

QEI

PERIODICO SEMESTRALE

Quaderni

DI ECONOMIA IMMOBILIARE

Edizione Speciale

42 | 2026

RAPPORTO SUL MERCATO NAZIONALE DELLE LOCAZIONI RESIDENZIALI

 **Tecnoborsa**
Organizzazione del Sistema delle Camere di Commercio
per lo Sviluppo e la Regolazione dell'Economia Immobiliare



Con il contributo

 **Camera di Commercio
Roma**



QEI

Home is where one starts from

(T.S.Eliot)

4 2 | 2 0 2 6

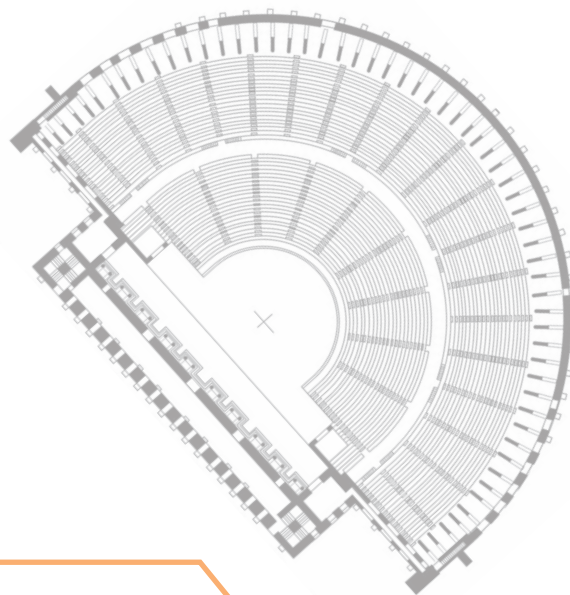
EDIZIONE SPECIALE - ANNO XXIII



*Ogni diritto è riservato.
La riproduzione degli articoli, anche parziale,
è permessa solamente citando la fonte.
Tecnoborsa e gli autori della presente
pubblicazione non possono assumere alcuna
responsabilità conseguente a perdite subite
da terzi in quanto derivate dall'uso o dal mancato
uso dei testi o del materiale ivi contenuto.
Tecnoborsa è a disposizione per eventuali diritti
di terzi.*

**Direzione, redazione e amministrazione
Tecnoborsa S.C.p.A.**

Viale delle Terme di Caracalla, 69/71
00153 Roma
Telefono (+39) 0657300710
info@tecnoborsa.com
www.tecnoborsa.com



Impaginazione: Tipografare



Tecnoborsa

Tecnoborsa è una società consortile per azioni impegnata nello sviluppo del mercato immobiliare attraverso lo creazione di sistemi, strumenti e linee guida che favoriscano l'interazione di tutti i soggetti del settore. L'azionariato è riconducibile in modo prevalente al sistema delle Camere di Commercio che detengono la maggioranza assoluta del capitale sociale.

In linea con la propria missione istituzionale e per consolidare le funzioni di analisi e approfondimento, Tecnoborsa opera con un proprio Centro Studi sull'Economia Immobiliare che cura la rilevazione, l'elaborazione e la diffusione di dati utili per la pianificazione e l'attuazione di scelte nella sfera della politica economica, urbanistico-edilizia, creditizia e fiscale.

Tra le attività sviluppate da Tecnoborsa attraverso il proprio Centro Studi, l'Indagine annuale sul mercato

immobiliare e le famiglie italiane e la partecipazione al Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia con Banca d'Italia ed Agenzia delle Entrate. Con il proprio "Codice delle Valutazioni Immobiliari - Italian Property Valuation Standard", considerato standard di riferimento per gli operatori del settore e attraverso i QEI - Quaderni di Economia Immobiliare, Tecnoborsa offre un qualificato contributo tecnico al confronto culturale sul tema immobiliare, anche a livello internazionale.

Borsa Immobiliare di Roma

Alcuni decenni or sono la Camera di Commercio di Roma ha promosso l'attivazione della Borsa Immobiliare quale sistema di servizi per lo sviluppo e la trasparenza del mercato locale, affidandone

in seguito la gestione a **Tecnoborsa** per favorire la possibilità di fare rete con altri territori attraverso le Camere di Commercio interessate, promuovendo così valori e strumenti della Borsa stessa. Di particolare rilievo tra le attività di Borsa, la realizzazione del Listino ufficiale per divulgare le quotazioni di mercato rilevate da un comitato tecnico, attraverso una metodologia oggettiva e validata da terzi.

Gli agenti che fanno parte del sistema Borsa scelgono di operare secondo prassi e regolamenti in cui centrale è la qualità nelle diverse declinazioni. Ogni agente della **Borsa Immobiliare di Roma** punta ad un costante accrescimento dei propri standard professionali, privilegiando un approccio al mercato ed alla interazione con il cliente orientato alla massima trasparenza e attenzione attraverso la cura dei bisogni espressi, cercando di intercettare ed anticipare anche quelli non ancora manifestati.



Sommario

Presentazione 8

I. RAPPORTO SUL MERCATO NAZIONALE DELLE LOCAZIONI RESIDENZIALI

1. Obiettivi e struttura del rapporto 11

2. Quale modello 11

2.1 Innovare nella lentezza 11

2.2 La transizione culturale..... 12

2.3 La governance..... 14

3. Lo scenario 16

3.1 Le dinamiche strutturali con le quali confrontarsi 16

3.2 La scelta di una casa –
il punto di vista della domanda 33

3.3 La scelta di locare una casa –
il punto di vista della proprietà 41

II. I RISULTATI PIÙ RILEVANTI

1. Cosa emerge 46
2. Cosa fare 46





a cura di Valter Giammaria
Presidente Tecnoborsa

Presentazione

In questa pubblicazione ci è sembrato utile, successivamente alla realizzazione dello studio che ha analizzato venti anni di indagini sul mercato residenziale nazionale e romano pubblicato nel nostro precedente Quaderno di Economia Immobiliare-QEI, soffermarci sul tema locazioni.

L'affermarsi delle piattaforme digitali destinate all'utilizzo temporaneo del patrimonio edilizio collegato al vero e proprio boom della domanda turistica a Roma e nelle principali città d'arte italiane, ha determinato ripercussioni negli equilibri fra domanda e offerta in locazione, ma anche nella propensione agli investimenti immobiliari. In molti contesti la corsa agli affitti rende complicata la ricerca di una soluzione abitativa per quanti ne hanno necessità per un periodo più lungo del mordi-e-fuggi da turista.

