assònime
L'associazione delle imprese

Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi

CONFINDUSTRIA ASSOIMMOBILIARE

Abitare l'Italia di domani

Analisi, scenari e proposte per un mercato della casa accessibile e sostenibile

ASSONIME - Riproduzione riservata

Rapporto
Settembre 2026

ASSONIME - Riproduzione riservata

assonime
L'associazione delle imprese

Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi

CONFINDUSTRIA ASSOIMMOBILIARE

ABITARE L'ITALIA DI DOMANI

Analisi, scenari e proposte per un mercato della casa accessibile e sostenibile

Rapporto — Settembre 2026

ASSONIME - Riproduzione riservata

ASSONIME - Riproduzione riservata

© 2026 Centro di Ricerca e Documentazione Luigi Einaudi, Torino. Tutti i diritti riservati.

Le analisi, le opinioni e le conclusioni espresse nel presente volume sono attribuibili esclusivamente agli autori e non riflettono necessariamente le posizioni del Centro Einaudi né dei suoi partner.

Centro Einaudi
Corso Re Umberto 1 • 10121 Torino
Telefono 011 5591611
E-mail: segreteria@centroeinaudi.it
www.centroeinaudi.it
Prima edizione: settembre 2026
Printed in Italy
ISBN 978-88-94960-47-1

Indice

Indice ... **3**

Prefazione ... **1**

Introduzione ... **3**

1 Accessibilità abitativa, struttura della domanda e ruolo del *social housing* ... **5**

1.1 Prezzi, canoni e redditi: il quadro generale dell'accessibilità abitativa ... **5**

1.1.1 La proprietà: i prezzi delle abitazioni ... 5

1.1.2 La locazione ... 6

1.1.3 La dinamica dei salari ... 6

1.1.4 Il rapporto tra prezzi e redditi ... 7

1.1.5 La dispersione territoriale ... 8

1.1.6 Oltre il reddito, la ricchezza ... 13

1.1.7 *L'housing overburden* ... 14

1.1.8 La scelta tra proprietà e affitto ... 16

1.2 La demografia e i nuovi bisogni abitativi ... **17**

1.2.1 L'invecchiamento della popolazione ... 17

1.2.2 Sul fronte opposto, i giovani ... 20

1.2.3 Il ruolo dell'immigrazione ... 22

1.3 Confronti internazionali: *housing* sociale, immigrazione e invecchiamento ... **23**

1.3.1 Il caso tedesco: immigrazione e politiche abitative ... 24

1.3.2 Il caso britannico: proiezioni demografiche e sviluppo del *senior housing* ... 25

1.4 Il ruolo dei privati ... **26**

1.4.1 Modelli internazionali di coinvolgimento del capitale privato ... 27

1.4.2 Il contesto italiano e le condizioni per scalare l'offerta ... 28

2 Dal patrimonio abitativo esistente allo stock riusabile ... **29**

2.1 Una fotografia dello stock abitativo ... **29**

2.1.1 Tipologia catastale, struttura proprietaria e frammentazione dello stock ... 30

2.1.2 Classe energetica e qualità dello stock certificato ... 32

2.1.3 Epoca di costruzione, stato di conservazione e fabbisogno manutentivo ... 33

2.2 Dallo stock disponibile allo stock riusabile: un modello di *turnover* abitativo ... **35**

2.2.1 La distribuzione territoriale del gap ... 37

2.2.2 Focus: il *turnover* abitativo nelle città metropolitane ... 38

2.3 Dallo stock alle politiche di mappatura ... **41**

ASSONIME - Riproduzione riservata

3 Il finanziamento dell'edilizia residenziale ... 43
3.1 Chi sono gli investitori nell'edilizia residenziale in Italia ... 44
3.2 Il finanziamento per segmento: dall'edilizia pubblica al lusso ... 46
3.2.1 L'edilizia residenziale pubblica ... 46
3.2.2 L'edilizia sociale e *affordable* ... 47
3.2.3 Il mercato della locazione media e il *living* istituzionale ... 50
3.2.4 Il segmento *prime* e il lusso ... 51
3.3 Le misure di *policy* per sostenere l'investimento locativo professionale ... 52
3.4 Il partenariato pubblico-privato nell'edilizia residenziale ... 53
3.5 Raccomandazioni ... 55
3.5.1 La fiscalità dell'investimento locativo professionale ... 56
3.5.2 La riforma degli strumenti di finanziamento misto ... 57
3.5.3 La dimensione delle operazioni e le piattaforme di investimento ... 57
3.5.4 Un ordine di priorità ... 58
4 Urbanistica e rigenerazione urbana: densità, riuso e accessibilità ... 59
4.1 Il vincolo del suolo e i limiti del modello espansivo ... 59
4.2 Densificare: l'*upzoning* ... 60
4.3 Riusare: la rigenerazione urbana e la cattura del valore ... 63
4.4 Raccomandazioni ... 67
5 Conclusioni e raccomandazioni: dalla diagnosi alle politiche ... 68
5.1 Una diagnosi convergente ... 68
5.2 Quattro leve, un'unica architettura ... 69
5.2.1 La leva fiscale ... 70
5.2.2 La leva del finanziamento e delle garanzie ... 71
5.2.3 La leva urbanistica ... 71
5.2.4 La leva della capacità amministrativa ... 72
5.3 Il banco di prova: il Piano Casa 2026 ... 72
5.3.1 Struttura e contenuti del provvedimento ... 72
5.3.2 Un giudizio d'insieme ... 74
Appendice statistica ... 77
Gli autori ... 78
Profili enti ... 79

ASSONIME - Riproduzione riservata

Prefazione

La casa è tornata al centro del dibattito pubblico italiano. Vi è tornata non soltanto come questione sociale o che riguarda fenomeni locali, ma come uno dei temi che più direttamente incidono sulle trasformazioni demografiche ed economiche del Paese, sulla competitività delle città e sulla qualità della vita delle persone.

L'abitazione è il luogo nel quale si costruiscono relazioni, identità e sicurezza, ed è una condizione essenziale per poter studiare, lavorare, formare una famiglia e cogliere le opportunità offerte dai territori. La possibilità di accedere a una casa adeguata ed economicamente sostenibile incide quindi sulla coesione sociale, sulla mobilità delle persone e sulla capacità delle nostre città di attrarre e trattenere capitale umano.

È partendo da questa consapevolezza che Assonime e Confindustria Assoimmobiliare hanno scelto di promuovere questa ricerca e di affidarla a un istituto di ricerca indipendente e autorevole come il Centro Einaudi. Abbiamo ritenuto importante fornire un contributo nuovo al dibattito pubblico, mettendo a disposizione delle Istituzioni, degli operatori e dei cittadini un'analisi approfondita e rigorosa delle diverse dimensioni della questione abitativa.

La realtà che emerge dalla ricerca è più articolata di quanto possa suggerire una lettura semplificata del fenomeno, come talvolta accade nel discorso pubblico. L'Italia dispone di un patrimonio abitativo molto ampio, ma l'offerta non è disponibile dove serve, nelle condizioni in cui serve e per le persone che più ne hanno bisogno. Le trasformazioni della società stanno modificando significativamente la domanda: aumentano e si differenziano le esigenze di giovani, studenti, lavoratori in mobilità, famiglie, anziani e nuclei di dimensioni sempre più ridotte, ponendo con particolare urgenza il tema dell'accesso alla casa proprio nei territori più dinamici e attrattivi del Paese.

La questione della casa è dunque una questione di rilevanza nazionale, che impone di superare la contrapposizione tra intervento pubblico e iniziativa privata. La dimensione dei fabbisogni richiede un impegno da parte delle Istituzioni, da integrare con la capacità dei soggetti privati di mobilitare risparmio e capitali di lungo periodo nel settore abitativo, creando le condizioni perché possano concorrere alla produzione e alla gestione di un'offerta residenziale moderna, sostenibile e accessibile.

Il Piano Casa varato dal Governo quest'anno rappresenta, da questo punto di vista, un passaggio importante. La scelta di puntare sul recupero del patrimonio esistente, sullo sviluppo di housing sociale e sul rafforzamento degli strumenti di partenariato pubblico-privato intercetta alcune delle principali esigenze che emergono dalla ricerca.

Allo stesso tempo, l'analisi contenuta in questo documento mostra come l'efficacia delle politiche abitative dipenderà anche dalla capacità di inserire gli interventi in un quadro stabile e coerente, nel quale strumenti fiscali, finanziari, urbanistici e amministrativi concorrano verso il medesimo obiettivo.

ASSONIME - Riproduzione riservata

È questa anche la ragione per cui abbiamo voluto sostenere un lavoro che individuasse soluzioni fondate su una solida diagnosi. Su un tema così rilevante e così esposto a letture parziali, sappiamo che una buona politica non può prescindere dalla conoscenza dei fenomeni, dalla corretta misurazione dei fabbisogni e degli strumenti di policy disponibili per raggiungere un obiettivo che riguarda l'intero il Paese.

Perché affrontare la questione della casa significa, in fondo, interrogarsi sul modello di città, di società e di sviluppo che vogliamo costruire per l'Italia dei prossimi decenni.

Massimo Tononi
Presidente, Assonime

Davide Albertini Petroni
Presidente, Confindustria Assoimmobiliare

ASSONIME - Riproduzione riservata

Introduzione

Se si guarda ai valori medi nazionali, la questione abitativa italiana non si manifesta attraverso un peggioramento generalizzato dell'accessibilità. Tra il 2015 e il 2022 i prezzi reali delle abitazioni sono diminuiti di circa il 3%, contro una crescita mediana di circa il 30-35% nei paesi OECD con dati disponibili. Nello stesso periodo, gli affitti reali si sono ridotti di circa il 10%. Il rapporto tra prezzi e redditi è sceso del 12,9% tra il 2015 e il 2025, mentre nella media UE è aumentato del 6,4%. La quota di popolazione in *housing cost overburden* è pari al 5%, contro l'8,2% della media europea. L'Italia dispone inoltre di uno dei patrimoni abitativi più estesi d'Europa in rapporto alla popolazione: oltre 35,6 milioni di abitazioni per meno di 26 milioni di famiglie. Se la questione abitativa si misurasse soltanto su queste grandezze aggregate, il quadro apparirebbe complessivamente favorevole.

Il disagio, tuttavia, è reale. Circa 1,5 milioni di famiglie vivono in condizioni di grave disagio abitativo, e il 78,9% degli italiani ritiene che in passato fosse più facile acquistare un'abitazione. Le famiglie con un reddito inferiore al 60% della mediana destinano ai costi abitativi il 28,6% del proprio reddito, circa due volte e mezzo la quota osservata per il resto della popolazione. La pressione è più elevata nei grandi centri urbani rispetto ai piccoli comuni e alle aree rurali. Si concentra inoltre su segmenti precisi della domanda: giovani in transizione verso l'autonomia, studenti e lavoratori fuori sede, anziani soli, famiglie e immigrati a reddito medio-basso nelle aree urbane più dinamiche. A questo si aggiunge una parte del disagio che gli indicatori tradizionali non riescono a cogliere: spesso la difficoltà non si traduce in un maggiore peso dei costi abitativi sui bilanci familiari, ma nel rinvio stesso dell'uscita dalla famiglia di origine.

La distanza tra un quadro aggregato relativamente favorevole e le difficoltà che si concentrano in alcune fasce della popolazione e in alcuni territori è il punto di partenza di questo rapporto. La tesi che lo attraversa è che la questione abitativa italiana non sia primariamente un problema di quantità, ma di distribuzione, di composizione e di finanziamento. È un problema di distribuzione perché la domanda solvibile si addensa nei grandi mercati urbani del Centro-Nord, proprio dove l'offerta è più rigida: l'elasticità dell'offerta abitativa italiana è stimata attorno a 0,12, un valore molto basso nel confronto con paesi simili. È un problema di composizione perché i bisogni si sono frammentati per effetto dell'invecchiamento della popolazione, della crescita delle persone sole e delle difficoltà dei giovani. Lo stock, invece, resta ancorato a tipologie, localizzazioni e standard costruttivi del passato. È infine un problema di finanziamento perché il capitale privato non affluisce sui segmenti a più alto fabbisogno, dal momento che il rendimento della locazione, al netto della fiscalità e dei rischi, risulta insufficiente.

Il rapporto affronta questi nodi tenendo insieme il lato della domanda e quello dell'offerta abitativa. Combina analisi quantitative originali, confronti internazionali e il punto di vista degli operatori professionali del settore. L'obiettivo non è soltanto descrivere la questione abitativa, ma ricavarne indicazioni di *policy* e metterle alla prova del principale intervento pubblico oggi in campo: il Piano Casa 2026.

Il primo capitolo ricostruisce le condizioni di accessibilità abitativa e la struttura della domanda. Mette in relazione prezzi, canoni e redditi, mostrando come la debolezza dei redditi reali sia il riflesso di vincoli strutturali legati alla stagnazione della produttività. Questi redditi sono cresciuti del 7,4% tra il 2015 e il 2024, contro il 24% della media europea. Il capitolo scende poi a livello territoriale, utilizzando le quotazioni dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI) e i dati fiscali comunali per costruire indicatori di accessibilità provinciali.

ASSONIME - Riproduzione riservata

Analizza quindi le trasformazioni demografiche che ridisegnano i bisogni abitativi. La prima è l'invecchiamento, con 4,6 milioni di ultrasessantacinquenni che vivono soli, destinati a salire a 6,5 milioni nel 2050. Seguono le difficoltà dei giovani nell'accesso all'autonomia residenziale e il ruolo dell'immigrazione. Il confronto con la Germania e il Regno Unito mostra come altri paesi abbiano integrato la politica abitativa con quella migratoria e con la programmazione dell'offerta per la terza età. Il capitolo si chiude esaminando il ruolo che il capitale privato può assumere nei segmenti in cui il mercato ordinario, da solo, non genera offerta nella scala necessaria.

Il secondo capitolo si sposta sul lato dell'offerta e affronta un apparente paradosso: un Paese con più abitazioni che famiglie, ma incapace di garantire condizioni abitative adeguate nei territori e nei segmenti in cui la domanda si concentra. Il capitolo parte da una fotografia dello stock per localizzazione, tipologia catastale, classe energetica e stato manutentivo. Stima poi in circa 8,5 milioni le "case dormienti", pari a un quarto delle abitazioni intestate a persone fisiche. Sviluppa quindi un modello di *turnover* abitativo che corregge l'offerta liberata attraverso un coefficiente di riusabilità, così da stimare quanta parte dello stock possa effettivamente tornare sul mercato. Ne emerge un fabbisogno netto di circa 150.000 abitazioni l'anno, concentrato quasi interamente nelle aree metropolitane del Centro-Nord. Il Mezzogiorno presenta invece un eccesso di offerta riusabile. Da questa analisi il capitolo ricava alcune indicazioni per una politica di mappatura dello stock orientata al recupero.

Il terzo capitolo rimane sul tema dell'offerta e affronta il finanziamento dell'edilizia residenziale: chi investe, con quale logica e con quali risultati. Ricostruisce il profilo degli investitori e la struttura dei finanziamenti per segmento, dall'edilizia pubblica al lusso. Ne risulta la marginalità del mercato locativo professionale italiano: circa 480.000 unità gestite da operatori professionali, contro 2,85 milioni nel Regno Unito. Vengono poi esaminate alcune misure fiscali, urbanistiche e di organizzazione della filiera. L'analisi del partenariato pubblico-privato individua infine gli strumenti che si sono dimostrati più efficaci: garanzie pubbliche, fondi rotativi, cattura del valore fondiario.

Il quarto capitolo guarda alla dimensione urbanistica. Se la domanda è localizzata e l'offerta è rigida proprio dove servirebbe più elastica, la questione abitativa diventa anche una questione di regole. Nel 2024 il consumo di suolo netto ha raggiunto il valore più alto dell'ultimo decennio. Il modello espansivo è quindi sempre meno praticabile, e la risposta al fabbisogno dipende dalla capacità di costruire meglio dentro i perimetri esistenti. Il capitolo esamina le due leve disponibili: la densificazione del costruito e la rigenerazione urbana. Confronta poi l'evidenza internazionale con il caso italiano e con un quadro normativo i cui parametri discendono ancora in larga parte dal D.M. 1444 del 1968.

Il quinto capitolo, infine, ricompone i risultati in una diagnosi unitaria e li traduce in quattro leve di *policy*: fiscale, del finanziamento e delle garanzie, urbanistica e della capacità amministrativa. Queste leve vanno intese non come alternative ma come componenti di un'unica architettura. Vengono poi messe alla prova del Piano Casa 2026, varato con il decreto-legge 7 maggio 2026, n. 66 e convertito nella legge 2 luglio 2026, n. 116. Si tratta dell'intervento più organico in materia abitativa dell'ultimo decennio.

Il filo che lega i capitoli è che la risposta alla questione abitativa passa necessariamente dalla capacità di attrarre il risparmio privato organizzato verso la locazione accessibile. Il capitale privato non sostituisce

ASSONIME - Riproduzione riservata

l'intervento pubblico, ma lo affianca in complementarità. Nessuna misura, presa singolarmente, è sufficiente: è la loro composizione coerente, insieme alla stabilità del quadro normativo, a determinare l'efficacia complessiva delle politiche abitative.

1 Accessibilità abitativa, struttura della domanda e ruolo del *social housing*

La questione abitativa in Italia va osservata lungo due dimensioni strettamente intrecciate. La prima riguarda le condizioni economiche di accesso alla casa, cioè il rapporto tra prezzi di acquisto, canoni di locazione e redditi. La seconda riguarda la trasformazione della domanda abitativa, che oggi riflette in misura crescente l'invecchiamento della popolazione, le difficoltà dei giovani nell'accesso all'autonomia residenziale e il ruolo dell'immigrazione nella dinamica demografica ed economica del Paese. Muovendosi lungo queste due direttrici, questo primo capitolo mostra come la questione abitativa italiana non si esaurisca nella dinamica dei prezzi e dei redditi, ma riguardi più in generale la capacità del sistema di offrire soluzioni sostenibili e differenziate rispetto a nuovi bisogni sociali e demografici sempre più eterogenei.

1.1 Prezzi, canoni e redditi: il quadro generale dell'accessibilità abitativa

L'analisi che segue ricostruisce anzitutto la struttura della domanda abitativa in Italia, attraverso le sue determinanti principali: prezzi delle abitazioni, canoni di locazione e redditi disponibili.

1.1.1 La proprietà: i prezzi delle abitazioni

La dinamica dei prezzi delle abitazioni mostra come negli ultimi dieci anni il mercato italiano non abbia attraversato, perlomeno nell'aggregato nazionale, una fase di espansione comparabile a quella europea. Tra il 2015 e il 2025 i prezzi nominali delle abitazioni in Italia sono aumentati di circa un quarto rispetto alla media EU: 16,2%, contro una media UE del 61,9%.[1] Una crescita quindi non trascurabile, ma moderata in termini comparati. Se si guarda invece ai prezzi in termini reali, quindi al netto dell'inflazione, l'anomalia italiana emerge con ancora maggiore nettezza. Nel confronto internazionale, basato sui paesi con dati disponibili nella OECD Analytical House Price Database per il periodo 2015–2022, l'Italia si colloca all'estremo inferiore della distribuzione. Insieme al Sudafrica, è uno dei soli due paesi in cui i prezzi reali delle abitazioni risultano in calo, con una flessione di circa il 3%, contro un valore mediano positivo, di circa il 30-35%. In termini nominali, i prezzi delle abitazioni sono quindi cresciuti, pur restando molto al di sotto della dinamica osservata nella media europea. In termini reali, tuttavia, la stessa traiettoria appare molto più debole, perché l'aumento nominale è stato assorbito dall'inflazione.[2]

Una dinamica così modesta dei prezzi può riflettere due meccanismi diversi: una domanda abitativa poco sostenuta, oppure un'offerta capace di aumentare rapidamente quando la domanda cresce, senza quindi riversare la pressione sui prezzi. Nel caso italiano, l'evidenza disponibile è coerente con il primo canale. Le stime sulla reattività dell'offerta indicano infatti una capacità limitata del sistema di trasformare aumenti della domanda in nuova disponibilità abitativa. L'elasticità dell'offerta è stimata attorno a 0,12: in termini concreti, un aumento del 10% dei prezzi nominali delle abitazioni su dieci anni è associato a un aumento dello stock

[1] https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/PRC_HPI_A/default/table?lang=en
[2] https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2023/10/housing-in-italy-through-the-telescope-and-the-microphone_111d5b6d/42295a0d-en.pdf

ASSONIME - Riproduzione riservata

abitativo di circa l'1,2% nello stesso periodo. Si tratta di un valore molto basso se confrontato con quello di paesi simili, coerente con un mercato in cui la nuova offerta reagisce poco al crescere della domanda, e agli aumenti di prezzo che questa comporta.[3]

La dinamica contenuta dei prezzi reali non segnala quindi un'offerta particolarmente reattiva, ma piuttosto una domanda aggregata non abbastanza forte da generare una crescita dei valori immobiliari comparabile a quella osservata in altri paesi europei. A ciò contribuisce, da un lato, una dinamica demografica poco espansiva: la popolazione residente è prevista in calo – il numero di famiglie aumenta fino al 2040, ma principalmente per effetto della crescita delle persone sole. Dall'altro lato, la domanda abitativa è frenata dalla crescita contenuta dei redditi reali, come descritto nel seguito del capitolo.

1.1.2 La locazione

Anche sul versante della locazione, l'Italia mostra una crescita dei canoni più contenuta rispetto al confronto europeo e internazionale. Negli ultimi dieci anni, l'indice armonizzato degli affitti effettivi pagati dalle famiglie è aumentato del 12,6%, contro un 20,5% dell'aggregato UE.[4] In termini reali, tra il 2015 e il 2022, gli affitti sono diminuiti di circa il 10% al netto dell'inflazione, a fronte di una variazione mediana degli altri paesi con dati disponibili nella OECD Analytical House Price Database pari a circa -4/-5%. I canoni sono dunque aumentati in termini nominali, ma per gran parte del periodo meno dei prezzi al consumo.[5]

Se da un lato i prezzi delle abitazioni descrivono le condizioni di accesso alla proprietà e più in generale la rivalutazione patrimoniale degli immobili, dall'altro la locazione misura in modo più immediato la pressione che il costo dell'abitare esercita sui bilanci delle famiglie. Questa pressione è particolarmente rilevante dal punto di vista distributivo, perché l'affitto interessa più spesso i nuclei familiari con minori risorse economiche.[6] La pressione effettiva esercitata dai canoni non dipende quindi solo dal loro livello aggregato, ma anche dal fatto che questa spesa si concentra su segmenti della popolazione strutturalmente più esposti a situazioni di disagio economico e quindi abitativo. Per questa ragione, anche in assenza di una crescita reale marcata dei canoni su scala nazionale, gli affitti restano centrali per valutare l'accessibilità abitativa.

1.1.3 La dinamica dei salari

La crescita contenuta dei prezzi e dei canoni non implica, di per sé, un miglioramento dell'accessibilità abitativa. La sostenibilità del costo dell'abitare dipende infatti anche dalla capacità reddituale delle famiglie, e su questo versante l'Italia mostra una traiettoria particolarmente debole nel confronto europeo. Tra il 2015 e il 2024, reddito mediano reale in Italia è aumentato del 7,4%, contro una media UE del 24,0%. Guardando al reddito familiare pro capite su un orizzonte temporale più ampio, tra il 2004 e il 2024 questo si è ridotto del 4%

ASSONIME - Riproduzione riservata

[3] Accetturo, Antonio, et al. "Housing supply elasticity and growth: Evidence from Italian cities." *Journal of Economic Geography* 21.3 (2021): 367-396.
[4] L'indicatore misura in particolare l'evoluzione nominale dei canoni effettivamente sostenuti dagli inquilini e consente quindi un confronto omogeneo tra paesi europei.
https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/prc_hicp_aind__custom_19541033/bookmark/table?bookmarkId=d55d56a2-964c-43bf-bb96-fcd0bcd96181&c=1767604001638&lang=en
[5] https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2023/10/housing-in-italy-through-the-telescope-and-the-microphone_111d5b6d/42295a0d-en.pdf
[6] https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/data/datasets/affordable-housing-database/hm1-3-housing-tenures.pdf

in Italia, mentre nell'Unione europea è aumentato in media del 22%.[7] Nell'intera UE, solo la Grecia ha registrato una performance peggiore.

Questa debolezza va letta principalmente alla luce della stagnazione della produttività, una delle vulnerabilità strutturali dell'economia italiana. Tra il 2000 e il 2022 la produttività reale del lavoro in Italia si è ridotta del 4%, mentre in media nella UE è aumentata del 20%. La Commissione Europea collega questo divario a diversi fattori strutturali.[8] Tra gli altri, figurano il peso relativamente elevato delle imprese di piccola dimensione, con meno capacità innovativa (le imprese con meno di 20 addetti generano il 34,5% del valore aggiunto dell'economia italiana, contro il 26,3% della UE), la lenta accumulazione di capitale umano e una capacità innovativa inferiore alla media europea (la spesa privata in ricerca e sviluppo resta inferiore all'1% del PIL, a fronte di una media EU dell'1,5%). In questa prospettiva, la debole crescita dei redditi non appare come un episodio congiunturale, ma come il riflesso di vincoli strutturali che limitano la capacità dell'economia italiana di generare aumenti duraturi di produttività e, attraverso questi, miglioramenti stabili del reddito disponibile delle famiglie.

Come anticipato, questa crescita contenuta dei redditi reali è tra i fattori che frenano la domanda abitativa. Inoltre, letta insieme a un quadro demografico debole — come discusso nel seguito del capitolo — l'evidenza sui redditi indica che la domanda abitativa italiana difficilmente tornerà a crescere in modo generalizzato nel breve periodo. La componente demografica e quella reddituale hanno infatti entrambe natura strutturale: la prima condiziona la domanda potenziale di abitazioni, la seconda la capacità effettiva delle famiglie di sostenere i costi dell'abitare. Ne consegue che la domanda tenderà verosimilmente a concentrarsi nei contesti in cui questi fondamentali risultano più favorevoli, soprattutto nei grandi mercati urbani e nelle aree economicamente più dinamiche, piuttosto che manifestarsi come una ripresa diffusa del mercato nazionale.

1.1.4 Il rapporto tra prezzi e redditi

Fino a qui si è mostrato separatamente l'andamento dei prezzi delle abitazioni, dei canoni e quello dei redditi delle famiglie. Ai fini dell'accessibilità abitativa, tuttavia, non conta solo la traiettoria di ciascuna grandezza presa singolarmente, ma il modo in cui prezzi e redditi si muovono l'uno rispetto all'altro. Un aumento contenuto dei prezzi può infatti non tradursi in un miglioramento dell'accesso all'abitazione se, nello stesso periodo, anche i redditi crescono poco. Viceversa, una crescita più sostenuta dei prezzi può risultare meno problematica quando è accompagnata da un aumento comparabile della capacità reddituale delle famiglie.

Questa relazione è sintetizzata dal *price-to-income*, l'indicatore che mette in rapporto i prezzi delle abitazioni con il reddito disponibile e che viene comunemente utilizzato proprio per valutare l'accessibilità del mercato della proprietà. Una prima misura, proposta dall'OECD, esprime tale rapporto come numero di anni di reddito familiare disponibile medio necessari per acquistare un'abitazione di 100 mq. Per l'Italia, nel 2020 questo valore è pari a circa nove anni, pressoché lo stesso livello osservato vent'anni prima. Al netto delle differenze distributive e territoriali, il dato suggerisce quindi che, sul piano aggregato a livello nazionale, l'accessibilità all'acquisto non si sia deteriorata nel lungo periodo e risulti più favorevole della media dei paesi considerati

[7] https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Living_conditions_in_Europe_-_income_distribution_and_income_inequality
[8] https://economy-finance.ec.europa.eu/document/download/a7366bdf-d590-4af6-ba6c-d1fbf68654d7_en?filename=ip283_en_new.pd

ASSONIME - Riproduzione riservata

dall'OECD. In molti altri casi, infatti, il rapporto è aumentato in misura marcata: in Lussemburgo è passato da 6 a 16 anni, mentre in Nuova Zelanda è salito da 10 a 21.[9]

Una dinamica simile emerge anche da un ulteriore indicatore costruito a partire da dati Eurostat, che mette a confronto l'evoluzione dei prezzi delle abitazioni con quella del reddito disponibile delle famiglie per abitante, nella definizione allargata utilizzata dai conti nazionali. Diversamente dalla misura OECD, questo indicatore non esprime il numero di anni di reddito necessari per acquistare un'abitazione, ma confronta due indici: quello dei prezzi delle case e quello del reddito disponibile. Il rapporto aumenta quando i prezzi crescono più dei redditi e diminuisce quando i redditi crescono più dei prezzi. Tra il 2015 e il 2025 questo indicatore si è ridotto in Italia del 12,9%, mentre nella media UE aumenta del 6,4%.[10] In altri termini, ponendo pari a 100 il potere d'acquisto abitativo nel 2015, nel 2025 lo stesso reddito consentirebbe di acquistare circa 115 unità di abitazione in Italia, contro 94 nell'aggregato UE.

Nel complesso, questi indicatori mostrano come sul piano aggregato nazionale la questione abitativa italiana non si manifesti in un peggioramento generalizzato dell'accessibilità. Il rapporto tra prezzi e redditi non si è deteriorato come in molti altri paesi europei. Tuttavia, questa evidenza non implica un mercato abitativo privo di tensioni. Sposta infatti l'attenzione sulla distribuzione dell'accessibilità: tra gruppi sociali, generazioni e territori. È nella distanza tra indicatori nazionali relativamente favorevoli e condizioni effettive di accesso in specifici contesti che si colloca una parte rilevante della questione abitativa in Italia.

Tabella 1.1 - Prezzi, canoni e redditi: dimensione comparata dell'accessibilità abitativa

Dimensione	Italia	Confronto / riferimento	Interpretazione
Prezzi nominali delle abitazioni	+16,2% tra 2015 e 2025	+61,9% media UE	L'Italia non mostra una crescita generalizzata dei prezzi paragonabile a quella europea
Prezzi reali delle abitazioni	Circa -3% tra 2015 e 2022	Mediana dei paesi OECD circa +30/+35%	La dinamica reale dei prezzi è debole nel confronto internazionale
Canoni nominali effettivi	+12,6% negli ultimi dieci anni	+20,5% media UE	Gli affitti crescono meno della media europea in aggregato
Canoni reali	Circa -10% tra 2015 e 2022	Mediana degli altri paesi OECD circa -4/-5%	I canoni sono aumentati in termini nominali, ma per gran parte del periodo meno dei prezzi al consumo
Reddito mediano reale	+7,4% tra 2015 e 2024	+24,0% media UE	La crescita contenuta dei redditi limita il miglioramento dell'accessibilità, anche in presenza di prezzi e canoni relativamente moderati. Questa crescita contenuta dei redditi reali è tra i fattori che frenano la domanda abitativa
Reddito familiare pro capite	-4% tra 2004 e 2024	+22% media UE	Nel lungo periodo, la debole dinamica dei redditi riduce la capacità delle famiglie di sostenere i costi dell'abitare
Price-to-income	-12,9% tra 2015 e 2025	+6,4% media UE	Sul piano aggregato, l'accessibilità all'acquisto non peggiora

Fonti varie, indicate nel testo.

1.1.5 La dispersione territoriale

Se i dati aggregati nazionali sono utili per cogliere l'orientamento complessivo del mercato e collocare il caso italiano nel confronto internazionale, risultano meno informativi per individuare dove e in quali condizioni si

[9] https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2023/10/housing-in-italy-through-the-telescope-and-the-microphone_111d5b6d/42295a0d-en.pdf
[10] https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/PRC_HPI_A/default/table?lang=en.
https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tec00113/default/table?lang=en

ASSONIME - Riproduzione riservata

forma la domanda abitativa, e quanto questa viene soddisfatta dall'offerta. I mercati immobiliari sono infatti fondamentalmente locali e le medie nazionali tendono a comprimere una forte eterogeneità territoriale.

Le quotazioni rese disponibili nell'ambito dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI, 2023) dell'Agenzia delle Entrate permettono di guardare a questa articolazione.[11] Considerando anzitutto al lato della compravendita, il Nord presenta le quotazioni medie più elevate, pari a 1.082 euro al mq, contro 994 euro nel Centro e 685 euro nel Sud. Prendendo a riferimento il Nord del Paese, il differenziale è quindi pari al 9% rispetto al Centro e al 58% rispetto al Sud, segnalando una marcata polarizzazione dei valori residenziali tra Centro-Nord e Mezzogiorno. Sul lato della locazione, la gerarchia territoriale è in parte diversa: il valore medio dei canoni è pari a 4,03 euro al mq nel Centro, 3,90 nel Nord e 2,40 nel Sud. Il Centro supera dunque il Nord di circa il 3%, mentre il divario rispetto al Sud raggiunge circa il 68%. I dati suggeriscono come tale eterogeneità rifletta soprattutto differenze nei redditi e nella struttura economica dei territori. Scomponendo il differenziale di prezzo delle abitazioni tra Centro-Nord e Sud, le differenze di reddito pro capite spiegano circa l'80% del gap osservato, mentre le variabili del mercato del lavoro, in particolare il tasso di disoccupazione e l'intensità del pendolarismo in uscita dal comune, ne spiegano circa un quinto.[12]

La dispersione territoriale delle quotazioni abitative non si esaurisce nel divario tra macro-aree, ma si riproduce anche all'interno di esse. Le quotazioni OMI 2023 a livello infra-comunale permettono infatti di aggregare le zone geografiche in tre gruppi distinti in base al grado di urbanizzazione (centrale-semicentrale, periferica-suburbana e rurale) e di rapportare i prezzi abitativi di ciascuna zona alla media aggregata all'interno dello stesso comune. Da questo esercizio emerge come la componente centrale-semicentrale presenti quotazioni sistematicamente superiori alla media comunale sia nella compravendita sia nella locazione, in entrambi i casi di circa il 6,9%. La componente periferica-suburbana si colloca solo moderatamente al di sopra della media comunale: +3,6% nella compravendita e +2,5% nella locazione. La componente rurale si colloca invece nettamente al di sotto della media: -11,2% nella compravendita e -12,3% nella locazione. Restando in questo ambito, l'evidenza empirica mostra come circa due terzi del divario di prezzo tra comuni metropolitani e non metropolitani siano riconducibili soprattutto alla maggiore scala urbana dei comuni metropolitani e, in seconda battuta, al reddito medio.[13] In altri termini, i prezzi più elevati osservati nei comuni metropolitani riflettono in larga parte il fatto che si tratta di comuni più grandi e con una domanda abitativa più intensa; dipendono meno invece da caratteristiche specifiche del mercato del lavoro locale, il cui contributo risulta invece marginale.

I divari nei valori immobiliari mostrano quindi come il costo di accesso al mercato abitativo vari in misura ampia tra territori e anche all'interno degli stessi mercati locali, in funzione del grado di urbanizzazione. Tali differenze riflettono in larga parte i redditi e, più in generale, la struttura economica dei territori. Dove i redditi sono più elevati, la domanda abitativa solvibile è più forte e, in presenza di un'offerta poco elastica, questa pressione tende a tradursi in prezzi e canoni più alti, e meno in un ampliamento dell'offerta. Per questa ragione, la tensione abitativa può essere particolarmente intensa proprio nei territori economicamente più dinamici, dove la maggiore capacità di spesa media sostiene valori immobiliari più elevati. In tali contesti, quando a redditi

ASSONIME - Riproduzione riservata

[11] Elaborazioni proprie su dati OMI: https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/schede/fabbricatiterreni/omi/banche-dati/quotazioni-immobiliari
[12] Casolaro, Luca, and Cristina Fabrizi. "House prices in local markets in Italy: dynamics, levels and the role of urban agglomerations." *Bank of Italy Occasional Paper* 456 (2018).
[13] Casolaro, Luca, and Cristina Fabrizi. "House prices in local markets in Italy: dynamics, levels and the role of urban agglomerations." *Bank of Italy Occasional Paper* 456 (2018).

medi alti si accompagna una forte diseguaglianza nella loro distribuzione, l'accesso al mercato abitativo risulta compromesso per le fasce più deboli della popolazione. La rigidità dell'offerta non si limita a riflettere sui prezzi le differenze di domanda tra territori, ma tende anche ad accentuarle, facendo crescere il costo dell'abitare più rapidamente delle risorse economiche disponibili per una parte della popolazione.

Combinando i dati delle quotazioni abitative con quelli reddituali è possibile analizzare non solo la distribuzione territoriale dei valori immobiliari, ma anche la distribuzione dell'accessibilità abitativa, in modo analogo a quanto già fatto in precedenza a livello aggregato nazionale, attraverso l'indicatore del *price-to-income*. A questo scopo, vengono in particolare messe in relazione le quotazioni comunali del mercato residenziale con i dati fiscali comunali sui redditi individuali. Su questa base, prezzi e redditi comunali vengono aggregati a livello provinciale mediante pesi di popolazione e messi in rapporto tra loro per costruire indicatori sintetici di accessibilità (il Box 1.1 fornisce una nota metodologica). Sul lato dei prezzi, si utilizzano le quotazioni OMI del secondo semestre del 2023, sintetizzate a partire dal valore centrale degli intervalli minimo-massimo. Sul lato dei redditi, si impiega invece un indicatore di reddito netto medio individuale fornito dal Ministero dell'Economia e delle Finanze sulla base dalle dichiarazioni reddituali, costruito sui soli contribuenti con un imponibile positivo. Ne deriva una misura territorialmente comparabile del rapporto tra i livelli delle quotazioni abitative e la capacità reddituale media dei residenti.

Box 1.1 - Nota metodologica: prezzi e redditi a livello provinciale

Al fine di misurare il rapporto tra prezzi abitativi e capacità reddituale a livello provinciale, l'analisi combina informazioni comunali sui valori di vendita e di locazione delle abitazioni con dati reddituali fiscali individuali, aggrega entrambe le grandezze a livello provinciale mediante medie ponderate per la popolazione residente e costruisce su questa base indicatori sintetici di accessibilità abitativa.

