



LA CASA IN ITALIA

Sintesi delle ricerche



LA CASA IN ITALIA

Sintesi delle ricerche

Pubblicazione realizzata da

SIDIEF S.p.A.

via degli Scialoja, 20 - 00196 Roma

www.sidief.it

Progetto a cura dell'Ufficio Comunicazione e Relazioni Esterne

Progetto grafico: Pixell

Riprese video e montaggio: Antonio Demma

Musiche: Kevin Macleod, Nuno Adelaida, Big Score Audio

Finito di stampare ad aprile 2019

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

INDICE

1. Il ruolo della casa in Italia **pag. 5**

- 1.1 Il peso del comparto immobiliare in Italia e l'utilizzo delle case
- 1.2 Investire nella casa
- 1.3 Le determinanti sociodemografiche: frammentazione familiare, invecchiamento e immigrazione
- 1.4 Un confronto con l'Europa
- 1.5 I nodi da sciogliere e le questioni irrisolte in Italia

2. Le nuove domande residenziali **pag. 41**

- 2.1 I giovani e la casa
- 2.2 Mobilità, lavoro, condizioni socioeconomiche e abitative dei giovani
- 2.3 La domanda residenziale dei nuovi italiani

3. Le opportunità di un nuovo mercato **pag. 67**

- 3.1 Le nuove domande residenziali e le nuove formule dell'abitare
- 3.2 Le nuove case per una nuova domanda
- 3.3 Le nuove prospettive per gli investitori e per le società di servizi in ambito residenziale
- 3.4 L'esempio tedesco per un nuovo mercato della gestione residenziale
- 3.5 La casa rende?

Conclusioni **pag. 93**

1. IL RUOLO DELLA CASA IN ITALIA

1.1 Il peso del comparto immobiliare in Italia e l'utilizzo delle case

Il tema del ruolo centrale svolto dalla casa nella nostra società e nella nostra economia può essere sintetizzato attraverso alcuni numeri, partendo dal peso delle attività immobiliari e delle costruzioni sul PIL. Nei principali Paesi europei, seppur sussistano disomogeneità nel modo di calcolare e di definire le attività immobiliari e quelle edilizie, il peso dell'industria immobiliare in generale, sui sistemi economici dei rispettivi Paesi, è significativo ed oscilla tra il 18 e il 20 per cento.

Un primo importante elemento da evidenziare è che il peso delle costruzioni, prima della crisi economico finanziaria iniziata nel 2008 e proseguita, in varie accezioni, sino al 2015, era sostanzialmente maggioritario in tutti i Paesi. Le costruzioni rappresentavano fra il 10 e il 12 per cento e il restante 8 - 10 per cento proveniva dall'attività dei servizi. Ora i termini si sono invertiti: le percentuali sono diverse da Paese a Paese, ma le attività di servizi e le attività legate agli immobili esistenti, comprese la ristrutturazione, la valorizzazione e la gestione, sono oggi maggioritarie rispetto alla costruzione.

I motivi sono molteplici, ad esempio le difficoltà normative che, grazie a una corrente di pensiero fortissima presente in tutto l'Occidente, spingono gli attori a preferire l'edificato, a lavorare sull'esistente anziché sul nuovo, spostando verso l'attività di servizio l'industria immobiliare nella sua accezione più generale. Inoltre, la popolazione in tutti i Paesi, a cominciare dall'Italia, è in calo, quindi, meno popolazione significa anche meno spinta alle costruzioni, meno spinta al cambiamento delle città.

Un ulteriore elemento da evidenziare è lo stock residenziale. La ricchezza degli europei, per il 50 per cento almeno, è concentrata nelle case, prevalentemente in mano alle famiglie. Se a livello europeo la media è del 50 per cento, in Italia la ricchezza concentrata nelle residenze si avvicina al 65 per cento. Durante l'ultimo ciclo positivo del mercato immobiliare in Italia, quando i valori delle case erano maggiori, il rapporto era intorno al 75 per cento. La casa è dunque un elemento centrale nell'economia e nella ricchezza delle famiglie. Infatti, il patrimonio residenziale appartiene, nella media europea, per l'84 per cento a loro, un altro 6 per cento lo detengono le imprese e il restante 10 per cento i fondi con una quota oggi in leggero incremento ma ancora marginale.

È importante porre attenzione anche al settore pubblico che, ad esempio in Spagna, ha una presenza assolutamente marginale, minore addirittura di quella italiana, con poco più di 900 mila alloggi di case popolari. Il peso della proprietà pubblica in una nazione evoluta è importante, poiché normalmente significa anche dare case in locazione alle famiglie con le maggiori difficoltà di accesso al mercato libero. La presenza del settore pubblico rappresenta un forte paracadute sociale in quasi tutti i Paesi, soprattutto per i gruppi più deboli dal punto di vista economico, come gli immigrati e i giovani in generale che hanno bisogno di case più piccole perché non hanno ancora reddito.

“Settore pubblico” è un termine molto ampio che viene adottato per semplificazione. In Inghilterra, ad esempio, insieme al settore pubblico ci sono le forme cooperative e delle contee. Forme giuridiche un po' diverse rispetto al nostro Paese, ma che rappresentano comunque una quota estremamente importante nel segmento delle locazioni alle famiglie. In Germania, invece, la quota delle residenze in affitto del settore pubblico è molto più bassa rispetto al privato. L'affitto privato è storicamente elevatissimo, posseduto in buona parte da investitori istituzionali, derivante in parte dalla storia del

1. IL RUOLO DELLA CASA IN ITALIA

dopoguerra, dai grandi investimenti realizzati per costruire case nuove per dare immediatamente un tetto alle famiglie, secondo un procedimento che prosegue ancora oggi con gli immigrati che arrivano in Germania. I tedeschi hanno una percentuale modesta di affitto sociale, perché molta parte dell'ambito sociale è coperto dal privato istituzionale. Percentuali superiori al 40 o 50 per cento di quote di affitto sociale si registrano invece nella già citata Inghilterra, in Francia e nei principali Paesi del Nord Europa come la Danimarca.

In Italia esiste, innanzi tutto, un problema che si può definire come un "buco informativo" di enormi dimensioni. Le fonti sono purtroppo disomogenee sulla quota di case in affitto detenute da privati. Eurostat dichiara circa il 23 per cento, Istat il 20 per cento e l'Agenzia delle Entrate non si spinge oltre il 16 per cento. In sostanza si tratta di differenze variabili per oltre 1,5 milioni di unità abitative in affitto, che non è certamente poco. Purtroppo, sono le differenti modalità di calcolo che creano queste differenze importanti. C'è chi calcola anche le seconde case o le case a disposizione e così nessuno sa esattamente quante sono le case vuote nelle città italiane e cosa si intende esattamente per casa vuota. Comunque, rimanendo nel campo delle stime basate sui dati esaminabili, risulta chiaro che più dei due terzi delle famiglie vivono in una casa in proprietà e la quota di chi, invece, vive in una abitazione in affitto è del 23 per cento circa.

Le case in affitto sono, nella quasi totalità dei casi, di proprietà di un'altra famiglia, poiché la presenza delle imprese private (i fondi immobiliari praticamente non compaiono come detentori di grandi patrimoni residenziali) è molto bassa. La quota di coloro che affittano casa in Italia instaura un rapporto con il proprietario in forma diretta (one to one), il che implica che ci sia una forma di interazione fra proprietario e conduttore che lascia fuori qualsiasi altro eventuale figura professionale. Da un certo punto di vista si tratta di un "non mercato".

In Italia gli investitori istituzionali sono fuori dal mercato degli affitti da una ventina d'anni, un'uscita iniziata praticamente dai tempi dell'introduzione dell'equo canone (fine anni '70). Poco per volta tutti i grandi patrimoni residenziali sono stati smembrati e oggi quelli che rimangono, principalmente quelli degli enti previdenziali, sono sostanzialmente in vendita. Sidief, in questo scenario, è una eccezione, in controtendenza, perché possiede un patrimonio residenziale non perché sia venduto, ma per essere gestito. La forte incidenza fiscale sui redditi delle società immobiliari ha un effetto importante che tende a ridurre, se non ad annullare, gli investimenti immobiliari. Investimenti che devono indirizzarsi su un patrimonio residenziale italiano vecchio e non ben gestito soprattutto dal punto di vista fisico, un po' meglio sul fronte della redditività.

A seguito della tragedia di Genova del Ponte Morandi, da oltre due mesi è tornato alla ribalta il tema dell'anzianità delle infrastrutture, dei ponti, delle strade mal tenute, delle scuole a rischio crollo, degli abusi edilizi. Per gli edifici residenziali che costituiscono le nostre città e i nostri paesi il tema è il medesimo. In Italia ci sono interi quartieri, realizzati nel dopoguerra nelle grandi città, che oggi avrebbero bisogno di essere rottamati, ma la questione nella sua complessità non viene mai affrontata. Tutta la normativa, la legislazione di questi anni, gli interventi fiscali pro e contro e quelli economici si sono sostanzialmente rivolti solo alla singola cellula dell'edificio, ovvero all'appartamento. Il tema dell'edificio nella sua interezza, che Sidief ben conosce data la sua mission aziendale, vale a dire la gestione sia degli edifici che delle case al loro interno, è diventato centrale. Le questioni sul tavolo nel nostro Paese sono chiare: chi mette mano all'edificio e chi mette mano al quartiere? Si tratta di temi oggi completamente trascurati.

Un altro tema legato al concetto di offerta strutturata, che in Italia oggi è molto carente, è quello della gestione professionale della locazione, che in Europa invece è sempre più un aspetto imprenditoriale dalla fortissima

1. IL RUOLO DELLA CASA IN ITALIA

valenza economica. Esistono in Germania, Francia e altri Paesi del Nord Europa, società proprietarie di immobili residenziali che controllano e posseggono anche società di gestione che riescono a ottimizzare la costruzione e la manutenzione degli appartamenti. Basti pensare a case costruite o ristrutturate a nuovo secondo la metodologia usata nella ricezione alberghiera. Un albergo viene costruito in modo industriale: lo stesso rubinetto, lo stesso punto di passaggio delle reti per facilitare il lavoro di manutenzione, i pezzi smontabili, le cucine tutte uguali e così via.

Poter essere proprietario e gestire un patrimonio residenziale di tipo industriale consente di avere enormi risparmi e quindi anche di ridurre il canone di locazione, andando incontro, così come accade negli altri Paesi europei, a domande diversificate. Il grande gestore tedesco, ad esempio, non ha solo le case per i ricchi o per i poveri, grazie a centinaia di migliaia di alloggi di proprietà ha una composizione dell'offerta differente secondo le città e secondo le tipologie.

In Italia, fra i protagonisti del mercato dell'affitto ci sono gli stranieri immigrati, la loro condizione abitativa legata all'affitto è assolutamente prevalente. La casa in proprietà, anche se il fenomeno è andato crescendo negli anni, è ancora marginale. Su circa 5 milioni di immigrati, arrivati nel nostro Paese fra il 2000 e il 2015, una parte di essi ha raggiunto una certa disponibilità economica e un lavoro stabile e ha iniziato a comprare casa. Esiste poi una quota importantissima di chi abita presso il luogo di lavoro, colf o badanti, e poi ci sono le formule di convivenza in locazione, che significa spesso sovraffollamento.

Un altro tema trattato più approfonditamente in una altra sezione del documento, è la mancanza o comunque la marginalità di offerte in locazione per i giovani. Questo fenomeno costringe moltissimi giovani a restare con i genitori, in numero molto alto rispetto alla media europea

e addirittura doppio rispetto agli Stati Uniti. Fra i giovani, solo una piccola parte risulta sposata o in regime di convivenza e quelli che sono in coabitazione da soli o con amici è un numero estremamente piccolo. Tutto ciò rappresenta un ostacolo alla crescita dei giovani, per i quali una minore autonomia significa anche una minore voglia di muoversi.

Nelle indagini effettuate da Sidief in collaborazione con Censis e Nomisma negli anni precedenti ci sono anche le altre tipologie di famiglie che compongono la nuova domanda residenziale. Si tratta, in sintesi, di numeri non piccoli, dai 2,4 ai 2,8 milioni di individui e di questi sicuramente una parte significativa è in grado di pagare un canone di mercato che si stima in almeno 500 Euro per un bilocale in una zona periferica di una città.

Il mercato degli affitti in Italia sta crescendo, fra locazioni con contratto a canone libero e a canone concordato, con evidente beneficio fiscale per i proprietari, e alla fine del 2018 si dovrebbero toccare le 700 mila locazioni. Il numero delle compravendite, anche se è migliorato rispetto al periodo di crisi, a fine 2018 non dovrebbe invece superare le 600 mila unità.

Rimane infine un segmento che in questi anni in Italia, e non solo, sta rivoluzionando il mercato degli affitti: le cosiddette “locazioni brevi”. Anche in questo caso le fonti sono molto disomogenee. Esistono alcuni dati forniti dall'Agenzia delle Entrate, altri dai portali che affittano case vacanze o per studenti, oltre a quelle urbane. In linea generale il dato che più impressiona è la crescita costante dell'offerta di locazioni brevi. Il numero è più che raddoppiato negli ultimi due anni, per la fine del 2018 gli operatori del settore dicono che sicuramente si arriverà a un milione di case offerte sul mercato della locazione breve.

Si possono fare due considerazioni in merito. La prima è che fino a circa quattro anni fa il mercato della locazione era considerato come “il caro

estinto” del mercato immobiliare, perché se ne parlava meno e aveva dei numeri poco rappresentativi. Non è più vero, dato che si tratta di almeno 1,5 milioni circa di case offerte sul mercato con varie forme di locazione ogni anno, un numero destinato a crescere e che tra l'altro si concentra soprattutto nelle grandi aree metropolitane e nelle zone turistiche.

Da qui una seconda considerazione: è aumentato il numero degli affitti che sta “cannibalizzando” il mercato della compravendita, poiché il proprietario, se riesce ad ottenere un reddito interessante dalla locazione, rimanda la vendita del suo bene.

Ora, se il mercato delle locazioni, come sembra, si sposta verso una domanda più ricca e sempre più interessata a brevi periodi di utilizzo della casa, sia per vacanza che per lavoro, l'offerta, per le categorie citate precedentemente, o comunque le più deboli dal punto di vista economico, si va riducendo, soprattutto in determinate zone del Paese. Questa è l'attuale contraddizione del tema dell'affitto: cresce il mercato sia della domanda che dell'offerta, ma solo nella direzione delle locazioni dedicate a pochi target specifici. Se non marginalmente, non è più un mercato della locazione rivolto alle categorie che ne hanno maggiormente bisogno in questo Paese. Qualora fra tre anni si confermassero queste tendenze, i numeri relativi alla domanda prima descritti saranno ancora più alti, mentre si assisterà contemporaneamente ad uno spostamento dell'offerta verso tutt'altra direzione e target.

Le abitazioni in Italia rappresentano circa il 78 per cento della superficie totale degli immobili e oltre l'80 per cento del valore dello stock totale. Il comparto residenziale in Italia gioca dunque un ruolo importante nell'economia del settore e del Paese in generale, il suo valore è di circa 2,2 volte superiore al Prodotto Interno Lordo di fine 2017 (1,7 miliardi di euro circa, Banca d'Italia, maggio 2018).

L'importanza del settore immobiliare nel suo complesso (servizi ed edilizia) nell'economia italiana lo si ritrova nelle cifre che fotografano un mondo composto da circa 800 mila imprese, che impiegano 1,8 milioni di persone e che negli ultimi anni ha visto crescere l'interesse degli investitori esteri. Sono oltre 28 i miliardi di euro investiti dal 2010 dagli stranieri, di cui il 42% per cento nella sola città di Milano, in genere attraverso strumenti quotati.

Il mondo immobiliare sta attraversando una costante e rapida evoluzione, legata ai cambiamenti che si stanno realizzando nelle modalità di lavorare, abitare, consumare. Da settore a forte vocazione artigianale ci si sta spostando verso una crescita dimensionale delle aziende che, sia per decisione interna che per vincoli normativi, significa anche maggiore trasparenza e compliance. Fra i fattori principali, una forte spinta è venuta dalle Sgr immobiliari e in generale dalla crescita dei fondi immobiliari (che oggi hanno un patrimonio superiore a 50 miliardi di euro), oltre a Siiq e fondazioni bancarie.

Sulla base delle rilevazioni effettuate dall'Agenzia delle Entrate (Rapporto sugli Immobili in Italia, giugno 2017) nel 2014 - ultimo dato rilevato - su circa 56,4 milioni di unità immobiliari, le abitazioni principali sono quasi 20 milioni e 13,4 milioni circa sono le relative pertinenze; insieme costituiscono quasi il 60 per cento dello stock di proprietà delle persone fisiche in Italia. Gli immobili locati sono 5,3 milioni, il 9,4 per cento del totale, e quasi 1,3 milioni, il 2,3 per cento del totale, sono immobili concessi in uso gratuito a familiari o ad altri comproprietari. Le unità immobiliari per le quali non è noto l'utilizzo sono circa 2,1 milioni, il 3,7 per cento del totale. Tra le unità immobiliari non riscontrate nelle dichiarazioni dei redditi (1,5 milioni di unità) possono concentrarsi casi di soggetti residenti all'estero, inoltre, si possono celare ulteriori problematiche correlate a errori o incoerenze contenute negli archivi, oppure a comportamenti omissivi (evasione) da parte dei proprietari. Riguardo alle abitazioni, la maggior parte sono destinate alla residenza del-

1. IL RUOLO DELLA CASA IN ITALIA

le famiglie: il 62,6 per cento sono abitazioni principali. Solo l'8,8 per cento dello stock abitativo è dato in locazione, mentre le abitazioni a disposizione, tipicamente denominate "secondo case", sono pari al 17,9 per cento. Un ulteriore 2,8 per cento è costituito da abitazioni date in uso gratuito a un proprio familiare che vi "dimora abitualmente".