L'offerta abitativa non riesce a tenere il passo con la domanda, soprattutto nelle aree urbane ad alta pressione e l'Unione europea ha già avviato un percorso con il proprio Piano Casa per offrire agli Stati membri una cornice più chiara per strutturare possibili interventi. Di recente è stata preannunciata una prossima iniziativa legislativa anche sul tema locazioni brevi che invece di mettere paletti dovrebbe consentire agli Stati (e quindi alle città interessate) attraverso il criterio della proporzionalità, di regolare in base alle

caratteristiche e alle esigenze dei diversi territori, l'equilibrio tra quanti affittano in modo non professionale, per integrare il proprio reddito, gli host professionali e il settore ricettivo tradizionale.

Già in una nostra recente indagine- La casa ideale delle famiglie romane- era emerso il fatto che spesso al sogno della casa si rinuncia, non solo per scelta propria ma perché non è economicamente realizzabile. Lo studio evidenziava infatti come l'affitto, che nel nostro Paese interessa una famiglia su quattro, riguardasse più intensamente i segmenti estremi della domanda: sotto il profilo socio-economico i livelli alti e medio-alti e quelli medio-bassi e bassi e, anche, come generazione i segmenti più giovani o più anziani. In più, la generazione Z quella dei cosiddetti nativi digitali, sembra preferire l'affitto all'acquisto, non solo per un ingresso ritardato al mondo del lavoro e alla conseguente difficoltà di accesso ai mutui, ma anche per una maggiore propensione alla mobilità sul territorio per motivi di studio e di lavoro, aumento delle convivenze e delle separazioni.

Nella consapevolezza che la questione abitativa costituisca una condizione complementare all'efficienza di settori fondamentali per il futuro del Paese, quali l'alta formazione universitaria (è il caso delle residenze universitarie) o per la mobilità del lavoro, o ancora per particolari comparti dell'economia come l'agricoltura

(interessata per la sistemazione degli stagionali) speriamo di offrire con questo Rapporto uno strumento di conoscenza e di analisi perché le “politiche per la casa” rischiano, senza una visione più complessiva, il condizionamento che deriva dall'inseguire le emergenze con uno sforzo che esaurisce le risorse economiche e cancella lo spazio per l'innovazione.

Ciò senza contare l'impatto delle politiche sociali che ripropongono una nuova attenzione per un *welfare* abitativo da parte delle autorità pubbliche, con il coinvolgimento dei privati. Nel prossimo quadro finanziario pluriennale UE 2028-2034, l'edilizia sociale e l'abitazione accessibile diventeranno uno degli obiettivi specifici dei piani di partenariato nazionali e regionali.

Intorno all'abitare, quindi, si sviluppa un'ampia gamma di interessi che spaziano dalla propensione all'investimento al desiderio di miglioramento residenziale per giungere alle problematiche sociali.

Resta così confermata **la centralità della casa nella vita quotidiana delle famiglie, nella struttura delle città e nell'economia del settore immobiliare e l'impegno di Tecnoborsa per offrire strumenti di analisi ed approfondimento che favoriscano lo sviluppo del sistema Paese.**



I. RAPPORTO SUL MERCATO NAZIONALE DELLE LOCAZIONI RESIDENZIALI

1. OBIETTIVI E STRUTTURA DEL RAPPORTO

Questo rapporto propone una lettura delle dinamiche strutturali del mercato immobiliare italiano, valorizzando il patrimonio conoscitivo di Tecnoborsa, integrato da approfondimenti sostenuti dall'analisi di dati e informazioni ricavati da fonti diverse.

Il *focus* del lavoro è quello di andare in profondità su uno specifico segmento del mercato, quello delle locazioni. Questa scelta è derivata dalla constatazione che, rispetto alle dinamiche, più conosciute, del mercato delle compravendite di alloggi residenziali, sembra che in questo segmento di mercato si stiano sviluppando modelli relativamente nuovi, se non innovativi.

Tuttavia, il percorso di analisi e, conseguentemente, l'interpretazione delle evidenze che ne emergono hanno dovuto mantenere uno spettro di attenzione più ampio: il mercato immobiliare, nel perimetro che consideriamo, risponde a un modello evolutivo integrato e come tale va letto.

La struttura del rapporto è articolata su due livelli:

- la sezione 2 ha un taglio eminentemente interpretativo. È qui che, partendo dal percorso di analisi e dai suoi risultati: (i) si offre una lettura che tenta di individuare le componenti di continuità e di innovazione che caratterizzano il mercato e il suo modello di funzionamento; (ii) si ipotizzano le azioni, sempre in forma di ipotesi esplorative, che ne possono favorire una maturazione in una direzione virtuosa dal punto di vista della qualità del prodotto e di una sostenibilità economica positiva e premiante;
- la sezione 3 (Lo scenario) dà conto del percorso di analisi. Il suo profilo risponde a una logica che:
 - parte da un quadro di riferimento europeo, che permette di evidenziare le prime specificità e originalità del modello italiano, ma anche le omogeneità rispetto ad altre realtà all'interno di quello che oggi va considerato il nostro mercato interno;
 - approfondisce successivamente il rapporto tra le due componenti del mercato, acquisto/affitto, leggendo i *trend* storici e cercando

di individuare le leve strutturali che ne determinano le dinamiche di medio periodo;

- esamina i dati relativi ai comportamenti della domanda, al fine di individuare le trasformazioni che tendono a modificarne dinamicamente la segmentazione, anche allo scopo di individuare gli eventuali fabbisogni di conoscenza mancanti;
- esplora il punto di vista dei proprietari di patrimoni immobiliari privati, al fine di comprendere i fattori che spingono o, viceversa, ostacolano la scelta di locare gli immobili posseduti e gestiti e, tra le diverse forme di locazione, i fattori che orientano la scelta delle diverse opzioni.

2. QUALE MODELLO

2.1 Innovare nella lentezza

Un mercato lento. Questa è l'impressione che, con maggior grado di sinteticità, suggerisce l'analisi proposta da questo rapporto. Non è un giudizio e non è un'immagine necessariamente negativa.

