

CENSIS



4° Rapporto Federproprietà-Censis

Case dormienti, una ricchezza sommersa

Proposte per risvegliare il mercato degli affitti non turistici in Italia

Rapporto Finale

Roma, 10 dicembre 2025



In collaborazione con:



con il contributo scientifico dell'ENEA - Dipartimento Unità Efficienza Energetica - DUEE

INDICE

1. AL CENTRO DEL DIBATTITO PUBBLICO	4
1.1. <i>Una grande certezza italiana: la proprietà della casa</i>	4
1.2. <i>Tutelare la proprietà per risvegliare l'offerta locativa</i>	5
1.3. <i>Numeri in pillole</i>	7
2. IL CONTESTO ATTUALE	10
2.1. <i>Il perimetro</i>	10
2.1.1. <i>Issue essenziale</i>	10
2.1.2. <i>Proposte in campo</i>	10
2.1.3. <i>Risposte per il mercato delle locazioni</i>	11
2.1.4. <i>Locazioni brevi</i>	12
2.1.5. <i>Potenziali evoluzioni normative</i>	14
2.2. <i>Tempo di andare oltre</i>	15
3. CASE DORMIENTI: DATI, CRITICITÀ, SOLUZIONI	17
3.1. <i>Un fenomeno significativo</i>	17
3.1.1. <i>Di cosa si tratta</i>	17
3.1.2. <i>I numeri</i>	17
3.2. <i>Le cause</i>	21
3.3. <i>Il punto di vista degli italiani</i>	22
3.3.1. <i>Rimettere in moto l'inerte</i>	22
3.3.2. <i>Proprietari e rischi del locare</i>	23
3.4. <i>Riattivare il mercato</i>	27
4. LA PROPRIETÀ DELLA CASA, FATTORE IDENTITARIO E VALORE ECONOMICO	29
4.1. <i>Un bisogno collettivo</i>	29
4.1.1. <i>Un rifugio sicuro</i>	29
4.1.2. <i>Benessere e sicurezza collettiva</i>	29
4.1.3. <i>Il grave disagio abitativo in contrazione</i>	30
4.2. <i>Da soli non si può</i>	32
4.3. <i>Un aspetto della crisi del ceto medio</i>	34
4.4. <i>L'impatto sociale del valore del mattone</i>	35
4.5. <i>Le compravendite</i>	37
4.5.1. <i>Indicazioni</i>	37
4.5.2. <i>La redistribuzione sommersa delle seconde case</i>	38
5. LOCAZIONI	39
5.1. <i>Numeri</i>	39

5.1.1. Quadro generale	39
5.1.2. Locazioni brevi per finalità turistiche	40
5.1.3 I casi di alta pressione turistica e le soluzioni utili	44
5.2. <i>Non solo criticità</i>	48
5.2.1. La crisi abitativa	48
5.2.2. La casa come fonte di reddito	49
5.2.3. Soluzioni proposte	52
6. EFFICIENTAMENTO ENERGETICO	53
6.1. <i>Un recap</i>	53
6.2. <i>Il paradosso dell'efficientamento energetico</i>	53
6.3. <i>I dati</i>	54
6.3.1. La pressione sui budget familiari	54
6.3.2. <i>Case green</i> : un investimento per il futuro	55
6.3.3. SOS antiburocrazia	57
6.4. <i>Consapevolezze</i>	58
7. LA CASA OGGI	60
7.1. <i>Molto di più</i>	60
7.2. <i>Nuova configurazione della domanda: scenari futuri</i>	60
7.3. <i>Una crisi condivisa nella Ue</i>	64
7.4. <i>Niente scorciatoie</i>	65
7.5. <i>Proposte in sintesi</i>	65

1. AL CENTRO DEL DIBATTITO PUBBLICO

1.1. Una grande certezza italiana: la proprietà della casa

Qual è oggi il rapporto degli italiani con la casa? È ancora un accessibile simbolo di sicurezza e stabilità oppure si è trasformata in una fonte di insicurezza e in un miraggio inaccessibile? Qual è il punto di vista degli italiani sulle attuali difficoltà abitative e, in particolare, sulla complessità del mercato delle locazioni, tra boom degli affitti brevi con finalità turistiche e crisi dell'offerta per quelli più lunghi?

E, più in generale, in che modo le dinamiche strutturali di lungo periodo come, in particolare, le trasformazioni demografiche e socioculturali incidono sull'idea stessa dell'abitare degli italiani?

Ecco alcuni dei quesiti a cui il presente Rapporto risponde, in continuità con le risultanze delle precedenti edizioni, e con l'intenzione di offrire un contributo al dibattito pubblico sulla molteplicità di aspetti socioeconomici e culturali che coinvolgono il rapporto degli italiani con la casa.

L'abitare è tornato, sia pure non stabilmente, al centro del dibattito pubblico e ai vertici dell'agenda politica, ecco perché assume un valore particolare il contenuto del *IV Rapporto Federproprietà – Censis* che racconta il significato sociale e le aspettative degli italiani relativamente alla casa e, più in generale, al tema dell'abitare.

L'approccio degli italiani che emerge dai risultati è improntato, come da tradizione, a pragmatismo e consapevolezza delle criticità e delle possibili soluzioni. Così:

- alla crisi abitativa, drammatica in alcuni grandi comuni e per gruppi sociali altamente vulnerabili, associano una potenziale via d'uscita come la rimessa in circolo del *patrimonio delle case dormienti*;
- affrontano il tema delle locazioni brevi a fini turistici nella sua complessità, cioè come una fonte di problemi non semplici e anche come una straordinaria opportunità;
- all'evidente costo dell'efficientamento energetico affiancano il suo significato di vero e proprio investimento sul futuro, come opzione per consumare meno, abbattere i costi energetici, innalzare il valore economico della casa e contribuire alla lotta al cambiamento climatico.

Una visione dell'abitare, dunque, matura, che però per essere compresa nella sua interezza deve essere letta attraverso una specifica chiave interpretativa,

ovvero la consapevolezza che gli italiani restano fondamentalmente *un popolo di proprietari di casa*.

Infatti, nonostante una certa erosione nel tempo del valore economico degli immobili, le difficoltà sperimentate nel diventare e anche nel restare proprietari di casa, il senso e l'orgoglio di essere *un popolo di proprietari della casa in cui si abita* continua a plasmare il modo in cui gli italiani pensano e vivono i grandi temi dell'abitare e, più in generale, il loro stile di vita e la qualità stessa del vivere collettivo.

1.2. Tutelare la proprietà per risvegliare l'offerta locativa

Sono oltre 8 milioni le case dormienti inutilizzate in Italia, pari al 25,7% del patrimonio abitativo. Una straordinaria risorsa che per gli italiani va assolutamente messa in movimento per far fronte alle carenze abitative.

Tuttavia, è socialmente maggioritaria l'opposizione a misure punitive e penalizzanti per i proprietari di case che non le immettono nel mercato delle locazioni. Causa, infatti, del paradosso italiano della coesistenza di case inutilizzate e persone che stentano a trovare abitazioni è, secondo la maggioranza degli italiani, la paura che i proprietari hanno di vedersi di fatto confiscata l'abitazione in caso di morosità del locatario.

Ecco il punto decisivo che emerge dalla ricerca: l'esistenza di un ampio patrimonio di case inutilizzate e il contemporaneo gap tra domanda e offerta di case a canoni sostenibili è per gli italiani ascrivibile al cattivo funzionamento del mercato delle locazioni, in cui mancano garanzie appropriate per i proprietari che decidono di affittare.

Non sorprende quindi che sia ampio il consenso all'idea di accelerare e rendere più efficienti i meccanismi di restituzione dell'immobile al proprietario in caso di morosità dell'inquilino, fermo restando che le famiglie con reali difficoltà economiche vanno sostenute e tutelate, ma mai a danno del singolo proprietario.

Prevale, quindi, tra gli italiani un approccio pragmatico in linea con la mentalità propria di una società che *è e si pensa come popolo di proprietari*.

E d'altro canto, di fronte alle rinnovate difficoltà di accesso alla proprietà della prima casa, alta è la richiesta di dispositivi in grado di facilitare giovani e famiglie a basso reddito nell'acquisto.

Da questo punto di vista, è troppo alta oggi la dipendenza dei giovani dalle famiglie di origine per disporre dell'eventuale anticipo e/o per fornire al sistema bancario le garanzie necessarie per ottenere un mutuo.

Le difficoltà del mercato delle locazioni lunghe, poi, sono amplificate dall'esplosione delle locazioni brevi per finalità turistiche. I dati relativi alle strutture turistiche per soggiorni brevi segnalano una pressione eccezionale in tanti comuni ad altissima attrattività turistiche e, più ancora, nelle loro aree storiche e centrali.

Gli italiani percepiscono sia i rischi associati alla proliferazione delle strutture ricettive turistiche orientate alle locazioni turistiche di breve periodo tramite piattaforme digitali, che le opportunità, soprattutto per proprietari in grado così di mettere in valore un patrimonio, altrimenti a rischio di restare inutilizzato.

È decisiva per i cittadini, la capacità politica di mediare con un'efficace regolazione tra la pluralità di interessi e sensibilità in gioco: dai proprietari che vogliono mettere a reddito le proprie abitazioni, ai gruppi sociali come giovani, studenti o lavoratori fuori sede, famiglie a basso reddito e segmenti del ceto medio alla ricerca di abitazioni da locare o acquistare, sino ai residenti delle aree a più alta concentrazione di strutture turistiche preoccupati della regressione della qualità della vita nelle loro comunità assediate dal turismo mordi e fuggi.

A fronte di troppe semplificazioni polarizzanti che trovano spazio nel dibattito sociopolitico, gli italiani si mostrano consapevoli che intorno alla casa ruotano interessi e punti di vista anche molto diversi, ma tutti legittimi e da tutelare.

Tanto più in una fase storica in cui la casa:

- vede amplificata la sua fondamentale funzione pratica e simbolica di rifugio rassicurante in un mondo percepito come ostile;
- diventa evidente l'erosione di lungo periodo del valore delle abitazioni, che rischia di avere conseguenze gravi visto che il patrimonio immobiliare resta la forma più apprezzata e importante di condensazione nel tempo del risparmio familiare.

Le difficoltà di accesso a case appropriate, in locazione o in proprietà, unite alla perdita nel tempo del loro valore reale per i proprietari impongono uno scatto in avanti con soluzioni appropriate, perché la casa resta per gli italiani, ceto medio in testa, il simbolo primo di benessere soggettivo, protezione, e anche di stabilità sociale e buona qualità della vita collettiva.

1.3. Numeri in pillole

8,5 milioni di case dormienti. Il 25,7% del totale delle abitazioni intestate a persone fisiche costituisce un patrimonio di case dormienti. 8,5 milioni di case sommano di 5,8 milioni non primarie utilizzate per soggiorni brevi o non locate, quasi 1,4 milioni prive persino di allacciamento alle reti di energia e acqua e quasi 1,3 milioni dagli utilizzi indefiniti e non presenti nelle dichiarazioni dei redditi. Per l'80% degli italiani immettere mercato delle locazioni le *case dormienti* è oggi una buona soluzione per espandere l'offerta, per il 14,2% no, il 5,8% non ha opinione definitiva in merito. Condividono questa soluzione l'80,1% nel Nord Est, l'82,6% nel Nord Ovest, il 75,2% nel Centro e l'81,3% nel Sud e Isole.

Le paure dei proprietari e la carenza di case per locazioni lunghe. Per il 66% degli italiani non si devono penalizzare fiscalmente i proprietari che lasciano gli immobili inutilizzati, per il 28,3% sarebbe opportuno, il 5,7% non sa. Sono contrari a colpire i proprietari di case vuote il 68% nel Nord Ovest, il 59,7% nel Nord Est, il 66,5% nel Centro e il 67,8% nel Sud e Isole. Per l'82,9% degli italiani è la paura di non rientrare in possesso della propria abitazione in caso di morosità dell'inquilino a trattenere i proprietari dal locare gli immobili. Condivide tale opinione l'84,8% nel Nord Ovest, l'83,2% nel Nord Est, l'83,5% nel Centro e l'80,8% nel Sud e Isole. Per l'86,4% dei cittadini, poi, le procedure di sfratto, in caso di morosità, vanno di molto accelerate. Lo pensa l'84% nel Nord Ovest, il 90,3% nel Nord Est, l'89,6% nel Centro e l'84,3% nel Sud-Isole.

Dalla proprietà della casa benessere e sicurezza collettiva. Per l'87,2% degli italiani la casa oggi è ancor più sul piano materiale e simbolico un rifugio sicuro. Lo pensa l'83,8% dei giovani, l'86% degli adulti e il 91,8% degli anziani. Per il 92% occorrono misure per agevolare l'accesso alla proprietà della prima casa, perché rassicura le persone e genera stabilità nella società. A pensarlo è l'87,6% nel Nord Ovest, il 93,5% Nord Est, il 92,6% nel Centro e il 94,2% nel Sud e Isole. E anche il 90,6% dei giovani, il 92,6% degli adulti e il 91,8% degli anziani. Del resto, per il 94,1% degli italiani senza supporto familiare è molto difficile per tanti giovani acquistare casa. Lo pensa il 91,5% dei giovani, il 94,9% degli adulti e il 94,8% degli anziani.

L'erosione nel tempo del valore del mattone. Nel 2° trimestre 2025 rispetto allo stesso periodo del 2015, il valore reale delle abitazioni per le famiglie italiane è diminuito del 13,6%. Per le famiglie nei primi cinque decili della ricchezza netta familiare si registra un aumento del valore reale del 5,7%, nel

6° decile una riduzione del 23,1%, nel 7° del - 17,5%, nell'8° decile del - 19,3%, nel 9° decile poi del -19,4% e in quello più alto dell'12,0%.

La dinamica delle compravendite. Nel 2024 le compravendite di abitazioni tra privati sono state 554.909, il 58,8% relative alla prima casa. Rispetto al 2016 si registra un incremento del 32,9%, e rispetto al 2019 del +14,4. Inoltre, dal 2016 al 2024 le compravendite tra privati di seconde case sono passate da 132.877 a 228.843 unità, +72,2%. La quota delle seconde case sul totale delle compravendite è stata pari nel 2024 a 41,2%, superiore ai valori intorno al 35% degli anni tra 2016 e 2019.

Locazioni in generale e locazioni brevi per finalità turistiche. Nel 2024 le abitazioni locate sono state oltre 1 milione, -0,6% rispetto al 2023. Le locazioni ordinarie di lungo periodo sono il 40,9%, quella di ordinario transitorio il 28,6%, le agevolate con canone concordato il 23,9% e quelle agevolate per studenti il 6,6%. Nella *Banca dati del Ministero del Turismo* sono presenti 691.372 strutture ricettive, di cui oltre il 71% sono alloggi privati in affitto gestiti in forma non imprenditoriale. Sicilia (con l'88,8% delle quasi 55 mila strutture), Sardegna (con l'87,8% delle 47.069 strutture) e Piemonte (con l'82,3% delle 30.027 strutture) hanno le quote più alte di strutture gestite in forma non imprenditoriale.

Aree ad alta pressione turistica. Sulla piattaforma Airbnb nel territorio del comune di Roma risultano 33.882 annunci di affitti brevi, cioè relativi ad un massimo di 30 giorni, di cui il 77,3% relativi a interi appartamenti e il 60,4% di *host* con più annunci. Per 1.000 abitanti nell'area del Centro Storico gli annunci brevi sono 105, a San Giovanni-Cinecittà 23 e nell'Aurelio 19. A Milano gli annunci di affitti brevi sono 18.384, il 77,3% relativo ad interi appartamenti, e il 65,1% di *host* con più annunci. Per 1.000 residenti nel Centro Storico ci sono 35 annunci, nell'area Stazione Centrale-Greco-Crescenzone 17, a Porta Genova-Giambellino-Lorenteggio 15. Per Firenze si registrano 11.955 annunci di affitti brevi, l'85,4% per interi appartamenti, il 69,7% relativi a *host* con più annunci. Per 1.000 abitanti gli annunci per affitti brevi nel Centro storico sono 139, a Campo di Marte 13 e a Rifredi 10. A Venezia ci sono 7.996 annunci di affitti brevi, il 79,4% per interi appartamenti, il 71,5% di *host* con più annunci. Per 1.000 abitanti gli annunci di affitti brevi nell'area Venezia-Burano-Murano (Venezia insulare) sono 105, a Marghera 15 e a Mestre-Carpenedo 12.

Alta spesa energetica e investimenti in *Case green*. Per il 76,9% degli italiani le bollette dell'energia pesano troppo sul budget familiare: accade in particolare all'81,7% dei redditi bassi, all'83,4% dei medio bassi, al 70,9%

dei medio-alti e al 59,7% dei più alti. Il 54,4% degli italiani è propenso a investire per rendere la propria casa più *green*, il 36,2% no, il 9,4% è indeciso. L'82,6% è convinto poi che investire nella casa *green* ne innalzi il valore economico. Tuttavia, per l'83,3% degli italiani gli incentivi pubblici per la casa *green* sono troppo complicati e poco accessibili.

Uno spazio multifunzionale di vita. L'81,3% degli italiani vive la propria abitazione come uno spazio di lavoro, convivialità, fitness, dove allenarsi e prendersi cura di sé. Lo fanno in particolare l'85% dei giovani, il 79,7% degli adulti, l'81,4% degli anziani. L'80,8% degli italiani si aspetta che le nuove case siano più adeguate alle esigenze di single, coppie senza figli e famiglie monogenitoriali ecc. Un'idea condivisa dal 77,9% dei residenti nel Nord Ovest, il 78,8% nel Nord Est, l'82% nel Centro e l'83,5% nel Sud e Isole.