Per ottenere una misura dei prezzi abitativi a livello territoriale, l'analisi utilizza le quotazioni dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI) dell'Agenzia delle Entrate relative al secondo semestre del 2023. La banca dati OMI non fornisce direttamente un prezzo medio comunale ma riporta per ciascuna zona OMI, tipologia immobiliare e stato conservativo un intervallo di valori minimi e massimi espressi in euro al metro quadrato per la compravendita e, ove disponibili, in euro al metro quadrato al mese per la locazione. Per costruire un indicatore sintetico e confrontabile tra territori, l'analisi prende in considerazione esclusivamente il segmento residenziale, limita il campione alle osservazioni con stato conservativo prevalente e utilizza le quotazioni riferite alla superficie lorda. Per ciascuna osservazione viene quindi calcolato il valore centrale dell'intervallo OMI, come media tra valore minimo e massimo, e tali valori vengono successivamente aggregati a livello comunale. Il risultato è dunque una misura sintetica delle condizioni di prezzo del mercato abitativo locale, utile per confronti territoriali, ma non coincide direttamente con una misura prezzo effettivamente osservato nelle singole transazioni.

Per misurare la capacità reddituale dei residenti, l'analisi utilizza i dati comunali del Ministero dell'Economia e delle Finanze sulle principali variabili IRPEF, riferiti all'anno d'imposta 2023. Si tratta di dati amministrativi costruiti a partire dalle dichiarazioni fiscali delle persone fisiche e dalle Certificazioni Uniche. Sono quindi valori riferiti a contribuenti individuali e non ai nuclei familiari. Questo significa che l'indicatore reddituale adottato non misura il reddito familiare medio, ma un reddito netto medio individuale di tipo fiscale. Operativamente, l'indicatore di reddito netto medio è costruito a partire da grandezze aggregate a livello comunale pubblicate dal MEF. In particolare, al numeratore si considera l'ammontare complessivo del reddito imponibile dichiarato nel comune, al netto dell'imposta e delle

ASSONIME - Riproduzione riservata

addizionali regionale e comunale. Tale importo viene poi rapportato al numero di contribuenti che presentano effettivamente un reddito imponibile.

Questa base informativa, oltre a fornire dati omogenei e dettagliati a livello comunale, intercetta gran parte dei contribuenti e delle componenti reddituali che rientrano nell'IRPEF ordinaria. In particolare, include redditi da lavoro dipendente e assimilati, pensioni, redditi d'impresa, redditi da lavoro autonomo ordinario, redditi da partecipazione e redditi da fabbricati. Nell'anno d'imposta 2023, le tipologie di reddito più diffuse sono il lavoro dipendente e la pensione: il primo è dichiarato dal 55,9% dei contribuenti, mentre la seconda dal 34,1%. Inoltre, nella classificazione per reddito prevalente, l'85,1% dei contribuenti IRPEF risulta avere come fonte principale il lavoro dipendente o la pensione. In questo senso, pur non essendo esaustiva, la base utilizzata copre quindi la maggior parte dei percettori di redditi fiscalmente rilevanti.

Un limite è invece associato al fatto è che l'indicatore non cattura in modo completo i redditi assoggettati a regimi sostitutivi o che non confluiscono nell'imponibile IRPEF ordinario utilizzato per il calcolo. Questo punto riguarda, in particolare, i contribuenti in regime forfetario che non presentano anche altri redditi IRPEF, oltre più in generale i redditi che, pur presenti nella base statistica complessiva del Dipartimento, sono trattati separatamente rispetto all'imponibile ordinario. Ne consegue che l'indicatore va interpretato come una misura del reddito fiscale individuale medio rilevante ai fini IRPEF, non come una misura esaustiva del reddito individuale complessivo e, ancor meno, del reddito familiare medio. Questo aspetto diventa problematico soprattutto se i soggetti esclusi presentano livelli reddituali sistematicamente diversi da quelli inclusi e se la loro incidenza varia in modo marcato tra territori. In tal caso, la media osservata può discostarsi in misura non trascurabile dal reddito medio effettivo della popolazione residente.

Infine, i dati ISTAT sulla popolazione residente comunale sono utilizzati nella fase di aggregazione sovra-comunale. In particolare, le misure di prezzo e reddito a livello comunale vengono sintetizzate a livello provinciale mediante medie ponderate con la popolazione residente, così da attribuire un peso maggiore ai comuni più popolosi, considerando i soli comuni per i quali sono disponibili sia le quotazioni di compravendita sia quelle di locazione. Le stime provinciali vanno pertanto lette come sintesi ponderate delle condizioni osservate nei comuni appartenenti a ciascuna provincia.

Combinando a livello provinciale i dati OMI e quelli MEF, vengono quindi costruiti una serie di indicatori di accessibilità abitativa. Tra questi rientrano, per esempio, i metri quadrati acquistabili con un anno di reddito netto medio, i metri quadrati affittabili destinando al canone una determinata quota del reddito annuo, il numero di annualità di reddito richieste per acquistare abitazioni di dimensione prefissata e la quota di reddito necessaria per sostenere il canone di abitazioni di diversa ampiezza.

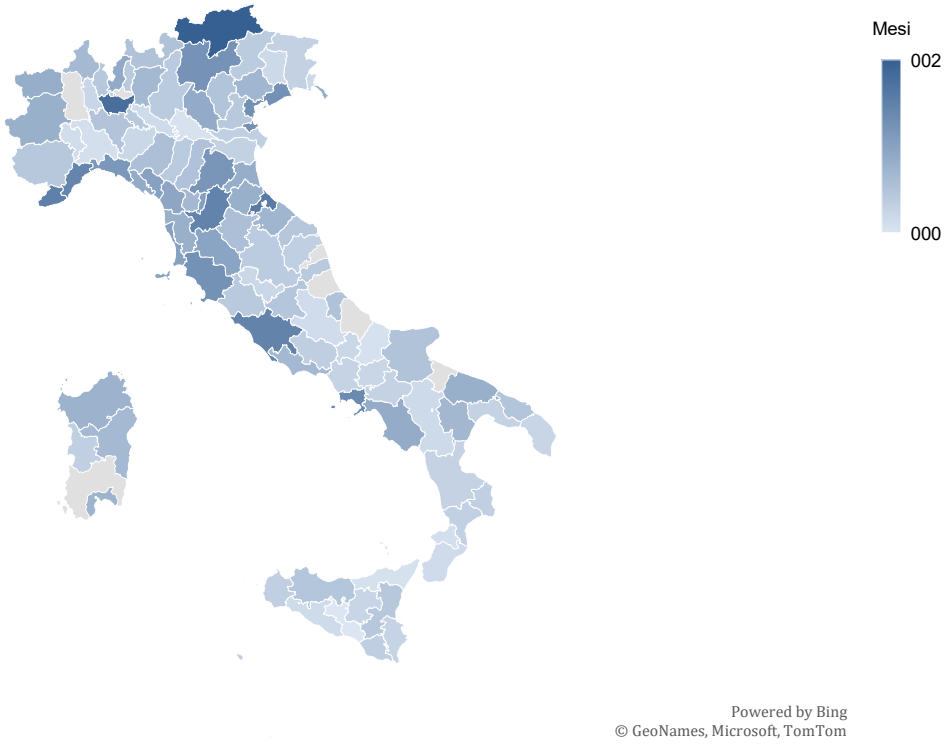
Sul versante della proprietà, la distribuzione provinciale dell'accessibilità presenta ampie differenze. Nella provincia mediana occorrono circa 0,74 mesi di reddito per acquistare 1 mq, mentre la media sale a 0,82 mesi. Il fatto che la media sia superiore alla mediana segnala che il dato nazionale è trascinato verso l'alto da un gruppo relativamente ristretto di province molto onerose. La stessa indicazione emerge dal confronto tra le code della distribuzione: il 10% delle province meno costose si colloca sotto 0,54 mesi di reddito per acquistare 1 mq, mentre il 10% di quelle più costose supera 1,24 mesi, con un rapporto tra 90° e 10° percentile pari a circa 2,3. In altri termini, le province collocate nella parte alta della distribuzione presentano un rapporto tra prezzi e redditi più che doppio rispetto a quello osservato nella parte bassa. La dispersione territoriale non è quindi marginale né riconducibile a pochi casi isolati, ma riflette una struttura fortemente asimmetrica, nella quale una piccolo gruppo di province concentra livelli di onerosità nettamente superiori al profilo medio del paese.

ASSONIME - Riproduzione riservata

Guardando ad alcuni casi concreti, nel 2023 il valore più elevato si è osservato a Bolzano, dove occorrono circa 1,74 mesi di reddito per acquistare un metro quadrato, seguita da Milano (1,60), Rimini (1,48), Imperia (1,42), Firenze (1,40) e Roma (1,39). All'estremo opposto, province come Caltanissetta, Mantova, Messina, Campobasso e Vibo Valentia si collocano tra circa 0,43 e 0,50 mesi. Il divario tra estremi è quindi molto ampio e conferma che l'onerosità dell'accesso alla proprietà si distribuisce in modo fortemente diseguale sul territorio nazionale (Figura 1.1).

Queste differenze emergono ancora più chiaramente quando il rapporto viene tradotto in un esempio di acquisto riferito ad una abitazione di 80 mq. Nella provincia mediana sono necessari circa 5 anni di reddito per l'acquisto. Nei mercati più onerosi l'ordine di grandezza cambia in modo netto. A Bolzano servono circa 11,6 anni di reddito, a Milano 10,7, a Rimini 9,9, a Imperia 9,5, a Firenze 9,3, a Roma 9,3. All'estremo opposto, in province come Caltanissetta il valore scende a circa 2,8 anni. Ciò che a livello aggregato può apparire come una dinamica dei prezzi relativamente moderata assume quindi, in una parte del territorio, il profilo di una netta barriera economica.

Figura 1.1 - Mesi di reddito netto necessari per acquistare 1mq

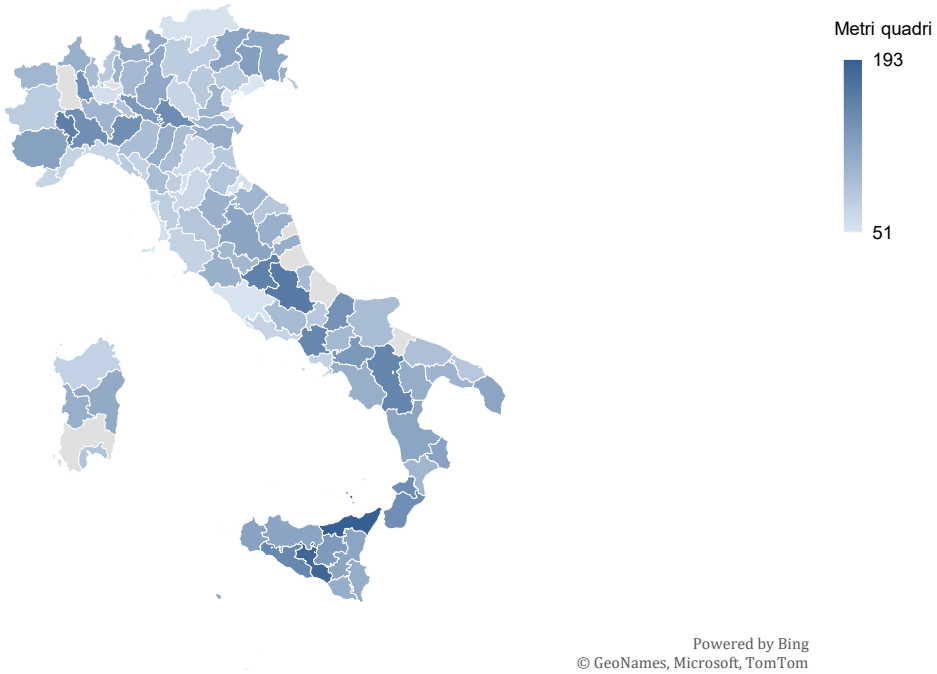


Fonte: elaborazione propria su dati OMI & MEF.

Un quadro analogo emerge sul versante della locazione. In questo caso l'accessibilità viene misurata in termini di superficie affittabile destinando al canone il 30% del reddito annuo individuale. Nella provincia mediana tale soglia consente di affittare circa 103,5 mq, mentre la media sale a 104,4 mq, segnalando una distribuzione ampia e non simmetrica. Il 10% delle province meno accessibili si colloca sotto 69,9 mq, mentre il 10% di quelle più accessibili supera 144,8 mq, con un rapporto tra 90° e 10° percentile pari a circa 2,1. Anche per gli affitti, quindi, la sostenibilità economica dell'accesso al mercato non si distribuisce in modo uniforme sul territorio. La dispersione provinciale appare tuttavia lievemente meno accentuata di quella osservata sul versante della proprietà, restando comunque molto elevata.

ASSONIME - Riproduzione riservata

Figura 1.2 - Superficie affittabile destinando al canone il 30% del reddito annuo



Fonte: elaborazione propria su dati OMI & MEF.

Guardando a casi concreti, nelle province meno accessibili la quota del 30% del reddito consente di affittare poco più di 50 mq a Venezia, circa 55 mq a Roma, 57 mq a Bolzano, 58 mq a Rimini e Livorno, 58 mq a Prato. All'estremo opposto, la stessa quota di reddito consente di affittare circa 193 mq a Messina, 187 mq a Caltanissetta, 166 mq a L'Aquila, 162 mq ad Asti, 158 mq a Rieti. Il dato medio nazionale nasconde quindi una dispersione provinciale molto marcata: in una parte del territorio il mercato della locazione resta relativamente accessibile, mentre in un gruppo ristretto ma rilevante di province il canone comprime severamente la capacità abitativa espressa dal reddito (Figura 1.2). A parità di bisogno abitativo, dunque, lo sforzo economico richiesto alle famiglie dipende in misura rilevante dal territorio in cui quel bisogno si manifesta.

1.1.6 Oltre il reddito, la ricchezza

Al netto dell'andamento dei prezzi e delle dinamiche reddituali, l'accessibilità al mercato immobiliare dipende anche dalla possibilità di sostenere i costi iniziali di acquisto, a partire dall'anticipo richiesto per il mutuo e dalle altre spese di ingresso. In questo ambito, l'evidenza mostra per esempio come un miglioramento della capacità di sostenere la rata del mutuo possa essere compensata da un irrigidimento del vincolo di anticipo iniziale, dovuto in passato soprattutto alla riduzione dei *loan-to-value* praticati dalle banche.[14] Questo implica che anche nei contesti in cui il rapporto medio tra prezzi e redditi appare relativamente meno sfavorevole, l'accesso alla proprietà può restare selettivo per le famiglie con minore ricchezza liquida. La geografia provinciale dell'accessibilità (il rapporto tra prezzi e reddito) va quindi letta come una misura importante, ma non esaustiva:

[14] Liberati, Danilo, and Valerio Paolo Vacca. "With (more than) a little help from my bank. Loan-to-value ratios and access to mortgages in Italy." *Loan-to-Value Ratios and Access to Mortgages in Italy (February 25, 2016). Bank of Italy Occasional Paper* 315 (2016).

ASSONIME - Riproduzione riservata

identifica dove il costo dell'abitare è più pesante rispetto al reddito, ma può sottostimare le difficoltà di ingresso effettive quando il vincolo rilevante è l'anticipo iniziale più che la sostenibilità della rata.

In questo contesto, i dati suggeriscono come l'accesso alla proprietà dipenda in misura crescente non soltanto dal reddito corrente, ma proprio dalla disponibilità di risorse patrimoniali e trasferimenti intra-familiari. Il patrimonio familiare tende così a svolgere una funzione di compensazione rispetto a un mercato della proprietà nel quale l'ingresso risulta sempre più selettivo. Nel 2024, tra coloro che hanno acquistato una casa il 52,3% dichiara di aver ricevuto, in tutto o in parte, un aiuto economico da parte dei genitori o di altri familiari. La quota supera il 70% nella fascia under 35.[15] L'importanza della disponibilità di garanzie e risorse patrimoniali iniziali, soprattutto per i più giovani, è dimostrata anche dal fatto che le famiglie con un capofamiglia sotto i 35 anni hanno una probabilità di rifiuto del credito immobiliare quasi 30 punti percentuali più elevata rispetto alle famiglie più anziane.[16] Queste dinamiche contribuiscono così a ridurre l'accesso al credito e ad alimentare di conseguenza la pressione sul mercato degli affitti, soprattutto tra alcune specifiche fasce della popolazione.

1.1.7 *L'housing overburden*

A questo punto, è chiaro come prezzi, redditi e ricchezza rappresentano le componenti chiave per valutare l'accessibilità abitativa. Tuttavia, queste variabili non esauriscono il tema della sostenibilità dei costi dell'abitare per le famiglie. Per cogliere per intero questa dimensione è necessario spostare l'attenzione su indicatori che considerino l'incidenza complessiva della spesa abitativa sui bilanci familiari, non solo il prezzo di vendita o il canone di locazione. In questa prospettiva, l'*housing cost overburden* offre una misura più diretta e completa della pressione economica associata all'abitare, e consente di valutare in che misura le tensioni osservate sul mercato si traducano in difficoltà effettive per le famiglie.

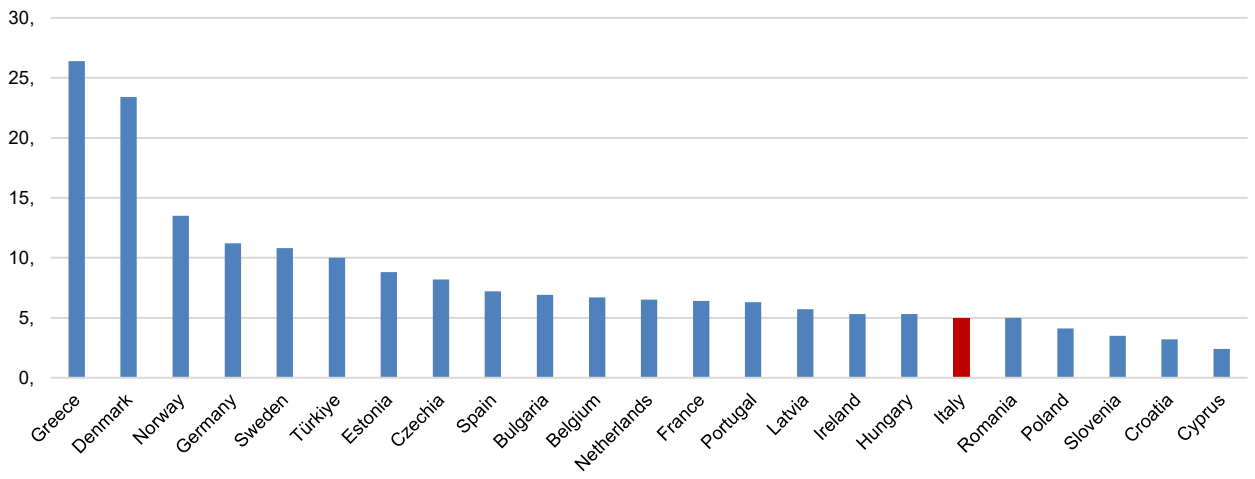
L'indicatore di *housing cost overburden* misura in particolare la quota di popolazione che vive in famiglie per le quali il costo complessivo dell'abitare (comprensivo, a seconda del titolo di godimento, di canoni di affitto o interessi sul mutuo, oltre a utenze e altre spese abitative correnti) supera il 40% del reddito disponibile. È quindi un indicatore di pressione economica effettiva: serve a capire in quale misura i costi abitativi risultino eccessivi rispetto alle risorse delle famiglie. Letto in questa prospettiva, consente quindi di spostare l'attenzione dal funzionamento del mercato immobiliare in senso stretto alle condizioni di sostenibilità dell'abitare.

Nel 2025, in Italia, la quota di popolazione in *housing cost overburden* è pari al 5% (Figura 1.3). Il dato segnala una pressione non trascurabile, ma inferiore a quella osservata nel confronto europeo: nell'ultimo anno comparabile, il 2024, l'Italia si colloca al 5,1%, contro il 8,2% della media UE. Anche la dinamica dell'ultimo decennio va nella stessa direzione. Tra il 2015 e il 2025 la quota si è ridotta di circa 4 punti percentuali, dall'8,6% al 5%. Ne emerge quindi un quadro in cui, a livello aggregato, il peso medio dei costi abitativi complessivi sui redditi si è attenuato nel tempo, e rimane inferiore alla media europea.[17]

ASSONIME - Riproduzione riservata

[15] https://www.gruppoeditorialesanpaolo.it/area-stampa/2024/famiglia-casa-e-citta-il-cisf-family-report-2024
[16] https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/temi-discussione/2018/2018-1164/en_tema_1164.pdf
[17] https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tespm140/default/table?lang=en

Figura 1.3 - Percentuale della popolazione in *housing cost overburden (2025)*



Fonte: elaborazione su dati Eurostat.

Anche in questo caso emergono tuttavia importanti differenze. Coerentemente con la dinamica dei prezzi, la pressione abitativa è anzitutto più elevata nei contesti urbani. La quota di popolazione in *housing cost overburden* è pari al 6,7% nelle città, al 4,4% nei piccoli centri e nelle periferie, e al 3,7% nelle aree rurali. Il gradiente territoriale è quindi netto: il costo eccessivo dell'abitare si concentra maggiormente nelle aree più urbanizzate, dove la pressione della domanda e livelli elevati di prezzi e canoni incidono più direttamente sui bilanci familiari.[18]

Oltre che tra aree territoriali, l'incidenza dei costi abitativi sui bilanci familiari varia in maniera marcata anche tra diverse fasce di reddito. Nel 2025, le famiglie con un reddito disponibile inferiore al 60% della mediana hanno destinato ai costi abitativi il 28,6% del loro reddito, contro il 10,8% delle famiglie collocate al di sopra di tale soglia. Il valore medio complessivo del 14,1%, riflette quindi una distanza molto marcata tra gruppi reddituali. [19] Per le famiglie a basso reddito il peso dell'abitare è circa due volte e mezzo quello osservato per il resto della popolazione.[20]

Benché utili per avere un quadro puntuale dell'accessibilità abitativa, questi dati vanno interpretati con cautela. Riflettono infatti solo i nuclei familiari che hanno già formato un'unità abitativa autonoma, e la letteratura economica mostra come la decisione di formare un nuovo nucleo abitativo dipenda in misura rilevante proprio dalla stabilità economica.[21] In particolare, una maggiore stabilità occupazionale accresce la probabilità di formare un nuovo nucleo familiare, mentre l'insicurezza lavorativa tende a rinviare l'uscita dalla famiglia di origine e il consumo di servizi abitativi.[22] In questo contesto, una parte della pressione economica associata all'abitare può quindi tradursi non in un maggiore *overburden* osservato, ma nel rinvio stesso dell'uscita dal nucleo familiare di origine. Gli indicatori basati sui nuclei già costituiti tendono quindi a cogliere soltanto una

[18] Tra il 2015 e il 2025 l'indicatore è sceso di 4,7 punti percentuali nelle città, di 3,3 punti nei piccoli centri e nelle periferie e di 2,3 punti nelle aree rurali.
[19] https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?etrans=es&title=Living_conditions_in_Europe_-_housing&wpacode=6237
[20] Negli ultimi dieci anni, l'incidenza è scesa di 6,6 punti percentuali per le famiglie sotto il 60% della mediana e di circa 2 punti percentuali per quelle sopra tale soglia.
[21] Barceló, Cristina, and Ernesto Villanueva. "The risk of job loss, household formation and housing demand: Evidence from differences in severance payments." (2019).
[22] Mínguez, Almudena Moreno. "Economic crisis and the new housing transitions of young people in Spain." *International Journal of Housing Policy* 16.2 (2016): 165-183.

ASSONIME - Riproduzione riservata

parte della difficoltà abitativa effettiva, sottostimando il fabbisogno potenziale soprattutto tra le fasce più giovani della popolazione.

1.1.8 La scelta tra proprietà e affitto

I dati sin qui considerati descrivono le condizioni di accesso al mercato abitativo in generale, senza esplicitare le considerazioni economiche alla base della scelta tra affitto e proprietà. Questa decisione può essere letta come il risultato di un confronto tra il valore assicurativo della proprietà (cioè la stabilità abitativa e patrimoniale che essa offre lungo il ciclo di vita) e il suo costo di liquidità, che deriva dall'immobilizzazione del risparmio, dal pagamento iniziale, dai costi di transazione e dalla minore flessibilità. In un quadro di questo tipo, la proprietà tende a risultare più conveniente quando il rischio di reddito è elevato, il welfare è relativamente poco protettivo, il mercato dell'affitto è poco efficiente e la fiscalità sulla proprietà favorisce la prima casa. L'affitto, al contrario, tende a risultare più efficiente quando la mobilità è alta, la liquidità iniziale è scarsa e il reddito è instabile.

Applicando un modello strutturale di ciclo di vita calibrato sul caso italiano, emerge come l'elevato tasso di proprietà non rappresenti semplicemente un tratto culturale, ma una risposta razionale e coerente con l'assetto istituzionale ed economico corrente.[23] Il modello di ciclo di vita calibrato su cinque grandi economie europee restituisce anzitutto per l'Italia una stima del livello atteso/razionale di proprietà (la quota di popolazione che vive in un'abitazione di proprietà) intorno al 77%, con uno scarto minimo rispetto al dato effettivamente osservato, che nel 2024 era pari al 75,9%, contro una media UE del 68%. A tale risultato concorrono alcuni parametri strutturali: una probabilità di disoccupazione calibrata al 7%, un tasso di sostituzione del reddito da lavoro pari a 0,60 (generosità del sistema di welfare), inferiore a quello tedesco (0,75) e francese (0,70), un rapporto *loan-to-value* medio dell'80% e una probabilità di trasferimento familiare intorno al 15% tra i 30 e i 40 anni. In questo contesto, la casa svolge non solo una funzione patrimoniale, ma anche una funzione assicurativa, resa più rilevante dalla debolezza relativa del mercato della locazione e dal ruolo svolto dal sostegno familiare nel superare il vincolo del pagamento iniziale.

Questa logica aggregata, tuttavia, nasconde una forte eterogeneità individuale. La convenienza relativa tra affitto e proprietà cambia sensibilmente al variare di età, ricchezza iniziale, stabilità del reddito, mobilità territoriale e situazione familiare. Nei profili simulati per il caso italiano, la probabilità razionale di acquisto varia dall'8% per un immigrato giovane a basso reddito e senza ricchezza iniziale al 95% per un anziano già proprietario; è pari al 28% per un giovane single laureato senza patrimonio iniziale, al 22% per un professionista ad alta mobilità, al 41% per un lavoratore autonomo con reddito volatile. Sale al 52% per un immigrato quarantenne con risparmio accumulato, al 62% per una coppia con trasferimento familiare e al 74% per una coppia immigrata matura con reddito medio, risparmio e forte radicamento territoriale. La tassonomia che ne risulta è chiara: la proprietà richiede simultaneamente sufficiente liquidità per superare il vincolo del mutuo, stabilità familiare per evitare liquidazioni forzate, bassa mobilità per ammortizzare i costi di transazione e reddito abbastanza stabile per estinguere il debito. In assenza anche di una sola di queste condizioni, la scelta ottimale può spostarsi verso il mercato della locazione.

[23] Il *paper* con l'elaborazione completa del modello viene fornito su richiesta (Giuseppe Russo, 2026).

ASSONIME - Riproduzione riservata

Gli esercizi controfattuali effettuati nell'ambito dello stesso modello confermano questa lettura. Un aumento di 3 punti percentuali della disoccupazione spinge la proprietà aggregata dal 77% al 79%, perché cresce il valore assicurativo della casa. Una riduzione del 10% dei prezzi delle abitazioni la porta all'81%. Al contrario, l'introduzione di una tassazione patrimoniale dello 0,5% la riduce al 71% e una tassazione dell'1% la porta al 65%. Se l'Italia convergesse verso parametri più vicini ai paesi *core* europei (minore disoccupazione, welfare più generoso, mercato dell'affitto più efficiente e minore ruolo dei trasferimenti familiari) la proprietà aggregata scenderebbe ad un intervallo tra il 58% e il 62%, con il calo più forte nelle coorti tra 30 e 45 anni. Ne deriva che la specificità italiana non sia semplicemente un'eccessiva propensione alla proprietà, ma la debolezza del segmento locativo come alternativa strutturalmente valida. In un paese in cui l'acquisto resta economicamente razionale per una parte ampia delle famiglie, rendere il mercato dell'affitto più trasparente, stabile e di qualità diventa essenziale per quei gruppi di popolazione (giovani ad alta mobilità, lavoratori con redditi instabili, famiglie in transizione e nuclei con scarsa liquidità iniziale) per i quali la proprietà non rappresenta la scelta economicamente più efficiente e razionale.

Questa eterogeneità che emerge dal modello mostra ancora una volta come la questione abitativa non possa essere letta soltanto in termini aggregati, ma richieda di considerare in che modo i bisogni si distribuiscano lungo il ciclo di vita, e tra gruppi sociali diversi. È in questa prospettiva che le trasformazioni demografiche diventano centrali: cambiano la composizione della domanda abitativa e rendono più evidente la necessità di soluzioni differenziate.

1.2 La demografia e i nuovi bisogni abitativi

L'evidenza sin qui esaminata ha mostrato come la questione abitativa italiana non coincida con una crescita generalizzata dei prezzi, ma con difficoltà di accesso concentrate in specifici segmenti della domanda, soprattutto tra giovani, fasce di reddito più basse e popolazione urbana. È in questi gruppi che la debolezza dei redditi e la pressione della locazione si combinano più chiaramente. Nello scarto tra il funzionamento del mercato privato e la capacità economica effettiva della domanda si colloca il tema dell'edilizia sociale e, più in generale, dell'*housing affordable*.

Questo scarto emerge in modo particolare lungo due direttrici. La prima riguarda l'invecchiamento della popolazione, che modifica la struttura dei bisogni abitativi, accresce il peso degli anziani soli e rende più evidente la carenza di soluzioni intermedie tra abitazione ordinaria, assistenza domiciliare e residenzialità assistita. In questo quadro acquistano così rilievo sia il tema del *senior housing* sia, più in generale, quello di un'offerta abitativa accessibile con servizi per la popolazione anziana più fragile. La seconda direttrice riguarda invece le generazioni più giovani, per le quali salari deboli, precarietà lavorativa e costi abitativi relativamente elevati rendono più difficile l'autonomia residenziale. Da qui derivano sia una domanda abitativa compressa, che resta più a lungo assorbita nella famiglia di origine, sia una crescente pressione sui segmenti più accessibili del mercato della locazione, tra cui quello dello *student housing*.

1.2.1 L'invecchiamento della popolazione

L'Italia si colloca stabilmente tra i Paesi più anziani al mondo. Ciò è il frutto di dinamiche di lungo periodo che combinano un progressivo aumento della speranza di vita e una persistente riduzione della natalità, con il tasso di fecondità che si mantiene stabilmente al di sotto della soglia di sostituzione generazionale, intorno a 1,2 figli per donna. A pesare però non è solo la fecondità: si è ridotto il numero stesso dei potenziali genitori.

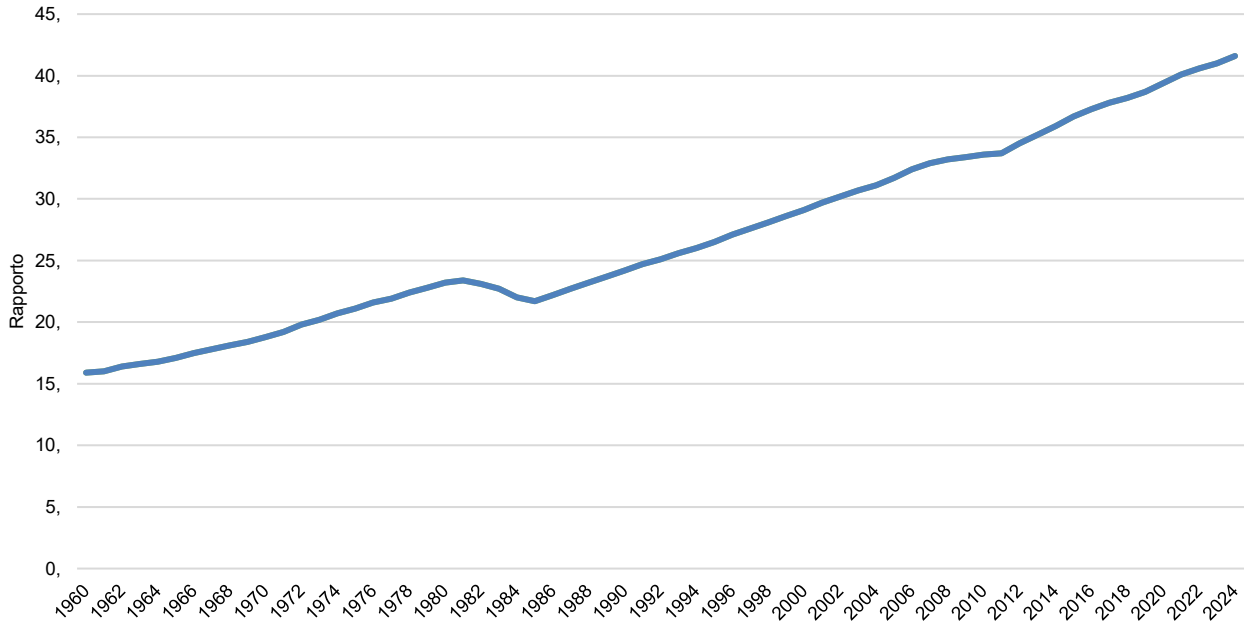
ASSONIME - Riproduzione riservata

La popolazione femminile tra 15 e 49 anni è passata da 14,3 a 11,4 milioni tra il 1995 e il 2025; quella maschile da 14,5 a 11,9 milioni.[24]

In questo quadro, il rapporto tra popolazione giovane e anziana si è progressivamente ridotto, riflettendo un crescente peso delle fasce più anziane sulla popolazione attiva. Il rapporto tra la popolazione di 65 anni e più e quella tra 20 e 64 anni è passato da 35,9 nel 2014 a 41,6 nel 2024. Oggi ci sono quasi 42 anziani ogni 100 persone in età centrale (Figura 1.4) e le proiezioni indicano che questo rapporto potrebbe superare il 65% entro il 2080.[25]

Nel 2025, la popolazione di 65 anni e più ha raggiunto 14 milioni 821 mila individui, pari al 25,1% della popolazione totale. Secondo le più recenti previsioni ISTAT, questa quota potrebbe salire al 34,6% entro il 2050.[26] L'invecchiamento si concentra in modo particolare nella popolazione di 85 anni e più, che rappresenta oggi il 4,3% del totale. Nello scenario mediano delle più recenti previsioni demografiche, la loro incidenza potrebbe salire al 7,2% entro il 2050.[27] Si tratta della fascia in cui si concentra la maggior incidenza di fragilità fisica, con limitazioni funzionali e necessità di assistenza continuativa che hanno evidenti implicazioni per il sistema abitativo e sanitario.

Figura 1.4 - Tasso di dipendenza: popolazione over 65 rispetto a popolazione 20-64



Fonte: elaborazione su dati Istat.

L'invecchiamento della popolazione rappresenta una trasformazione strutturale destinata a ridefinire in profondità non solo l'organizzazione economica e sociale del Paese, ma anche le caratteristiche e i bisogni del sistema abitativo. Primo: produce un effetto di permanenza. Una popolazione più anziana tende a occupare più a lungo le abitazioni, riducendo il *turnover* dello stock disponibile.

[24] https://www.istat.it/comunicato-stampa/indicatori-demografici-anno-2025/
[25] https://www.istat.it/wp-content/uploads/2025/07/Report_Population-and-household-projections_Base-112024.pdf
[26] https://www.istat.it/comunicato-stampa/indicatori-demografici-anno-2025/
[27] https://www.istat.it/wp-content/uploads/2025/07/Report_Previsioni-della-popolazione-residente-e-delle-famiglie_Base-Base-112024.pdf

ASSONIME - Riproduzione riservata

Secondo: genera un effetto di composizione della domanda. L'aumento di nuclei anziani di piccola dimensione, spesso composti da persone sole, accresce il fabbisogno di alloggi di dimensioni più contenute, economicamente sostenibili, accessibili e collocati in contesti ben serviti. Nel 2024, in Italia le persone sole sono 9,7 milioni e, tra queste, 4,6 milioni hanno almeno 65 anni. Secondo le previsioni, gli ultrasessantacinquenni che vivono soli aumenterebbero a 6,5 milioni nel 2050. Più in generale, crescerebbero anche le famiglie senza nucleo, una categoria più ampia che comprende sia le persone sole sia le famiglie multi-personali prive di relazioni di coppia o genitore-figlio: queste passerebbero da 10,4 a 11,9 milioni tra il 2024 e il 2050, aumentando dal 39,3% al 44,3% del totale delle famiglie.[28] A livello europeo, i dati pre-pandemici mostrano come quasi la metà delle persone di 65 anni e più vive in abitazioni sotto-occupate (46,9%). Inoltre, tra gli anziani che vivono soli, il 34,4% è in affitto: il 21,9% a prezzi di mercato e il 12,5% a canone ridotto o gratuito, categoria che include anche, ma non esclusivamente, il *social housing*.[29]

Terzo: accresce la domanda di soluzioni di *affordable housing*, *social housing* e *housing with care* per la componente più fragile della popolazione anziana, in particolare per le persone sole, a basso reddito o con bisogni assistenziali crescenti.[30]

In questo quadro, acquista quindi sempre più rilievo il cosiddetto *senior housing*, inteso in senso ampio come l'insieme delle soluzioni abitative con servizi di supporto e assistenziali, collocate tra l'abitazione ordinaria e la residenzialità sanitaria. Si tratta di un continuum di soluzioni intermedie tra casa e cura, pensate per anziani che non necessitano ancora di assistenza sanitaria continuativa ma richiedono un contesto abitativo più sicuro, servizi di supporto o una maggiore integrazione con la rete della cura. Le definizioni variano tra paesi, ma in quest'area rientrano, ad esempio, le abitazioni protette (*sheltered homes*), le formule di vita indipendente o residenze per anziani autosufficienti (*independent living* o *retirement apartments*), le soluzioni abitative con assistenza (*assisted living*), le residenze integrate per anziani (*integrated retirement communities*), i villaggi residenziali per anziani (*retirement villages*).[31]

Lo sviluppo del settore appare oggi ancora disomogeneo e non soddisfa i bisogni sociali dell'invecchiamento. Le soluzioni intermedie tra abitazione ordinaria e cura istituzionale restano limitate e, anche dove queste esistono, la loro accessibilità economica appare spesso compromessa a causa dei costi elevati.[32] Nel caso italiano, il segmento è ancora in una fase iniziale e intercetta soprattutto una domanda relativamente abbiente: le rette mensili delle residenze di *senior living* sono comprese tra 1.500 e 4.000 euro, con una localizzazione prevalente nel Centro-Nord.[33] Allo stesso tempo, gli operatori del settore riportano liste d'attesa, segnalando quindi una domanda in crescita che non è ancora pienamente soddisfatta. Il *senior housing* rappresenta così una componente crescente del mercato abitativo, ma accanto al prodotto rivolto alla fascia più solvibile resta

ASSONIME - Riproduzione riservata

[28] https://www.istat.it/wp-content/uploads/2025/07/Report_Previsioni-della-popolazione-residente-e-delle-famiglie_Base-Base-112024.pdf
[29] https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/SEPDF/cache/80394.pdf
[30] https://www.oecd.org/en/publications/the-economic-benefit-of-promoting-healthy-ageing-and-community-care_0f7bc62b-en/full-report/how-to-ensure-better-ageing-in-place_c4a6cb66.html
[31] https://www.oecd.org/en/publications/the-economic-benefit-of-promoting-healthy-ageing-and-community-care_0f7bc62b-en/full-report/promoting-the-continuum-of-care-in-the-community_3ccd04bd.html. https://www.gov.uk/government/publications/the-older-peoples-housing-taskforce-report/our-future-homes-housing-that-promotes-wellbeing-and-community-for-an-ageing-population
[32] https://www.oecd.org/en/publications/the-economic-benefit-of-promoting-healthy-ageing-and-community-care_0f7bc62b-en/full-report/promoting-the-continuum-of-care-in-the-community_3ccd04bd.html
[33] https://www.reuters.com/business/finance/italy-discovers-silver-housing-traditional-elder-care-buckles-2026-04-08/

aperto il tema di incrementare la presenza di soluzioni di *affordable housing* e *social housing* con servizi per la parte più fragile della popolazione anziana, oggi carenti.

