 anni in Italia - Anni 1960-2016* (v.a. in migliaia)



(*) Popolazione al 1° gennaio di ciascun anno

Fonte: elaborazione Censis sui dati Istat

Tab. 1 – Fascia di età' 18-34 anni, andamento 2006-2016

	2006	2016	Var. 2006-16	
			v.a.	Val. %
Nord	5.342.415	4.657.530	-684.885	-12,8%
Centro	2.297.186	2.087.123	-210.063	-9,1%
Mezzogiorno	4.828.208	4.245.433	-582.775	-12,1%
Italia	12.467.809	10.990.086	-1.477.723	-11,9%

Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

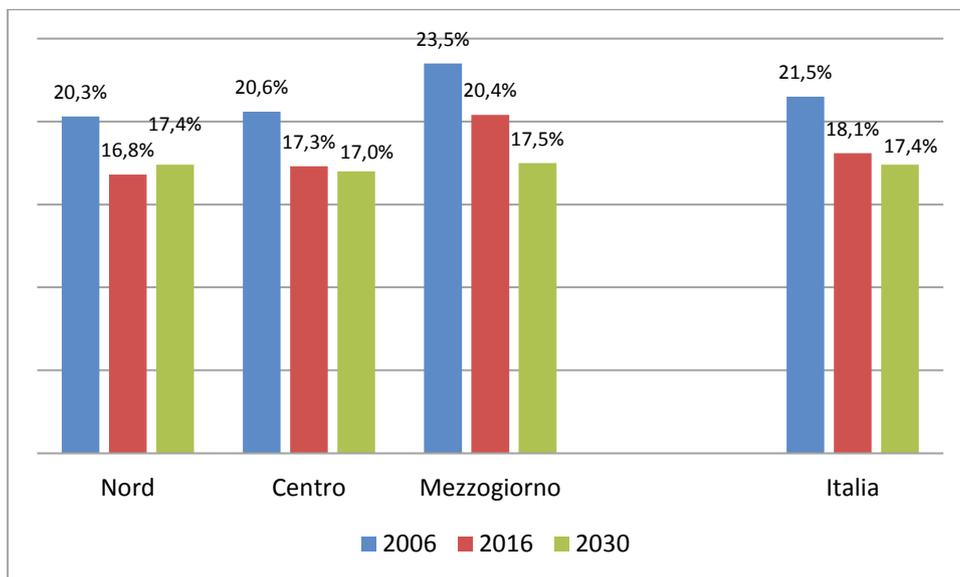
Tab. 2 – Fascia di età 18-34 anni, stima dell'andamento 2016-2030

	2016	2030°	Var. 2016-30	
			v.a.	Val. %
Nord	4.657.530	5.106.420	448.890	9,6%
Centro	2.087.123	2.166.517	79.394	3,8%
Mezzogiorno	4.245.433	3.548.101	-697.332	-16,4%
Italia	10.990.086	10.821.038	-169.048	-1,5%

Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

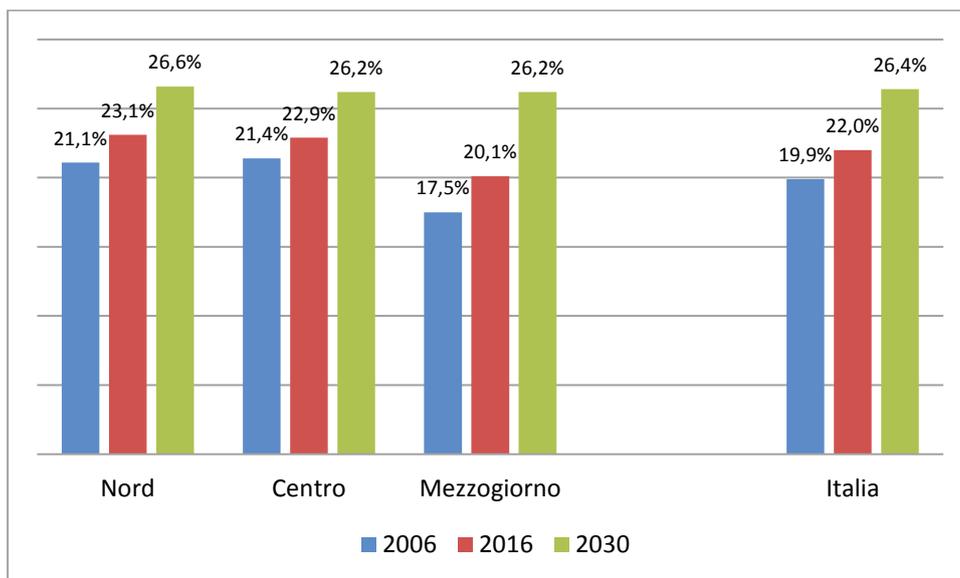
*stima

Fig. 3 - Quota della fascia 18-34 anni sul totale della popolazione al 2006, 2016 e stima al 2030 (val.%)



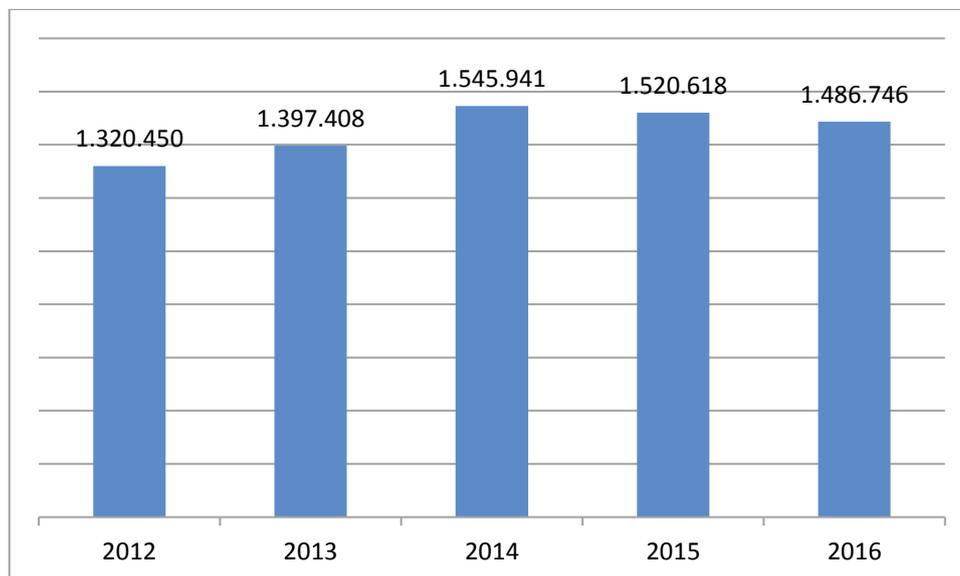
Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

Fig. 4 - Quota della fascia di età 65 anni ed oltre sul totale della popolazione al 2006, 2016 e stima al 2030 (val.%)



Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

Fig. 5 - Andamento 2012-2016 del numero dei residenti stranieri 18-34 anni in Italia (dati al 1 gennaio di ogni anni)



Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

1.2. Più scolarizzati che mai, ma meno qualificati che nel resto della Ue

Certamente i giovani italiani non sono mai stati così scolarizzati, in termini complessivi. Infatti negli ultimi decenni l'accesso al sistema formativo si è ampliato fortemente e la permanenza nel sistema scolastico (a parità di età), è aumentata in misura rilevante.

La tabella 3 mostra la crescita del tasso di scolarizzazione in Italia negli ultimi 35 anni. Per la scuola secondaria superiore siamo ormai a percentuali di partecipazione superiori al 90% della popolazione della fascia di età corrispondente. Nel caso dell'Università la crescita ha riguardato soprattutto la partecipazione femminile, che oltre a recuperare lo svantaggio iniziale, a partire dagli anni Novanta ha registrato un divario positivo rispetto agli uomini che oggi si attesta sui 12 punti (44,7% contro il 32,7% degli uomini).

Tuttavia si registra ancora un gap di qualificazione dei giovani italiani, in rapporto ai coetanei degli altri Paesi europei. L'Italia si colloca infatti in fondo alla classifica Ue per quanto riguarda la quota di giovani tra 30 e 34 anni che hanno completato con successo percorsi di istruzione terziaria: da noi sono appena il 25,3% contro una media della Ue a 28 Paesi pari al 38,7% (fig. 6). È forte la distanza con i principali partner europei: con il 47,8% del Regno Unito, il 45,1% della Francia, il 40,9% della Spagna.

Il ritardo italiano dipende dal più basso tasso di ingresso negli studi universitari a ridosso della conclusione delle scuole secondarie, ma anche dalla più bassa probabilità di concludere gli studi terziari una volta avviata una carriera a livello universitario.

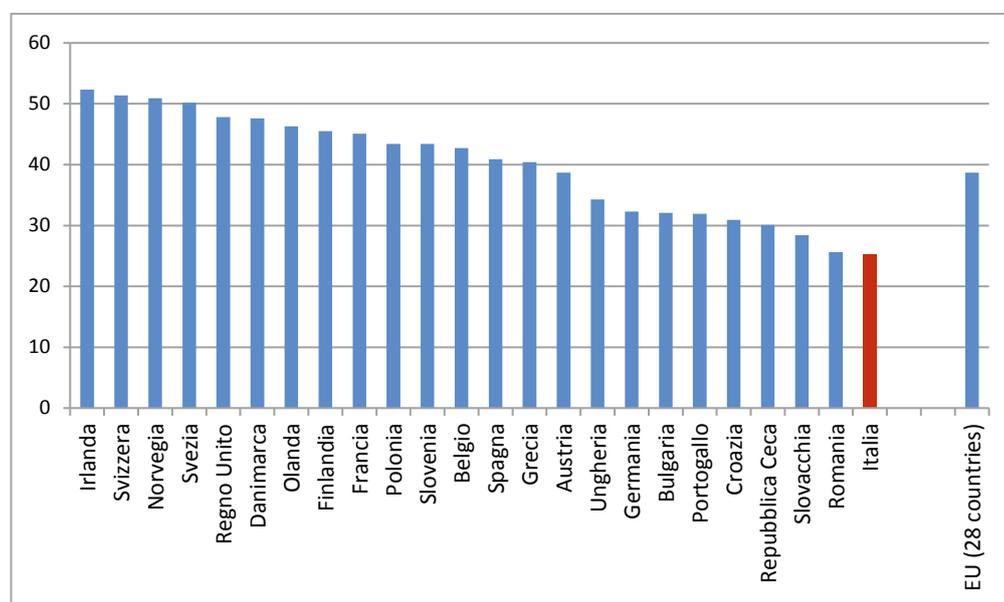
Ad incidere su entrambi gli aspetti sono anche le caratteristiche dell'offerta formativa terziaria, in cui, rispetto ad altri Paesi europei, risultano pressoché assenti percorsi di studio brevi e professionalizzanti. Non stupisce peraltro che gran parte degli abbandoni si concentrano tra coloro che provengono dagli istituti tecnici e professionali.