Grave disagio abitativo in contrazione. Le persone in grave deprivazione abitativa erano il 9,5% nel 2014, il 5,6% nel 2024. Nel Nord si passa dal 7,7% al 4,9%, al Centro dal 9,7% al 6,4% e nel Sud-Isole dall'11,8% al 6,1%. Inoltre, tra 2014 e 2024 le quote di famiglie con abitazioni con strutture danneggiate sono diminuite dal 13,2% al 9,8%, quelle con problemi di umidità dal 19,9% al 12,9% e quelle con scarsa luminosità dal 7,5% al 7,3%.

2. IL CONTESTO ATTUALE

2.1. Il perimetro

2.1.1. *Issue* essenziale

Molteplici sono le problematiche e contraddizioni che ruotano intorno a proprietà e locazione delle abitazioni. Le tante sfaccettature del disagio abitativo, la carenza di alloggi in locazione a prezzi praticabili anche per i meno abbienti, il costo della morosità diffusa per i proprietari che non riescono a rientrare in possesso del proprio immobile e, poi, gli effetti dirompenti sulla vita collettiva del mercato delle locazioni brevi turistiche esplose grazie alle piattaforme digitali.

Ciascun tema ha una densità straordinaria che dovrebbe consigliare prudenza, attenzione e senso critico prima di sostenere analisi e eventuali soluzioni. È evidente che anche la casa risente dell'incertezza quasi esistenziale del nostro tempo e della pericolosa tendenza a polarizzare le questioni sociali, quasi rendendole ostaggio di un conflitto politico che, poi, stenta ad attivare soluzioni regolatorie efficaci.

Lodevole è comunque l'attenzione politica, trasversale agli schieramenti, al tema casa perché esso resta centrale nella vita degli italiani.

L'ascolto del punto di vista dei cittadini e anche dei soggetti organizzati che da sempre se ne occupano attivamente è, quindi, essenziale perché consente di comprendere non solo gli interessi e le passioni in gioco, ma anche gli orientamenti socioculturali prevalenti, fornendo una base solida per elaborare soluzioni di mediazione alta tra interessi e convincimenti, ciascuno con una propria legittimità.

2.1.2. Proposte in campo

Nel corso del 2025 il tema dell'abitare è stato più volte al centro del confronto pubblico, nell'ordinario dibattito quotidiano così come in momenti acuti della vita parlamentare come, ad esempio, nella fase di gestazione della Legge di Bilancio. Una tensione sociopolitica che riflette la condensazione di aspettative, tensioni e interessi che ruotano intorno alla casa e che restano vitali per la società italiana.

Un esempio emblematico dell'attenzione politica ai livelli più alti per l'abitare è l'annuncio di una nuova versione del Piano Casa, concepito anche come risposta all'emergere di difficoltà abitative di gruppi sociali diversificati, dai giovani, agli studenti fuorisede, ai lavoratori obbligati a

spostarsi in sede diversa da quella di residenza sino alle famiglie a basso reddito.

Una situazione che certifica paradigmaticamente la potenza eruttiva di un disagio sociale che, a lungo, si pensava archiviato o comunque ridotto ai minimi termini, grazie all'accesso di massa alla proprietà della prima casa, processo di lungo periodo decisivo della saga italiana del benessere.

Difficoltà di accesso alla proprietà della prima casa, scarsità in tante località di abitazioni in locazione a canone praticabile sono volti diversi di uno stesso problema sociale decisivo, poiché l'abitare resta una condizione necessaria per il benessere delle famiglie.

La nuova proposta di Piano Casa ne segue una precedente del 2024 che mirava a potenziare il settore dell'edilizia pubblica attraverso una serie di interventi strutturali.

Tuttavia, in corso d'anno sono emerse evidenti le difficoltà di avvio di alcuni dei dispositivi più attesi della precedente proposta di *Piano Casa* a cominciare, come raccontato nella terza edizione del presente Rapporto, dalla semplificazione dei procedimenti amministrativi relativi alle costruzioni e alla regolarizzazione di piccole difformità edilizie.

2.1.3. Risposte per il mercato delle locazioni

L'attenzione pubblica e politica sulle problematiche ruotanti intorno alla casa non si esaurisce nella necessità di affiancare i gruppi sociali più vulnerabili nel trovare risposte appropriate alla mancanza di alloggi, ma si focalizza anche sulla casa come bene da tutelare e valorizzare per chi ne è proprietario.

Sono infatti note le difficoltà associate alla scelta dei proprietari di dare per un periodo lungo in locazione un immobile, laddove il locatario decida semplicemente di non adempiere agli obblighi contrattuali, in particolare smetta di pagare l'affitto.

I contenziosi legati agli sfratti sono il condensato di una infinità di situazioni diversificate che, in molti casi, richiamano dolorosi contrasti tra esigenze contrapposte, come affittuari con difficoltà economiche impossibilitati a pagare l'affitto o piccoli proprietari impotenti di fronte a inquilini morosi, privati di fatto di una fonte di reddito o semplicemente di un immobile di cui hanno bisogno per sé stessi o per i figli.

Intorno alla casa non c'è solo un concentrato di interessi diffusi, ma emozioni, aspettative, speranze e sogni che possono infrangersi di fronte all'evidente difficoltà dei meccanismi tradizionali di mercato di operare in modo efficace,

non riuscendo più a generare un'allocazione ottimale degli immobili, con relativa più alta soddisfazione della collettività.

È rispetto a questo articolato e molto complesso caleidoscopio di interessi e emozioni che vanno analizzati i provvedimenti approvati o oggetto di discussione, come ad esempio alcune norme contenute nel *Decreto Sicurezza* relative a modifiche in materia di morosità delle locazioni.

In particolare, le principali novità riguardano la riduzione del limite di morosità necessario per avviare le procedure di sfratto, con la riduzione a due mensilità non pagate il tempo per avviare l'iter previsto dalla legge.

E, poi, in corso d'anno sono emerse ulteriori proposte normative finalizzate a rendere ancora più rapida e snella la procedura di rilascio degli immobili. Così, ad esempio, è stata avanzata la proposta di istituzione di un'*Autorità per l'esecuzione degli sfratti*, agenzia ad hoc a cui i proprietari potranno eventualmente rivolgersi per avviare le procedure di sfratto e sgombero.

Operativamente, la proposta prevede che l'inquilino moroso disponga di 15 giorni per sanare il debito non onorato e, decorso tale termine, l'*Autorità per l'esecuzione degli sfratti* verificata la documentazione potrà disporre lo sgombero entro 7 giorni. Poi, l'esecuzione dello sfratto dovrebbe avvenire entro 30 giorni, termine prorogabile fino a un massimo di 90 giorni. Un evidente tentativo di contrarre i tempi medi che portano alla concreta esecuzione di uno sfratto e quindi al ritorno dell'immobile nella disponibilità dei proprietari.

Proposta che contempla comunque misure di tutela per gli inquilini *fragili* come, ad esempio, il fatto che per coloro che hanno:

- un ISEE inferiore ai 12 mila euro e non hanno pagato il canone poiché licenziati, soffrono di una grave malattia o si sono separati, è possibile richiedere un rinvio dello sfratto e il ricorso a un fondo per le emergenze abitative;
- figli minorenni a carico e persone non autosufficienti, la possibilità che l'Autorità segnali il caso ai servizi sociali, con conseguente rinvio dello sfratto e contemporaneo avvio di procedure per l'individuazione di soluzioni abitative temporanee.

2.1.4. Locazioni brevi

Altro tema caldo relativo alla casa al centro del dibattito pubblico e politico è senz'altro quello delle locazioni brevi.

Come noto, il boom del turismo su scala globale intrecciandosi con il ruolo ormai imperante delle piattaforme digitali ha fatto esplodere il mercato delle locazioni brevi per finalità turistiche. È un fenomeno già diventato *disruptive* in molte grandi città ad altissima attrattività turistica.

In pratica, la possibilità di locare per periodi brevi o brevissimi un immobile a turisti che ricorrono ad una piattaforma digitale per trovare quel che desiderano ha generato un mercato straordinario per dimensioni e rapidità di crescita.

Il suo effetto collaterale, ormai diventato visibile, consiste nella trasformazione radicale dei territori coinvolti, in particolare nei centri delle grandi città, poiché genera:

- l'espulsione dei residenti tradizionali, o perché in quanto proprietari allettati da ottime offerte d'acquisto o perché impossibilitati a sostenere il peso di affitti che diventano rapidamente eccessivi;
- la trasformazione del tessuto sociale, a cominciare da quello commerciale, delle comunità dei territori più coinvolti, con la moltiplicazione dei negozi e dei servizi funzionali alle esigenze *mordi e fuggi* del turismo;
- l'erosione dei legami sociali e relazionali delle comunità e la trasformazione di interi quartieri in territori di puro attraversamento, per periodi ristretti, da parte di turisti. Diventa visibile il rischio di evaporazione di ogni identità locale, con una spinta all'omologazione che taglia trasversalmente i confini e le diversità nazionali e locali, rendendo del tutto simili quartieri di città e nazioni diverse;
- prosciuga il mercato delle locazioni lunghe per residenti o quello delle locazioni a tempo determinato per studenti e lavoratori fuori sede. L'esito è la mancanza di alloggi in locazione e il decollo degli affitti che penalizza in modo drammatico i gruppi sociali vulnerabili;
- trasforma le città ad alta vocazione turistica in parchi a tema svuotati di residenti e comunità, privati dei servizi essenziali per chi deve viverci stabilmente, rendendole nella migliore delle ipotesi un mix di super-ricchi installati in mondi paralleli e inaccessibili alle comunità locali e di flussi costanti di turisti indifferenti alla stabile vita locale.

Tuttavia, sarebbe un errore limitarsi a enucleare le evidenti criticità associate al boom del mercato delle locazioni brevi per turisti, che del resto stanno già generando reazioni anche molto dure in tante città, come ad esempio Barcellona il cui sviluppo molto deve proprio al turismo e alla sua fase digitale.

Gli affitti brevi per turisti tramite piattaforme sono anche uno straordinario motore di generazione di reddito da patrimoni inerti, appunto gli immobili, su cui gravano anche costi elevati. Ed è evidente che in un Paese ad alta patrimonializzazione come l'Italia, in cui una parte consistente del risparmio delle generazioni precedenti si è condensato nella proprietà immobiliare, avere l'opportunità di metterla a reddito è un valore, che non può essere delegittimato a priori.

Peraltro, lo svuotamento dei centri storici delle grandi città era fenomeno di molto antecedente all'arrivo del mercato di massa delle locazioni turistiche per via digitale. E, d'altro canto, territori poco valorizzati anche del Sud hanno trovato nuova linfa propria dal mix tra voli *low cost* e locazioni brevi per turisti, reso possibile dalle grandi piattaforme digitali.

Ecco perché ogni semplificazione nell'analizzare e poi affrontare questo originale fenomeno economico, sociale e culturale di massa rischia di produrre più danni che benefici.

2.1.5 Potenziali evoluzioni normative

Nel moltiplicarsi delle ipotesi di modifica delle norme che regolano il mercato delle locazioni brevi turistiche emerge come epicentro del conflitto la tassazione.

Torna periodicamente la minaccia, trasversale ai tradizionali schieramenti politici, di procedere a innalzare la tassazione agevolata al 21%. Nel corso del dibattito relativo alla Legge di Bilancio, ad esempio, più volte è stata avanzata l'idea di portare al 26% la cedolare secca sul primo immobile. E poi a lungo si è discusso in corrispondenza di quale tra gli immobili utilizzati per le locazioni brevi dovesse scattare la tassazione da reddito d'impresa che, ovviamente, è più elevata.

Altri provvedimenti discussi sono relativi, ad esempio, ad una differenziazione fiscale tra coloro che ricorrono a intermediari, inclusi portali telematici e piattaforme online, per locare il proprio immobile e coloro che non lo fanno.

Così, ad esempio, mentre il proprietario che mette in locazione il proprio immobile senza utilizzare intermediari è chiamato a dichiarare i redditi derivanti dalla locazione nella propria dichiarazione dei redditi, nel caso la locazione avvenga tramite agenzie immobiliari o portale telematico, la responsabilità della dichiarazione fiscale si sposta su quest'ultimi.

2.2. Tempo di andare oltre

Nel contesto indicato, aperto a evoluzioni regolatorie e operative molto diversificate, il Rapporto Federtoprietà – Censis racconta ormai da quattro anni il profondo rapporto degli italiani con la casa che, come evidenziato, va molto oltre la dimensione economica e materiale per coinvolgere dimensioni emozionali, culturali, intime e che, sul piano metodologico, è anche un formidabile angolo visuale per decifrare trasformazioni strutturali della società italiana.

Il cambiamento delle esigenze dei proprietari di casa, e di chi proprietario ancora non è, così come i loro timori e le loro aspettative sono ad oggi intrinsecamente connesse all'evoluzione del *sentiment* della società italiana negli ultimi anni. È, infatti, importante tenere fermo uno sguardo lungo sulla dinamica del rapporto con la casa, riprendendo il filo tessuto nelle precedenti edizioni del Rapporto.

Pandemia, conflitti internazionali con addirittura il ritorno della guerra in Europa, ondata inflazionista che, pur attenuatasi, ha lasciato segni profondi sul costo della vita in generale e sul potere d'acquisto delle famiglie italiane, hanno diversamente congiurato a generare il rischio di trasformare la casa da fonte per eccellenza di sicurezza in un centro di costo ad alto impatto sui bilanci delle famiglie.

Al quadro descritto, infatti, occorre aggiungere gli effetti delle problematiche in precedenza indicate e, anche, della transizione energetica e della spinta per abitazioni più sostenibili con insorgenza di nuove responsabilità e nuovi costi per i proprietari.

È un insieme di fattori strutturali di lungo periodo e congiunturali di breve-medio periodo che genera una notevole pressione sulle case di proprietà che si materializza anche nel decollo dei costi di gestione.

Ma notevoli sono le difficoltà che incontrano in questa fase storica anche chi proprietario di casa ancora non lo è.

Come ampiamente raccontato nelle edizioni precedenti del presente Rapporto, infatti, l'accesso alla proprietà della casa, un tempo considerato come una tappa naturale del ciclo della vita, si è trasformato in un obiettivo sempre più difficile da raggiungere per giovani e gruppi socialmente vulnerabili, tanto da richiedere un supporto sempre più significativo della rete familiare.

È proprio all'interno di questo perimetro che emerge anche la richiesta di un quadro amministrativo e giuridico capace di interpretare e governare la *nuova realtà* dell'abitare. Un sistema che risponda alla necessità di:

- tutelare i proprietari di casa rispetto alle dinamiche incrementalistiche dei costi e, eventualmente, alla certezza di utilizzo del bene in caso di locazione dello stesso;
- garantire a chi proprietario non è opportunità di accesso agevolato alla casa;
- supportare la transizione energetica evitando effetti altamente penalizzanti per le famiglie;
- preservare la funzione residenziale delle città, senza penalizzare i piccoli proprietari che vogliono mettere a reddito la loro ricchezza reale.

3. CASE DORMIENTI: DATI, CRITICITÀ, SOLUZIONI

3.1. Un fenomeno significativo

3.1.1. Di cosa si tratta

Il disagio abitativo è causato da un'insufficienza strutturale dell'offerta oppure tecnicamente ci sarebbe una disponibilità di abitazioni sufficiente per garantire casa a prezzi sostenibili a molte più persone di quanto concretamente accade attualmente? Una risposta adeguata impone di considerare all'interno del patrimonio edilizio italiano la quota, non certo irrilevante, di *case dormienti*.

Si tratta degli immobili intestati a persone fisiche in uno stato di cronica inattività d'uso, vale a dire abitazioni non utilizzate e non immesse nel mercato della compravendita o in quello della locazione.

Un insieme vasto che nel complesso costituisce un vero e proprio *patrimonio edilizio dormiente*, valore potenziale che non si traduce nel concreto di economia e società, né per i proprietari né per il contesto urbano e sociale in cui è collocato.

La dimensione di questa componente inerte del patrimonio edilizio, quindi, è decisiva per capire se, qualora si riuscisse a metterle in moto, si potrebbe colmare, in tutto o in parte, il *gap* attuale tra domanda e offerta di abitazioni.

3.1.2. I numeri

Un'elaborazione Censis su dati del Ministero dell'Economia e delle Finanze consente di delineare un quadro delle abitazioni inutilizzate in relazione al totale del parco abitativo italiano.

Il totale degli immobili intestati a persone fisiche è pari a 33 milioni di unità, di cui 20 milioni sono abitazioni principali in tutto o in parte, 3,7 milioni sono locati e poi **(tab. 1-2)**:

- 5,8 milioni sono a disposizione, cioè non sono abitazioni primarie, ma vengono utilizzate per soggiorni brevi oppure non locate o comunque destinate ad altro utilizzo;
- 1,4 milioni sono prive di allacciamento alle reti di energia e acqua e di fatto non utilizzate;
- 1,3 milioni sono semplicemente non riscontrate nelle dichiarazioni dei redditi. Si è certi della loro esistenza, ma non sono riconducibili a utilizzi precisi.

Nel complesso queste ultime tre tipologie di abitazioni intestate a persone fisiche costituiscono il *patrimonio di case dormienti* che non entrano nel mercato. I dati rendono evidente un paradosso colossale del mercato abitativo italiano: circa il 25,7% del totale delle abitazioni intestate a persone fisiche è composto da *case dormienti*.