In questo quadro, la crescita attesa della popolazione più anziana combinata con l'attuale limitata disponibilità di soluzioni dedicate fanno del *senior housing* un segmento sempre più rilevante sul piano sociale, e promettente su quello economico. Il potenziale di crescita del settore è maggiore nei paesi in cui, come l'Italia, la popolazione over 80 è prevista in aumento e la dotazione di posti nelle strutture dedicate resta oggi relativamente bassa. Tra i mercati europei con il maggiore potenziale vengono segnalati in particolare Regno Unito, Irlanda, Francia e Paesi Bassi. Come visto, anche l'Italia si colloca in un contesto di domanda prospettica favorevole e offerta relativamente contenuta.[34]

1.2.2 Sul fronte opposto, i giovani

Le dinamiche abitative che si generano dall'invecchiamento della popolazione si intrecciano, sul fronte opposto, con le difficoltà delle generazioni più giovani nell'accesso ad una abitazione autonoma.

Nel confronto europeo, l'Italia si distingue per una permanenza particolarmente prolungata dei giovani nel nucleo familiare di origine. Nel 2024, l'età media di uscita dalla famiglia di origine è pari a 30,1 anni, a fronte di una media UE di 26,2. Solo Croazia (31,3), Slovacchia (30,9) e Grecia (30,7) registrano valori più elevati, mentre nei paesi nordici il passaggio all'autonomia abitativa avviene quasi un decennio prima: 21,4 anni in Finlandia, 21,7 in Danimarca e 21,9 in Svezia.[35]

Questa distanza dal profilo medio europeo non rappresenta soltanto un fenomeno culturale, ma riflette un insieme di condizioni economiche che incidono sulla capacità di accesso al mercato abitativo. Nel 2023, in Italia il tasso di disoccupazione tra i 15 e i 24 anni era pari al 22,7%, ben al di sopra sia della media UE (14,5%) sia di quella dell'area euro (14,4%).[36] Nello stesso anno, la quota di giovani tra 15 e 29 anni che non lavorano e non sono inseriti in percorsi di istruzione o formazione (NEET) raggiungeva il 16,1%, contro l'11,2% della media UE, mentre il tasso di occupazione dei 20-29enni si fermava al 49,4%, a fronte del 65,9% europeo.[37] Anche per i giovani che entrano nel mercato del lavoro, la stabilità resta debole: nel 2024, il 34,3% dei dipendenti tra 15 e 29 anni aveva un contratto temporaneo, contro il 31,1% della media UE, una delle quote più elevate dell'Unione.[38] A ciò si aggiunge una più generale debolezza della qualità economica dell'occupazione giovanile: in Italia i giovani entrano nel mercato del lavoro con retribuzioni relativamente basse e minori probabilità di transizione verso rapporti di lavoro stabili rispetto a molti altri paesi europei e OECD.[39] In questo quadro, la permanenza prolungata nella famiglia di origine riflette quindi non solo un rinvio delle scelte abitative per fattori culturali, ma anche una più debole capacità di sostenere in modo continuativo i costi dell'autonomia residenziale.

ASSONIME - Riproduzione riservata

[34] https://www.pgim.com/content/dam/pgim/us/en/pgim-real-estate/active/documents/outlooks/2025_European_Real_Estate_Outlook.pdf
[35] https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?etrans=sl&title=Young_people_-_housing_conditions
[36] https://employment-social-affairs.ec.europa.eu/employment-and-social-developments-europe-2024-upward-social-convergence-eu-and-role-social_en
[37] https://employment-social-affairs.ec.europa.eu/employment-and-social-developments-europe-2024-upward-social-convergence-eu-and-role-social_en
[38] https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Temporary_and_permanent_employment_-_statistics
[39] OECD (2026), Economic Survey of Italy 2026

Questa difficoltà delle generazioni più giovani ad accedere a un'abitazione autonoma modifica anch'essa la composizione della domanda e il funzionamento del mercato abitativo. Primo: produce un effetto di compressione della domanda. Una parte del fabbisogno abitativo giovanile non si traduce immediatamente in domanda di mercato, ma resta assorbita nella permanenza prolungata nella famiglia di origine. Secondo: genera un effetto di concentrazione della domanda. Quando viene espressa, la domanda giovanile tende a rivolgersi soprattutto verso alloggi di piccole dimensioni e relativamente più accessibili, in particolare nel mercato della locazione e nei contesti urbani ad alta attrattività. Questo rafforza la competizione per lo stock disponibile e contribuisce ad aggravare il problema dell'accessibilità abitativa.[40] Terzo: accresce la domanda di soluzioni di *affordable housing*, *social housing* e *student housing*. Questo avviene non solo per le fasce più fragili in senso stretto, ma anche per giovani lavoratori e studenti che, pur non rientrando spesso nei segmenti di povertà, non dispongono di redditi sufficienti o abbastanza stabili per sostenere i costi del mercato privato in modo continuativo.

In questo senso, il segmento dello *student housing* rappresenta una manifestazione particolarmente visibile della più ampia tensione tra domanda abitativa e offerta accessibile nei principali poli universitari.[41] Il settore è oggi caratterizzato da un'insufficienza strutturale dell'offerta dedicata rispetto alla domanda. Su scala europea, si stima una carenza attuale di circa 3 milioni di posti letto per studenti, destinata ad ampliarsi di ulteriori 200.000 unità nei prossimi cinque anni, con un'opportunità di investimento associata a questo divario di circa 450 miliardi di euro.[42]

In questo quadro, l'Italia si colloca stabilmente tra i paesi meno performanti. Nell'anno accademico. 2024/2025 gli iscritti all'università superavano i 2 milioni, mentre i posti letto dedicati erano circa 83.000. Ciò significa che solo una quota molto ridotta degli studenti può accedere a strutture pensate specificamente per la domanda universitaria. La copertura italiana resta così intorno al 4%, molto al di sotto dei principali mercati europei.[43] Anche guardando non all'intera popolazione studentesca, ma agli studenti che si spostano per studiare, il divario tra domanda e offerta resta ampio: gli studenti fuori sede sono circa otto volte i posti disponibili. Questo fa dello *student housing* uno dei segmenti in cui la carenza di offerta abitativa diventa più marcata e misurabile.

Questa scarsità ha due conseguenze. La prima è socio-economica: quando l'offerta dedicata non è sufficiente, gli studenti si riversano sul mercato privato ordinario, aumentando la pressione su stanze e piccoli appartamenti nelle città universitarie, rendendo più costoso l'accesso allo studio lontano dal luogo di origine. La seconda è territoriale: i divari si concentrano soprattutto nei principali poli universitari. I maggiori fabbisogni potenziali si osservano a Milano, Roma, Torino e Bologna, e i nuovi posti in sviluppo nei prossimi anni non appaiono sufficienti a colmare il ritardo accumulato. In questo senso, lo *student housing* va letto non solo come un segmento del mercato immobiliare, ma come un'infrastruttura che condiziona concretamente il diritto allo studio e la mobilità territoriale dei giovani.[44]

ASSONIME - Riproduzione riservata

[40] https://housing.ec.europa.eu/document/download/2ad4c9f2-602b-43ba-9ed9-ef2ee059cf97_en?filename=0_1.pdf. https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2024/757653/EPRS_BRI%282024%29757653_EN.pdf
[41] https://www.anvur.it/sites/default/files/2026-03/Capitolo1-Le%20università-Rapporto-sul-sistema-della-formazione-superiore-e-della-ricerca-2026-web_0.pdf
[42] https://www.jll.com/en-uk/newsroom/europes-student-housing-shortage-to-reach-32-million-over-the-next-five-years
[43] https://pdf.euro.savills.co.uk/italy/06-2025-student-housing-spotlight.pdf
[44] https://pdf.euro.savills.co.uk/italy/06-2025-student-housing-spotlight.pdf

Benché rilevante, lo *student housing* rivolto al segmento universitario rappresenta tuttavia solo un aspetto della più ampia questione abitativa giovanile. Più in generale, per i giovani il nodo riguarda anche l'accesso al mercato locativo ordinario, la difficoltà di accumulare le risorse iniziali necessarie per l'acquisto e la scarsità di soluzioni intermedie tra mercato privato ed edilizia sociale. In questo quadro, oltre allo *student housing*, assumono quindi rilievo anche strumenti come l'offerta di alloggi in locazione a canone calmierato o concordato, le *housing allowances* rivolte ai giovani con redditi bassi o instabili, le garanzie pubbliche per il deposito cauzionale o per l'accesso al mutuo, nonché soluzioni abitative pensate per giovani lavoratori e coppie nelle prime fasi del ciclo di vita.[45] L'obiettivo, quindi, non dovrebbe essere solo quello di ampliare l'offerta per gli studenti, ma di costruire un segmento più ampio di *housing* accessibile che accompagni la transizione all'autonomia abitativa, anche oltre il perimetro universitario.

1.2.3 Il ruolo dell'immigrazione

Oltre l'invecchiamento della popolazione e le difficoltà dei giovani ad accedere al mercato abitativo, un terzo fattore socio-economico che contribuisce a ridefinire la domanda abitativa in Italia è l'immigrazione. La componente migratoria non rappresenta più un fenomeno emergenziale, ma una dimensione strutturale che incide sia sugli equilibri demografici e occupazionali sia sulla domanda di alloggi, in particolare nei segmenti più accessibili del mercato della locazione.

Nel 2024, a fronte di un saldo naturale negativo pari a 281 mila persone, il saldo migratorio netto con l'estero è stato positivo per 244 mila unità. Al 1° gennaio 2025 i residenti stranieri erano 5,42 milioni, pari al 9,2% della popolazione, mentre oltre un quinto dei nati nel 2024 aveva almeno un genitore straniero. Le previsioni demografiche descrivono un saldo migratorio netto con l'estero che resta ampiamente positivo nei prossimi decenni. Si prevede in particolare una prima fase più intensa, fino al 2040, con una media di flussi netti poco inferiore alle 200mila unità annue. In seguito, una fase di stabilizzazione che si protrae fino al 2080, con una media annuale di 165mila unità.[46] Anche sul fronte del mercato del lavoro la componente migratoria ha ormai un peso rilevante: nel 2024 gli occupati stranieri erano 2 milioni e 514 mila, pari al 10,5% del totale. In un paese che invecchia e perde popolazione in età attiva, questi dati indicano che una parte crescente della dinamica demografica, della natalità e della forza lavoro dipende dalla presenza straniera.[47]

La dimensione migratoria incide direttamente sulla distribuzione territoriale della domanda abitativa e sulla pressione esercitata sui segmenti più accessibili del mercato. Tende infatti a concentrarsi soprattutto nei segmenti a più basso costo del mercato della locazione e nei territori dove si addensano le opportunità di lavoro. Al 1° gennaio 2025, il 58,3% dei residenti stranieri viveva nel Nord e il 24,4% nel Centro, mentre nel Mezzogiorno risiedeva solo il 17,3% del totale. Le condizioni abitative della popolazione straniera risultano inoltre mediamente più fragili: nel 2024 il tasso di sovraffollamento per i cittadini non UE in Italia era pari al 50,7%, tra i più elevati dell'Unione europea. Più in generale, l'evidenza a livello UE mostra come il peso eccessivo dei costi abitativi colpisce molto più spesso i cittadini stranieri che quelli nazionali.[48]

ASSONIME - Riproduzione riservata

[45] https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2022/06/no-home-for-the-young_1f0d5ce2/adbee321-en.pdf. https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2024/757653/EPRS_BRI%282024%29757653_EN.pdf
[46] https://www.istat.it/comunicato-stampa/previsioni-della-popolazione-residente-e-delle-famiglie-base-1-1-2024/
[47] https://www.istat.it/wp-content/uploads/2025/03/Indicatori_demografici_2024.pdf
[48] https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20241016-1

Allo stesso tempo, la componente migratoria può svolgere anche una funzione di sostegno alla domanda abitativa nei territori colpiti da declino demografico, ma questo effetto resta diseguale e parziale. La presenza straniera è infatti meno intensa proprio nel Mezzogiorno, dove il calo della popolazione è più marcato. Perché l'immigrazione possa tradursi in un fattore di riequilibrio territoriale e abitativo occorre quindi un coordinamento più stretto tra politiche migratorie, del lavoro e dell'abitare. In assenza di questa integrazione, il rischio è duplice: da un lato, trattare l'immigrazione solo come questione emergenziale; dall'altro, lasciare che la domanda abitativa aggiuntiva si scarichi quasi interamente sul mercato privato più fragile, aggravando problemi di sovraffollamento, accessibilità e segregazione residenziale.[49]

Tabella 1.2 - Segmenti di domanda e implicazioni abitative

Segmento di domanda	Dimensione attuale	Criticità prospettica	Implicazioni abitative
Popolazione 85+	4,3% della popolazione	In aumento al 7,2% entro il 2050	Maggiore fabbisogno di soluzioni intermedie tra abitazione ordinaria, assistenza domiciliare e residenzialità sanitaria
Anziani soli	4,6 milioni di over 65 soli nel 2024	In crescita fino a 6,5 milioni entro il 2050	Aumento della domanda di alloggi piccoli, accessibili, serviti e compatibili con bisogni di supporto leggero
Giovani con inserimento lavorativo fragile	Uscita media dalla famiglia a 30,1 anni (media UE 26,2). Disoccupazione 15–24 al 22,7%; NEET 15–29 al 16,1%; occupazione 20–29 al 49,4% nel 2023	In assenza di un miglioramento della stabilità lavorativa e reddituale, l'accesso autonomo alla casa resta limitato	Domanda abitativa compressa, con rinvio dell'autonomia residenziale e maggiore pressione sull'affitto accessibile
Studenti universitari	Oltre 2 milioni di iscritti, circa 83.000 posti letto dedicati, copertura intorno al 4%; gli studenti fuori sede sono circa otto volte i posti disponibili	Il divario può restare elevato in assenza di un aumento significativo dell'offerta dedicata nei principali poli universitari	Pressione su stanze, piccoli appartamenti e locazione privata nei principali poli universitari
Persone immigrate	5,42 milioni di residenti stranieri (9,2% della popolazione); 2,514 milioni di occupati stranieri nel 2024 (10,5% del totale)	Saldo migratorio intenso fino al 2040: circa 200mila unità annue	Maggiore pressione sulla locazione a basso costo, soprattutto nel Centro-Nord, con rischio di sovraffollamento e segregazione residenziale
Famiglie a basso reddito	Costi abitativi pari al 28,6% del reddito per le famiglie sotto il 60% della mediana	Vulnerabilità persistente nei mercati urbani e nella locazione	Maggiore esposizione al peso dei costi abitativi

Fonti varie, indicate nel testo.

1.3 Confronti internazionali: *housing* sociale, immigrazione e invecchiamento

In relazione a come la questione abitativa si intrecci, attraverso politiche concrete, con l'andamento demografico e migratorio, in questo capitolo vengono presi in considerazione due casi internazionali. Il primo riguarda la Germania, dove la questione abitativa è stata progressivamente integrata nelle politiche di accoglienza e inserimento dei migranti, facendo del *social housing* uno strumento di inclusione sociale oltre che di welfare abitativo. Il secondo caso riguarda il Regno Unito, dove invece la crescita della popolazione anziana ha favorito lo sviluppo di un approccio più esplicitamente orientato alla programmazione dell'offerta abitativa per la terza età. Entrambi i casi consentono di interpretare l'abitare non solo come un esito delle dinamiche di mercato, ma come un ambito centrale di adattamento delle politiche pubbliche ai cambiamenti della domanda e della composizione sociale.

[49] https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2023/10/housing-in-italy-through-the-telescope-and-the-microphone_111d5b6d/42295a0d-en.pdf

ASSONIME - Riproduzione riservata

1.3.1 Il caso tedesco: immigrazione e politiche abitative

La Germania rappresenta uno dei casi recenti più rilevanti in Europa per quanto riguarda l'integrazione tra politiche migratorie, abitative e di inclusione socio-economica. Durante la crisi migratoria europea del 2015-2016 — segnata da un picco di arrivi senza precedenti attraverso il Mediterraneo e da un conseguente aumento delle domande di asilo all'Unione europea — il Paese è diventato la principale destinazione europea dei flussi migratori. Nel 2015, 441.800 persone hanno presentato per la prima volta domanda di asilo, pari al 35% del totale UE. Nel 2016, il numero è salito a 722.300, pari al 60% del totale europeo.[50] Nel complesso, nell'arco di due anni, la Germania ha assorbito oltre 1,16 milioni di prime domande di asilo, in un contesto in cui l'UE nel suo insieme ne ha registrate circa 2,46 milioni. Questo afflusso si è innestato su un mercato abitativo già sotto pressione, in particolare nei grandi centri urbani, rendendo evidente la necessità di integrare l'accoglienza all'interno di una strategia più ampia di politica abitativa e di inserimento sociale.[51]

La risposta tedesca ha così trattato l'accesso alla casa come parte integrante delle politiche di integrazione, non come un tema separato o puramente emergenziale. L'abitazione è stata considerata uno dei pilastri delle politiche locali di integrazione, insieme all'accesso al lavoro, ai corsi di lingua, al welfare e ai servizi urbani. In questo quadro, il Paese ha affiancato all'accoglienza temporanea (centri di accoglienza, sistemazioni collettive e alloggi transitori) un rafforzamento più strutturale dell'offerta di *housing* sociale.[52]

Questo modello tedesco di *housing* sociale non coincide con un patrimonio esclusivamente pubblico ma prevede un sistema di finanziamento regolato aperto a una pluralità di soggetti privati (imprese, cooperative e altri investitori) che possono accedere a finanziamenti pubblici accettando vincoli di canone e di assegnazione. In concreto, ciò significa affitti inferiori a quelli di mercato e accesso riservato a nuclei con redditi bassi, secondo regole che variano tra i *Länder*. Il governo federale ha rafforzato questo sistema con circa 18 miliardi di euro destinati ai *Länder* tra il 2022 e il 2027, per la costruzione di nuovi alloggi sociali e per l'ammodernamento dello stock esistente.[53] Accanto a questo strumento di offerta, nel 2016 è stata introdotta la *Wohnsitzregelung*, cioè una regola di residenza che, per tre anni, vincola in linea di principio i beneficiari di protezione al *Land* loro assegnato e consente inoltre di imporre o vietare la residenza in specifici comuni. La misura aveva l'obiettivo di distribuire in modo più equilibrato possibile la domanda di alloggi e l'accesso ai servizi di integrazione, evitando concentrazioni eccessive nei mercati urbani più sotto pressione.[54]

Le evidenze quantitative disponibili non consentono di isolare in modo netto l'effetto del solo *social housing* sugli esiti dei processi di integrazione. Mostrano tuttavia come in Germania l'accesso all'alloggio sia stato trattato come parte di un più ampio dispositivo di integrazione. La valutazione della *Wohnsitzregelung* rileva un chiaro effetto di redistribuzione territoriale e un alleggerimento per i comuni più esposti.[55] Allo stesso tempo, i dati OECD indicano che gli esiti dell'integrazione migliorano con il tempo di permanenza: nel 2022 il tasso di

ASSONIME - Riproduzione riservata

[50] https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7203832/3-04032016-AP-EN.pdf/790eba01-381c-4163-bcd2-a54959b99ed6. https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7921609/3-16032017-BP-EN.pdf/e5fa98bb-5d9d-4297-9168-d07c67d1c9e1
[51] https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2018/09/working-together-for-local-integration-of-migrants-and-refugees-in-berlin_g1g94965/9789264305236-en.pdf
[52] https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2017/03/labour-market-integration-of-refugees-in-germany_11b94765/14947519-en.pdf
[53] https://www.bmwsb.bund.de/SharedDocs/downloads/DE/publikationen/wohnen/swb-2024-en.pdf?__blob=publicationFile&v=3
[54] https://www.bamf.de/SharedDocs/Anlagen/EN/EMN/Politikberichte/emn-politikbericht-2016-germany.pdf?__blob=publicationFile&v=8
[55] https://www.bamf.de/SharedDocs/Anlagen/EN/Forschung/Beitragsreihe/beitrag-band-13-evaluation-wohnsitzregelung.html?nn=284310

occupazione degli immigrati ha raggiunto il 70%, mentre per i rifugiati i livelli di occupazione e competenza linguistica crescono progressivamente con la durata del soggiorno.[56]

Tuttavia, il recente rafforzamento dell'*housing* sociale non è ancora sufficiente. Secondo il Consiglio degli esperti economici tedesco, fino al 2035 circa 40.000 alloggi all'anno perderanno il loro status di *housing* sociale, mentre negli ultimi anni ne sono stati creati o vincolati poco più di 20.000 all'anno. Nel confronto con altri paesi OECD, inoltre, la quota di *social housing* in Germania resta contenuta e rappresenta ormai meno del 5% dello stock locativo complessivo.[57]

1.3.2 Il caso britannico: proiezioni demografiche e sviluppo del *senior housing*

Il Regno Unito rappresenta uno dei casi più avanzati in Europa sul fronte del legame tra dinamiche demografiche e nuovi bisogni abitativi. La pianificazione pubblica nell'ambito delle soluzioni abitative dedicate alla popolazione anziana è infatti strutturalmente ancorata alle proiezioni demografiche e al nesso tra abitazione, salute e cura.[58]

Nel 2023 nel Regno Unito la popolazione di 75 anni e più era pari a 6,31 milioni di persone, cioè a circa il 9% della popolazione totale: quasi una persona su undici. Le proiezioni indicano un aumento a 6,97 milioni entro il 2028, pari a un +11% in cinque anni, e a 8,76 milioni entro il 2040, cioè circa il 39% in più rispetto al 2023. A questa dinamica si accompagna anche un cambiamento qualitativo: tra il 2000 e il 2019 gli anni medi vissuti in cattiva salute nel Regno Unito sono aumentati da 10,3 a 11,3, segnalando un allungamento della vita che si traduce anche in nuovi bisogni abitativi e assistenziali.[59]

Ciò che rende il caso britannico particolarmente interessante è che la crescita della popolazione anziana viene trattata come un fattore chiave da tenere in conto nell'ambito della pianificazione abitativa. L'offerta deve aumentare in quantità, ma anche differenziarsi in modo adeguato per rispondere ai bisogni abitativi, sanitari e assistenziali sempre più eterogenei lungo il processo di invecchiamento.[60] In particolare, nel Regno Unito il *senior housing* si articola soprattutto in due segmenti: il *retirement housing* tradizionale, rivolto ad anziani in gran parte autosufficienti e caratterizzato da un livello relativamente limitato di servizi, e le *Integrated Retirement Communities*, che combinano invece alloggi indipendenti con una gamma più ampia di servizi, spazi comuni e supporto. Nel 2024, il settore contava 25.737 complessi residenziali per un totale di 771.848 alloggi, di cui 679.871 nel *retirement housing* tradizionale e 91.977 nelle *Integrated Retirement Communities*. Queste ultime restano una quota minoritaria del mercato, ma il loro peso è cresciuto dal 3% del settore nel 2000 al 12% nel 2024.[61]

In questo quadro, la politica abitativa si adatta alla dinamica demografica attraverso strumenti concreti di pianificazione locale sul fronte abitativo e urbanistico. Le linee guida nazionali richiedono alle autorità locali di stimare il fabbisogno di alloggi per la popolazione anziana e di tradurlo in piani di sviluppo locali, attraverso

ASSONIME - Riproduzione riservata

[56] https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-issues/migration/Sii2024--Germany%20%28ENG%29%20–%20v6%20%28FINAL%20with%20bookmarks%29.pdf?
[57] https://www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de/fileadmin/dateiablage/gutachten/jg202425/JG202425_Chapter_4.pdf?
[58] https://www.gov.uk/government/publications/the-older-peoples-housing-taskforce-report/our-future-homes-housing-that-promotes-wellbeing-and-community-for-an-ageing-population. https://www.housinglin.org.uk/Topics/type/The-Mayhew-Review-Future-proofing-retirement-living/
[59] https://www.housinglin.org.uk/_assets/Resources/Housing/OtherOrganisation/jll-uk-seniors-housing-report-2024.pdf
[60] https://www.citystgeorges.ac.uk/__data/assets/pdf_file/0008/843335/OPHTF-FINAL-REPORT-PUBLISHED-.pdf
[61] https://www.housinglin.org.uk/_assets/Resources/Housing/OtherOrganisation/jll-uk-seniors-housing-report-2024.pdf

politiche dedicate, individuazione di aree, criteri per la valutazione dei progetti e monitoraggio dell'offerta realizzata.[62] Tutto ciò si sviluppa attraverso una combinazione di pianificazione pubblica e iniziativa privata: le autorità locali stimano il fabbisogno e lo incorporano nei piani abitativi e urbanistici, mentre una parte rilevante dell'offerta viene realizzata da operatori privati, *housing associations* e soggetti specializzati. In questo senso, il ruolo pubblico consiste soprattutto nel programmare, orientare e rendere possibile l'espansione dell'offerta, più che nel produrla direttamente.[63]

Nonostante questa espansione, permane ancora un forte disallineamento tra domanda e offerta. Tra il 2025 e il 2029 dovrebbero essere realizzati circa 36.700 nuovi alloggi per anziani, pari a poco più di 7.300 alloggi l'anno.[64] Questo ritmo resta molto inferiore al fabbisogno stimato, che indica come necessarie circa 50.000 nuove abitazioni l'anno per rispondere adeguatamente all'invecchiamento della popolazione.[65] Assumendo che tutti i progetti oggi previsti vengano effettivamente completati, si stima che nel 2029 resterebbe comunque un deficit di 31.631 alloggi. Se si considerano invece soltanto i progetti già approvati, il divario salirebbe a circa 46.000.

1.4 Il ruolo dei privati

Tornando al caso italiano, l'analisi sin qui condotta ha mostrato come la questione abitativa non si manifesti come un deterioramento generalizzato dell'accessibilità, ma si concentri in segmenti specifici della domanda: centri urbani, anziani soli, giovani in transizione verso l'autonomia, studenti fuori sede, lavoratori e immigrati a reddito medio-basso nelle aree urbane più dinamiche. È proprio in corrispondenza di questi segmenti che si apre lo spazio per un coinvolgimento strutturale del capitale privato, chiamato non a sostituire l'intervento pubblico, ma ad ampliare un'offerta che il mercato ordinario, da solo, non genera in scala necessaria. In questa prospettiva, il confronto con le esperienze internazionali e con il punto di vista degli operatori professionali del settore consente di individuare le condizioni alle quali l'investimento privato può diventare un attore protagonista in operazioni miste: quali gli strumenti pubblici che ne rendono sostenibili i rendimenti, e quali gli ostacoli concreti che oggi ne frenano lo sviluppo.

Un primo elemento, emerso con chiarezza da un confronto con gli operatori professionali del settore, riguarda lo spostamento del baricentro dell'analisi dalla domanda all'offerta. Il problema abitativo non si risolve unicamente offrendo abitazioni a basso costo, ma innovando la struttura stessa dell'offerta, in modo per esempio da alleggerire la pressione su altri segmenti del mercato (diversi cioè dalla fascia medio-bassa) e intercettare bisogni che non sempre sono riconducibili al solo costo, ma che riguardano anche la fascia medio-alta: tra questi bisogni, la qualità dei servizi e la flessibilità delle soluzioni. L'obiettivo non dovrebbe quindi essere soltanto quello di colmare un divario quantitativo, ma di sviluppare un'offerta nuova e qualitativamente differenziata rispetto a quella esistente, capace di rispondere a una domanda strutturalmente segmentata.

I segmenti dell'abitare richiamati nelle sezioni precedenti (*student housing*, *senior housing*, edilizia sociale e *affordable*, cui si affianca il *build to rent*) possono essere letti, dal punto di vista del capitale privato, come un'unica categoria di prodotto: un'offerta abitativa investibile, progettata per un bisogno specifico spesso non

[62] https://www.gov.uk/guidance/housing-for-older-and-disabled-people
[63] https://www.gov.uk/government/publications/the-older-peoples-housing-taskforce-report/our-future-homes-housing-that-promotes-wellbeing-and-community-for-an-ageing-population
[64] https://www.housinglin.org.uk/_assets/Resources/Housing/OtherOrganisation/jll-uk-seniors-housing-report-2024.pdf
[65] https://www.arcouk.org/resource/mayhew-review-final-report

ASSONIME - Riproduzione riservata

coperto dal mercato ordinario. Ciò che li accomuna sul piano finanziario è l'esposizione alle tendenze demografiche strutturali già descritte e la capacità di generare un reddito da locazione di lungo periodo. È un profilo particolarmente adatto a investitori con orizzonti temporali estesi, ma che nei segmenti a più marcata funzione sociale non raggiunge da solo rendimenti sufficienti ad attrarre capitale privato senza un intervento pubblico che ne riduca il rischio o che ne stabilizzi le condizioni.

Sul piano della maturità di mercato, gli operatori individuano nello *student housing* e nel *senior housing* i due segmenti oggi più sviluppati in Italia, un risultato cui si è arrivati non per una scelta deliberata di *policy*, ma per necessità, sulla base dei bisogni emersi in maniera più marcata nel tempo. Si tratta dei comparti in cui la domanda è più chiaramente identificabile e la scala sufficiente a sostenere operazioni di investimento.

1.4.1 Modelli internazionali di coinvolgimento del capitale privato

Il mercato statunitense offre un riferimento maturo per comprendere come il capitale privato organizzato possa operare alla scala necessaria nell'ambito dell'*housing* speciale. Negli Stati Uniti, gli *healthcare* REITs (*Real Estate Investment Trust*) specializzati nel *senior housing* raccolgono capitale sui mercati azionari e obbligazionari e lo investono in portafogli di residenze per anziani, affidandone in genere la gestione operativa a operatori specializzati a fronte di una commissione. Il reddito del fondo deriva così dai canoni e dai servizi, e varia in funzione del tasso di occupazione e delle tariffe.[66]

La scala di questi soggetti è considerevole. Welltower, il principale operatore mondiale del settore, possiede oltre 2.000 comunità per anziani e *wellness* tra Stati Uniti, Regno Unito e Canada. Sul fronte della crescita continuativa, Ventas ha destinato circa 4,8 miliardi di dollari all'acquisto di residenze per anziani a partire dalla fine del 2024.[67] Questa capacità di mobilitare capitale poggia su un vantaggio strutturale di costo: rispetto ad altri investitori, i REITs beneficiano di un accesso simultaneo al mercato del debito e a quello azionario, che consente loro di finanziare nuovi sviluppi anche in fasi di tassi elevati, quando altri operatori si ritirano.[68]

Il modello statunitense mostra anche un aspetto rilevante per il caso italiano, già segnalato dagli operatori del settore: per i segmenti dell'abitare con una forte componente di servizi, una parte significativa del valore non risiede nel solo immobile, ma nella componente gestionale e di servizio. La redditività di un'operazione dipende dunque tanto dalla qualità della piattaforma operativa quanto dall'*asset* immobiliare, e ciò orienta il tipo di competenze e di partenariati che il capitale privato deve mettere in campo.

Sul fronte delle garanzie pubbliche, il coinvolgimento del capitale privato nei segmenti meno remunerativi dell'*housing* speciale (quelli a vocazione più marcatamente sociale) richiede strumenti pubblici capaci di ridurre il rischio e stabilizzare i rendimenti, senza per questo sostituirsi all'investimento privato. Il punto non è quindi trasferire risorse a fondo perduto, quanto modificare il profilo di rischio-rendimento delle operazioni, spostando la frontiera dell'investibilità. Le esperienze internazionali offrono almeno due famiglie di strumenti.

ASSONIME - Riproduzione riservata

[66] https://www.fool.com/investing/stock-market/market-sectors/real-estate-investing/reit/healthcare-reit/.
[67] Welltower Inc., comunicato del 27 ottobre 2025 (SEC Form 8-K): https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/0000766704/000076670425000037/a3q25transactionspressrele.htm; https://www.mcknightsseniorliving.com/news/with-800-million-in-2026-acquisitions-so-far-us-senior-living-remains-priority-ventas-ceo-says/.
[68] https://www.credaily.com/briefs/seniors-housing-demand-fuels-reit-investment-surge/.

La prima famiglia è quella delle garanzie e assicurazioni pubbliche sul debito, che operano con meccanismi diversi ma con un principio comune: il soggetto pubblico assorbe una quota del rischio di credito, abbassando il costo del capitale per l'operatore privato. Nel Regno Unito, l'Affordable Homes Guarantee Scheme interviene a livello di mercato dei capitali: fornisce ai soggetti privati accreditati prestiti a lungo termine e a tasso fisso, finanziati attraverso l'emissione di obbligazioni assistite da una garanzia statale, il cui beneficio viene trasferito ai mutuatari sotto forma di costo del debito più basso. Lo schema, gestito per conto del governo da un operatore privato specializzato, è stato rifinanziato nel 2024 con ulteriori 3 miliardi di sterline per sostenere la realizzazione di nuovi alloggi accessibili.[69]

Negli Stati Uniti, lo stesso principio si attiva a livello di singola operazione: il programma Section 232 della Federal Housing Administration (FHA) fornisce un'assicurazione sui mutui destinati a residenze per anziani e strutture assistenziali, che funge da *credit enhancement*, consentendo l'accesso a finanziamenti a tasso fisso e di lungo periodo, a condizioni difficilmente ottenibili sul mercato. La copertura è remunerata da un premio assicurativo annuo, che risulta ridotto per i progetti che integrano crediti d'imposta per l'*affordable housing*.[70]

Una seconda leva agisce invece sul lato dell'*equity* attraverso incentivi fiscali che attraggono capitale privato verso l'*affordable housing*. Il Low-Income Housing Tax Credit (LIHTC) statunitense consente per esempio agli sviluppatori di cedere crediti d'imposta a investitori istituzionali in cambio di capitale di rischio, riducendo il fabbisogno di debito e abilitando affitti più contenuti. Nel 2024 il programma ha raccolto circa 28,9 miliardi di dollari di *equity*, in crescita del 7,6% rispetto all'anno precedente.[71]

1.4.2 Il contesto italiano e le condizioni per scalare l'offerta

In Italia, il principale ostacolo allo sviluppo su scala dell'*housing* speciale, secondo gli operatori del settore, non è oggi la sola disponibilità di capitale, ma un insieme di fattori che incidono sul costo e sui tempi delle operazioni. Sul fronte dei costi, lo spazio di intervento pubblico si concentra su tre voci: i tempi autorizzativi, il costo dell'area e gli oneri di urbanizzazione — i costi di costruzione, infatti, sono difficilmente comprimibili e sono cresciuti del 20-30% nell'arco di pochi anni.[72] La riduzione dei tempi autorizzativi è inoltre la leva più diretta per attenuare il rischio percepito dal capitale meno paziente.

A questi nodi se ne aggiunge uno di natura regolatoria e gestionale. Il tema non è soltanto urbanistico: manca spesso una definizione chiara e omogenea di che cosa sia uno studentato o un *senior housing*, con cornici regolative che variano da comune a comune. Ne deriva un problema gestionale, oltre che urbanistico, che frena la replicabilità delle operazioni su scala nazionale. Gli operatori richiamano quindi la necessità di procedure dedicate (corsie preferenziali e iter urbanistici ben definiti per chi realizza infrastruttura sociale anziché residenziale ordinaria) e sottolineano come il ruolo del pubblico non si esaurisca negli incentivi, ma comprenda anche una funzione di indirizzo. Ciò che in Italia manca non è tanto la capacità di spesa, quanto un quadro definitorio e procedurale che renda le operazioni standardizzabili e dunque ripetibili.

Un'ultima condizione riguarda infine la natura stessa del capitale da coinvolgere. Negli ultimi anni si è registrato un allontanamento dei capitali più pazienti (assicurazioni e fondi pensione) dal mondo del *living* e del *real*

[69] https://www.housing.org.uk/news-and-blogs/news/ahgs-interest-cover-covenant-on-cost-effective-loans-refreshed-to-remove-capitalised-repairs/. https://www.venn-partners.com/ahgs/.
[70] https://archives.hud.gov/budget/fy25/2025_CJ_Program_-_FHA.pdf.
[71] https://www.cohnreznick.com/insights/2024-lihtc-equity-market-volume-survey.
[72] https://www.we-wealth.com/en/news/social-student-e-senior-housing-unopportunita-per-capitali-pazienti.

ASSONIME - Riproduzione riservata

estate, che andrebbe contrastato sviluppando una più matura cultura dell'investimento, capace di aprire a una pluralità di capitali e di settori. La mobilitazione del risparmio privato, nelle sue varie forme, verso l'*housing* speciale richiede un'azione pubblica coordinata, che intrecci politiche abitative, sociali, del lavoro e infrastrutturali, e che definisca con chiarezza quali rischi il privato può assorbire e quali devono essere invece condivisi con il settore pubblico.