Tab. 3 - Italia, tasso di scolarità per la scuola superiore e per l'Università (val.%)

Anno	Tasso di scolarità* scuole superiori		Tasso di scolarità* Università	
	Maschi	Femmine	Maschi	Femmine
1980-'81	52,2	51,0	20,5	16,0
1990-'91	67,0	69,6	21,0	21,0
2000-'01	85,2	87,6	29,3	38,1
2013-'14	93,3	94,0	32,7	44,7

Fonte: Istat

* Rapporto tra il numero di iscritti e il numero di giovani nell'età tipica per tale scuola

Fig. 6 - Quota di giovani 30-34 anni che hanno completato con successo percorsi di istruzione terziaria (studi post scuola superiore) nei Paesi europei - dati 2015 (val.%)

Fonte: elaborazione Censis su dati Eurostat

1.3. Tenuti alla porta del mondo del lavoro

Naturalmente la criticità centrale della condizione giovanile attuale è rappresentata dalla forte diminuzione delle chance dei giovani italiani di inserirsi nel mondo del lavoro.

Con la crisi il tasso di occupazione dei giovani è sceso drammaticamente: per la fascia di età 25-34 anni la perdita in sostanza è stata di 10 punti percentuali, passando dal 70% del periodo 2005-2008 al 60% del periodo 2013-2015 (fig. 7). Da notare che, in confronto, il tasso di occupazione generale (popolazione tra 15 e 64 anni) negli stessi anni ha avuto un andamento molto stabile, con oscillazioni di 1-2 punti.

Un dato, quello del tasso di occupazione giovanile, che ci colloca al penultimo posto tra i Paesi europei, seguiti solo dalla Grecia. Paesi come il Regno Unito, la Germania e l'Olanda registrano attualmente tassi di occupazione giovanile intorno all'80%, quindi 20 punti superiori al nostro (fig. 8).

Certamente colpisce il boom dei Neet (Not – engaged - in Education, Employment or Training), cioè della crescita del numero dei giovani italiani che non studiano e non lavorano: la loro quota, con riferimento alla fascia di età 25-34 anni, è passata dal 23% del 2008 al 32% circa del 2015 (fig. 9).

O ancora colpisce l'aumento degli italiani che si trasferiscono fuori Italia, in maggioranza giovani. Tra 2013 e 2015, mentre è sceso del 12% il numero degli stranieri in entrata, è aumentato del 22% il numero degli italiani che si sono cancellati per l'estero (tab. 4). La stragrande maggioranza sono giovani che, stanchi di cercare una sistemazione lavorativa in Italia, tentano di trovarla fuori del Paese.

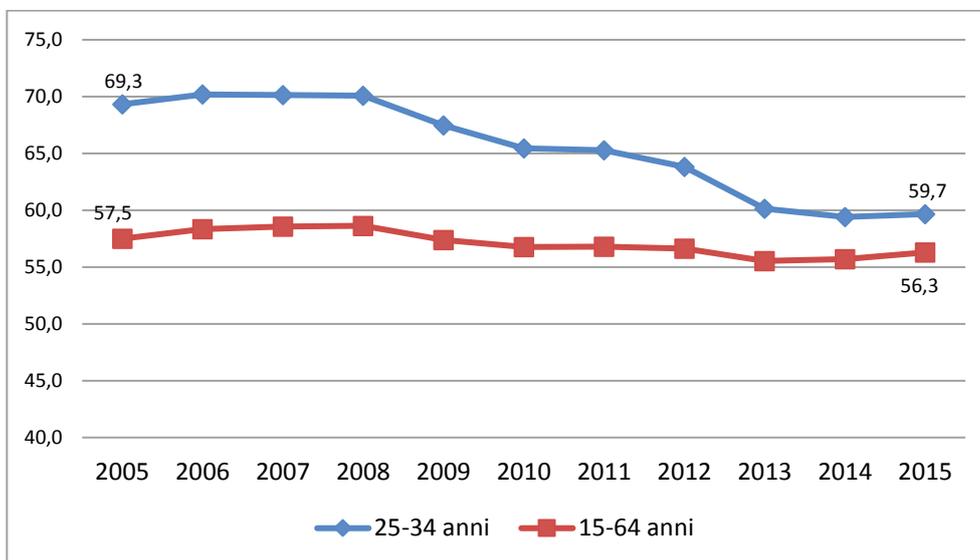
Ma la realtà italiana è fatta anche di moltissimi giovani che, pur di entrare nel mondo del lavoro, si adattano alle critiche condizioni di contesto, accettando lavori precari e sottoqualificati, come dimostrano i dati di una recente indagine Censis tra giovani lavoratori. Quasi la metà degli intervistati afferma di aver svolto un lavoro ad un livello più basso rispetto alla propria qualifica (tab. 5). Elevata anche la quota di lavori di coloro che hanno lavorato con contratti di brevissima durata (35%) o addirittura in nero (23%).

Di fatto se per la generazione dei genitori il percorso tracciato era, in linea generale, quello che portava ad un lavoro stabile alla fine degli studi, più o meno corrispondente alla competenze acquisite, oggi per i cosiddetti Mil-

lennials la realtà è fatta in moltissimi casi di una serie (spesso numerosa) di esperienze frammentarie di lavori a termine, sovente non in linea con la propria qualificazione.

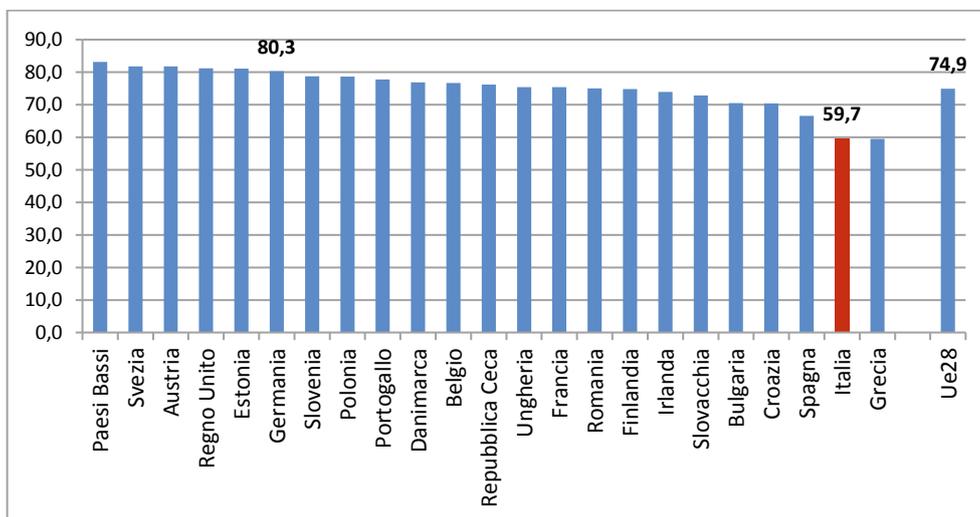
Del resto tra i giovani il tasso dei sovraistruiti (in possesso di un titolo di studio superiore rispetto al lavoro che fanno) è triplo rispetto a quello degli adulti.

Fig. 7 - Italia, andamento del tasso di occupazione tra 2005 e 2015: confronto tra la fascia di età 25-34 anni e quella 15-64



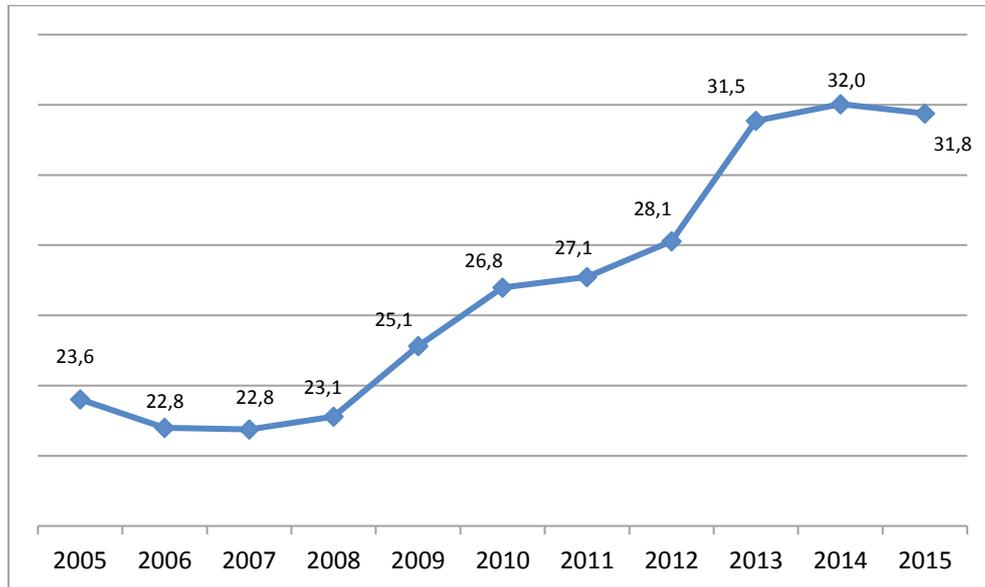
Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

Fig. 8 - Tasso di occupazione dei giovani di 25-34 anni nei Paesi europei - Anno 2015 (val.%)



Fonte: elaborazione Censis su dati Eurostat

Fig. 9 - Italia, andamento della quota di Neet (giovani non occupati e non in istruzione e formazione) tra 2005 e 2015 per la fascia 25-34 anni (val.%)



Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

Tab. 4 - Cambi di residenza: flussi in entrata e in uscita dall'Italia, 2013-2015 (val. in migliaia)

	Iscrizioni dall'estero			Cancellazioni per l'estero			Saldo (iscritti- cancellati)
	Stranieri	Italiani	Totale	Stranieri	Italiani	Totale	
2013	279	28	307	44	82	126	181
2014	255	26	281	48	91	139	142
2015	245	28	273	45	100	145	128
Var % 2013-15	-12,2%	0,0%	-11,1%	2,3%	22,0%	15,1%	-29,3%

Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

Tab. 5 - Giovani 18-34 anni: caratteristiche delle esperienze di lavoro*

Negli ultimi 12 mesi le è capitato di lavorare:	Val. %
- Ad un livello più basso rispetto alla propria qualifica	46,7
- Svolgendo piccoli lavoretti saltuari	36,4
- Con contratti di durata inferiore ad un mese	34,8
- In nero	23,3
- Cambiando almeno due lavori in un anno	20,8

Fonte: indagine Censis 2015

*Il dato è relativo ai soli intervistati occupati. Il totale è superiore a 100 perché erano ammesse più risposte

1.4. Ancora a casa

Se si studia più a lungo, si fa sempre più fatica a conquistare un'autonomia economica, mentre di contro, come vedremo, l'offerta abitativa specie nelle grandi città risulta tutt'altro che accessibile, non stupisce che la permanenza nella famiglia di origine tenda a prolungarsi.