Tab. 1 – Abitazioni intestate a persone fisiche per tipologie di utilizzo*, 2022 (v.a. e val. %)

	V.a. in milioni	Val. %
Case dormienti	8,5	25,7
Immobili a disposizione (1)	5,8	17,6
Altri utilizzi (2)	1,4	4,2
Utilizzo non ricostruito o unità non riscontrate in dichiarazione dei redditi	1,3	3,9
Altre abitazioni	24,5	74,3
Abitazioni principali (in tutto o in parte)	20,1	60,8
Immobili locati	3,7	11,3
Uso gratuito	0,7	2,2
Totale immobili intestati a persone fisiche	33,0	100,0

- (1) Unità immobiliari adibite ad abitazione non utilizzate come abitazione principale dal proprietario, frequentemente detenute in aggiunta alla abitazione principale e, ordinariamente, destinate a soggiorni per il tempo libero ovvero temporaneamente non locate (sfitte) ovvero non destinate ad alcun utilizzo. A queste si aggiungono le abitazioni locate i cui redditi non vengono dichiarati al fisco
- (2) Immobili residenziali con utilizzi diversi tra cui quelle unità immobiliari prive di allacciamento alle reti dell'energia elettrica, acqua, gas, e di fatto non utilizzate; quelle tenute a disposizione in Italia da contribuenti che dimorano temporaneamente all'estero; quelle già utilizzate come abitazione principale nonostante il trasferimento temporaneo in altro comune

*Sono escluse le pertinenze

Fonte: elaborazione Censis su dati Ministero dell'Economia e delle Finanze

Tab. 2 - Abitazioni intestate a persone fisiche e valore stimato di mercato, per tipologie di utilizzo*, 2022 (v.a. e val. %)

	V.a.	Val. %	Valore stimato di mercato in miliardi di euro
Abitazioni principali (in tutto o in parte)	20.056.393	60,8	3.600
Immobili a disposizione (1)	5.817.894	17,6	706
Immobili locati	3.724.269	11,3	537
Altri utilizzi (2)	1.394.075	4,2	153
Uso gratuito	730.746	2,2	113
Utilizzo non ricostruito o unità non riscontrate in dichiarazione dei redditi	1.288.616	3,9	123
Totale immobili intestati a persone fisiche	33.011.993	100,0	5.232

(1) Unità immobiliari adibite ad abitazione non utilizzate come abitazione principale dal proprietario, frequentemente detenute in aggiunta alla abitazione principale e, ordinariamente, destinate a soggiorni per il tempo libero ovvero temporaneamente non locatate (sfitte) ovvero non destinate ad alcun utilizzo. A queste si aggiungono le abitazioni locatate i cui redditi non vengono dichiarati al fisco

(2) Immobili residenziali con utilizzi diversi tra cui quelle unità immobiliari prive di allacciamento alle reti dell'energia elettrica, acqua, gas, e di fatto non utilizzate; quelle tenute a disposizione in Italia da contribuenti che dimorano temporaneamente all'estero; quelle già utilizzate come abitazione principale nonostante il trasferimento temporaneo in altro comune

*Sono escluse le pertinenze

Fonte: elaborazione Censis su dati Ministero dell'Economia e delle Finanze

Un colossale giacimento di risorse abitative inerti che, se anche attivato solo parzialmente, consentirebbe di espandere l'offerta con effetti certi sugli equilibri dei mercati. Dall'analisi dei dati per province risulta che (**tab. 3**):

- per le case a disposizione, intese come le seconde case e soprattutto quelle non locatate, prevale Aosta dove sono pari al 43,7% delle abitazioni intestate a persone fisiche, poi Sondrio (41,8%) e Savona (41%). La media nazionale è pari al 18,3%;
- per quelle per altri utilizzi prevalgono Macerata (11,6%), Agrigento (10,2%) e L'Aquila (10,1%). La media nazionale è pari a 4,4%.

Tab. 3 - Prime 20 province/città metropolitane per alcuni utilizzi delle abitazioni intestate a persone fisiche, 2022 (val. %)

	% delle abitazioni intestate a persone fisiche*			% sul totale abitazioni intestate alle persone fisiche			
	A disposizione		Locate		Altri utilizzi		Non riscontrate in dichiarazione
Aosta	43,7	Napoli	19,9	Macerata	11,6	Crotone	12,3
Sondrio	41,8	Bologna	18,3	Agrigento	10,2	Agrigento	10,0
Savona	41,0	Torino	17,6	Benevento	10,1	Vibo Valentia	9,7
Imperia	36,7	Verona	16,7	L'Aquila	9,9	Reggio Calabria	9,6
Belluno	36,4	Bolzano	16,7	Messina	9,6	Caltanissetta	8,4
Grosseto	34,7	Parma	16,5	Enna	9,6	Catanzaro	8,0
Rieti	34,6	Genova	16,2	Isernia	9,6	Nuoro	7,6
L'Aquila	33,9	Milano	15,8	Caltanissetta	9,5	Enna	7,3
Verbano-Cusio-Ossola	33,2	Firenze	15,7	Siracusa	8,6	Cosenza	7,3
Sassari	30,9	Modena	15,6	Reggio Calabria	8,4	Caserta	7,0
Ragusa	30,0	Pavia	15,1	Caserta	8,3	Napoli	6,7
Cuneo	29,5	Mantova	14,8	Rieti	8,3	Palermo	6,7
Cosenza	28,8	Prato	14,8	Salerno	8,1	Salerno	6,4
Trento	28,7	Piacenza	14,5	Vibo Valentia	8,1	Catania	6,2
Vibo Valentia	28,2	Cuneo	14,4	Avellino	7,7	Messina	5,9
Crotone	28,2	La Spezia	14,4	Campobasso	7,5	Trapani	5,9
Trapani	27,6	Siena	14,2	Foggia	7,5	Avellino	5,8
Isernia	26,9	Imperia	14,2	Ascoli Piceno	7,4	Siracusa	5,7
Campobasso	26,9	Trieste	14,1	Catania	7,2	Benevento	5,6
Catanzaro	26,8	Novara	14,1	Trapani	6,9	Isernia	5,5
Italia	18,3	Italia	11,7	Italia	4,4	Italia	3,0

*Al netto delle unità non riscontrate in dichiarazione o di utilizzo non ricostruito

Fonte: elaborazione Censis su dati Ministero dell'Economia e delle Finanze

La quota di abitazioni che non sono prima casa e non sono locate è molto variabile tra i territori provinciali, con punte significative in alcuni di essi. Tuttavia, va evidenziato che i valori assoluti sono comunque rilevanti in tanti grandi comuni capoluogo.

3.2. Le cause

Quali sono le motivazioni di un patrimonio disponibile ma inutilizzato la cui inerzia depriva il mercato immobiliare e della locazione di una quota significativa di immobili e penalizza proprietari che, di fatto, rinunciano a una fonte di reddito? Molteplici sono i fattori che alimentano il fenomeno, tra cui:

- lo spopolamento dei comuni minori in tanti territori;
- una regressione demografica complessiva con diminuzione della popolazione residente;
- la crescente diffidenza dei proprietari nell'immettere le loro abitazioni sul mercato delle locazioni, per timori legati alla gestione o al rischio d'insolvenza degli inquilini.

Come rilevato, quindi, è una molteplicità di dinamiche strutturali a generare l'inerzia di quote di patrimonio immobiliare che, in questa fase di difficoltà dei mercati delle case assume una rilevanza ancora maggiore.

Infatti, nella visibile crisi abitativa che connota numerose aree del nostro paese, dalle città universitarie a quelle d'arte dove la domanda di alloggi è alta e l'offerta inadeguata e sul mercato delle locazioni un rialzo dei canoni, il fenomeno *delle case dormienti* incarna un paradosso del mercato abitativo italiano:

- una crescente domanda di abitazioni a prezzi accessibili per tutti, con una condensazione maggiore nelle aree urbane dove il disagio abitativo si traduce in difficoltà soprattutto per giovani, studenti e lavoratori precari, che non riescono ad accedere alla proprietà della casa o si trovano a dover sostenere spese di locazione eccessive rispetto ai budget;
- una quota consistente del patrimonio edilizio rimane vuoto e inattivo.

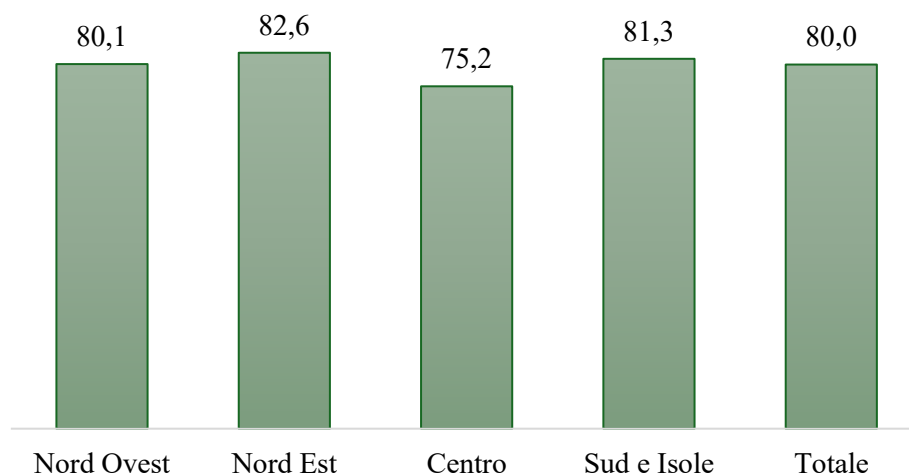
È evidente che il paradosso richiama dinamiche patologiche dei mercati, che ne hanno alterato la fisiologica capacità di allocazione equilibrata tra domanda e offerta.

3.3. Il punto di vista degli italiani

3.3.1. Rimettere in moto l'inerte

L'80% degli italiani pensa che l'immissione nel mercato delle locazioni delle case dormienti consentirebbe alle persone di trovare con maggiore facilità casa nel mercato delle locazioni, il 14,2% non è d'accordo e il 5,8% non ha un'idea precisa in merito (**fig. 1**).

Fig. 1 – Italiani convinti che incentivare la locazione delle *case dormienti, inutilizzate* sarebbe una buona soluzione per espandere l'offerta, per area geografica (val.%)



Fonte: indagine Censis, 2025

Condivide la convinzione che le case dormienti potrebbero contribuire a colmare il gap tra domanda e offerta nel mercato delle locazioni:

- l'80,1% nel Nord Est, l'82,6% nel Nord Ovest, il 75,2% nel Centro e l'81,3% nel Sud e Isole;
- l'82,6% nei comuni di piccole dimensioni, il 79,2% medio piccoli, l'80,2% di medie dimensioni, il 77,8% di medio grandi e il 78,1% nei comuni di grandi dimensioni;
- l'84,1% dei giovani, il 76,1% degli adulti e l'83,9% degli anziani;
- l'81,4% dei redditi bassi, l'80,6% dei redditi medio bassi, l'84,6% redditi medio alti e l'82,4% dei redditi alti.

Sono dati che certificano la consapevolezza prevalente tra gli italiani che sarebbe possibile espandere l'offerta di case in locazione incentivando l'immissione nel mercato di quella quota di patrimonio abitativo già esistente ma inutilizzato.

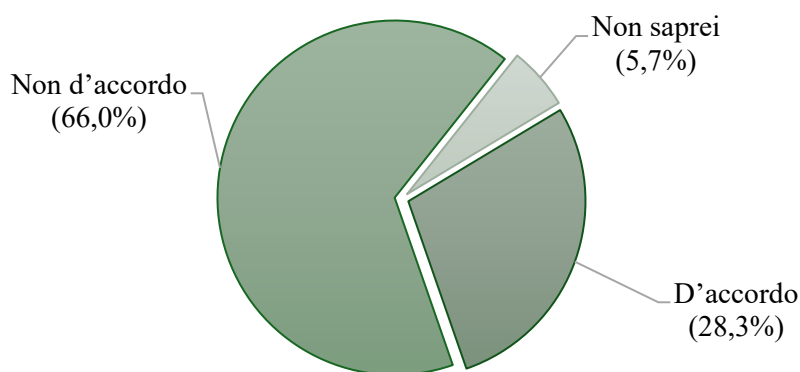
È un'opinione improntata a pragmatismo poiché, senza furori ideologici, gli italiani in maggioranza condividono una soluzione molto concreta all'attuale carenza di abitazioni in locazione come la riattivazione del patrimonio dormiente.

3.3.2. Proprietari e rischi del locare

Per rimettere in moto il *patrimonio dormiente* la grande maggioranza degli italiani ritiene che non si possa però penalizzare i proprietari additandoli come la causa delle criticità e, quindi, chiamandoli di fatto a pagare il costo della soluzione.

È il 66% degli italiani a ritenere inopportuno introdurre una penalizzazione fiscale per i proprietari che non intendono immettere nel mercato i propri immobili inutilizzati, a fronte del 28,3% che invece si dichiara favorevole (**fig. 2**). Un residuale 5,7% non ha un'opinione definitiva in merito.

Fig. 2 – Opinioni degli italiani sull'idea di penalizzare fiscalmente i proprietari che lasciano le case vuote (val.%)



Fonte: indagine Censis, 2025

I dati sono autoevidenti: due terzi degli italiani non vuole che il costo delle attuali criticità abitative sia scaricato in modo diretto o indiretto sui proprietari. Ad essere contrario all'applicazione di una penalizzazione fiscale per i proprietari che lasciano vuote le proprie abitazioni è:

- il 68% dei residenti nel Nord Ovest, il 59,7% nel Nord Est, il 66,5% nel Centro e il 67,8% nel Sud e Isole;
- il 59,7% nei comuni di piccole dimensioni, il 68,9% medio piccoli, il 63,9% medie dimensioni, il 69,5% di medio grandi e il 73,2% nei comuni di grandi dimensioni;
- il 59,9% dei redditi bassi, il 65,9% medio bassi, il 67,6% medio alti e il 65,7% dei redditi alti.

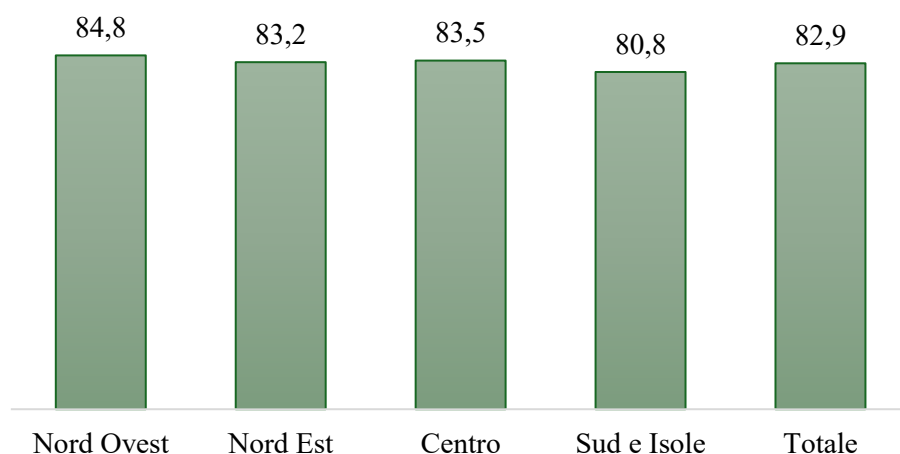
La contrarietà a penalizzazioni fiscali dei proprietari, nettamente maggioritaria trasversalmente a gruppi sociali e territori, si associa alla consapevolezza diffusa delle paure e delle inibizioni che accompagnano l'eventuale locazione del proprio immobile.

Infatti, l'82,9% degli italiani ritiene che il timore di non riuscire a rientrare in possesso della propria abitazione in caso di morosità degli inquilini è un formidabile deterrente rispetto alla locazione dell'immobile stesso (**fig. 3**).

Condivide tale opinione:

- l'84,8% nel Nord Ovest, l'83,2% nel Nord Est, l'83,5% nel Centro e l'80,8% nel Sud e Isole;
- il 79,8% nei comuni di piccole dimensioni, l'80,7% medio piccoli, 88,6% medie dimensioni, 83,8% medio grandi e l'82,5% nei comuni di grandi dimensioni.

Fig. 3 – Italiani convinti che la paura di non rientrare in possesso della propria abitazione, in caso di morosità del locatario, trattenga i proprietari dal darle in locazione, per area geografica (val.%)



Fonte: indagine Censis, 2025

Ecco che accanto alla volontà di *risvegliare* le *case dormienti* si manifesta anche la consapevolezza delle difficoltà per concretizzare tale obiettivo poiché a questo stadio, nel rapporto tra i proprietari e il mercato delle locazioni si riscontra un insieme di rischi e garanzie mancanti.

Non a caso è l'84% degli italiani ad essere favorevole all'introduzione di una *Banca dati nazionale degli inquilini morosi*, e condivide la proposta (**fig. 4**):

- l'83,2% nel Nord Ovest, l'86,1% nel Nord Est, l'83,9% nel Centro e l'83,4% nel Sud e Isole;
- il 79,4% dei redditi bassi, l'87,1% dei medio bassi, l'85,3% dei redditi medio alti e l'83,2% di quelli più alti.

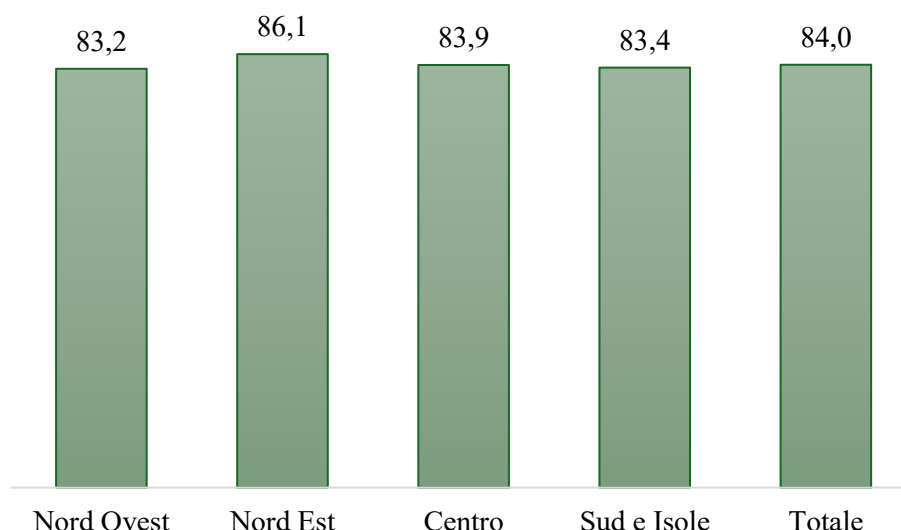
E ancora: l'86,4% ritiene che le procedure di sfratto in caso di morosità debbano essere significativamente accelerate (**fig. 5**). Idea condivisa dall'84% nel Nord Ovest, dal 90,3% nel Nord Est, dall'89,6% nel Centro e dall'84,3% nel Sud e Isole.