Perciò questa tesi va meglio esposta e spiegata. **La casa**, che la si voglia acquistare o locare, **è un mercato lento perché:**

- **è fortemente condizionato dalle dinamiche culturali che caratterizzano la domanda.** Chi sceglie la casa è una persona o un gruppo di persone e, come tale, nelle sue scelte esprime la cultura personale, del proprio gruppo di riferimento e dei relativi cicli di vita: le determinanti della scelta, di questa scelta, sono le relazioni sociali, condizionate certamente da fatti economici, che pongono dei limiti alla capacità di investimento, ma che hanno un valore in sé. In una casa si vivono relazioni principalmente private e su questo piano le trasformazioni sociali sono naturalmente lente. La casa non è una moda: si farebbe un significativo errore nell'interpretare questo mercato con i criteri che abitualmente si adottano per leggere altri mercati. Una vicinanza si potrà trovare nella scelta, ad esempio, dell'arredamento, ma la casa è raramente un prodotto nuovo che si disegna in modo del tutto originale. Lo può essere in singoli casi (ad esempio, una casa singola affidata alle mani di un architetto), ma in generale è la tessera di un mosaico urbanistico-sociale che a sua volta ha una storia e si evolve con naturale lentezza, al netto di eventi drammatici;

• dipende in modo significativo da scelte politico-amministrative.

La forma che assume l'abitare (l'assetto urbanistico, i regolamenti edilizi, i modelli di incentivazione, le politiche industriali che incidono sulle filiere produttive) è un prodotto socio-politico: è un'intenzione collettiva. Questa intenzione può essere più o meno forte, ma, per produrre risultati, deve agire su tempi lunghi, con costanza e, insieme, con flessibilità. È su questo piano che le intenzioni della domanda, necessariamente soggettive, di nucleo familiare, si incontrano con le intenzioni collettive. La dinamica che ne deriva è, nel migliore dei casi, il risultato di un compromesso che:

- dà alle dinamiche culturali che caratterizzano la domanda il modo di evolvere senza strappi, ma anche di esprimere il proprio potenziale di innovazione;
- fa evolvere la forma dell'ambiente abitato migliorando la qualità relazionale della comunità che vi abita. La presenza o l'assenza di azione pubblica non sono indifferenti: un'azione pubblica debole o assente ha un effetto di rallentamento, ma dà anche spazio a dinamiche sociali spontanee che possono peggiorare la forma complessiva dell'ambiente abitato. Rispetto all'azione pubblica a sostegno dell'innovazione tecnologica, che può migliorare l'intensità del ciclo di investimenti e, di conseguenza, accelerare i tempi dei processi, l'intervento pubblico sulla vita delle persone non può (non dovrebbe) forzare dinamiche che hanno una naturale lentezza, ma accompagnarle, comprendendo e valorizzando le spinte innovative ed evitando derive involutive.

Ora, la lentezza del mercato italiano è espressione di un ritmo equilibrato che consente comunque dinamiche evolutive o ci si trova di fronte a una fase che potrebbe essere o diventare involutiva? L'analisi porta a propendere per la seconda ipotesi.

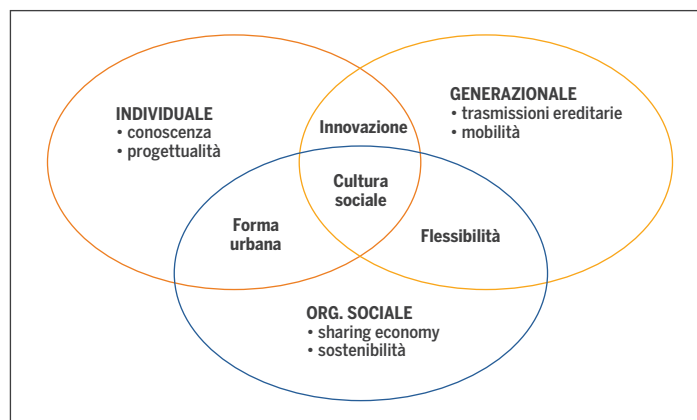
Per corroborarla, occorre esplicitare in forma di (possibile) modello, quanto emerge dall'analisi, i cui risultati vengono esposti al punto successivo del rapporto. A questo fine il modello risulta dalla combinazione di due componenti: (i) quella che formalizza la razionalità implicita nei comportamenti dei soggetti che danno forma al mercato, con particolare attenzione alla domanda; (ii) quella che formalizza il comportamento dei soggetti che hanno responsabilità politico-amministrativa rispetto al mercato.

2.2 La transizione culturale

Lo schema che segue (v. Schema 1) descrive il modello di razionalità che sembra governare i comportamenti degli attori del mercato, a partire dalla domanda, e ne rappresenta le relazioni. Rappresenta l'interazione di tre componenti: (a) il profilo culturale dei soggetti che esprimono la domanda; (b) i meccanismi di trasmissione intergenerazionale della proprietà; (c) i principali *trend* culturali che segnano le transizioni culturali intergenerazionali.

Dal punto di vista che qui consideriamo, il principio che guida i comportamenti di domanda è quello di **mobilità**: da casa a casa, da affitto a proprietà e viceversa, da luogo a luogo o da luogo a più luoghi, per i più diversi motivi. Uno studio della Banca d'Italia¹ registra, dal 2000, un sostanziale arresto della mobilità sociale nel nostro Paese; i risultati potrebbero essere riassunti come segue: la probabilità che un figlio viva una vita non dissimile da quella dei suoi genitori, senza sostanziali modifiche è elevatissima. Il motivo: dei due sistemi che governano la mobilità intergenerazionale, la famiglia e la scuola, il secondo ha smesso di avere effetto. L'analisi contenuta in questo rapporto evidenzia la debolezza dei livelli culturali nel nostro paese e gli effetti che questo fatto determina sui redditi. Gli impatti sulla domanda (qualitativi e quantitativi) sono conseguenti.

Schema 1 - Il modello di mercato



¹ Banca d'Italia - Questioni di Economia e Finanza (Occasional Papers Numero 476 – Dicembre 2018 – “Istruzione, reddito e ricchezza: la persistenza tra generazioni in Italia” - di Luigi Cannari e Giovanni D'Alessio.

Il secondo fattore socio-culturale determinante è costituito dalla demografia. L'Italia registra un significativo calo della natalità, che tenderà a proseguire. Ciò comporta, in termini generazionali, una progressiva **concentrazione** della proprietà immobiliare, per effetto dei passaggi ereditari. Inoltre, l'analisi demografica evidenzia come, in assenza di correttivi, i medesimi passaggi spesso avvengano quando chi eredita si trova in età matura se non anziana. L'effetto combinato è il seguente: patrimoni immobiliari a dimensione e valore potenziale crescenti, in mano a eredi poco competenti e/o in età troppo avanzata per consentire processi di valorizzazione dei medesimi che abbiano qualche respiro.