2 Dal patrimonio abitativo esistente allo stock riusabile

Mentre il primo capitolo ha preso in esame principalmente la dinamica della domanda abitativa, il secondo capitolo si focalizza sul lato dell'offerta. L'Italia dispone di uno dei patrimoni abitativi più estesi d'Europa in rapporto alla popolazione. Tuttavia, questa potenziale abbondanza di offerta non si traduce automaticamente in accessibilità abitativa. Il 78,9% degli italiani ritiene per esempio che in passato fosse più facile acquistare un'abitazione.[73] Inoltre, circa 1,5 milioni di famiglie vivono oggi in condizioni di grave disagio abitativo.[74] Il paradosso si spiega in parte guardando ai dati sullo stock inutilizzato: vengono stimate circa 8,5 milioni di "case dormienti", pari al 25,7% delle abitazioni intestate a persone fisiche.[75] Si tratta di unità non utilizzate come abitazione principale, non locate stabilmente, prive di allacci essenziali o con utilizzo non ricostruito nelle dichiarazioni fiscali. Non costituiscono quindi una riserva immediatamente convertibile in offerta, ma segnalano un potenziale rilevante di mobilitazione dello stock esistente.

Il contrasto è chiaro: l'Italia dispone di più abitazioni che famiglie, ma non riesce a garantire condizioni abitative adeguate nei territori e nei segmenti in cui la domanda si concentra. Il capitolo affronta questo apparente paradosso in tre passaggi. In primo luogo, ricostruisce una fotografia dello stock abitativo esistente, distinguendo il patrimonio per localizzazione, tipologia catastale, classe energetica e stato manutentivo. In secondo luogo, utilizza questi elementi per sviluppare un modello di *turnover* abitativo che scompone domanda e offerta nelle principali componenti demografiche, sociali ed economiche. Il modello corregge l'offerta abitativa liberata attraverso un filtro di qualità, così da stimare quanta parte dello stock possa essere effettivamente riusata. Infine, il capitolo ricava da questa analisi alcune indicazioni per una politica di mappatura dello stock abitativo, orientata non solo a descrivere il patrimonio esistente, ma a individuare quali abitazioni possano essere recuperate, attivate e rese accessibili per rispondere ai fabbisogni sociali.

2.1 Una fotografia dello stock abitativo

Nel periodo 2021-2023 il patrimonio abitativo in Italia ha superato i 35,6 milioni di unità. Tra queste, le abitazioni occupate da persone residenti hanno superato i 26 milioni, pari a circa il 73% dell'intero patrimonio abitativo, e sono aumentate dell'1,4% rispetto al 2021. Le abitazioni non occupate, oppure occupate da persone non residenti, ammontano invece a 9,5 milioni di unità e sono rimaste sostanzialmente stabili rispetto al 2021. Gran parte dello stock occupato è inserito in un regime proprietario individuale, mentre la locazione resta una componente più contenuta. Nel 2023, il 73,9% delle famiglie viveva in abitazioni di proprietà, il 19,6% in affitto e il 6,5% in abitazioni occupate ad altro titolo, come uso gratuito o altre forme.[76]

[73] https://i2.res.24o.it/pdf2010/S24/Documenti/2024/12/14/AllegatiPDF/RAPPORTO_FEDERPROPRIETA-CENSIS.pdf
[74] https://www.nomisma.it/press-area/emergenza-casa-un-problema-per-famiglie-e-attrattivita-competitivita-dei-territori/
[75] https://i2.res.24o.it/pdf2010/S24/Documenti/2024/12/14/AllegatiPDF/RAPPORTO_FEDERPROPRIETA-CENSIS.pdf
[76] https://www.istat.it/comunicato-stampa/abitazioni-occupate/

ASSONIME - Riproduzione riservata

La dinamica nel tempo delle abitazioni occupate è caratterizzata dalla transizione da una fase storica di espansione del patrimonio abitativo ad una fase recente di crescita più contenuta. Tra il 1971 e il 2021 le abitazioni occupate sono passate da 15,3 a 25,7 milioni, con un ritmo di crescita che si è tendenzialmente ridotto. Le abitazioni occupate sono aumentate del 14,6% tra il 1971 e il 1981, del 12,5% tra il 1981 e il 1991, del 9,7% tra il 1991 e il 2001, dell'11,5% tra il 2001 e il 2011 e del 6,4% tra il 2011 e il 2021.[77]

Questa traiettoria evidenzia un mutamento della domanda abitativa. Nei decenni successivi al secondo dopoguerra, l'aumento delle abitazioni occupate accompagnava fenomeni di urbanizzazione, crescita della popolazione, formazione di nuovi nuclei familiari e un generalizzato miglioramento delle condizioni abitative. In quella fase, la questione abitativa in Italia era in larga parte legata all'espansione quantitativa dello stock e alla necessità di assorbire una domanda ampia e in crescita. Nel periodo più recente, invece, il quadro cambia: la popolazione tende a diminuire, e il numero di famiglie è previsto in crescita ancora fino al 2040 soprattutto per effetto dell'aumento delle persone sole e delle famiglie senza nucleo. In questa cornice, la domanda di abitazioni non scompare, ma si ricompone attorno a nuclei più piccoli, anziani soli, giovani con minore capacità reddituale e bisogni più localizzati nei contesti urbani.[78]

Questa trasformazione della domanda abitativa rende anzitutto particolarmente rilevante la distribuzione territoriale dello stock disponibile. La quota di abitazioni non occupate è infatti più ampia proprio nei territori in cui la pressione demografica ed economica è spesso più debole. Per questo motivo, tale quota non può essere interpretata automaticamente come una riserva abitativa mobilitabile per rispondere ai fabbisogni delle aree più sotto pressione. Le abitazioni occupate rappresentano il 73,2% del totale nazionale, ma la quota è più alta nel Centro, con il 78,1%, nel Nord-est, con il 77,1%, e nel Nord-ovest, con il 74,5%. È invece più bassa nel Sud, con il 68,2%, e nelle Isole, con il 65,3%. A livello regionale, l'utilizzo più intenso del patrimonio si osserva nel Lazio (81,0%), in Lombardia (79,4%), in Emilia-Romagna (78,7%) e in Veneto (78,2%), mentre le quote più elevate di abitazioni non occupate riguardano Valle d'Aosta (56,1%), Molise (44,2%) e Calabria (42,2%).[79]

La stessa evidenza emerge osservando il grado di urbanizzazione e la zona altimetrica. La percentuale di abitazioni occupate raggiunge l'84,5% nelle città e quasi l'82% nei comuni di pianura, mentre scende al 55,0% nelle aree rurali e al 53,1% nelle aree di montagna interna. Questo gradiente è rilevante perché mostra come il patrimonio sia già molto utilizzato nei contesti in cui si concentrano le principali dinamiche urbane, incluse quelle legate a lavoro, studio e mobilità residenziale. Lo stock non occupato è invece più ampio nei territori meno interessati da tali dinamiche.[80]

2.1.1 Tipologia catastale, struttura proprietaria e frammentazione dello stock

Oltre la quantificazione aggregata dello stock abitativo, è utile evidenziare quali siano le tipologie immobiliari più diffuse. Per farlo, è prima necessario collocare le abitazioni nel più ampio universo catastale. Il Catasto non coincide infatti con lo stock abitativo: include abitazioni, ma anche pertinenze, immobili commerciali, uffici, unità produttive, beni comuni e immobili privi di rendita. Questa classificazione è rilevante perché aiuta a distinguere il patrimonio che può contribuire direttamente all'offerta abitativa da quello che ha una funzione accessoria o diversa, e che può eventualmente diventare rilevante solo attraverso trasformazioni, cambi d'uso

[77] https://www.istat.it/wp-content/uploads/2024/08/Today-Abitazioni_01_08-2024.pdf
[78] https://www.istat.it/comunicato-stampa/previsioni-della-popolazione-residente-e-delle-famiglie-base-1-1-2024/
[79] https://www.istat.it/wp-content/uploads/2026/02/Abitazioni-occupate-Anni-2021-2023.pdf
[80] https://www.istat.it/comunicato-stampa/abitazioni-occupate

ASSONIME - Riproduzione riservata

o interventi di rigenerazione. La capacità del patrimonio di contribuire all'offerta abitativa non dipende quindi solo dalla sua consistenza numerica, ma anche dalla funzione d'uso, dalla struttura proprietaria e dalla possibilità di essere mobilitato o trasformato.

Le Statistiche dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare dell'Agenzia delle Entrate permettono di qualificare la natura del patrimonio censito, distinguendolo per categoria catastale, consistenza fisica, rendita e intestazione a persone fisiche o non fisiche. Lo stock immobiliare censito negli archivi catastali supera i 79 milioni di immobili o porzioni di immobili. Di questi, poco meno di 68 milioni sono unità immobiliari con attribuzione di rendita catastale, tra cui abitazioni, pertinenze, negozi, uffici e immobili produttivi. La parte restante è costituita da unità prive di rendita ordinaria, tra cui aree urbane, unità in corso di costruzione o definizione e lastrici solari.[81]

La struttura catastale dello stock con rendita è fortemente concentrata in due gruppi: il gruppo A, che comprende prevalentemente abitazioni e uffici privati, e il gruppo C, che include soprattutto pertinenze e immobili accessori, come box, cantine, magazzini, negozi e laboratori. Questi due gruppi coprono quasi il 97% delle unità immobiliari con rendita. In particolare, il gruppo A rappresenta il 53,5% dello stock e il gruppo C il 43,5%. La parte restante è composta per il 2,5% da immobili a destinazione speciale del gruppo D, come opifici, alberghi, teatri, banche e immobili produttivi o commerciali con caratteristiche particolari; per lo 0,3% da immobili a uso collettivo del gruppo B, come scuole, ospedali, uffici pubblici, collegi e biblioteche; e per lo 0,2% da immobili a destinazione particolare del gruppo E, tra cui stazioni, ponti, fari, fabbricati per speciali esigenze pubbliche e altre infrastrutture non riconducibili alle categorie ordinarie. La grande maggioranza delle unità immobiliari con rendita è quindi costituita da abitazioni, pertinenze e immobili commerciali di piccola scala. Gli immobili produttivi, collettivi o speciali rappresentano invece una quota molto più limitata in termini di numerosità.

In questa cornice, le abitazioni in senso stretto ricadono nel gruppo A e comprendono le categorie A/1-A/9 e A/11: abitazioni signorili, civili, economiche, popolari, ultrapopolari, rurali, villini, ville, castelli o palazzi di pregio e abitazioni tipiche dei luoghi. Questa classificazione non misura direttamente la qualità effettiva dell'abitazione, ma fornisce una prima indicazione della tipologia del patrimonio residenziale e della sua distribuzione tra segmenti ordinari, di pregio o più fragili. Il patrimonio abitativo italiano risulta fortemente concentrato nelle categorie ordinarie intermedie. Quasi il 90% delle abitazioni rientra nelle categorie A/2, A/3 e A/4: le abitazioni civili (A/2), le abitazioni economiche (A/3) e le abitazioni popolari (A/4). Si tratta del nucleo principale dello stock residenziale, distinto sia dalle categorie di pregio (come A/1, A/8 e A/9) sia dalle tipologie più marginali o residuali, come le abitazioni ultrapopolari (A/5), le abitazioni rurali (A/6) e le abitazioni tipiche dei luoghi (A/11).

L'abitazione catastale media misura circa 118 mq e ha 5,5 vani, ma le differenze tra categorie sono ampie. Le abitazioni ultrapopolari (A/5) hanno una dimensione media molto più contenuta, circa 58 mq e 2,4 vani, mentre le abitazioni signorili (A/1) raggiungono circa 300 mq e 11 vani. Questa dispersione è rilevante perché la categoria catastale non distingue solo la destinazione residenziale, ma anche segmenti abitativi con caratteristiche fisiche e patrimoniali diverse.[82]

ASSONIME - Riproduzione riservata

[81] https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/schede/fabbricatiterreni/omi/pubblicazioni/statistiche-catastali
[82] https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/schede/fabbricatiterreni/omi/pubblicazioni/statistiche-catastali

La classificazione catastale delimita quindi il perimetro dello stock residenziale effettivo e mostra su quali segmenti si concentra la parte principale del patrimonio. Tuttavia, la tipologia catastale non basta per stabilire se un'abitazione possa contribuire all'offerta sociale o accessibile. La categoria catastale identifica la funzione e alcune caratteristiche patrimoniali dell'unità, ma non misura direttamente altre dimensioni rilevanti quali lo stato manutentivo, la classe energetica, l'effettiva disponibilità sul mercato, o la localizzazione rispetto a servizi e lavoro. Rappresenta quindi un primo livello della mappatura: consente di distinguere abitazioni, pertinenze e immobili non residenziali, ma deve essere affiancata da informazioni territoriali e qualitative per capire quale e quanta parte dello stock possa essere effettivamente mobilitata per diventare offerta.[83]

2.1.2 Classe energetica e qualità dello stock certificato

La classe energetica rappresenta un primo elemento per valutare la qualità effettiva del patrimonio abitativo. Due abitazioni possono avere la stessa funzione catastale e trovarsi nello stesso territorio, ma generare costi di gestione e fabbisogni di riqualificazione molto diversi. Il Rapporto annuale sulla certificazione energetica degli edifici, curato da ENEA e CTI, fornisce una panoramica degli Attestati di Prestazione Energetica (APE) emessi ogni anno.[84] Il dato va tuttavia interpretato con cautela: gli APE non si riferiscono all'intero patrimonio abitativo italiano, ma al sottoinsieme degli immobili certificati nell'anno, spesso in occasione di compravendite, locazioni, nuove costruzioni, ristrutturazioni o riqualificazioni.[85]

Nel 2024, il campione analizzato da ENEA-CTI comprendeva oltre 1,2 milioni di APE, di cui l'88,7% riferito al settore residenziale. All'interno del residenziale, gli immobili certificati nelle classi più efficienti, da A4 a B, rappresentano il 20,0% del totale; le classi intermedie (C-E) il 34,7%; le classi meno efficienti (F-G) il 45,3%. Il quadro mostra quindi che quasi metà degli immobili residenziali certificati in Italia continua a collocarsi nelle classi energetiche meno efficienti, mentre solo un quinto rientra nelle classi più performanti.

La prospettiva temporale segnala tuttavia un miglioramento graduale delle prestazioni energetiche degli immobili residenziali certificati. Per misurarlo, vengono utilizzati alcuni indicatori sintetici di prestazione: l'EPgl (indice globale di prestazione energetica), che misura il fabbisogno energetico complessivo dell'edificio per metro quadrato all'anno; l'EPgl non rinnovabile che considera la quota coperta da fonti non rinnovabili; le emissioni di CO_2, che misurano invece l'impatto emissivo associato ai consumi energetici dell'edificio. Tra il 2020 e il 2024, nel settore residenziale, il valore mediano dell'EPgl si è ridotto da 187,6 a 167,7 kWh/mq anno; nello stesso periodo, l'EPgl non rinnovabile è sceso da 174,9 a 150,8 kWh/mq anno e le emissioni mediane di CO_2 da 35,1 a 30,6 kg/mq anno.

La dinamica delle classi energetiche conferma un miglioramento, ma mostra che il progresso recente si concentra soprattutto nel passaggio dalle classi peggiori alle classi intermedie. Nel 2024, rispetto al 2023, la quota di immobili residenziali certificati in F-G è diminuita di 2,1 punti percentuali, mentre sono aumentate soprattutto le classi intermedie C-E; le classi A4-B hanno registrato invece una lieve riduzione. Questo significa che il miglioramento osservato si traduce soprattutto in una riduzione della componente più inefficiente dello stock certificato, non ancora in un aumento generalizzato delle abitazioni con prestazioni energetiche elevate.

[83] https://www.oecd.org/en/publications/2023/10/housing-in-italy-through-the-telescope-and-the-microphone_111d5b6d.html
[84] ENEA è l'Agenzia nazionale per le nuove tecnologie, l'energia e lo sviluppo economico sostenibile; CTI è il Comitato Termotecnico Italiano, ente tecnico che opera nel campo della normazione energetica e impiantistica.
[85] https://www.efficienzaenergetica.enea.it/pubblicazioni/rapporto-annuale-sulla-certificazione-energetica-degli-edifici/rapporto-annuale-sulla-certificazione-energetica-degli-edifici-2025.html

ASSONIME - Riproduzione riservata

È interessante osservare come la prestazione energetica varia tra territori con diverse condizioni climatiche. Le zone climatiche, definite dal D.P.R. 412/1993, classificano i comuni italiani dalla zona A alla zona F in base ai gradi-giorno: la zona A comprende i contesti più caldi, con minore fabbisogno di riscaldamento, mentre la zona F comprende quelli più freddi. Nel 2024, considerando la distribuzione interna degli immobili residenziali certificati in ciascuna zona climatica, la quota più elevata di classi A4-B si osservava nella zona E (22,3%), seguita dalla zona F (19,8%) e dalla zona C (18,5%). Le quote più alte di classi F-G si registravano invece nella zona D (54,5%), nella zona F (50,8%) e nella zona C (49,1%). Ne emerge quindi uno stock certificato polarizzato, nel quale il fabbisogno climatico più elevato sembra associarsi sia ad una maggiore presenza di edifici performanti, sia alla persistenza di un segmento ancora molto inefficiente. La zona F, in particolare, combina una quota relativamente alta di immobili in A4-B con una quota ancora molto ampia di immobili in F-G, indicando una forte polarizzazione dello stock certificato.

La classe energetica è strettamente collegata all'età dello stock abitativo. Nel campione APE 2024, circa il 76% degli immobili certificati risulta costruito prima della Legge 10/1991, cioè prima di una fase normativa più stringente sul risparmio energetico. Gli immobili costruiti tra il 2016 e il 2024 registrano prestazioni migliori: circa l'84% di essi ricade nelle classi A4-B.

L'efficienza energetica ha una chiara implicazione sociale, che rende questa classificazione imprescindibile in un lavoro di mappatura del patrimonio abitativo. Un'abitazione inefficiente non è solo una questione ambientale, ma anche un fattore che aumenta il costo effettivo dell'abitare. In questo senso, la mappatura energetica dello stock consente di individuare dove la riqualificazione può ridurre i consumi, contenere le spese correnti e rendere più accessibile l'abitare. La priorità non è quindi solo migliorare le prestazioni medie del patrimonio, ma concentrare gli interventi dove bassa efficienza energetica, fragilità sociale e pressione abitativa si sovrappongono.

2.1.3 Epoca di costruzione, stato di conservazione e fabbisogno manutentivo

Lo stato manutentivo è una ulteriore dimensione rilevante per passare dalla semplice quantificazione dello stock alla valutazione della sua effettiva utilizzabilità abitativa. Un'abitazione esistente e potenzialmente non occupata non è infatti automaticamente mobilitabile: può richiedere interventi edilizi, impiantistici o energetici tali da limitarne la riusabilità, soprattutto se localizzata in aree a domanda debole o se detenuta da proprietari con bassa capacità di investimento. L'età del patrimonio rappresenta un primo indicatore di obsolescenza potenziale. L'epoca di costruzione non misura direttamente il degrado, ma aiuta a individuare le coorti edilizie potenzialmente più esposte a fabbisogni di riqualificazione. L'età dello stock è quindi una variabile rilevante per stimare il rischio di obsolescenza, soprattutto quando viene letta insieme alla classe energetica, alla localizzazione, alla struttura proprietaria e alla convenienza economica del recupero.

Nel 2021, le abitazioni in edifici residenziali erano pari a 35,27 milioni. Di queste, il 9,5% è stato costruito prima del 1919, l'8,4% tra il 1919 e il 1945 e il 14,5% tra il 1946 e il 1960. Nel complesso, quasi un terzo dello stock abitativo, pari al 32,4%, è precedente al 1961. La quota più ampia si concentra nella seconda metà del Novecento: le abitazioni costruite tra il 1961 e il 1980 rappresentano il 35,9% del totale e quelle costruite tra il 1981 e il 2000 il 20,4%. Le abitazioni costruite dopo il 2000 sono invece l'11,4% dello stock. Il dato conferma

ASSONIME - Riproduzione riservata

come il patrimonio abitativo italiano sia in larga parte caratterizzato da edifici realizzati prima dell'introduzione degli standard più recenti in materia di efficienza energetica, sicurezza, accessibilità e qualità ambientale.[86]

I numeri mostrano una chiara relazione tra l'epoca di costruzione e lo stato di conservazione.[87] Gli edifici residenziali costruiti prima del 1919 presentano una quota conservata in pessimo stato pari al 4,14%, molto vicina a quella degli edifici costruiti tra il 1919 e il 1945, pari al 4,03%. La quota scende invece all'1,01% per gli edifici costruiti tra il 1946 e il 1990 e allo 0,17% per quelli successivi al 1990. Questo gradiente conferma che l'età è una *proxy* utile per valutare l'obsolescenza, ma non sufficiente: la manutenzione accumulata nel tempo, gli investimenti dei proprietari e il contesto territoriale possono modificare profondamente lo stato effettivo degli edifici.[88]

La relazione tra età dello stock e stato di conservazione cambia inoltre in modo rilevante tra territori. La quota più alta di edifici residenziali costruiti prima del 1919 si registra nel Nord-ovest, con il 21,4%, e nel Centro, con il 18,5%, contro il 12,9% del Sud e il 6,8% delle Isole. Tuttavia, lo stato di conservazione peggiore si concentra nel Mezzogiorno. Tra gli edifici costruiti prima del 1919, la quota in pessimo stato è pari al 3,5% nel Nord-ovest e al 2,6% nel Centro, ma sale al 5,1% nel Sud e all'8,9% nelle Isole. Lo stesso divario si osserva anche nelle coorti successive: per gli edifici costruiti tra il 1919 e il 1945, la quota in pessimo stato è del 2,4% nel Nord-ovest e del 2,3% nel Centro, contro il 4,8% nel Sud e il 7,5% nelle Isole. Per quelli costruiti tra il 1946 e il 1990, è dello 0,6% nel Nord-ovest e dello 0,8% nel Centro, contro l'1,2% nel Sud e l'1,8% nelle Isole. L'età è quindi un indicatore utile di obsolescenza potenziale, ma non basta a misurare il fabbisogno manutentivo: a parità di epoca di costruzione, il deterioramento fisico risulta più marcato nelle aree meridionali e insulari.[89]

Un ulteriore indicatore rilevante per catturare lo stato manutentivo delle abitazioni è quello relativo alla quota di popolazione che vive in alloggi con infiltrazioni, muri, pavimenti o fondamenta umidi, oppure infissi o pavimenti deteriorati. Nel 2024 questa quota era pari al 16,3% della popolazione – il valore è simile a quello registrato per la media UE, pari al 15,5% nel 2023, e inferiore a quello di altri paesi come Cipro (31,6%), Portogallo (29,0%) e Spagna (23,0%).[90]

Un elemento che contribuisce ulteriormente alla valutazione del fabbisogno manutentivo, pur non misurandolo direttamente, è quello relativo alla dinamica degli investimenti sul patrimonio esistente. Dopo il ciclo eccezionale dei bonus edilizi, la riqualificazione abitativa ha subito un forte ridimensionamento. Gli investimenti in manutenzione straordinaria residenziale, dopo aver raggiunto 125,4 miliardi di euro nel 2023, sono scesi a 100,3 miliardi nel 2024 e a 83,2 miliardi nel 2025, con riduzioni reali rispettivamente del 20% e del 18%. Per il 2026 è prevista una ripresa parziale, con investimenti pari a 87,7 miliardi e una crescita reale del 3,5%, anche per effetto della proroga delle aliquote degli incentivi fiscali. Il dato segnala quindi una normalizzazione dopo la fase straordinaria del Superbonus: l'attività di recupero resta su livelli elevati rispetto al periodo pre-2021, ma non mantiene più l'intensità del triennio 2021-2023.[91]

ASSONIME - Riproduzione riservata

[86] https://contact.istat.it/s/article/Abitazioni-e-alloggi-al-censimento-del-2021?language=it
[87] I dati sullo stato di manutenzione fanno riferimento al 2011.
[88] https://www.istat.it/it/files/2015/12/Asi-2015.pdf
[89] https://www.istat.it/it/files/2015/12/Asi-2015.pdf
[90] https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ILC_MDHO01__custom_16256767/default/table?lang=en
[91] https://ance.it/wp-content/uploads/allegati/20260120_Osservatorio_-_Gennaio_2026.pdf

Questa dinamica va comunque letta con cautela. La spesa per manutenzione straordinaria misura l'intensità degli interventi sul patrimonio esistente, ma non mostra automaticamente dove si riduce il fabbisogno manutentivo. Gli interventi possono concentrarsi negli immobili e nei territori dove il rendimento privato dell'investimento è maggiore, mentre lo stock più problematico può restare escluso se si trova in aree a bassa domanda, in edifici con proprietari fragili o in contesti dove il recupero è poco conveniente.

Tabella 2.1 - La mappatura dello stock abitativo

Dimensione di classificazione	Indicatore	Evidenza principale
Consistenza e utilizzo dello stock	Abitazioni totali, occupate da residenti, non occupate o occupate da non residenti	Il patrimonio abitativo supera 35,6 milioni di unità; le abitazioni occupate da residenti superano 26 milioni, pari a circa il 73%; le abitazioni non occupate o occupate da non residenti sono circa 9,5 milioni
Localizzazione e pressione territoriale	Ripartizione geografica, regioni, grado di urbanizzazione e zona altimetrica	La quota di abitazioni occupate è più alta nelle città (84,5%) e nei comuni di pianura (quasi 82%), mentre scende nelle aree rurali (55,0%) e di montagna interna (53,1%). Lo stock non occupato è quindi più frequente nei territori meno centrali
Tipologia e struttura catastale	Catasto, gruppi catastali, categorie abitative e titolo di godimento	Il Catasto censisce oltre 79 milioni di immobili o porzioni di immobili; poco meno di 68 milioni hanno rendita catastale. Le unità con rendita sono concentrate nei gruppi A e C; quasi il 90% delle abitazioni rientra in A/2, A/3 e A/4. Il 73,9% delle famiglie vive in proprietà, il 19,6% in affitto
Qualità energetica	APE residenziali, classi energetiche, EPgl ed emissioni	Tra gli immobili residenziali certificati, il 20,0% è in A4-B, il 34,7% in C-E e il 45,3% in F-G. Tra il 2020 e il 2024 l'EPgl mediano scende da 187,6 a 167,7 kWh/mq anno, indicando un miglioramento graduale dello stock certificato
Età, stato conservativo e fabbisogno manutentivo	Epoca di costruzione, stato di conservazione, qualità abitativa	Il 32,4% dello stock è precedente al 1961 e il 56,3% è costruito tra 1961 e 2000. Il Censimento 2011 mostra quote più alte di edifici in pessimo stato nelle coorti più vecchie e nel Mezzogiorno. Il 16,3% della popolazione vive in alloggi con problemi rilevanti

Fonti varie, indicate nel testo.

2.2 Dallo stock disponibile allo stock riusabile: un modello di *turnover* abitativo

La fotografia dello stock abitativo mostra quante abitazioni esistono, dove si trovano e quali caratteristiche presentano, in termini di tipologia catastale, efficienza energetica e stato manutentivo. Per passare dalla consistenza dello stock alla sua effettiva utilità per soddisfare la domanda abitativa, proponiamo in questa sezione un modello di *turnover* che ricostruisce il bilancio annuale tra domanda di abitazioni, unità che si liberano e quota di stock realmente riusabile. Il punto di partenza è che, ogni anno, alcuni eventi generano nuova domanda abitativa, mentre altri liberano abitazioni esistenti. In questo quadro, il fabbisogno residuo non dipende quindi solo dalla nuova costruzione, ma dal saldo tra domanda lorda, offerta da liberazione e offerta effettivamente riusabile. L'elemento centrale dell'analisi è l'introduzione di un filtro di qualità che tiene conto dell'età, della classe energetica e della localizzazione dello stock abitativo liberato.

Il modello distingue tre grandezze chiave. La prima è la domanda lorda, generata da eventi demografici, familiari ed economici che richiedono una nuova abitazione o un'abitazione diversa. Tra questi: immigrazione, separazioni e divorzi, uscita dei giovani dalla famiglia di origine, studenti fuori sede, mobilità lavorativa, domanda di *upgrade* legata alla nascita di figli e domanda di seconde case. La seconda è l'offerta da liberazione, cioè lo stock che torna potenzialmente disponibile per effetto di decessi, emigrazione, formazione di nuove coppie, ingresso di anziani in strutture residenziali o rientro sul mercato di abitazioni precedentemente non occupate. La terza è l'offerta effettivamente riusabile, ottenuta correggendo le abitazioni liberate tramite un filtro di qualità.

ASSONIME - Riproduzione riservata

Come menzionato, uno degli elementi centrale del modello è proprio il filtro di qualità dello stock riusabile. Non tutte le abitazioni liberate possono infatti essere considerate immediatamente disponibili per soddisfare la domanda. Alcune si trovano in territori a bassa domanda, altre appartengono a coorti edilizie molto datate, hanno classi energetiche deboli o richiedono interventi manutentivi rilevanti. Per questo, il modello applica a ciascun flusso di abitazioni liberate un coefficiente di riusabilità, che tiene conto di tre dimensioni già emerse nella fotografia dello stock: età dell'edificio, classe energetica e localizzazione. In termini semplici, il modello non conta tutte le case che si liberano, ma solo la quota che può realisticamente rientrare nel circuito abitativo.

Il valore del filtro varia in funzione di due fattori principali. Il primo è la tipologia dell'evento che libera l'abitazione: un decesso di anziano solo tende a liberare unità più vetuste e meno manutenute, mentre un divorzio libera tipicamente abitazioni più recenti e meglio localizzate. Il secondo è l'area territoriale: nel Nord metropolitano (M) lo stock medio è più recente, meglio collegato e più facilmente riusabile; nel Sud periferico (P) la situazione è specularmente opposta.

Tabella 2.2 - Filtro di qualità dello stock riusabile per componente di offerta

Componente liberante	Nord M	Nord P	Centro M	Centro P	Sud M	Sud P
Decessi (anziani soli)	0,55	0,35	0,50	0,30	0,40	0,20
Emigrazione all'estero	0,75	0,55	0,70	0,50	0,60	0,40
Nuove coppie (merge)	0,85	0,70	0,80	0,65	0,75	0,55
Nascite (*upgrade*)	0,90	0,80	0,85	0,75	0,80	0,65
Mobilità economica	0,85	0,70	0,80	0,65	0,70	0,50
Anziani in RSA	0,50	0,30	0,45	0,25	0,35	0,15
Vacanti che rientrano	0,60	0,30	0,55	0,25	0,40	0,15

Fonte: elaborazioni proprie.

I valori riflettono la combinazione di età dello stock, della classe energetica prevalente e della dinamicità del mercato locale (Tabella 2.2). Un valore di 0,20 al Sud periferico per i decessi di anziani soli significa che solo una abitazione così liberata su cinque può realisticamente soddisfare la domanda di un nuovo nucleo familiare senza interventi di riqualificazione significativi.

Le differenze territoriali nel coefficiente di riusabilità sono rilevanti. Ad esempio, per le abitazioni liberate a seguito del decesso di anziani soli, il modello assume una probabilità di riuso pari al 55% nel Nord metropolitano e al 20% nel Sud periferico. Per le abitazioni vacanti che rientrano potenzialmente sul mercato, il coefficiente passa dal 60% nel Nord metropolitano al 15% nel Sud periferico.

Applicando questi coefficienti, i decessi liberano circa 241 mila abitazioni lorde all'anno, ma solo 144 mila vengono considerate effettivamente riusabili. L'emigrazione libera circa 126 mila abitazioni, di cui 79 mila riusabili. La formazione di nuove coppie libera circa 158 mila unità, di cui 123 mila riusabili. Il rientro potenziale dei vacanti riguarda invece circa 200 mila abitazioni non occupate che il modello assume possano tornare nel circuito abitativo nell'anno, ma solo 72 mila sono considerate effettivamente re-immettibili. Anche l'ingresso di anziani in RSA contribuisce all'offerta, ma in misura più contenuta, con circa 21 mila unità riusabili. Questi numeri mostrano che lo stock esistente genera ogni anno una quantità significativa di offerta potenziale, ma che tale offerta si riduce in modo rilevante una volta considerate qualità, localizzazione e possibilità effettiva di riuso: una volta cioè corretta attraverso il filtro di riusabilità.

ASSONIME - Riproduzione riservata

Sul lato della domanda, le componenti più rilevanti sono la mobilità economica e professionale, che genera circa 350 mila movimenti di domanda, l'immigrazione dall'estero, pari a circa 174 mila unità, e l'uscita dei giovani dalla famiglia di origine, pari a circa 140 mila unità. A queste si aggiungono separazioni e divorzi, con circa 85 mila unità, la domanda di seconde case, pari a circa 60 mila unità, e la domanda di *upgrade* abitativo legata alle nascite, pari a circa 59 mila unità. Gli studenti fuori sede generano invece circa 40 mila unità di domanda annua. La domanda lorda deriva quindi da una combinazione di mobilità lavorativa, trasformazioni familiari, migrazioni e percorsi di autonomia abitativa.

Alcune delle componenti menzionate producono un *turnover* non perfettamente compensativo. La mobilità economica e professionale genera circa 350 mila movimenti di domanda e 252 mila unità riusabili, generando un gap abitativo di circa 98 mila unità. La domanda di *upgrade* legata alle nascite genera circa 59 mila unità di domanda e libera circa 50 mila unità riusabili, con un gap di circa 9 mila unità. Anche gli studenti fuori sede generano circa 40 mila unità di domanda, a fronte di 16 mila unità liberate e riusabili, con un saldo positivo di circa 24 mila unità. In questi casi il problema non è l'assenza di *turnover*, ma il fatto che le abitazioni liberate, una volta corrette per qualità e localizzazione, non coincidono pienamente con quelle richieste per dimensione, qualità, posizione o funzione abitativa.

La Tabella 2.3 riporta il gap stimato: positivo quando la componente genera domanda netta, negativo quando libera offerta netta riusabile.

Tabella 2.3 - Le componenti nette della domanda e dell'offerta (in migliaia)

Decessi	Emigrazione	Immigrazione	Trasferimenti interni	Nuove coppie	Divorzi	Studenti
-144	-79	+174	0	-123	+85	+24
Giovani indipendenti	**Nascite**	**Mobilità economica**	**Anziani in RSA**	**Seconde case**	**Rientro vacanti**	**Totale**
+140	+9	+98	-21	+60	-72	**+151**

Fonte: elaborazioni proprie.

Il modello stima per il 2025 una domanda lorda di circa 1,013 milioni di unità abitative e un'offerta effettivamente riusabile di circa 862 mila unità. Il risultato è un gap netto nazionale di circa 151.000 abitazioni l'anno. Questo significa che, al netto di tutte le abitazioni che si liberano e che sono effettivamente riusabili, l'Italia avrebbe bisogno di produrre ogni anno circa 150.000 nuove unità abitative per soddisfare la propria domanda.

2.2.1 La distribuzione territoriale del gap

La distribuzione territoriale del gap è fortemente asimmetrica. Il Nord ha un deficit di circa 140.000 unità (domanda 464.000, offerta effettiva 324.000), concentrato quasi per intero nelle aree metropolitane. Il Centro mostra un deficit di circa 62.000 unità. Il Mezzogiorno, per contro, ha un eccesso di offerta effettiva di circa 51.000 unità.

La disaggregazione tra aree metropolitane e periferiche rende ancora più chiara la natura del *mismatch*. Il gap più elevato si concentra nel Nord metropolitano, con circa 100 mila unità annue, seguito dal Centro metropolitano, con 45 mila unità, dal Nord periferico, con 40 mila, e dal Sud metropolitano, con 25 mila. Al

ASSONIME - Riproduzione riservata

contrario, il Sud periferico registra un eccesso di offerta riusabile pari a circa 76 mila unità. Il dato conferma come il problema italiano non sia la scarsità assoluta di abitazioni, ma la loro distribuzione rispetto alla domanda: alcune aree producono o trattengono stock inutilizzato, mentre altre assorbono domanda che lo stock locale non riesce a soddisfare.

Tabella 2.4 - Domanda e offerta a livello territoriale (in migliaia)

Area	Domanda	Offerta effettiva	Gap	Gap/1000 abitanti
Nord metropolitano	255	155	+100	+8,1
Nord periferico	209	169	+40	+2,9
Centro metropolitano	112	67	+45	+7,5
Centro periferico	77	60	+17	+2,8
Sud metropolitano	155	130	+25	+3,6
Sud periferico	205	281	−76	−6,7
Italia	**1.013**	**862**	**+151**	**+2,6**

Fonte: elaborazioni proprie.

A fronte di un gap netto stimato in circa 151 mila unità annue, le nuove abitazioni autorizzate nel 2024 sono poco più di 55 mila. Anche considerando che una parte del fabbisogno può essere coperta da frazionamenti, cambi d'uso e riqualificazioni profonde, la distanza tra nuova produzione e fabbisogno residuo indica che la risposta abitativa non può poggiare solo sulla costruzione di nuove unità. La mobilitazione dello stock esistente diventa quindi una componente necessaria della politica abitativa.

Come cambia lo scenario nei prossimi anni? Le proiezioni al 2040 mostrano una riduzione del gap, ma non la sua scomparsa. Il fabbisogno netto scende da circa 151 mila unità nel 2025 a 73 mila nel 2040. La riduzione è guidata principalmente da tre fattori. Il primo è l'aumento delle abitazioni liberate dai decessi, che passano da 144 mila a 210 mila unità riusabili. Il secondo è il miglioramento del coefficiente medio di riusabilità, che sale da 0,52 a 0,62 e indica che una quota maggiore delle abitazioni liberate viene considerata effettivamente utilizzabile dopo il filtro di qualità. Il terzo è il maggiore contributo delle abitazioni vacanti: nel modello, il numero di unità non occupate che rientrano effettivamente nel circuito abitativo, dopo il filtro di riusabilità, passa da 72 mila a 110 mila. Questo aumento dipende sia da una maggiore mobilizzazione dello stock vacante, sia dal miglioramento della qualità media dello stock liberato. La domanda, per contro, si riduce più lentamente: l'immigrazione resta sostenuta e i divorzi aumentano.