La percezione delle criticità sociali anche gravi associate all'emergenza abitativa è connessa alla convinzione che ci sono vincoli strutturali e regolatori al corretto funzionamento del mercato delle locazioni che causano il paradosso del patrimonio abitativo dormiente.

Non cattiva volontà o autolesionismo dei proprietari, piuttosto una sorta di difesa preventiva, con un costo pari al valore del mancato introito da affitti, rispetto ai rischi di incorrere in una sorta di confisca di fatto del proprio bene, laddove il locatario decidesse di non onorare il contratto.

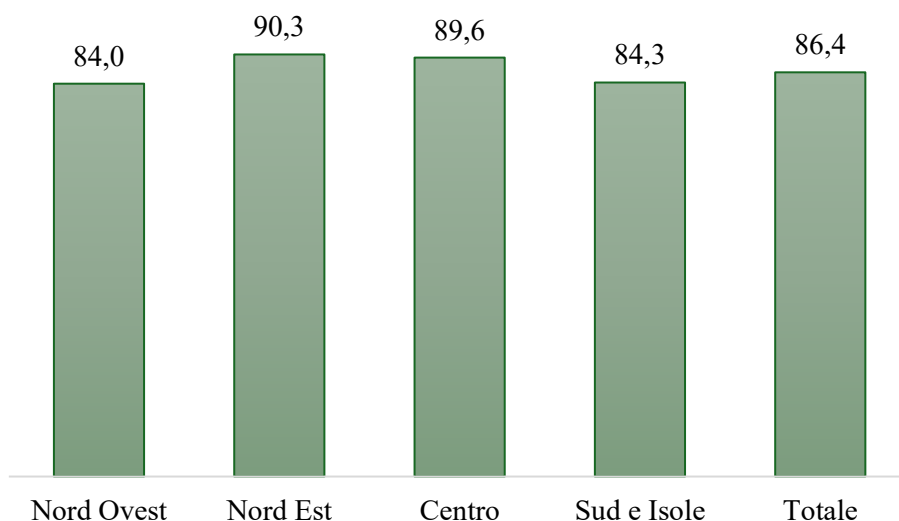
Ecco il cuore del paradosso del mercato delle locazioni in Italia e delle sue derive patologiche: il rischio di un esproprio forzoso del proprio bene stante la difficoltà estrema di ritornarne in pieno possesso in caso di morosità dell'inquilino.

Fig. 4 – Italiani favorevoli all'istituzione di una *Banca dati nazionale degli inquilini morosi*, per area geografica (val.%)



Fonte: indagine Censis, 2025

Fig. 5 – Italiani favorevoli alla semplificazione e accelerazione delle procedure di sfratto in caso di morosità, per area geografica (val.%)



Fonte: indagine Censis, 2025

3.4. Riattivare il mercato

Immettere *le case dormienti* nel mercato delle locazioni è una soluzione potenzialmente disponibile e, tuttavia, la maggioranza degli italiani ci tiene a sottolineare che ogni intervento d'autorità, dall'alto, tramite le leve della penalizzazione regolatoria o fiscale a danno dei proprietari è socialmente inaccettabile e, soprattutto, distante dalla reale ragione dell'attuale carenza di abitazioni: l'inseppimento dell'ordinario meccanismo di mercato.

È la ridotta tutela dei diritti dei proprietari a generare in essi la paura che porta a preferire un immobile vuoto e inerte a uno in locazione, poiché in quest'ultimo caso non è basso il rischio di perderne sia il reddito che la disponibilità.

Peraltro, l'adozione di forme di penalizzazione fiscale per i proprietari restii a locare il proprio immobile non farebbe altro che potenziare il *sentiment* oggi diffuso che, la necessaria tutela dei locatari, è sempre e comunque garantita a scapito dei proprietari.

E, a questo proposito, guai a dimenticare che in non pochi casi le abitazioni sono di proprietà di piccoli proprietari di cui concentrano i risparmi di una vita, da cui vorrebbero nel tempo trarre reddito ricorrendo alla locazione per poi un giorno trasferirli ai figli.

Il blocco del mercato delle locazioni, fino alla rinuncia da parte dei proprietari a utilizzare il proprio immobile per trarne un reddito, genera danni colossali per le famiglie coinvolte e, più in generale, per la società che di fatto disconosce la legittimità e il valore degli sforzi delle persone condensati nelle abitazioni.

Ed è un altro tassello di quel mosaico della trasformazione della casa da investimento tendenzialmente rassicurante a fonte di preoccupazione e di stress.

E, invece, per gli italiani far tornare a girare nel modo e con il giusto ritmo i meccanismi del mercato della locazione richiede una prospettiva diversa da quella che, fattualmente, viene assunta in questa fase, riconoscendo finalmente nei proprietari non una delle cause della scarsità di abitazioni per locazioni lunghe, ma una risorsa strategica per la soluzione.

Per riattivare il patrimonio dormiente occorre produrre un clima di fiducia e collaborazione, che stimoli i proprietari a immettere sul mercato le proprie abitazioni, senza dover temere di vederseli di fatto confiscati.

A questo stadio, quindi, è utile non solo premiare chi rende disponibile sul mercato della locazione gli immobili di sua proprietà, ma costruire un sistema di garanzie a tutela della disponibilità della proprietà, soprattutto in caso di morosità dell'inquilino. Solo così sarà possibile ridurre la paura per i rischi associati alla locazione delle abitazioni.

Ogni mercato per operare ha bisogno di un clima di fiducia, soprattutto nel rapporto tra i contraenti relativamente al riconoscimento e al rispetto di oneri e benefici. Non esiste regime costrittivo, per quanto coercitivo e duro, in grado di imporre in modo permanente determinate scelte agli operatori di un mercato.

Nemmeno nei più feroci regimi totalitari il libero agire degli attori di domanda e offerta è stato piegato in modo permanente alle intenzionalità dei governanti. Figurarsi in un'economia aperta di mercato in un regime democratico, dove il persistere di malfunzionamenti regolatori provoca le legittime micro-reazioni dei proprietari che semplicemente si astengono dall'immettere nel mercato i propri immobili, contribuendo così a generare uno *shortage* di offerta reale rispetto a quella potenziale.

4. LA PROPRIETÀ DELLA CASA, FATTORE IDENTITARIO E VALORE ECONOMICO

4.1. Un bisogno collettivo

4.1.1. Un rifugio sicuro

La rilevanza economica e sociale della richiesta di tutela dei proprietari ha le sue radici in una caratteristica strutturale e identitaria della società italiana, ampiamente raccontata nelle precedenti edizioni del presente Rapporto: gli italiani sono *un popolo di proprietari di casa*.

La casa, infatti, per gli italiani è molto più che un bene materiale, è un pilastro della sicurezza familiare tramandata di generazione in generazione.

Anche in questa fase storica, la proprietà della casa resta una dimensione fondante del benessere personale degli italiani, tanto più importante in un contesto di amplificazione all'estremo dell'incertezza.

È infatti l'87,2% degli italiani a dichiarare che in questa fase storica segnata da paure globali la casa resta simbolicamente un rifugio sicuro. Lo pensa:

- l'83,8% dei giovani, l'86% degli adulti e il 91,8% degli anziani;
- l'84,2% dei maschi e il 90,1% delle femmine.

La funzione di assicurazione non fa che rendere ancor più solido il profondo legame identitario tra gli italiani e la propria casa di proprietà.

Così nella richiesta di un *frame* di regole a tutela della disponibilità del proprio bene anche quando si decide di darlo in locazione, non c'è solo un fatto tecnico ineccepibile che è a fondamento dell'efficace ed efficiente funzionamento di ogni mercato di beni e servizi, ma anche l'espressione di una componente costitutiva della cultura sociale della soggettività che ha nella proprietà della casa uno dei suoi fondamentali.

4.1.2. Benessere e sicurezza collettiva

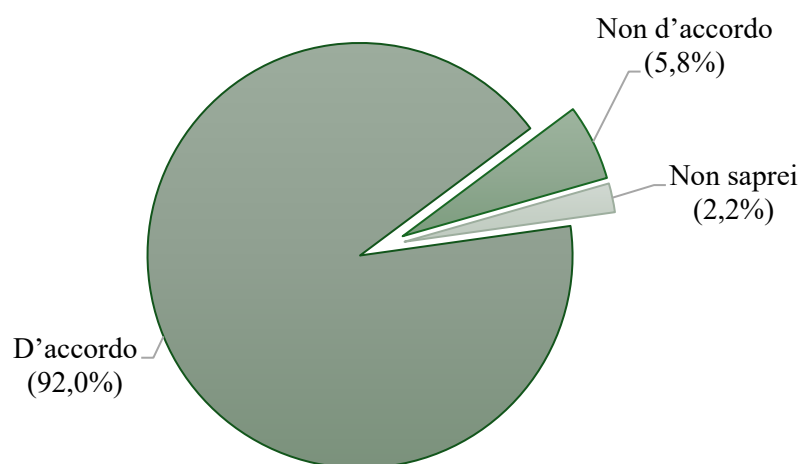
Il valore simbolico e materiale della casa non si esaurisce nella dimensione del senso di protezione e benessere individuale, ma si estende al senso collettivo di sicurezza e stabilità sociale.

Infatti, è il 92% degli italiani a credere che bisogna facilitare l'accesso alla proprietà della casa, proprio perché genera sicurezza nelle persone e stabilità nella società (**fig. 6**). A pensarlo è:

- l'87,6% dei residenti nel Nord Ovest, il 93,5% Nord Est, il 92,6% nel Centro e il 94,2% nel Sud e Isole;
- il 90,6% dei giovani, il 92,6% degli adulti e il 91,8% degli adulti.

Nella percezione collettiva degli italiani la proprietà della casa, dunque, contribuisce a delineare anche la stabilità di fondo della società.

Fig. 6 – Opinioni degli italiani sulla necessità di facilitare l'accesso alla proprietà della casa poiché genera sicurezza nelle persone e stabilità nella società (val.%)



Fonte: indagine Censis, 2025

4.1.3. Il grave disagio abitativo in contrazione

Una ricognizione del rapporto tra italiani e casa non può che considerare anche il grado di soddisfazione rispetto alle abitazioni in cui si vive e, più ancora, l'eventuale diffusione delle più importanti forme di disagio.

A questo proposito, da elaborazioni Censis su dati Istat emerge che la grave deprivazione abitativa, intesa come la quota di persone che vive in abitazioni sovraffollate e che affrontano almeno una problematica tra problemi

strutturali all'abitazione, dai soffitti agli infissi, indisponibilità del bagno o della doccia con acqua corrente e/o una luminosità carente, è in evidente contrazione.

Tab. 4 - Andamento nel tempo del disagio abitativo grave per area geografica, 2014-2024 (val. %)

	Grave deprivazione abitativa (1)	
	2014	2024
Nord	7,7	4,9
Centro	9,7	6,4
Mezzogiorno	11,8	6,1
Italia	9,5	5,6

(1) Persone che vivono in abitazioni sovraffollate e che presentano almeno uno tra i seguenti problemi: problemi strutturali dell'abitazione (soffitti, infissi, ecc.); non avere bagno/doccia con acqua corrente; problemi di luminosità

Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

Infatti, la quota di persone in grave deprivazione abitativa era il 9,5% nel 2014 ed è il 5,6% nel 2024 (**tab. 4**). Il trend discendente trova conferma nelle macroaree poiché nel Nord si passa dal 7,7% al 4,9%, al Centro dal 9,7% al 6,4% e nel Sud-Isole dall'11,8% al 6,1%.

È una tendenza positiva da sottolineare poiché segnala che, in anni in cui la povertà è cresciuta in Italia, il disagio abitativo nelle sue forme più gravi si è ridotto.

Anche sul piano economico, poi, si è avuta una contrazione della quota di famiglie per le quali il costo totale dell'abitazione è superiore al 40% del reddito familiare netto: era l'8,5% del totale nel 2014 ed è il 5,1% nel 2024. Nel Nord era il 7,6% ed è il 4,1%, al Centro il 9% e il 6% e nel Mezzogiorno era il 9,4% ed è sceso al 5,8%.

In una fase storica di evidente intensificazione di una molteplicità di forme di disagio sociale, i dati mostrano come nel tempo le forme più pesanti di disagio abitativo, sia materiale che in termini di incidenza del costo della casa sul budget familiare, si sono visibilmente ridotte.

Certo che restano ancora sacche di disagio su cui è fondamentale intervenire, e tuttavia è importante evitare visioni catastrofiste o poveriste, perché le

persone alle prese con abitazioni fatiscenti sono diminuite nell'ultimo decennio.

Ulteriore conferma del trend discendente delle forme gravi di disagio abitativo emerge dall'andamento nel periodo 2014-2024 della quota di famiglie alle prese con problemi alla propria abitazione per quinto di reddito equivalente.

Infatti, le quote di famiglie con abitazioni con strutture danneggiate sono diminuite dal 13,2% al 9,8%, quelle con problemi di umidità dal 19,9% al 12,9% e quelle con scarsa luminosità dal 7,5% al 7,3%.

Però tra le famiglie con il reddito equivalente più basso le percentuali rispettive sono state:

- per quelle nelle cui abitazioni ci sono strutture danneggiate il 21,2% nel 2014 e il 14,1%;
- per quelle con problemi di umidità il 29,3% e poi il 17%;
- per quelle con scarsa luminosità l'11,6% e poi l'8,9%.

I dati certificano una evidente dinamica discendente tra i redditi più bassi delle forme estreme di disagio, esito presumibilmente di upgrading delle condizioni abitative.

4.2. Da soli non si può

Un motore di crescita del benessere italiano nel lungo periodo è stata per decenni l'opportunità per i giovani, anche dei gruppi sociali meno benestanti, di accedere alla proprietà della prima casa. Un lavoro stabile garantiva flussi di reddito adeguati per ottenere un mutuo e per sostenere le spese iniziali di acquisto di un'abitazione.

Da qualche tempo questo processo sociale virtuoso, a lungo esperienza condivisa di intere generazioni di italiani, si è inceppato tanto da diventare parte della cultura sociale collettiva la convinzione esattamente opposta, e cioè che l'accesso alla proprietà non è più un confine che la maggioranza delle persone, anche di gruppi sociali economicamente meno forti, può valicare.

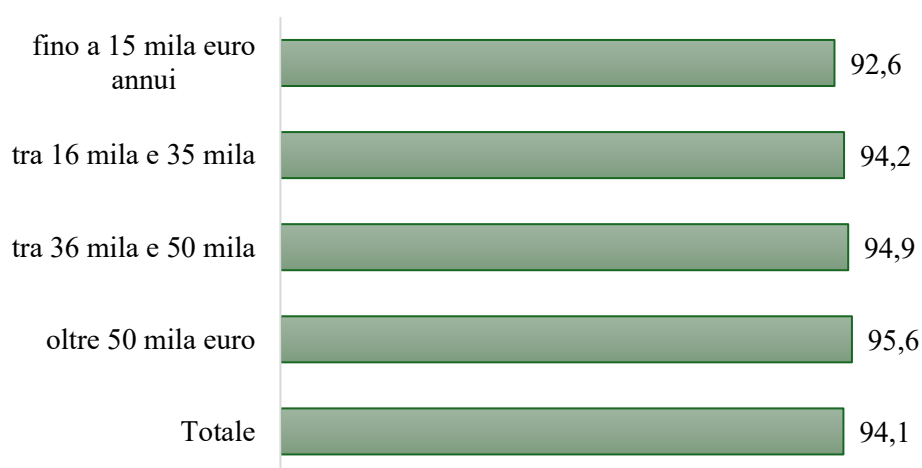
Infatti, il 94,1% degli italiani dichiara che senza supporto delle famiglie, gran parte dei giovani oggi non potrebbe acquistare la propria prima casa in cui vivere (**fig. 7**). A pensarlo è:

- il 92,6% dei redditi bassi, il 94,2% di quelli medio bassi, il 94,9% dei medio alti e il 95,6% dei redditi alti;

- il 94,1% nel Nord Ovest, il 93,3% nel Nord Est, il 94,7% nel Centro e il 94,3% nel Sud e Isole;
- il 91,5% dei giovani, il 94,9% degli adulti e il 94,8% degli anziani.

Sono dati che mostrano la consapevolezza sociale della fragilità economica delle giovani generazioni, che gli impedisce di procedere all'acquisto della prima casa che si trasforma socialmente in un traguardo lontano, raggiungibile solo con l'aiuto economico della propria famiglia.

Fig. 7 – Italiani convinti che senza il supporto delle famiglie, i giovani difficilmente potrebbero acquistare casa, per reddito familiare (val. %)



Fonte: indagine Censis, 2025

Infatti, è solo un'efficace redistribuzione orizzontale tra generazioni nel circuito delle relazioni familiari a rendere possibile, per la gran parte dei più giovani, l'acquisto della prima casa.

Genitori e/o nonni sono chiamati a garantire le risorse per coprire l'anticipo per l'acquisto della casa o, anche, le garanzie per l'accesso al mutuo, con una infantilizzazione di fatto di figli e nipoti le cui condizioni economiche non consentirebbero di erogare l'anticipo o di offrire al sistema bancario le garanzie richieste per l'erogazione di un mutuo.

Così, surrettiziamente, viene meno un altro caposaldo della fase alta di sviluppo e cetomedizzazione della società italiana: l'accesso alla proprietà della casa in cui si vive, inteso anche come uno dei passi decisivi della conquista di benessere e dell'avvenuta ascesa sociale.