La lentezza evocata in apertura di questo punto del rapporto assume, per i motivi descritti, una dimensione potenzialmente statico-regressiva. È possibile contrastare questa tendenza? Perché ciò avvenga è necessaria, come vedremo, una azione di carattere politico-amministrativo: una *policy*. Ma, per avere effetto, una politica deve potersi ancorare a dinamiche culturali già presenti e riconosciute, anche se non ancora consolidate.

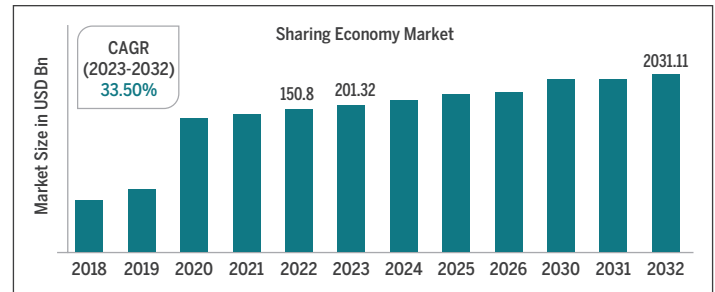
Se si guarda all'organizzazione sociale due fatti nuovi sembrano caratterizzare, a livello mondiale, una transizione culturale che potrebbe consolidarsi nei passaggi generazionali:

- il primo è costituito dall'aspirazione a una maggiore **sostenibilità** della vita del pianeta. Il mercato ha già compreso che questa è una tendenza che è necessario interpretare attivamente;
- il secondo, di più recente acquisizione, è una nuova sensibilità verso la **condivisione** di beni e servizi che, tradizionalmente, erano oggetto di una fruizione individuale. Nel 2022 (v. Fig. 2) il mercato della *Sharing Economy* ha raggiunto una dimensione stimata di 150,8 miliardi di dollari. Si prevede che il settore della *Sharing Economy* crescerà da 201,32 miliardi di dollari nel 2023 a 2031,1 miliardi di dollari entro il 2032, registrando un tasso di crescita annuo composto (CAGR) del 33,50% nel periodo di previsione (2023-2032) (v. Fig. 1).

La segmentazione del mercato globale della *Sharing Economy* (v. Fig. 2), in base all'utente finale, include la Generazione Z, i Millennial, la Generazione X e i Baby Boomer. La Generazione Z ha generato il reddito maggiore. I servizi di noleggio *peer-to-peer*, immersivi e diversi dai tradizionali alloggi e trasporti, sono preferiti dalla Generazione Z

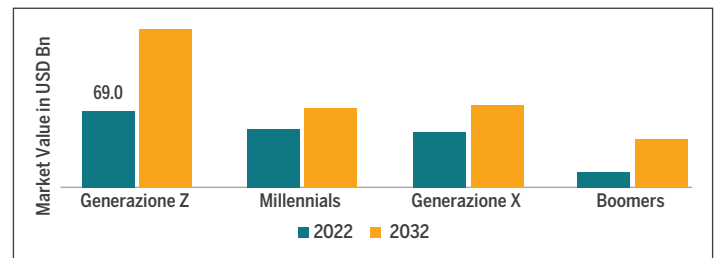
che desidera anche servizi accessibili e sostenibili.

Fig. 1 - Dimensioni del mercato dell'economia della condivisione 2023-2032 (miliardi di dollari)



Fonte: ricerca secondaria, ricerca primaria, database MRFR e revisione degli analisti

Fig. 2 - Mercato dell'economia della condivisione, per utente finale 2022 e 2032 (miliardi di dollari)



Fonte: Ricerca secondaria, Ricerca primaria, Database MRFR e Revisione degli analisti

Sostenibilità e condivisione: due leve che, gestendo attivamente le transizioni generazionali, possono creare spazi per un mercato più dinamico, moderno e attrattivo.

Questo fatto ha un rilievo particolare per il tema centrale di questo rapporto: **come interpretare a far evolvere il mercato delle locazioni**. Va in primo luogo detto che, in assenza di innovazione in quelle che per il momento definiamo come "politiche per la casa", il mercato non si modificherà significativamente, non solo nel breve, ma anche nel medio periodo. Su questo si tornerà nel paragrafo successivo.

Completando i ragionamenti fin qui fatti, i segmenti di mercato sui quali centrare l'attenzione sono, perché permeabili a iniziative innovative:

- le persone mature che stanno uscendo dal mondo del lavoro e, con le libertà e i vincoli che le fasi di seconda maturità e vecchiaia presentano, possono agire in più direzioni di cambiamento;
- gli eredi: quanti dispongono e disporranno, per le inerzie della demografia, di patrimoni crescenti da gestire;
- le generazioni più giovani e più colte, che, anche grazie al contesto familiare in cui vivono, dispongono di strumenti culturali ed economici per immaginare un proprio futuro nel segno della mobilità.

2.3 La governance

Esiste una “politica per la casa”? Le “politiche per la casa” rischiano, senza una visione più complessiva, di essere politiche di inseguimento: si inseguono le emergenze e questo sforzo non solo esaurisce le risorse economiche, ma cancella tendenzialmente lo spazio per l'innovazione.

Ma, questo spazio esiste? O, meglio, potrebbe esistere?

Si tenta qui un esercizio di *policy design*: immaginare un prodotto di *policy* nuovo/innovativo, utilizzando, in modo semplificato ed esemplificativo, metodologie e modi di ragionare derivati dal *design* industriale. Una *policy* come un prodotto *Made in Italy*. **Un prodotto che, come accade nelle economie moderne e avanzate, non punta su un mercato spinto dai bisogni, ma trascinato dai desideri.**

Le politiche per la casa devono sicuramente far fronte ai segmenti di domanda che derivano da condizioni personali e familiari critiche, ma, oggi, devono “risvegliare” il mercato. Non sono le risorse economiche che mancano alle famiglie (basti pensare alle quote importanti di risparmio improduttivo allocate su strumenti di risparmio a redditività negativa), ma lo stimolo a investire (e, qualche volta) le competenze per farlo.

Lo schema che segue (v. Schema 2) formalizza un modello di *policy*; lo scopo è quello (lo ripetiamo: esemplificativo) di passare da una logica fatta di interventi singoli non collegati e guidati dall'urgenza a una razionalità strategica dove gli interventi producono risultati misurabili

li con effetti moltiplicativi determinati dalle loro interazioni.