Il miglioramento è diffuso ma diseguale. Il Nord metropolitano rimane l'area più critica, pur riducendo il proprio deficit da circa 100 mila a 55 mila unità. Il Centro metropolitano passa da 45 mila a 25 mila. Il Sud metropolitano da 25 mila a 15 mila. Il Sud periferico continua invece a presentare un eccesso di offerta, anche se meno marcato, passando da -76 mila a -30 mila unità. La riduzione del gap nazionale non elimina quindi il problema territoriale: la pressione resta concentrata nelle aree metropolitane del Centro-Nord, mentre una parte dello stock eccedente rimane localizzata in contesti periferici.

2.2.2 Focus: il *turnover* abitativo nelle città metropolitane

Il modello di *turnover* abitativo mostra come il fabbisogno non dipenda solo dalla quantità complessiva di abitazioni, ma dal rapporto tra domanda, stock liberato e qualità riusabile dell'offerta. Questo meccanismo diventa ancora più evidente sulla scala urbana. Le città metropolitane concentrano una quota rilevante della

ASSONIME - Riproduzione riservata

popolazione, del prodotto economico, delle compravendite immobiliari e dei poli universitari. Sono quindi i territori in cui la domanda abitativa tende a manifestarsi con maggiore intensità, ma anche quelli in cui lo stock disponibile è spesso più vincolato, più costoso o meno facilmente trasformabile.

L'applicazione del modello alle quindici città metropolitane consente di distinguere meglio i principali driver della domanda urbana. Nelle città più attrattive del Centro-Nord, la pressione abitativa deriva soprattutto da quattro driver: l'immigrazione dall'estero, il saldo positivo dei trasferimenti interni (cioè l'arrivo netto di residenti da altre aree italiane), la mobilità economica e professionale che genera cambi di abitazione legati a lavoro, reddito e carriera anche all'interno dello stesso mercato urbano e la domanda di studenti fuori sede e giovani che escono dalla famiglia di origine. Milano, ad esempio, combina una domanda elevata da immigrazione, pari a circa 17,6 mila unità, con un saldo interno positivo di 12 mila unità e una domanda giovanile di circa 14 mila unità. Roma presenta valori ancora più alti in termini assoluti, con 19,8 mila unità legate all'immigrazione e 16 mila all'uscita dei giovani. Bologna e Firenze mostrano una pressione più contenuta in valore assoluto ma molto intensa rispetto alla dimensione del territorio.

Sul lato dell'offerta, le principali componenti urbane restano i decessi, l'emigrazione, la formazione di nuove coppie e il rientro potenziale delle abitazioni vacanti. Tuttavia, anche in questo caso il punto decisivo è la quota effettivamente riusabile. Le città con mercati più dinamici presentano coefficienti medi di riusabilità più elevati: Milano ha un valore medio pari a 0,60, Bologna 0,58, Firenze e Roma 0,55. Al contrario, molte città metropolitane del Mezzogiorno combinano tassi di abitazioni non occupate elevati con coefficienti di riusabilità più bassi: Reggio Calabria ha un coefficiente medio pari a 0,32, Palermo e Catania 0,35, Messina 0,33. Questo significa che una quota ampia di stock formalmente disponibile non si traduce automaticamente in offerta abitativa effettiva.

Tabella 2.5 - Le componenti della domanda e dell'offerta a livello metropolitano (in migliaia)

Comp.	TO	MI	GE	VE	BO	FI	RM	NA	BA	RC	PA	CT	ME	CA	SS
Decessi	−4,8	−6,9	−2,2	−1,9	−2,3	−2,1	−7,0	−3,1	−1,4	−0,5	−1,2	−1,0	−0,7	−0,8	−0,6
Emigrazione	−3,2	−5,6	−1,5	−1,3	−1,7	−1,4	−4,6	−3,0	−1,4	−0,7	−1,2	−1,0	−0,7	−0,6	−0,6
Immigrazione	+8,8	+17,6	+3,6	+3,0	+5,0	+4,0	+19,8	+5,2	+2,2	+0,8	+2,3	+1,8	+0,6	+1,1	+0,8
Saldo interno	+3,5	+12,0	−3,5	+1,0	+4,0	+2,0	+5,0	−15,0	−5,0	−4,0	−6,0	−4,5	−3,5	+0,5	−1,5
Nuove coppie	−5,1	−10,4	−2,0	−2,5	−3,8	−3,1	−11,4	−6,0	−2,7	−0,8	−2,0	−1,9	−0,9	−1,2	−0,9
Divorzi	+4,8	+8,5	+2,2	+2,5	+3,0	+2,8	+11,0	+5,5	+3,0	+1,2	+2,8	+2,5	+1,3	+1,2	+1,3
Studenti	+3,2	+4,4	+2,3	+1,8	+3,5	+2,7	+5,8	+3,7	+2,2	+0,7	+2,3	+2,3	+0,9	+1,4	+0,9
Giovani	+7,0	+14,0	+2,8	+3,5	+4,5	+4,0	+16,0	+10,0	+5,0	+2,0	+5,0	+4,5	+2,5	+1,8	+2,0
Nascite	+0,4	+0,5	+0,1	+0,2	+0,2	+0,2	+0,8	+0,9	+0,3	+0,2	+0,4	+0,4	+0,2	+0,1	+0,1
Mobilità	+3,0	+3,5	+1,2	+1,0	+1,2	+1,2	+4,9	+3,7	+1,7	+0,7	+1,8	+1,5	+0,8	+0,5	+0,7
Anziani in RSA	−1,0	−2,0	−0,6	−0,5	−0,7	−0,5	−1,5	−0,4	−0,3	−0,1	−0,2	−0,1	−0,1	−0,2	−0,1
Seconde case	+2,0	+3,0	+1,5	+2,5	+1,5	+2,0	+4,0	+3,0	+1,5	+0,5	+1,5	+1,5	+1,0	+1,0	+0,8
Rientro vacanti	−3,2	−4,1	−1,4	−1,6	−1,4	−1,1	−3,5	−1,5	−1,0	−0,2	−0,7	−0,7	−0,4	−0,6	−0,4
GAP NETTO	**+15,3**	**+34,6**	**+2,5**	**+7,7**	**+13,1**	**+10,7**	**+39,3**	**+3,0**	**+4,2**	**−0,2**	**+4,8**	**+5,3**	**+1,0**	**+4,2**	**+2,6**
Gap/1000 ab.	**6,9**	**10,6**	**3,0**	**9,1**	**12,8**	**10,8**	**9,2**	**1,0**	**3,4**	**−0,4**	**3,9**	**5,0**	**1,7**	**9,9**	**5,3**

Fonte: elaborazioni proprie.

Il bilancio al 2025 conferma una forte concentrazione territoriale del gap abitativo (Tabella 2.5). In valore assoluto, Roma registra il fabbisogno più elevato, pari a circa 39,3 mila unità annue, seguita da Milano con 34,6 mila, Torino con 15,3 mila, Bologna con 13,1 mila, Firenze con 10,7 mila. Rapportando il gap alla popolazione, però, la pressione risulta particolarmente intensa anche in città di dimensione più contenuta:

ASSONIME - Riproduzione riservata

Bologna presenta il valore più alto, con 12,8 unità per mille abitanti, seguita da Firenze con 10,8, Milano con 10,6, Cagliari con 9,9, Roma con 9,2, Venezia con 9,1.

Sulla base di questi numeri, le città metropolitane possono essere raggruppate in tre categorie. La prima è costituita dalle città attrattive, come Milano, Bologna, Firenze, Roma, Venezia e Cagliari, dove il gap è alto perché la domanda economica, universitaria, migratoria o regionale supera la capacità dello stock riusabile. La seconda categoria comprende le città in transizione, come Torino, Genova, Bari e Sassari, dove il gap è più moderato ma resta strutturale: esiste stock disponibile, ma spesso non è localizzato o qualificato in modo coerente con la nuova domanda. La terza categoria comprende le città del Mezzogiorno con gap quantitativi contenuti o quasi nulli, come Napoli, Palermo, Catania, Messina e Reggio Calabria. In questi casi il fabbisogno misurato dal modello è più basso non perché il mercato funzioni meglio, ma perché la domanda è frenata da emigrazione, debolezza economica e minore attrattività.

Questa distinzione è importante perché evita di interpretare un gap basso come assenza di problema abitativo. Napoli, ad esempio, presenta un gap stimato di sole 3 mila unità annue, pari a 1 unità per mille abitanti, ma perde circa 15 mila residenti l'anno per migrazione interna: una parte della domanda potenziale non si manifesta localmente perché si sposta altrove. Reggio Calabria è l'unica città metropolitana in leggero surplus nel 2025, con -0,2 mila unità.

Le proiezioni al 2040 indicano una riduzione generalizzata dei gap, più marcata in alcune città del Centro-Nord. I gap si riducono nel tempo e le differenze tra alcune città si attenuano, ma non scompaiono. Torino scenderebbe da 15,3 a 5,5 mila unità, Venezia da 7,7 a 3,6 mila, Firenze da 10,7 a 6 mila, Bologna da 13,1 a 7,9 mila. Milano resterebbe invece su un gap ancora elevato, pari a circa 20,1 mila unità annue, mentre Roma manterrebbe il fabbisogno assoluto più alto, pari a circa 26,8 mila unità. Anche in rapporto alla popolazione, Bologna, Roma, Milano e Firenze continuerebbero a mostrare valori significativi, rispettivamente pari a 8, 6,5, 6,3 e 6,3 unità per mille abitanti.

Nel Mezzogiorno, la dinamica al 2040 è più ambivalente. Alcune città mantengono gap contenuti, come Messina, con 0,7 mila unità, e Reggio Calabria, che passa da un leggero surplus a un lieve deficit di 0,2 mila unità. Napoli aumenta leggermente il proprio gap, da 3,0 a 3,7 mila unità, perché la riduzione dell'emigrazione interna attenua il meccanismo che nel 2025 contribuiva a comprimere la domanda locale. Palermo e Catania restano relativamente stabili, con gap rispettivamente pari a 4 e 4,4 mila unità al 2040.

Questa lettura mostra come nelle città attrattive il problema è aumentare rapidamente l'offerta effettiva, attraverso recupero, trasformazioni d'uso, locazione accessibile e nuova produzione mirata. Nelle città in transizione, la priorità è rendere utilizzabile lo stock esistente, riducendo il divario tra abitazioni disponibili e abitazioni effettivamente adatte alla domanda. Nelle città in declino demografico, invece, la questione abitativa si lega più direttamente alla rigenerazione urbana, allo sviluppo economico e alla riattivazione di mercati locali oggi deboli. In tutti i casi, il passaggio decisivo resta lo stesso: non conta solo quante abitazioni esistono, ma quante possono essere effettivamente riusate nel luogo e nel segmento in cui la domanda si manifesta.

Il modello proposto in questo capitolo è, naturalmente, una semplificazione. I parametri sono calibrati con le migliori stime disponibili ma contengono margini di incertezza significativi, soprattutto per il filtro di qualità, che richiederebbe microdati censuari georeferenziati per una calibrazione più precisa. Non sono modellizzate le

ASSONIME - Riproduzione riservata

dinamiche dei prezzi, l'obsolescenza fisica, gli effetti delle politiche fiscali e creditizie. Nonostante questi limiti, il modello fornisce un quadro coerente della domanda abitativa italiana che le statistiche tradizionali non offrono, e consente di valutare in prima approssimazione l'impatto delle trasformazioni demografiche attese nel prossimo quindicennio.

In sintesi, l'Italia dispone di un patrimonio di abitazioni non occupate che non ha eguali tra le grandi economie europee. Se anche solo il 5% di queste unità venisse riqualificato e immesso sul mercato ogni anno, il gap netto sarebbe più che colmato. La necessità non è solo costruire nuove case, ma anche far funzionare quelle che già esistono.

Ciò richiede un insieme coordinato di politiche: incentivi alla riqualificazione energetica che vadano oltre la logica del bonus una tantum e si stabilizzino in un quadro pluriennale; strumenti fiscali che scoraggino la detenzione passiva dello stock vacante; meccanismi di garanzia pubblica che riducano il rischio percepito dai proprietari nella locazione di lungo termine; e una pianificazione urbana che concentri le nuove costruzioni là dove il gap è più acuto: le aree metropolitane del Nord e le città universitarie.

2.3 Dallo stock alle politiche di mappatura

La ricostruzione dello stock abitativo mostra chiaramente come la questione della casa in Italia non possa ricondursi ad una scarsità fisica di abitazioni. Il patrimonio è ampio, ma una parte rilevante delle unità non occupate si trova in territori a domanda debole, mentre la pressione abitativa si concentra nei mercati urbani, universitari e produttivi, e in determinate fasce socio-economiche della popolazione. Inoltre, il modello di *turnover* abitativo ha mostrato l'esistenza di un ampio scarto tra l'offerta abitativa potenziale e l'offerta effettivamente disponibile sul mercato. In questo quadro, la mappatura del patrimonio abitativo diventa una condizione preliminare per distinguere lo stock esistente dallo stock utilizzabile, e quindi per misurare meglio la necessità di nuova offerta per soddisfare la domanda. Non basta sapere quante abitazioni ci sono: occorre sapere dove si trovano, in che condizioni sono, quale classe energetica hanno, quale tipologia catastale presentano, chi le possiede e se possono essere mobilitate per rispondere alla domanda sociale.[92]

Il passaggio da una questione di stock generalizzato a una questione di bisogni selettivi cambia il significato stesso della mappatura. Nella fase storica di espansione demografica e urbana, l'obiettivo principale era aumentare il numero di abitazioni occupabili. Oggi, invece, il problema è capire quali abitazioni siano effettivamente coerenti con la domanda attuale: famiglie più piccole, anziani soli, studenti, giovani lavoratori mobili, nuclei a basso reddito e persone che cercano alloggi accessibili nei territori dove si concentrano lavoro e servizi. Un'abitazione esistente non contribuisce automaticamente ai nuovi fabbisogni se è localizzata in un'area a bassa domanda, se è energeticamente inefficiente, se richiede manutenzione rilevante o se non è compatibile con i bisogni dei nuclei che cercano casa.

La mappatura dovrebbe quindi passare da una logica descrittiva a una logica funzionale. Il primo livello resta l'identificazione dello stock: abitazioni occupate, non occupate, occupate da non residenti, seconde case, abitazioni in locazione e abitazioni di proprietà. Il secondo livello riguarda la qualità: epoca di costruzione, classe energetica, stato manutentivo, presenza di barriere architettoniche, dimensione dell'alloggio e adeguatezza rispetto alla composizione familiare. Il terzo livello riguarda la possibilità di rendere una abitazione

[92] https://www.istat.it/comunicato-stampa/abitazioni-occupate/

ASSONIME - Riproduzione riservata

effettivamente disponibile sul mercato: struttura proprietaria, vincoli urbanistici, costi di recupero, presenza di operatori capaci di gestire lo stock e la domanda sociale nel territorio. L'integrazione di questi tre livelli consente di passare dal semplice censimento delle abitazioni alla valutazione della loro effettiva capacità di contribuire all'offerta sociale e accessibile.

Sulla base di questi livelli, la mappatura dovrebbe anzitutto produrre una classificazione dello stock per grado di attivabilità. Un primo gruppo comprende le abitazioni già occupate e adeguate, che non richiedono interventi prioritari. Un secondo gruppo comprende le abitazioni occupate ma vulnerabili, per bassa efficienza energetica, sovraffollamento, barriere fisiche o cattivo stato manutentivo. Un terzo gruppo comprende le abitazioni non occupate o sottoutilizzate che si trovano in mercati a domanda effettiva e possono essere recuperate con interventi ordinari o medi. Un quarto gruppo comprende lo stock difficilmente mobilitabile, perché localizzato in aree a bassa domanda, in cattivo stato o con costi di recupero non coerenti con l'uso abitativo previsto. Questa classificazione consentirebbe di evitare politiche indifferenziate sul patrimonio non occupato e di concentrare gli strumenti pubblici dove il recupero può generare nuova offerta sociale o accessibile.

La seconda funzione della mappatura dovrebbe essere quella di collegare ogni segmento di stock a uno strumento di intervento. Le abitazioni non occupate recuperabili nei mercati ad alta pressione possono essere indirizzate verso locazione accessibile, convenzioni con proprietari, garanzie pubbliche, fondi immobiliari sociali o gestione da parte di operatori specializzati. Gli immobili con forte fabbisogno energetico possono entrare in programmi di riqualificazione selettiva, soprattutto quando l'intervento riduce il costo complessivo dell'abitare per famiglie vulnerabili. Le unità localizzate in aree a domanda debole richiedono invece una valutazione diversa: il recupero può essere giustificato se collegato a rigenerazione urbana, servizi territoriali, riuso sociale o attrazione di nuovi residenti.

Infine, la mappatura è anche una condizione per attrarre operatori privati organizzati e costruire strumenti di economia mista. Il coinvolgimento di fondi immobiliari, cooperative, gestori sociali, operatori dell'*affordable housing*, ESCo (cioè società specializzate in servizi di efficienza energetica), istituti finanziari e partenariati pubblico-privati richiede informazioni verificabili sullo stock: localizzazione, proprietà, stato fisico, prestazione energetica, costi di intervento, vincoli e domanda potenziale. Senza una base informativa solida, il rischio è che gli investimenti privati si concentrino solo sugli immobili più redditizi, lasciando scoperti i segmenti socialmente più rilevanti. Con una mappatura che integri dati catastali, energetici, manutentivi, territoriali e sociali, il settore pubblico può selezionare portafogli, definire priorità territoriali, strutturare garanzie, orientare incentivi e costruire operazioni miste in cui il recupero dello stock esistente diventa compatibile con obiettivi di accessibilità.

Osservando il contesto internazionale, Svezia e Australia mostrano due esempi utili e complementari: la mappatura energetica può trasformare la riqualificazione degli edifici esistenti (*retrofit*) in un programma finanziabile, mentre l'integrazione dei dati abitativi può sostenere la gestione dello stock sociale e la costruzione di partenariati. In entrambi i casi, la disponibilità di dati diventa una premessa operativa per mobilitare investimenti.

ASSONIME - Riproduzione riservata

In Svezia, gli attestati di prestazione energetica raccolgono informazioni su superficie riscaldata, consumi energetici, sistemi di riscaldamento e ventilazione, prestazione energetica e possibili misure di miglioramento. Queste informazioni permettono di individuare edifici prioritari su cui intervenire e costruire programmi di *retrofit* finanziabili. Il prestito BEI, la Banca europea per gli investimenti, a Rikshem, pari a 1 miliardo di corone svedesi, è un esempio di questa logica: ha finanziato la riqualificazione energetica di abitazioni sociali degli anni Sessanta e Settanta, con interventi su finestre, ventilazione e illuminazione a basso consumo.[93]

Il caso australiano mostra invece l'utilità della mappatura per governare il patrimonio sociale e accessibile. L'Australian Housing Data Dashboard, gestito dall'AIHW, l'Australian Institute of Health and Welfare, integra *dataset* nazionali su mercato abitativo, affitti, *social housing*, accessibilità e condizioni abitative, creando una base comune per leggere fabbisogni e offerta. Questa infrastruttura informativa si collega a strumenti di investimento come l'Housing Australia Future Fund, che nei primi due *round* ha impegnato finanziamenti per 18.650 abitazioni sociali e accessibili. Dati integrati su stock, domanda e localizzazione rendono più semplice definire priorità, selezionare progetti e coinvolgere operatori pubblici, privati e del terzo settore.[94]

In sintesi, la mappatura del patrimonio abitativo dovrebbe diventare il passaggio intermedio tra diagnosi e politica. L'Italia dispone di uno stock ampio ma disomogeneo per localizzazione, qualità, tipologia e stato di utilizzo. Una mappatura costruita in questa logica consentirebbe di trasformare il patrimonio esistente in una base operativa per politiche selettive: recupero dello stock nei mercati ad alta pressione, riqualificazione degli immobili vulnerabili, rigenerazione nelle aree a domanda debole e costruzione di partenariati in grado di mobilitare capitali privati senza perdere l'obiettivo sociale dell'intervento.

3 Il finanziamento dell'edilizia residenziale

Il terzo capitolo prosegue l'analisi dell'offerta residenziale, affrontando una questione chiave, che attraversa e interessa la questione abitativa italiana nel suo complesso: chi finanzia l'edilizia residenziale in Italia, con quale logica e con quali risultati? L'analisi muove dalla constatazione che la struttura del finanziamento immobiliare è uno dei fattori meno visibili ma più determinanti per spiegare perché l'Italia abbia meno abitazioni di quante ne richiederebbe la domanda sociale, e perché l'offerta di alloggi in locazione rimanga strutturalmente deficitaria rispetto alla media europea.

La prima sezione ricostruisce il profilo degli investitori nel settore residenziale italiano, analizzando come siano cambiati negli ultimi decenni e in che cosa differiscano da altri modelli prevalenti in altri paesi europei. La seconda sezione prende in esame la struttura dei finanziamenti per segmento di mercato (dall'edilizia pubblica al lusso) per misurare dove si concentrano i capitali e dove invece l'offerta è più carente rispetto alla domanda. La terza sezione esamina alcune misure di policy fiscali, urbanistiche e di organizzazione della filiera volte a sostenere l'investimento locativo professionale, valutandone anche le possibili combinazioni. La quarta sezione ricostruisce l'esperienza italiana ed europea del partenariato pubblico-privato nell'edilizia residenziale, individuando gli strumenti più promettenti per mobilitare capitali privati. La quinta sezione, infine, propone

[93] https://www.boverket.se/en/start/laws-and-regulations/national-regulations/energy-performance-certificate/
[94] https://www.housingdata.gov.au

ASSONIME - Riproduzione riservata

alcune raccomandazioni di *policy* per allargare la base degli investitori e rendere il finanziamento dell'edilizia residenziale più moderno, più diffuso e più inclusivo.

3.1 Chi sono gli investitori nell'edilizia residenziale in Italia

Il mercato immobiliare residenziale italiano è storicamente dominato dalla proprietà privata individuale. Con una quota di famiglie proprietarie pari a circa il 70%, l'Italia si colloca stabilmente nella fascia alta dell'Unione Europea, al di sopra di paesi come la Germania (48%), l'Austria (54%) e la Francia (64%), e in linea con altri paesi mediterranei.[95] Questa struttura ha radici profonde nella storia economica e fiscale del paese: la proprietà è stata a lungo incentivata dalla politica fiscale, valorizzata culturalmente come riserva di valore e capitale inter-generazionale, e preferita all'affitto anche per la debolezza strutturale dell'offerta locativa professionale.

Il risultato è oggi un mercato degli investimenti immobiliari frammentato e polverizzato. La maggior parte del patrimonio residenziale è detenuta da persone fisiche che investono nell'immobiliare in modo non professionale, per uso proprio, come riserva patrimoniale o come fonte di reddito complementare. In questo quadro, il 93,6% delle unità immobiliari abitative è intestato a persone fisiche. Gli operatori professionali (fondi immobiliari, società di gestione del risparmio (SGR), imprese di sviluppo) rappresentano una quota minoritaria del mercato.[96]

Questa struttura proprietaria si riflette direttamente sul mercato dell'affitto, dove l'offerta proviene in larga misura dagli stessi piccoli proprietari privati, che mettono a reddito una seconda casa o un immobile ereditato. Di conseguenza, al contrario di quanto avvenuto nei mercati anglosassoni, nordici e, in misura crescente, in Germania e Francia, in Italia non si è sviluppata una classe ampia e strutturata di operatori professionali del mercato locativo. Le ragioni sono molteplici — e alcune verranno analizzate nelle sezioni successive — ma un aspetto rilevante risiede nel fatto che il rendimento atteso dall'investimento locativo residenziale, al netto dei costi e della fiscalità, risulta sistematicamente al di sotto di quanto richiesto dagli operatori professionali per allocare capitali in modo stabile. Un livello di rendimento che il piccolo proprietario può accettare, perché investe con una logica patrimoniale o familiare, ma che non è sufficiente per chi deve remunerare il capitale raccolto dagli investitori.

Se si confronta la situazione italiana con quella dei principali mercati europei, il divario appare netto. Nel 2024, le unità abitative gestite da soggetti professionali erano circa 480.000 in Italia, a fronte di 2,85 milioni nel Regno Unito e 2,4 milioni nei Paesi Bassi, con un patrimonio complessivo di 89 miliardi di euro contro i 485 miliardi britannici. I dati di rendimento forniscono una prima spiegazione di questo divario. Il ROI medio (il rendimento annuo sul capitale investito) si attesta al 5,9% in Italia, il più basso tra i paesi considerati, contro il 7,2% della Francia e il 7,0% dei Paesi Bassi. A questo dato si aggiunge un *vacancy rate* del 4,2% (la quota cioè di alloggi rimasti sfitti nel corso dell'anno), il più alto tra i paesi considerati. Questi numeri segnalano una minore capacità per gli operatori di mantenere i portafogli pienamente occupati e quindi di generare flussi di cassa stabili e

[95] Eurostat, EU-SILC survey, dataset ilc_lvho02 (Distribution of population by tenure status). I dati si riferiscono all'anno 2023. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ilc_lvho02/default/table. Quota proprietari per paese (2023, dati arrotondati): Italia ~74%, Francia ~64%, Austria ~54%, Germania ~48%. I dati per singolo paese sono consultabili direttamente nel dataset interattivo.
[96] Agenzia delle Entrate – OMI, Statistiche catastali 2023 (pubblicato luglio 2024). La rendita catastale delle abitazioni di proprietà delle persone fisiche rappresenta circa il 93% del totale (oltre 16 miliardi di euro su 17,5 miliardi complessivi). https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/schede/fabbricatiterreni/omi/pubblicazioni/statistiche-catastali/archivio-statistiche-catastali.

ASSONIME - Riproduzione riservata

prevedibili. La combinazione di rendimento più basso e rischio di *vacancy* più alto rende così l'Italia strutturalmente meno attrattiva per il capitale professionale rispetto a mercati europei più maturi.[97] La marginalità è confermata anche dalla quota che il residenziale rappresenta sul totale degli investimenti immobiliari: appena il 5% in Italia, contro il 30% in Paesi Bassi, Germania e Svezia, e il 20% nel Regno Unito.[98] La Tabella 3.1 riassume questo doppio divario, di scala e di rendimento, alla radice della debolezza del mercato locativo professionale italiano.

Tabella 3.1 - Patrimoni residenziali gestiti professionalmente in Europa (2024)

Paese	Unità gestite (operatori professionali)	Valore patrimonio (mld €)	ROI medio	*Vacancy rate*
Italia	480.000	89	5,9%	4,2%
Francia	2.100.000	398	7,2%	2,8%
Germania	1.950.000	367	6,5%	3,4%
Paesi Bassi	2.400.000	445	7,0%	2,4%
Regno Unito	2.850.000	485	6,8%	2,1%

Fonte: Eurostat (2024); CRESME, Osservatorio del mercato immobiliare (Italia); ANRU (Francia); BPI (Germania); CBS (Paesi Bassi); MHCLG (Regno Unito). Nota: I dati sulle unità gestite professionalmente e sul valore patrimoniale sono elaborazioni su fonti nazionali con perimetri eterogenei e devono essere interpretati come ordini di grandezza comparativi. Anche per i dati su ROI medio e vacancy il confronto tra paesi va letto con cautela per le differenze metodologiche nei criteri di calcolo.

Un ulteriore elemento di debolezza riguarda la struttura dell'investimento per orizzonte temporale. In Italia prevale infatti storicamente un approccio di breve-medio periodo: si acquista per rivalutare e rivendere, oppure si affitta tramite contratti brevi. I dati più recenti confermano come questo trend si stia accentuando. Per esempio, nel primo trimestre 2025 a Roma i contratti standard a lungo termine (4+4) sono diminuiti del 12%, mentre i contratti temporanei sono aumentati del 2,8%. A Milano il calo dei contratti di lungo periodo è stato più contenuto (-1,3%) ma accompagnato da un aumento del 6,0% dei contratti brevi. La logica istituzionale del lungo periodo (fondi a vent'anni, contratti di locazione pluridecennali, strategie di gestione attiva del patrimonio) è spesso assente nel segmento residenziale[99].

Questa struttura non è neutrale rispetto alla crisi abitativa. Un mercato in cui quasi la maggior parte del patrimonio in affitto è in mano a privati non professionali tende ad essere poco reattivo alla domanda. Spesso i piccoli proprietari non hanno incentivi a offrire contratti lunghi, a investire nella qualità degli alloggi, né a sviluppare nuove unità quando la domanda cresce. Il risultato è un mercato della locazione in cui manca un'offerta organizzata su scala per soddisfare il fabbisogno sociale di abitazioni.[100]

ASSONIME - Riproduzione riservata

[97] Eurostat (2024); CRESME, Osservatorio del mercato immobiliare (Italia); ANRU (Francia); BPI (Germania); CBS (Paesi Bassi); MHCLG (Regno Unito). I dati sulle unità gestite professionalmente e sul valore patrimoniale sono elaborazioni su fonti nazionali con perimetri eterogenei e devono essere interpretati come ordini di grandezza comparativi. Anche per i dati su ROI medio e *vacancy* il confronto tra paesi va letto con cautela per le differenze metodologiche nei criteri di calcolo.
[98] AEW Research, European Residential Returns to Focus on Current Income and Rental Growth, marzo 2025. https://www.aew.com/research/european-residential-returns-to-focus-on-current-income-and-rental-growth.
[99] CBRE/JLL, Italian Real Estate Market Report Q1 2025, luglio 2025: https://www.hospitalitynet.org/news/4128019.html.
[100] Idealista Research, Italian Residential Property Market 2025, ottobre 2025: https://www.idealista.it/en/news/property-for-sale-in-italy/2025/10/31/282175-italian-residential-property-market-set-for-strong-recovery-in-2025.
[100] Idealista Research, Italian Residential Property Market 2025, ottobre 2025: https://www.idealista.it/en/news/property-for-sale-in-italy/2025/10/31/282175-italian-residential-property-market-set-for-strong-recovery-in-2025.

3.2 Il finanziamento per segmento: dall'edilizia pubblica al lusso

La sezione precedente ha mostrato *chi* investe nel residenziale italiano: un sistema dominato dalla proprietà individuale, con un capitale professionale ancora marginale. Resta da capire *dove* si dirigono le risorse disponibili, pubbliche e private, e dove invece non arrivano. Per farlo, una lettura trasversale del finanziamento immobiliare non può fermarsi al livello aggregato: il mercato residenziale è un continuum che va dall'edilizia residenziale pubblica (ERP) — finanziata quasi interamente con risorse pubbliche e destinata ai nuclei in condizione di povertà o grave disagio — al segmento del lusso, dove i capitali privati operano con logiche di puro rendimento. Tra questi due poli si collocano segmenti di crescente rilevanza strategica (tra cui il *social housing*, l'*affordable housing*, il mercato medio ordinario), che in Italia restano spesso sottodimensionati rispetto alla domanda. In parte, questo è dovuto proprio al fatto che il modello di finanziamento non è adeguato alla loro natura ibrida: potenzialmente troppo rischiosi per il solo mercato privato, e al tempo stesso troppo piccoli o dispersi per essere coperti dalle sole risorse pubbliche. Analizzare le fonti di finanziamento per segmento del settore immobiliare permette quindi di capire dove si concentrano i capitali e, soprattutto, dove non arrivano. Il risultato è un quadro fortemente sbilanciato. Da un lato, una relativa abbondanza di risorse nei segmenti più redditizi (studenti, lusso, compravendite *prime*) e dall'altro una carenza cronica nei segmenti dove la domanda sociale è più intensa. È la conseguenza di un sistema che non ha ancora costruito le condizioni (fiscali, normative, di garanzia) per rendere appetibile l'investimento nel residenziale ordinario in locazione.

3.2.1 L'edilizia residenziale pubblica

L'edilizia residenziale pubblica comprende gli alloggi destinati in affitto a canone sociale alle famiglie in condizioni di disagio economico. In Italia questo patrimonio è gestito dalle Aziende Territoriali per l'Edilizia Residenziale (ATER) — enti pubblici regionali che hanno sostituito i vecchi Istituti Autonomi Case Popolari (IACP) — e, in molte regioni, direttamente dai comuni, che mantengono un proprio patrimonio separato. È il segmento con la maggiore pressione di domanda insoddisfatta. A Roma, ad esempio, nel 2024 ATER ha reso disponibili meno di 90 alloggi in tutto l'anno a fronte di quasi 18.000 nuclei familiari in graduatoria, un rapporto che implica attese di molti anni per la maggior parte dei richiedenti.[101] Al tempo stesso, è quello dove l'investimento pubblico è stato più drasticamente ridotto negli ultimi decenni, creando un paradosso di domanda crescente e offerta ferma.

Il patrimonio di edilizia residenziale pubblica in Italia ammonta a circa 797.000 alloggi gestiti dalle ATER, pari al 2,3% dello stock abitativo nazionale. Se si aggiungono gli alloggi di proprietà diretta dei comuni la quota sale a una stima del 3-4%.[102] Il dato resta comunque inferiore alla media europea e a quella di paesi come i Paesi Bassi e l'Austria, dove il *social housing* supera il 20% dello stock abitativo, o della Francia, dove si attesta tra il 10% e il 19%.[103] Si tratta inoltre di un patrimonio vecchio e energeticamente inefficiente: il 55% degli immobili non dispone di adeguato isolamento termico, il 70% utilizza caldaie a gas a bassa efficienza, e

[101] https://asia.usb.it/leggi-notizia/later-roma-nel-2024-ha-reso-disponibiliper-la-graduatoria-poco-piu-di-7-alloggi-al-mese-1741.html.
[102] Federcasa/Nomisma, Osservatorio nazionale ERP 2024/25 (797.034 alloggi ATER, 2,3% dello stock). https://www.nomisma.it/news/analisi-sistema-erp-federcasa-nomisma. La quota del 3-4% includendo gli alloggi comunali è coerente con la stima della Commissione Europea, Country Report Italia 2019, che indicava circa 950.000 alloggi pubblici totali pari al 4% dello stock. https://www.housingeurope.eu/european-commission-launches-country-reports-2019/.
[103] OCSE, Affordable Housing Database, indicatore PH4.2 — Social Rental Housing Stock, 2024. https://oe.cd/ahd.

ASSONIME - Riproduzione riservata

61.300 alloggi (il 7,7% dello stock) risultano attualmente sfitti perché richiedono interventi di manutenzione straordinaria prima di poter essere assegnati.[104]

Su questo fronte, una potenziale fonte di miglioramento è l'utilizzo del PNRR come canale di finanziamento straordinario. La Missione 7 – Investimento 17 del capitolo REPowerEU ha stanziato 1,381 miliardi di euro per l'efficientamento energetico dell'ERP, con contributi a fondo perduto fino al 65% delle spese ammissibili per ciascun progetto.[105] La prima finestra del bando, riservata ai progetti prioritari, ha registrato un'adesione tale da esaurire rapidamente le risorse disponibili, confermando una forte domanda di investimento.[106]

Sul fronte della nuova produzione, la Legge di Bilancio 2025 ha istituito il Piano Casa Italia, successivamente potenziato dal D.L. 66/2026, con una dotazione diretta di 970 milioni di euro fino al 2030 e risorse aggiuntive da rigenerazione urbana e fondi PNRR che portano il perimetro potenziale fino a circa 10 miliardi.[107] Il piano punta su operazioni di PPP (partenariato pubblico-privato) per il recupero e la riconversione del patrimonio esistente, con l'obiettivo dichiarato di realizzare 100.000 nuovi alloggi a prezzi calmierati in dieci anni.[108] Si tratta di risorse rilevanti ma ancora insufficienti rispetto all'entità del fabbisogno strutturale.

Il quadro che emerge è quindi quello di un segmento in sofferenza strutturale: un patrimonio invecchiato che la spesa ordinaria non riesce a mantenere, liste d'attesa che si allungano, e un flusso di investimento pubblico che dipende sempre più da risorse straordinarie (PNRR, piani nazionali) piuttosto che da dotazioni stabili e programmate. La rapidità con cui la prima finestra del bando PNRR è stata assorbita mostra come la domanda di investimento nell'ERP esista e sia reale, ma il canale di finanziamento ordinario è inadeguato a soddisfarla.

3.2.2 L'edilizia sociale e *affordable*

Il segmento del *social* e *affordable housing* è quello che richiede l'architettura finanziaria più articolata, perché si rivolge a una domanda con redditi troppo elevati per accedere all'edilizia residenziale pubblica e troppo bassi per sostenere i canoni di mercato. È la cosiddetta "fascia grigia": giovani con contratti di lavoro discontinuo, lavoratori poveri trasferiti nei principali centri urbani, genitori separati, anziani autosufficienti con redditi fissi contenuti. Per accedere al *social housing* e poter stipulare contratti d'affitto a prezzi calmierati, la fascia di reddito richiesta è solitamente tra 15.000 e 30.000 euro annui.[109] Questa fascia grigia è più ampia di quanto si pensi: secondo una ricerca Nomisma per la Fondazione Housing Sociale, a Milano le famiglie con entrate mensili comprese tra 1.600 e 2.700 euro, per le quali il *social housing* rappresenterebbe una risposta adeguata, sono circa il 25% del totale.[110]

In Italia questo segmento abitativo è strutturalmente deficitario rispetto alla domanda, e il suo finanziamento è stato a lungo affidato a strumenti ibridi che non hanno raggiunto la scala necessaria per incidere in modo sistematico sull'offerta disponibile. Il livello del canone praticabile in questo segmento ha implicazioni dirette sulla struttura del finanziamento. I canoni del *social housing* si collocano infatti tipicamente tra i 3 e i 7 euro al

[104] https://www.youbuildweb.it/dal-pnrr-unopportunita-storica-per-modernizzare-il-patrimonio-erp-italiano/; https://www.nomisma.it/news/analisi-sistema-erp-federcasa-nomisma.
[105] https://www.strutturapnrr.gov.it/it/bandi-e-avvisi/efficientamento-energetico-erp/misura-m7-i17/.
[106] https://www.edilportale.com/news/2025/03/risparmio-energetico/efficientamento-energetico-erp-e-abitazioni-di-famiglie-a-basso-reddito_104411_27.html.
[107] https://www.lavoripubblici.it/news/piano-casa-italia-dfp-2026-970-milioni-risorse-norme-37968; https://www.infobuild.it/approfondimenti/misure-piano-casa-2026-alloggi-pubblici-incentivi/.
[108] https://www.edilportale.com/news/2026/01/lavori-pubblici/piano-casa-2026-100mila-alloggi-in-10-anni_108614_11.html.
[109] https://group.intesasanpaolo.com/it/sezione-editoriale/eventi-progetti/tutti-i-progetti/sostenibilita/2024/social-housing-come-funziona#.
[110] https://www.fhs.it/2024/10/03/20-anni-di-housing-sociale/.