In questa fase storica, la possibilità di acquistare casa dipende in misura significativa da quanto ampie siano le spalle economiche della famiglia di provenienza, in termini di risorse monetarie mobilitabili e di garanzie da mettere in campo per gli istituti erogatori dei mutui.

La difficoltà di accesso alla casa di proprietà non è solo il sintomo di:

- una mobilità sociale in alto bloccata;
- di generazioni per le quali i tradizionali pilastri di costruzione del benessere non funzionano più come un tempo;
- di una prolungata fragilità economica che può essere superata se e solo se genitori o nonni intervengono;

ma di una società in cui i meccanismi di promozione sociale tramite lo studio, il lavoro, il merito sono chiaramente appannati a beneficio di quelli puramente ereditari, e in cui il benessere dei giovani attuali dipende più dal grado di riuscita delle generazioni precedenti che dalla propria capacità di generare reddito.

L'accesso difficile alla proprietà della prima casa è il riflesso impressivo, memorabile, di una più generale crisi del modello sociale italiano, dove l'investimento sociale nel lavoro conta molto meno rispetto alla casualità dell'origine familiare.

L'accesso alla proprietà, quindi, non dipende dal merito, dall'impegno nel lavoro e dal risparmio che l'individuo riesce a generare, ma sempre più dallo status economico e patrimoniale familiare.

Così l'accesso alla proprietà della casa, una volta simbolo di realizzazione personale, diviene il riflesso della collocazione sociale familiare.

4.3. Un aspetto della crisi del ceto medio

Le difficoltà di accesso alla proprietà della prima casa non hanno solo conseguenze settoriali per le persone direttamente coinvolte che stentano a raggiungere un obiettivo di vita qualificante.

Esse, infatti, contribuiscono a una più generale difficoltà della società italiana in cui il ceto medio, asse portante della stabilità sociale, percepisce il difficile accesso alla proprietà, ad esempio dei figli o dei nipoti, come parte del più

generale senso di declassamento e di blocco della mobilità sociale in alto, a cui sono costretti molto concretamente a adattarsi, mettendo in campo risposte appropriate.

Peraltro, la proprietà almeno della casa in cui si vive è uno dei pilastri del modello tradizionale di sicurezza del ceto medio che quindi ne subisce in modo duro l'evidente erosione in parallelo a quello degli altri due pilastri, il welfare pubblico e il risparmio privato.

È evidente che l'origine della crisi del ceto medio è nelle difficoltà del modello italiano tradizionale di sviluppo che aveva in sé un meccanismo virtuoso di redistribuzione alla fonte del reddito e della ricchezza.

Comprare casa era un passaggio legato all'autonomia e alla creazione di un nuovo nucleo familiare, possibile grazie a lavoro, impegno e investimento individuale.

Oggi lavoro e impegno individuale stentano a generare la forza economica sufficiente per consentire a una persona, in particolare, un giovane procedere all'acquisto di un'abitazione, magari caricandosi di un mutuo più che decennale.

Tuttavia, il ceto medio resta un protagonista essenziale della società italiana, che continua a mettere in campo soluzioni di adattamento al contesto per tenere testa ai rischi di declassamento.

Facilitare e sostenere l'accesso alla proprietà della prima casa per i giovani è una delle risposte più urgenti, efficaci e rapide per rispondere alla voglia di fuggire altrove che, purtroppo, pervade tanti giovani, non solo laureati o talentuosi.

A questo stadio, come evidenziato anche nel presente Rapporto, il supporto economico familiare e, spesso, anche la messa in campo di garanzie per l'accesso ai mutui restano decisivi, tanto da essere il dispositivo più efficace che socialmente consente di scardinare i vincoli che le retribuzioni ridotte, il precariato nel mercato del lavoro e le porte strette per ottenere accesso ai mutui hanno creato nell'acquisto di abitazioni da parte dei giovani.

4.4. L'impatto sociale del valore del mattone

Un altro importante filone di riflessione sul rapporto tra italiani e case riguarda l'evoluzione nel tempo del valore economico della ricchezza reale delle famiglie italiane.

In passato investire nel mattone, dalla prima casa agli immobili successivi, era garanzia di tutela e valorizzazione nel tempo del proprio risparmio, mentre oggi emergono segnali di erosione di questo essenziale meccanismo di potenziamento economico-finanziario di massa.

Un'elaborazione Censis su dati della Banca d'Italia evidenzia come il valore reale delle abitazioni per decili di ricchezza netta familiare tra il secondo trimestre 2015 e quello del 2025 per il totale delle famiglie italiane è diminuito del 13,6%. Nello stesso periodo per le famiglie:

- rientranti nei primi cinque decili della ricchezza reale si registra un aumento del 5,7%;
- per quelle del 6° decile del - 23,1%;
- nel 7° decile del - 17,5%;
- nell'8° decile del -19,3%;
- nel 9° decile del -19,4%;
- nel 10° decile è diminuito del - 12,0%.

I dati certificano una tendenza generale alla riduzione del valore reale delle abitazioni che coinvolge le famiglie appartenenti a tutti i decili di ricchezza reale. Più marcate le riduzioni per il sesto decile e anche per altri decili intermedi.

Sono dati eccezionali che certificano come in un decennio il valore economico reale di uno degli asset fondamentali, l'abitazione, del sistema di protezione delle famiglie italiane ha subito un'erosione sostanziale.

Troppo poco si è riflettuto e dibattuto sul significato sociale di questa lenta erosione del valore economico del mattone come cristallizzazione privilegiata del risparmio familiare nel tempo, poiché condensa le criticità attuali del ceto medio, da tempo impossibilitato a camminare su un sentiero di accumulazione e crescita del benessere economico.

Pertanto, la crisi del valore economico della casa nel lungo periodo non è un fatto prettamente economico, ma ha una straordinaria valenza sociale.

Storicamente la casa è parte costitutiva, essenziale del patrimonio familiare da trasmettere di generazione in generazione, oltre che segnale di avvenuta affermazione sociale.

Per questo, il calo del valore reale delle case minaccia di intaccare ulteriormente l'equilibrio culturale e psicologico che ha caratterizzato per decenni il *sentiment* di stabilità e sicurezza delle famiglie italiane.

4.5. Le compravendite

4.5.1. Indicazioni

I dati strutturali delle compravendite indicano che al 31 dicembre 2024 quella relative al totale tra privati erano state 554.909, di cui il 58,8% relativi alla prima casa (**tab. 5**).

Tab. 5 - Compravendite tra privati di case, 2016-2024 (v.a., val. % e var. %)

	2016	2019	2024	Var. % 2016-2024
Prima casa	245.335	306.687	326.066	+ 32,9
Seconda casa	132.877	178.493	228.843	+ 72,2
Totale	378.212	485.180	554.909	+ 46,7
% seconda casa	35,1	36,8	41,2	

Fonte: elaborazione Censis su dati Consiglio Nazionale del Notariato

La dinamica nel tempo segnala un vero e proprio decollo rispetto al 2016 con +46,7%, mentre rispetto al 2019, cioè l'ultimo anno pre-Covid, si registra + 14,4%.

Una dinamica intensa, che ha registrato una battuta d'arresto importante nel 2020 con 282,5 mila compravendite di prima casa tra privati e poi un rimbalzo pari a 323.547 nel 2021, un successivo calo nel 2022 con 285.807 compravendite e poi nel 2023 con 257.073, per poi registrare il rialzo segnalato in precedenza.

È chiaro che sulla dinamica delle compravendite delle abitazioni ha pesato la dinamica dei tassi d'interesse che ha spinto in alto il costo d'accesso ai mutui, disincentivando gli acquisti.

Dati più recenti segnalano che il 46% delle abitazioni acquistate nel 2° trimestre del 2025 sono da parte di persone fisiche che hanno fatto ricorso ad un mutuo ipotecario, con un tasso di interesse medio relativo alla prima rata pari al 3,3%. Inoltre, il 70% degli acquisti di abitazioni sono con agevolazione prima casa, mentre sono il 5,6% gli acquisti di abitazioni di nuova costruzione.

4.5.2. La redistribuzione sommersa delle seconde case

Altro fenomeno sommerso o, almeno, poco richiamato nel dibattito pubblico consiste nel decollo delle compravendite delle seconde case.

Infatti, da un'elaborazione Censis su dati del Consiglio Nazionale del Notariato emerge come dal 2016 al 2024 le compravendite tra privati di seconde case sono passate da 132.877 a 228.843 unità, con un incremento del +72,2% in otto anni.

Nello specifico, dopo un rallentamento temporaneo nell'anno della pandemia (2020), il numero di transazioni è salito vertiginosamente: nel biennio 2021-2022 le compravendite di seconde case hanno superato le 220 mila unità.

Nel 2024 la quota delle seconde case sul totale delle compravendite (41,2%) si è mantenuta ben al di sopra dei livelli pre-pandemici quando era stata pari a poco più del 35% nel periodo 2016-2019.

È come se fosse in atto, nel lungo periodo, un processo di redistribuzione della proprietà delle seconde case, presumibilmente legato anche agli utilizzi diversi che i nuovi proprietari intendono farne.

Come rilevato è un fenomeno sommerso ma da osservare con attenzione, poiché segnala che la voglia di tanti italiani di liberarsi delle seconde case, magari per recuperare risorse monetarie immediatamente disponibili, si incrocia con una domanda che resta consistente e che è senz'altro espressione di volontà di utilizzarle.

5. LOCAZIONI

5.1. Numeri

5.1.1. Quadro generale

Nel 2024 le abitazioni locate sono state oltre 1 milione con una contrazione del -0,6% rispetto all'anno precedente. Riguardo ai segmenti di mercato dai dati emerge che le locazioni **(tab.6)**:

- ordinarie di lungo periodo sono state 412.886 pari al 40,9% e in contrazione del 3,3% rispetto al 2023;
- di ordinario transitorio, 289.422, pari al 28,6% con + 2% rispetto all'anno precedente;
- agevolate con canone concordato 241.877, il 23,9% del totale, stabili rispetto all'anno precedente;
- agevolate per studenti 66.426, il 6,6% con +3%.

Tab. 6 - Abitazioni locate per segmento di mercato, 2023-2024 (v.a., val. % e var. %)

	Abitazioni locate		
	v.a. 2024	val. % 2024	var. % 2023-2024
Ordinario di lungo periodo	412.886	40,9	-3,3
Ordinario transitorio	289.422	28,6	2,0
Agevolato con canone concordato	241.877	23,9	0,1
Agevolato studenti	66.426	6,6	3,0
Totale	1.010.611	100,0	-0,6

Fonte: elaborazione Censis su dati Osservatorio del Mercato Immobiliare, Agenzia delle Entrate

L'analisi per capoluogo di provincia consente di rilevare come le abitazioni locate hanno andamenti locali molto diversificati poiché, ad esempio, tra 2018 e 2024 aumentano di quasi il 12% a Milano fino a sfiorare le 59 mila unità abitative, mentre a Roma si riducono del 15,5% scendendo a 52.810 unità.

Le locazioni a canone concordato, essenziali nel garantire disponibilità di abitazioni anche per i ceti sociali meno abbienti, sono quote ridotte del totale

delle locazioni. Nella città di Milano sono pari ad appena il 7,6% del totale, a Roma a quasi la metà del totale delle locazioni, a Torino al 20,2%, a Napoli al 45% e a Firenze al 9%.

Emerge poi una caratteristica trasversale a tutte le tipologie contrattuali: l'aumento del canone annuo. Un aumento generalizzato ma che finisce per gravare in maniera particolare i giovani, un gruppo socialmente già vulnerabile.

5.1.2. Locazioni brevi per finalità turistiche

Per focalizzare il contesto delle locazioni brevi per finalità turistiche è utile partire dall'analisi e interpretazione dei dati relativi alle strutture registrate nella banca dati del Ministero del Turismo.

Al 25 novembre 2025 emerge che sono 691.372 con oltre il 71%, pari a 493.163, che sono alloggi privati in affitto gestiti in forma non imprenditoriale e il 20,1%, cioè 138.656, in forma imprenditoriale (**tab.7**).

Presentano le quote più alte di strutture gestite in forma non imprenditoriale la Sicilia (l'88,8% delle quasi 55 mila strutture), la Sardegna con l'87,8% delle 47.069 strutture e il Piemonte con l'82,3% delle 30.027 strutture.

Invece, hanno quote più alte di strutture gestite in forma imprenditoriale il Veneto con il 43,5% delle 63.409 strutture, il Friuli-Venezia Giulia con il 37,5% delle 16.629 strutture e la Lombardia con il 29% delle 72.894 strutture.

Facendo riferimento alla popolazione residente come parametro di standardizzazione per comprendere il peso delle strutture sulle comunità delle varie regioni emerge che prevale nettamente la Valle d'Aosta dove si registrano 73,4 strutture per 1.000 abitanti, seguono la Sardegna con 30,1 strutture per 1.000 abitanti e poi la Liguria con 29,9 strutture per 1.000 abitanti.

Emerge quindi un quadro molto differenziato tra le varie regioni, con l'evidenza di territori dove è molto rilevante il ruolo economico e per certi versi fisico degli alloggi privati in affitto registrati con relativo Cin.

La distinzione tra la gestione imprenditoriale o meno è poi una sorta di proxy che consente di distinguere tra la quota di alloggi in capo a proprietari privati che ne hanno al massimo tre e quelli che invece afferiscono a compagnie che, ovviamente, spesso ne gestiscono un numero anche molto alto.

La stessa fonte ufficiale di dati consente poi di enucleare lo stato della situazione relativamente ai comuni. A questo proposito, dai dati emerge che

nelle principali città turistiche italiane si rileva che il rapporto tra strutture registrate e 1.000 abitanti è pari rispettivamente a 17 per 1.000 a Roma, a 20,2 per 1.000 residenti a Milano, a 51,5 per 1.000 a Firenze, a 11 per 1.000 a Napoli e a 39,5 per 1.000 a Venezia (**tab. 8**).

Ci sono poi situazioni assolutamente eccezionali, poiché ad esempio si registra valori dell'indicatore pari a 870,8 per 1.000 residenti a Lignano Sabbiadoro, a 793,2 per 1.000 a San Michele al Tagliamento, a 437,1 per 1.000 residenti a Porto Cesareo, a 361,5 per 1.000 a Caorle e a 185,8 a Jesolo.

Sono contesti ad altissima concentrazione di strutture ricettive che, visibilmente specie nelle fasi di alta stagione subiscono una pressione straordinaria. È altrettanto evidente che sono contesti ove l'afflusso di risorse che ruotano intorno alla filiera dell'accoglienza sono decisivi e contribuiscono in misura essenziale al benessere locale.

Sempre fondandosi su una lettura in forma di graduatoria, i comuni dove è più alta la quota di strutture in affitto in forma non imprenditoriale, quindi con proprietari con al massimo tre unità, si rileva che sono Catania con il 93,2% del totale delle strutture ricettive presenti nel suo territorio, poi Torino con il 92,9% del totale, Follonica con il 91,1% e ancora Palermo con l'89,8% e Siracusa con l'88,7%.

Sono contesti più marcati dall'operato di compagnie che gestiscono un numero maggiore di tre, e quindi in forma imprenditoriale per la normativa, sono Jesolo con il 56,3%, San Michele al Tagliamento con il 52,8% e poi Verona con il 51,3%, Trieste con il 44% e ancora Venezia con il 42,2%.

I comuni maggiori presentano una distribuzione tra le gestioni imprenditoriali e non imprenditoriali più equilibrata con Milano in cui le non imprenditoriali sono il 60,9% e quelle in forma imprenditoriale il 37%, Roma con rispettivamente il 75% e il 21,4%, Firenze con il 77,4% e il 19,3%.

Risulta evidente che nell'area degli alloggi privati in affitto in forma non imprenditoriale si addensano piccoli proprietari che hanno trovato nel mercato delle locazioni per finalità turistiche, comunque a breve termine, una fonte di valorizzazione del proprio patrimonio immobiliare.

Nelle economie dei comuni coinvolti è senza dubbio un canale di creazione di reddito e, anche, occupazione che non va sottovalutato e tantomeno demonizzato, sia per le quote relative ai piccoli proprietari che per quelle che invece sono gestite da vere e proprie imprese.

I dati, però, segnalano che è un insieme consistente di patrimonio immobiliare che ovviamente ha trovato una sua propria collocazione con relativo meccanismo di messa in valore.

I dati del Ministero del Turismo consentono di rendere ragione di questo universo in evidente crescita, in cui coesistono soggettualità e interessi diversificati e che, comunque, incide sulla vita economica e sociale dei territori coinvolti.