L'indagine sui bilanci delle famiglie italiane pubblicata da Banca d'Italia a marzo 2018 riporta che alla fine del 2016 quasi il 70 per cento delle famiglie italiane possedeva l'abitazione di residenza e circa un quarto di esse possedeva anche altri immobili; solo il 2 per cento delle famiglie possedeva immobili che non comprendevano l'abitazione principale (Banca d'Italia, marzo 2018). Infine, sulla base di una stima elaborata dalla Agenzia delle Entrate, che quantifica in circa 8,9 milioni il numero di case che non sono utilizzate per la residenza principale, sia di proprietà, sia locata o in uso gratuito, si ipotizza che circa 3,2 milioni di unità abitative (9,2 per cento del totale) potrebbero essere state date in uso a soggetti non residenti (lavoratori e studenti fuori sede, soprattutto).

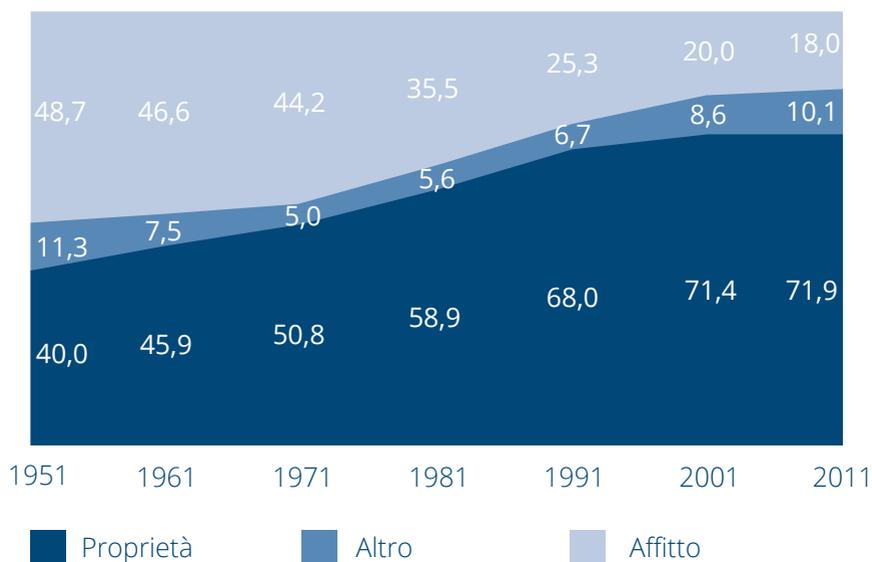
1.2 Investire nella casa

Da cinque anni la domanda di abitazioni in locazione è in crescita: non solo per effetto della crisi immobiliare degli anni passati, ma anche in relazione a diversi fattori culturali. Oltre al fabbisogno sociale, specie nelle grandi aree urbane, sta emergendo una domanda legata soprattutto alle nuove generazioni, che guarda all'affitto con crescente interesse non solo per ragioni economiche, ma perché più vicine ad un'idea di casa come bene d'uso non in proprietà, in una logica di flessibilità dei progetti di vita.

Contemporaneamente, anche dal lato degli investitori, si registrano segnali di un potenziale riavvicinamento al tema residenziale, che fatica tuttavia a concretizzarsi per il permanere di una serie di fattori disincentivanti. Tra questi: il regime fiscale penalizzante ed in continuo cambiamento, il quadro normativo incerto e gli elevati rischi da locazione e la farraginosità delle procedure di sfratto. Non a caso, l'Italia rappresenta una anomalia rispetto alle altre nazioni europee, dove il segmento abitativo dell'affitto di mercato, da noi ormai residuale, rappresenta invece, insieme a quello sociale, un pilastro importante delle politiche della casa.

L'Italia è, insieme alla Spagna, l'unico grande Paese europeo ad avere un comparto dell'affitto minoritario rispetto alla proprietà. Al Censimento 2011 le famiglie in affitto erano pari a 4,4 milioni, mediamente pari ad appena il 18 per cento del totale, ma diversamente distribuito a livello nazionale (16,4 per cento nel Centro Italia contro il 19 per cento del Nord). In realtà tale dato è frutto di una dinamica tutto sommato recente.

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



Fonte: elaborazione su dati Istat

Ancora nel 1961 le famiglie in affitto rappresentavano una quota superiore a quelle in proprietà (46,6 per cento contro 45,9 per cento). Una forte accelerazione nella rincorsa alla proprietà abitativa da parte delle famiglie italiane si è avuta negli anni Settanta e Ottanta, quando anche per l'assenza di politiche di difesa/espansione del segmento in locazione, quest'ultimo ha registrato una riduzione di quasi 20 punti percentuali.

L'ultimo grande ciclo immobiliare (1997-2007) ha ulteriormente rilanciato il processo di patrimonializzazione familiare. È coinciso anche con il boom del fenomeno immigrazione, che ha frenato in parte il crollo delle locazioni, rimettendo in gioco peraltro anche il segmento più scadente del parco abitativo delle città, affittato sovente agli immigrati. L'anomalia italiana si riflette sul quadro degli attori del settore dell'affitto che allo stato attuale vede

un sostanziale protagonismo del soggetto “famiglia” (i piccoli proprietari) ed una sostanziale carenza di grandi soggetti privati.

Dai dati più recenti riportati nell'ultimo Rapporto sugli Immobili in Italia dell'Agenzia delle Entrate, il profilo socioeconomico dei proprietari locatori risulta così composto: il 41 per cento dei proprietari ha un'età compresa tra i 51-70 anni; il 23,9 per cento tra 31-50 anni e il 30,1 per cento è ultra settantenne; il rimanente 5 per cento rappresenta i proprietari locatori con meno di 31 anni. Il 48,7 per cento dei proprietari risulta concentrato in piccoli comuni (5.000-50.000 abitanti); il 33,3 per cento in comuni di medie dimensioni (50.000-250.000 abitanti); il 18 per cento nei grandi comuni (oltre 250.000 abitanti).

A seguito del ritirarsi degli investitori istituzionali, che hanno dismesso in gran parte il patrimonio abitativo ed hanno smesso di investire sulla casa, oggi società ed enti detengono meno del 9 per cento dello stock in affitto (Rapporto sulla Finanza Immobiliare, Nomisma 2017). Nel settore pubblico gli ex IACP ancora gestiscono un patrimonio di una certa rilevanza (circa 850mila alloggi), ma il peso dell'edilizia residenziale pubblica in Italia è limitato, non più del 4,5 per cento dello stock, soprattutto quando viene rapportato a quello di altri Paesi europei.

La percentuale di famiglie in affitto, sostanzialmente stabile in termini generali, sale notevolmente tra le famiglie più giovani, quelle con il principale percettore di reddito sotto i 35 anni. Il dato si è accentuato negli ultimi anni: dalle più recenti indagini sulla condizione economica delle famiglie effettuate dalla Banca d'Italia e dall'Istat, si evince che nel 2007 era in affitto il 26 per cento delle famiglie giovani. La percentuale è cresciuta poi costantemente toccando il 32 per cento nel 2013 e arrivando, ultimo dato disponibile, al 36,3 per cento alla fine del 2016. Conseguentemente, la corrispondenza tra affitto e bassi redditi in Italia è aumentata negli ultimi venti anni. Istat ha

calcolato che nel 2016 tra le famiglie a basso reddito (primo quintile) quelle in affitto pesano sempre di più: dal 33 per cento del totale nel 1991 al 44,5 per cento nel 2016.

L'impossibilità di accesso di molte famiglie al mercato dell'acquisto impone l'individuazione di soluzioni che consentano di dare riscontro al desiderio di emancipazione e mobilità di molti gruppi sociali, a cominciare dai giovani. A questo proposito, il rinnovato interesse per la locazione sembra riguardare prevalentemente la fascia di domanda con disponibilità di spesa più modesta. In generale lo spostamento d'interesse di una parte delle famiglie verso il mercato dell'affitto ha favorito una maggiore tenuta dei canoni rispetto ai prezzi, seppure in un quadro non brillante dal punto di vista congiunturale.

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

Negli anni il problema abitativo si è esteso, toccando un'ampia parte della popolazione che, per ragioni diverse, si trova a transitare da una situazione di stabilità economica ad una condizione di fragilità e vulnerabilità sociale. Ne è la riprova diretta non solo l'interruzione della corsa delle famiglie all'acquisto dell'abitazione degli anni passati, con volumi di compravendita sostanzialmente dimezzati e che solo in questi ultimi tre anni stanno recuperando, ma soprattutto le difficoltà che i gestori privati riscontrano nel riscuotere i canoni, con un crescente livello di morosità relativa non solo al pagamento dell'affitto, ma anche alle spese condominiali. Una tematica che ha evidentemente come epicentro le grandi aree urbane, dove i costi

abitativi sono sensibilmente più elevati che nel resto del Paese e meno sostenibili per i ceti medio-bassi.

Del resto, la dinamica degli sfratti è eloquente e testimonia le dimensioni del disagio e le difficoltà di questi anni: si è passati dai 40mila sfratti emessi nel 2001 a più di 60mila nel 2016 (Ministero degli Interni). A fine 2016, pur avendo registrato una lieve diminuzione rispetto all'anno precedente, in Italia i provvedimenti esecutivi di rilascio di immobili ad uso abitativo sono stati 61.718. Di essi, l'88,8 per cento era dovuto a morosità o altra causa. Considerando gli sfratti emessi nel 2016 nelle città capoluogo di Regione, Roma registra il più alto numero di procedure di rilascio di immobili ad uso abitativo, pari a 5.580, seguita da Torino (2.526) e Napoli (1.968).

Di qui l'ampio dibattito sulle risposte da dare alla cosiddetta "fascia grigia", composta da famiglie non in grado di sostenere un affitto di mercato, ma "troppo ricche" per poter accedere all'edilizia sociale pubblica. Da questo punto di vista l'Italia si colloca tra i paesi in cui l'incidenza del canone sul reddito è più elevata.

Tab.2 - Famiglie che dichiarano di sostenere costi abitativi eccessivi rispetto al reddito nei principali paesi europei per titolo di godimento dell'abitazione (val.%)

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

Fonte: elaborazione Censis su dati Eurostat

1. IL RUOLO DELLA CASA IN ITALIA

A differenza di altri Paesi, in Italia il sostegno dello Stato alle famiglie in affitto in difficoltà può contare su risorse (quelle del Fondo sociale ex legge 431) assai modeste. Il segmento della locazione, sia a livello nazionale che locale, continua, tuttavia, a risultare un'opzione non solo esigua dal punto di vista numerico, ma troppo esosa per la maggior parte della domanda potenziale.

Dalla segmentazione per fascia di reddito degli oltre 4,9 milioni di nuclei attualmente in locazione, emerge un quadro preoccupante: sono, infatti, oltre il 53 per cento le famiglie che non raggiungono un reddito di 23 mila euro annui, confermando che il mercato dell'affitto continua ad essere prevalentemente appannaggio delle fasce di popolazione con capacità reddituali contenute.

Secondo recenti stime Nomisma, sono quasi 2,5 milioni i nuclei per i quali l'incidenza del canone sul reddito supera il 30 per cento, ossia la soglia che convenzionalmente rappresenta il limite di sostenibilità. Si tratta di un fenomeno particolarmente significativo nelle realtà a maggiore tensione abitativa, dove il differenziale tra valori immobiliari e disponibilità reddituali in questi primi due decenni del nuovo secolo si sta ampliando in misura significativa e non sembra fornire prospettive di una sua riduzione almeno nel breve periodo.

1.3 Le determinanti sociodemografiche: frammentazione familiare, invecchiamento e immigrazione

Ad alimentare la domanda di abitazioni in particolare in direzione dell'affitto c'è, oltre alla congiuntura economica, il mutamento della struttura sociale. Il primo fattore rilevante è rappresentato dal costante incremento del numero di famiglie (oltre la soglia dei 25 milioni) e dalla contestuale riduzione della loro dimensione: aumenta quindi il numero dei soggetti di domanda ma si evolve anche la loro tipologia.

I numeri descrivono chiaramente la portata del cambiamento. Analizzando i numeri dei censimenti effettuati in Italia (l'ultimo nel 2011), nel 1971 le famiglie con almeno cinque componenti erano quasi 3,5 milioni (21,5 per cento del totale), mentre quelle unipersonali superavano di poco i due milioni e rappresentavano appena il 13 per cento del totale.

Col passare degli anni i rapporti non si sono solo invertiti, ma le proporzioni sono molto diverse: l'ultimo dato intercensuario dell'Istat di fine 2016 indica che le famiglie italiane con almeno cinque componenti rappresentano solo il 4,2 per cento del totale (era il 6 per cento nel 2011), di contro quelle unipersonali rappresentano circa il 32 per cento del totale delle famiglie.

Oltre ad un cambiamento delle dimensioni della famiglia, vi è anche una lenta ma costante diversificazione dei format (non slegata da una crescente instabilità). In particolare, oggi le coppie con un solo figlio sono la maggioranza (oltre il 47 per cento), mentre le coppie con più di due figli sono ormai sotto il dieci per cento.

1. IL RUOLO DELLA CASA IN ITALIA

È bene ricordare che negli anni del boom edilizio si è realizzato uno straordinario miglioramento delle condizioni abitative, superando le condizioni di sovraffollamento del passato e dando risposta ad un fabbisogno che vedeva al centro la famiglia tradizionale, costituita da genitori e figli. Negli anni successivi, l'obiettivo del continuo miglioramento della condizione abitativa ha contribuito a far crescere le dimensioni delle case, mentre parallelamente, per ben altre dinamiche, la dimensione delle famiglie diminuiva in modo costante. Il risultato è che oggi la dimensione media degli alloggi, in termini di numero di stanze (4,25) è in qualche modo sproporzionata alla dimensione media della famiglia, che è scesa a 2,3 componenti.

Il secondo fattore di cambiamento, in parte legato al primo, è dato dall'invecchiamento della popolazione. Basti ricordare che tra i due ultimi censimenti la popolazione over 65 anni è cresciuta del 16,3 per cento contro un tasso di crescita dell'insieme delle altre fasce di età di appena l'1,5 per cento.

Il terzo fattore di mutamento è legato all'immigrazione, tema centrale anche perché tra le figure sociali protagoniste del mercato dell'affitto vi sono proprio gli stranieri. Sebbene in calo rispetto agli anni precrisi, l'Italia rimane meta di consistenti flussi migratori dall'estero. In pochi anni la presenza dei cittadini stranieri immigrati è cresciuta in modo importante: al Censimento 2001 gli stranieri residenti non raggiungevano il milione di unità, oggi la popolazione straniera residente in Italia si attesta ormai sopra i cinque milioni (Istat 2017), un valore corrispondente all'8,3 per cento circa della popolazione italiana.

Infine, il tema della mobilità: cambia la composizione sociodemografica del Paese, ma mutano anche gli equilibri territoriali, con un Centro-Nord che cresce in termini di popolazione, attraendo stranieri e giovani meridionali, ed un Sud che lentamente declina. Tra gli ultimi due censimenti la divaricazione, in termini di incremento della popolazione è stata evidente: il Nord

ed il Centro sono cresciuti del 6 per cento circa, il Mezzogiorno ha registrato un incremento di appena lo 0,5 per cento.

Se si guarda al futuro, lo squilibrio sarà ancora più accentuato: secondo le stime elaborate al 2030 il centro-Nord crescerà di quasi il 7 per cento mentre il Mezzogiorno registrerà una diminuzione della popolazione pari al 3 per cento. Se l'incremento della popolazione anziana riguarderà il Centro-Nord come il Mezzogiorno, la diminuzione rilevante delle altre fasce di età sarà invece un fenomeno che interesserà esclusivamente quest'ultimo, che registrerà un calo di almeno due milioni di abitanti nella fascia under 65 anni. In particolare, la fascia 0-17 anni avrà un calo del 16 per cento, mentre quella 18-34 anni addirittura del 19 per cento.

Cresce anche la mobilità verso l'estero. Nel 2016 si sono registrate circa 160 mila cancellazioni dalle anagrafi per l'estero contro le 126 mila del 2013. L'aumento delle emigrazioni è dovuto principalmente ai cittadini italiani, il cui trend delle cancellazioni sta aumentando sensibilmente: se nel 2012 gli italiani emigrati all'estero erano 68 mila, nel 2016 (ultimo dato Istat disponibile) sono stati ben 114.512. I principali Paesi di destinazione sono quelli dell'Europa occidentale: Regno Unito (25 mila emigrati), Germania (19 mila emigrati), Svizzera (11,4 mila), Francia (10,8 mila), Spagna (5,5 mila) e Stati Uniti (5 mila), ne accolgono, nel loro insieme, più della metà. Oltre il 67% dei flussi in uscita riguarda persone tra 20 e 45 anni (l'età media è 33 anni).