ASSONIME - Riproduzione riservata

metro quadro (da un terzo alla metà di un canone di mercato nelle grandi città), il che significa che il rendimento per l'investitore è strutturalmente basso e deve essere compensato da agevolazioni fiscali, garanzie pubbliche o concessioni sul costo del suolo.[111] Senza queste leve, il segmento non è finanziariamente sostenibile per il capitale professionale.

L'*housing* sociale richiede, per le sue caratteristiche, capitali di lungo termine: risorse rimborsabili su un arco di almeno trent'anni, remunerate a tassi inferiori a quelli di mercato e mosse da un obiettivo di impatto oltre che di rendimento.[112] Per queste operazioni si stima infatti un rendimento atteso tra il 3,5% e il 5% nelle grandi città, significativamente inferiore al mercato ordinario, ma reso più sostenibile da alcune agevolazioni fiscali: in particolare, la cedolare secca ridotta al 10% per i contratti concordati e la riduzione dell'IMU fino al 25% per gli alloggi convenzionati. Gli elevati tassi di occupazione e la stabilità dei rendimenti nel tempo rendono il segmento particolarmente adatto a investitori con mandati di impatto sociale o a operatori istituzionali che ricercano *asset* con profilo di rischio-rendimento decorrelato dall'andamento dei mercati finanziari.

In Italia il principale strumento di finanziamento misto per questo segmento è il Sistema Integrato di Fondi (SIF), imperniato sul Fondo Investimenti per l'Abitare (FIA) della Cassa Depositi e Prestiti. Il meccanismo prevede che fondi immobiliari locali (alimentati da fondazioni bancarie, casse previdenziali e altri investitori istituzionali) co-investano con il FIA in operazioni di *housing* sociale e *affordable*, assumendo l'impegno a praticare canoni calmierati per un periodo definito contrattualmente. Il FIA opera con una dotazione complessiva di circa 2 miliardi di euro, raccolta nel 2012, di cui 1 miliardo sottoscritto dalla CDP, 140 milioni dal Ministero delle Infrastrutture e circa 900 milioni da gruppi bancari, assicurativi e casse di previdenza. Le risorse complessivamente mobilitate dal SIF attraverso circa 30 fondi locali gestiti da 9 società di gestione del risparmio ammontavano nel 2022 a circa 3 miliardi di euro. Ad oggi, tramite il progetto sono stati realizzati circa 18mila alloggi sociali.[113]

La distanza tra l'Italia e i principali paesi europei nel finanziamento del segmento *affordable* è significativa. A fronte di un patrimonio di *social housing* in Italia pari a circa il 2-4% dello stock abitativo, i Paesi Bassi destinano al *social housing* il 34% dello stock (il più alto d'Europa), un numero sostenuto da un sistema di corporazioni abitative (*woningcorporaties*) che si autofinanziano attraverso i canoni di locazione e l'accesso diretto al mercato dei capitali, senza dipendere interamente da trasferimenti pubblici ricorrenti. La Francia, con il 14% di alloggi sociali, finanzia il settore attraverso prestiti a tasso agevolato erogati dalla Caisse des Dépôts (l'equivalente francese della nostra CDP) e riservati agli operatori di edilizia sociale. Il governo francese ha inoltre investito circa 30 miliardi dal Recovery Plan nella riqualificazione energetica del patrimonio sociale.[114] In entrambi gli esempi menzionati, il finanziamento del *social housing* poggia quindi soprattutto su architetture stabili e permanenti, non su dotazioni straordinarie.

La Spagna offre un ulteriore caso di confronto. Il sistema delle Viviendas de Protección Oficial (VPO) — alloggi a prezzo calmierato, tra il 30% e il 50% inferiore al mercato — ha prodotto oltre 2,4 milioni di unità in quarantacinque anni, sostenuto da un regime fiscale agevolato per gli operatori della locazione. Le SOCIMI

[111] https://group.intesasanpaolo.com/it/sezione-editoriale/eventi-progetti/tutti-i-progetti/sostenibilita/2024/social-housing-come-funziona#.
[112] https://www.fhs.it/2024/10/03/20-anni-di-housing-sociale/.
[113] https://www.cdp.it/sitointernet/it/cdp_realasset_fia.page.
[114] https://www.oecd.org/en/publications/society-at-a-glance-2024_918d8db3-en/full-report/affordable-housing_1a2ec30f.html; https://blog.tradimalt.com/housing-sociale-europa/.

ASSONIME - Riproduzione riservata

(l'equivalente spagnolo delle SIIQ italiane) beneficiano di un'aliquota zero sull'imposta societaria, e i proprietari che affittano a canone calmierato possono dedurre fino al 60% del reddito netto da locazione. Esistono inoltre fondi di garanzia pubblici che coprono il rischio di insolvenza degli inquilini vulnerabili. Il modello ha tuttavia mostrato un limite significativo: la quasi totalità degli alloggi VPO costruiti ha perso nel tempo la qualifica di *housing* sociale ed è stata rivenduta sul mercato libero, vanificando l'investimento pubblico iniziale, un problema che il governo spagnolo sta cercando di affrontare con una proposta di vincolo permanente della destinazione sociale.[115]

In questo quadro, a livello europeo la Commissione ha lanciato nel 2025 l'European Affordable Housing Plan, con l'obiettivo dichiarato di mobilitare 375 miliardi di euro entro il 2029. La BEI ha raddoppiato il proprio impegno nel settore abitativo, portandolo a 6 miliardi di euro nel 2026. Ha inoltre avviato insieme alla Commissione la prima piattaforma paneuropea di investimento per l'*housing* accessibile e sostenibile, affiancata da un programma da 400 milioni (HousingTechEU) per l'innovazione nei materiali e nelle tecnologie costruttive.[116]

Tornando in Italia, un caso istruttivo da menzionare è quello della Fondazione Housing Sociale di Milano (nata nel 2004 su impulso di Fondazione Cariplo), sia per i risultati ottenuti sia per i limiti che evidenzia. Negli ultimi dieci anni la Fondazione ha infatti promosso la realizzazione di 4.000 alloggi in vendita convenzionata e 3.551 in locazione, di cui il 10% destinato al canone sociale e a soggetti fragili seguiti dagli enti del terzo settore. Si tratta di un importante intervento di *housing* sociale promosso da un operatore non pubblico in Italia. Tuttavia, la stessa Fondazione ha sottolineato come le risorse non siano ancora sufficienti per rispondere al fabbisogno. Una ricerca commissionata dalla Fondazione all'Università Bocconi ha analizzato i modelli di finanziamento francese e olandese, dove banche di sviluppo pubbliche e garanzie statali hanno svolto un ruolo determinante nel sostenere gli operatori di *social housing*. Sulla base di questa analisi comparata, lo studio ha proposto la creazione di un Fondo Nazionale di Garanzia per il *social housing* italiano.[117] A differenza del FIA, che co-investe direttamente nei progetti impegnando capitale pubblico, un fondo di garanzia opera in modo diverso: non finanzia i progetti, ma garantisce il debito contratto dagli operatori privati presso le banche, impegnandosi a coprire le eventuali perdite in caso di insolvenza. L'effetto è una riduzione significativa del rischio percepito dai finanziatori, e quindi del costo del credito. Il fabbisogno di capitale pubblico è inferiore rispetto all'investimento diretto, e l'effetto moltiplicatore è potenzialmente molto più alto.

In sostanza, il nodo di fondo del segmento *affordable* nel nostro paese non è la mancanza di domanda né l'assenza di investitori disposti a partecipare: è la scala. Il Sistema Integrato di Fondi (SIF) ha mobilitato circa 3 miliardi di euro dalla sua istituzione: una cifra significativa, ma del tutto insufficiente rispetto al deficit abitativo nazionale. Il salto di qualità richiede di portare questi strumenti a scala, dotandoli di risorse adeguate e di meccanismi che consentano di catturare una parte del valore generato dagli interventi per (auto)alimentare nuova produzione.

ASSONIME - Riproduzione riservata

[115] https://www.lamoncloa.gob.es/lang/en/presidente/news/paginas/2025/20250604-funding-public-housing.aspx; https://taxsummaries.pwc.com/spain/corporate/tax-credits-and-incentives.
[116] https://www.eib.org/en/press/all/2025-542-eib-group-doubles-its-financing-to-eur6-billion-for-homes-contributing-to-the-european-commission-s-affordable-housing-plan.
[117] https://www.fhs.it/2024/10/03/20-anni-di-housing-sociale/.

3.2.3 Il mercato della locazione media e il *living* istituzionale

Al di sopra della fascia grigia e al di sotto del segmento di pregio si colloca il mercato residenziale ordinario in locazione, non sussidiato e non di lusso. In Italia questo segmento si presenta su due livelli molto diversi tra loro. Il primo, che oggi ne rappresenta la quasi totalità, è la locazione frammentata gestita da persone fisiche non professionali: come documentato nei primi due capitoli, oltre il 90% del patrimonio in affitto è in mano a piccoli proprietari. È a questo livello che lo squilibrio tra domanda e offerta è più acuto: nelle grandi città la domanda di famiglie e lavoratori a reddito medio supera l'offerta disponibile. In alcuni contesti locali i canoni crescono più rapidamente dei redditi, e la qualità e la stabilità dell'offerta risentono dell'assenza di gestione professionale.

Il secondo livello è quello che il mercato immobiliare internazionale spesso definisce "*living* istituzionale". Si tratta di alloggi in locazione costruiti o acquisiti da operatori professionali (fondi, SGR, sviluppatori specializzati) e gestiti con logica di portafoglio, economie di scala, manutenzione programmata e contratti strutturati. Il perimetro comprende diverse tipologie: le residenze universitarie, gli alloggi in locazione di lungo periodo (il *build-to-rent*), l'*affordable* e *social housing* gestito da fondi, e il residenziale destinato alla vendita sviluppato da operatori istituzionali. A livello internazionale, la definizione include anche il *coliving* e le residenze per anziani, segmenti che in Italia esistono come offerta di servizio ma meno come *asset class* per investitori istituzionali. Nei mercati europei più maturi questo modello è ormai prevalente. In Italia è invece ancora agli albori. Il 2025 ha tuttavia segnato una accelerazione significativa: gli investimenti nel *living* istituzionale hanno raggiunto i 1,2 miliardi di euro, in crescita del 40% su base annua.[118] Inoltre, quasi il 50% degli investitori istituzionali presi in considerazione ritiene che ormai il *living* sia una *asset class* "*core*" (contro il 18% nel 2024) e il 53% prevede di aumentare la propria esposizione sull'Italia.[119]

La distribuzione degli investimenti in questo ambito evidenzia le specificità del mercato italiano. Lo *student housing* guida con circa il 40% del totale (una quota superiore alla media europea del 24%), a testimonianza della concentrazione degli investitori sul segmento con i rendimenti più elevati e la domanda più prevedibile. La domanda strutturale è solida: gli studenti universitari hanno superato i 2 milioni nell'a.a. 2024/2025 (il dato più alto mai registrato) e la presenza di studenti internazionali è cresciuta del 75% nell'ultimo decennio, arrivando a rappresentare circa il 6% degli iscritti totali.[120] A fronte di questa domanda, l'offerta di posti letto in strutture gestite professionalmente copre appena il 4,8% del fabbisogno, contro una media europea del 14%. Gli investimenti in residenze universitarie gestite professionalmente sono cresciuti del 63% rispetto all'anno precedente. Il rendimento annuo per gli investitori si attesta tra il 4,75% e il 5% nelle principali piazze, con valori più elevati nelle città universitarie di media dimensione.[121]

Seguono il residenziale in vendita (25%), finanziato prevalentemente con strategie di riqualificazione e conversione, l'*affordable* e *social housing* (15%) e il segmento degli alloggi costruiti o acquisiti specificamente per la locazione di lungo periodo (il *multifamily* o *build-to-rent*), che rappresenta appena il 10%, con rendimenti *prime* del 4,5% a Milano e del 5% a Roma.

[118] https://www.monitorimmobiliare.it/monitorimmobiliare/notizia/investimenti-living-in-italia-a-1-2-miliardi-nel-2025--40--l-analisi-jll_2026-03-021299/.
[119] https://www.idealista.it/news/immobiliare/residenziale/2025/09/30/274150-residenziale-un-settore-sempre-piu-interessante-per-gli-investitori-ecco-perche.
[120] https://homacoop.it/investimenti-nello-student-housing-opportunita-e-rendimento-garantito-nel-2025/.
[121] https://www.colliers.com/en-it/research/pbsa-snapshot-2025.

ASSONIME - Riproduzione riservata

Tabella 3.2 - Struttura degli investimenti nel *living* istituzionale in Italia (2025)

Segmento	Quota investimenti *living* 2025	Rendimento lordo atteso	Caratteristiche del finanziamento
Residenze universitarie (PBSA)	~40%	4,75-5% (*prime* Milano)	Capitale istituzionale internazionale, oltre il 90% estero
Residenziale in vendita (*built-to-sell*)	~25%	~5-6% (rendimento medio da sviluppo)	Sviluppatori prevalentemente domestici, strategie *value-add* e conversioni
Affordable / Social Housing	~15%	3,5-5%	SIF-CDP, fondi ESG, cedolare secca 10%, riduzione IMU 25%
Locazione di lungo periodo (*multifamily*/BTR)	~10%	4,5-5% (*prime* Milano-Roma)	Segmento nascente, poche transazioni nel 2025
Edilizia residenziale pubblica	N.d. (finanziamento pubblico)	N.a.	Trasferimenti statali, PNRR, CDP (prestiti a enti locali)

Fonte: Quote per segmento: JLL Italia (marzo 2026). Rendimenti PBSA: Colliers, PBSA Snapshot 2026. Rendimenti multifamily/BTR: JLL Italia, Q4 2025. Rendimento BTS: Nomisma, Osservatorio Immobiliare 2025. Il rendimento 3,5-5% per l'affordable è stimato su base di fonti di settore.

Quest'ultimo dato è il più significativo: nei mercati europei maturi il *multifamily* rappresenta il 67% degli investimenti nel *living*. In Italia ne vale circa un decimo. È la misura più sintetica della distanza che separa il mercato locativo professionale italiano dagli standard europei, e del potenziale ancora inespresso.[122] La domanda strutturale è alta, ma la carenza di portafogli di dimensione sufficiente per interessare i grandi fondi internazionali e la non competitività del rendimento atteso rispetto ad altri mercati europei limitano l'ingresso del capitale professionale.

In sintesi, gli investimenti nel *living* istituzionale crescono, ma si concentrano nei segmenti più redditizi. Il *build-to-rent* ordinario, che è quello di cui il mercato della locazione avrebbe maggiormente bisogno, resta invece marginale. Il capitale professionale sta entrando nel mercato residenziale italiano, ma non nel segmento dove il deficit dell'offerta è più grave. Non è un caso: è la risposta razionale ad un sistema di incentivi che non rende conveniente investire nell'affitto ordinario a canoni accessibili. Modificare questo equilibrio richiede un intervento sulle condizioni di rendimento.

3.2.4 Il segmento *prime* e il lusso

All'estremo alto dello spettro si colloca infine il segmento del residenziale di pregio e di lusso, che si caratterizza per fondamentali solidi e domanda sostenuta. Il contesto è favorevole: nel 2025 gli investimenti professionali nel settore immobiliare italiano nel suo complesso hanno raggiunto 12,3 miliardi di euro, in crescita del 20% rispetto al 2024, e il residenziale di lusso ne ha beneficiato direttamente.[123] Milano e Roma restano le piazze di riferimento. A Milano i prezzi del segmento *prime* si sono stabilizzati a 16.260 euro al metro quadro, in crescita del 16% rispetto a dieci anni fa, e le transazioni per immobili di valore superiore ai 2 milioni di euro sono cresciute del 28% in un anno. I canoni *prime* hanno raggiunto i 45 euro al metro quadro al mese, il livello più alto mai registrato, con una crescita del 20% nell'ultimo decennio.[124] In questo contesto il finanziamento

[122] https://www.monitorimmobiliare.it/monitorimmobiliare/notizia/investimenti-living-in-italia-a-1-2-miliardi-nel-2025--40--l-analisi-jll_2026-03-021299/.
[123] https://www.monitorimmobiliare.it/monitorimmobiliare/notizia/patrigest-investimenti-immobiliari-2025-in-italia-12-3-miliardi-retail-e-logistica-in-crescita-milano-guida-il-direzionale_2026-01-1511357/.
[124] https://requadro.com/a-milano-si-conferma-il-dinamismo-del-mercato-immobiliare-di-lusso/.

ASSONIME - Riproduzione riservata

non presenta criticità: il credito bancario è accessibile, i rendimenti sono competitivi e la domanda internazionale garantisce liquidità alle operazioni.

Il segmento *prime* dimostra quindi che il mercato immobiliare italiano è in grado di attrarre capitali quando le condizioni sono competitive. La distanza tra la vitalità del lusso e la stagnazione del locativo ordinario riflette differenze che le sezioni successive del capitolo analizzeranno in dettaglio: il carico fiscale sull'investimento locativo professionale, il rischio di morosità, l'assenza di garanzie pubbliche strutturate. Sono condizioni che nel segmento di pregio non pesano — i canoni elevati assorbono i costi e la clientela ad alto reddito minimizza il rischio — ma che nel mercato ordinario rendono l'investimento strutturalmente non conveniente.

3.3 Le misure di *policy* per sostenere l'investimento locativo professionale

Le sezioni precedenti hanno ricostruito le caratteristiche del finanziamento dell'edilizia residenziale e le difficoltà che ostacolano lo sviluppo dell'offerta locativa professionale. La domanda che ne consegue è immediata: attraverso quali misure di *policy* è possibile migliorare la sostenibilità economica degli investimenti e favorire la produzione di abitazioni destinate alla locazione? A questo scopo, vengono esaminate quattro misure specifiche, di natura fiscale, urbanistica e di organizzazione della filiera. Nessuna misura rappresenta, da sola, una soluzione generale, ma la loro combinazione può contribuire a creare condizioni più favorevoli per l'investimento residenziale.

La prima misura è l'integrazione tra sviluppatore e costruttore. Nella filiera tradizionale, lo sviluppatore immobiliare affida la costruzione a un'impresa edile che applica un proprio margine, tipicamente intorno al 30% del costo netto di costruzione. Eliminando questo passaggio — attraverso gare competitive che selezionano il costruttore su base di costo, o attraverso la costruzione diretta — può contribuire a contenere il costo complessivo dell'operazione. È una misura con una barriera di ingresso relativamente bassa, in quanto non richiede necessariamente un intervento pubblico, ma una diversa organizzazione industriale del processo.

La seconda è il credito d'imposta. Lo Stato riconosce all'operatore un credito fiscale proporzionale all'investimento sostenuto, riducendo di fatto il costo netto dell'operazione. È una misura fiscale diretta, il cui costo grava sul bilancio pubblico, ma ha il vantaggio di essere applicabile immediatamente e senza vincoli urbanistici.

La terza è la concessione del terreno pubblico per 99 anni. Il comune o l'ente pubblico cede il diritto di superficie su un terreno di proprietà pubblica senza richiedere un corrispettivo di mercato, mantenendo la proprietà del suolo. Poiché il costo del terreno rappresenta circa il 22% del prezzo finale dell'immobile, la riduzione o l'azzeramento del costo di acquisizione del terreno può incidere significativamente sul costo complessivo dell'operazione. Il costo per l'ente pubblico in questo caso risiede nell'immobilizzazione di un *asset* patrimoniale per un periodo molto lungo, senza un incasso immediato.

La quarta è infine il premio di cubatura. Il comune consente all'operatore di realizzare un volume aggiuntivo rispetto a quello previsto dal piano regolatore. Questo volume extra viene venduto al prezzo di mercato, e il ricavo compensa i costi dell'offerta a canone concordato. La misura può quindi contribuire a migliorare la sostenibilità economica dell'intervento senza richiedere necessariamente un esborso finanziario diretto. Il costo per la collettività è prevalentemente urbanistico, legato alla maggiore densità edificatoria.

ASSONIME - Riproduzione riservata

Prese singolarmente, le quattro leve intervengono su componenti differenti del costo dell'operazione; la loro integrazione consente invece di agire contemporaneamente su più fattori che condizionano la sostenibilità dell'investimento. Ciò implica che l'architettura complessiva degli interventi conta quanto la scelta della singola leva.

La combinazione politicamente più praticabile è quella che combina tre delle quattro misure: l'integrazione tra sviluppatore e costruttore, il credito d'imposta e il premio di cubatura. Non richiede la cessione di terreni pubblici (la misura più onerosa per gli enti locali) che presuppone la disponibilità di un patrimonio fondiario da parte degli enti locali, e consente di intervenire contemporaneamente sui costi di realizzazione, sul carico fiscale e sulla valorizzazione della capacità edificatoria. L'eventuale concessione del terreno pubblico può contribuire ulteriormente a ridurre i costi di investimento, ma richiede un impegno patrimoniale da parte dei comuni.

Non tutte le combinazioni sono ugualmente accessibili. L'integrazione tra sviluppatore e costruttore e il credito d'imposta possono essere attuati senza richiedere varianti urbanistiche né disponibilità di terreni pubblici. Aggiungere il premio di cubatura è più ambizioso in quanto richiede flessibilità nei piani regolatori, ma non comporta cessioni patrimoniali permanenti. Il comune concede infatti un diritto edificatorio addizionale e il ricavo dalla vendita del volume extra compensa i costi dell'offerta a canone concordato. La concessione del terreno, infine, è la misura potenzialmente più di impatto ma anche la più onerosa per l'ente pubblico, e presuppone un patrimonio fondiario disponibile che non tutti i comuni possiedono.

La scelta della combinazione più appropriata dipende dalle dotazioni e dalle priorità locali: il patrimonio fondiario disponibile, la flessibilità degli strumenti urbanistici, la capacità di bilancio. Non esiste una ricetta universale, ma esiste una logica comune: le misure funzionano quando sono composte in modo coerente con il contesto, e quando il quadro normativo è sufficientemente stabile da giustificare investimenti di lungo periodo.

Le misure esaminate possono trovare applicazione nell'ambito della locazione residenziale professionale e sono particolarmente rilevanti per il segmento del *build to rent*, cioè la produzione di alloggi destinati fin dall'origine alla locazione di lungo periodo. Questo segmento, già sviluppato in diversi mercati europei, resta ancora marginale in Italia, dove i costi di realizzazione, le condizioni di finanziamento e il quadro fiscale possono ostacolare la sostenibilità economica delle operazioni. Le misure considerate possono quindi contribuire a creare condizioni più favorevoli per lo sviluppo di un'offerta residenziale destinata alla locazione.

3.4 Il partenariato pubblico-privato nell'edilizia residenziale

Combinazioni mirate di misure di *policy* possono contribuire a migliorare la sostenibilità economica degli investimenti locativi professionali e a favorire lo sviluppo di un'offerta abitativa a canoni accessibili. Tuttavia, l'efficacia di queste misure dipende dalla qualità delle architetture istituzionali in cui sono inserite, e su questo fronte l'Italia sconta un ritardo significativo. Eppure, il Paese ha nella propria storia esperienze efficaci nel produrre alloggi su larga scala attraverso il partenariato pubblico-privato, mobilitando capitali privati là dove le risorse pubbliche da sole non erano sufficienti. Questa sezione le ricostruisce brevemente, analizzando le ragioni per cui quel modello non è stato sviluppato ulteriormente, e identificando le leve più promettenti per colmare il ritardo accumulato.

ASSONIME - Riproduzione riservata

L'esperienza più significativa su questo fronte è il Piano INA-Casa (noto anche come Piano Fanfani, dal nome del ministro del Lavoro che lo ideò) varato nel 1949. L'Italia del dopoguerra affrontava simultaneamente una crisi abitativa e una crisi occupazionale: il 40% di chi avrebbe ricevuto un alloggio viveva in cantine, baracche e sottoscala. Il Piano fu concepito per rispondere a entrambe: costruire alloggi per le famiglie senza casa e al tempo stesso generare occupazione su larga scala, nel settore delle costruzioni. In quattordici anni ha prodotto circa 355.000 alloggi in oltre 5.000 comuni, con migliaia di cantieri diffusi su tutto il territorio che garantivano ogni anno lavoro a decine di migliaia di operai edili.[125] La vera innovazione non era tuttavia la scala produttiva ma il meccanismo finanziario. Il Piano era alimentato da tre fonti: contributi obbligatori versati da datori di lavoro e lavoratori, trasferimenti dallo Stato, e rate di riscatto pagate dagli assegnatari che nel tempo acquisivano la proprietà dell'alloggio. I contributi privati rappresentavano circa il 65% del totale, i trasferimenti pubblici Stato il 20% e le rate di riscatto il restante 15% circa. Questo meccanismo conferiva al Piano una parziale capacità di autofinanziamento: le rate di riscatto rientravano nel fondo e potevano essere reinvestite nella costruzione di nuovi alloggi, riducendo nel tempo la dipendenza dai trasferimenti statali.

Quel modello non è poi stato ulteriormente sviluppato con la stessa efficacia nei decenni successivi. A partire dagli anni Ottanta, mentre il Regno Unito introduceva la Private Finance Initiative e la Francia costruiva l'Agence Nationale pour la Rénovation Urbaine (ANRU) — il cui Programma Nazionale di Rinnovamento Urbano (PNRU) (2004-2021) ha mobilitato 48,4 miliardi di investimenti con un moltiplicatore di 4,3x sull'investimento — l'Italia accumulava un ritardo che oggi si riflette nella capacità del sistema di trasformare risorse pubbliche in investimenti.[126] Solo il 30% circa dei progetti PPP residenziali avviati in Italia raggiunge la chiusura finanziaria (contro una media europea di circa il 65%), con progetti che in gran parte hanno una taglia troppo piccola per attrarre investitori istituzionali e attivare le economie di scala necessarie. Il risultato complessivo è un moltiplicatore dell'investimento pubblico stimato a 2,8x, contro il 4,3x francese: a parità di risorse pubbliche impiegate, l'Italia mobilita circa un terzo di capitale privato in meno.

Il ritardo italiano presenta un aspetto paradossale. L'Italia dispone di costi di costruzione competitivi rispetto ai principali paesi dell'Europa occidentale e di una domanda strutturale robusta. Tuttavia, la percezione di rischio associata al mercato italiano — alimentata dall'incertezza regolamentare, dai tempi lunghi delle procedure amministrative e dal rischio di contenzioso — si traduce in un premio sul costo del capitale che sostanzialmente annulla il vantaggio competitivo sui costi. Gli investitori internazionali non evitano l'Italia perché il mercato è poco attraente nei suoi fondamentali, ma perché il sistema che lo governa è percepito come meno prevedibile rispetto ai mercati concorrenti. Ridurre questo premio di rischio è una condizione necessaria ma non sufficiente. Accanto a un contesto regolamentare più prevedibile, servono infatti strumenti operativi che riducano concretamente il costo del capitale per l'operatore privato e migliorino la sostenibilità economica degli investimenti, favorendo lo sviluppo dell'offerta residenziale in locazione. L'analisi condotta esaminando esperienze di successo internazionali ne identifica almeno tre.

La prima leva è la garanzia pubblica sul debito. Quando uno Stato o un ente locale si fa garante di una quota del finanziamento destinato alla costruzione o rigenerazione di alloggi sociali, il rischio percepito dal sistema bancario si riduce e con esso il costo del credito per l'operatore privato. L'impegno pubblico è condizionale (la

[125] https://www.treccani.it/enciclopedia/il-piano-ina-casa-1949-1963_(Il-Contributo-italiano-alla-storia-del-Pensiero:-Tecnica)/.
[126] https://www.anru.fr/les-chiffres-cles-de-lanru.

ASSONIME - Riproduzione riservata

garanzia viene escussa solo in caso di insolvenza del progetto), il che lo rende uno strumento a basso assorbimento di risorse rispetto al finanziamento diretto. Come documentato dal Centro europeo di competenza sulle PPP della BEI (EPEC), le garanzie statali consentono di ridurre il costo del debito, di aumentare la leva finanziaria (sostituendo *equity* costoso con debito a condizioni più favorevoli) e di attrarre nuove fonti di finanziamento che altrimenti non parteciperebbero a operazioni percepite come troppo rischiose.[127] Per l'Italia, dove il rischio di morosità e i tempi del contenzioso rappresentano alcuni dei principali deterrenti per gli investitori professionali, una garanzia pubblica strutturata ridurrebbe il costo del credito e, di riflesso, migliorare la sostenibilità economica degli investimenti locativi.

La seconda leva sono i fondi rotativi. Si tratta di fondi istituiti con risorse pubbliche (gestiti dallo Stato, da enti locali o da istituzioni finanziarie pubbliche come la CDP) che erogano prestiti agevolati per la costruzione o la rigenerazione di alloggi sociali, con una caratteristica distintiva rispetto ai finanziamenti a fondo perduto. Le risorse impiegate non si esauriscono con il primo ciclo di investimenti, ma rientrano progressivamente nel fondo, attraverso il rimborso dei prestiti, i canoni pagati dagli inquilini e le eventuali plusvalenze generate dalla rigenerazione. Queste entrate vengono così reinvestite nella produzione di nuovi alloggi, alimentando il fondo nel tempo e riducendo la necessità di nuovi stanziamenti pubblici — è, come si è visto, lo stesso principio che governava il Piano INA-Casa negli anni Cinquanta.

La terza leva è la *land value capture*, cioè la capacità degli enti pubblici di trattenere una quota dell'incremento di valore fondiario che la rigenerazione urbana produce. Quando un'area degradata viene trasformata, il valore dei terreni e degli immobili circostanti cresce, spesso in misura significativa. Se il comune cede terreni pubblici a condizioni agevolate ma si riserva contrattualmente una quota delle plusvalenze future (attraverso clausole di recupero delle plusvalenze, contributi straordinari o partecipazione diretta ai rendimenti) può finanziare la componente sociale del progetto senza gravare sul bilancio corrente. A differenza della garanzia pubblica e dei fondi rotativi, questo meccanismo non richiede alcun esborso iniziale: il comune impiega un *asset* patrimoniale (il terreno) e ne recupera il valore nel tempo. In Italia, dove il costo del suolo rappresenta circa il 22% del prezzo finale dell'immobile, la concessione di terreni pubblici con clausole di recupero delle plusvalenze potrebbe costituire una leva significativa per contenere i costi degli investimenti e favorire la realizzazione di alloggi a canoni accessibili.

Le tre leve (garanzia pubblica, fondi rotativi, *land value capture*) non sono alternative tra loro: possono essere combinate, producendo un effetto moltiplicatore significativo sul capitale pubblico investito.

3.5 Raccomandazioni

Le misure esaminate in questo capitolo possono contribuire a migliorare la sostenibilità economica degli investimenti residenziali. Tuttavia, la loro efficacia dipende dalla qualità delle architetture istituzionali in cui sono inserite. Servono strumenti operativi che riducano concretamente il costo del capitale per l'operatore privato e migliorino la sostenibilità economica delle iniziative residenziali. Il patrimonio di edilizia pubblica è sottodimensionato e sottofinanziato; gli strumenti di finanziamento misto esistenti hanno dimostrato che il modello funziona ma non sono mai stati portati a scala; il *living* istituzionale cresce ma il suo sviluppo nei segmenti a maggiore fabbisogno abitativo resta ancora limitato.

[127] https://www.eib.org/en/publications/epec-state-guarantees-in-ppps.

ASSONIME - Riproduzione riservata

Da questo quadro emergono alcune indicazioni di *policy* che si articolano attorno a tre direttrici: la fiscalità dell'investimento locativo professionale, la riforma degli strumenti di finanziamento misto, la dimensione delle operazioni.

3.5.1 La fiscalità dell'investimento locativo professionale

La prima direttrice riguarda la fiscalità, che rappresenta uno dei principali fattori che condizionano la sostenibilità economica dell'investimento locativo. Il trattamento fiscale degli immobili destinati alla locazione incide sulla redditività delle operazioni e sulla capacità degli operatori di sviluppare un'offerta abitativa accessibile. In particolare, le differenze di trattamento tra proprietà occupata e locazione professionale possono contribuire a disincentivare gli investimenti in questo segmento. Per favorirne lo sviluppo, è quindi necessario intervenire sul carico fiscale che grava sugli operatori professionali.

Per orientare l'offerta di affitti verso locazioni ordinarie, si propone anzitutto di agire sul versante delle detrazioni previste per gli oneri sostenuti per il recupero del patrimonio edilizio. Come noto, a regime è previsto un trattamento fiscale differenziato che privilegia le unità immobiliari adibite ad abitazione principale. Si propone di valutare l'eliminazione di questa distinzione nei casi di immobili oggetto di locazioni ordinarie, nella direzione di riconoscere a questi ultimi la medesima detrazione prevista per le unità immobiliari adibite ad abitazione principale. Questo trattamento fiscale di favore per le locazioni ordinarie troverebbe adeguato fondamento nella minore redditività che tendenzialmente le locazioni ordinarie producono rispetto alle locazioni brevi.

Un altro intervento che si propone di considerare è quello di riconoscere definitivamente la possibilità di fruire della cedolare secca anche nei casi in cui il conduttore sia una società. L'Agenzia delle entrate nega questa possibilità nonostante talune pronunce favorevoli del Giudice di legittimità, il quale dovrà pronunciarsi a breve a Sezioni Unite.[128]

Occorrerebbe inoltre individuare uno strumento idoneo a compensare, seppur solo parzialmente, il rischio di morosità del conduttore, che esiste solo per le locazioni ordinarie. Chiaramente questo rischio deve rimanere in capo al locatore. Tuttavia, si potrebbe per esempio valutare la possibilità di non richiedere (o richiedere solo parzialmente) il pagamento dell'IMU relativamente ai periodi di morosità (successivi all'intimazione di sfratto).

Sarebbe altresì opportuno il riconoscimento della natura strumentale dei fabbricati abitativi detenuti da chi svolge professionalmente attività di locazione: il riconoscimento della strumentalità consentirebbe l'ammortamento, la capitalizzazione dei costi di manutenzione e gestione e la piena deducibilità dell'IMU dal reddito d'impresa, garantendo al residenziale in affitto il trattamento già riconosciuto agli immobili strumentali e agli altri comparti immobiliari.

Per quanto riguarda gli aspetti connessi alla fiscalità indiretta, potrebbe essere prevista, per gli operatori la cui attività prevalente è la locazione, la facoltà di optare per l'imposizione IVA in luogo dell'esenzione su locazioni e cessioni abitative. Ciò renderebbe detraibile l'imposta assolta sui costi di acquisto, sviluppo e manutenzione, per evitare che essa si ripercuota sul canone, migliorando in tal modo l'equilibrio economico-finanziario delle

[128] Cfr.: Circolari dell'Agenzia delle entrate n. 26/E del 1° giugno 2011 e n. 12/E dell'8 aprile 2016 e Risposta a interrogazione parlamentare 26 marzo 2025 n. 5-03773; di contro, la sentenza n. 12395 del 7 maggio 2024 della Corte di Cassazione ha riconosciuto la legittimità dell'applicazione della cedolare secca ai contratti di locazione abitativa stipulati tra locatori persone fisiche e conduttori che operano nell'ambito di un'attività d'impresa o professionale.

ASSONIME - Riproduzione riservata

operazioni e creando le condizioni per una riduzione dei canoni di locazione. In coerenza con le esperienze di altri ordinamenti europei e con il quadro comunitario, potrebbe inoltre essere valutata l'opportunità di revisionare le misure dell'imposta di registro, oggi tra le più onerose d'Europa per l'acquisto di immobili abitativi, con un'aliquota agevolata per gli operatori professionali che destinano gli immobili alla locazione.

Potrebbe altresì essere valutata l'introduzione di meccanismi di compartecipazione territoriale di una quota del gettito prodotto dai regimi di attrazione, in particolare dall'imposta sostitutiva dei neo-residenti (di cui all'art. 24-bis del TUIR), per i comuni e per le aree metropolitane maggiormente interessati dai flussi di insediamento. Tali meccanismi non avrebbero la finalità di premiare i territori a maggiore capacità fiscale, ma di riallineare il luogo in cui si manifestano gli effetti economici e sociali della mobilità attratta con il luogo in cui vengono rese disponibili le risorse per gestirli. In tal senso, le risorse provenienti dall'imposta sostitutiva dei neo-residenti potrebbero essere destinate, ad esempio, a programmi di edilizia residenziale pubblica o *housing* sociale o interventi di rigenerazione urbana.[129]

Infine, si evidenzia la possibilità di ampliare la platea degli operatori professionali includendo i soggetti non residenti, purché in possesso dei medesimi requisiti previsti per gli operatori domestici richiesti ai fini fiscali. Tale estensione potrebbe riguardare, in particolare, i REITs costituiti nell'Unione Europea o nello Spazio Economico Europeo (SEE) equivalenti alle SIIQ italiane, nonché i fondi immobiliari esteri. L'ammissione di tali veicoli nel mercato italiano rappresenterebbe un valido supporto al finanziamento e alla valorizzazione del patrimonio edilizio nazionale.[130]

Le precedenti misure agiscono tutte sullo stesso obiettivo: ridurre il carico fiscale che grava sull'investimento locativo professionale, migliorandone la sostenibilità economica e favorendo lo sviluppo di un'offerta abitativa a canoni accessibili per le famiglie.

3.5.2 La riforma degli strumenti di finanziamento misto

La seconda direttrice riguarda gli strumenti di finanziamento misto. Il FIA ha dimostrato che il modello del co-investimento pubblico-privato funziona, ma va sostenuto e rafforzato perché rimanga sostenibile nel lungo periodo. Le tre leve analizzate nella sezione precedente (garanzia pubblica sul debito, fondi effettivamente rotativi, *land value capture*) non richiedono nuove risorse, ma regole diverse per quelle già disponibili, e possono essere combinate producendo un effetto moltiplicatore significativo sul capitale pubblico investito.

3.5.3 La dimensione delle operazioni e le piattaforme di investimento

La terza direttrice riguarda la dimensione dei progetti, ed è forse la meno discussa nel dibattito italiano pur essendo, insieme alla fiscalità, uno dei principali ostacoli all'ingresso del capitale professionale. La frammentazione in operazioni troppo piccole produce tre effetti negativi che si rinforzano a vicenda.