Tab. 7 - Strutture ricettive registrate nella Banca del Ministero del Turismo*: graduatoria regionale per numero di strutture per 1.000 residenti (v.a., val. % e per 1.000 abitanti)

	Totale strutture registrate (*)	% di alloggi privati in affitto in forma non imprenditoriale	Strutture registrate per 1.000 abitanti
Valle d'Aosta	9.007	81,1	73,4
Sardegna	47.069	87,8	30,1
Liguria	45.074	75,7	29,9
Trentino-Alto Adige	31.458	47,2	29,0
Toscana	80.354	75,3	21,9
Puglia	57.513	75,2	14,8
Friuli-Venezia Giulia	16.629	51,8	13,9
Veneto	63.409	48,7	13,1
Abruzzo	15.353	78,1	12,1
Lazio	66.697	76,0	11,7
Sicilia	54.913	88,8	11,5
Umbria	9.233	66,1	10,8
Marche	15.041	69,9	10,2
Molise	2.142	77,9	7,4
Lombardia	72.894	65,0	7,3
Piemonte	30.027	82,3	7,1
Campania	37.481	72,2	6,7
Basilicata	3.355	64,4	6,3
Calabria	10.086	70,8	5,5
Emilia-Romagna	23.637	59,4	5,3
Totale Italia	691.372	71,3	11,7

* Dati al 25 novembre 2025

Fonte: elaborazione Censis su dati Ministero del Turismo e Istat

Tab. 8 - Primi 30 comuni per numero di strutture registrate nella Banca dati del Ministero del Turismo*: graduatoria per strutture per 1.000 residenti (v.a., val. % e per 1.000 abitanti)

	Totale strutture registrate	% di alloggi privati in affitto in forma non imprenditoriale	Strutture registrate per 1.000 abitanti
Lignano Sabbiadoro	6.013	57,2	870,8
San Michele al Tagliamento	9.067	45,9	793,2
Porto Cesareo	2.837	81,2	437,1
Caorle	3.990	53,5	361,5
Jesolo	5.018	36,4	185,8
Gallipoli	2.719	66,9	143,6
Follonica	2.167	91,1	107,4
Ostuni	2.835	74,0	94,9
Alghero	3.292	84,8	78,5
Olbia	3.943	87,9	63,9
Firenze	18.660	77,4	51,5
Sanremo	2.443	78,2	46,1
Venezia	9.859	52,5	39,5
Siracusa	3.576	88,7	30,9
La Spezia	2.781	78,5	30,0
Como	2.365	70,2	28,4
Lucca	2.416	82,1	27,3
Milano	27.615	60,9	20,2
Cagliari	2.627	84,7	17,9
Roma	46.805	75,0	17,0
Verona	4.185	45,2	16,4
Catania	4.797	93,2	16,1
Rimini	2.250	46,4	14,9
Trieste	2.712	52,8	13,7
Bari	4.019	66,7	12,7
Palermo	7.724	89,8	12,3
Napoli	9.966	76,0	11,0
Bologna	4.150	62,4	10,6
Torino	7.420	92,9	8,7
Genova	4.192	73,4	7,4
Totale Italia	691.372	71,3	11,7

* Dati al 25 novembre 2025

Fonte: elaborazione Censis su dati Ministero del Turismo e Istat

5.1.3 I casi di alta pressione turistica e le soluzioni utili

Quando si parla di piattaforme digitali per locazioni turistiche di breve termine la mente corre subito a Airbnb, paradigma del settore oltre che superpotenza universalmente riconosciuta.

Dati resi disponibili da Inside Airbnb consentono di disegnare un quadro puntuale della straordinaria pressione che la locazione turistica esercita in alcune aree di comuni ad altissima attrattività turistica.

Infatti, dalle elaborazioni emerge che nel territorio del Comune di Roma ci sono un totale di 33.882 annunci di affitti brevi, cioè relativi ad un massimo di 30 giorni (**tab. 9**). Il 77,3% sono relativi all'affitto di un intero appartamento e il resto per stanze. Il 60,4% degli annunci sono relativi a host che hanno effettuato più annunci. Inoltre, il prezzo medio per una notte è stato pari a 182 euro.

Ma il dato più potente è quello relativo alla distribuzione degli annunci brevi su Airbnb per aree della città da cui risulta che nel Centro Storico inteso come territorio del I Municipio l'incidenza degli annunci brevi per 1.000 residenti è pari a 105 seguita dall'area di San Giovanni Cinecittà, cioè il VII Municipio, con 23 per 1.000 residenti e, ancora, Aurelia XIII Municipio con 19 per 1.000 residenti (**tab. 10**).

A Milano, poi, c'è un totale di 18.384 annunci di affitti brevi, il 90,8% è relativo ad interi appartamenti, il costo medio è pari a 171 euro a notte, quelli di host con più annunci sono il 65,1%. Il massimo della concentrazione si registra nel Centro Storico con 35 annunci di affitto breve per 1.000 residenti, seguito da Stazione Centrale-Greco-Crescenzago con 17 per 1.000 residenti e poi Porta Genova-Giambellino-Lorenteggio con 15 per 1.000.

Per Firenze ci sono 11.955 annunci di affitti brevi, l'85,4% per interi appartamenti, il costo medio è pari a 245 euro a notte, gli host con più annunci sono il 69,7%. Nel Centro storico gli annunci per affitti brevi sono pari al 139 per 1.000 abitanti, a Campo di Marte a 13 per 1.000 residenti e Rifredi a 10 per 1.000 residenti.

A Venezia si registrano 7.996 annunci di affitti brevi, il 79,4% per interi appartamenti, il costo medio è pari a 220 euro a notte, gli host con più annunci sono il 71,5%. Nell'area Venezia-Burano-Murano (Venezia insulare) si registrano 105 annunci di affitti brevi per 1.000 residenti, poi Marghera con 15 per 1.000 residenti e Mestre-Carpenedo con 12 per 1.000 residenti.

È indubbio che i dati indicati segnalano una pressione consistente nelle aree centrali e storiche delle principali città d'arte ad altissima attrattività turistica. Sono i più esposti ai rischi di trasformazione radicale in funzione delle dinamiche veloci, di puro attraversamento e di utilizzo mordi e fuggi della città strutturalmente propri dei turisti.

Tuttavia, occorre evitare ogni demonizzazione con un'attenzione:

- alla verità storica, per cui lo svuotamento dei centri storici è fenomeno ben precedente l'arrivo del turismo di massa per via digitale;
- ai benefici rilevanti che le piattaforme generano, per i proprietari che possono così mettere a reddito più agevolmente le abitazioni, per gli attori delle economie locali che in molti settori vedono un rialzo significativo di domanda e committenza, con un rimbalzo positivo su flussi di reddito in entrata, nuova occupazione e opportunità per le imprese esistenti e per quelle nuove eventualmente create.

È evidente che la fase di crescita spontanea e, solo parzialmente regolata ora ha bisogno di lasciare spazio ad una fase più meditata, in cui gli interventi ammortizzano anche costi sociali e diseconomie esterne, creando microclimi socioeconomici e infrastrutturali in grado di massimizzare le opportunità e i benefici.

Ogni intervento radicale con finalità puramente punitiva rischierebbe una retroazione negativa, poiché finirebbe per penalizzare anche attori locali che sono in grado di captare una parte dei benefici che sono creati.

La tutela socioculturale dei diversi contesti, poi, non può che essere il portato di una mediazione alta, condivisa, esito di percorsi di confronto in grado di prendere in considerazione la molteplicità di interessi e punti di vista in gioco.

Pertanto, le soluzioni in campo sono anche esito dell'iniziativa dal basso degli enti locali, i comuni direttamente coinvolti in primis, che già hanno attivato interventi specifici, come divieti di cambi d'uso per finalità turistiche nelle aree più sotto pressione o, anche, la fissazione in esse di un tetto alle giornate anno.

Anche la proliferazione di azioni dal basso non potranno non tener conto della complessa articolazione di interessi in gioco, che sconsiglia ogni tentazione semplificatoria o polarizzante.

Tab. 9 - Caratteristiche degli annunci di affitti brevi sulla piattaforma Airbnb nelle principali città italiane, 2025 ⁽¹⁾

	Totale annunci	Annunci di affitti brevi (2)		
		<i>Totale</i>	<i>% intero appartamento</i>	<i>% di host con più annunci (3)</i>
Roma	37.652	33.882	77,3	60,4
Milano	22.540	18.384	90,8	65,1
Firenze	13.043	11.955	85,4	69,7
Napoli	10.669	8.835	64,0	66,5
Venezia	8.590	7.996	79,4	71,5
Bologna	4.642	3.989	81,0	68,2

(1) Dati estratti tra giugno (Milano, Firenze e Napoli) e settembre 2025 (Bologna, Venezia e Roma)

(2) Affitti fino a 30 gg

(3) Un host può pubblicare annunci su stanze separate dello stesso appartamento, oppure su più appartamenti o case disponibili nella loro interezza

Fonte: elaborazione Censis su dati *Inside Airbnb*

Tab. 10 - Annunci di affitti brevi sulla piattaforma Airbnb in alcune aree delle principali città italiane, 2025 (1)

	Annunci di affitti brevi (fino a 30 gg)	
	v.a.	per 1.000 residenti (2)
Roma	33.882	
<i>I Centro Storico</i>	17.029	105
<i>VII San Giovanni/Cinecittà</i>	2.949	23
<i>XIII Aurelia</i>	2.515	19
Milano	18.384	
<i>Centro Storico</i>	3.437	35
<i>Stazione Centrale - Greco - Crescenzago</i>	2.680	17
<i>Porta Genova - Giambellino - Lorenteggio</i>	2.340	15
Firenze	11.955	
<i>Centro Storico</i>	8.770	139
<i>Campo di Marte</i>	1.198	13
<i>Rifredi</i>	1.027	10
Napoli	8.835	
<i>Municipio 2 (San Giuseppe, Porto, Pendino, Montecalvario, Mercato, Avvocata)</i>	3.307	35
<i>Municipio 4 (Zona Industriale, Vicaria, San Lorenzo, Poggioreale)</i>	2.218	24
<i>Municipio 1 (San Ferdinando, Posillipo, Chiaia)</i>	1.578	18
Venezia	7.996	
<i>Venezia-Murano-Burano (Venezia Insulare)</i>	5.841	105
<i>Mestre - Carpenedo (Mestre Centro)</i>	1.087	12
<i>Marghera</i>	433	15
Bologna	3.989	
<i>Santo Stefano</i>	1.425	22
<i>Porto - Saragozza</i>	1.350	19
<i>Navile</i>	446	6

(1) Dati estratti tra giugno (Milano, Firenze e Napoli) e settembre 2025 (Bologna, Venezia e Roma)

(2) La popolazione è riferita al 2024, con fonte gli uffici di statistica dei comuni indicati; per Napoli il dato della popolazione è riferito al 2021, fonte Istat

Fonte: elaborazione Censis su dati Inside Airbnb, uffici di statistica comunali e Istat

5.2. Non solo criticità

5.2.1. La crisi abitativa

Anche i dati confermano che il mercato delle locazioni è oggi un punto particolarmente critico del sistema abitativo italiano.

Nelle città universitarie come in quelle d'arte si registra un eccesso di domanda di alloggi che genera un rialzo dei canoni di locazione e, spesso, lascia una coda di domanda insoddisfatta.

Ne deriva un quadro di forte tensione, in cui giovani lavoratori e studenti competono per una offerta di immobili che o tende a contrarsi o non si espande come sarebbe necessario.

Non sorprende pertanto che l'81,7% degli italiani ritenga in alcuni casi necessario un tetto al valore degli affitti, almeno nelle città più grandi. Parere condiviso:

- dall'84,6% dei giovani, dall'82,8% degli adulti e dal 77,7% degli anziani;
- dall'80,9% dei residenti nei comuni di piccole dimensioni, dall'82,8% nei medio piccoli, dall'82,7% nei medi, dal 78,1% nei medio grandi e dall'83,9% nei comuni maggiori.

Come rilevato, uno dei fattori di acutizzazione della criticità è che la moltiplicazione della destinazione di abitazioni alle locazioni brevi a finalità turistiche sottrae parte del patrimonio abitativo all'uso residenziale, cioè per locazioni di più lunga durata non turistiche.

Come rilevato più volte e come ormai evidente nelle città turistiche, le locazioni brevi per turisti non generano solo impatti rilevanti nel mercato degli affitti, ma hanno implicazioni sociali e sulla qualità della vita dei territori coinvolti, poiché sono vettori di una trasformazione radicale del tessuto sociale di interi quartieri. E, inoltre, l'espulsione di ceti popolari e del ceto medio dai centri storici e le enormi difficoltà per i giovani a trovare abitazioni sostenibili in tali aree erano fenomeni ben precedenti il boom del turismo da piattaforme digitali.

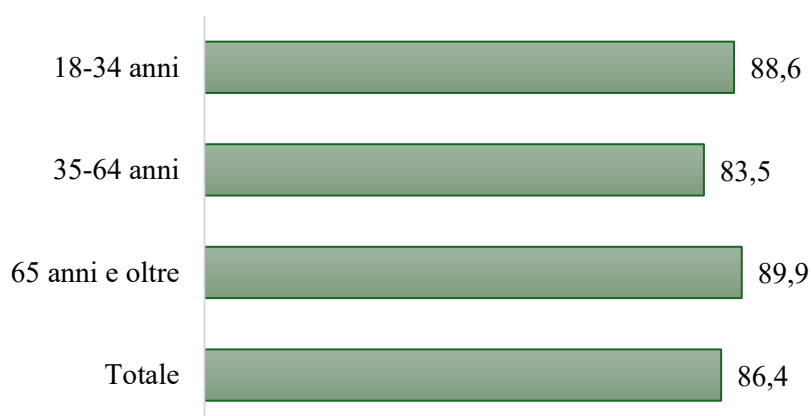
Per l'86,4% degli italiani occorre favorire con opportuni provvedimenti e dispositivi la presenza stabile dei giovani nei centri delle città, ad esempio sostenendoli nel pagamento dell'affitto o nell'acquisto di abitazioni (**fig. 8**). Condivide questa idea:

- l'88,6% dei giovani, l'83,5% degli adulti e l'89,9% degli anziani;

- l'88,2% dei redditi bassi, l'86,9% dei medio bassi, l'88,7% dei medio alti e l'84,4% dei redditi alti;
- l'82,6% dei residenti nel Nord Ovest, l'84% nel Nord Est, l'87,2% nel Centro e il 90,5% nel Sud e Isole.

Nella cultura sociale collettiva degli italiani la riconquista dei centri storici e in generale delle aree più centrali delle città oggi ad alta vocazione turistica passa molto per politiche e interventi appropriati sull'accesso alla casa.

Fig. 8 – Italiani convinti occorra dare supporto ai giovani per le locazioni o per l'acquisto delle case nelle zone centrali delle città, per età (val. %)



Fonte: indagine Censis, 2025

5.2.2. La casa come fonte di reddito

Come rilevato in precedenza, i territori a più alta attrazione turistica oggi subiscono gli effetti, socioeconomici e sulla qualità della vita, della proliferazione degli immobili utilizzati per le locazioni turistiche a breve tramite piattaforme digitali. Sarebbe però limitativo ascrivere a tale fenomeno l'origine della totalità delle problematiche del mercato delle locazioni e del disagio abitativo.

Lo svuotamento dei centri storici è antecedente al mercato delle locazioni turistiche o all'affermarsi delle piattaforme digitali, poiché è stato esito:

- di una prima prolungata fase di alta capacità attrattiva degli immobili di nuova costruzione, a lungo considerati più pregiati rispetto a quelli più datati ubicati nei quartieri centrali;
- di una fase di crescita dei valori immobiliari nelle aree centrali che le hanno rese inaccessibili, dapprima per i ceti popolari, e poi anche per il ceto medio.

Di certo, però, il mercato delle locazioni turistiche ha catalizzato le dinamiche ridefinendole tutte in funzione della sua capacità di generare reddito per i soggetti di offerta e opportunità per la domanda.

Le abitazioni locate ai turisti, infatti, hanno abbattuto il costo della permanenza anche in città ad altissima densità di presenze turistiche, con un effetto di espansione della domanda stessa che poi ha fatto da volano per lo spostamento progressivo di immobili dalla locazione per residenti o studenti e lavoratori fuorisede a quella per turisti.

Inevitabile la scelta anche di tanti piccoli proprietari di riservare i propri immobili alle locazioni brevi per turisti in grado di garantire flussi di reddito interessanti, rendendo vantaggioso l'utilizzo in questo senso delle abitazioni di proprietà.

Pertanto, al fianco delle società di gestione che sviluppano il business della messa a reddito di ampi portafogli di immobili, occorre non sottovalutare la presenza di piccoli proprietari di al massimo 2 o 3 immobili che, spesso, hanno fatto investimenti ad hoc per adattare le abitazioni alle esigenze tecniche e funzionali della residenzialità turistica.

Questa articolata dimensione sociale del mercato, in cui operano appunto anche tanti piccoli proprietari semplicemente alla ricerca di modalità di valorizzazione dei propri immobili, impone di evitare ogni semplificazione o demonizzazione.

Certo che le locazioni brevi per turisti contribuiscono in modo significativo ad aggravare la crisi abitativa di tanti luoghi e ne modificano in profondità il tessuto sociale; tuttavia, sono anche una notevole opportunità per i proprietari di casa, che così beneficiano di buoni ritorni economici senza i rischi che sono associati alle locazioni per residenti.

È il 68% degli italiani a ritenere che *affittare* case su piattaforme online sia oggi il modo più facile per ottenere un reddito (**fig. 9**). E ne sono convinti:

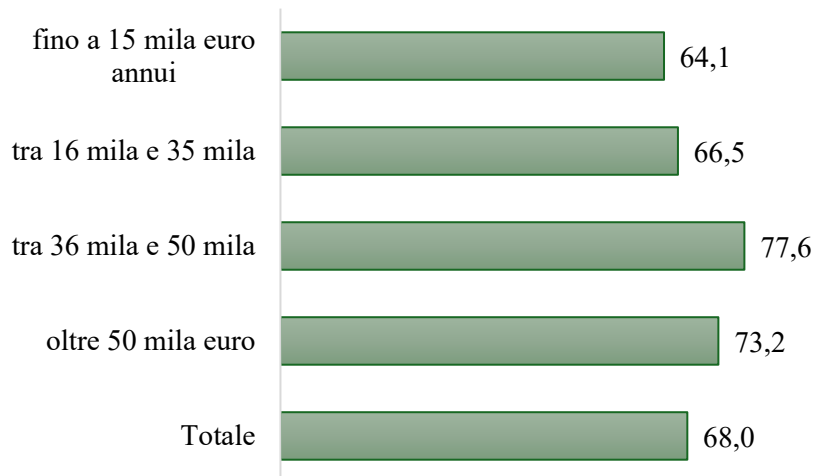
- il 64,1% dei redditi bassi, il 66,5% medio bassi, il 77,6% medio alti e il 73,2% dei redditi alti;

- il 68% dei giovani, il 72,6% degli adulti e il 60,2% degli anziani;
- il 61,4% dei residenti nei comuni di piccole dimensioni, il 66,3% medio piccole, 68% medie dimensioni, 75,1% medio grandi e il 76,3% nei grandi comuni.