Questo esercizio punta a disegnare **una politica ispirata a quattro obiettivi associati ai principi individuati: mobilità** (più case nel corso della vita, in armonia con il ciclo di vita individuale e familiare), **concentrazione** (patrimoni gestiti cancellando le posizioni di rendita e sostenendo i cicli di investimento), **sostenibilità** (ambienti di vita dove patrimonio storico – case, centri storici, paesaggio, ecc. - e nuove tecnologie trovino una sintesi originale e unica), **condivisione** (dalla proprietà individuale ai progetti condivisi).

Lo schema propone tre ambiti di *policy*²: (i) competitività (politiche industriali per le filiere casa e ambiente urbano); (ii) competenza (livelli di cultura generale a supporto della domanda; istruzione tecnica a supporto dell'offerta); (iii) reddito (essenzialmente: politica fiscale, che distingue rendita e capitale di rischio incentivando gli investimenti; incentivazione ad accelerare i passaggi intergenerazionali in termini di effettiva disponibilità e possibilità di gestione del patrimonio familiare da parte di eredi più giovani).

Schema 2 - Il modello di governance



Tra i tre ambiti esiste una logica di priorità legata a logiche di catena del valore e di tempi di reattività tra azione pubblica e effetti sul mercato.

Ipotizzando una linea di *policy* che punti ad accelerare le dinamiche

² Il modello proposto è coerente con la struttura logico-strategica del cosiddetto “Rapporto Draghi”.

di un mercato lento e promuovere una sua significativa innovazione, si può pensare a una logica in tre fasi.

1. La prima fase ha l'obiettivo di **accrescere la effettiva possibilità che le generazioni più giovani** e portatrici di una concezione più moderna della gestione dei propri cicli di vita **possano incrementare la loro possibilità di agire** (responsabilmente) **nel mercato**. Ciò, ad esempio, significa una gamma di strumenti che: a) incentivino e supportino le scelte di mobilità per studio e per lavoro sotto il profilo della connessa flessibilità residenziale; b) accelerino, non solo attraverso la leva fiscale, i passaggi patrimoniali quando siano collegati a progetti di investimento.

2. La seconda fase, che può essere avviata in parallelo alla prima, ma che per generare risultati misurabili necessita di tempi più lunghi, ha l'obiettivo di **modernizzare strutturalmente il mercato riorientandolo verso scelte di investimento innovative**. Qui esiste uno spazio significativo per interventi che interessano tutti i segmenti del mercato. Al solo scopo di esempio:

- nell'area dell'intervento finalizzato ad affrontare casi di marginalità si potrebbero ripensare i progetti di *social housing* evitando il più possibile nuove costruzioni a favore di progetti che favoriscano una utilizzazione di abitazioni private non utilizzate con progetti che coinvolgano i proprietari, dando loro garanzie che evitino danni patrimoniali, ma anche le comunità di vicinato per integrare residenzialità, accoglienza, integrazione;

- nell'area della riqualificazione del tessuto urbano, con particolare riferimento alle periferie nate e cresciute in logica speculativa, **è possibile sfruttare il ciclo breve del cemento con progetti di demolizione, riprogettazione, nuova costruzione**. Progetti che recuperino la distinzione tra luoghi delle relazioni di comunità e luoghi di lavoro;

- nell'area vastissima del patrimonio storico (dai grandi e medi centri storici ai borghi) è possibile sviluppare progetti che integrino recupero della storia (rigenerando una consapevolezza aggiornata dell'identità dei luoghi), rifunzionalizzazione, progetti di comunità;

- nell'area, anch'essa grandissima, del recupero ambientale, è possibile integrare le azioni per la qualità fisica dell'ambiente con in-

terventi di restauro paesaggistico: una caratteristica dell'abitare in Italia che l'arte ha trasmesso al mondo e che è stata violata da comportamenti che sono andati nella direzione dello sfruttamento (seppure, in alcuni casi, giustificato).

Una nuova industria dell'abitare che affronta, in un paese dove l'abitare è una esperienza con caratteristiche uniche al mondo, un ciclo di innovazione creativa con capacità di offrire soluzioni di avanguardia al mondo.

3. La terza fase, terza perché deve operare in modo armonico con le precedenti, ha l'obiettivo di **trasformare il tremendo ritardo nei processi formativi e di istruzione, in un caso di successo**. Qui è necessario e urgente operare su due piani:

1) **quello della formazione generale**. Livelli di cultura e competenza quali quelli che oggi registriamo impediscono ogni processo di innovazione e di crescita e, di conseguenza, mettono a rischio l'intero impianto del *welfare*. Qui occorre: (i) portare ai livelli più alti registrati in Europa le percentuali di persone che hanno obbligatoriamente completato un ciclo di studi analogo per lunghezza ai (numerosi) casi di eccellenza europei; (ii) analogamente, portare il numero dei laureati almeno ad allinearsi alla media europea;

2) **quello della formazione professionale**, in particolare quella collegata all'industria dell'abitare.

Qui soluzioni di eccellenza sono presenti ove si è legata una progettazione di qualità dei percorsi formativi alle specificità delle specializzazioni produttive. I casi di eccellenza ci sono e testimoniano che "si può fare"; la loro numerosità è però estremamente limitata. **Una formazione professionale di eccellenza per le filiere dell'abitare può essere un progetto di grande valore**. Esperienze europee che sono andate in questa direzione dimostrano che gli effetti positivi si iniziano ad apprezzare anche nell'arco di pochi anni.

In conclusione: nulla di impossibile. Rimane il fatto che il mercato dell'abitare rimane un mercato che evolve lentamente, ma c'è anche una lentezza ricca di tensione all'innovazione, consapevole di costruire qualcosa di nuovo e di unico. Con una concezione del tempo ana-

loga a quella che ha sostenuto e motivato le grandi realizzazioni che ancora oggi ci riempiono di meraviglia.

3. LO SCENARIO

Abitare in una casa in proprietà o in affitto. In altri termini, la proprietà della casa è ancora la scelta preferenziale delle famiglie italiane o sta affacciandosi una maggiore/diversa propensione verso l'affitto? E poi, l'Italia rappresenta un caso specifico nel panorama europeo?