Il fenomeno della emigrazione verso altri Paesi, vicini o lontani che siano, sta anch'esso contribuendo a disegnare le future dinamiche abitative del nostro Paese, sia in termini di domanda che di offerta. Ma come già detto, vi è in sottofondo anche un cambiamento culturale, un cambio di approccio delle nuove generazioni il cui principio cardine è che il valore di un bene è meno legato alla proprietà ed è valutato sulla base dell'accesso allo stesso. In questa logica anche la casa diventa sempre più un servizio.

1.4 Un confronto con l'Europa

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

L'impoverimento delle classi medie ha riflessi in particolare sulle nuove generazioni e sulle loro carriere abitative, dato che anche disponendo di un lavoro (frequentemente flessibile e precario) le fasce più giovani sono sempre meno in grado di accedere al mercato della proprietà. Le grandi città sono l'epicentro di tale crisi: da un lato costituiscono sempre più i luoghi attrattivi dei nuovi lavori e dei nuovi stili di vita, dato che vi si accentrano una gamma di funzioni centrali (servizi avanzati, alta formazione, ricerca, cultura, intrattenimento); ma al tempo stesso sono i luoghi dove lo squilibrio tra domanda ed offerta crea un surriscaldamento dei prezzi, a fronte di salari che rimangono bassi e precari.

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

- l'aumento della popolazione e soprattutto del numero di famiglie;
- il calo della produzione di nuovi alloggi, anche per le difficoltà a reperire aree edificabili senza andare a consumare nuovo suolo agricolo o verde (i cosiddetti greenfields).

Le aree già urbanizzate (i cosiddetti brownfields), specie se posizionate strategicamente rispetto a servizi e trasporti, determinano costi elevati. Le politiche basate su un disimpegno dello Stato sul fronte della realizzazione di alloggi (come nel Regno Unito) hanno tuttavia fatto esplodere la domanda di sussidi alle famiglie, giunta a livelli insostenibili e tuttavia sempre meno efficace. Ne deriva che le politiche intraprese dai governi cercano da un lato di far ripartire la produzione di nuovi alloggi a costi accessibili, tanto nella direzione dell'affitto quanto in quella della proprietà, attraverso una serie di misure di incentivazione; dall'altra di determinare le condizioni per un maggiore equilibrio del mercato, contemperando diritti e doveri delle parti e cercando di evitare spirali di crescita eccessiva dei canoni.

Vediamo in sintesi come è strutturato il comparto abitativo in Francia, Regno Unito, Germania e Spagna.

Francia

In Francia, pur in presenza di una crescita nel tempo della quota di famiglie proprietarie dell'abitazione di residenza, comunque ad oggi ancora sotto al 60 per cento (57,9 per cento), il sistema abitativo conserva un equilibrio ed una diversificazione dell'offerta notevoli. Il 22,8 per cento vive in un'abitazione in affitto a libero mercato, un altro 17 per cento risiede in abitazione a canone controllato o parco sociale (la cui dimensione è aumentata quasi in linea con il generale incremento del parco abitativo) e un 2,3 per cento vive in alloggi non di proprietà, gratuitamente.

La quota complessiva dell'affitto, pur non essendosi mai modificata negli ultimi 30 anni, conserva quindi un peso molto rilevante: il 39,8 per cento (Fonte: Insee, gennaio 2018). Il settore privato dell'affitto è sostanzialmente in mano a piccoli proprietari (95 per cento), dato che a partire dalla seconda metà degli anni Settanta gli investitori si sono ritirati dal mercato abitativo.

Anche in Francia una delle criticità più sentite è rappresentata dai costi abitativi specie per le famiglie colpite dalla crisi e soprattutto nelle aree a forte tensione abitativa, dove si registrano difficoltà maggiori legate all'aumento dei prezzi. In particolare, Parigi e l'Ile-de-France (12 milioni di abitanti, il 18 per cento della popolazione francese) registrano nel settore privato costi di locazione considerevolmente più elevati che nel resto del Paese.

Naturalmente va ricordato che in Francia una larghissima quota di famiglie (oltre 5,7 milioni) a reddito basso o medio-basso percepisce dallo Stato un aiuto economico per ridurre il peso dei costi abitativi, si tratti di affitto o di un mutuo. Ad esempio, nel 2016 le tre forme di aiuto principale alle famiglie (APL, ALS e ALF) hanno comportato una spesa complessiva di oltre 15,5 miliardi di euro. Si tratta in ogni caso di misure costose per il bilancio pubblico e non certo risolutive e che il Governo sta valutando di ridimensionare.

Regno Unito

Il caso del Regno Unito è quello di un Paese che ha registrato nel tempo cambiamenti importanti di direzione delle politiche della casa, conoscendo fasi diverse. Nel suo insieme il settore della locazione sociale rappresenta oggi appena il 17 per cento del totale, contro il picco del 30 per cento raggiunto nel 1975 e il patrimonio realizzato e gestito dagli enti locali rappresenta meno dell'8 per cento dell'intero stock.

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

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

Negli ultimi due decenni, invece, si è assistito ad un ritorno prepotente all'affitto: ne sono state precondizioni la deregulation introdotta nel 1989, che ha portato ai contratti a termine, ma soprattutto l'introduzione di mutui agevolati per chi affitta (Buy To Let Mortgages, 1995) che ha spinto molti piccoli proprietari ad affittare. Dal 2001 il numero di alloggi in locazione è aumentato del 29 per cento, mentre quello degli alloggi in proprietà è rimasto sostanzialmente invariato. Pertanto, il peso dell'affitto è passato dal 2001 al 2017 dal 30 per cento al 37 per cento del totale, mentre i proprietari di casa sono il 63 per cento (Fonte: Ministry of Housing Communities).

All'interno del comparto in locazione è ritornato centrale il ruolo dei soggetti privati: da un lato con gli operatori del no profit, le Housing Associations (chiamate anche Private Registered Providers) che coprono l'area del social housing, dall'altra con il PRS (Private Rental Sector), il mercato privato vero e proprio. A fronte di un crollo del numero delle council houses pubbliche (-39,5 per cento dal 2001) il numero degli alloggi delle Housing Associations è aumentato del 63 per cento, e quello del libero mercato del 108 per cento. Quest'ultimo segmento raccoglie il 22,5 per cento delle famiglie, nel 1988 toccò il suo livello più basso scendendo sotto il 9 per cento. È il settore che in misura maggiore ha dato risposte al fabbisogno abitativo delle giovani generazioni e più in generale delle fasce a basso reddito. Il PRS, composto in gran parte da appartamenti (in un Paese con una alta percentuale di case individuali), ha grandissima rilevanza nelle aree urbane e in modo particolare nella regione londinese, dove rappresenta oggi il 30 per cento delle

famiglie (era appena il 12 per cento alla fine degli anni Ottanta).

La forte domanda di affitto di mercato è dunque l'esito di una pluralità di fattori: la crescita demografica particolarmente a Londra e nel Sud-est, l'immigrazione, le crescenti difficoltà ad acquistare una casa o ad accedere all'offerta sociale. Le conseguenze sul piano della precarietà non mancano: nel settore privato la durata dei contratti di locazione tende ad essere sempre più breve: basti considerare che in Inghilterra l'81 per cento degli inquilini nel settore privato ha contratti sotto i cinque anni.

Al disimpegno dello Stato nell'intervento diretto ha fatto da contrappeso l'aiuto finanziario alle famiglie attraverso l'Housing Benefit. Un impegno che assorbe ingenti risorse e che è costantemente cresciuto: era pari a 7,4 miliardi di sterline attuali nel 1989 e oggi è pari a oltre 25 miliardi di sterline, di poco sotto il 30 per cento dell'intero welfare britannico. Da sottolineare il fatto che l'Housing Benefit riguarda sia gli inquilini del settore pubblico (council houses) e no-profit, sia gli inquilini del settore privato (Local Housing Allowance).

L'enorme costo dei sussidi abitativi e la loro scarsa efficacia impongono di affrontare quello che è considerato il vero problema, la carenza di alloggi. Per fronteggiare l'incremento del numero di famiglie servirebbero, secondo le stime, almeno 220mila nuovi alloggi l'anno nella sola Inghilterra e Galles, mentre la produzione reale oscilla tra i 100 e i 120mila alloggi. Tra i fattori alla base di tale carenza di alloggi: la caduta degli investimenti pubblici in edilizia residenziale, che la crescita del settore privato riesce solo in parte a compensare; la carenza di aree edificabili a costi che rendano fattibile la costruzione di alloggi a prezzi accessibili; la volontà di preservare le cinture verdi (greenbelt) delle città e l'opposizione delle comunità locali a nuove espansioni urbane; la presenza di una grande regione urbana, quella londinese, calamita di investimenti, imprese

e popolazione, dove gli sviluppi immobiliari residenziali sono oggetto di interesse internazionale e i prezzi delle case inaccessibili a gran parte della popolazione.

Germania

I fondamentali del settore abitativo fanno della Germania una vera anomalia in Europa. Basti ricordare che la più forte economia dell'Unione europea è anche il Paese Ue con il più basso tasso di proprietari, pari a circa il 51 per cento alla fine del 2016 (Fonte Statistische Bundesamt). Certo il fatto che nella ex Germania Est la percentuale di proprietari fosse molto bassa è una delle cause della scarsa diffusione della proprietà, ma vi sono anche altre ragioni. In questo quadro, il settore privato dell'affitto è il pilastro fondamentale del sistema abitativo: questo rappresenta circa il 40 per cento dell'intero stock abitativo e serve quindi ampi strati della società tedesca. La riduzione del patrimonio abitativo sociale è stata rilevante: basti considerare che nella ex Germania Ovest prima dell'unificazione si contavano circa 4 milioni di alloggi sociali, e che oggi nella Germania unita ve ne sono solo 1,5 milioni.

La stabilità del mercato abitativo è il carattere prevalente del caso tedesco. In questi anni l'incidenza media dei costi abitativi totali sul reddito delle famiglie è rimasta sostanzialmente stabile e sostenibile. Le politiche abitative non sono oggetto di forte dibattito politico e sono sostanzialmente neutrali: affitto e proprietà sono sullo stesso piano e la locazione privata è considerata un'opzione desiderabile, in quanto sicura e a lungo termine, per molte famiglie, in modo particolare nelle città. Da ricordare che in Germania nel 1986 è stata abolita la deducibilità degli oneri finanziari sui mutui, togliendo in questo modo un incentivo all'indebitamento per l'investimento immobiliare.

A tale stabilità, a cui in Europa altri Paesi guardano come un modello di equilibrio, contribuisce: un'offerta adeguata di alloggi in affitto sia pubbli-

1. IL RUOLO DELLA CASA IN ITALIA

ci che privati che risulta attrattiva anche per i ceti medi; una regolazione del settore che punta a trovare un punto di equilibrio tra gli interessi degli inquilini e quelli dei proprietari costruttori/investitori e che, all'opposto di Paesi come il Regno Unito, punta sulla lunga durata dei contratti.

La formula tedesca è in sostanza una combinazione tra protezione degli inquilini (contratto e controllo degli affitti) e ampi incentivi fiscali per le nuove costruzioni di alloggi in locazione. Gli affitti sono generalmente a tempo indeterminato. Lo sfratto dell'inquilino è possibile solo in caso di danneggiamento dell'immobile o necessità di uso diretto da parte del proprietario o di un suo familiare e ovviamente di morosità, quando l'arretrato è pari a due mensilità. In caso di morosità, se l'arretrato non è saldato entro 15 giorni dall'avviso, il proprietario può rivolgersi al tribunale civile per lo sfratto. Contemporaneamente i servizi sociali devono essere informati e nel caso di morosità incolpevole procedono a cercare una nuova soluzione più economica. In genere l'intero percorso fino all'esecuzione dura, in media, un anno e mezzo.

L'affitto è considerato dagli operatori del mercato come un investimento a basso rischio con rendimenti stabili, grazie a generose detrazioni fiscali per i proprietari e la possibilità di aumentare i canoni a fronte di interventi di riqualificazione del patrimonio. La regolazione a livello locale riguarda essenzialmente l'aggiornamento dei canoni d'affitto, che inizialmente sono liberi, purché non superino di oltre il 20 per cento il canone di riferimento della zona. In fase di aggiornamento il canone può essere aumentato al massimo del 20 per cento ogni tre anni, ma anche in questo caso non deve superare l'importo massimo previsto per l'area e per quella tipologia. Tali soglie sono in genere indicate nel Mietspiegel, l'indice di riferimento degli affitti, un prospetto introdotto nel 1982 che molti comuni in Germania pubblicano annualmente. I valori, basati su dati forniti dalle associazioni di inquilini e di proprietari o da apposite commissioni, sono riferiti alla zona d'interesse,

tenendo conto della posizione, dell'anno di costruzione e delle caratteristiche degli immobili. Incrementi del canone maggiori della soglia del 20 per cento in tre anni sono ammessi nel caso di interventi di modernizzazione dell'alloggio e in particolare di interventi sul fronte dell'efficienza energetica.

In questo caso l'incremento annuo non deve superare l'11 per cento del costo dell'intervento realizzato. Ciò ha prodotto un innalzamento significativo delle prestazioni del patrimonio in affitto. Il settore privato concorre anche all'offerta di case a basso costo. Esistono incentivi pubblici per i privati che affittano temporaneamente a canone sociale: dopo 10-15 anni l'alloggio rientra nel normale regime privato. Di fatto molto del social housing è fatto da piccoli proprietari privati che affittano l'abitazione (per un periodo limitato) a famiglie a basso reddito percependo un sussidio. Anche in Germania i sussidi per la casa (Wohngeld) sono una parte importante del welfare: il 12 per cento delle famiglie riceve un aiuto pubblico per far fronte ai costi abitativi.

Spagna

A seguito del boom immobiliare, prima, e dello scoppio della bolla del mattone, poi, la Spagna si è trovata a dover gestire un stock di abitazioni invendute stimato in circa 800 mila unità.

La SAREB4, la banca pubblica che ha rilevato il patrimonio immobiliare in pancia agli istituti di credito in difficoltà, aveva stanziato nel 2013 una cifra di 103 milioni di euro per le demolizioni delle edificazioni ancora in corso d'opera, con la duplice finalità di eliminare i costi dell'invenduto non finito e comprimere l'offerta per tentare di ridare in parte slancio al mercato (sulla falsariga di quanto accaduto negli Stati Uniti o in Irlanda), fomentando così la già forte tensione sociale sul tema del diritto alla casa. In particolare, la Plataforma de Afectados por la Hipoteca (PAH), l'associazione che rappresenta le famiglie sfrattate e lotta contro gli sfratti in programma, aveva chie-

sto di assegnare gli alloggi invenduti ai nuclei in difficoltà. Dal 2008, inizio della crisi immobiliare, e a seguito della crisi economica 2008-2012, infatti, migliaia di famiglie sono state sfrattate (il picco era stato raggiunto nel 2012 con circa 250 sfratti al giorno). Nel 2017 il numero totale di sfratti è stato 60.754 (166 al giorno).

Alla data del Censimento 2011, ultimo dato disponibile a livello nazionale, le abitazioni vuote rappresentavano una quota pari a 3,4 milioni di unità, incrementate di circa l'11 per cento in dieci anni, su uno stock di abitazioni totali pari a 25 milioni di unità. Nel periodo intercensuario ha inoltre guadagnato peso il numero di abitazioni in affitto raggiungendo una quota pari al 13,5 per cento sul totale: infatti, su oltre 18 milioni di abitazioni di residenza censite, circa 2,4 milioni riguardano abitazioni in affitto, il cui numero è cresciuto del 51 per cento rispetto al 2001. Si segnala, nel contempo, l'incremento estremamente significativo (+83,5 per cento) del numero di abitazioni di residenza di proprietà associate a mutuo (circa 7,5 milioni nel 2016), a fronte di una leggera diminuzione (-2,4 per cento) di quelle senza mutuo (poco più di 7 milioni). Con riferimento al titolo di godimento dello stock, dal 1981 al 2001 la quota in affitto delle abitazioni è progressivamente diminuita, passando dal 18,8 per cento del totale all'11,4 per cento. La tendenza si è poi invertita nel decennio successivo e nel 2011 la quota di abitazioni in affitto è nuovamente aumentata fino ad arrivare al 13,5 per cento; l'ultimo dato stimato dal maggior portale immobiliare spagnolo (Idealista.es) è relativo alla fine del 2016 e segnala un aumento sino al 14,8 per cento.

Si può concludere, pertanto, che il mercato immobiliare spagnolo si stia progressivamente aprendo all'affitto. Non bisogna poi sottovalutare il fatto che la Spagna possiede una forte domanda verso il mercato dell'affitto espressa dalla popolazione straniera. Infatti, l'istituto nazionale di statistica spagnolo certifica che il 50 per cento delle famiglie con almeno un componente straniero risiede in un'abitazione in affitto.