Il primo è la mancata attivazione delle economie di scala. I costi fissi di un'operazione immobiliare (strutturazione legale e finanziaria, progettazione, autorizzazioni, costituzione del veicolo di investimento) sono in larga misura indipendenti dalla dimensione del progetto. Lo stesso vale per la fase gestionale, dove la manutenzione, la gestione dei rapporti con gli inquilini, l'amministrazione e i servizi accessori presentano

[129] Si veda sul tema Note e Studi n. 7/2026 di Assonime.
[130] Cfr. circolare Assonime n. 15 del 23 maggio 2023.

ASSONIME - Riproduzione riservata

rendimenti crescenti di scala evidenti. Il secondo effetto riguarda l'efficienza gestionale: solo portafogli di dimensione adeguata giustificano l'investimento in strutture di *property* e *facility management* professionali o in piattaforme digitali per la gestione dei contratti e delle manutenzioni. Il terzo è la soglia di attenzione degli investitori: i grandi fondi pensione, le compagnie assicurative e le istituzioni finanziarie internazionali sostengono costi di istruttoria fissi che rendono antieconomico esaminare operazioni al di sotto di una certa taglia.

La scala non è solo una questione di efficienza privata: è ciò che rende possibili operazioni di riqualificazione e di ampliamento dell'offerta altrimenti irrealizzabili. Piattaforme di grandi dimensioni possono programmare investimenti pluriennali di riqualificazione energetica su interi portafogli, accedere direttamente al mercato obbligazionario a condizioni sensibilmente migliori rispetto al credito bancario frazionato, e sostenere *pipeline* di sviluppo continuative anziché operazioni isolate.

Il confronto internazionale rende evidente il divario con il contesto italiano. Il mercato europeo del residenziale gestito è oggi organizzato attorno a piattaforme di grandi dimensioni, che aggregano portafogli su scala nazionale o continentale. Heimstaden Bostad, partecipata da investitori istituzionali di lungo periodo tra cui i principali fondi pensione svedesi, gestiva a fine 2025 un portafoglio di oltre 158.000 abitazioni in locazione distribuite su nove paesi europei.[131] Vonovia, il maggiore operatore residenziale quotato europeo, possiede circa 530.000 unità tra Germania, Svezia e Austria, per un valore di portafoglio superiore agli 80 miliardi di euro.[132] Nel Regno Unito, Grainger plc, la maggiore società di investimento residenziale quotata del paese, opera un portafoglio di circa 11.000 abitazioni in affitto con una *pipeline build to rent* di circa 4.500 nuove unità.[133] Grandezze di questo tipo si accompagnano a margini di reddito operativo netto stabilmente superiori al 70% e a tassi di occupazione prossimi al 98%, valori difficilmente raggiungibili da operatori frammentati.

Il confronto con l'esperienza italiana è istruttivo: il nostro Paese ha sviluppato, attraverso il Sistema Integrato di Fondi promosso dal FIA, un'importante architettura di investimento nell'housing sociale, che può essere ulteriormente rafforzata per raggiungere una scala operativa maggiore.

3.5.4 Un ordine di priorità

Tra le tre direttrici, quella fiscale è probabilmente la più urgente: senza una riduzione del carico sugli investitori professionali del locativo, anche le migliori garanzie pubbliche e le migliori architetture PPP produrranno risultati modesti, perché il costo del capitale parte da un livello troppo alto. La riforma degli strumenti esistenti è la più accessibile politicamente: non richiede nuove risorse, ma regole diverse per quelle già disponibili. La dimensione delle operazioni è invece la direttrice con i tempi più lunghi: costruire piattaforme di aggregazione richiede anni e presuppone un livello di fiducia tra soggetti pubblici e privati che in Italia fatica a consolidarsi. Proprio per questo, però, è la direttrice su cui è più urgente iniziare a lavorare.

ASSONIME - Riproduzione riservata

[131] https://heimstadenbostad.com/news/heimstaden-bostad-2025-results/
[132] https://report.vonovia.com/2025/q3/en/factsheet
[133] https://corporate.graingerplc.co.uk/sites/graingerplc-corp/files/2025-11/Full_Year_Results_Announcement.pdf

4 Urbanistica e rigenerazione urbana: densità, riuso e accessibilità

Se la domanda è localizzata e l'offerta è rigida proprio dove servirebbe più elastica, la questione abitativa diventa anche una questione urbanistica.

Il problema può essere formulato così: come aumentare l'offerta dentro le città ad alta pressione, senza spostare la nuova edificazione verso le aree periurbane a domanda debole, e senza consumare nuovo suolo. Esistono due leve per farlo, ed è attorno a esse che si articola questo capitolo. La prima è densificare il costruito esistente, modificando le regole di zonizzazione che limitano l'intensità edificatoria: è ciò che la letteratura anglosassone chiama *upzoning*. La seconda è riusare aree e immobili dismessi o degradati attraverso la rigenerazione urbana, mobilitando capitale privato dove le risorse pubbliche non bastano. Le due leve non sono alternative ma complementari: l'una agisce sulle regole che governano quanto e come si può costruire, l'altra sui meccanismi finanziari e procedurali che rendono possibile recuperare ciò che già esiste. Dopo aver inquadrato il vincolo comune a entrambe (la scarsità di suolo) questo capitolo le esamina confrontando in ciascun caso l'evidenza internazionale con il caso italiano e con il quadro normativo in evoluzione, per poi trarne alcune raccomandazioni.

4.1 Il vincolo del suolo e i limiti del modello espansivo

La risposta storica alla crescita della domanda abitativa è stata l'espansione: costruire nuove abitazioni ai margini delle città, su suolo precedentemente agricolo o naturale. Questo modello, che ha accompagnato la fase di urbanizzazione del secondo dopoguerra, incontra oggi un vincolo crescente, ambientale prima ancora che economico. Secondo il Sistema nazionale per la protezione dell'ambiente, nel 2024 in Italia le nuove coperture artificiali hanno riguardato quasi 84 chilometri quadrati, con un consumo di suolo netto di oltre 78 chilometri quadrati: il valore più alto dell'ultimo decennio.[134] Il consumo prosegue a un ritmo di oltre venti ettari al giorno, solo in piccola parte compensato dal ripristino di aree naturali, e comporta costi economici diretti. Tra questi, la sola riduzione della capacità del suolo di assorbire e trattenere l'acqua (il cosiddetto effetto spugna) è stimata costare al Paese diverse centinaia di milioni di euro l'anno.

Due aspetti rendono questi numeri direttamente rilevanti per le politiche abitative. Il primo è che il consumo di suolo è in larga parte slegato dalla dinamica demografica. La popolazione italiana è stabile o in calo, eppure la superficie artificiale per abitante continua a crescere, arrivando nel 2024 a circa 366 metri quadrati pro capite: si impermeabilizza territorio mentre il numero di residenti non aumenta, segno che l'espansione non risponde a un reale fabbisogno aggiuntivo di spazio, ma a inerzie del modello di sviluppo. Il secondo è che il nuovo consumo si concentra proprio nei contesti urbani: circa il 70% avviene in comuni classificati come urbani, gli stessi nei quali il regolamento europeo sul ripristino della natura impone di azzerare la perdita netta di superfici naturali e di copertura arborea.[135]

ASSONIME - Riproduzione riservata

[134] ISPRA-SNPA, «Consumo di suolo, dinamiche territoriali e servizi ecosistemici», edizione 2025 (dati riferiti al 2024), presentata il 24 ottobre 2025. https://www.isprambiente.gov.it/it/attivita/suolo-e-territorio/suolo/il-consumo-di-suolo/il-rapporto-snpa-201cconsumo-di-suolo-dinamiche-territoriali-e-servizi-ecosistemici201d.

[135] ISPRA, comunicato stampa «Consumo di suolo, sempre più ridotto l'effetto spugna», 2025; Regolamento (UE) 2024/1991 (Nature Restoration Law).

Tabella 4.1 - Il consumo di suolo in Italia nel 2024

Indicatore	Valore 2024	Note
Consumo di suolo lordo	~84 km²	Nuove coperture artificiali
Consumo di suolo netto	>78 km²	Valore più alto del decennio
Ritmo giornaliero	>20 ettari/g	Solo in parte compensato da ripristini
Superficie artificiale pro capite	~366 m²/ab.	In crescita malgrado popolazione stabile
Quota in comuni urbani	~70%	Dove la Nature Restoration Law impone perdita netta zero

Fonte: elaborazione su dati ISPRA-SNPA, edizione 2025 (dati 2024).

Ne deriva che l'ulteriore offerta abitativa nelle aree a maggiore pressione dovrà provenire prevalentemente dalla densificazione del costruito e dal riuso dello stock esistente, non dall'espansione su suolo libero. Questa conclusione si salda a un'evidenza già emersa: l'offerta italiana reagisce poco agli aumenti della domanda, e il vincolo del suolo è potenzialmente una delle ragioni di quella rigidità, perché restringe progressivamente lo spazio per la crescita estensiva e sposta l'onere sul riuso del costruito, più lento e complesso. È, inoltre, la cornice entro cui vanno lette le due leve esaminate nel seguito. Il punto non è soltanto evitare un danno ambientale, ma riconoscere che il margine di crescita estensiva si è ridotto e che la capacità di rispondere alla domanda dipende ormai dalla capacità di costruire meglio dove la città già esiste.

4.2 Densificare: l'*upzoning*

L'*upzoning* è la modifica delle regole di zonizzazione volta ad aumentare l'intensità edificatoria ammessa su un'area: maggiore altezza, maggiore volumetria, possibilità di realizzare più unità sullo stesso lotto o di affiancare la funzione residenziale ad altre destinazioni. L'obiettivo è permettere al costruito di crescere in densità, anziché in estensione, là dove la domanda è più forte. La domanda di *policy*, dietro l'apparente tecnicità, è semplice: l'*upzoning* produce effettivamente più alloggi, e a quali condizioni migliora l'accessibilità per chi oggi fatica ad accedere alla casa? L'evidenza internazionale offre indicazioni utili ma non univoche.

Un primo riferimento, di natura in parte diversa dai veri e propri interventi di *upzoning*, è il sistema di zonizzazione giapponese, spesso citato a proposito di Tokyo. Non si tratta di una singola riforma che ha aumentato le densità ammesse, ma di un assetto permanente: la zonizzazione è governata a livello nazionale anziché locale, è organizzata per gradi di intensità "inclusivi" (in una zona destinata a usi più intensivi sono ammessi per diritto anche quelli meno intensivi) e impone vincoli relativamente leggeri a chi vuole edificare. Questo rende strutturalmente facile costruire abitazioni. La capacità di produzione che ne deriva è notevole: lo stock abitativo di Tokyo è passato da circa 2,5 milioni di unità nel 1963 a circa 7,4 milioni nel 2013, quasi triplicando in cinquant'anni, con una media intorno alle 155.000 nuove abitazioni avviate ogni anno tra il 1995 e il 2015.[136] Per circa due decenni, dopo lo scoppio della bolla del 1990, questa offerta abbondante ha coinciso con prezzi reali in calo o stagnanti, alimentando la tesi che Tokyo avesse costruito la propria accessibilità. Il quadro più recente è però meno netto: dalla metà degli anni 2010 i prezzi delle abitazioni, soprattutto dei condomini nelle aree centrali, sono tornati a salire in misura marcata, sospinti da costi di costruzione, scarsità di suolo edificabile nelle zone più richieste, tassi bassi e domanda di investitori anche esteri. Il caso giapponese resta perciò istruttivo: un sistema di regole relativamente permissive, deciso ad un livello capace di superare

[136] J. Gleeson, «How Tokyo built its way to abundant housing» (2018), su dati Tokyo Statistical Yearbook e Housing and Land Survey. Sui rincari recenti dei condomini a Tokyo: FMI, Working Paper 2020/200, rilevazioni MLIT/JREI riprese in Global Property Guide e Nikkei Asia (2025).

ASSONIME - Riproduzione riservata

le resistenze locali, può sostenere per lungo tempo un volume di costruzione elevato. Tuttavia, ricorda anche che l'offerta abbondante è solo uno dei fattori del prezzo: da sola non garantisce l'accessibilità quando si aggiungono una domanda di tipo speculativo (case acquistate come investimento o bene-rifugio, anche da capitali esteri), costi di costruzione elevati e scarsità di aree nelle zone più richieste.

L'evidenza più solida sull'effetto di un intervento di *upzoning* vero e proprio viene però da Auckland, in Nuova Zelanda. Nel 2016 la città ha riclassificato circa tre quarti del proprio suolo residenziale per consentire un'edificazione più intensiva. Lo studio di riferimento stima che la riforma abbia generato un forte aumento dei permessi edilizi nelle aree riqualificate, con un effetto che resta statisticamente significativo anche assumendo che una quota molto ampia della nuova costruzione sia semplicemente stata spostata da aree non riqualificate.[137] Una stima successiva quantifica in circa 21.800 le abitazioni aggiuntive autorizzate nei cinque anni seguenti la riforma, pari a circa il 4% dello stock dell'area. Il caso è istruttivo anche per il dibattito che ha suscitato: una critica metodologica ha osservato che, contando l'intero insieme dei permessi, l'aumento netto della costruzione dopo il 2016 risulta molto meno pronunciato, e parte della crescita potrebbe riflettere dinamiche comuni ad altre città non riqualificate, e dunque indipendenti dalla riforma.[138] Anche nella lettura più prudente, tuttavia, un effetto sulla costruzione sembra esserci stato: il disaccordo riguarda la sua entità e quanto attribuirne alla riforma, più che la sua esistenza.

Quello di Minneapolis rappresenta un secondo caso di *upzoning* particolarmente rilevante, anche perché mostra con chiarezza alcuni limiti dello strumento. Nel 2020 la città è diventata la prima negli Stati Uniti ad abolire la zonizzazione monofamiliare esclusiva — la regola, diffusissima nelle città americane, che su gran parte dei lotti residenziali consente di costruire soltanto una casa unifamiliare e vieta gli edifici con più alloggi. Con la riforma è diventato possibile realizzare piccoli edifici plurifamiliari sulla generalità dei lotti. Questa è stata la misura più discussa, ma fu accompagnata da interventi che diversi osservatori giudicano persino più incisivi: l'aumento delle densità e delle altezze ammesse lungo i corridoi serviti dal trasporto pubblico, dove concentrare gli edifici più alti; l'introduzione, in alcune aree centrali, di altezze minime anziché massime, per evitare che in zone pregiate si costruisca troppo poco rispetto al potenziale; e l'eliminazione dell'obbligo di realizzare posti auto per ogni nuovo alloggio, che abbassa i costi e libera spazio per le abitazioni.

Una valutazione che confronta l'andamento dei prezzi a Minneapolis con quello di un gruppo di città americane comparabili che non hanno riformato la zonizzazione (così da stimare cosa sarebbe accaduto senza la riforma) rileva che, nei cinque anni successivi, i costi abitativi sono cresciuti sensibilmente meno che in quelle città.[139] Il dato sorprendente è il meccanismo: secondo gli stessi autori i prezzi non sono scesi perché la riforma abbia fatto costruire molte più case (l'aumento della produzione è stato modesto) ma perché ha raffreddato la domanda. La sola prospettiva che in futuro si potrà costruire molto di più riduce infatti il timore di una scarsità duratura e smorza le aspettative di rivalutazione, frenando i prezzi ancora prima che le nuove abitazioni vengano effettivamente realizzate.

ASSONIME - Riproduzione riservata

[137] R. Greenaway-McGrevy, P. C. B. Phillips, «The impact of upzoning on housing construction in Auckland», *Journal of Urban Economics*, vol. 136, 2023.
[138] La stima è contestata da C. Murray e T. Helm (Fresh Economic Thinking, «The Auckland myth», 2023), che ne criticano il metodo. Gli autori del *paper* hanno replicato in successivi *working paper* dell'Economic Policy Centre dell'Università di Auckland, aggiungendo un anno di dati (2022) e ampliando il gruppo di controllo.
[139] H. Gu, D. Munro, "Zoning Reforms and Housing Affordability: Evidence from the Minneapolis 2040 Plan" (2026). Per gli effetti sui prezzi dei singoli lotti: D. Kuhlmann, "Upzoning and Single-Family Housing Prices" *Journal of the American Planning Association*, 2021.

Lo conferma il fatto che i piccoli edifici plurifamiliari resi possibili dall'abolizione del monofamiliare sono stati in concreto realizzati in numero limitato, restando una quota modesta delle nuove abitazioni costruite in città. Pesa, fra l'altro, un vincolo che la sola modifica delle regole urbanistiche non rimuove: il costo di costruzione. Quando edificare resta caro (per i prezzi di materiali, manodopera e terreno) molti progetti non diventano convenienti neppure dove le norme ora li consentirebbero. Permettere di costruire, in altre parole, non equivale a far costruire.

Un nodo ricorrente, che attraversa tutti questi casi, riguarda il livello di governo a cui le decisioni urbanistiche vengono prese. La densificazione incontra quasi sempre la resistenza dei residenti già insediati: il fenomeno è noto come *not in my backyard*, ed esprime per esempio il timore per la perdita di identità del quartiere, per l'aumento del traffico o per la riduzione del valore delle proprietà. Per questo le riforme più incisive sono state spesso adottate a un livello sovra-locale, capace di superare i veti puntuali: la Nuova Zelanda, oltre alla riforma di Auckland, ha imposto per legge nazionale la possibilità di realizzare edifici fino a tre piani sulla generalità dei lotti nelle principali città. Anche negli Stati Uniti la leva si è spostata verso gli Stati: la California ha progressivamente liberalizzato le unità abitative accessorie (piccoli alloggi indipendenti ricavati nei lotti residenziali esistenti) con una serie di interventi legislativi a partire dal 2016, che hanno prodotto circa 80.000 nuove unità entro il 2022, di cui poco più di un quarto destinate a redditi medio-bassi.[140] L'esperienza mostra però anche il rovescio: le riforme *calate dall'alto* provocano contenziosi e resistenze in fase attuativa, e in più casi i tribunali locali ne hanno sospeso l'applicazione, costringendo i legislatori a re-intervenire. Esistono allora due strategie complementari, entrambe in uso: con la prima il livello di governo superiore impone direttamente regole più permissive; con la seconda vengono assegnati ai comuni obiettivi di produzione abitativa vincolanti, lasciando ad essi la scelta di come modificare le regole per raggiungerli. La titolarità prevalentemente comunale del governo del territorio è insieme un punto di forza (perché radica le scelte nel contesto) e una fragilità, perché espone la densificazione ai veti locali: una cornice nazionale o regionale che fissi obiettivi e principi può aiutare a superarli.

Da questi casi si possono trarre alcune indicazioni utili per l'Italia. L'*upzoning* tende ad aumentare la produzione abitativa quando la domanda sottostante è forte, ma l'effetto è graduale e fortemente mediato dal contesto: dove i costi di costruzione sono elevati, la domanda è debole o la filiera è poco efficiente, la sola modifica delle regole non basta. Gli effetti sull'accessibilità, in particolare, non sono automatici, perché la nuova offerta si colloca spesso nella fascia medio-alta del mercato, e i benefici per i segmenti più deboli dipendono dalla scala degli interventi e dagli strumenti che li accompagnano. Infine, parte dell'effetto può consistere in una redistribuzione dell'edificazione tra aree, più che in un aumento netto. L'*upzoning*, in sintesi, è una condizione spesso necessaria ma raramente sufficiente: apre lo spazio per costruire, ma non garantisce da solo né che si costruisca, né che si costruisca per chi ne ha più bisogno.

In Italia lo strumento della densificazione è oggi al centro del dibattito normativo. Il disegno di legge sulla rigenerazione urbana, il cui testo unificato è stato presentato al Senato nell'agosto 2025, in sostituzione di un precedente testo del 2024, prevede premi volumetrici fino al 30% e deroghe agli standard di densità e altezza, proprio nella logica di consentire un uso più intensivo del costruito esistente in alternativa al consumo di nuovo

[140] Reason Foundation, «The sunny side of the street: Unveiling strides in zoning reform» (2024).

ASSONIME - Riproduzione riservata

suolo.[141] L'evidenza internazionale suggerisce due cautele nell'applicare questi strumenti. La prima è che la concessione di maggiore volumetria produce nuova offerta utile soprattutto se concentrata dove la domanda è effettiva: applicata in modo indifferenziato, rischia di spostare l'edificazione tra aree. La seconda è che la maggiore edificabilità, di per sé, non produce necessariamente alloggi accessibili: la nuova offerta tende a collocarsi nella fascia di mercato più redditizia, a meno che non intervengano vincoli espliciti. È questa la ragione per cui, come si vedrà, la densificazione dà i risultati migliori quando è esplicitamente legata a contropartite sociali.

4.3 Riusare: la rigenerazione urbana e la cattura del valore

Se l'*upzoning* agisce sulle regole, la rigenerazione urbana agisce sullo stock e sulle aree già urbanizzate: recuperare edifici e comparti dismessi o degradati e riportarli nel circuito abitativo. È la strada più coerente con il vincolo del suolo, perché costruisce sulla città già esistente, ma è anche la più complessa sul piano finanziario. La rigenerazione richiede infatti capitali ingenti, tempi lunghi e l'assunzione di rischi (di acquisizione, bonifica, autorizzazione) che il solo mercato tende a non sostenere e che le sole risorse pubbliche non bastano a coprire. Il nodo, esattamente come nel caso del finanziamento dell'edilizia residenziale analizzato in precedenza, è mobilitare capitale privato senza gravare eccessivamente sui bilanci pubblici.

Le esperienze europee indicano che ciò è possibile sostanzialmente attraverso le stesse leve già individuate in precedenza per il finanziamento del settore. La prima è la garanzia pubblica sul debito, che riduce il costo del capitale per l'operatore privato e rende bancabili operazioni altrimenti percepite come troppo rischiose. La seconda sono i fondi rotativi, che reinvestono canoni e plusvalenze nella produzione di nuovi alloggi, riducendo la dipendenza da stanziamenti ricorrenti. La terza è la cattura del valore fondiario, la *land value capture*, con cui l'ente pubblico trattiene una quota dell'incremento di valore generato dalla trasformazione per finanziarne la componente sociale e le infrastrutture. A queste si affianca però in questo caso anche uno strumento propriamente urbanistico, il premio volumetrico vincolato. Questo consiste nella concessione di volumetria aggiuntiva subordinata all'obbligo di destinare una quota delle nuove unità a canone sociale o calmierato, dove il volume extra venduto a mercato compensa il minor rendimento della quota sociale. È lo strumento in cui le due leve del capitolo si incontrano, contribuendo all'obiettivo comune: dentro un intervento di rigenerazione, la maggiore densità concessa diventa la risorsa che finanzia la quota di alloggi accessibili.

Le diverse leve non si escludono: combinate, producono un effetto sul costo del capitale superiore alla somma dei singoli contributi, ed è dalla loro composizione coerente che dipende l'esito.

L'efficacia di questi strumenti dipende fortemente dalla loro architettura, e su questo le esperienze europee convergono su tre aspetti. Il primo riguarda la qualità della garanzia pubblica. Quando lo Stato si impegna a coprire il prestito nel caso in cui l'operatore privato non riesca a ripagarlo, la banca presta a un tasso più basso, e questo abbassa il costo dell'intervento. Ma ciò accade solo se la garanzia è credibile: servono regole chiare su come e quando può essere fatta valere e un controllo indipendente sulla gestione dei rischi. Una garanzia

[141] Senato della Repubblica, testo unificato in materia di rigenerazione urbana presentato il 4 agosto 2025 (Atto Senato n. 1028, XIX Legislatura), che accorpa otto disegni di legge e sostituisce il testo del 2024. Contenuti e dotazione finanziaria (premi volumetrici fino al 30%, Fondo nazionale da 3,4 miliardi per il 2026-2037) restano soggetti all'iter legislativo.

ASSONIME - Riproduzione riservata

vaga o mal congegnata non convince i finanziatori a ridurre il tasso: non produce alcun risparmio e rischia anzi di scaricare sui contribuenti perdite mai valutate davvero in partenza.

Il secondo riguarda la gestione del valore che la trasformazione fa emergere. Quando un'area viene rigenerata, si rivaluta e genera un guadagno: il comune può incassarlo subito, vendendo il terreno, oppure rinunciare a quell'incasso immediato in cambio di una quota degli alloggi realizzati, che restano patrimonio pubblico da destinare ad affitto sociale: un valore che matura nel tempo invece di esaurirsi in un'unica vendita. Questa seconda strada consente di finanziare la parte sociale dell'intervento senza dover destinare fondi pubblici anno dopo anno, ma funziona solo dove il mercato immobiliare è abbastanza solido da produrre davvero quel valore e dove esistono regole capaci di impedire che il guadagno si trasformi in pura speculazione.

Il terzo è il mantenimento di un equilibrio sociale nel quartiere. Se la quota di alloggi venduti o affittati a prezzo di mercato diventa troppo alta, l'area si rivaluta al punto da spingere fuori i residenti storici, che non riescono più a sostenere i prezzi: è il fenomeno della gentrificazione. Per evitarlo, gli interventi meglio riusciti riservano una parte delle nuove abitazioni proprio ai residenti originari e fissano criteri di assegnazione chiari e trasparenti.

Tra le quattro leve menzionate, la cattura del valore fondiario è quella che ha trovato la realizzazione più compiuta a Copenaghen. Di fronte alla necessità di finanziare grandi infrastrutture senza aumentare le imposte, lo Stato danese e il Comune hanno conferito ampi terreni pubblici a una società da loro partecipata, ma a gestione imprenditoriale, la By & Havn (CPH City & Port Development), incaricata per legge di massimizzare il valore di quei terreni. La logica finanziaria rovescia la prassi abituale: invece di vendere subito i suoli agli sviluppatori per procurarsi i fondi, la società realizza prima l'infrastruttura (in particolare una nuova linea metropolitana) ricorrendo a prestiti garantiti dallo Stato. È l'arrivo della metropolitana a far salire il valore dei terreni circostanti, soprattutto nelle zone portuali dismesse come Nordhavn. Quei terreni, una volta rivalutati, vengono ceduti agli sviluppatori, e i proventi servono a ripagare il debito contratto per l'infrastruttura. In questo modo la trasformazione si finanzia con il valore che essa stessa genera, senza gravare sulla fiscalità ordinaria.[142] Il modello non è però esente da critiche: Nordhavn è spesso descritto come un quartiere di pregio, rivolto a fasce di reddito elevate. È il limite di un meccanismo che è congegnato per massimizzare il valore dei terreni, ma che non incorpora alcun obiettivo sociale esplicito. La cattura del valore funziona finanziariamente ma produce quartieri d'élite. Resta il principio, trasferibile: la rigenerazione può autofinanziarsi se esiste un soggetto pubblico capace di trattenere e reinvestire il valore che essa genera, invece di cederlo per intero ai privati.

Se Copenaghen mostra un esempio di cattura del valore, il caso di Barcellona ne mostra il fallimento sul versante sociale. Il piano 22@, approvato nel 2000 nella città spagnola, ha riclassificato circa 200 ettari dell'ex area industriale del Poblenou, sostituendo la vecchia destinazione esclusivamente industriale con una nuova categoria che impone caratteristiche di mixità funzionale (cioè la compresenza di residenza, attività produttive e servizi nella stessa area) e che prevede, in linea di principio, una quota rilevante di edilizia sociale.[143] La rigenerazione ha interessato quasi il 70% del suolo industriale del quartiere, attratto migliaia di imprese e generato nuovi spazi verdi, servizi e posti di lavoro. La componente sociale, però, è rimasta molto al di sotto

[142] https://nextcity.org/urbanist-news/copenhagen-model-regenerating-cities-norbhaven
[143] https://use.metropolis.org/case-studies/22-barcelona

ASSONIME - Riproduzione riservata

degli obiettivi: a fronte di un programma di circa 4.000 alloggi sociali ne risultano realizzati o in costruzione circa 1.581, meno della metà, e il quartiere ha conosciuto un marcato processo di gentrificazione, con l'espulsione dei residenti a reddito più basso. A differenza di Copenaghen, in questo caso un obiettivo sociale era indicato nel piano: il punto è che non è stato reso vincolante, e perciò è stato in larga parte disatteso. La riclassificazione urbanistica genera valore, ma quel valore si traduce in alloggi accessibili solo se l'obbligo sociale è esigibile. Dove resta un principio di indirizzo, lo strumento produce rivalutazione e nuove imprese, non case per chi ne ha bisogno.

Tabella 4.2 - Esperienze internazionali di densificazione e rigenerazione

Caso	Intervento	Esito osservato
Tokyo	Sistema di zonizzazione nazionale permissivo (assetto permanente, non singola riforma)	Stock da ~2,5 mln (1963) a ~7,4 mln (2013); ~155.000 alloggi/anno (1995-2015)
Auckland	*Upzoning* del 2016 su ~3/4 del suolo residenziale	~21.800 alloggi aggiuntivi in 5 anni (~4% dello stock); stima contestata
Minneapolis	Abolizione *zoning* monofamiliare (2020) + densità nei corridoi di trasporto	Costi abitativi cresciuti molto meno che in città simili; via aspettative, non boom di offerta
Copenaghen	Cattura del valore via società pubblica (By & Havn): infrastruttura prima, vendita dei suoli poi	Trasformazione autofinanziata senza fiscalità; ma quartiere poco misto socialmente
Barcellona	Piano 22@ (2000): riclassificazione di ~200 ha industriali del Poblenou	~1.581 alloggi sociali su ~4.000 previsti; gentrificazione

Fonte: elaborazione sui casi e le fonti discussi nel testo. Gli indicatori non sono direttamente confrontabili tra loro, poiché misurano grandezze diverse (produzione, prezzi, esito sociale).

Trasferire questi modelli in Italia richiede di considerare una serie di ostacoli che rischiano di far lievitare i costi e allungare i tempi di realizzazione al punto da scoraggiare il capitale privato. Un primo nodo riguarda la frammentazione proprietaria. Una quota ampia delle aree dismesse è polverizzata in lotti di piccola dimensione, ripartiti tra molti soggetti proprietari. Ciò rende l'aggregazione dei suoli necessaria ai fine di un intervento unitario una trattativa lunga, incerta e costosa. La risposta più efficace, sperimentata su larga scala in Germania e in Giappone, è la ricomposizione fondiaria, il *land pooling*: i proprietari conferiscono temporaneamente i lotti a un soggetto (un consorzio o un ente pubblico) che li aggrega, li urbanizza e li valorizza in modo unitario, restituendo poi a ciascuno una quota del valore finale rivalutato, al netto di una percentuale destinata alle infrastrutture comuni.[144] Si tratta di un approccio cooperativo che riduce i tempi di acquisizione e abbatte i costi rispetto alla trattativa singola, perché trasforma i proprietari da ostacoli in partecipanti che hanno interesse alla riuscita dell'operazione.

Questo approccio, però, non è sempre sufficiente: quando uno o più proprietari rifiutano di aderire, l'unico strumento residuale per realizzare un intervento unitario è l'esproprio per pubblica utilità. In Italia questo può rivelarsi lento e oneroso, con iter che si protraggono per anni tra dichiarazione di pubblica utilità, definizione dell'indennizzo e trasferimento effettivo della proprietà. La sua debolezza, inoltre, non pesa solo nei casi in cui all'esproprio si arriva davvero: proprio perché è un'alternativa lenta e dall'esito incerto, indebolisce la posizione del soggetto attuatore già nella trattativa volontaria, dando ai proprietari riluttanti il potere di rallentarla o di rilanciare sul prezzo. E ogni anno di attesa erode il valore del progetto attraverso i costi di mantenimento, cioè

[144] https://worksinprogress.co/issue/how-to-redraw-a-city/

ASSONIME - Riproduzione riservata

gli interessi sui capitali immobilizzati e le mancate entrate, fino potenzialmente a ridurne la redditività sotto la soglia che rende l'operazione interessante per gli investitori istituzionali.

Un secondo ostacolo di natura diversa e specifico delle aree industriali dismesse è il rischio legato alla bonifica dei suoli. Questi terreni (i cosiddetti *brownfield*, aree già edificate e poi abbandonate) possono avere un sottosuolo contaminato in misura incerta, e il principio chi inquina paga è spesso inapplicabile, perché i responsabili storici dell'inquinamento non esistono più o non sono solvibili. Il problema, più che il costo in sé, è la sua imprevedibilità. Di fronte a un'incognita del genere l'investitore privato preferisce spesso rinunciare all'operazione. In questi casi, uno strumento efficace è il fondo di garanzia pubblico, che non paga la bonifica ma si fa carico dell'eventuale eccedenza rispetto ai costi previsti: trasforma così un rischio indeterminato in un costo calcolabile, e rende di nuovo finanziabile l'operazione. In sua assenza, il peso ricade quasi interamente sul nuovo sviluppatore o sull'ente locale, scoraggiando l'intervento proprio dove sarebbe più prezioso. Le ex aree industriali, infatti, occupano oggi spesso posizioni centrali e ben servite: un tempo periferiche, sono state inglobate dalla città che cresceva. Questi suoli sono quindi oggi tra i più appetibili per la rigenerazione, e al tempo stesso potenzialmente tra i più esposti alla contaminazione: è il paradosso per cui l'incertezza ambientale blocca la trasformazione delle aree dal potenziale maggiore.

Gli ostacoli menzionati condividono una logica comune: trasformano l'incertezza in costo. Il fallimento di molti progetti di rigenerazione non dipende, in altre parole, da una scarsità di capitali disponibili, ma da una cattiva gestione del rischio lungo il ciclo dell'operazione. Ne consegue che la leva principale non è necessariamente più spesa pubblica, ma *derisking*: ricomposizione fondiaria contro la frammentazione, fondi di garanzia per le bonifiche, contratti standardizzati. Sono strumenti a basso assorbimento di risorse pubbliche rispetto al finanziamento diretto, ma decisivi per attrarre il capitale privato. Restano, tuttavia, condizioni necessarie, ma non sufficienti, da accompagnare con gli strumenti operativi che riducono il costo del capitale (garanzie, fondi rotativi, cattura del valore) analizzati nei capitoli precedenti.

Nonostante questi aspetti, alcuni precedenti mostrano che la cattura del valore è praticabile con successo anche in Italia. L'esempio più rilevante è il programma di rigenerazione degli ex scali ferroviari di Milano, che applica la stessa logica del caso di Copenaghen: un soggetto pubblico che dispone di grandi aree dismesse, ne cattura il valore di trasformazione e lo reinveste in beni collettivi. L'Accordo di Programma sottoscritto nel 2017 dal Comune di Milano, dalla Regione Lombardia e dal gruppo Ferrovie dello Stato riguarda una superficie complessiva di circa 1,25 milioni di metri quadrati. L'Accordo vincola almeno il 30% delle volumetrie complessive a residenza sociale e convenzionata e destina parte del valore generato dalla trasformazione al potenziamento del nodo ferroviario milanese, prevedendo che una quota delle plusvalenze eccedenti una soglia prefissata finanzi ulteriori interventi sul sistema ferroviario.[145] È un caso, ancora circoscritto e non privo di tensioni sul dimensionamento della quota sociale, di come la riclassificazione urbanistica di aree dismesse possa essere legata al reinvestimento del valore creato. La sua stessa eccezionalità, però, segnala il problema: operazioni di questo tipo restano isolate, dipendono dalla capacità negoziale del singolo ente e da accordi ad hoc, più che da una cornice generale che le renda ordinarie. Sul piano degli strumenti l'Italia dispone

[145] https://www.comune.milano.it/argomenti/rigenerazione-urbana/mappa-dei-progetti-di-rigenerazione-urbana/scali-ferroviari-accordo-di-programma-adp-per-la-trasformazione-urbanistica-delle-aree-ferroviarie-dismesse-e-in-dismissione-e-il-potenziamento-del-sistema-ferroviario-milanese

ASSONIME - Riproduzione riservata

già di alcuni tasselli (forme di contributo straordinario sulle plusvalenze nella normativa regionale, accordi di programma e piani attuativi che consentono di inserire clausole di reinvestimento) ma l'applicazione è disomogenea e sconta resistenze non solo normative, ma anche culturali: tra queste la carenza di competenze tecniche nei comuni minori e una tradizione urbanistica che ha privilegiato la cessione una tantum del diritto a costruire rispetto a una pianificazione che catturi il valore nel tempo.

Anche per la rigenerazione, come per la densità, il quadro normativo nazionale è in movimento, e lo strumento è lo stesso già richiamato a proposito dell'*upzoning*: il disegno di legge sulla rigenerazione urbana. Se nella parte sulla densità esso interviene con i premi volumetrici, qui rilevano gli altri suoi contenuti. In particolare, il DDL fa della rigenerazione lo strumento ordinario per trasformare il territorio, senza consumo di suolo, e mette in campo alcuni mezzi concreti. Tra questi, un fondo nazionale dedicato, di alcuni miliardi su più anni, procedure autorizzative più rapide — con un tavolo unico tra gli enti competenti e termini certi entro cui pronunciarsi, oltre i quali il via libera si intende concesso — e incentivi fiscali condizionati al rispetto di requisiti di qualità, tra cui quote obbligatorie di edilizia sociale e pubblica. È un disegno che, se approvato in questa forma, farebbe lavorare insieme due aspetti finora separati: le regole urbanistiche e gli strumenti finanziari esaminati nel terzo capitolo. In questo modo, la maggiore edificabilità concessa diventerebbe una leva per finanziare alloggi accessibili, anziché un vantaggio che resta al privato. È proprio questa la condizione che ne determina l'efficacia: perché funzioni, i premi e le deroghe non devono restare incentivi generici, ma essere legati a contropartite sociali davvero esigibili. L'esperienza di Barcellona, di nuovo, ricorda che la volumetria concessa senza vincoli stringenti rivaluta l'area senza necessariamente servirne i bisogni.

4.4 Raccomandazioni

L'analisi suggerisce di trattare *upzoning* e rigenerazione non come due politiche distinte — l'una orientata ad aumentare le volumetrie edificabili, l'altra al recupero del patrimonio dismesso — ma come le due facce di un'unica strategia: aumentare l'offerta di case accessibili dentro le città ad alta domanda senza consumare nuovo suolo. Da qui discendono alcune indicazioni di *policy*, coerenti con gli aspetti emersi dai casi internazionali e con i potenziali ostacoli italiani.