Domande semplici, ma risposte che, per essere utili, devono confrontarsi con un quadro fenomenologico articolato. Sulle decisioni delle famiglie (anche quando composte da una sola persona, fatto sempre più frequente) sul "dove, come, quando" abitare pesano fattori economici e culturali numerosi, diversamente combinati nella mente dei diversi membri del nucleo che "cerca casa"; ricavare da questa varietà di combinazioni indicazioni di tendenza è un percorso attraverso la complessità, per cogliervi delle razionalità non visibili al primo sguardo.

Il primo passo consiste nel prendere atto dei fatti di carattere "duro": i dati che ci descrivono quanto è conoscibile sulla struttura del mercato (punto 3.1. di questa parte del rapporto). Il secondo, nell'esaminare le componenti soggettive che guidano le scelte (punto 3.2.).

3.1 Le dinamiche strutturali con le quali confrontarsi

Il quadro europeo

Rimanendo ai fatti (v. Tab. 1), **nell'Unione Europea due famiglie su tre vivono in una casa in proprietà; un terzo ha scelto di vivere in affitto.** L'Italia presenta una situazione non distante da questa media: tre famiglie su quattro vivono in una casa di cui sono proprietarie, mentre un quarto vive in affitto. **Il modello europeo base è dunque, in media, vicino a quello italiano.**

Ancora stando ai fatti, un modello più orientato verso l'affitto caratterizza cinque paesi del centro-nord Europa (la Germania, in particolare, presenta un modello nel quale oltre la metà delle famiglie vive in case in affitto); all'estremo opposto si trovano quattro paesi nei quali meno di un decimo delle famiglie vive in case in locazione.

In sostanza, il primo dato da registrare è il **sostanziale allineamen-**

to dell'Italia a uno standard medio europeo; non si tratta di una situazione, sotto questo profilo, particolare. Ancora, rispetto al dato medio, in Europa sono presenti modelli apparentemente molto differenti. Rimanendo sul piano delle osservazioni generali, va detto che la forza del modello proprietario sconta la presenza di un patrimonio immobiliare stratificato, che si è formato nei secoli, che è passato di mano in mano non solo attraverso l'acquisto, ma più semplicemente e frequentemente per eredità. In Europa la storia ha un suo peso. Vedremo, seguendo questo percorso di analisi, che la forma dell'abitare e le scelte che la determinano sono un fatto culturale e le trasformazioni culturali sono lente e procedono quasi esclusivamente per logiche e dinamiche intergenerazionali.

Il profilo del mercato italiano che emerge da questo primo confronto europeo ci dice altre due cose: (i) il numero di persone che vivono in **abitazioni definite "scadenti" (due su dieci) è sensibilmente superiore alla media europea;** (ii) più rilevante è la dinamica dei valori che caratterizzano il mercato. **Il prezzo di vendita: dal 2015 al 2024 in Europa è cresciuto del 48,8%; in Italia del 13,3%, l'incremento più basso in assoluto. Il prezzo dell'affitto: nel medesimo periodo in Europa è cresciuto del 16,6%; in Italia dell'8,2%, ancora l'incremento più modesto, se si esclude il caso della Grecia.**

Le dinamiche europee sono, sotto questo profilo, molto differenziate: più veloci, in generale, nei paesi di più recente ingresso nell'Unione Europea; più lente nei paesi che rappresentano il nucleo storico dell'UE. La differenza tra la velocità della crescita del valore degli immobili che emerge all'atto di una vendita e quella che emerge all'atto della firma di un contratto di locazione giustifica, sempre sul piano generale, la preferenza per la proprietà rispetto all'affitto: comperare sembra un buon investimento.

La dinamica estremamente bassa dei valori del mercato in Italia è un segnale molto forte, che evidenzia una sostanziale debolezza del mercato. Potrebbe essere il risultato di uno squilibrio tra eccesso di offerta rispetto alla domanda e in generale lo è, ma tale squilibrio si può creare per cause molto diverse. Questo percorso di analisi le prenderà in considerazione.

Tab. 1 - Proprietà e affitto in una prospettiva dinamica europea

Quadro di riferimento - Unione Europea							
PAESI	Titolo di godimento (a. 2023)			N. stanze x persona (a. 2023)	Persone che vivono in ab. Scadenti	Valori economici - variazioni	
	proprietà	affitto	totale			prezzi (2015-2025)	affitti (2015-2024)
Unione Europea	69,2%	30,8%	100,0 %	1,6	14,8%	48,8%	16,6%
Austria	54,3%	45,7%	100,0%	1,6	9,1%	64,7%	32,3%
Belgio	71,9%	28,1%	100,0%	2,1	15,7%	43,1%	25,3%
Bulgaria	86,1%	13,9%	100,0%	1,4	11,0%	137,6%	35,7%
Cechia	76,0%	24,0%	100,0%	1,5	6,8%	135,6%	39,1%
Cipro	68,8%	31,2%	100,0%	2,0	39,1%	13,7%	25,1%
Croazia	91,2%	8,8%	100,0%	1,2	9,4%	114,2%	23,9%
Danimarca	60,0%	40,0%	100,0%	1,9	16,8%	48,6%	15,0%
Estonia	80,7%	19,3%	100,0%	1,6	10,2%	115,9%	55,0%
Finlandia	69,2%	30,8%	100,0%	2,0	4,5%	0,0%	17,1%
Francia	63,1%	36,9%	100,0%	1,8	18,0%	26,7%	7,3%
Germania	47,6%	52,4%	100,0%	1,7	12,0%	51,3%	15,5%
Grecia	69,6%	30,4%	100,0%	1,3	12,5%	nd	1,6%
Irlanda	69,4%	30,6%	100,0%	2,0	16,3%	91,8%	65,5%
Italia	75,2%	24,8%	100,0%	1,4	19,6%	13,3%	8,2%
Lettonia	82,8%	17,2%	100,0%	l,l	17,5%	104,3%	21,0%
Lituania	88,8%	11,2%	100,0%	1,6	10,9%	147,7%	75,1%
Lussemburgo	67,6%	32,4%	100,0%	2,2	15,4%	62,3%	12,5%
Malta	74,7%	25,3%	100,0%	2,2	6,1%	69,1%	51,2%
Olanda	69,3%	30,7%	100,0%	2,l	14,8%	110,3%	19,7%
Polcna	87,3%	12,7%	100,0%	l,l	6,0%	113,2%	66,0%
Portogallo	76,0%	24,0%	100,0%	1,7	25,2%	147,0%	29,5%
Romania	95,6%	4,4%	100,0%	1,2	10,0%	61,7%	43,8%
Slovacchia	93,6%	6,4%	100,0%	1,2	4,9%	94,6%	21,5%
Slovenia	75,2%	24,8%	100,0%	1,6	20,8%	101,7%	71,0%
Spagna	75,3%	24,7%	100,0%	2,0	19,7%	72,0%	10,9%
Svezia	64,9%	35,1%	100,0%	1,8	7,1%	32,7%	19,8%
Ungheria	90,5%	9,5%	100,0%	1,6	20,4%	237,5%	86,3%