1.5 I nodi da sciogliere e le questioni irrisolte in Italia

La condizione strutturale del comparto abitativo in Italia è diversa, per qualità e quantità, da quella degli altri maggiori Paesi europei, in quanto caratterizzata da una più ampia diffusione della proprietà delle famiglie e un minore tasso dei volumi di indebitamento rispetto al PIL. Una struttura in sostanza più solida rispetto a molti altri Paesi, ma anche più rigida. Solida soprattutto perché gli italiani la casa “la hanno comprata ed hanno aiutato i figli a comprarla”, impegnando i risparmi e, in parte, perché tuttora esiste una rete di protezione di circa un milione di alloggi pubblici. Rigida, perché il mercato dell'affitto rimane poco permeabile a nuovi bisogni abitativi e presenta canoni elevati; perché tempi e percorsi di valorizzazione immobiliare del pubblico e del privato sono troppo lunghi, troppo complessi, troppo poco efficienti; infine, perché la normativa sui contratti di locazione per rendere più affidabile e trasparente il mercato è ancora in mezzo al guado in molte regioni.

A fronte di cambiamenti strutturali che hanno investito tutte le principali economie avanzate, una maggiore articolazione dell'offerta abitativa, con un settore dell'affitto più forte, è oggi tema di interesse per gran parte del ceto medio. Ne deriva che l'affitto va inteso non come un'area del mercato immobiliare residuale e destinata ai marginali, ma come un settore di offerta potenzialmente di interesse per la generalità delle famiglie e alternativa alla proprietà.

Nel nostro Paese l'incertezza del contesto rappresenta il principale fattore

negativo dal lato dell'offerta, l'ostacolo principale ad una crescita degli investimenti e degli investitori nel settore residenziale.

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

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

L'approccio basato su una regia unitaria è auspicabile anche per il nostro Paese, come tramite per favorire un salto di qualità del mercato della locazione, concepito ancora in prevalenza come una soluzione di fruizione dell'alloggio emergenziale o comunque temporanea da parte di locatari in attesa di trovare le condizioni per accedere ad una abitazione di proprietà. Tale concetto contrasta, in particolare, con lo sviluppo di un mercato della locazione in grado di favorire la mobilità del lavoro (e pertanto l'occupazione) e allo stesso tempo favorire gli investimenti privati, che costituiscono un

volano per la ristrutturazione dello stock e per gli investimenti pubblici di rigenerazione urbana di intere zone urbane.

Obiettivo delle politiche pubbliche deve essere quello di puntare a costruire un mercato della locazione maturo, favorendo gli investimenti e contribuendo così a creare un parco di immobili in locazione inseriti in un mercato fluido e pertanto facilmente “monetizzabile”. Tutto ciò, senza, evidentemente, abdicare alla funzione istituzionale di tutela del diritto alla casa e di sostegno alle fasce più deboli.

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

- intervenire sulla regolazione creando, oltre ad un sistema di regole più incisivo (in termini di diritti e doveri delle parti), un sistema di garanzie per abbattere i fattori di rischio del conduttore, che rassicuri gli investitori senza togliere le tutele ai soggetti socialmente deboli
- Introdurre forme stabili di incentivazione: la tassazione in tutte le fasi, d'investimento, realizzazione, messa a reddito, va regolata in modo opportuno, non penalizzante, se si intende incentivare l'offerta in affitto
- omogeneizzare, semplificare e stabilizzare le normative e le pratiche amministrative che regolamentano l'attività di sviluppo immobiliare, a partire dall'urbanistica
- Investire sulla comunicazione per sostenere e diffondere una visione più evoluta dell'abitare.

Rimuovere i fattori di blocco avrebbe certo effetti molto rilevanti in chiave occupazionale, facendo ripartire un settore fondamentale dell'economia del Paese e dando risposta a bisogni abitativi di ampie fasce di popolazione. Ma gli effetti sarebbero significativi anche in ordine ad altri due aspetti non secondari: l'affermazione di un rapporto più evoluto tra iniziativa privata e settore pubblico, in cui quest'ultimo leghi il suo ruolo alla regolazione/con-

trollo dei processi anziché all'intervento diretto; l'innovazione del prodotto edilizio: il patrimonio in affitto è spesso il più degradato e inadeguato in termini dimensionali e di servizi; modernizzare dal punto di vista energetico e funzionale gli stock immobiliari esistenti, come anche innovare i sistemi di costruzione riuscendo ad ottimizzare i costi del nuovo, rappresenterebbe un passo in avanti importante. È evidente come sia necessario promuovere una politica che, intervenendo sui fattori di rigidità del mercato, sia in grado di dare slancio agli investimenti pubblici e privati rimodulando gli strumenti normativi e finanziari per favorire la creazione di un mercato della locazione trasparente, vasto e flessibile.

Fra i nodi cruciali da affrontare, quello degli aspetti fiscali merita un approfondimento. 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?

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 necessario 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.

Se è un processo industriale, allora, perché viene prevalentemente gestito con veicoli finanziari? La risposta è nei vincoli di natura fiscale, soprattutto, oltre che di ordine giuridico, che impediscono ad una società commerciale di poter proficuamente svolgere questa attività. Gli investimenti immobiliari cosiddetti "a sviluppo" sono oggi gestiti esclusivamente da veicoli finanziari (SGR, SIIQ, SICAV, ...); 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 stati quasi tutti dismessi, in gran parte riacquistati direttamente dagli inquilini. Quindi, 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.

A tale proposito, per esempio, si rileva 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. Ebbene, questo non è. Se si va infatti a vedere come è strutturata la normativa fiscale con riferimento allo specifico comparto del residenziale, si nota 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.

Parlando di riconversione dell'esistente, della necessità di effettuare interventi anche pesanti di ristrutturazione e di riconversione del patrimonio immobiliare, ci si chiede se queste spese che devono essere sostenute, di riconversione, di ristrutturazione e di adattamento, generino un beneficio fiscale. La risposta è affermativa 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'ot-

1. IL RUOLO DELLA CASA IN ITALIA

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

Ecco quindi la risposta che si può dare alla domanda posta inizialmente: questo mercato non decolla perché alle aziende viene sottratto il 60 per cento dei ricavi a titolo di imposte e tasse.

L'onere fiscale è dovuto anche a fronte di immobili occupati abusivamente. Un esempio arriva dalla Capitale: su Roma esistono più di cento immobili

occupati abusivamente. 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 da parte dei proprietari, dove si chiedeva la non applicabilità di 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, 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 e che allontana l'Italia da quel benchmark quale potrebbe essere il mercato tedesco.

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. La seconda proposta è che dovrebbe 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.

2. LE NUOVE DOMANDE RESIDENZIALI

2.1 I giovani e la casa

Nel nostro Paese si accentua l'invecchiamento della popolazione – nonostante la presenza degli stranieri, con struttura per età più giovane di quella italiana e fecondità più elevata – con un'accresciuta domanda di cura che mette in tensione il ruolo di sostegno della rete di parentela. L'aumento della popolazione anziana, dovuto ai guadagni in termini di sopravvivenza, e la presenza di generazioni di giovani sempre meno folte – conseguenza del continuo calo delle nascite – rendono l'Italia il secondo Paese più vecchio al mondo, con una stima di 168,7 anziani ogni cento giovani al 1° gennaio 2018. Questa misura rappresenta il “debito demografico” contratto nei confronti delle generazioni future in termini di previdenza, spesa sanitaria e assistenza.

L'evoluzione demografica degli ultimi decenni ci consegna un Paese profondamente trasformato nella struttura e nelle dinamiche sociali e demografiche. La tendenza demografica è destinata ad accentuare ulteriormente il processo di invecchiamento: secondo lo scenario mediano delle previsioni, tra 20 anni lo squilibrio intergenerazionale sarà ancora più critico, con 265 anziani ogni 100 giovani.

Come in altri Paesi del mondo occidentale, anche in Italia si diventa genitori sempre più tardi. Le coppie rimandano la scelta di avere figli verso età più mature in conseguenza dello spostamento in avanti di tutte le tappe che contraddistinguono il passaggio alla vita adulta (termine degli studi e inserimento nel mercato del lavoro, uscita dalla famiglia di origine, formazione

di una unione, eccetera). Considerando le donne, l'età media alla nascita del primo figlio è di 31 anni nel 2016, in continuo aumento dal 1980 (era 26 anni).

L'Italia ha la percentuale più alta d'Europa di giovani che vivono con i genitori: 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 e doppia rispetto agli Stati Uniti.

Sono sicuramente molteplici le motivazioni che generano questi numeri, fra le principali non possiamo non citare la crisi economica, l'incertezza del futuro, gli aspetti culturali che legano le famiglie italiane, o che legano i giovani alle famiglie, i vincoli e le difficoltà di vario tipo. Ci sembra, però, importante sottolineare un aspetto legato alla casa: 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. Non c'è dubbio che le nuove generazioni siano composte da 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.

Le case disponibili che possiedono queste caratteristiche, o che vengono ristrutturate con queste caratteristiche, al momento sono poche. Inoltre, quelle che vengono realizzate ex novo oggi, nel novanta per cento dei casi sono solo in vendita, mai in locazione. In Italia abbiamo poi 3,5 milioni di giovani - il 32 per cento del dato precedente - 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.

Se i giovani italiani, che sono circa dieci milioni, volessero vivere fuori casa, riportandosi nella media europea, di quante case avremmo bisogno? La risposta è che ci troviamo di fronte ad una domanda potenziale di circa un milione di case. Non si tratta di abitazioni necessariamente tutte da costruire: ad esempio, solo nei capoluoghi ci sono 1.8 milioni di case vuote, escluse le seconde case, escluse quelle nei piccoli centri. L'offerta dunque non manca, si deve però sciogliere il nodo del mancato incontro fra la domanda e l'offerta. Mettere in condizione il mercato immobiliare, nella locazione e 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.

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, 2016). Larga parte della ricchezza delle famiglie è detenuta in attività reali (Banca d'Italia, 2017). Il possesso dell'abitazione di residenza è più diffuso che in altri grandi Paesi europei; per contro meno famiglie vivono in affitto. 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.

Tab.3 - 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	22,00

Fonte: elaborazione Sidief su fonti varie

Tab.4 - Situazione abitativa dei giovani che vivono in matrimonio/convivenza o soli/in coabitazione tra 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	3.084	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)

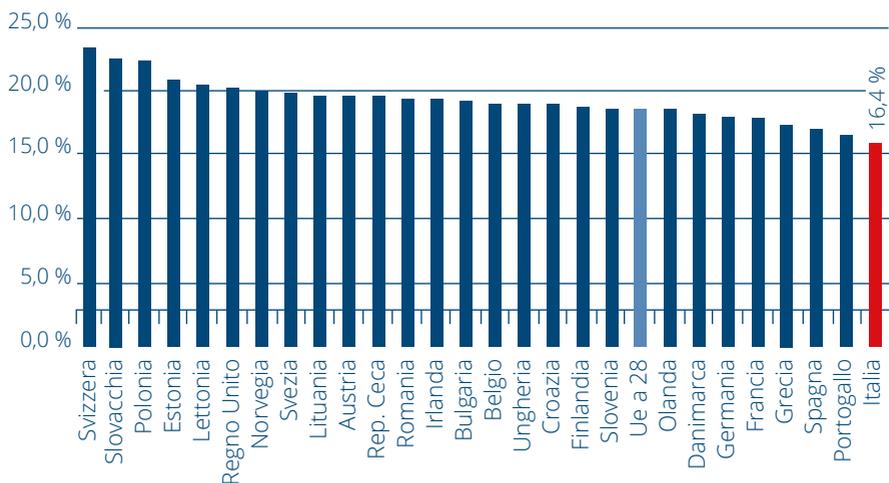
Fonte: elaborazione Sidief su fonti varie

2. LE NUOVE DOMANDE RESIDENZIALI

L'ampiezza della popolazione è un primo elemento da considerare, perché influenza il volume della domanda abitativa. 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). 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: 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. 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.

Di fatto 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 oltre 2 punti più in alto (al 18,8 per cento).

Tab.5 - Quota di popolazione tra 20 e 34 anni al 2015 nei Paesi europei (val.%)



Fonte: elaborazione Censis su dati Eurostat

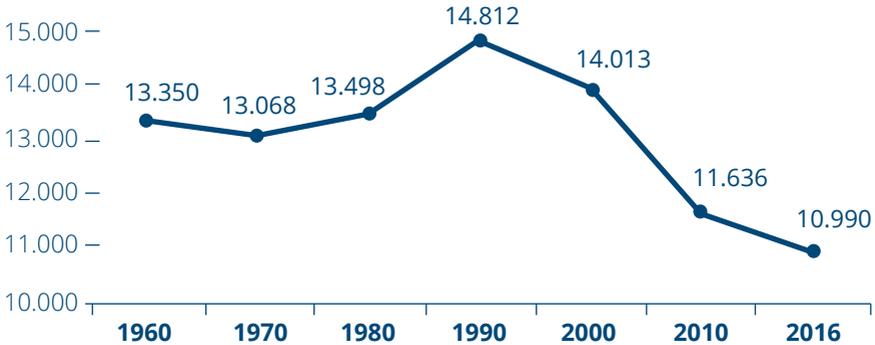
Anche limitando l'analisi ai principali partner della vecchia Unione, troviamo la Spagna al 17,7 per cento, Francia e Germania intorno al 18 per cento, l'Olanda al 18,5 per cento, l'Austria al 19,7 per cento, la Svezia al 19,9 per cento ed il Regno Unito addirittura al 20,2 per cento.

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.

2. LE NUOVE DOMANDE RESIDENZIALI

In 16 anni il Paese ha registrato quindi un calo del numero di giovani in questa fascia di età pari a circa tre milioni, con una diminuzione del 21,6 per cento.

Tab.6 - 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 su dati Istat

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 (-2,8 per cento) e nel Mezzogiorno (-12,1 per cento), più contenuto nelle regioni centrali (-9,1 per cento).

Tab.7 - 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

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 170 mila unità in meno).

Se dal dato nazionale si passa ad analizzare le singole dinamiche territoriali, si evidenzia però un divario nord-sud molto significativo. Stando alle previsioni, il decremento dei giovani si concentrerà tutto nel Mezzogiorno, che al 2030 dovrebbe contare quasi 700 mila giovani in meno (-16,4 per cento).

Tab.8 - Fascia di età 18-34 anni, stima dell'andamento 2016-2030

	2006	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%

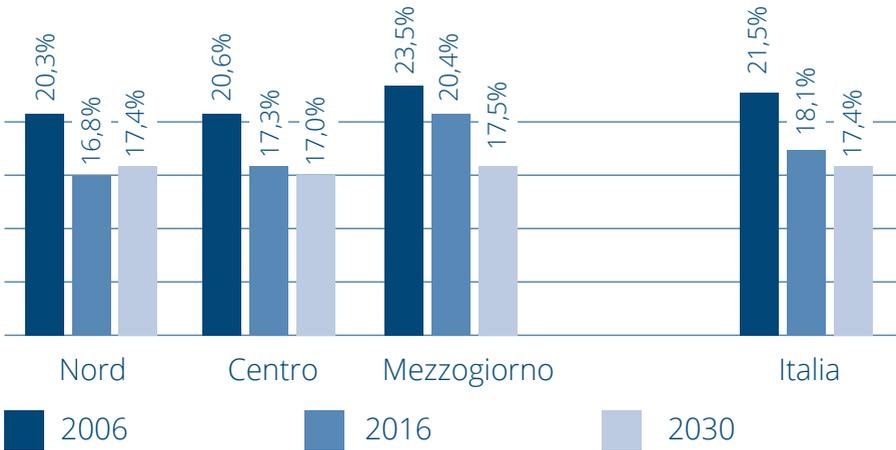
*stima

Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

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.

È in atto un cambiamento che riguarda soprattutto il Mezzogiorno, l'area tradizionalmente più giovane del Paese, dove ancora nel 2006 i giovani tra

Tab.9 - Quota della fascia 18-34 anni sul totale della popolazione al 2006, 2016 e stima al 2030 (val.%)



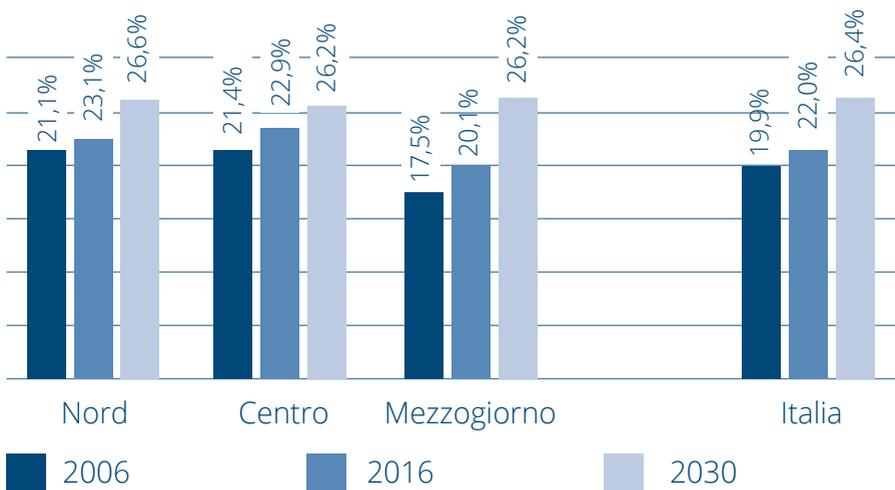
Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

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.