La prima è concentrare i nuovi volumi dove la domanda è reale. Premi di cubatura e deroghe alla densità producono offerta utile soprattutto se rivolti alle aree metropolitane a fabbisogno elevato e ben servite dal trasporto pubblico. Applicati ovunque, rischiano invece di spostare l'edificazione da un'area all'altra anziché aumentarla.

La seconda è legare quei premi a quote sociali esigibili. L'evidenza internazionale mostra come costruire di più migliora l'accessibilità solo se ciò viene accompagnato da obblighi sociali chiari e verificabili. Il premio di cubatura andrebbe perciò vincolato a una quota minima di alloggi a canone calmierato, con priorità per i residenti storici nelle operazioni di rigenerazione, così da contenere i rischi di gentrificazione e restituire alla collettività parte dell'incremento di valore.

La terza indicazione è quella di dotarsi di strumenti di *derisking* per la rigenerazione. Per sbloccare le aree dismesse servono meccanismi di ricomposizione fondiaria contro la frammentazione della proprietà, fondi di garanzia pubblici per le bonifiche che rendano i progetti bancabili, e procedure autorizzative a tempi certi.

ASSONIME - Riproduzione riservata

Interventi che costano relativamente poco rispetto al finanziamento diretto, ma che incidono in misura decisiva sul costo del capitale e quindi sulla convenienza dell'investimento privato.

La quarta è rendere la cattura del valore una prassi ordinaria, non un'eccezione. I casi italiani riusciti restano isolati per l'assenza di una cornice stabile. Una disciplina nazionale che standardizzi il recupero delle plusvalenze (fissando quote minime da reinvestire e criteri trasparenti di redistribuzione) e che leghi eventuali incentivi all'adozione di tali clausole permetterebbe di replicare su larga scala risultati oggi episodici. Il disegno di legge in discussione offre un'occasione in questa direzione, a patto che i premi siano davvero condizionati a contropartite sociali.

La quinta indicazione è infine quella di migliorare la capacità tecnica locale. Cattura del valore e *partnership* pubblico-private richiedono competenze di negoziazione, strutturazione finanziaria e gestione che molti comuni, soprattutto i più piccoli, oggi non possiedono.

In sintesi, l'Italia non ha bisogno di strumenti inediti. *Upzoning* mirato, premi vincolati a finalità sociali, *derisking* della rigenerazione e cattura del valore sono leve già sperimentate altrove e, in forma embrionale, anche nel Paese. Ciò che manca è un quadro stabile e coerente che le renda ordinarie, trasformando la rigenerazione del costruito da eccezione virtuosa a modalità prevalente di sviluppo urbano.

5 Conclusioni e raccomandazioni: dalla diagnosi alle politiche

Nel loro insieme, i capitoli precedenti hanno affrontato la questione abitativa italiana da più angolazioni: la struttura della domanda e dell'accessibilità, la consistenza e la riusabilità dello stock, il finanziamento dell'edilizia residenziale, l'urbanistica della densità e del riuso. Questo capitolo conclusivo ne ricompone i risultati in un quadro unitario, ne trae le implicazioni di *policy* e le mette alla prova del principale intervento pubblico oggi in campo: il Piano Casa 2026.

5.1 Una diagnosi convergente

La prima evidenza che attraversa l'intero rapporto è che la questione abitativa italiana non si pone come un problema di quantità aggregata. L'Italia dispone di uno dei patrimoni abitativi più estesi d'Europa in rapporto alla popolazione: oltre 35,6 milioni di abitazioni per meno di 26 milioni di famiglie. I prezzi reali delle abitazioni, nell'aggregato nazionale, sono rimasti sostanzialmente fermi nell'ultimo decennio, e gli affitti reali sono addirittura calati.

Il disagio, tuttavia, è reale. Il primo capitolo ha mostrato come l'accessibilità non si sia deteriorata in modo uniforme, ma in specifici segmenti della domanda: giovani, studenti, famiglie a basso reddito, lavoratori mobili, e in specifici territori urbani. La debolezza dei redditi reali, cresciuti del 7,4% tra il 2015 e il 2024 contro il 24% della media europea, ha eroso la capacità di spesa proprio mentre la domanda solvibile si addensava nei grandi mercati urbani del Centro-Nord. Il secondo capitolo ha tradotto questa asimmetria in una misura: un fabbisogno netto di circa 150.000 abitazioni l'anno, concentrato quasi interamente nelle aree metropolitane del Centro-Nord, a fronte di un Mezzogiorno in eccesso di offerta riusabile. Il paradosso è quello di un Paese con più case che famiglie ma incapace di creare e distribuire l'offerta tra chi ne ha bisogno, dove ne ha bisogno.

ASSONIME - Riproduzione riservata

Da qui emerge un tema centrale rispetto alla creazione di offerta: quello del riuso. Il problema italiano non è primariamente quello di costruire nuovo, ma di rimettere in circolo un patrimonio esistente e spesso inutilizzato. Il secondo capitolo stima in 8,5 milioni le "case dormienti" (un quarto delle abitazioni intestate a persone fisiche) e mostra come una parte consistente di questo stock sia in teoria recuperabile, ma non automaticamente mobilitabile: un'abitazione liberata può richiedere interventi tali da limitarne la riusabilità, o trovarsi dove la domanda è debole. Per questo motivo viene introdotto un coefficiente di riusabilità che pesa ciascuna abitazione per età dell'edificio, classe energetica e localizzazione, isolando la quota di abitazioni liberate che può realisticamente tornare sul mercato. Le differenze che emergono sono nette: un alloggio che si libera per il decesso di un anziano solo, per esempio, ha una probabilità di riuso del 55% nel Nord metropolitano ma solo del 20% nel Sud periferico. La distanza, allora, non è solo tra territori, ma tra lo stock così com'è e quello di cui ci sarebbe bisogno, per collocazione, tipologia, stato manutentivo e classe energetica. È in questa distanza tra offerta potenziale e offerta effettivamente utile che si gioca gran parte della questione abitativa.

La seconda evidenza è che il *mismatch* territoriale e qualitativo si accompagna a una rigidità strutturale dell'offerta. L'elasticità dell'offerta abitativa italiana è stimata attorno a 0,12: un valore molto basso, che segnala un sistema poco capace di trasformare la domanda aggiuntiva in nuova disponibilità dove serve. Le ragioni di questa rigidità percorrono i capitoli terzo e quarto e si intrecciano: da un lato un vincolo crescente sul consumo di suolo, che ha ridotto il margine della crescita estensiva e spostato l'onere sul riuso del costruito, più lento e complesso. Dall'altro un quadro di finanziamento che non riesce a mobilitare capitale privato verso i segmenti dove il fabbisogno è più acuto.

La terza evidenza riguarda così proprio il finanziamento. Il terzo capitolo ha ricostruito le condizioni che limitano lo sviluppo dell'investimento locativo professionale, evidenziando il ruolo della fiscalità, del costo del capitale e delle condizioni di accesso al credito. A ciò si sommano il rischio di morosità e i tempi del contenzioso, che incidono ulteriormente sulla sostenibilità economica degli investimenti. Ne emerge un mercato locativo professionale marginale: 480.000 unità gestite da operatori professionali in Italia, contro 2,85 milioni nel Regno Unito, e appena il 5% degli investimenti immobiliari destinato al residenziale, contro il 30% di Germania, Paesi Bassi e Svezia.

Le tre evidenze compongono una diagnosi unitaria. La questione abitativa italiana è insieme un problema di distribuzione (la domanda si concentra dove l'offerta è più rigida), di composizione (i bisogni si sono frammentati mentre lo stock resta ancorato al passato) e di finanziamento (il capitale privato non affluisce sui segmenti a più alto fabbisogno perché il rendimento, al netto della fiscalità, è insufficiente). In questo quadro, poiché il fabbisogno si concentra nei segmenti a reddito medio-basso e nelle città più costose, l'unica strada percorribile su scala è creare le condizioni perché il risparmio privato organizzato torni a investire nella locazione accessibile. Non in sostituzione dell'intervento pubblico, ma in complementarità.

5.2 Quattro leve, un'unica architettura

Se la diagnosi è unitaria, lo devono essere anche le risposte. Le raccomandazioni formulate nei capitoli precedenti possono essere ricondotte a quattro leve, che non sono alternative ma componenti di un'unica architettura di *policy*: la leva fiscale, la leva del finanziamento e delle garanzie, la leva urbanistica, la leva della capacità amministrativa. Nessuna di esse, presa singolarmente, è sufficiente. È la loro combinazione,

ASSONIME - Riproduzione riservata

nell'ambito di una strategia coordinata, a consentire di affrontare congiuntamente gli ostacoli fiscali, finanziari, urbanistici e amministrativi che limitano lo sviluppo dell'offerta abitativa.

5.2.1 La leva fiscale

Tra le quattro, la leva fiscale è la più urgente. Il terzo capitolo ha evidenziato come il trattamento fiscale dell'investimento locativo professionale rappresenti uno dei principali fattori che ne condizionano la sostenibilità economica e ostacolano lo sviluppo dell'offerta residenziale in locazione. Senza una riduzione del carico che grava sull'investitore professionale del locativo, anche le migliori garanzie pubbliche e le migliori architetture di partenariato producono risultati modesti, perché il costo del capitale parte da un livello troppo alto.

Tra le principali correzioni proposte si segnala, innanzitutto, il riconoscimento della natura strumentale dei fabbricati abitativi detenuti da chi svolge professionalmente attività di locazione, così da consentire l'ammortamento, la capitalizzazione dei costi di manutenzione e la piena deducibilità dell'IMU dal reddito d'impresa.

Sul versante delle detrazioni previste per gli oneri sostenuti per il recupero del patrimonio edilizio, le misure previste per le unità immobiliari adibite ad abitazione principale potrebbero essere estese anche agli immobili oggetto di locazioni ordinarie. Inoltre, la possibilità di fruire della cedola secca potrebbe essere riconosciuta anche nei casi in cui il conduttore sia una società e, ancora, altre misure di favore potrebbero riguardare il regime IVA delle locazioni e le misure dell'imposta di registro.

Una ulteriore proposta riguarda la possibilità di contribuire al finanziamento dell'edilizia sociale o di interventi di rigenerazione urbana in alcune grandi città e aree metropolitane mediante meccanismi di compartecipazione territoriale. Ciò avverrebbe attraverso una quota del gettito prodotto dai regimi di attrazione, in particolare dall'imposta sostitutiva dei neo-residenti (di cui all'art. 24-bis del TU), che ha visto maturare i sui effetti sullo spostamento della residenza fiscale di persone facoltose proprio su alcune grandi città come Milano, Roma e Firenze.[146]

Infine, l'ambito degli operatori professionali potrebbe essere esteso ai soggetti non residenti, a condizione che rispettino gli stessi requisiti previsti per quelli nazionali. Ci si riferisce, nello specifico, ai REITs europei o del SEE (equivalenti alle nostre SIIQ) e ai fondi immobiliari esteri. Se ammessi a operare in Italia con il medesimo regime fiscale agevolato previsto per gli analoghi veicoli nazionali, questi attori potrebbero contribuire in modo significativo al finanziamento e allo sviluppo del patrimonio edilizio.[147]

Queste misure hanno un costo per il bilancio pubblico, ma di ordine di grandezza contenuto rispetto all'impatto potenziale, e in alcuni casi si tratta di un semplice differimento temporale del gettito più che di una perdita strutturale. Il loro pregio è di agire senza richiedere né nuova spesa in conto capitale né varianti urbanistiche, e di essere quindi tra le più rapide da attivare.

ASSONIME - Riproduzione riservata

[146] Si veda sul tema Note e Studi n. 7/2026 di Assonime.
[147] Cfr. circolare Assonime n. 15 del 23 maggio 2023.

5.2.2 La leva del finanziamento e delle garanzie

La seconda leva agisce sulla disponibilità di capitale: non riduce il carico fiscale, ma mobilita risorse con un impegno di spesa limitato. Il terzo capitolo ha mostrato che l'Italia non manca di modelli (il Fondo Investimenti per l'Abitare ha dimostrato che il co-investimento pubblico-privato funziona), e che tre strumenti a basso assorbimento di risorse pubbliche, in particolare, si sono dimostrati efficaci nelle esperienze internazionali di maggior successo.

Il primo è la garanzia pubblica sul debito: quando lo Stato o un ente locale si fa garante di una quota del finanziamento, il rischio percepito dal sistema bancario si riduce e con esso il costo del credito per l'operatore. L'impegno è condizionale, il che ne fa uno strumento a bassa intensità di spesa rispetto al finanziamento diretto. Per un mercato come quello italiano, dove il rischio di morosità e i tempi del contenzioso sono spesso i principali deterrenti citati dagli investitori, una garanzia pubblica strutturata migliorerebbe le condizioni di finanziamento delle operazioni. Il secondo strumento fa riferimento ai fondi rotativi, che a differenza dei finanziamenti a fondo perduto si rialimentano nel tempo attraverso il rimborso dei prestiti, i canoni e le plusvalenze da rigenerazione, riducendo la necessità di nuovi stanziamenti. Il terzo è la cattura del valore fondiario, cioè la capacità dell'ente pubblico di trattenere una quota dell'incremento di valore che la rigenerazione genera, finanziando la componente sociale del progetto.

A queste leve sul lato pubblico si aggiunge la necessità di allargare la base degli investitori privati. Rimuovere gli ostacoli normativi che oggi tengono lontani gli investitori professionali è quindi una condizione per abbassare il costo del capitale senza spesa pubblica. In parallelo, la dimensione dei progetti resta un vincolo: la frammentazione in operazioni troppo piccole impedisce di attivare le economie di scala e di raggiungere la soglia di attenzione degli investitori istituzionali.

5.2.3 La leva urbanistica

La terza leva, quella urbanistica, agisce sulle regole che governano quanto e come si può costruire. Il quarto capitolo ha mostrato che il modello espansivo è sempre meno praticabile: nel 2024 il consumo di suolo netto ha toccato il valore più alto del decennio, e il vincolo ambientale e normativo restringe progressivamente lo spazio della crescita estensiva. Ne deriva che la risposta al fabbisogno dipende sempre più dalla capacità di costruire meglio dentro i perimetri esistenti: una strada più coerente con quel vincolo, ma anche più lenta e complessa. In questo quadro, la leva urbanistica comprende due aspetti: la densificazione del costruito (l'*upzoning*) e il riuso delle aree dismesse (la rigenerazione), da trattare non come politiche distinte ma come le due facce di un'unica strategia.

In questo ambito, l'evidenza internazionale individua due difficoltà. La prima è che la maggiore edificabilità produce offerta utile soprattutto se concentrata dove la domanda è effettiva. Applicata in modo indifferenziato, sposta invece l'edificazione tra aree o alimenta consumo di suolo dove la domanda è debole. La seconda è che la volumetria aggiuntiva, di per sé, non genera alloggi accessibili (la nuova offerta tende spesso a collocarsi nella fascia più redditizia) a meno che i premi non siano vincolati a contropartite sociali esigibili.

A queste indicazioni di merito si affianca una diagnosi procedurale che merita particolare attenzione, perché è spesso il collo di bottiglia decisivo. Molti dei parametri che governano densità, altezze e distanze discendono ancora da un decreto ministeriale del 1968, il D.M. 1444, concepito per frenare l'espansione incontrollata delle

ASSONIME - Riproduzione riservata

città del boom. Questo strumento è oggi inadeguato a governare processi di rigenerazione e densificazione. Superarne i limiti richiede strumenti attuativi dai tempi certi. Tuttavia, nella prassi gli iter possono allungarsi per diversi anni, aggravati dalla carenza di personale tecnico nei comuni minori e dalla sovrapposizione delle valutazioni ambientali. Questo scarto tra tempi legali e tempi reali colpisce in modo sproporzionato le piccole e medie imprese e i comuni sotto i diecimila abitanti. Ne discende che una riforma organica dei parametri del 1968, la differenziazione dei limiti per tipologia di intervento e l'introduzione di un iter attuativo semplificato a termini certi sono condizioni necessarie perché la leva urbanistica funzioni davvero.

5.2.4 La leva della capacità amministrativa

La quarta e ultima leva è quella meno visibile ma trasversale a tutte le altre. Cattura del valore, partenariati pubblico-privati, iter semplificati e clausole sociali richiedono competenze di negoziazione, strutturazione finanziaria e gestione che molti comuni, soprattutto i più piccoli, oggi non possiedono. Senza questa capacità, gli strumenti restano sulla carta o si traducono in contenziosi. Rafforzarla (attraverso uffici tecnici intercomunali, *task force* regionali di supporto, digitalizzazione delle procedure e standardizzazione dei modelli contrattuali) è la condizione perché le altre tre leve non si disperdano nell'attuazione. È anche la direttrice dai tempi più lunghi, perché costruire fiducia e competenza tra soggetti pubblici e privati richiede anni e non si improvvisa.

5.3 Il banco di prova: il Piano Casa 2026

Le quattro leve trovano un primo banco di prova nel principale intervento pubblico attualmente in campo nell'ambito delle politiche abitative. Il Piano Casa (varato con il decreto-legge 7 maggio 2026, n. 66 e convertito con modificazioni nella legge 2 luglio 2026, n. 116) costituisce l'intervento più organico in materia abitativa dell'ultimo decennio.[148] Modificato in misura rilevante nel corso dell'iter parlamentare, il provvedimento offre un termine di riscontro diretto per la diagnosi sviluppata nei diversi capitoli della ricerca. In generale, il provvedimento coglie la natura dei problemi rilevati e attiva strumenti in larga parte coerenti con essi. La sua operatività resta tuttavia affidata a un ampio corredo di decreti attuativi, intese e adesioni ancora in corso di adozione: è sulla tempestività, semplicità e coerenza delle misure attuative che si fonda la possibilità di rendere il Piano davvero efficace.

5.3.1 Struttura e contenuti del provvedimento

Il provvedimento persegue tre finalità: incrementare l'offerta di alloggi a prezzi accessibili tramite edilizia residenziale pubblica, sociale e integrata; tutelare i conduttori di edilizia pubblica in condizione di morosità incolpevole[149]; adottare misure strutturali di contrasto al disagio abitativo. I destinatari sono ampi e segmentati: giovani, studenti universitari fuori sede, lavoratori fuori sede pubblici e privati, giovani coppie, genitori separati, anziani in *cohousing* intergenerazionale — una platea che ricalca da vicino la frammentazione della domanda descritta nel primo capitolo.

ASSONIME - Riproduzione riservata

[148] https://www.normattiva.it/eli/id/2026/07/03/26G00137/ORIGINAL
[149] Si tratta di proteggere gli inquilini delle case popolari che sono caduti in arretrato con l'affitto per un motivo indipendente dalla loro volontà, evitando che vengano sfrattati per una difficoltà economica temporanea e oggettiva.

A queste finalità il Piano risponde con tre pilastri operativi: il recupero del patrimonio pubblico esistente, un fondo nazionale per l'*housing* sociale, e i programmi di edilizia integrata con capitale privato. I primi due impegnano prevalentemente risorse pubbliche; il terzo punta a mobilitare l'investimento privato.

Il primo pilastro interviene sull'edilizia residenziale pubblica e sociale, e opera su tre fronti. Sul piano del recupero fisico, la legge istituisce un programma straordinario nazionale di recupero e manutenzione del patrimonio pubblico, finanziato con 970 milioni di euro per il periodo 2026-2030, affidato in gestione a Invitalia e coordinato da un commissario straordinario incaricato di identificare i fabbisogni e di definire il programma di interventi. L'obiettivo è riportare in assegnazione circa 60.000 alloggi pubblici oggi inutilizzabili per degrado o carenze impiantistiche. Sul fronte del sostegno a chi negli alloggi pubblici abita o vorrebbe accedervi, il Piano affianca al programma di recupero un Fondo di garanzia per la morosità incolpevole, l'estensione delle priorità del Fondo di garanzia per la prima casa alle persone con disabilità grave e l'incremento del contributo alle spese di locazione per gli studenti fuori sede. Sul piano dell'accesso alla proprietà, infine, disciplina la vendita degli alloggi ERP ai loro assegnatari — con diritto di opzione per chi è in regola con i pagamenti e non possiede altra abitazione — e destina parte delle risorse a formule di locazione di lunga durata con riscatto progressivo, sul modello del *rent to buy*.[150]

Il secondo pilastro è rappresentato dal Fondo Housing Coesione, gestito da Invimit SGR. Il suo scopo è quello di trasformare il patrimonio immobiliare pubblico inutilizzato o sottoutilizzato in alloggi sociali da destinare alla locazione a prezzi accessibili, contrastando al tempo stesso il degrado urbano e il consumo di nuovo suolo. Per farlo, il Fondo concentra in un unico strumento risorse prima frammentate (nazionali, europee e private) e le convoglia verso operazioni territoriali di recupero: gli enti locali conferiscono gli immobili da riqualificare, mentre le società di gestione del risparmio dedicate ne curano la rigenerazione e la gestione nel tempo. La dotazione iniziale è di 100 milioni di euro a valere sul Fondo per lo sviluppo e la coesione 2021-2027, aperta all'adesione di regioni, province autonome e amministrazioni centrali.

Il terzo pilastro è quello destinato a mobilitare in via prevalente il capitale privato. I programmi di edilizia integrata si rivolgono alla cosiddetta "fascia grigia", cioè a quei nuclei familiari con redditi superiori ai limiti dell'edilizia pubblica ma insufficienti a sostenere il mercato libero. Tali interventi consentono al privato di realizzare una quota di edilizia libera remunerativa accanto ad alloggi calmierati. In questi casi, viene richiesto che almeno il 70% dell'investimento sia destinato a unità convenzionate, con canoni e prezzi ridotti di almeno un terzo rispetto ai valori di mercato e un vincolo di destinazione d'uso trentennale. L'attrattività per l'investitore poggia soprattutto sul versante procedurale. A fronte dell'impegno sociale, la legge offre un percorso autorizzativo accelerato e a tempi certi (conferenze di servizi da concludersi entro trenta-quaranta giorni, dichiarazione automatica di pubblica utilità per gli interventi di rigenerazione) e un alleggerimento degli oneri, dallo scomputo delle bonifiche alla riduzione dei costi notarili. È un'architettura di incentivi che scommette sulla velocità e sulla prevedibilità delle procedure come una delle leve compensative del rendimento calmierato.

Particolarmente significativa, infine, l'apertura ai capitali della previdenza: la legge consente agli enti previdenziali privati e all'INPS di investire nei programmi di edilizia integrata, anche conferendo immobili di proprietà. Per il suo orizzonte di lungo periodo, il capitale previdenziale può contribuire ad ampliare l'offerta di

[150] Le procedure di alienazione sono rimesse a un decreto interministeriale, da adottare entro sessanta giorni dall'entrata in vigore della legge (2 settembre 2026).

ASSONIME - Riproduzione riservata

abitazioni destinate alla locazione, anche a canoni accessibili, purché il quadro fiscale e regolatorio renda economicamente sostenibili gli investimenti.

Complessivamente, l'obiettivo dichiarato è quello di rendere disponibili circa 100.000 alloggi in dieci anni, mobilitando oltre dieci miliardi di risorse tra fondi pubblici e leva sul capitale privato.

5.3.2 Un giudizio d'insieme

Alla luce dei risultati emersi da questa ricerca, il Piano intercetta la natura reale della questione abitativa italiana, e lo fa su tre punti che ne fanno un intervento strutturato e di sistema.

Il primo riguarda la natura stessa del disagio abitativo. L'attenzione esplicita alla "fascia grigia" riconosce che la questione della casa non coincide più con la sola marginalità sociale, ma investe ormai il ceto medio urbano. Ciò rispecchia la segmentazione della domanda documentata nel primo capitolo, ed è in linea con gli orientamenti europei più recenti. Il secondo riguarda le risorse: fondare parte dell'attuazione sul partenariato pubblico-privato significa riconoscere che la scala del fabbisogno impone di mobilitare capitali privati e istituzionali in complementarità con la spesa pubblica, secondo la logica che percorre le analisi del terzo capitolo. Il terzo aspetto riguarda il tipo di intervento: la scelta di valorizzare il patrimonio pubblico recuperando e rifunzionalizzando immobili inutilizzati muove dal presupposto, coerente con il vincolo del suolo e con quanto mostrato nel secondo e quarto capitolo, che il fabbisogno sia di riqualificazione dell'esistente più che di espansione. Ed è proprio questa una delle componenti più solide del Piano, perché il recupero di alloggi pubblici degradati è insieme efficiente sul piano economico e urgente su quello sociale.

Questi aspetti positivi convivono però con alcuni nodi che il Piano non scioglie, e che coincidono in larga parte con le leve che esso attiva solo a metà. Il più rilevante, alla luce di questo rapporto, è quello fiscale. Il Piano interviene con decisione sul piano procedurale, finanziario e amministrativo, e non è privo di misure tributarie — dalle agevolazioni sull'acquisto della prima casa ai fondi di garanzia. Non affronta però in modo strutturale il trattamento fiscale della locazione professionale, che il terzo capitolo ha individuato come uno dei principali fattori che condizionano la sostenibilità economica degli investimenti in questo segmento. Senza correttivi strutturali su quel versante, le semplificazioni del terzo pilastro rischiano di non tradursi nell'offerta in affitto che il Piano promette, perché il costo del capitale per l'operatore resta elevato. La leva procedurale, da sola, non allinea il mercato italiano ai *benchmark* europei.

Il secondo nodo è quello dell'attuazione. La distanza tra le risorse complessivamente annunciate (oltre dieci miliardi) e le dotazioni effettivamente stanziate è ampia, e il risultato dipenderà da adesioni regionali, riprogrammazioni, e un fitto reticolo di decreti e convenzioni ancora da adottare. È parte del rischio documentato nel terzo capitolo con il divario tra il moltiplicatore dell'investimento pubblico italiano e quello dei paesi più efficienti: trasformare risorse annunciate in cantieri dipende anche dall'architettura attuativa e dalla capacità amministrativa. In questo senso, la dotazione iniziale è stata giudicata da diversi operatori inadeguata rispetto alla significatività dei fabbisogni che il Piano intende soddisfare. In particolare, resta da chiarire quale sarà l'effetto leva sulle risorse private del Fondo e, in relazione a ciò, se la dotazione iniziale prevista (100 milioni di euro) sia adeguata per mobilitare un volume significativo di capitali privati.

È invece condivisibile la scelta di convogliare in un unico strumento di finanziamento risorse provenienti da una molteplicità di fonti, in particolare da enti locali, in quanto ciò consente di coniugare una regia finanziaria

ASSONIME - Riproduzione riservata

nazionale con la prossimità territoriale. La gestione centralizzata favorisce inoltre il coinvolgimento di operatori professionali e investitori istituzionali, rendendo disponibili competenze gestionali e capacità di strutturazione finanziaria essenziali per assicurare scalabilità e continuità agli interventi. Occorre inoltre sottolineare che l'efficacia dello strumento dipenderà in maniera determinante dalla definizione del regolamento di gestione del Fondo, che deve rappresentare uno strumento attrattivo per il mercato, assicurando al contempo semplicità procedurale, certezza dei tempi e sostenibilità economico-finanziaria delle operazioni.

Il terzo nodo è strutturale. Va notato che la scelta di attribuire al Commissario straordinario nazionale le funzioni di individuazione degli immobili da destinare agli interventi di recupero e rifunzionalizzazione rischia di determinare elementi di rigidità operativa, considerata la dimensione necessariamente territoriale del fabbisogno abitativo. La ricognizione degli immobili disponibili e la selezione degli interventi devono tenere conto delle specifiche condizioni urbane, sociali e del mercato immobiliare locale. La previsione sembra inoltre riflettere le difficoltà finora riscontrate dagli enti territoriali competenti nella gestione, nel recupero e nella valorizzazione del patrimonio di edilizia pubblica. Sotto questo profilo, la centralizzazione delle funzioni in capo a un Commissario nazionale non appare di per sé sufficiente a superare tali criticità e pone piuttosto l'esigenza di rafforzare la capacità operativa e il coordinamento delle amministrazioni e degli enti già titolari di queste funzioni a livello territoriale.

Un maggiore coinvolgimento dei diversi livelli territoriali nella *governance* del Piano potrebbe, in questa prospettiva, favorire l'individuazione delle priorità e il coordinamento degli interventi, contribuendo ad accelerarne l'attuazione. Il ricorso a poteri commissariali e a strumenti derogatori per accelerare gli interventi — un approccio simile in linea di principio a quello adottato in altre circostanze (opere PNRR) — è utile nella fase di avvio, ma conferma per contrasto la necessità di una riforma organica delle regole ordinarie della disciplina urbanistica ed dell'edilizia nazionale. Le misure straordinarie possono rappresentare un utile fattore abilitante nella fase di avvio del programma, ma non possono costituire una soluzione permanente. Per garantire nel tempo la capacità del sistema di rispondere alla domanda abitativa e attrarre investimenti, è indispensabile intervenire sulle cause profonde delle inefficienze autorizzative e procedurali che oggi rallentano la trasformazione urbana e immobiliare. È una esigenza reale, che tuttavia non rovescia il giudizio: il Piano è un passo avanti significativo, e la riforma delle regole ordinarie ne è il naturale complemento, non l'alternativa.

Infine, sul piano della mobilitazione del capitale privato, la scelta di fondare parte dell'attuazione del programma su un modello di partenariato pubblico-privato è un'impostazione condivisibile e necessaria poiché la dimensione del fabbisogno abitativo richiede la mobilitazione di capitali privati e di investimenti istituzionali, in una logica di complementarità rispetto alle risorse pubbliche anche per garantire continuità, sostenibilità finanziaria e capacità realizzativa agli interventi. Quanto alla attrattività degli investimenti per i capitali privati, è stato osservato che i vincoli (70% destinato a vendita/locazione sotto i valori di mercato di almeno un terzo) sono molto stringenti. Resta quindi da capire se le premialità urbanistiche (in particolare l'aumento del 35% della superficie utile) e le semplificazioni introdotte dal Piano siano sufficienti a compensare i vincoli imposti agli operatori, e a rendere quindi gli interventi economicamente attrattivi.

In sintesi, il Piano Casa 2026 attiva con decisione la leva del recupero pubblico e apre quella del partenariato, ma il suo completamento dipende dalle due leve ancora in sospeso (quella fiscale e quella della riforma

ASSONIME - Riproduzione riservata

urbanistica ordinaria), che riteniamo essere le condizioni perché il capitale privato affluisca stabilmente sulla locazione accessibile, e l'offerta torni quindi a rispondere alla domanda dove si concentra.

Il problema della casa è complesso ed è per questo che ogni singola misura, da sola, non ha la forza di risolvere la questione abitativa: è piuttosto la loro composizione coerente, insieme alla stabilità del quadro normativo, a determinare una politica complessivamente efficace. Il messaggio che attraversa l'intero rapporto è, in fondo, semplice: l'Italia non ha bisogno di inventare modelli nuovi. Le architetture che funzionano esistono, in Europa e in forma embrionale anche nel nostro stesso Paese; le risorse private disponibili esistono; le condizioni di mercato aprono finestre di opportunità. Ciò che manca è un quadro stabile e coerente di piccole spinte e di incentivi che trasformino l'interesse in investimento, e che facciano della rigenerazione del costruito e della locazione accessibile non un'eccezione virtuosa, ma la modalità ordinaria con cui l'Italia può scegliere di rispondere al bisogno di casa dove esso si manifesta. È questa la posta in gioco, non tanto della riforma quanto dell'affinamento delle politiche abitative dei prossimi anni.

ASSONIME - Riproduzione riservata

Appendice statistica

Dati, tavole e materiali di approfondimento

LINK

ASSONIME - Riproduzione riservata

Gli autori

Matteo Callegari è Head of Research di Confindustria Assoimmobiliare, dove coordina le attività di ricerca e contribuisce all'elaborazione di paper, Quaderni e documenti di policy sui principali temi dell'industria immobiliare. In precedenza, ha lavorato presso Fondazione ResPublica, occupandosi di ricerca economica e analisi delle politiche pubbliche. È laureato in Economia e Management presso l'Università di Torino e ha conseguito un Executive Master in Finance presso SDA Bocconi.

Stefano Firpo è Direttore Generale di Assonime da novembre 2022. È stato Capo di Gabinetto del Ministro per l'Innovazione tecnologica e la Transizione digitale, Vittorio Colao da febbraio 2021 ad ottobre 2022.
Ha ricoperto, precedentemente, la carica di Direttore Generale di Mediocredito Italiano, con competenze specialistiche a supporto del credito alla PMI. È stato Direttore Generale per la politica industriale, la competitività e la piccola e media impresa presso il Ministero dello Sviluppo Economico e Capo della Segreteria Tecnica del Ministro dello Sviluppo Economico. Laureato in Scienze Politiche all'Università di Torino.

Ivan Lagrosa, economista, si occupa di ricerca applicata e di valutazione di impatto di politiche pubbliche, programmi di investimento e progetti. Svolge inoltre attività di ricerca orientata alle politiche sul funzionamento del mercato del lavoro e contribuisce regolarmente a pubblicazioni di policy. Da dieci anni collabora con il Centro Einaudi. Ho conseguito il dottorato di ricerca (Ph.D.) in Economia presso il CEMFI e la laurea magistrale (MSc) in Economia presso l'Università Bocconi.

Giuseppe Russo è un economista professionista e docente dell'executive MBA della Scuola di Amministrazione Aziendale di Torino. Al Centro Einaudi, di cui è direttore dal 2014 è stato responsabile di ricerche e ha curato negli anni diverse Indagini sul risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani. È tra gli autori del Rapporto annuale sul mondo postglobale.

ASSONIME - Riproduzione riservata

Profili enti

Centro
di Ricerca e
Documentazione
Luigi Einaudi

Dal 1963 Il Centro Einaudi svolge attività di ricerca indipendente, policy-oriented e multidisciplinare, con studi originali e progetti commissionati. Promuove il pensiero liberale e lavora in partnership con istituzioni, università e think-tank nazionali e internazionali.

Pubblica ricerche di lungo corso: l'Indagine sul risparmio e sulle scelte finanziarie degli italiani, il Rapporto «Giorgio Rota» su Torino, Il Rapporto sul mondo postglobale.

Organizza conferenze, webinar e seminari; pubblica la rivista «Biblioteca della Libertà» e la testata online Nuovo Mondo Economico.

È membro dell'European Liberal Forum (Elf) e dell'Associazione delle istituzioni di cultura italiane (Aici).

Le attività del Centro Einaudi sono realizzate anche grazie al contributo concesso dalla Direzione generale Educazione, ricerca e istituti culturali del Ministero della Cultura.

www.centroeinaudi.it

ASSONIME - Riproduzione riservata

Assonime è l'Associazione che rappresenta le principali imprese italiane e lavora per migliorare il contesto normativo, economico e istituzionale in cui operano. Nella nostra compagine associativa ci sono imprese di ogni settore economico: industria, servizi, banche, assicurazioni.

La nostra attività si concentra sull'analisi delle politiche pubbliche e della legislazione che incidono sulla vita delle imprese, con particolare attenzione ai temi della fiscalità, del diritto societario, dei mercati finanziari e della corporate governance. L'obiettivo è contribuire a costruire un quadro regolatorio più semplice, stabile e orientato alla crescita. In questo senso Assonime svolge una funzione di ponte tra il mondo delle imprese e le istituzioni, offrendo analisi indipendenti e proposte concrete per favorire lo sviluppo del sistema produttivo e la competitività dell'economia italiana nel contesto europeo e internazionale.

Accanto a questa attività di analisi, Assonime promuove momenti di confronto tra imprese, decisori pubblici e comunità accademica, contribuendo al dibattito sulle grandi trasformazioni dell'economia e del sistema produttivo. In questa prospettiva l'Associazione si propone anche come piattaforma di ascolto delle esigenze delle imprese, raccogliendo istanze e criticità che emergono dall'esperienza concreta delle aziende e traducendole in proposte di policy. L'obiettivo è contribuire a costruire un ambiente favorevole all'attività imprenditoriale, capace di sostenere crescita, investimenti e innovazione.

www.assonime.it

ASSONIME - Riproduzione riservata

Fondata nel 1997, Confindustria Assoimmobiliare rappresenta a livello nazionale l'intera filiera degli operatori del real estate attivi in tutte le asset class immobiliari. I suoi Associati includono i principali investitori istituzionali - come SGR, Fondi immobiliari, Sicaf, Società di Investimento Immobiliare Quotate e Non Quotate e ReoCO - oltre a compagnie assicurative e istituti bancari. Fanno parte dell'Associazione i più importanti sviluppatori immobiliari italiani e internazionali, società del settore anche pubblico che gestiscono grandi patrimoni immobiliari, aziende innovative PropTech, società di ingegneria e progettazione, nonché l'industria professionale dei servizi di consulenza al real estate, che include attività di valutazione degli asset, due diligence, property management, intermediazione, gestione del credito, servizi legali e fiscali.

L'Associazione ha come scopi principali il sostegno alla crescita del settore immobiliare e del connesso sviluppo economico generale del Paese; la rappresentanza degli interessi del settore nel dialogo con i decisori pubblici per la creazione di un contesto normativo, fiscale e regolatorio favorevole agli investimenti e all'attrazione di capitali nazionali e internazionali per lo sviluppo del territorio, la rigenerazione urbana, l'accessibilità abitativa; la promozione dei principi ESG e il supporto alla transizione green e digital del patrimonio immobiliare pubblico e privato; la produzione e diffusione di conoscenze relative all'industria immobiliare, al ruolo che svolge nell'economia e nella società, all'integrazione delle diverse professionalità che la compongono; la promozione della trasparenza del mercato immobiliare; la formazione di risorse professionali qualificate a servizio del settore.

www.assoimmobiliare.it

ASSONIME - Riproduzione riservata

ASSONIME - Riproduzione riservata

Abitare l'Italia di domani

Il Rapporto analizza la questione abitativa italiana, mettendo in relazione l'accessibilità della casa con l'evoluzione dei prezzi, dei canoni e dei redditi e con le trasformazioni della domanda legate ai cambiamenti demografici.
Lo studio approfondisce il patrimonio abitativo e le possibilità di riuso, i modelli di finanziamento e il ruolo del capitale privato, insieme alle politiche urbanistichc e di rigenerazione urbana.
Il Rapporto propone così una lettura integrata delle condizioni necessarie per un'offerta abitativa accessibile e sostenibile.

ASSONIME - Riproduzione riservata

ISBN 978-88-94960-47-1
9 788894 960471