Fcnte: elaborazioni su dati EUROSTAT

Il quadro italiano – i trend storici

In Italia, nel medio-lungo periodo (2004-2024) la struttura del mercato sembra evolvere con lentezza:

- il rapporto tra affitto e proprietà (v. Tab. 2-3) vede, in media, una lentissima progressione del numero delle famiglie che vivono in abitazioni in affitto;
- rispetto alla relativa stabilità della media, una dinamica più significativa si inizia a osservare nel rapporto tra titolo di godimento e composizione del nucleo familiare. In estrema sintesi:

- le famiglie composte da un solo membro, non solo giovani, sono, nel tempo, più propense a vivere in case in affitto. A questo risultato potrebbe contribuire l'aumento delle famiglie mononucleari, che sono, a loro volta, un mondo articolato: anziani soli, ma anche persone separate, giovani alla loro prima esperienza di indipendenza, ecc.;
- viceversa, man mano che le famiglie si strutturano, soprattutto con la nascita dei figli, si conferma e tende a consolidarsi la preferenza per una casa in proprietà. Non è detto che ciò corrisponda a un acquisto: le dinamiche demografiche portano a un fisiologico aumento della probabilità di poter disporre di una casa in proprietà

Tab. 2 - Il mercato italiano – trend storici di medio periodo (1)

Titolo di godimento dell'abitazione e Tipologia nucleo familiare							
Indicatori	Anni						Dinamica affitti*
	2004			2024			
	affitto	proprietà	totale	affitto	proprietà	totale	
Totale Italia	18,4%	81,6%	100,0%	18,4%	81,6%	100,0%	
Componenti nucleo familiare							
Uno	22,5%	77,5%	100,0%	21,6%	78,4%	100,0%	-
Due	16,7%	83,3%	100,0%	15,2%	84,8%	100,0%	-
Tre	16,5%	83,5%	100,0%	16,1%	83,9%	100,0%	=
Cinque o più	22,4%	77,6%	100,0%	27,8%	72,2%	100,0%	+
Composizione nucleo familiare							
persona sola con meno di 65 anni	28,2%	71,8%	100,0%	31,3%	68,7%	100,0%	+
persona sola con 65 anni o più	16,9%	83,1%	100,0%	10,2%	89,8%	100,0%	-
coppia senza figli con p.r. con meno di 65 anni	15,9%	84,1%	100,0%	17,7%	82,3%	100,0%	+
coppia senza figli con p.r. con 65 anni o più	10,6%	89,4%	100,0%	6,3%	93,7%	100,0%	-
coppia con almeno un figlio minore	18,2%	81,9%	100,1%	21,7%	78,3%	100,0%	+
coppia con figli adulti	12,1%	87,9%	100,0%	10,2%	89,8%	100,0%	-
maggiorenne con almeno un figlio minore	33,1%	66,9%	100,0%	28,9%	71,1%	100,0%	-
maggiorenne con figli adulti	21,5%	78,5%	100,0%	20,1%	79,9%	100,0%	-
altro	23,6%	76,4%	100,0%	25,2%	74,8%	100,0%	-

Legenda: = +/- 0,5%, - - 0,6% e più, + + 0,6% e più

Fonte: elaborazione su dati ISTAT

per via familiare (comodato d'uso o eredità);
 - il caso in controtendenza è costituito dalle famiglie molto numerose (cinque membri o più). In questo segmento, l'unico, la propensione a cercare una casa in affitto tende a crescere. Può essere una scelta alternativa all'acquisto, ma anche una scelta "a tempo": affitto la casa di proprietà di minori dimensioni e, per una fase del-

la vita della famiglia, ne affitto una più adeguata.

- sotto il profilo territoriale, la dinamica positiva delle locazioni, sempre contenuta, si verifica: (i) nelle città di medio-grandi dimensioni delle regioni del nord-ovest; (ii) nelle città medie del nord-est (dove queste strutture costituiscono il profilo distintivo del modello urbano).

Tab. 3 - Il mercato italiano - trend storici di medio periodo (2)

Indicatori	Titolo di godimento dell'abitazione e Tipologia nucleo familiare						Dinamica affitti*
	Anni						
	2004			2024			
	affitto	proprietà	totale	affitto	proprietà	totale	
Totale Italia	18,4%	81,6%	100,0%	18,4%	81,6%	100,0%	
Componenti nucleo familiare							
Uno	22,5%	77,5%	100,0%	21,6%	78,4%	100,0%	-
Due	16,7%	83,3%	100,0%	15,2%	84,8%	100,0%	-
Tre	16,5%	83,5%	100,0%	16,1%	83,9%	100,0%	=
Cinque o più	22,4%	77,6%	100,0%	27,8%	72,2%	100,0%	+
Composizione nucleo familiare							
persona sola con meno di 65 anni	28,2%	71,8%	100,0%	31,3%	68,7%	100,0%	+
persona sola con 65 anni o più	16,9%	83,1%	100,0%	10,2%	89,8%	100,0%	-
coppia senza figli con p.r. con meno di 65 anni	15,9%	84,1%	100,0%	17,7%	82,3%	100,0%	+
coppia senza figli con p.r. con 65 anni o più	10,6%	89,4%	100,0%	6,3%	93,7%	100,0%	-
coppia con almeno un figlio minore	18,2%	81,9%	100,1%	21,7%	78,3%	100,0%	+
coppia con figli adulti	12,1%	87,9%	100,0%	10,2%	89,8%	100,0%	-
maggiorenne con almeno un figlio minore	33,1%	66,9%	100,0%	28,9%	71,1%	100,0%	-
maggiorenne con figli adulti	21,5%	78,5%	100,0%	20,1%	79,9%	100,0%	-
altro	23,6%	76,4%	100,0%	25,2%	74,8%	100,0%	-

Legenda: = +/- 0,5%, - - 0,6% e più, + + 0,6% e più

Fonte: elaborazione su dati ISTAT

Tab. 3 - Il mercato italiano – trend storici di medio periodo (2)