Mentre in Italia la quota dei giovani continua a scendere, 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.

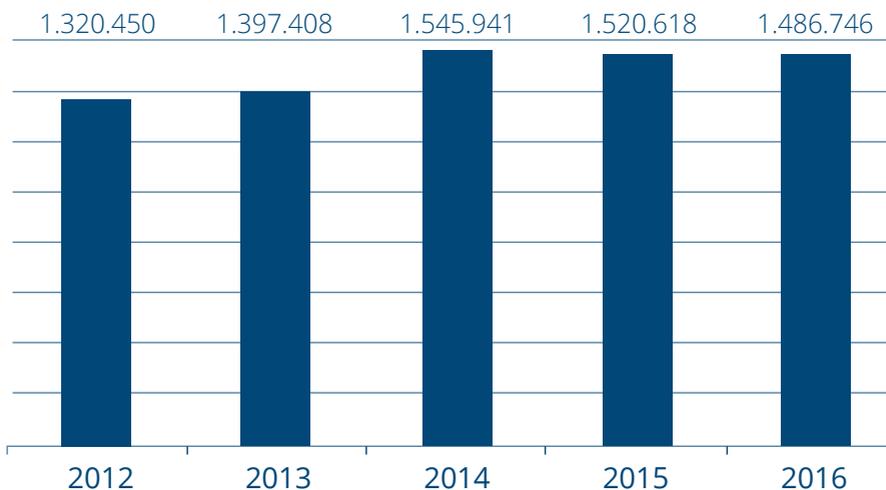
In un Paese che tende all'invecchiamento, conta l'apporto dell'immigrazione in termini di parziale bilanciamento: dei quasi 11 milioni di giovani 18-34 anni residenti in Italia, circa 1,5 milioni sono stranieri. Un numero che, tuttavia, nel 2015 ha smesso di crescere, in relazione alla frenata dei flussi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

Tab.10 - Quota della fascia di età 65 anni e oltre sul totale della popolazione al 2006, 2016 e stima al 2030 (val %)



Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

Tab.11 - Andamento 2012-2016 del numero dei residenti stranieri 18-34 anni in Italia (dati al 1° gennaio di ogni anno)



Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

2.2 Mobilità, lavoro, condizioni socioeconomiche e abitative dei giovani

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 2017 (1,3 milioni) è in calo rispetto al 2016 (-0,3 per cento) e conferma la tendenza in atto da oltre 4 anni.

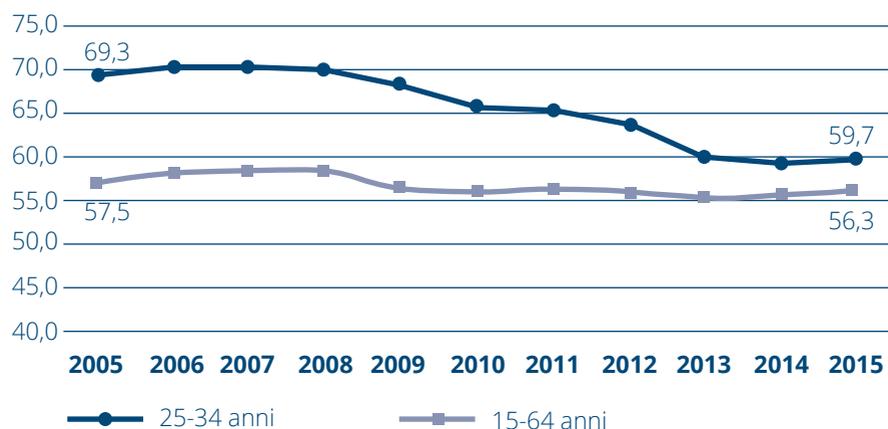
Questi trasferimenti sono principalmente di breve e medio raggio. La principale direttrice dei trasferimenti è sull'asse Nord-Sud. I flussi migratori si dirigono soprattutto verso le regioni del Nord Ovest, ma anche verso il Nord Est e il Centro: nel complesso il Centro Nord, a fine 2017, registra un saldo positivo pari a oltre 100 mila unità. Il Mezzogiorno (in termini assoluti soprattutto il Sud continentale) è invece il luogo di provenienza dei flussi, con un saldo negativo di oltre 31 mila unità.

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. La criticità centrale della condizione giovanile attuale è rappresentata dalla forte diminuzione delle chance dei giovani italiani di inserirsi nel mondo del lavoro. 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 al 50,8 nel 2007, prima di tornare a scendere per effetto della crisi economico-finanziaria.

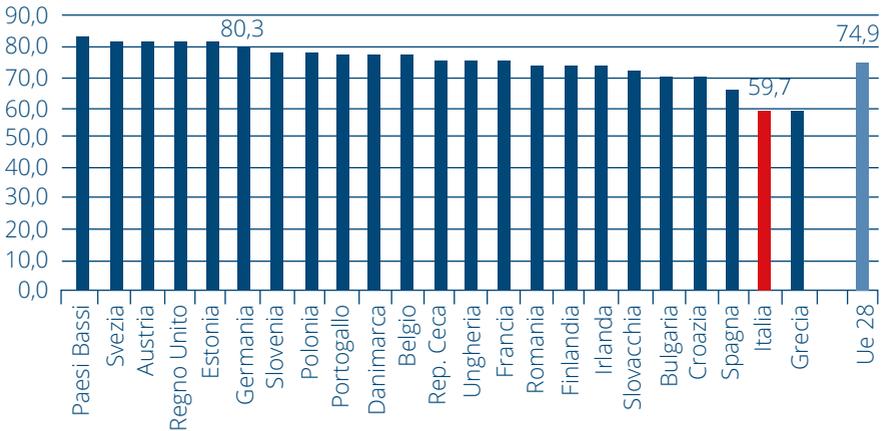
Con la crisi il tasso di occupazione dei giovani è sceso drammaticamente: per la fascia di età 25-34 anni la perdita in sostanza è stata di 10 punti percentuali, passando dal 70% del periodo 2005-2008 al 60% del periodo 2013-2015. In confronto il tasso di occupazione generale (popolazione tra 15 e 64 anni) negli stessi anni ha avuto un andamento molto stabile, con oscillazioni di 1-2 punti. Il dato sul tasso di occupazione giovanile ci colloca al penultimo posto tra i Paesi europei, seguiti solo dalla Grecia. Paesi come il Regno Unito, Germania e Olanda registrano tassi di occupazione giovanile intorno all'80 per cento, quindi 20 punti superiori al nostro.

Tab.12 - 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

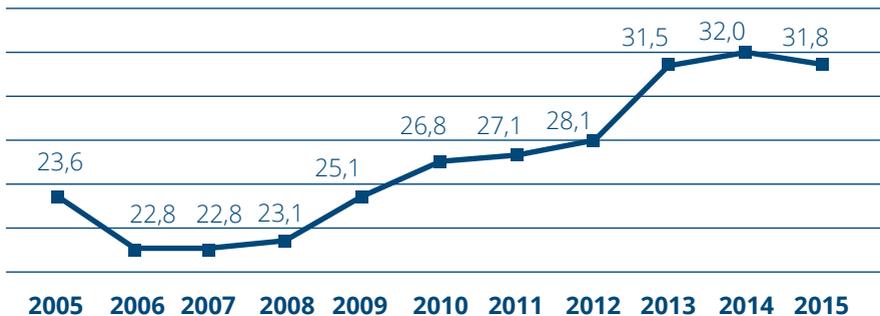
Tab.13 - Tasso di occupazione dei giovani di 25-34 anni nei Paesi europei - Anno 2015 (val.%)



Fonte: elaborazione Censis su dati Eurostat

Colpisce il boom dei Neet (Not engaged in Education, Employment or Training), i giovani italiani che non studiano e non lavorano: la loro quota, con riferimento alla fascia di età 25-34 anni, è passata dal 23 per cento del 2008 al 32 per cento circa del 2015.

Tab.14 - Italia, andamento della quota di Neet (giovani non occupati e non in istruzione e formazione)



Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

O ancora, colpisce l'aumento degli italiani che si trasferiscono fuori Italia, in maggioranza giovani. Tra il 2013 e il 2015, mentre è sceso del 12 per cento il numero degli stranieri in entrata, è aumentato del 22 per cento il numero degli italiani che si sono cancellati per l'estero.

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 sotto qualificati, 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. Elevata anche la quota di coloro che hanno lavorato con contratti di brevissima durata (35 per cento) o addirittura in nero (23 per cento).

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 alle competenze acquisite, oggi per i cosiddetti Millennials 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 sovra istruiti (in possesso di un titolo di studio superiore rispetto al lavoro che fanno) è triplo rispetto a quello degli adulti.

Se si studia più a lungo, si fa sempre più fatica a conquistare un'autonomia economica. Di contro, l'offerta abitativa specie nelle grandi città risulta tutt'altro che accessibile. Non stupisce quindi che la permanenza nella famiglia di origine tenda a prolungarsi: nel nostro Paese il 62,5 per cento dei giovani tra i 18 e i 34 anni vive ancora con i genitori, con una forte differenza tra le donne (56,9 per cento) e gli uomini (68 per cento), ma soprattutto una consistente differenza con la media europea, che si attesta al 48,1 per cento.

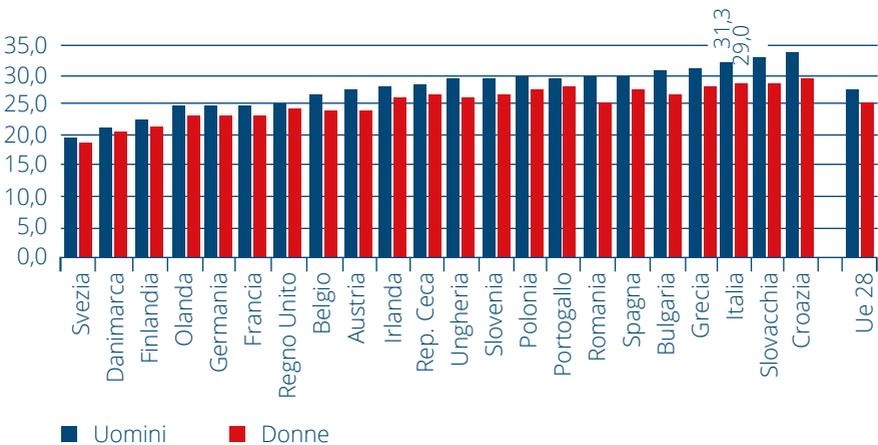
2. LE NUOVE DOMANDE RESIDENZIALI

Scorrendo le due fasce di età, si segnala:

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

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.

Tab.15 - Età media in cui i giovani lasciano la famiglia di origine per Paese e per sesso (2015)



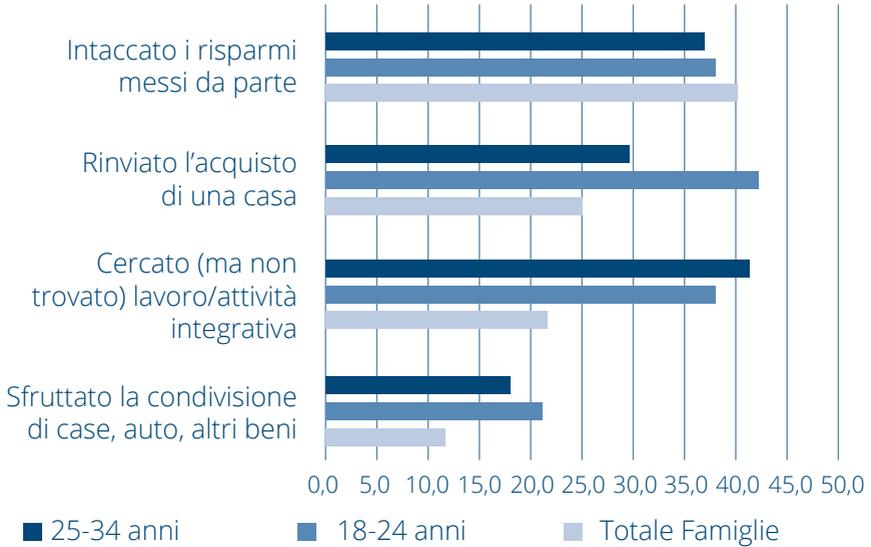
Fonte: elaborazione Censis su dati Eurostat

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 per cento in media rispetto al dato nazionale.

Se si considerano le diverse fonti di reddito, tale differenza aumenta fino al 19,5 per cento per i lavoratori autonomi e al 18,5 per cento per i lavoratori dipendenti, segnale di una vera e propria spaccatura tra generazioni (Istat, 2016). Tali differenze di reddito tendono ad acuirsi, considerando solamente la popolazione giovane, nel caso di giovani soli, giovani coppie con figli e, soprattutto, mono genitori 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.

Le incertezze economiche, laddove tendono a frenare le scelte di vita, 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. In generale, la crisi ha intaccato fortemente le capacità reddituali dei giovani italiani, che hanno cercato di contrastare come possibile le minori disponibilità economiche.

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



Fonte: Indagine Einaudi e Intesa San Paolo, anno 2016

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.

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.

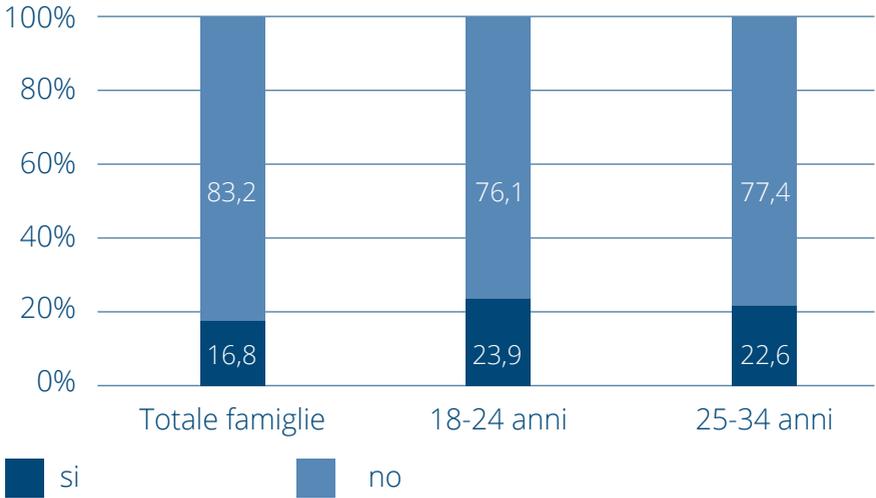
Dato tale contesto, nel 2016, ultimo dato disponibile Istat, i giovani al di sotto dei 35 anni compiuti sono proprietari dell'abitazione in cui vivono per una quota pari al 63,7 per cento (era il 65 per cento nel 2014) del totale.

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 36,3 per cento con un aumento fra il 2014 e il 2016 di quasi 1,5 punti percentuali. 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 51 per cento nel caso di mono genitori e, ancora, al 38 per cento nel caso di giovani soli (Istat 2015).

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. Seguendo le regole del mercato, 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 la 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 ad esempio già nel 2014 grazie all'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, rispetto ad un dato medio pari al 16,8%.

Tab.17 – Ritardo nello scorso anno di un mese di canone per oltre 90 gg (val.%)

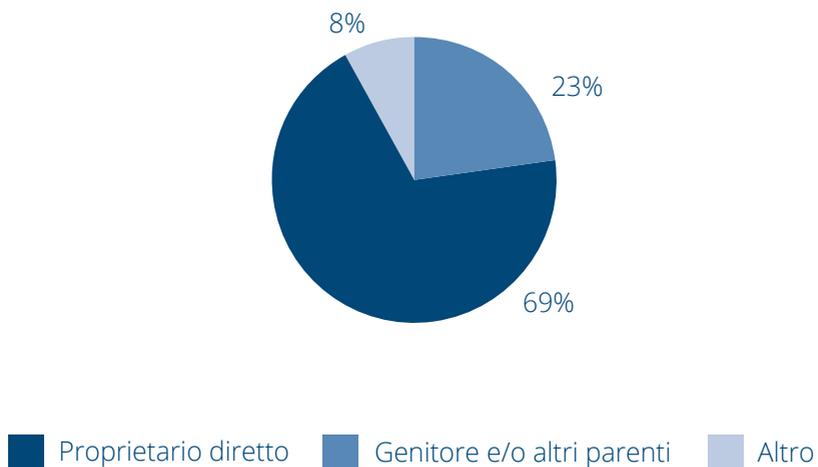


Fonte: elaborazione Nomisma su dati Banca d'Italia

Uno degli elementi chiave che supporta la condizione abitativa dei giovani è sempre il rapporto intergenerazionale, soprattutto nel nostro Paese. Nella domanda residenziale risulta infatti massicciamente rappresentata la componente di acquisto di seconda casa ad uso familiare; in questi numeri si manifesta 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 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.