Del resto è un dato ben noto, quello relativo alla ritardata uscita da casa dei giovani italiani rispetto ai coetanei europei. Nel nostro Paese il 62,5% dei giovani tra i 18 e i 34 anni vive ancora con i genitori, con una forte differenza tra le donne (56,9%) e gli uomini (68%), ma soprattutto una consistente differenza con la media europea, che si attesta al 48,1%.

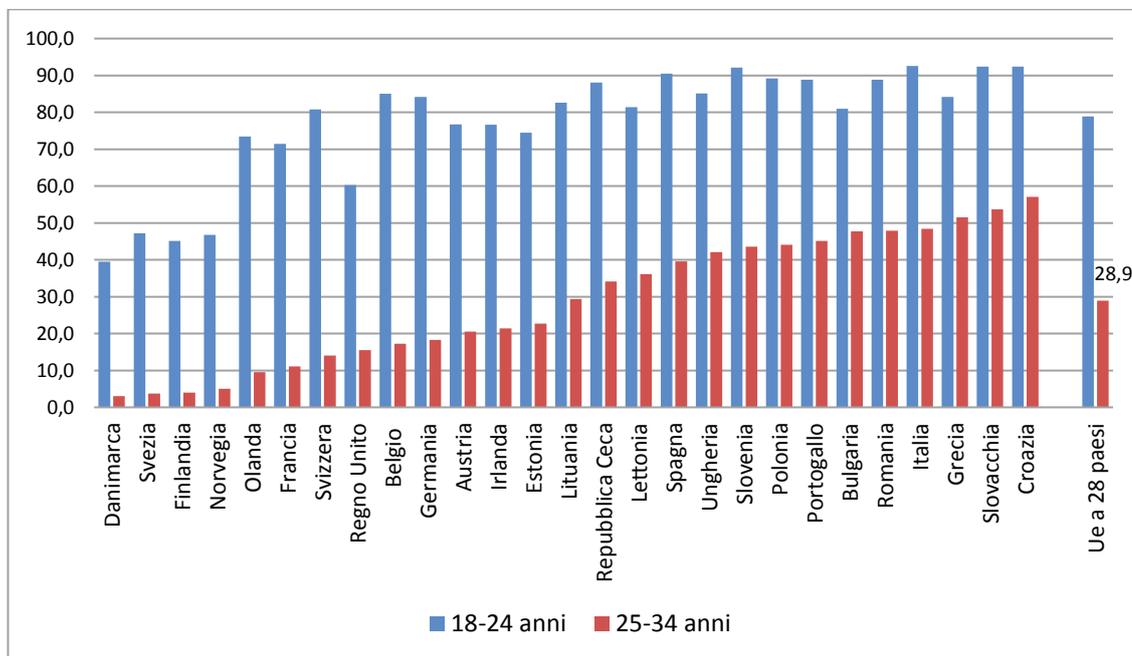
Scorporando le due fasce di età (fig. 10) si segnala che:

- nella fascia di età 18-24 anni la percentuale di giovani italiani ancora in famiglia è pari al 92,6%, contro una media dell'Unione europea a 28 Paesi pari al 78,9%;
- nella fascia di età 25-34 anni tale quota per l'Italia scende al 48,4%, un dato comunque molto elevato rispetto alla media dell'Unione a 28 (28,9%). Solo in Grecia, Slovacchia e Croazia si registrano percentuali più elevate.

Come mostra la fig. 11 la quota di giovani italiani ancora in famiglia negli ultimi anni non si è ridotta, ma al contrario, con la crisi, è aumentata di un paio di punti percentuali.

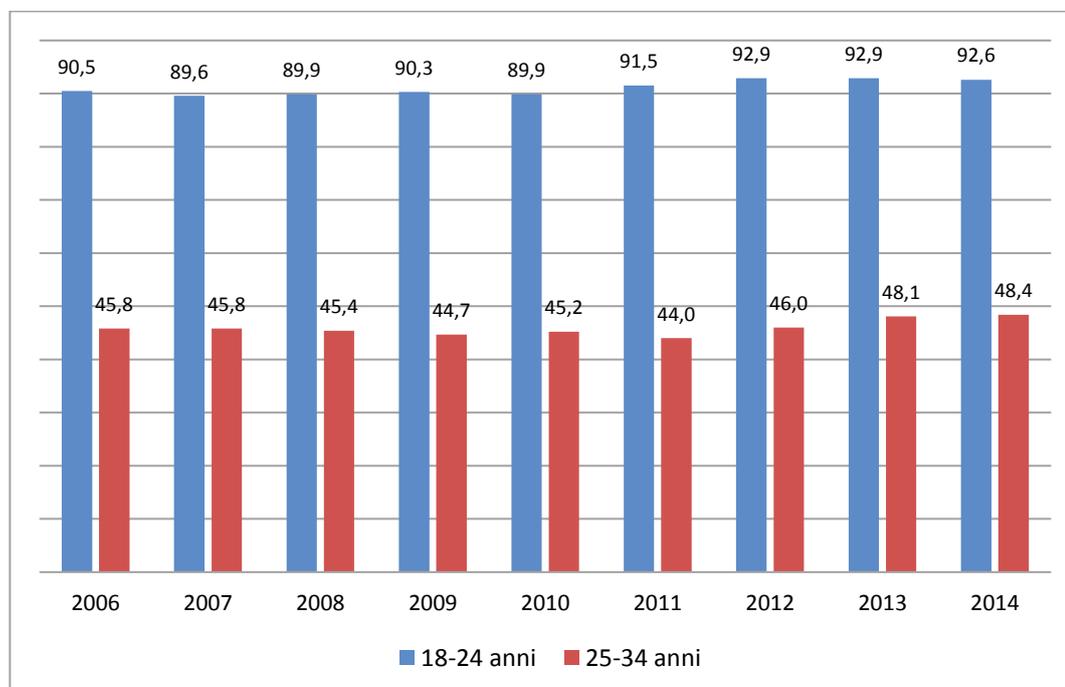
Per quanto riguarda l'età media in cui ci si rende autonomi, lasciando l'abitazione della famiglia di origine, l'Italia con un valore medio di 31,2 anni per gli uomini e di 28,9 anni per le donne, si colloca in fondo alla classifica europea, seguita solo da Slovacchia e Croazia (fig. 12).

Fig. 10 - Percentuale di giovani (18-24 anni e 25-34 anni) che vivono ancora con la famiglia di origine nei Paesi europei (val.%) 2014



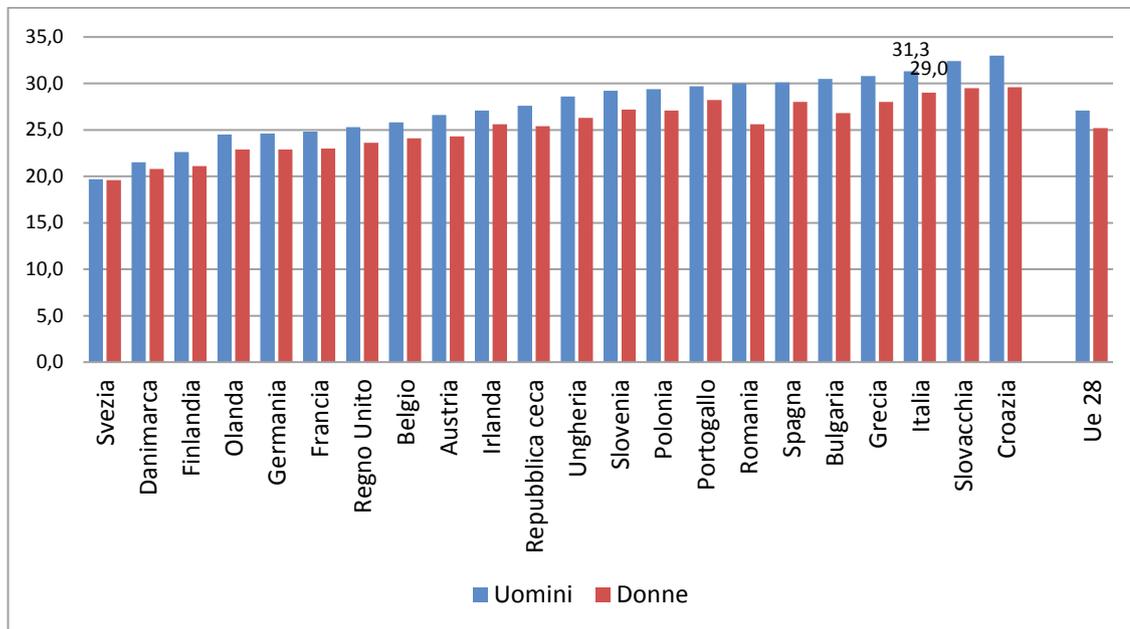
Fonte: elaborazione Censis su dati Eurostat

Fig. 11 - Italia, quota di giovani (18-24 anni e 25-34 anni) che vivono ancora con la famiglia di origine, anni 2006-2014 (val.%)



Fonte: elaborazione Censis su dati Eurostat

Fig. 12 - Et  media in cui i giovani lasciano la famiglia di origine per Paese e per sesso (2015)