L'ampia convergenza di opinioni degli italiani sugli affitti brevi come legittima opportunità di valorizzazione e messa a reddito del patrimonio abitativo, peraltro, si intreccia con il tema, trattato in precedenza, della paura di non riuscire a rientrare in possesso della propria abitazione in caso di locazioni ordinarie e di morosità del proprio inquilino.

È chiaro che la diffusa paura di tanti proprietari di vedere nella locazione per i residenti una sorta di trappola annunciata in caso di controversia costituisce un deterrente a rendere disponibile le proprie abitazioni e, dall'altro, semmai a utilizzarle per le locazioni brevi turistiche.

Fig. 9 – Italiani convinti che locare ai turisti case tramite piattaforme web sia oggi il modo migliore per generare reddito, per reddito familiare (val. %)



Fonte: indagine Censis, 2025

5.2.3. Soluzioni proposte

Il punto di vista degli italiani può sorprendere per cautela e capacità di vedere la costellazione di interessi in gioco nelle dinamiche del mercato per locazioni brevi per turisti gestiti tramite le piattaforme digitali.

È però ormai evidente la necessità di intervenire rispetto alle dinamiche spontanee del mercato, per correggerne le diseconomie esterne che tendono ad ampliarsi con il rischio che siano nettamente maggiori delle economie esterne.

Come rilevato, molte sono le proposte in campo in Italia e anche in altri paesi dove le problematiche sono spesso ancor più gravi delle pur non facili situazioni delle città turistiche italiane.

Divisiva resta la proposta che da tempo viene avanzata relativamente all'incremento dell'aliquota della cedolare secca su uno degli immobili, ad esempio dal 21 al 26%. Si tratta di un meccanismo di penalizzazione fiscale che suscita non poche controversie, poiché potrebbe anche generare un danno per tanti piccoli proprietari che, impauriti dai rischi delle locazioni di lungo periodo, hanno trovato nel mercato turistico finalmente una modalità efficace di mettere a reddito gli immobili di proprietà, contribuendo peraltro a creare un vero e proprio settore economico con un indotto di servizi e una creazione di occupazione aggiuntiva che non può essere sottaciuta.

Le contraddizioni relative alle locazioni brevi per finalità turistiche non sono esclusivamente italiane, poiché esercitano i loro effetti dirompenti in tante località della Ue.

Quest'ultima è impegnata nell'elaborazione del *primo piano europeo per la casa accessibile* la cui adozione è prevista per il prossimo anno e che vuole dare risposte concrete alla *crisi dell'abitare*.

Tra le priorità del nuovo piano un posto significativo lo occupano le problematiche relative alle locazioni brevi per finalità turistiche, considerate a livello Ue come una delle cause strutturali dell'aumento dei canoni di locazione e della riduzione dell'offerta abitativa per i residenti.

6. EFFICIENTAMENTO ENERGETICO

6.1. Un recap

Nel maggio del 2024 la Ue ha promulgato la Direttiva EPBD (Energy Performance of Buildings Directive), nota come Direttiva *Casa Green* che, inserita nel più ampio orizzonte del Green Deal europeo, avrebbe la finalità di contribuire a migliorare le prestazioni energetiche degli edifici, in particolare con la riduzione delle emissioni di gas serra.

È un insieme di provvedimenti dalle implicazioni concrete con obiettivo la riduzione dell'impatto ecologico del settore edilizio.

L'Ue, infatti, vuol raggiungere un parco immobiliare a emissioni zero, imponendo che:

- gli edifici pubblici di nuova costruzione siano a impatto zero dal 2028;
- gli edifici in generale lo siano dal 2030;
- il patrimonio immobiliare in essere dovrà invece raggiungere la neutralità climatica entro il 2050.

Per ottenere questo obiettivo la Direttiva ha fissato che:

- dal 2025 non è più possibile usufruire di incentivi per le caldaie a combustibili fossili;
- dal 2040 gli impianti termici con generatori di calore a combustibili fossili saranno vietati, mentre resteranno incentivabili i sistemi di riscaldamento ibridi (caldaie e pompe di calore).

Un piano ampio, articolato e a ritmo non certo blando, di trasformazione del patrimonio edilizio con evidenti costi in carico alle famiglie.

L'efficientamento energetico degli edifici, infatti, richiede un impegno attuale di spesa consistente da parte delle famiglie anche se, poi, nel lungo periodo gli investimenti dovrebbero generare risparmi consistenti a beneficio dei budget familiari e impatti positivi per la lotta al riscaldamento globale.

6.2. Il paradosso dell'efficientamento energetico

Dal dopo Covid in avanti si è registrato un rialzo molto consistente dei costi dell'energia che hanno raggiunto picchi notevoli per i budget familiari, imponendo un ripensamento della gestione nelle famiglie dei consumi energetici.

Un indicatore indiretto è quello relativo alla dinamica dei prezzi, poiché l'indice nazionale dei prezzi al consumo tra il 2021 il 2024 è aumentato del 15,4%, mentre quello per l'energia del +46,9%.

Evidente la dinamica crescente dei costi per l'energia, tanto che a partire dalla fine dell'emergenza Covid e dall'inizio della guerra in Ucraina c'è stata una crescita dell'attenzione degli italiani a modificare la gestione di consumi e spese per l'energia. Lo choc delle bollette ha stimolato un approccio più consapevole, cauto, attento a contenere e, se possibile, ottimizzare i consumi.

Oltre all'adozione di una molteplicità di comportamenti micro di oculato consumo dell'energia, gli italiani hanno prestato crescente attenzione alle scelte che nel lungo periodo consentirebbero di ridurre i consumi e quindi la spesa per bollette.

Questa nuova più cauta e consapevole cultura sociale dell'energia si deve misurare con i vincoli economici che poi determinano la capacità concreta delle famiglie di finanziare gli investimenti di efficientamento energetico.

In generale, quindi, la voglia di consumare meno e meglio degli italiani oggi ha bisogno di una base finanziaria consistente per promuovere interventi di efficientamento energetico che, poi, consentiranno notevoli abbattimenti di consumi e spese.

È solo attraverso investimenti significativi in nuovi dispositivi e tecnologie relative al riscaldamento, ai climatizzatori, all'eventuale involucro dell'edificio fino all'estremo della partecipazione a forme di autoproduzione e autoconsumo che le famiglie riusciranno a generare risparmi energetici permanenti con un andamento della spesa nettamente inferiore.

6.3. I dati

6.3.1. La pressione sui budget familiari

Per il 76,9% degli italiani le bollette dell'energia pesano troppo sul budget familiare, il 19,1% non condivide questa affermazione e un ulteriore 4% non ha una opinione precisa in merito (**fig. 10**).

Sono dati che confermano come l'energia sia oggi una delle componenti di spesa più gravose per le famiglie dai budget già sotto stress.

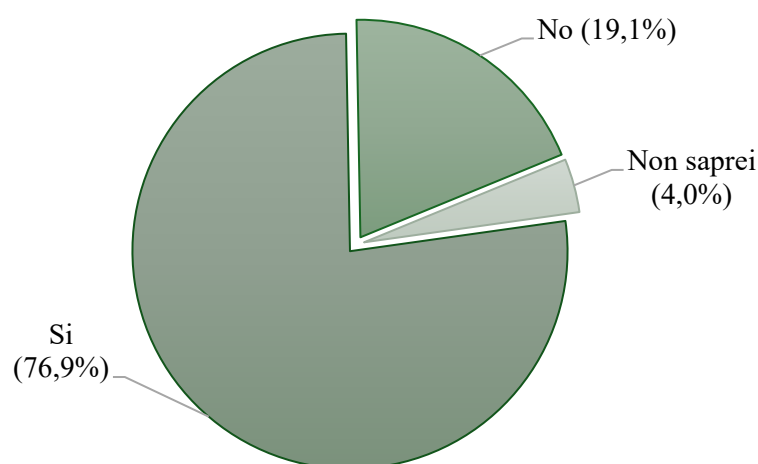
Segnalano come rilevante il peso delle bollette energetiche sul budget familiare:

- l'81,7% dei redditi bassi, l'83,4% dei medio bassi, il 70,9% dei medio alti e il 59,7% dei redditi alti;

- il 68,8% dei residenti nel Nord Ovest, il 76,6% nel Nord Est, il 79,2% nel Centro e l'82,4% nel Sud e Isole;
- il 67,4% dei giovani, il 78,5% degli adulti e l'81,1% degli anziani.

Il caro energia colpisce di più gli anziani, i residenti nel meridione e i redditi bassi, ma genera comunque difficoltà anche per famiglie con redditi un po' più alti.

Fig. 10 – Italiani per i quali le bollette dell'energia pesano troppo sul budget familiare (val. %)



Fonte: indagine Censis, 2025

6.3.2. Case green: un investimento per il futuro

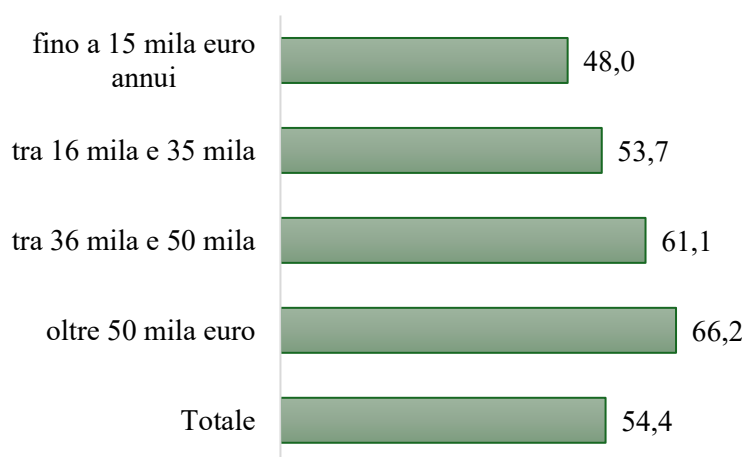
Il 54,4% degli italiani si dichiara disposto a spendere per rendere la propria casa più *green*, il 36,2% non si mostra invece disponibile e il 9,4% è indeciso (fig. 11).

I dati mostrano una propensione a coinvolgersi in un percorso di trasformazione green della propria abitazione che è ascrivibile alla nuova consapevolezza che un approccio green può generare risparmio economico. Sono disposti a investire nell'efficientamento energetico della propria abitazione:

- il 48% dei redditi bassi, il 53,7% dei medio bassi, il 61,1% dei medio alti e il 66,2% dei redditi alti;
- il 58,3% dei giovani, il 53,1% degli adulti e il 53,7% degli anziani;
- il 50,8% dei residenti nel Nord Ovest, il 60,3% nel Nord Est, il 53,7% nel Centro e il 54,2% nel Sud e Isole.

Un consenso trasversale, anche se condizionato dalla disponibilità economica delle famiglie.

Fig. 11 – Italiani disposti a investire nell’efficientamento energetico della propria abitazione, per reddito familiare (val. %)



Fonte: indagine Censis, 2025

La gran parte degli italiani è convinta che le sostenibilità, ambientale ed economica, possono muoversi in parallelo nella stessa direzione e, per questo, sono pronti a investire. Propensione minore mostrano le famiglie a più basso reddito, per le quali il peso relativo degli investimenti da finanziare è più alto e gravoso.

Trova conferma che solo un impegno consistente di risorse pubbliche a supporto delle scelte di efficientamento energetico e di trasformazione *green* degli edifici potrà rendere la transizione verso la sostenibilità non una punizione per le persone con minori disponibilità economiche o, addirittura, un ulteriore aspetto di ampliamento delle disparità sociali.

Peraltro, se agevolazioni e benefici fiscali sulla casa saranno ancorati al grado di coinvolgimento nella transizione alla sostenibilità, è evidente il rischio di generare intorno alla casa un processo socialmente regressivo che rischia di far percepire alle famiglie meno abbienti la sostenibilità come un privilegio da cui sono escluse e che le penalizza.

In ogni caso, più in generale, colpisce che i nuovi orientamenti socio-politici globali segnati da un crescente scetticismo verso le tematiche di lotta al cambiamento climatico e ambientale non sono entrati nel *mainstream* della società italiana, che invece mostra una persistente propensione a coinvolgersi in iniziative di efficientamento energetico.

Al fondo di questa propensione a coinvolgersi in investimenti per la transizione energetica relativamente alle proprie abitazioni ci sono motivazioni economiche, che non si risolvono solo nella possibilità di ridurre consumi e spese per l'energia. Infatti, per l'82,6% degli italiani la *casa green* ha un valore economico maggiore. Idea condivisa:

- dal 73% dei redditi bassi, l'82,1% medio bassi, il 90,2% medi alti e il 91,7% alti;
- l'85,7% dei giovani, l'82,2% degli adulti e l'81% degli anziani.

Investire in green per gli italiani è un modo per potenziare il valore di mercato della propria abitazione. Quindi, l'efficientamento energetico per gli italiani unisce all'impatto a livello ambientale una componente più strutturale di tipo economico legata al rialzo del valore della loro abitazione.

In questo senso, per tanti italiani investire in efficientamento energetico e nella riduzione dell'impronta ecologica della propria abitazione è un modo per investire sul proprio futuro.

6.3.3. SOS antiburocrazia

L'intenzionalità espressa dagli italiani per l'investimento *in energy saving* per materializzarsi ha bisogno di condizioni di contesto appropriate. A questo proposito, emergono criticità significative per le famiglie poiché, ad esempio, rilevano che non è semplice avviarsi su un sentiero di efficientamento energetico.

L'83,3% degli italiani, infatti, ritiene che gli incentivi pubblici per la casa *green* siano troppo complicati e poco accessibili (**fig. 12**). Parere condiviso dal:

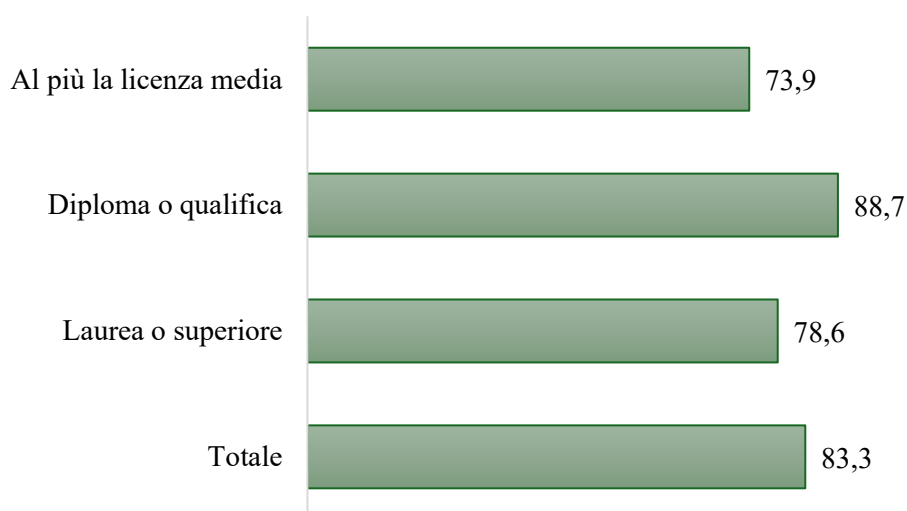
- dal 73,9% di chi ha al più la licenza media, dall'88,7% dei diplomati e dal 78,6% dei laureati;

- 79% dei giovani, dall'86,3% degli adulti e dall'81% degli anziani.

A ritenere che l'accesso agli incentivi pubblici sia troppo complicato sono in misura maggiore gli adulti e i diplomati, a dimostrazione che non basta un più alto capitale culturale per districarsi nei meandri burocratico amministrativi.

Sarebbe fondamentale il ruolo di intermediari in grado di accompagnare i cittadini nei percorsi di accesso a incentivi e benefici, tagliandone i tempi e stimolando le persone a intraprendere con impegno il sentiero dell'efficientamento energetico.

Fig. 12 – Italiani che ritengono troppo complicati e poco accessibili gli incentivi pubblici per la casa *green*, per titolo di studio (val. %)



Fonte: indagine Censis, 2025

6.4. Consapevolezze

I dati sul punto di vista degli italiani relativamente ai diversi aspetti dell'efficientamento energetico evidenziano:

- una consolidata consapevolezza sull'importanza di investire nell'efficientamento energetico, poiché contribuisce alla sostenibilità

- ambientale, innalza il valore del proprio immobile e consente di ridurre la spesa nel lungo periodo;
- una diffusa difficoltà nell'affrontare gli iter burocratici necessari per avviare la transizione verso una casa più *green*. L'intenzionalità positiva verso l'investimento green è ostacolata materialmente dalla complessità procedurale di accesso.

Ecco perché la maggioranza degli italiani, favorevole ad investire per rendere più *green* la propria abitazione, oltre al supporto economico si aspetta forme di affiancamento per fluidificare il cammino nel sentiero burocratico.

Sul piano sistemico poi diventa vitale costruire un mix di fonti d'energia in cui siano ben presenti quelle rinnovabili poiché consentirebbe di ridurre la dipendenza dall'estero, garantendo approvvigionamenti e prezzi in linea con le aspettative della domanda interna, dando anche un contributo alla lotta al riscaldamento globale.

Una transizione energetica attiva è fondamentale per la costruzione della sovranità italiana e, al contempo, la promozione della riqualificazione green degli edifici ha ricadute socioeconomiche importanti, sulla creazione di valore aggiunto e buona occupazione nel settore delle costruzioni.

7. LA CASA OGGI

7.1. Molto di più

Sono state largamente affrontate nelle precedenti edizioni del presente Rapporto le tante e diverse funzioni sociali e culturali della casa per gli italiani.

Negli anni più recenti, poi, si è diffusa la percezione della sua evoluzione da luogo dell'abitare a spazio multifunzionale, che integra dimensioni diverse della vita quotidiana.