Tab. 18 - Famiglie in proprietà: proprietario dell'abitazione under 35, 2014 (val.%)



Fonte: elaborazione Nomisma su dati Banca d'Italia

2.3 La domanda residenziale dei nuovi italiani

Tra le figure sociali protagoniste del mercato immobiliare, soprattutto dell'affitto, delle nostre città vi sono certamente gli stranieri immigrati. Come è facile constatare, quando si parla del tema, l'attenzione generale (e in particolare quella mediatica), si concentra quasi esclusivamente sui flussi di migranti in arrivo, quindi sui temi della prima accoglienza e della sicurezza. Carente è invece l'attenzione e l'analisi sui caratteri della presenza stabile degli stranieri in Italia, presenza che sta determinando alcuni cambiamenti significativi della società italiana con ricadute sul mercato del lavoro, sul tessuto produttivo, sulla scuola, sulla cultura.

Del resto, si tratta di una presenza:

- rilevante come dimensione, dato che oggi la popolazione straniera residente in Italia supera i 5 milioni di persone, un valore corrispondente ad oltre l'8 per cento della popolazione italiana. Percentuale che in molte città del centro-nord ha da tempo valori a due cifre;
- che incide sulla produzione della ricchezza del nostro Paese e controbilancia la deriva demografica negativa della popolazione autoctona.

Tra i fattori cruciali e critici dei percorsi di inserimento degli immigrati, vi è certamente la sistemazione abitativa. Una sfera, quella relativa all'accesso alla casa, rispetto alla quale la condizione media degli stranieri fatica ad uscire dalla precarietà, specie nelle grandi città. In questi anni sui processi di inserimento degli immigrati in Italia hanno infatti pesato l'esiguità del patrimonio dell'edilizia sociale pubblica, la carenza di un'offerta di abitazioni in

affitto a prezzi accessibili, la generale debolezza (se non inesistenza) delle politiche abitative per le fasce medio-basse, fattori che sono tuttora alla base di una condizione di disagio abitativo che tra gli immigrati è particolarmente diffusa. Dal punto di vista abitativo gli unici provvedimenti adottati sono stati sinora di carattere preminentemente emergenziale, relativi al problema della prima accoglienza, circoscrivendo così gli interventi al campo assistenziale.

Di fatto la condizione media di italiani e stranieri resta molto lontana. Il mercato privato dell'affitto, comparto minoritario quando si guarda in termini aggregati alla condizione abitativa della popolazione italiana, rappresenta, come è noto, la condizione assolutamente prevalente se si isolano gli stranieri presenti sul nostro territorio. I segnali di un avvicinamento degli immigrati al mercato della prima casa, registrati nella prima metà degli anni Duemila, si erano poi diradati a causa dell'aumento del costo dei mutui e della maggiore selettività da parte delle banche nell'erogare il credito alle famiglie. Ma al di là di questi dati generali, poco si sa di come si caratterizza l'abitare degli stranieri nelle nostre città.

Dal 2015 il nostro Paese è entrato in una fase di declino demografico. Al 1° gennaio 2018 si stima che la popolazione ammonti a 60,5 milioni di residenti, con un'incidenza della popolazione straniera dell'8,4 per cento (5,6 milioni). La popolazione diminuisce per il terzo anno consecutivo, quasi 100 mila persone in meno rispetto all'anno precedente (-1,6 per mille). La ripartizione che contribuisce maggiormente alla decrescita della popolazione è il Mezzogiorno (-3,9 per mille).

La diminuzione della popolazione è figlia anche dell'arresto della crescita della popolazione straniera. La stima della popolazione straniera al 1° gennaio 2018 mostra un incremento di 18 mila persone rispetto all'anno precedente, come saldo tra ingressi, uscite e acquisizioni di cittadinanza

2. LE NUOVE DOMANDE RESIDENZIALI

(ISTAT Rapporto Annuale 2018). È dal 2016 che la variazione della popolazione straniera sull'anno precedente presenta livelli modesti, soprattutto se comparati con quelli degli anni Duemila, anche per effetto delle acquisizioni di cittadinanza.

La popolazione straniera risiede prevalentemente nel Centro-nord, dove si registra un'incidenza sul totale dei residenti superiore al 10 per cento. Nel Mezzogiorno la presenza straniera resta più contenuta, nonostante la crescita degli ultimi anni, superando di poco il quattro per cento. Al 1° gennaio 2017 si segnalano più di 20 cittadini stranieri ogni cento residenti in Lombardia, soprattutto in provincia di Milano, Bergamo, Como e Lodi; tassi elevati della presenza straniera si registrano anche in Toscana, Liguria ed Emilia-Romagna. Tra le grandi città il record di stranieri spetta a Milano con 18,8 cittadini stranieri su cento abitanti, seguita da Firenze (15,6 per cento) e Roma (13,1 per cento). Tra i comuni del Mezzogiorno, spicca il dato del comune di Santa Croce Camerina, in provincia di Ragusa, con un'incidenza di 23 residenti stranieri per cento abitanti, in prevalenza nord-africani; questa comunità ha un insediamento storico che risale agli anni Ottanta e ha dato luogo, nel corso del tempo, a una catena migratoria che continua ad alimentarsi.

La presenza di quasi 50 nazionalità differenti con più di 10mila residenti conferma il quadro multietnico del nostro Paese. Le diverse collettività mostrano modelli insediativi molto differenti tra loro, con riferimento alla distribuzione sul territorio, alla composizione per genere, alla dimensione dei nuclei familiari e spesso anche all'attività lavorativa svolta nel nostro Paese (tanto che per alcune collettività si parla di "specializzazioni produttive").

Se in generale la presenza straniera è maggiore nelle regioni del Centro-nord, non mancano casi particolari, come quello della collettività ucraina in Campania, o come quella filippina, la cui distribuzione sul territorio si

concentra soprattutto nelle grandi città (Roma, Milano, Bologna e Firenze). Un'altra comunità, numericamente importante e localizzata in alcune zone della penisola, è quella cinese: dapprima concentrata soprattutto in alcuni poli come Milano, Firenze, Prato e Roma, si è nel tempo diffusa ampiamente anche altrove, specie nel Nord-est (dorsale adriatica) e nel napoletano. La comunità marocchina, di antico insediamento in Italia, ha invece un'ampia diffusione sul territorio: al Nord (soprattutto al Nord-est), nella fascia costiera nord-adriatica, in Campania e nel Lazio. I cittadini rumeni, pur essendo presenti in tutta Italia, sono per lo più concentrati nei grandi centri urbani del Centro-nord. In particolare, un quinto dei rumeni risiede nel Lazio (19,7 per cento), in quattro casi su cinque nella provincia di Roma.

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

Risulta evidente che la condizione abitativa degli immigrati nel nostro Paese è un tema cruciale che spicca nei processi di integrazione e inserimento, tanto più in una fase di stabilizzazione della loro presenza in Italia.

3. LE OPPORTUNITÀ DI UN NUOVO MERCATO

3.1 Le nuove domande residenziali e le nuove formule dell'abitare

Globalizzazione e mobilità umana sono divenute due componenti inscindibili della realtà odierna. Riferiscono le Nazioni Unite che le migrazioni internazionali sono un fenomeno in crescita quanto a portata, complessità e impatto, e questo aldilà della crisi economica e della recessione che hanno colpito il mondo intero. Tutti i Paesi del mondo sono oggi contemporaneamente Paesi di destinazione, origine e transito. La stessa Europa da una parte accoglie il 31,3 per cento dei migranti del mondo, dall'altra rappresenta l'area di origine per un altro 25,3 per cento.

Recenti dati Eurostat valutano, per fare riferimento alla sola Europa, che la popolazione "straniera" complessivamente presente nei 27 Paesi dell'Unione ha quasi raggiunto i 35 milioni di persone, equivalenti al 6,8 per cento di tutti i residenti. La possibilità di disporre di un alloggio è per questi soggetti una condizione di vita ineludibile. E tuttavia essi esprimono un bisogno abitativo differente da quello tradizionalmente inteso. Portatori di un'esistenza sradicata dalla terra d'origine, e non (ancora) appartenente ai territori di destinazione, esprimono un bisogno abitativo alla cui base vi è un fattore di instabilità. Il prendere possesso di un luogo non corrisponde infatti necessariamente allo stabilirsi e riconoscersi in quel luogo; comporta di fatto una condizione di "stabile temporaneità", come viene definita dagli esperti. In sostanza, chi considera un determinato contesto come un luogo di passaggio di minore o maggiore durata, ha bisogni abitativi e di servizi diversi da quelli tradizionalmente legati al risiedere fisso. In altri termini, rispetto alla mobilità e ai percorsi di vita dei "nuovi" abitanti, risulta incongrua per molte

3. LE OPPORTUNITÀ DI UN NUOVO MERCATO

ragioni una offerta di residenzialità segnata dall'immobilità. È piuttosto una soluzione di abitare temporaneo (che risponda sia a situazione di emergenza, sia ad un grave disagio) che può soddisfare il bisogno di un alloggio decente ed economicamente accessibile.

Su un altro fronte, l'esigenza di un abitare temporaneo accomuna oggi i migranti a fasce crescenti di popolazione autoctona. Cittadini single e nuclei familiari, pur motivati da ragioni differenti, si pongono rispetto all'abitare con un analogo atteggiamento di mobilità. È il caso di studenti fuori sede e lavoratori temporanei, genitori separati, anziani soli, i quali esprimono una domanda abitativa caratterizzata da una specifica multidimensionalità, che include la funzione residenziale all'interno di un sistema complesso di servizi e opportunità. È peraltro anche il caso di una crescente "area grigia" di disagio meno esplicito, multiforme e spesso temporaneo, che caratterizza nuclei familiari che dispongono di un reddito insufficiente, o quasi, a far fronte alle spese abitative, o perché troppo alto per accedere ad alloggi popolari, oppure perché non riescono a rivolgersi al mercato per esigenze personali (ad esempio per la necessità di un alloggio temporaneo). Sono soggetti in bilico tra emergenza e normalità che un evento imprevisto può far precipitare in uno stato di vera e propria emergenza abitativa.

Nel complesso sul mercato è presente una domanda abitativa debole, in termini di accessibilità economica, più marcata nel caso delle giovani famiglie. Ci sono genitori, spesso giovani, 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. Si

tratta di tutti coloro, soprattutto giovani e immigrati, che non hanno in progetto di stabilirsi nella stessa città per tutta la vita, i dati sulla mobilità sociale e lavorativa confermano questa tendenza.

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". A questo proposito la condivisione degli spazi abitativi risponde ad un latente desiderio o bisogno di sperimentare un'apertura della casa verso spazi condivisi.

Negli 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 co-housing che, nella percezione dei giovani, 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.

È a questo nuovo stato di bisogno che risponde il cosiddetto nuovo welfare, in contrapposizione a quello tradizionale basato su istruzione, sanità, sistema pensionistico e assistenza sociale, laddove invece è necessario proporre una risposta più ampia e articolata che soddisfi la sempre più "s sofisticata" domanda di servizi espressi dall'ampia gamma di soggetti coinvolti. Fattore determinante del nuovo welfare è l'investimento nelle relazioni: un'interpre-

3. LE OPPORTUNITÀ DI UN NUOVO MERCATO

tazione cioè del servizio come moltiplicatore di interazioni, luogo di elaborazione e produzione di rapporti sociali, che implicano una concezione articolata di beni materiali e condizioni di “star bene”, in una ottica trasversale del benessere, che risponde all’esigenza di un tetto ma al tempo stesso al rispetto di una dimensione ambientale, sociale, sanitaria, culturale, in una prospettiva che supera la settorialità tipica dell’azione pubblica.

È in questo ambito di nuovo welfare che si inserisce il social housing, segnando un punto di rottura rispetto all’edilizia residenziale pubblica. A differenza delle politiche abitative tradizionali, che affrontano il disagio abitativo quasi esclusivamente attraverso l’offerta di alloggi a canone calmierato, gli interventi di social housing si articolano in varie forme che affrontano le nuove tipologie di bisogno: di emergenza abitativa assoluta, di alloggio temporaneo, di abitazione stabile attraverso tipologie non tradizionali di edificazione.

3.2 Le nuove case per una nuova domanda

Negli ultimi anni, la “questione abitativa” è stata al centro di molti dibattiti in cui ci si è focalizzati sulla reinterpretazione del termine “abitare”. Le politiche economiche e sociali hanno visto i rappresentanti del Governo e delle Amministrazioni concentrarsi sul tema al fine di fornire risposte soddisfacenti. L'obiettivo primario è stato quello di assicurare, nell'edilizia sociale condivisa, la stessa qualità propria dei modelli abitativi tradizionali presenti sul mercato.

A partire dal 1960, in Danimarca si fece strada la nuova realtà della coabitazione che riscosse un crescente successo, sino ad oggi, periodo in cui la flessibilità e la temporaneità della residenza sono caratteristiche di primaria importanza. Matura perciò una concezione dell'abitare che declina verso sfumature diverse: l'ibridazione degli spazi, la connessione e la condivisione di risorse, l'impegno sociale, le attività di gruppo e i processi decisionali partecipati.

A causa dell'odierna situazione socioeconomica si è assistito a un rapido passaggio dalla permanenza al carattere transitorio dell'abitare. Si viene sempre più incontro all'abitudine di concepire lo spazio in modo mutevole e gli usi ad esso legati diversi a seconda delle contingenze. La flessibilità diventa così requisito fondamentale di questo tipo di abitazione e si afferma nella tipologia (offerta ampia e variegata) e nella tecnologia (sostituibilità, adattabilità delle componenti) applicate alla stessa. Alle variazioni di natura sociale corrisponde il cambiamento della relazione tra spazi, persone ed abitanti cosicché ambienti che fino a ieri avevano

3. LE OPPORTUNITÀ DI UN NUOVO MERCATO

una funzione precisa ed erano vissuti secondo le scansioni del tempo, divengono oggi luoghi di passaggio con funzione indifferenziata.

L'articolazione degli schemi di base dell'abitare segue i cambiamenti dell'esperienza di vita del singolo soggetto rendendo così instabile e continuamente mutevole la disciplina architettonica. Questa concezione che oggi prende sempre più piede, non permette ai progettisti di seguire un modello preconstituito ma li mette nella condizione di predisporre un programma abitativo che possa assumere sfumature diverse a seconda del caso.

Tra i fenomeni che hanno causato questi cambiamenti, vi sono anche la globalizzazione e la sostenibilità. La prima ha portato a una contrazione dei tempi e a una dilatazione degli spazi, con ritmi conseguentemente più veloci e cambiamenti nelle abitudini quotidiane. La sostenibilità invece ha messo l'utenza e i progettisti di fronte al problema del contenimento dei consumi e del risparmio energetico.

I cambiamenti sociali e le trasformazioni urbane hanno spinto l'utenza a ricercare modelli abitativi differenti da quelli tradizionali. Si tratta di soluzioni di vita che tendono a conciliare la dimensione pubblica della collettività con la dimensione privata del singolo. Co-housing e social housing sono i due esempi che meglio illustrano questa evoluzione. Difficile dare una definizione univoca di queste due categorie, comunque, nell'accezione generale, il co-housing viene definito come una comunità di persone aperte e libere da vincoli ideologici o religiosi, in cui coesistono spazi privati e spazi comuni. I gruppi si organizzano attraverso la progettazione partecipata, l'individuazione dei servizi collettivi e la gestione delle attività interne. Il social housing, invece, è una forma di residenza facilitata, entro la quale i residenti instaurano rapporti di tipo sociale e collaborativo. Il social housing sta cambiando l'originale connotazione, interessando non più solo le fasce deboli della società, bensì persone appartenenti a ceti e fasce di età variegata accomunate

dall'interesse a sviluppare la socialità e a sostenere scelte in ragione della sostenibilità economica ed ambientale.

Si tratta di modelli residenziali che aspirano a fornire all'utenza spazi "aggiuntivi" che possano essere sfruttati nei modi più svariati per creare socialità ed utilità. Alla base si colloca l'idea della condivisione: la scelta di sacrificare spazio privato negli appartamenti in favore di aree comuni che favoriscano la socializzazione. Alcuni aspetti sono differenti: il co-housing è una realtà di minori dimensioni, nasce da progetti privati di poche persone che spesso si conoscono e condividono valori ed abitudini quotidiane. Il social housing invece, nasce da esigenze di carattere prettamente economico, offre abitazioni a prezzi calmierati e si sviluppa con l'appoggio di associazioni e fondazioni di medio-grande entità. Anche la localizzazione distingue le due realtà, infatti i social housing sorgono tutti in ambiente urbano più o meno denso, mentre il co-housing può svilupparsi in città ed anche in contesti extra-urbani.