Fonte: elaborazione Censis su dati Eurostat

2. Le condizioni socio-economiche e abitative dei giovani

2.1. La capacità reddituale e di risparmio

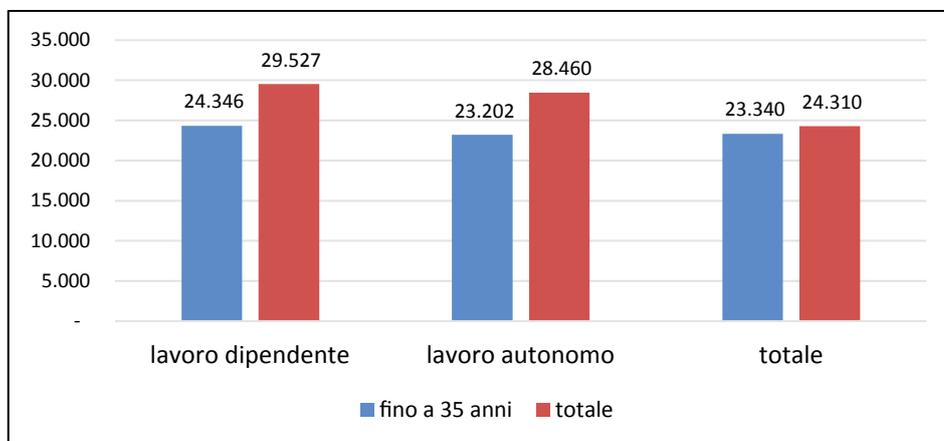
La capacità reddituale dei giovani – fortemente condizionata dalle difficoltà nell'entrare nel mercato del lavoro o dallo svolgere occupazioni dalle forme atipiche – rappresenta un vincolo importante nella ricerca dell'autonomia economica e abitativa dalla famiglia di origine, a scapito dei progetti di vita individuali. In aggiunta, il reddito netto mediano familiare dei nuclei under 35 nel 2013 risultava inferiore del 4,0% in media rispetto al dato nazionale. Se si considerano le diverse fonti di reddito, tale differenza aumenta fino al 18,5% per i lavoratori autonomi e al 17,5% per i lavoratori dipendenti (fig. 13), segnale di una vera e propria spaccatura tra generazioni.

Tali differenze di reddito tendono ad acuirsi, considerando solamente la popolazione giovane, nel caso di giovani soli, giovani coppie con figli e, soprattutto, monogenitori giovani. Al contrario, giovani coppie senza figli a carico e giovani conviventi con almeno un genitore sembrano godere di un migliore status economico rispetto ai loro coetanei (fig. 14).

Le incertezze economiche, laddove tendono a frenare le scelte di vita, in alcuni casi estremi tendono a divenire veri e propri limiti alla sopravvivenza arrivando ad esporre le giovani generazioni al rischio di povertà, deprivazione e disagio abitativo soprattutto in compresenza di figli piccoli già nella prima fase del ciclo di vita familiare (fig. 15).

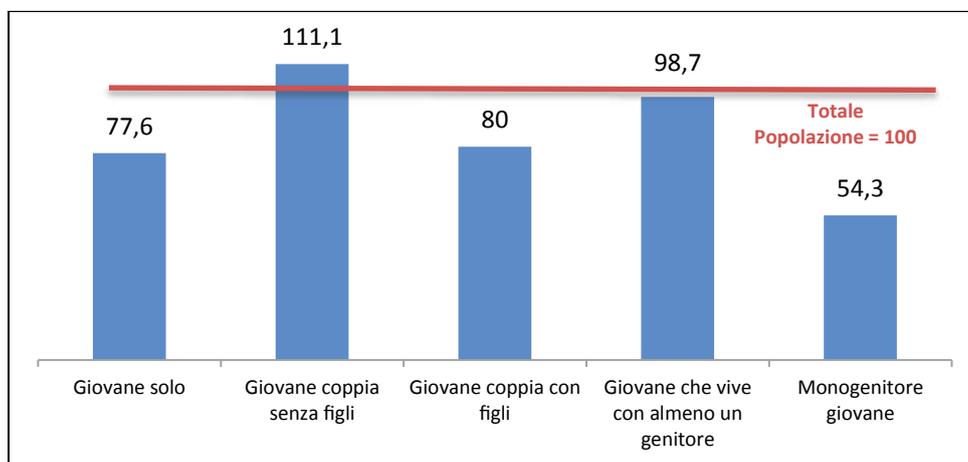
In generale, la crisi ha intaccato fortemente le capacità reddituali dei giovani italiani che hanno cercato di contrastare come possibile le minori disponibilità economiche. Data l'assenza di risparmi accumulati che avrebbero potuto compensare le minori entrate, i giovani, soprattutto di età compresa tra i 18 e i 24 anni, hanno deciso di rimandare proprio l'acquisto della casa in attesa di trovare una migliore condizione lavorativa. La ricerca di un lavoro, in realtà, non è andata sempre a buon fine se si confrontano le percentuali delle due fasce di età con la media nazionale. Emerge, infine, la maggiore predisposizione verso forme di condivisione soprattutto di beni considerati primari come la casa o l'auto a fronte di una effettiva impossibilità di accesso (fig. 16).

Fig. 13 - Reddito netto mediano familiare (€/anno) per fonte principale di reddito e classe di età del principale percettore - 2013



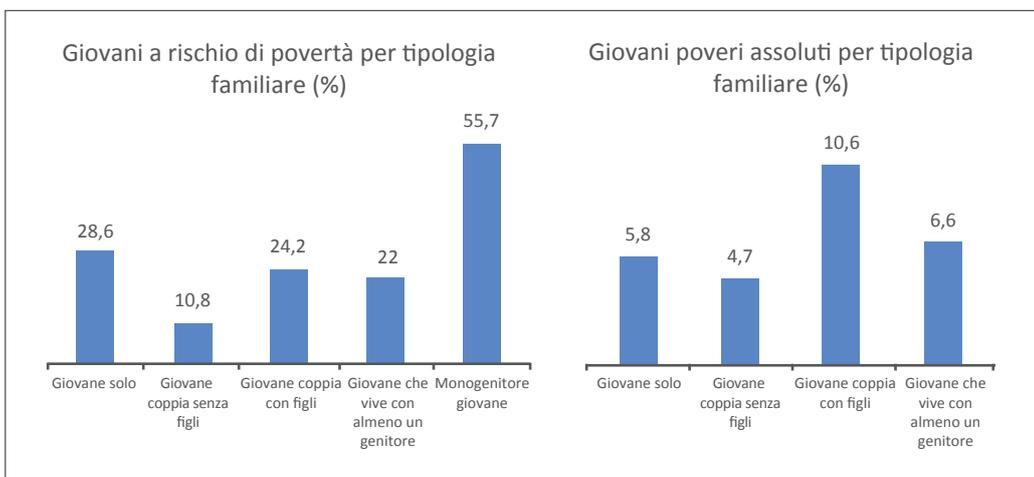
Fonte: Istat

Fig. 14 - Reddito netto mensile equivalente della popolazione giovane per tipologia familiare (Indice – Totale popolazione=100)



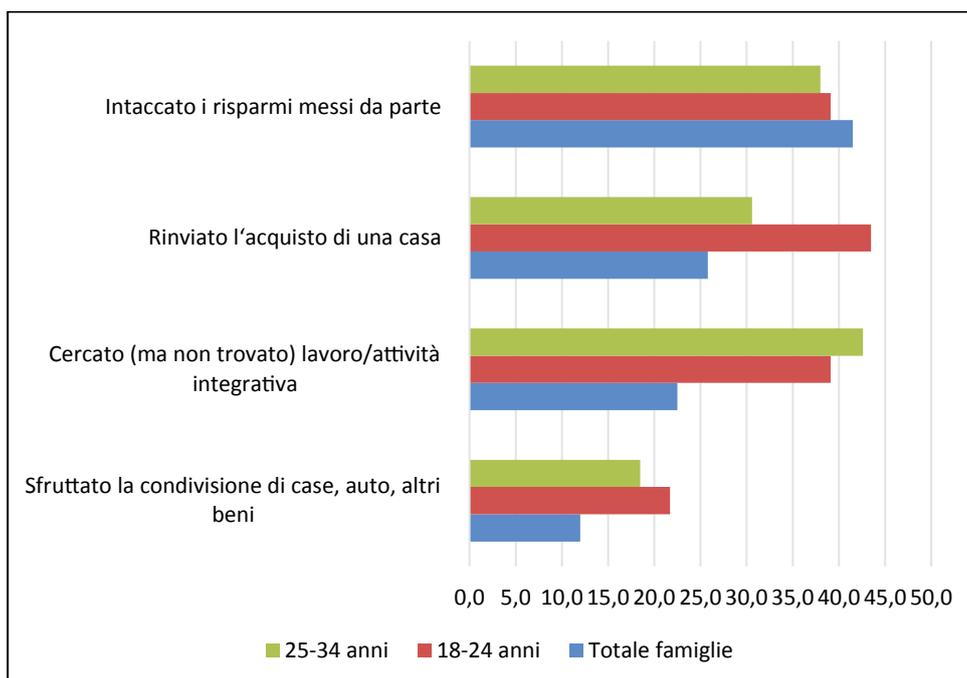
Fonte: Nomisma su dati Istat, Indagine sulle condizioni di vita, anno 2014

Fig. 15 - Giovani e povertà



Fonte: Nomisma su dati Istat, Indagine sulle condizioni di vita, anno 2014

Fig. 16 - Risposte alla domanda "In conseguenza della crisi la sua famiglia negli ultimi 3 anni ha forse":



Fonte: Indagine Einaudi Intesa San Paolo, anno 2016

2.2. La condizione abitativa delle famiglie under 35

Le condizioni economiche dei giovani sono alla base dei percorsi abitativi soprattutto per quanto riguarda la scelta tra affitto e proprietà. Per molti giovani, infatti, l'affitto (se non addirittura la convivenza con i genitori) non rappresenta un'opzione ma un obbligo, che tende a decrescere con l'età e la carriera lavorativa. Dato tale contesto, nel 2014, i giovani al di sotto dei 35 anni compiuti sono proprietari dell'abitazione in cui vivono per una quota pari al 65% del totale, a fronte di un 82% riferito all'insieme della popolazione italiana. La componente in affitto non è disgiunta dalle altre forme di godimento, vale a dire, a titolo gratuito o a titolo di prestazione di servizio, e ammonta al 35% per la fascia di popolazione al di sotto dei 35 anni e al 18% sul totale (fig. 17).

Le condizioni abitative dei giovani, declinate secondo il ruolo rivestito all'interno della famiglia, mostrano come la componente di giovani non proprietaria dell'abitazione salga al 49% nel caso di monogenitori e, ancora, al 37%, nel caso di giovani soli (fig. 18).