Ecco quel che pensa l'81,3% degli italiani che vive la propria abitazione come uno spazio di lavoro, convivialità, fitness, dove allenarsi e prendersi cura di sé, in pratica come uno spazio multifunzionale. Concezione che condividono:

- l'85% dei giovani, il 79,7% degli adulti, l'81,4% degli anziani;
- l'81,6% dei redditi bassi, il 79,3% dei medio bassi, l'82,4% dei medio alti e l'82,2% dei redditi alti.

I dati confermano un *trend* emerso prepotentemente nel periodo dell'emergenza Covid quando il confinamento obbligatorio in casa impose una ridefinizione degli ambienti interni per renderli funzionali ad una molteplicità di attività, dal lavoro alla socialità familiare alla fitness. I dati indicano che il *trend* si è socialmente consolidato.

Le vite concitate degli italiani trasferite anche all'interno delle mure domestiche, trasforma le case da spazi privati a spazi *aperti* alle esigenze della molteplicità di attività del quotidiano.

7.2. Nuova configurazione della domanda: scenari futuri

La casa oggi è chiamata a trasformarsi assieme all'evolversi della società, riflettendo non solo le tendenze demografiche del nostro Paese, ma anche le necessità delle nuove forme di configurazioni familiari.

Un esempio paradigmatico delle trasformazioni strutturali presenti e future riguarda la tendenza regressiva della demografia del Paese, associata alla rarefazione dei nuovi nati, dei giovani e della popolazione in età attiva, a fronte della proliferazione dei longevi.

Tra 2005 e 2025 la popolazione italiana è cresciuta dell'1,5%, i minorenni sono diminuiti dell'11,5%, i giovani tra i 18 e i 34 anni del 18,6%, mentre gli adulti sono aumentati del 4,8% e gli anziani del 28,8%.

Inoltre, secondo le previsioni demografiche dell'Istat la tendenza sarebbe ancora più intensa: la popolazione complessiva nel 2055 diminuirebbe del 9,9%. E nello specifico con riferimento al 2055 (**tab. 11**):

- le persone con età fino a 17 anni si ridurrebbero del 18,6%;
- i 18-34 anni del -24,7%;
- gli adulti del -21,4%;
- gli anziani invece aumenterebbero del 25,9%.

Tab. 11 - Previsioni sull'andamento della popolazione italiana, per classi di età, 2025-2055 (*) (v.a, val. %, diff. ass. e var. %)

	2025		2055		2025-2055	
	v.a.	val. %	v.a.	val. %	diff. ass.	var. %
Fino a 17 anni	8.764.137	14,9	7.130.118	13,4	-1.634.019	-18,6
18-34 anni	10.421.747	17,7	7.847.970	14,8	-2.573.777	-24,7
35-64 anni	25.175.120	42,7	19.795.599	37,3	-5.379.521	-21,4
65 anni e oltre	14.573.173	24,7	18.340.799	34,5	3.767.626	25,9
Totale	58.934.177	100,0	53.114.482	100,0	-5.819.695	-9,9

(*) Dati al 1° gennaio; previsioni con scenario mediano per gli anni 2035 e 2055

Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

In pratica, nel 2055 si stima una contrazione di 5,8 milioni di persone della popolazione totale, esito del taglio di 1,6 milioni di minori, di -2,6 milioni di 18-34enni e di -5,4 milioni di 35-64enni; e anche, con andamento in controtendenza, di un aumento di 3,8 milioni di persone con almeno 65 anni, in cui si registra +3,4 milioni di individui di 80 anni e oltre e +928 mila di 90enni e più.

Gli effetti delle tendenze demografiche indicate modificheranno in modo radicale i fondamenti del mercato immobiliare, poiché il ridimensionamento della popolazione contrarrebbe la domanda di abitazioni e, in taluni territori, particolarmente colpiti dallo spopolamento si potrebbe avere un rialzo del patrimonio inutilizzato di immobili.

Inoltre, dalle risultanze di un'elaborazione Censis su dati Istat sulle previsioni sull'andamento delle configurazioni familiari residenti in Italia relativamente al periodo 2024-2044 emerge che per il totale delle famiglie l'incremento sarebbe del 2,5%, mentre con riferimento alle singole tipologie familiari si rileva che (**tab. 12**):

- le persone sole aumenterebbero del +12% fino a rappresentare il 40,2% del totale delle famiglie residenti;
- le coppie senza figli del 10,1%, e sarebbero il 21,7% del totale;
- le coppie con figli invece si ridurrebbero del 19,6% diventando il 22,4% del totale;
- le famiglie monogenitoriali aumenterebbero del 9,2% fino a rappresentare l'11,6% del totale;
- le famiglie di altro tipo, come le multi-personali formate da più persone che non costituiscono nucleo e le famiglie con due o più nuclei aumenterebbero del 19% e sarebbero il 4% del totale.

Tab. 12 - Previsioni sull'andamento delle famiglie residenti in Italia, per tipologia, 2024-2044 (1) (v.a. in milioni, val.%, diff. ass. e var. %)

	2024		2044		2024-2044	
	v.a. in milioni	val. %	v.a. in milioni	val. %	diff. ass. in milioni	var. %
Persone sole	9,7	36,8	10,9	40,2	1,2	12,0
Coppie senza figli	5,4	20,2	5,9	21,7	0,5	10,1
Coppie con figli	7,6	28,6	6,1	22,4	-1,5	-19,6
Monogenitoriali	2,9	10,9	3,2	11,6	0,3	9,2
Altro tipo di famiglia (2)	0,9	3,5	1,1	4,0	0,2	19,0
Totale	26,5	100,0	27,1	100,0	0,7	2,5

(1) Dati previsivi al 1° gennaio di ciascun anno

(2) Comprende le famiglie multipersonali (formate da più persone che non costituiscono nucleo) e famiglie con due o più nuclei

Fonte: elaborazione Censis su dati Istat

I dati indicano che nel prossimo ventennio la società sarà connotata dalla presenza prevalente di nuclei familiari sempre più diversificati e soprattutto di dimensioni ridotte. In particolare, si registra un decollo ulteriore delle persone che vivono sole che, appunto, diventeranno la forma familiare più diffusa.

Le previsioni demografiche sono un riferimento importante per l'offerta di abitazioni poiché inevitabilmente la domanda abitativa tenderà a orientarsi verso abitazioni di dimensioni ridotte, più funzionali e in linea con gli stili di vita delle famiglie unipersonali o, comunque, con pochi o senza figli.

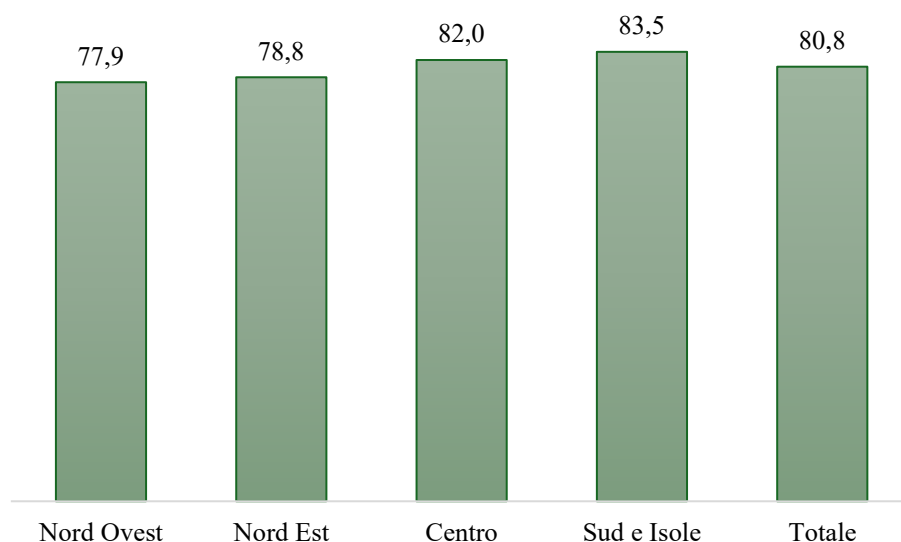
E gli italiani percepiscono il cambiamento in atto, poiché l'80,8% degli italiani ritiene necessario adeguare le case alle nuove famiglie composte soprattutto da single, coppie senza figli e famiglie monogenitoriali (**fig. 13**).

Un'idea condivisa trasversalmente dal:

- 77,9% dei residenti nel Nord Ovest, dal 78,8% nel Nord Est, dall'82% nel Centro e dall'83,5% nel Sud e Isole;
- dal 79,6% dei maschi e dall'81,9% delle femmine;
- dall'80,2% dei giovani, dal 79,5% degli adulti e dall'83,3% degli anziani.

La nuova demografia modificherà le esigenze abitative, imponendo un'evoluzione del contenuto dell'offerta sui mercati immobiliari. È un processo in atto, già visibile con intensità diversa nei vari contesti, di cui gli italiani hanno una notevole consapevolezza sociale.

Fig. 13 – Italiani che ritengono necessario adeguare l'offerta di nuove case alle esigenze di single, coppie senza figli, famiglie monogenitoriali, all'evoluzione sociodemografica, per area geografica (val.%)



Fonte: indagine Censis, 2025

7.3. Una crisi condivisa nella Ue

Le difficoltà del mercato immobiliare, da quello della compravendita a quello della locazione, non sono esclusive del nostro paese, poiché ne sono coinvolte sia le maggiori città europee che numerosi territori dei vari paesi membri.

Sia pure con modalità e intensità diverse, la difficoltà di acquistare un'abitazione o di trovarne una in locazione sono ormai parte della quotidianità complessa di milioni di cittadini europei, dai gruppi sociali più vulnerabili come i disoccupati o le persone a basso reddito agli studenti e lavoratori fuorisede sino a interi segmenti del ceto medio, le cui risorse economiche non sono più adeguate per procedere all'acquisto di un immobile in determinati territori.

Uno degli epicentri sociali della crisi coinvolge i giovani e, più in particolare, gli studenti fuorisede che notoriamente sono alle prese con un rialzo significativo del costo delle locazioni, con conseguenze pesanti sui budget delle famiglie di provenienza o addirittura con l'impossibilità di seguire i corsi universitari nelle sedi desiderate.

In generale, il mercato immobiliare delle città più proiettate verso il globale come Milano in Italia o Parigi, Lisbona, Amsterdam o anche Berlino negli altri paesi della Ue registrano un afflusso significativo di *affluent*, persone in grado di affrontare budget significativi per acquisto o anche per locazione.

Pertanto, oltre al decollo della domanda di locazione breve per finalità turistiche, in queste città globali c'è anche un afflusso significativo di famiglie con altissima capacità di spesa e, anche, di soggetti semplicemente a caccia di investimenti immobiliari.

Porzioni significative di patrimonio immobiliare, spesso di pregio e ubicate nelle aree più centrali o nei quartieri più quotati, escono dall'ordinario circuito della compravendita, per consolidarsi in un circuito riservato a *High-Net-Worth Individual*, persone con alto patrimonio ed elevata capacità di spesa.

Spesso le città coinvolte da questo processo sono le stesse in cui sono concentrate università di pregio, in cui studenti delle diverse localizzazioni ambiscono a entrare.

La verità è che ogni territorio presenta uno specifico mix di cause diversificate che congiurano a rendere il mercato immobiliare ostico per la gran parte dei residenti e dei fuori sede che non dispongono di elevata capacità di spesa.

Non esiste, quindi, una soluzione unica in grado di riattivare nei vari contesti i relativi mercati delle abitazioni.

Occorrono strategie mirate, esito di un'attenta valutazione delle variabili e degli interessi in gioco nel concreto di un determinato territorio, con obiettivo l'espansione dell'offerta e, anche, una sua virtuosa diversificazione in relazione all'articolazione crescente della domanda di abitazioni.

Ogni proposta semplificatrice, dal forzare per via fiscale o addirittura regolatoria i proprietari ad affittare gli immobili, al pensare di poter imbrigliare il mercato della compravendita con regolazioni imposte dall'alto, è destinata ad avere effetti esattamente contrari a quelli auspicati.

7.4. Niente scorciatoie

I contenuti del presente Rapporto consentono di avere un quadro chiaro della complessità estrema delle criticità del mercato immobiliare, da quello della compravendita in particolare della prima casa a quello della locazione. Gli italiani, poi, mostrano notevole consapevolezza di questa alta complessità e rifuggono da soluzioni semplificatorie.

Il caso del mercato delle locazioni è emblematico poiché la crescente demonizzazione delle locazioni brevi per finalità turistiche, che in alcune città europee sta già dando vita a movimenti di massa anche piuttosto aggressivi con relativi scontri tra residenti locali e turisti, non trova ad oggi il consenso della maggioranza degli italiani.

Piuttosto, dalle loro opinioni emerge come, al di là delle compagnie proprietarie o impegnate nella gestione di grandi patrimoni immobiliari, c'è la percezione netta che affittare tramite piattaforme digitali a turisti per brevi periodi costituisca, in fondo, un modo efficace per mettere a reddito una o più case di proprietà.

E lo è tanto più che il mercato delle locazioni lunghe viene percepito come ad alto rischio, poiché è ormai consolidata la convinzione che un inquilino moroso è praticamente inamovibile, con una sorta di esproprio forzoso dell'abitazione che gli è stata affittata.

7.5. Proposte in sintesi

Il IV Rapporto Federproprietà-Censis evidenzia la complessità delle sfide legate al rapporto degli italiani con la casa, dalle modalità di accesso alla proprietà della prima casa alla messa in valore del patrimonio immobiliare per i piccoli proprietari, sino alle criticità che ruotano intorno ai segmenti del mercato delle locazioni.

Quest'ultimo ha assoluto bisogno di essere rivitalizzato, in linea con quanto accaduto in altri momenti della vicenda nazionale. Un efficiente ed efficace mercato delle locazioni, opportunamente equilibrato nelle sue componenti relative agli affitti brevi per turisti e a quelli più stabili per residenti o per studenti o lavoratori fuori sede, è essenziale anche per i piccoli e medi proprietari che nel tempo hanno condensato il proprio risparmio nel mattone e, legittimamente, vorrebbero metterlo a reddito.

La complessità delle problematiche in campo non ammette visioni semplicistiche né soluzioni miracolistiche. La casa è un oggetto socioeconomico complesso, nodo di molteplici interessi tutti legittimi che rinviano ai diversi meccanismi di generazione e distribuzione di opportunità, di reddito e di ricchezza.

E tuttavia non è più rinviabile il tempo delle scelte per evitare il lento degenerare di criticità che, in questa fase, sono ancora risolvibili con scelte appropriate.

Come più volte evidenziato nel Rapporto, non saranno certo interventi edittali, dall'alto, con vere e proprie imposizioni a riattivare e poi garantire il corretto funzionamento del mercato delle locazioni.

Occorre uno sforzo prolungato, anche sul piano regolatorio, per incentivare i comportamenti virtuosi rendendoli economicamente convenienti. A fondamento della riattivazione del mercato delle locazioni non può che esserci la creazione dei presupposti istituzionali e operativi del suo corretto funzionamento.

Pertanto, occorre garantire la tutela della disponibilità dell'immobile per il proprietario, rompendo il circuito vizioso che parte dalla morosità dell'inquilino e arriva ad un esproprio di fatto della proprietà, almeno per i lunghi periodi in cui il conduttore non paga il canone.

Da qui la necessità di valutare con attenzione le proposte, parte delle quali sono anche esposte nel presente Rapporto, che:

- sono orientate ad accelerare i tempi e a rendere più efficienti i meccanismi di tutela della proprietà e di recupero della sua disponibilità nei casi di morosità;
- non rinunciano a valutare le situazioni concrete di disagio socioeconomico e di difficoltà dei locatari nel far fronte al pagamento di canoni, senza però mai scaricare il costo sui singoli proprietari.

C'è poi la problematica più specificamente economica relativa alla competitività della scelta di locare in canone concordato rispetto ai benefici della locazione nel mercato libero. E qui è indispensabile promuovere una fiscalità amica, come un tempo è stato fatto con l'introduzione della cedolare secca addirittura al 10%, particolarmente attrattiva anche rispetto alla, comunque, vantaggiosa tassazione sui i contratti a canone libero.

Occorre assicurare la piccola proprietà di fronte ai rischi associati alla scelta di locare e offrire benefici economici per l'opzione della locazione a canone concordato.

Tanto più che, rispetto al passato anche recente, è arrivato un concorrente ben più agguerrito rappresentato dalla locazione turistica, i cosiddetti affitti brevi che, come evidenziato nel presente Rapporto, si è diffuso rapidamente spiazzando gli impieghi alternativi di quote significative di patrimonio immobiliare, di piccoli proprietari come di grandi gestori.

È evidente che il divario tra canoni concordati e quelli relativi ad altre modalità di locazione degli immobili non può essere enorme oppure compensato in modo molto ridotto dalle agevolazioni fiscali, altrimenti sarà impossibile riportare quote significative di immobili nel segmento della locazione a canone concordato.

Decisivo diventa ripensare la Legge 431/98 adeguando i vari istituti alle nuove condizioni, rimettendo mano e regolazione e dispositivi burocratico-amministrativi che presiedono ai vari tipi di locazione, con attenzione specifica a quelli a canone concordato.

Ecco solo alcune iniziative funzionali ad espandere l'offerta di abitazioni in locazione e in particolare quelli a canone concordato, essenziali per garantire a gruppi sociali più fragili sul piano economico l'accesso a soluzioni abitative sostenibili.

In generale, non è una forzatura rilevare che sarebbe sufficiente leggere con attenzione i risultati del presente Rapporto per focalizzare lo stato dell'arte della relazione tra italiani e casa, così come basterebbe ascoltare le proposte degli attori collettivi del settore per individuare punti decisivi di un'*Agenda del fare* capace, ad esempio, di risvegliare il mercato degli affitti non turistici in Italia.