Dal punto di vista dell'iter progettuale, le due realtà si differenziano per alcuni aspetti, primo tra tutti il livello di "partecipazione" dei futuri fruitori: il co-housing pone, tra i suoi cinque punti fondamentali, il processo partecipato che vede i coabitanti in una posizione paritaria e attiva nelle decisioni. Diversa è la situazione del social housing dove figure professionali appositamente preparate procedono alla progettazione ponendo alla base l'interesse ad appagare le necessità dei fruitori che però non possono partecipare alla fase preliminare. Per quanto riguarda la conformazione spaziale, essa si manifesta come lo specchio delle esigenze dell'utenza: mentre gli appartamenti privati risultano di dimensioni ridotte, guadagnano spazio le aree aperte comuni e gli ambienti chiusi collettivi che ospitano servizi aggiuntivi (palestre, ludoteche, lavanderie, tavernette, cucine comuni, sale relax, eccetera) e che favoriscono il risparmio individuale ed una maggiore socializzazione.

3. LE OPPORTUNITÀ DI UN NUOVO MERCATO

I servizi comuni assicurano vantaggi sociali ed economici, infatti anche se solitamente il costo iniziale di costruzione è maggiore rispetto a quello di un'abitazione tradizionale, in un secondo momento l'utenza inizierà a notare il notevole risparmio economico grazie alla fruizione dei beni comuni (computer, attrezzi per lo sport ed il giardinaggio, auto, biciclette ecc.) ed alle scelte per il risparmio energetico.

Dunque, la sfida che gli operatori sociali, economici, politici ed istituzionali devono accogliere è quella di immaginare, progettare ed ideare una risposta al bisogno casa, che tenga conto del fattore socialità come decisivo.

L'alloggio sociale oggi rappresenta un servizio di interesse economico generale e deve presentare i requisiti di adeguatezza, sicurezza, salubrità, sostenibilità ambientale e risparmio energetico. Oggi la vecchia casa popolare si è trasformata in "social house", un'abitazione costituita da materiali naturali, che impiega tecnologie volte al risparmio energetico e che ambisce a fornire il migliore comfort ai suoi fruitori.

3.3 Le nuove prospettive per gli investitori e per le società di servizi in ambito residenziale

In questa fase storica 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.

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. 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

3. LE OPPORTUNITÀ DI UN NUOVO MERCATO

tema di assicurazioni e morosità. C'è una grande complessità anche nella gestione amministrativa della contrattualistica. 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.

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. Dato lo stock immobiliare esistente in Italia, ricco non solo di prodotti di scarsa qualità ma anche di immobili d'epoca con un valore storico e artistico, diventa d'obbligo innanzitutto specializzarsi molto nel riuso e nella valorizzazione dei palazzi storici non solo degli edifici esistenti, soprattutto se vuoti, con una attenzione particolare alla qualità. Ma devono essere di qualità anche i servizi e l'innovazione dei servizi, creare dei sistemi informativi personalizzati.

Il percorso verso la professionalizzazione nella gestione dei patrimoni immobiliari è ormai avviato da alcuni anni, anche per il rafforzamento dell'utilizzo di strumenti come i Fondi Immobiliari e i Reit (Real Estate Investment Trust), che hanno imposto profonde trasformazioni nel settore dei servizi del real estate. Si tratta di una crescita e di una maturazione del settore che si riscontra a livello generale, anche in quei Paesi, come l'Italia, che si mostrano meno strutturati rispetto ad altri. Su tutti Germania, Francia e Regno Unito, dove la gestione professionale è ormai una pratica consolidata.

L'evoluzione della domanda di servizi porta continue trasformazioni, con un mercato che sta diventando sempre più maturo anche perché spinto da una domanda che richiede maggiore qualità e specializzazione. Le tipologie di prodotti immobiliari diventano più complesse e diversificate e occorre una gestione attiva e dinamica dei patrimoni, con una programmazione di medio-lungo periodo in grado di adattarsi alle nuove esigenze. Mentre nel Regno Unito, in Germania e in Francia il percorso è già avviato da tempo, in Italia il settore risulta ancora "artigianale", con una diffusa presenza di società di dimensioni limitate e poco specializzate, spesso nate come studi professionali poi evolute e adattate al mondo dei servizi.

Serve una nuova fase di "industrializzazione" del settore che porti le società a raggiungere una necessaria massa critica e sviluppare economie di scala. Solo creando società strutturate a livello nazionale sarà possibile competere in futuro a livello internazionale, in un ambito che ancora non vede la presenza delle società italiane. Dimensioni aziendali maggiori possono consentire di effettuare investimenti più consistenti, con particolare riferimento a due elementi fondamentali dei servizi immobiliari e del mondo del lavoro in generale: le risorse umane e l'informatizzazione.

Con particolare riferimento alla situazione italiana, si può notare anche come il processo verso una maggiore trasparenza e indipendenza sta portando anche a un superamento delle cosiddette società "captive", attraverso una separazione delle società di servizi dai gruppi aziendali cui erano legati. Questo superamento sta portando a un mercato caratterizzato dalla presenza di società più indipendenti e di conseguenza a una maggiore competitività del sistema. Altra questione aperta, riguardante in particolare la realtà italiana dei servizi immobiliari, è il tema delle fee. Nel corso degli ultimi anni, in corrispondenza con la lunga fase di difficoltà che ha riguardato soprattutto il nostro Paese, il sistema ha lavorato spesso nell'ottica del "massimo ribasso", con esiti che però non sono stati soddisfacenti, in

3. LE OPPORTUNITÀ DI UN NUOVO MERCATO

particolare per la scarsa qualità che ne è scaturita. Le fee all'estero risultano più elevate, ma lo è anche la qualità dei servizi proposti, nonché quella dei servizi richiesti, in un sistema che crea così una maggior consapevolezza della domanda e una più elevata qualità dell'offerta. Un'inversione di tendenza, insieme a maggiore consapevolezza su questo tema, si comincia ad osservare anche in Italia. In un contesto di riferimento in costante evoluzione, la maggiore sfida competitiva si gioca quindi sulla capacità di elaborare modelli efficienti nell'organizzazione e di innovare prodotti e processi.

Complessivamente, i settori delle costruzioni e delle attività immobiliari (dirette, indirette e servizi collegati), si confermano come una delle componenti più rilevanti del Prodotto interno lordo dei cinque principali Paesi europei, con un peso compreso tra il 18 e il 19 per cento, con un dato leggermente inferiore solo per la Germania. Nell'ultimo decennio però l'andamento del settore edilizio e quello dei servizi immobiliari hanno registrato due traiettorie diverse: mentre il settore delle costruzioni ha visto un ridimensionamento, scendendo dal 6,1 al 5,3 per cento, le attività del real estate sono cresciute di peso fino a rappresentare in Europa oltre il dieci per cento del Pil.

L'Italia conferma la centralità del settore immobiliare all'interno del suo scenario economico generale, con un peso rappresentato dai servizi immobiliari pari all'11,8 per cento, un dato che ha fatto registrare una costante crescita nel corso degli ultimi decenni, mentre il settore delle costruzioni ha visto contrarsi il suo peso sul totale del Pil nazionale.

Le dimensioni medie delle società europee si confermano decisamente ridotte, dimostrando una minore strutturazione dell'industria dei servizi immobiliari rispetto ad altri settori produttivi. L'unica eccezione in Europa è rappresentata dal Regno Unito, che ha una maturità maggiore del settore e dove si conta una media di quasi sei addetti per società, più di tre volte superiore rispetto alla media degli altri Paesi. L'Italia è il Paese con la maggior

frammentazione delle imprese, con una media di 1,3 addetti a società, appena al di sotto di Spagna, Francia e Germania. La situazione italiana deriva da una minore strutturazione del settore, con la presenza di molte società individuali o a conduzione familiare. Lo scenario competitivo porterà a una progressiva diminuzione del peso di tali società, che rispetto alle imprese più strutturate faticano a introdurre innovazioni, sia di prodotto che di processo.

Il fatturato dei servizi immobiliari nei cinque principali Paesi europei è stimato in circa 367 miliardi di euro, con Regno Unito e Germania che costituiscono i due mercati più importanti, mentre l'Italia risulta ancora in una posizione arretrata, con un mercato superiore solo a quello della Spagna.

Le dimensioni di Italia e Spagna sono limitate anche quando consideriamo il fatturato per occupato, evidenziando una scarsa efficienza del settore. I mercati più efficienti sono quello tedesco, con 270mila euro per occupato, e quello francese, con 256mila euro per occupato. Il Regno Unito segue a breve distanza, ma sempre con un fatturato pro-capite superiore ai 215mila euro, mentre Italia e Spagna si attestano attorno ai 125mila euro.

In Italia si registra una elevata componente del settore Agency, che concentra una quota di fatturato del 18 per cento del totale dei servizi. Tale quota è minore negli altri Paesi, compresa tra il sei per cento della Germania e il 14 della Francia, mentre solo in Spagna si osserva un maggiore peso dei servizi di intermediazione, con il fatturato della componente Agency che si avvicina al 24 per cento del totale dei servizi.

3.4 L'esempio tedesco per un nuovo mercato della gestione residenziale

Nel contesto europeo abbiamo guardato 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 per cento 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 340mila unità residenziali.

Da anni in Germania si lavora sul prodotto ancor prima di realizzarlo: infatti, le abitazioni si costruiscono già con l'intento di affittarle e questa è una diversità importante rispetto all'Italia. Inoltre, i prodotti sono differenziati per le diverse tipologie di domanda: da quella più facoltosa a quella "sociale", per i giovani o per gli anziani, con una attenzione forte per i ceti medi. Le case sono quindi ben clusterizzate rispetto alla domanda abitativa.

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 vengono riviste annualmente e, in più, se si spende per efficientare i propri immobili, si ha la possibilità di alzare un po' il canone.

Nel mercato tedesco le garanzie sono una “regola” e il fisco supporta sia i proprietari che gli affittuari. La gestione tecnica è facilitata dalla disponibilità di un numero adeguato di addetti in prossimità degli immobili, grazie al sistema del Mini-job. 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.

Le dimensioni e la sofisticazione del mercato locativo tedesco hanno portato alla nascita di un elevato numero di Property Companies specializzate nel comparto abitativo. L’assetto strutturale del mercato tedesco è ricollegabile, più nel dettaglio, alle seguenti ragioni:

1) bassa propensione all’acquisto dell’abitazione, legata alla tradizionale vocazione del mercato immobiliare tedesco, caratterizzato da una grande mobilità nell’ambito del mercato del lavoro. In Italia negli ultimi cinque anni si calcola che i trasferimenti interni al territorio nazionale siano stati mediamente più di 100mila l’anno, mentre in Germania l’anno scorso si sono contati oltre 275mila trasferimenti solo dalla parte occidentale a quella orientale e viceversa. La mobilità è particolarmente accentuata tra le sette città più importanti;

2) scarso impatto delle fluttuazioni macroeconomiche sul mercato locativo, grazie all’assetto strutturale del settore immobiliare, caratterizzato da rigidi controlli sull’andamento dei valori;

3) canoni di locazione decisamente più accessibili e stabili degli altri Paesi europei. Negli ultimi quindici anni in Germania, mentre i prezzi delle case si sono rivalutati, seppure in misura più modesta rispetto alle nazioni concorrenti, i canoni nominali hanno subito una flessione di oltre il quattordici per

3. LE OPPORTUNITÀ DI UN NUOVO MERCATO

cento, contro aumenti variabili dal diciassette per cento dell'Italia a oltre il sessantacinque per cento della Francia;

4) assenza della deducibilità degli oneri finanziari sui mutui, eliminata con la riforma del 1986, con l'effetto di disincentivare l'acquisto immobiliare da parte dei privati;

5) minore imposizione fiscale. In Germania l'imposta sui redditi è del 15 per cento, a cui si deve aggiungere l'imposta di solidarietà che incide per lo 0,825 per cento. Dall'imposta sui redditi sono detraibili le spese sostenute, gli interessi e la quota di ammortamento. L'imposta sugli immobili è a carico dell'inquilino e non sono previste imposizione sulla realizzazione di ampliamenti alle superfici esistenti, quali aggiunta di piani prefabbricati;

6) maggiore disponibilità di prodotto rispondente alle esigenze degli investitori, perché grossi portafogli sono stati costituiti nella fase successiva al processo di riunificazione. Anche l'offerta destinata ai privati è diversificata e idonea a rispondere alle richieste di diverse fasce della popolazione, con un'attenzione forte per i ceti medi. Tuttavia, il forte aumento della domanda negli ultimi anni sta creando problemi di carenza di offerta anche in Germania, come conseguenza del crescente afflusso di immigrati e della progressiva riduzione delle dimensioni dei nuclei familiari. Si prevede che entro il 2030 un terzo delle famiglie tedesche sarà rappresentato da nuclei composti da una o due persone, contro l'attuale 23 per cento. Ne deriva un fabbisogno abitativo di circa 400mila nuove abitazioni l'anno nei prossimi cinque anni, contro una produzione edilizia di circa 250mila, di cui meno del 40 per cento destinata al segmento locativo di livello medio-basso;

7) maggiori tutele sia a favore dei proprietari (con ampi incentivi fiscali per le nuove costruzioni e gli alloggi da destinare alla locazione) che degli inquilini, attraverso contratti quasi sempre a tempo indeterminato e controllo

dei canoni di affitto. I canoni, infatti, non possono superare di oltre il venti per cento il valore di riferimento della zona e, per quanto riguarda l'aggiornamento, non sono ammessi aumenti superiori al venti per cento ogni tre anni, sempre nel rispetto dei valori della zona di riferimento, che vengono pubblicati annualmente. Recentemente, le soglie sono state abbassate nelle tre città caratterizzate da maggiore tensione abitativa, Berlino, Amburgo e Monaco. In queste città gli affitti non possono superare il canone medio della zona di oltre il dieci per cento e gli aumenti in tre anni non possono superare il quindici per cento;

8) incentivi alla riqualificazione degli immobili, perché sono previste deroghe ai limiti di aggiornamento dei canoni se sono stati effettuati interventi di modernizzazione, con particolare riferimento all'efficienza energetica. In questo caso il canone può essere aumentato annualmente, ma l'incremento non deve superare l'undici per cento del costo dell'intervento. Tale incentivo ha comportato un notevole miglioramento delle prestazioni del patrimonio locativo;

9) maggiori certezze sui diritti e doveri dei proprietari e degli inquilini, garantite non solo dalla normativa civilistica, che viene costantemente aggiornata, ma anche dalle procedure. In caso di morosità, pari ad almeno due mensilità, se l'arretrato non viene saldato entro quindici giorni dal ricevimento del sollecito, il proprietario ha diritto di chiedere lo sfratto al Tribunale. La procedura è molto rapida, e, mediamente, richiede tre mesi, un sesto rispetto ai tempi italiani. Nello stesso tempo, però, se la morosità non implica colpa dell'inquilino ma è legata a una situazione di reale difficoltà, i servizi sociali sono tenuti a cercare una soluzione più economica per l'inquilino sfrattato. Le tutele normative, accompagnate da un approccio culturale rigoroso, sono alla base di un tasso di morosità molto basso in Germania. Le società leader, come Vonovia, dichiarano una percentuale inferiore all'1 per cento. La maggior parte dei contratti di affitto prevede la possibilità

3. LE OPPORTUNITÀ DI UN NUOVO MERCATO

di stipulare un'assicurazione per coprire il rischio morosità, oltre che per garantire il mantenimento di un fondo per le spese di manutenzione. Per i piccoli proprietari la copertura assicurativa rappresenta la regola, mentre i grandi proprietari non la ritengono necessaria grazie al basso rischio morosità. Si tratta di un'opportunità presente anche sul mercato italiano ma che viene utilizzata in un numero limitato di casi;

10) la gestione tecnica è facilitata dalla disponibilità di un numero adeguato di addetti in prossimità degli immobili. Questo rende possibile una gestione tecnica e amministrativa efficiente per ogni singolo edificio, ponendo l'inquilino al centro di una strategia di valorizzazione finalizzata alla generazione di cassa. Come già accennato, questo modello è applicabile con successo in Germania anche per le opportunità offerte dal sistema del Mini-job, che prevede contratti flessibili che consentono la presenza di personale tecnico su tutto il territorio per un numero limitato di ore settimanali. La normativa, che prevede una remunerazione massima di 450 euro al mese per un impegno di quindici ore settimanali, con il vantaggio dell'esenzione fiscale, è stata introdotta circa dieci anni fa per far fronte all'aumento della disoccupazione. Si tratta di un aspetto fondamentale nell'ambito dell'attività di gestione residenziale in Germania, dove spesso le transazioni dei grandi proprietari coinvolgono un elevato numero di unità distribuite in un ampio numero di città, con il coinvolgimento di uno staff gestionale composto da centinaia di persone e migliaia di inquilini, ognuno con le sue caratteristiche e problematiche. Tuttavia, se le società di medie dimensioni ricorrono spesso ai contratti di Mini-job, quelle più grandi, come Vonovia e Deutsche Wohnen, ne fanno un uso limitato poiché, potendo contare su ampie risorse finanziarie, ritengono prioritario un alto livello di specializzazione del personale tecnico;

11) per garantire l'efficienza di un'organizzazione che prevede un rapporto diretto con migliaia di famiglie, le società leader tedesche sono dotate di

efficaci sistemi IT e di un sistema di comunicazione sofisticato, capace di indirizzare in tempi brevi le richieste e, soprattutto, di attivare gli interventi rapidamente, valutare le responsabilità, ad esempio in tema di assicurazioni, definire la capienza di budget e gestire tutto il ciclo passivo. Il sistema di comunicazione prevede la condivisione di tutte le informazioni da parte del personale, compreso quello tecnico, tramite tablet;

12) l'efficienza delle società di gestione residenziale tedesche, sostenute da una domanda di alloggi in affitto in costante aumento, è confermata dalle basse vacancy rate, con un costante miglioramento nel tempo. Nel mese di giugno 2017 il livello di vacancy medio era del 6,7 per cento, contro l'8,3 per cento di cinque anni fa. Un numero limitato di società supera il dieci per cento, mentre le società leader presentano percentuali molto basse. Il primato spetta a Deutsche Wohnen, con l'1,8 per cento, mentre Vonovia è scesa dal 4,8 per cento del 2010 all'attuale 2,3 per cento. L'abbassamento delle vacancy è legato all'aumento della domanda ma, soprattutto, ai piani di alienazione degli immobili marginali e ai costanti interventi di manutenzione ordinaria e straordinaria.