Come anticipato, la propensione verso la locazione, non dipende da una scelta ma soprattutto dalle capacità economiche dei giovani. In aggiunta, la precarietà lavorativa, in molte situazioni comporta anche l'impossibilità di accedere al mercato del credito che potrebbe, se sommato, ad esempio, ad alcune agevolazioni fiscali, aiutare i giovani ad emanciparsi da un punto di vista abitativo. Le difficoltà di accesso ai mutui emergono dall'analisi delle quote di mercato per età della domanda di mutui degli ultimi anni: gli under 25 risultano pressoché assenti (2,1% in media ad inizio 2016), mentre la fascia di età 25-34 anni si è a mano a mano ridotta assestandosi al 24,7%, dato inferiore rispetto a famiglie di età maggiore (36,1% per la classe 35-44 anni) (fig.19).

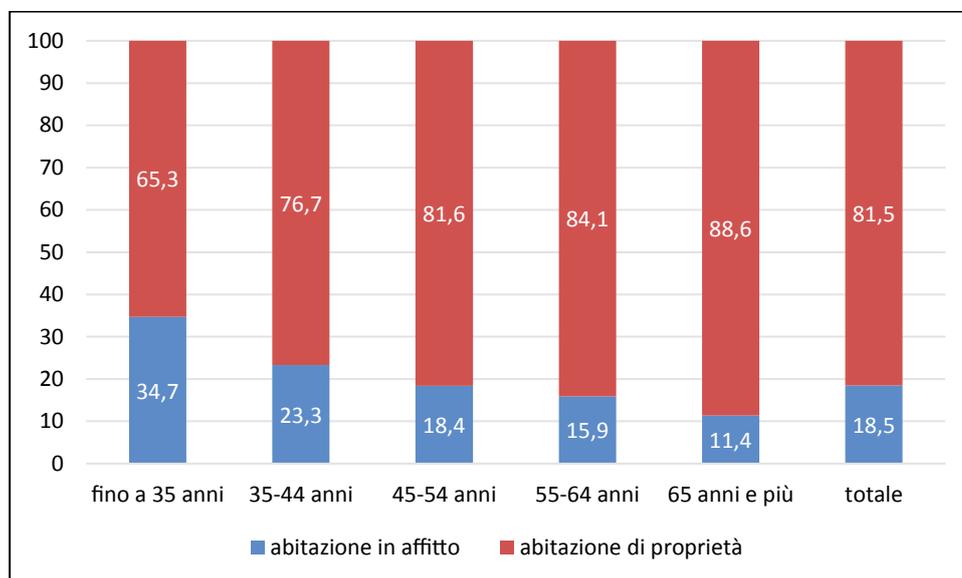
Il canone medio mensile corrisposto dalla fascia di popolazione giovane è di 382 euro (fig. 20). A pagare canoni più onerosi sono sia le coppie senza figli, che sono anche quelle con una maggior capacità di spesa, che quelle con figli, che necessitano di abitazioni più spaziose e confortevoli anche se lo loro condizione reddituale è più svantaggiosa rispetto alla media della popolazione giovane.

L'incertezza reddituale e l'elevato livello dei canoni si traducono in una maggiore difficoltà da parte dei nuclei giovani a pagare: tale criticità emerge dall'analisi dei dati di Banca d'Italia per i quali circa il 24% dei giovani tra i 18

e i 24 anni e il 23% per la classe 25-34 anni, hanno maturato un ritardo di un mese di canone per oltre 90 giorni nel 2014, rispetto ad un dato medio pari al 16,8% (fig. 21).

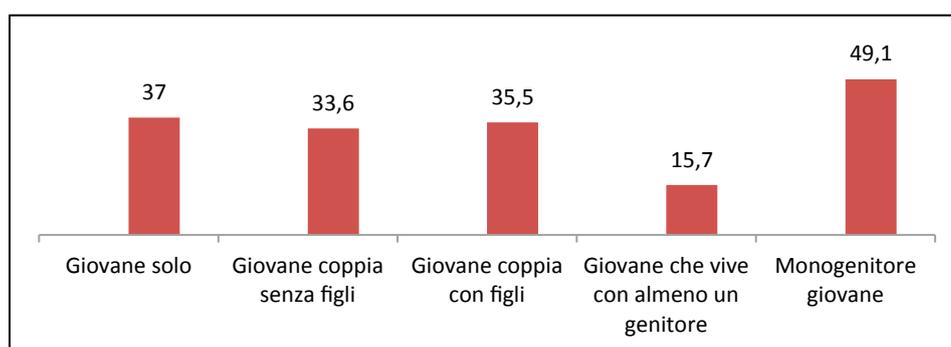
Nel caso di giovani proprietari dell'abitazione in cui vivono, il 24% è gravato da mutuo con una rata mensile media di 613 euro. Ad essere più esposte sono le giovani coppie con un'incidenza che supera il 30% e rate mensili superiori ai 630 euro.

Fig. 17 - Titolo di godimento dell'abitazione per classe di età del percettore – 2014 (val.%)



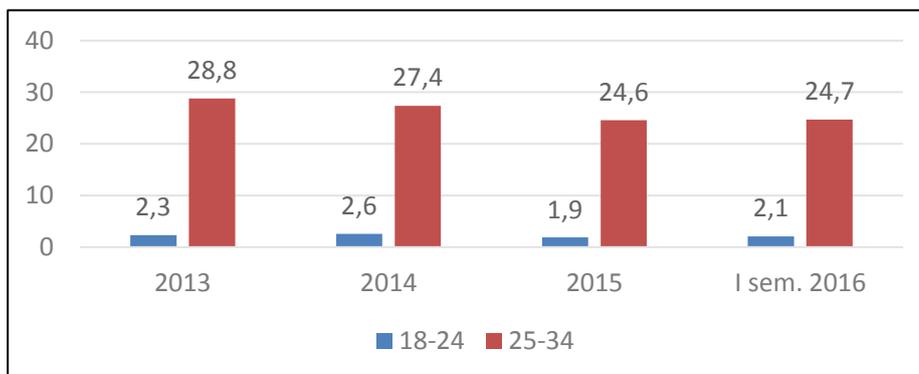
Fonte: Istat

Fig. 18 - Giovani in affitto e altro titolo di occupazione diverso dalla proprietà, per tipologia familiare (val. %)



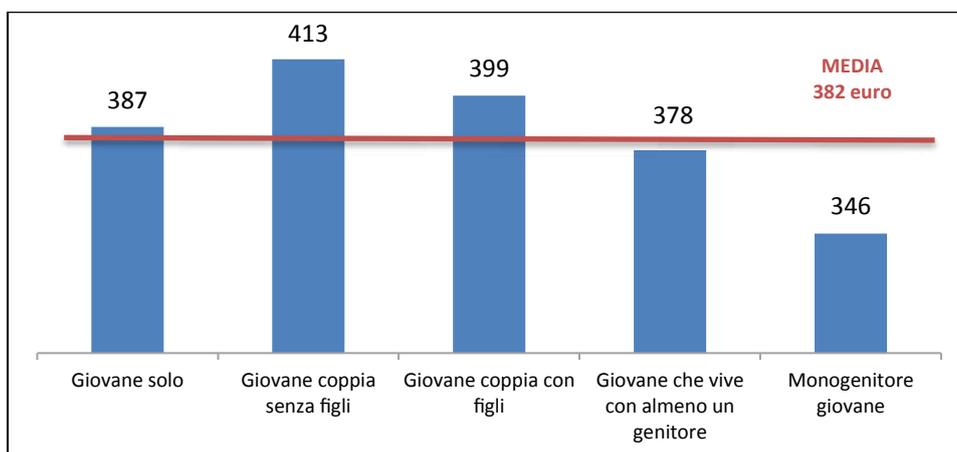
Fonte: Nomisma su dati Istat, Indagine sulle condizioni di vita, anno 2014

Fig. 19 - Domanda di mutui da parte delle famiglie per fasce di età (% sul totale)



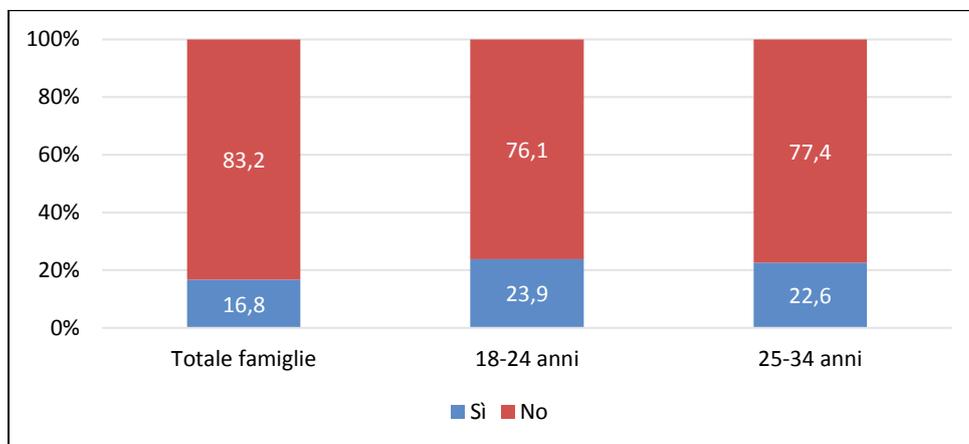
Fonte: elaborazioni Nomisma su dati CRIF

Fig. 20 - Affitto medio mensile dichiarato per tipologia familiare (euro)



Fonte: Nomisma su dati Istat, Indagine sulle condizioni di vita, anno 2014

Fig. 21 – Ritardo nello scorso anno di un mese di canone per oltre 90 gg (val.%)



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Banca d'Italia

2.3. Il mercato immobiliare e i giovani

Uno degli elementi chiave della ripresa in corso nel mercato immobiliare, al di là della strutturale attrazione degli italiani per la casa di proprietà e della parziale attenuazione della selettività del sistema bancario, si può probabilmente individuare nel rapporto intergenerazionale. Nella domanda di casa nel 2016 risulta infatti massicciamente rappresentata la componente di acquisto di seconda casa ad uso familiare (fig. 22).

È evidente che si stia manifestando, in questi numeri, il supporto che le famiglie di origine riescono a garantire ai figli, superando attraverso la patrimonializzazione del proprio vantaggio generazionale, il gap che rende difficile per la gran parte dei giovani nuclei affrontare l'investimento per l'acquisto di un'abitazione. Tale supporto è confermato dalla distribuzione del titolo di godimento tra le famiglie in proprietà dove circa il 23% dei proprietari della casa risultano genitori o altri parenti mentre il 69% della proprietà è di tipo diretto (fig. 23).

Considerando i profili delle famiglie che hanno intenzione di acquistare un'abitazione nei prossimi mesi, emerge come la propensione risulti più marcata tra i nuclei a reddito medio basso e più vulnerabili da un punto di vista finanziario (fig. 24). In particolare, a questo profilo corrispondono:

- genitori soli con figli, che hanno la necessità di acquistare casa, a fronte di condizioni economiche precarie (14,6% del totale categoria);
- giovani che hanno bisogno del supporto della famiglia di origine per l'acquisto dell'abitazione (13,6% del totale categoria).

È interessante segnalare che nella classe 18-34 anni, i giovani che intendono acquistare casa hanno un'occupazione, vivono da soli o appartengono a famiglie poco numerose (genitori soli con figli), risiedono attualmente in affitto e possono contare su discrete disponibilità economiche (reddito per componente superiore a 1.500 euro). Nella stessa classe di età si colloca anche un altro gruppo di giovani che vive presumibilmente ancora con la famiglia d'origine, in contesti familiari numerosi (4 e più componenti) e non intende comprare casa a causa di un lavoro precario e di limitate disponibilità finanziarie (reddito per componente fino a 500 euro).

Esiste poi un'altra fetta di domanda che, per motivi non solo economici, si rivolge al mercato della locazione.

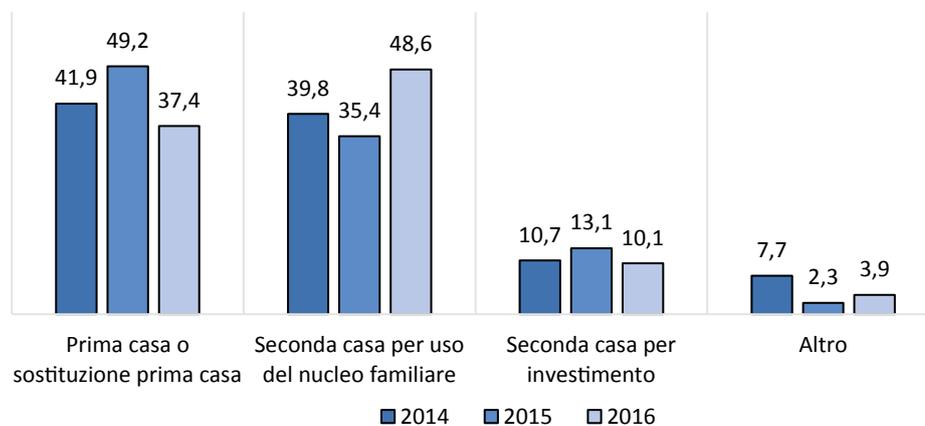
Anche nel 2016 si conferma la più elevata propensione all'acquisto rispetto all'affitto, in tutte le fasce d'età della popolazione ma, a primeggiare è la popolazione tra i 18-34 anni rispetto al 2015, quando l'intenzione a prendere in affitto l'abitazione vedeva una maggior esposizione da parte delle fasce più adulte della popolazione.

Nel complesso, dalle risultanze dell'indagine Nomisma 2016 sui comportamenti di risparmio delle famiglie italiane, emerge come per una parte considerevole di famiglie la crisi economica abbia rappresentato una "trappola" con poche vie di uscita dalla condizione di debolezza, in un contesto caratterizzato, da una parte, da limitate opportunità di lavoro e, dall'altra, da una polarizzazione di ricchezza dilagante. Alla luce di ciò, si attesta con crescente intensità la tendenza di una mutata concezione del "bene casa", in cui l'intenzione di acquisto espressa dalla domanda potenziale, da un lato, rientra all'interno di un quadro di necessità familiare piuttosto che di investimento, nonostante le favorevoli condizioni di asset allocation (valori immobiliari congrui e bassi tassi di interesse) e, dall'altro, allontana progressivamente, soprattutto nelle giovani generazioni, il mito della casa come "bene rifugio", aprendo a nuove concezioni di "bene condiviso" (co-housing, hosting, ecc.).

Tale cambiamento viene confermato anche dall'indagine Einaudi Intesa San Paolo dalla quale emerge che l'investimento immobiliare sia ancora percepito come "sicuro" ma al contempo difficile da liquidare e soprattutto da effettuare non in ottica "eredità" ma per usarlo direttamente (fig. 26).

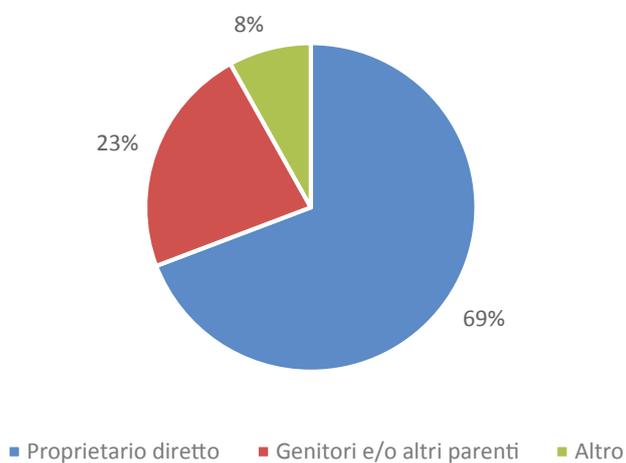
In tale contesto, la "questione casa" non può più essere intesa solo come riqualificazione dello stock o accessibilità finanziaria delle giovani generazioni all'acquisto abitativo, ma come incrocio di esigenze e mutamenti, intergenerazionali e interculturali, che legano i nuovi comportamenti all'abitare – dalla casa posseduta alla casa condivisa, dalla casa appartamento alla casa spazio comune – e alle politiche pubbliche per il ripensamento strategico del contesto urbano e territoriale.

Fig. 22 - Per quale utilizzo ha intenzione di acquistare casa? (% sul totale delle famiglie che hanno intenzione di acquistare un'abitazione)



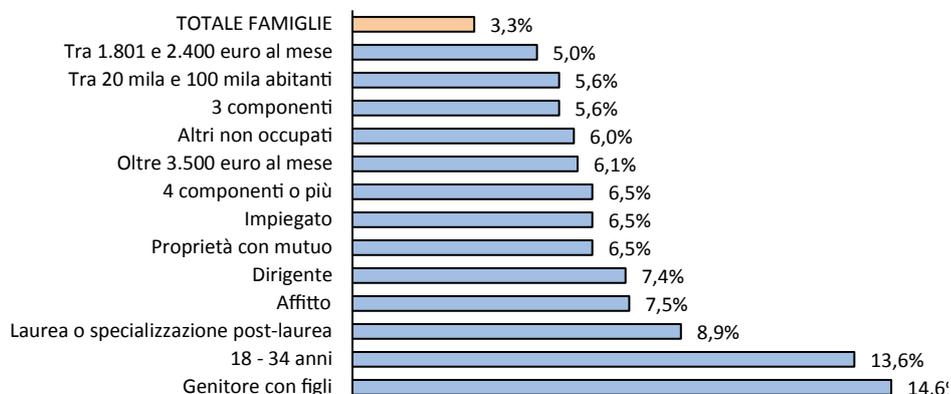
Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Banca d'Italia

Fig. 23 - Famiglie in proprietà: proprietario dell'abitazione under 35, 2014 (val.%)



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Banca d'Italia

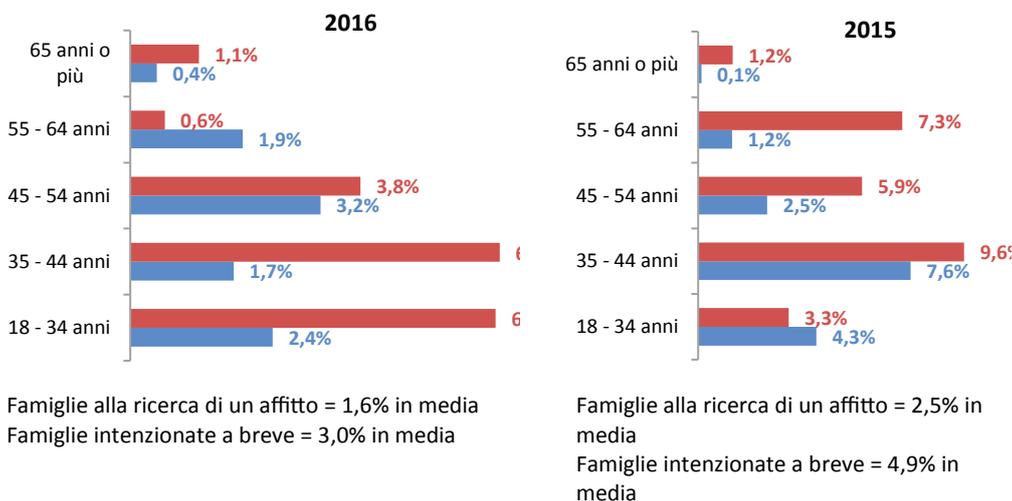
Fig. 24 - Tipologia di famiglie che stanno attivamente cercando casa (% sul totale della categoria)