3.5 La casa rende?

La Divisione di Storia Economica della Banca d'Italia ha condotto uno studio sull'andamento del mercato immobiliare nel lungo periodo in Italia, concentrandosi sul settore residenziale.

L'ultima crisi mondiale ha dimostrato che l'andamento del valore degli asset sottostanti all'economia, le azioni, il credito o i valori immobiliari, sono importantissimi per la stabilità finanziaria. La Banca Centrale di una nazione, come Banca d'Italia, deve dunque osservare e monitorare l'andamento degli asset. Il mercato immobiliare nel suo complesso è pervasivo in ogni ambito dell'economia, è un settore economico rilevante che riguarda la maggior parte della ricchezza delle famiglie, determina il tessuto urbano, lo sviluppo delle città e di chi le abita. Per gli economisti, il mercato immobiliare con tutte le sue implicazioni è un settore di particolare rilievo.

Alcuni anni fa, a livello internazionale, la Banca dei Regolamenti Internazionali e il Fondo Monetario avevano avviato un progetto per la costruzione di statistiche su questo mercato che fossero confrontabili e affidabili per ampi periodi. Si raccolgono molte informazioni sui prezzi, invece, per quanto riguarda l'andamento degli affitti, ci sono meno dati, ma, per valutare e fare delle stime sull'andamento del mercato, sia i prezzi che gli affitti sono cruciali.

Lo studio di Banca d'Italia ricostruisce i valori dei prezzi e dei canoni del mercato immobiliare italiano per un lungo periodo, in pratica dal periodo fascista ad oggi. Una volta ricostruiti i prezzi di vendita e degli affitti, si è

proceduto a stimare il rendimento del mercato per poterlo confrontare con il mercato azionario nazionale; successivamente, questo studio è stato integrato con un lavoro di recente pubblicazione sul medesimo tema svolto a livello internazionale. Grazie ad una ricerca precedentemente fatta da Banca d'Italia sugli indici dei prezzi delle case in Italia in prospettiva storica (I prezzi delle abitazioni in Italia, 1927-2012 di Luigi Cannari, Giovanni D'Alessio e Giovanni Vecchi. Questioni di Economia e Finanza, numero 33 - Giugno 2016), si è proceduto ad integrare questi dati con i valori rilevati in un periodo più recente dall'Osservatorio sul Mercato Immobiliare (OMI) dell'Agenzia delle Entrate. Si tratta di dati quantitativi sui prezzi al metro quadro.

Come già accennato, i prezzi delle abitazioni sono una variabile cruciale per l'analisi economica. Le loro fluttuazioni influenzano i bilanci delle famiglie e delle imprese; si riflettono sulla spesa per consumi e investimenti; modificano la domanda e l'offerta di credito. La ricchezza abitativa costituisce la maggior parte delle attività delle famiglie e il principale collaterale per i mutui. L'esame dell'andamento dei prezzi delle case è dunque rilevante per valutare il benessere delle famiglie, ma ha anche finalità sia di politica monetaria sia di stabilità finanziaria nel periodo storico considerato. Sia per la costruzione dei prezzi che per quella dei canoni, una fonte molto utile per risalire ai valori del passato, è stata la pubblicazione del mercato edilizio della Federazione Nazionale Fascista, dove si trovano tutti i dati sul mercato immobiliare di allora: prezzi, affitti, costo dei terreni, costo del materiale per le costruzioni, andamento azionario delle società che investivano nell'immobiliare.

Nell'integrazione dei dati storici con quelli attuali, si è dovuto procedere con una stima per il periodo tra il 1938 e il 1953. Ciò rende l'analisi ancora preliminare e non definitiva. Il rapporto canoni-prezzi, che si può ricavare dalle statistiche attualmente disponibili, è quindi servito per poter stimare l'andamento del rendimento implicito del mercato immobiliare per il periodo prescelto. Per farlo sono state calcolate delle statistiche molto semplici:

3. LE OPPORTUNITÀ DI UN NUOVO MERCATO

il rendimento totale, cioè il rendimento che deriva dall'affitto più la variazione del prezzo dell'asset casa, che a sua volta si divide in una componente di capital gain e in una di rental o yield. Il confronto avviene grazie al fatto che per gli immobili la rappresentazione del rendimento assomiglia a quella che si fa per il mercato azionario, quando si parla di variazione in conto capitale e di reddito da dividendi. Le statistiche ricavate da questo confronto, indicano che le azioni in Italia hanno un rendimento medio storico annuo del 6 per cento, a fronte di un mercato delle abitazioni che ha un rendimento medio dell'8,6 per cento. Inoltre, le azioni sono tre volte più volatili rispetto ai rendimenti delle abitazioni, quindi il coefficiente di variazione, il rapporto rendimento-volatilità, è quasi 4 a 1.

La questione che ci si può porre è se sia giusto oppure no fare questo tipo di raffronto. Da un certo punto di vista si potrebbe dire: il mercato degli affitti e quello della compravendita sono due mercati molto diversi. Nel primo si cerca l'equilibrio tra chi vuole usare la casa e chi offre l'uso di questa casa, nel secondo abbiamo un compratore e un venditore il cui rapporto si interrompe al momento della vendita. In più, il mercato immobiliare è meno liquido di quello azionario, ci sono elevati costi di transazione rispetto a quello azionario e il tema fiscale è molto più rilevante rispetto ad un investimento finanziario. Tuttavia, nell'ottica dell'investimento puramente finanziario, per un operatore istituzionale, l'immobile può essere considerato, nell'omogeneità di un portafoglio molto diversificato, un bene omogeneo che ha un certo rendimento e che quindi si può paragonare all'investimento finanziario. Un altro aspetto da considerare è il turn-over, cioè il numero di volte in cui si sostengono i costi di transazione. Quando si acquista il bene finanziario casa rispetto al bene finanziario azione, i costi di transazione si spalmano su periodi lunghi, la casa viene tenuta per un periodo solitamente maggiore rispetto alle azioni, quindi sono costi più confrontabili. Infine, il raffronto sui rendimenti è stato fatto al lordo del regime fiscale, sia per la parte riguardante l'Italia, sia per la parte di approfondimento internazionale.

Proprio grazie ad un gruppo di ricercatori dell'Università di Bonn è stato fatto questo studio che mette a confronto i rendimenti immobiliari e finanziari per 16 Paesi sul lungo periodo. La metodologia usata si basa ovviamente sui dati relativi ai prezzi di vendita e agli affitti delle abitazioni in Europa, elaborati come indici, sulla base dei quali sono stati ricostruiti dei rapporti in termini di valore. Il lavoro è stato svolto grazie al database denominato, Investment Property DataBase, creato dalla società finanziaria MSCI, che è quella che costruisce gli indici finanziari di quasi tutto il mondo. È stato poi preso un anno, il 2015, come benchmark, e da quell'anno i ricercatori hanno ricostruito all'indietro i valori per il passato. Probabilmente si tratta di un'ipotesi di lavoro piuttosto spinta, però in questo modo si riesce a ricostruire per 16 Paesi un database comparabile di prezzi e canoni per un lungo periodo.

In sintesi, il mercato immobiliare e il mercato azionario hanno rendimenti simili, in linea generale, ma volatilità molto diverse. Il mercato azionario è molto più volatile del mercato delle abitazioni. Questa affermazione viene confutata dal rapporto che c'è fra rendimento e rischio. I rendimenti dei valori azionari, più volatili rispetto a quelli immobiliari, detengono un tasso di rischio maggiore, in tutti i Paesi considerati dallo studio. I rendimenti dei mercati immobiliari in tutti i Paesi in media sono il doppio dei rendimenti dei mercati azionari, considerando il fattore di rischio. Questa statistica è fatta su tutto il periodo, cioè dal 1870 ad oggi, per i Paesi per i quali sono disponibili i dati, e, rispetto alle statistiche italiane, stima i rendimenti anche durante il periodo bellico. Questo elemento è importante, poiché i rendimenti durante la guerra sono dei valori molto erratici. Un'altra questione interessante sollevata dallo studio è su cosa rende più volatile il rendimento del mercato azionario rispetto a quello delle case. Scomponendo il rendimento totale in rendimento da capital gain e rendimento dovuto ai dividendi, o ai canoni di locazione per le case, si nota che in genere nel mercato azionario ciò che giustifica la volatilità è il capital gain. La variazione dei prezzi di vendita delle case rispetto alle variazioni dei prezzi

3. LE OPPORTUNITÀ DI UN NUOVO MERCATO

delle azioni è molto più stabile. La volatilità del capital gain delle azioni spiega dunque la loro maggiore volatilità in generale. Inoltre, bisogna considerare il peso che sul rendimento immobiliare hanno i canoni rispetto al capital gain. Tipicamente, per le azioni il capital gain pesa di più del rendimento dei dividendi nel lungo periodo, mentre per le case non è così. Una casa affittata per molti anni può avere una bassa variazione di prezzo, ma comunque il rendimento accumulato in termini di canoni diventa sostanziale. Se si analizza il peso del rendimento generato dall'affitto rispetto al rendimento dovuto al capital gain, durante l'intero periodo storico, il peso relativo al capital gain è addirittura inferiore rispetto a quello dei canoni di locazione. Quindi all'interno del mercato immobiliare il rendimento da canoni diventa una variabile molto più importante del rendimento dei dividendi nel mercato azionario.

Nello studio internazionale in cui si raffronta la correlazione tra il rendimento medio delle azioni e quello delle case, si vede che, prima della Seconda guerra mondiale, case e azioni avevano un rendimento con una elevata correlazione, anche del 50 per cento. Nel dopoguerra, invece, case e azioni hanno avuto rendimenti con una bassa correlazione, che è ricresciuta dopo gli anni '90 grazie alla ripresa sia dei mercati immobiliari che di quelli finanziari. Un altro aspetto interessante è legato all'inflazione e ai rendimenti nominali. È noto infatti che quando l'inflazione è elevata i rendimenti immobiliari crescono di più; questo perché i prezzi delle case aumentano in misura maggiore di quanto non facciano invece le azioni alle sollecitazioni dell'inflazione.

Infine, il confronto fra Paesi. Un investitore che investe in un portafoglio azionario, pur diversificandolo fra Paesi differenti, non sfugge alla forte correlazione fra i vari mercati finanziari. Questo effetto è sicuramente più attenuato se si parla di investimenti immobiliari in diversi Paesi. I mercati immobiliari si comportano in maniera differenziata, sono molto più legati alle dinamiche economico sociali dei singoli Paesi, mentre i mercati azionari invece sono molto più correlati. Nel confronto effettuato a livello interna-

zionale si evince che i rendimenti reali di azioni e case sono relativamente elevati, reali, quindi depurati dall'inflazione. In particolare, prima della seconda guerra mondiale le case rendevano nettamente più delle azioni. Dopo, sempre nella media internazionale, le azioni hanno reso di più delle abitazioni, però lo hanno fatto a fronte di una volatilità molto più elevata, di una maggiore correlazione fra Paesi, dunque in presenza di una minore possibilità di diversificazione, e una maggiore ciclicità; ovvero, periodi di grandi aumenti dei prezzi e dei valori con formazione di bolle speculative e successivi sgonfiamenti, anche improvvisi e molto dolorosi per l'investitore.

Dalle considerazioni emerse attraverso questo studio di Banca d'Italia, ci si potrebbe chiedere perché non investire solo o soprattutto in immobili. La risposta sta nel considerare che rischio e rendimento non sono gli unici due parametri. Infatti, un altro parametro potrebbe essere la liquidità, immaginando che la liquidità di un singolo asset immobiliare sia minore di quella di un titolo azionario. Oppure potrebbe essere la disponibilità di denaro da investire: comprare 1.000 euro di azioni è molto meno dispendioso del comprare un appartamento. Ad esempio, in questo senso, gli investitori istituzionali, cioè i grandi gestori di fondi, hanno una capacità maggiore per investire e gestire i loro asset immobiliari e mobiliari.

Nelle conclusioni preliminari di questa ricerca, si evince, in sintesi che: la ricostruzione storica ha permesso di fare un confronto di lungo periodo, che è l'azione migliore da fare se si vuole analizzare il rendimento di un asset di questo tipo. Per l'Italia i risultati ottenuti sono principalmente due: il rendimento del mercato immobiliare supera sempre, anche in periodi più recenti, quello del mercato azionario e gli affitti rappresentano una parte importante del rendimento rispetto al capital gain. L'analisi svolta necessita tuttavia di ulteriori approfondimenti. Resta tuttavia fondamentale la coerenza della ricerca con i risultati ottenuti, attraverso stime analoghe su orizzonti temporali più ampi, effettuate su un campione di 16 Paesi dell'Europa.

CONCLUSIONI

L'analisi della nuova domanda residenziale, composta soprattutto dai giovani e dagli immigrati, mostra molte opportunità ma anche criticità, tutte riconducibili alla risoluzione del problema fondamentale che oggi impedisce all'industria immobiliare italiana di decollare: far incontrare la nuova domanda con l'offerta presente sul mercato italiano che, rispetto agli altri Paesi europei, è fortemente carente in termini di prodotto.

Gli alloggi ci sono, ma sono molto spesso inadeguati sia da un punto di vista dimensionale che qualitativo; sono in gran parte prodotti che non riescono a rispondere alle esigenze di una domanda sempre più esigente e flessibile. Per provare a risolvere questo conflitto bisogna lavorare sul prodotto residenziale.

In questo mercato c'è un'opportunità per gli investitori istituzionali e per il mondo delle imprese, dai servizi alla manutenzione. Se i giovani italiani si dovessero allineare alla media europea avremmo una domanda di almeno un milione di alloggi, per la maggior parte nei capoluoghi. Si è visto che il solo patrimonio di case vuote nei capoluoghi è di 1,8 milioni di unità; una domanda di queste dimensioni potrebbe generare un mercato dei servizi da 400 milioni di euro l'anno, inoltre, il mercato della locazione potrebbe fungere da catalizzatore per attirare risorse pubbliche e private, in una fase di mercato in cui c'è anche grande interesse degli investitori internazionali verso questo settore.

L'opportunità di avviare un processo virtuoso viene meno se non si ridefinisce la figura del gestore nell'ambito dei servizi alle residenze in locazione. Si tratta infatti di una azienda che appartiene al settore dei servizi dedicati agli immobili, di proprietà o di terzi, e che ha come principale ambito di attività la gestione amministrativa e tecnica di patrimoni residenziali locati. L'attività è finalizzata all'ottimizzazione della redditività lungo tutto il ciclo di vita economico del portafoglio di proprietà e/o in gestione. In altri termini,

il gestore è un operatore incaricato dalla proprietà, laddove non coincida con la proprietà stessa, impegnato a garantire le condizioni necessarie per la continuità e la stabilità dei canoni da locazione e dell'ottimizzazione del rendimento economico, sia a livello di singola unità immobiliare sia di portafoglio. L'attività è eseguita attraverso l'esecuzione diretta e/o il governo e coordinamento di operatori di servizi specialistici (quali Property Management, Facility Management, Asset Management, Servizi tecnici, Agency). Per giungere a questa definizione si è guardato con interesse alla Germania che costituisce un esempio rappresentativo e un modello avanzato, gestendo professionalmente oltre il 21% del patrimonio residenziale in termini di superficie.

La gestione degli immobili a uso residenziale richiede specificamente un'attività di trasformazione e riqualificazione dell'offerta, che deve essere adattata alle mutate richieste del mercato. Si tratta di un processo tipicamente ed economicamente di tipo industriale, basato sull'acquisizione di fattori produttivi, trasformazione e successiva vendita sul mercato.

Tuttavia, per la gestione di tali attività, il mercato sta evidenziando una predilezione all'utilizzo di veicoli di natura finanziaria, quali ad esempio i fondi immobiliari, piuttosto che impiegare un veicolo tradizionale, come potrebbe essere una società per azioni. Il motivo è da ricercare proprio nel peso fiscale non sostenibile per questo tipo di società. Una normativa fiscale meno penalizzante andrebbe a favorire processi di gestione immobiliare di tipo industriale su larga scala. A sua volta questo incentiverebbe anche le aggregazioni o l'incremento della dimensione degli operatori economici.



www.sidief.it