Fonte: Nomisma, Indagine sulle famiglie 2016

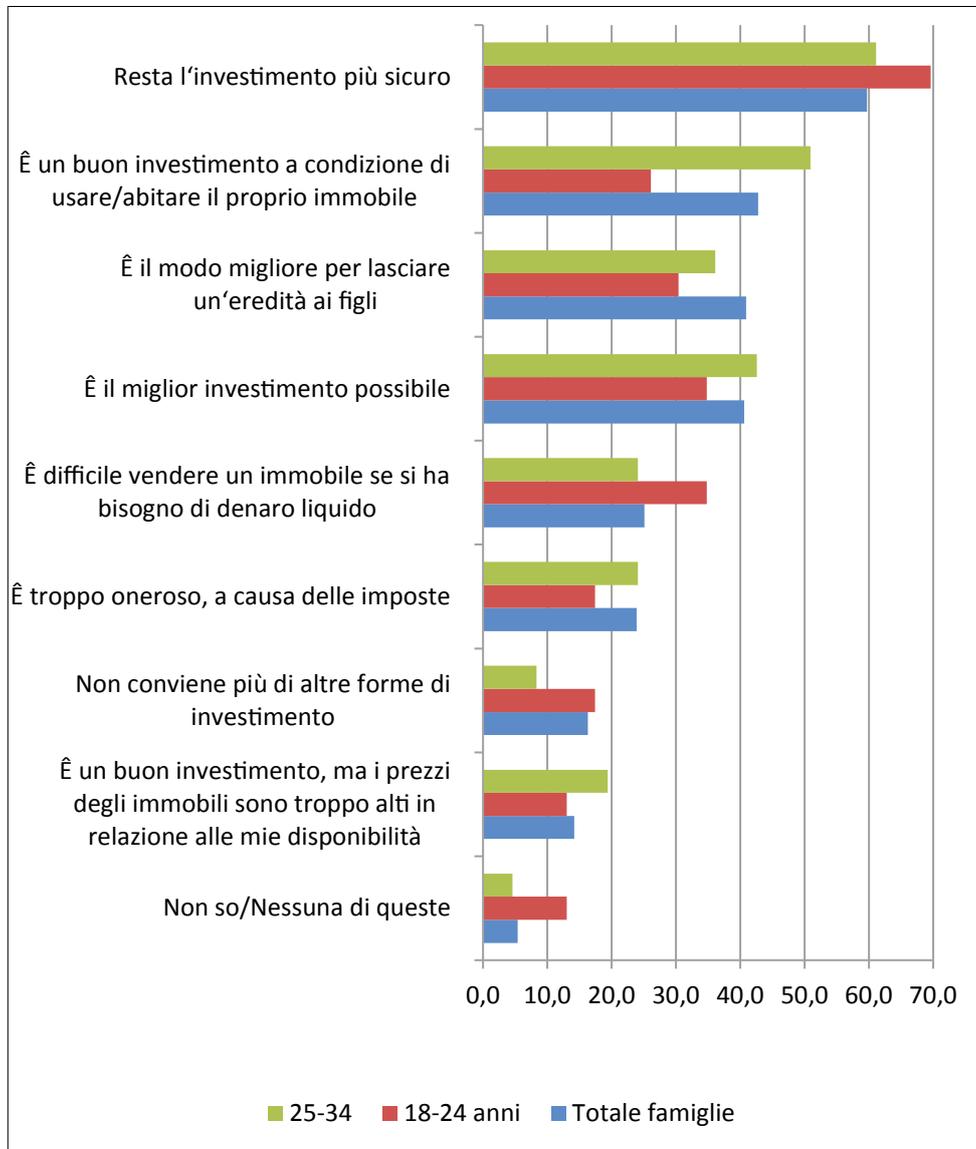
Fig. 25 - Famiglie intenzionate a prendere una abitazione in locazione nel 2015 e 2016

(SI = ci stiamo già muovendo ; FORSE = ci attiveremo entro i prossimi 12 mesi)



Fonte: Nomisma, Indagine sulle famiglie 2015 e 2016

Fig. 26 - Risposte alla domanda: "Quali di queste frasi descrivono meglio ciò di cui lei pensa dell'investimento dei risparmi nell'immobiliare?" (val.%)



Fonte: Indagine Einaudi Intesa San Paolo, anno 2016

3. I focus group nelle 4 città

Per indagare in profondità sul rapporto tra i giovani italiani e la casa, sono stati realizzati degli appositi focus group. Si tratta di una tecnica di rilevazione di tipo qualitativo basata sulla discussione su un argomento specifico all'interno di un piccolo gruppo di persone con analoghe caratteristiche, alla presenza di uno o più moderatori che gestiscono e stimolano la partecipazione.

In questo caso sono stati riuniti per circa un'ora e mezza una decina di giovani ricompresi nella fascia di età di interesse (tra i 25 e i 35 anni), i quali sono stati stimolati a raccontare le rispettive "carriere abitative" e a parlare del loro modo di vedere il tema della casa.

Si è cercato così di individuare, mediante una discussione aperta ma gestita da un moderatore, il tipo di domanda abitativa espressa (spazio, contesto, servizi, prezzo), ed i fattori di ostacolo che i giovani hanno incontrato nella ricerca di una sistemazione soddisfacente e accessibile.

Più in profondità, attraverso il focus group si è cercato di capire l'approccio dei giovani al problema abitativo, evidenziando i fattori di novità rispetto alle precedenti generazioni.

Per rendere l'indagine maggiormente rappresentativa i focus group sono stati realizzati in quattro diverse città: Roma, Milano, Bologna e Bari, coinvolgendo complessivamente 35 giovani. I gruppi sono stati formati con l'obiettivo di avere una casistica composita.

Va ricordato che si tratta pur sempre di un'analisi di tipo puramente qualitativo e che la composizione dei focus non è chiaramente rappresentativa in senso statistico. In generale i partecipanti, provenienti da tutta Italia, oltre ad essere accomunati dal fatto di vivere in una grande città, erano generalmente caratterizzati da un profilo scolastico elevato.

Di seguito, per punti, una sintesi dei principali elementi emersi.

3.1. Il lavoro innanzi tutto

Sulla generazione dei Millennials italiani domina, lo sappiamo, il fattore incertezza. Fattore che riguarda soprattutto il tema dell'occupazione: questa è la vera e assoluta priorità, ed è chiaro che senza una serenità di fondo circa

lavoro e reddito, ogni altra progettualità di vita appare compromessa.

La stragrande maggioranza dei giovani partecipanti ai focus ha sottolineato come in questa fase della vita energie e attenzioni siano concentrate quasi esclusivamente sulla dimensione del lavoro/studio, in una parola sul presente.

Appare chiaro dai focus che l'incertezza del lavoro/reddito ha prodotto un profondo cambiamento di prospettiva. La priorità per chi oggi ha intorno a 30 anni, è la certezza di avere un'occupazione stabile. Naturalmente c'è molto disincanto: la speranza di avere prima o poi un contratto a tempo indeterminato c'è sempre, ma nel breve periodo viene considerata quasi un'utopia.

Tutti concordano sul fatto che finché non ci si stabilizza davvero (in termini lavorativi) non si possono fare progetti a medio-lungo termine: famiglia, figli, casa in proprietà. Del resto, proprio in relazione alla ricerca di un lavoro, la gran parte dei giovani partecipanti si è detta pronta a spostarsi fuori Italia se necessario.

In questo sta fondamentalmente la distanza con le altre generazioni, per le quali la casa rappresentava in qualche modo la realizzazione dei propri sogni/progetti, mentre il lavoro era considerato un presupposto relativamente scontato, perché sostanzialmente raggiungibile (anche se con sacrifici).

Nel confronto si sottolinea che le generazioni precedenti, grazie ad una maggiore stabilità del lavoro, riuscivano ad avere una visione prospettica, più a lungo termine, che li spingeva a mettere su famiglia e ad investire nell'acquisto della casa ("avendo più certezze si poteva rischiare di più").

Per questo, pensando ai propri genitori, i giovani interpellati hanno la sensazione di essere "in ritardo" rispetto alle tappe della vita. Non trovano una profonda differenza sul piano delle aspirazioni generali, ma su quello della capacità di realizzarle. Ma di contro è diffusa la consapevolezza che la minore stabilità economica produce un'attitudine alla flessibilità ed una disponibilità al cambiamento molto diffusa e molto elevata.

La maggior parte dei giovani che ha partecipato ai focus group non si vede con una famiglia tra cinque anni e, comunque, non prima dei 35 anni. Trattandosi in molti casi di giovani che hanno puntato su un'elevata qualificazione (università, dottorato, talvolta assegno di ricerca), alcune scelte importanti (mettere su famiglia/fare figli) sono molto vagamente collocate in un orizzonte temporale ancora indefinito.

Molti dei giovani partecipanti ritengono desiderabile e comunque importante diventare proprietari della casa di abitazione, ma è un traguardo che va legato ad una situazione economica stabile, e pertanto (salvo eredità o acquisto da parte dei genitori), non rappresenta una prospettiva attuale.

3.2. Percorsi differenziati verso l'autonomia abitativa

Le carriere abitative dei giovani, così come sono emerse dai focus, sono nettamente distinguibili in base al percorso successivo alla scuola superiore. Chi ha smesso di studiare per lavorare tendenzialmente accorcia i tempi di autonomizzazione, ma per chi invece prosegue gli studi la linea di distinzione è tra studenti universitari fuori-sede e studenti in sede.

Necessariamente, infatti, chi lascia il proprio territorio di appartenenza e va a studiare/lavorare fuori (per scelta o per necessità), anticipa di molti anni la sperimentazione dell'autonomia abitativa. È un grande sforzo che la famiglia fa, evidentemente, e che come è noto riguarda principalmente il Mezzogiorno.

Con il trasferimento inizia una lunga carriera da inquilino, che continua anche dopo la laurea, anche perché tendenzialmente si rimane dove si è studiato. Talvolta, proprio in questa prospettiva, la famiglia di origine ha deciso di investire nell'acquisto di una casa nella città sede dell'Università.

Per chi si iscrive in una facoltà nella propria città di residenza l'uscita da casa è invece rinviata di molti anni ("non me la sarei sentita di uscire a spese dei miei genitori per avere i miei spazi"), interrotta solo da alcune esperienze in autonomia come gli Erasmus all'estero.

Non si tratta di essere "bamboccioni": nella stragrande maggioranza dei casi la condizione di studente e poi di lavoratore precario a basso reddito sono economicamente poco compatibili con un affitto urbano, salvo un sacrificio economico della famiglia, e quindi spesso si rimane a casa con i genitori, magari iniziando ad accumulare qualche risparmio per il futuro.

Tuttavia, nel tempo lungo, per gli autoctoni vi sono più elevate chance di un esito finale di maggiore stabilità.

In questi anni la sistemazione abitativa dei figli è diventata sempre più anche frutto della mobilitazione "creativa" della famiglia: genitori che si trasferiscono nella casa di vacanza e lasciano libera l'abitazione principale, frazio-

namento di un'abitazione ereditata per ricavarne due unità immobiliari, ecc.

In tutti i casi la famiglia (propria o anche del partner) si conferma l'unica grande risorsa: per i fuori sede è supporto al pagamento dell'affitto, per i "nativi" un sostegno per una sistemazione stabile. In uno scenario complessivo improntato all'incertezza, il principale fattore di sicurezza dei giovani resta il supporto dai genitori.

Certo il patrimonio immobiliare della famiglia rappresenta una risorsa ma ciò dipende in gran parte dalla sua localizzazione: difficile mettere in gioco la casa nel piccolo paese di origine, che in sostanza rappresenta ormai più un onere che una risorsa.

3.3. Le modalità di ricerca e i criteri di preferenza

Dai racconti delle carriere abitative dei giovani emerge chiaramente come i fuori sede diventino con gli anni dei veri esperti del locale mercato delle locazioni.

Si confrontano inizialmente con un mercato poco trasparente, spesso decisamente costoso (specie se rapportato con i valori della provincia) e con un'offerta non di rado scadente (specie se indirizzata ai soli studenti).

Inevitabilmente nella fase iniziale si tratta di soluzioni abitative quasi emergenziali, di condizioni inadeguate: stanze singole in case sovraffollate, abitazioni fatiscenti, a prezzi comunque ingiustificati (specie a Roma e Milano) ecc.

Con gli anni, spostandosi di casa in casa, in genere sempre in coabitazione con altri studenti, la situazione migliora. Sapendosi orientare nel variegato panorama dell'offerta si riescono a trovare sistemazioni più adeguate, magari con costi più elevati, ma con un rapporto qualità/prezzo più equo.

Oltre naturalmente al prezzo, il principale criterio di scelta della casa è la posizione nel contesto urbano, intesa come migliore soluzione in termini di distanza/accessibilità dal luogo di lavoro/studio.

La caratteristica che più viene apprezzata è sicuramente la posizione centrale, l'accessibilità, il poter muoversi a piedi e la vicinanza al lavoro. Nelle città dove questo funziona, il mercato dell'affitto che interessa è quello ben

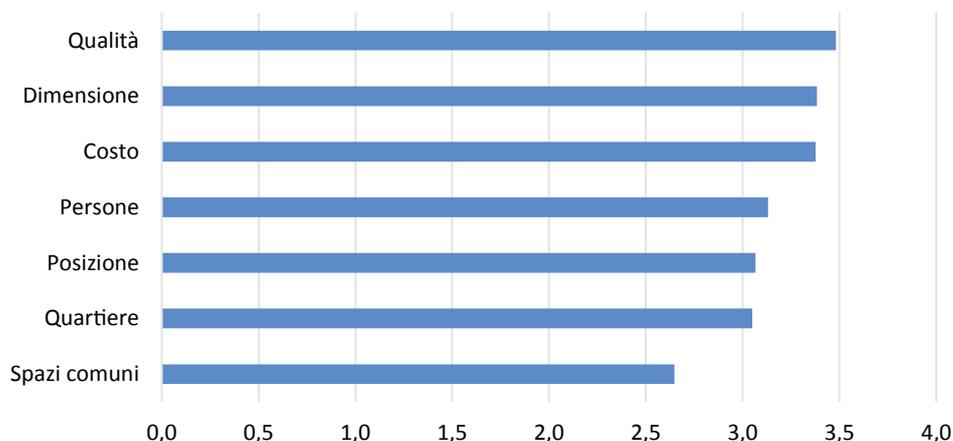
servito dal trasporto pubblico. In sostanza appare una generazione che sostanzialmente fa a meno dell'auto di proprietà.

Altro criterio di scelta, anche se meno importante, è quello relativo alla vivacità della zona, in termini di offerta di locali per passare la serata. Non sono gradite le zone residenziali monofunzionali, dove la sera c'è il deserto.

Sui criteri di preferenza sono emerse anche alcune specificità legate alle singole città:

- a Roma, dove la grande dimensione urbana crea disorientamento, in molti hanno accennato all'importanza della dimensione del quartiere, che crea senso di appartenenza. Magari si cambia casa più volte, ma all'interno di un'area di riferimento;
- a Milano è emersa la scala della metropoli: c'è chi pendola da altro comune grazie ad una rete di trasporto regionale che pur con dei limiti, funziona ed anche in relazione ad una buona efficienza del sistema di trasporto su ferro urbano. I giovani parlano delle diverse zone della città usando i nomi delle stazioni della metropolitana;
- a Bologna, città di dimensioni contenute e di buona qualità dei servizi, è meno forte la questione posizionale mentre di contro a Bari l'esigenza è quella di abitare centralmente, date le carenze del trasporto pubblico.

Fig. 27 - Il livello di soddisfazione rispetto ad alcuni aspetti dell'attuale condizione abitativa (voto da 0 a 4)



3.4. Il rapporto con l'alloggio: la casa come servizio

Se la posizione all'interno del contesto urbano è il principale criterio di scelta della casa, oltre al prezzo ovviamente, ne deriva che lo spazio abitabile e la sua qualità vanno in secondo piano.

Solo in una logica di lungo termine la dimensione e la dotazione della casa sono considerate importanti, ma per ora allo spazio si preferisce sicuramente la centralità/accessibilità, e la vivacità della zona.

Se per i genitori la casa è stata il luogo della coppia e della crescita dei figli, fattore di identità e di appartenenza, per i trentenni di oggi l'abitazione è per forza di cose anzitutto un servizio, uno strumento, che certamente può essere personalizzato e migliorato, ma che difficilmente nella logica di una progettualità flessibile (oggi sono qui, ma domani potrei andare altrove), non crea vera appartenenza.

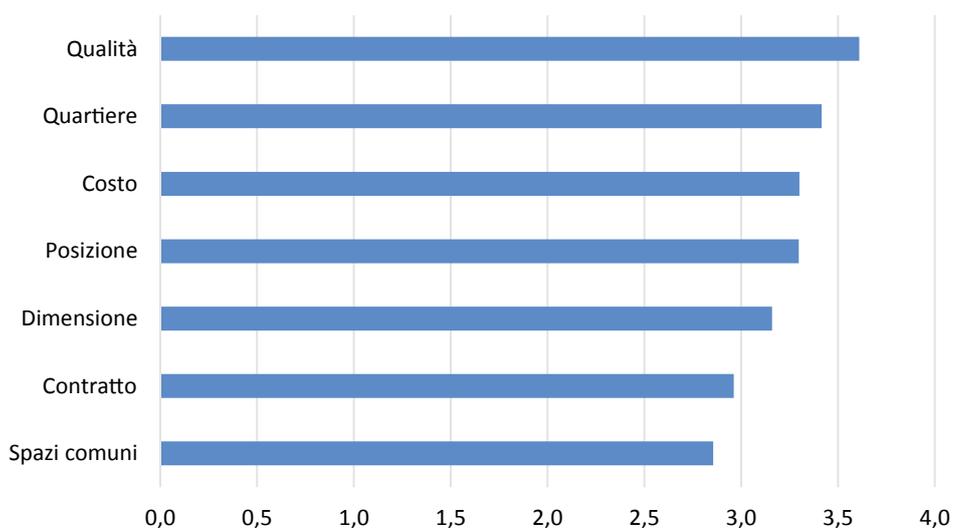
Al riguardo è interessante notare come molti ragazzi abbiano legato il valore di appartenenza non all'alloggio ma alla zona.

Concorrono a questo da un lato la precarietà delle prospettive, dall'altra la diffusione di stili di vita che vedono i momenti di socialità collocati soprattutto fuori casa. Al contrario l'abitazione può anche diventare un luogo per lavorare.

Per chi da anni vive in affitto, la coabitazione o quantomeno la condivisione di alcuni spazi appare una dimensione ormai familiare e comunque interessante, purché fatta sulla base di affinità, amicizia.

Per questo se la costruzione di una propria famiglia appare per la maggior parte dei giovani un'idea ancora lontana, la dimensione della coabitazione con altri è invece considerata da alcuni come una possibilità che va al di là della necessità economica di dividere le spese.

Fig. 28 - Le caratteristiche importanti della casa cui aspirare (voto da 0 a 4)



3.5. Vorrei ma non posso: limiti e possibilità di una generazione di confine

In conclusione, sebbene quella dell'affitto sia largamente la condizione più diffusa tra i partecipanti ai focus, guardando al lungo periodo emerge ancora una sostanziale preferenza per la proprietà, dato che il mutuo viene ancora visto come investimento per un bene fondamentale. Al contrario, l'affitto, è ancora associato, almeno mentalmente, ad uno spreco di denaro. Nella realtà, l'incertezza di oggi e la mobilità lavorativa renderebbero più semplice per la generazione dei millennials il passaggio verso forme stabili di locazione, ma ciò avviene molto raramente.

Nella visione del futuro restano, inoltre, immutate le tappe della vita (studio-lavoro-famiglia-casa), ma sono sempre più ritardate e strettamente dipendenti dal fattore occupazionale che, se da un lato rimane la condizione di partenza verso l'emancipazione, dall'altro costituisce una preoccupazione limitante che frena la persona rispetto ad altri aspetti della propria vita ("senza indeterminato non sarò/farò nulla"). In aggiunta, nessuno pensa ad una famiglia o a fare figli prima dei 35 anni. Va detto però che il ritardo nei passaggi esistenziali tende a ridursi nelle città più piccole rispetto ai centri urbani.

A parole viene espressa una buona propensione verso la condivisione degli spazi e la convivenza ma, nei fatti, si riscontra una certa ritrosia verso forme di abitare innovative come il social housing (anche per limiti culturali che in altri Paesi non sussistono). Sono ben viste convivenze «comode» e scelte ma non quelle più radicali o «imposte». Nonostante la maggiore predisposizione a relazioni aperte, nella sfera intima rimane la necessità di una forte autonomia di spazi del singolo.

I millennials vedono la casa quasi solo come un tetto mentre la generazione precedente legava l'abitazione all'idea di famiglia, al luogo della coppia per la crescita dei figli. Il passaggio da un concezione all'altra risulta sempre più lungo e variabile a seconda del processo esistenziale del singolo.

Sembra che i giovani siano compressi da un lato da una concezione tradizionale, «antica» della casa, ossia di proprietà dove creare la propria famiglia, e dall'altro da relazioni sociali vissute sempre più fuori casa sulla base di una impostazione della vita «ipermoderna».

Per mitigare le due concezioni che attualmente appaiono fortemente divergenti manca un'offerta di servizi, trasporti e, soprattutto, forme di abitare

adeguate e flessibili. In particolare i giovani rilevano la mancanza di un'offerta abitativa in affitto a canoni adeguati alle reali possibilità economiche (200-300€/mese) facilmente raggiungibili con mezzi pubblici.

In conclusione, le nuove generazioni non sembrano aver radicalmente mutato le proprie aspettative abitative o familiari rispetto alle generazioni passate, ma restano bloccate in una situazione di difficile emancipazione (vorrei ma non posso) a fronte di una incertezza lavorativa e di contesto che li costringe ad adottare un atteggiamento pragmatico, flessibile e tutto incentrato sull'oggi.

Solo agendo sulla certezza lavorativa e adeguando l'attuale offerta abitativa sarà possibile sbloccare l'attuale emasse in cui si trovano i giovani italiani.