Titolo di godimento dell'abitazione e Area geografica							
Indicatori	Anni						Dinamica affitti*
	2004			2024			
	affitto	proprietà	totale	affitto	proprietà	totale	
Aree territoriali Italia	18,4%	81,6%	100,0%	18,4%	81,6%	100,0%	
Macro aree							
Nord-Ovest	20,9%	79,1%	100,0%	22,1%	77,9%	100,0%	+
Nord-Est	17,1%	82,9%	100,0%	18,6%	81,4%	100,0%	+
Centro	16,3%	83,7%	100,0%	16,1%	80,5%	96,6%	=
Sud	19,9%	80,1%	100,0%	18,1%	81,9%	100,0%	-
Isole	14,8%	85,2%	100,0%	13,0%	87,0%	100,0%	-
Aree metropolitane							
centro	28,4%	71,6%	100,0%	23,7%	76,3%	100,0%	-
periferia	19,0%	81,0%	100,0%	17,6%	82,4%	100,0%	-
Dimensione Comuni							
fino a 2.000 ab.	9,8%	90,2%	100,0%	9,1%	90,9%	100,0%	-
2.001 - 10.000 ab.	12,1%	87,9%	100,0%	14,9%	85,1%	100,0%	+
10.001 - 50.000 ab.	17,5%	82,5%	100,0%	17,9%	82,1%	100,0%	=
50.001 ab. e più	22,2%	77,8%	100,0%	21,9%	78,1%	100,0%	=

Legenda: = +/- 0,5%, - - 0,6% e più, + + 0,6% e più
 Fonte: elaborazione su dati ISTAT

Il quadro italiano – il futuro di medio-lungo termine

Le dinamiche che emergono da questi primi dati sono deboli, ma dicono che l'evoluzione dei fenomeni dipendono da fatti relativi alla struttura sociale e alle sue trasformazioni (v. tabb. 4-5); ciò al netto dell'impatto dei cicli economici, che possono rallentare o accelerare il ritmo delle operazioni, ma non modificarne significativamente la composizione tipologica.

Perciò, la domanda è: "Quale struttura sociale si avrà in Italia in una prospettiva di medio-lungo periodo?". Andando all'essenziale, **due sono i macro fenomeni di maggiore impatto:**

• il primo è costituito dalla **significativa modifica della struttura familiare**. I dati al 1° gennaio 2024 delineano:

- la crescita delle famiglie composte da persone sole, che tenderanno a sfiorare il 40% del totale. Sono, come si è detto, un insieme composto: anziani rimasti soli, giovani che diventano indipendenti, persone di età intermedie che sono sole per motivi diversi (scelta, conseguenza di una separazione/divorzio, morte del coniuge);
- la lenta crescita delle famiglie composte da un genitore con figli, con il fenomeno relativamente nuovo di famiglie composte dal padre e dai suoi figli (+ 32,5% nel periodo), a testimonianza di una

interessante mutazione della figura del padre e, con ogni probabilità, del diritto di famiglia e della sua applicazione in caso di separazione dei coniugi;
 - una lenta ma costante diminuzione delle famiglie “tradizionali” (coppie con e senza figli): dal 48,8% al 42,6% del totale nel periodo considerato. Fenomeno, peraltro, composito: crescono le coppie

senza figli e diminuiscono sensibilmente quelle con figli, come risultato di fattori diversi: invecchiamento (coppie i cui figli sono indipendenti) o scelte relative alla natalità (coppie più giovani che non hanno figli);
 - cresce assai lentamente, ma costantemente, il numero delle famiglie che si formano per unioni diverse;

Tab. 4 - Il mercato italiano - evoluzione di medio-lungo periodo della struttura sociale (1)

TIPOLOGIA	VALORI ASSOLUTI			VALORI PERCENTUALI			VARIAZIONE 2024-2050
	2024	2040	2050	2024	2040	2050	
TOTALE FAMIGLIE	26.478	27.205	26.752	100	100	100	1,0
di cui con almeno un nucleo	16.073	15.662	14.899	60,7	57,6	55,7	-7,3
Coppie senza figli	5.352	5.927	5.667	20,2	21,8	21,2	5,9
Coppie con figli	7.578	6.342	5.734	28,6	23,3	21,4	-24,3
di cui con almeno un figlio <20 anni	4.968	3.993	3.715	18,8	14,7	13,9	-25,2
Madri sole	2.276	2.396	2.413	8,6	8,7	9,0	6,0
di cui con almeno un figlio <20 anni	1.012	1.059	1.137	3,8	3,9	4,3	12,4
Padri soli	618	746	819	2,3	2,7	3,1	32,5
di cui con almeno un figlio <20 anni	223	260	302	0,8	1	1,1	35,4
Famiglie con 2 o più nuclei	249	279	267	0,9	1	1	7,2
di cui senza nuclei	10.405	11.543	11.853	39,3	42,4	44,3	13,9
Persone sole	9.734	10.744	11.005	36,8	39,5	41,1	13,1
di cui maschi	4.458	4.778	4.792	16,8	17,6	17,9	7,5
di cui femmine	5.276	5.967	6.213	19,9	21,9	23,2	17,8
Famiglie multipersonali	672	798	849	2,5	2,9	3,2	26,3

Fonte: elaborazione su dati ISTAT

• il secondo macro fenomeno è quello della **dinamica complessiva della popolazione della composizione della stessa per sesso**. In sintesi: (i) dal 2014 la popolazione italiana è in diminuzione e, da oggi al 2030, assisteremo a un ulteriore calo, per cui in quell’anno si

potrebbe verificare una consistenza complessiva di poco superiore al 2002; (ii) la diminuzione si concentra nella popolazione femminile; questo dato, combinato con l’indice di fertilità, contribuisce a confermare le previsioni sulla struttura familiare.

Tab. 5 - Il mercato italiano - evoluzione di medio-lungo periodo della struttura sociale (2)

Andamento della popolazione												
Indicatori	Anni											
	2002		2014		2024		2030		delta			
	V.A.	V.%	V.A.	V.%	V.A.	V.%	V.A.	V.%	2002-2014	2014-2024	2024-2030	2002-2030
Totale Italia	56.993.270	100,0%	60.345.917	100,0%	58.989.749	100,0%	58.100.000	100,0%	5,9%	-2,2%	-1,5%	1,9%
Sesso												
Maschi	27.588.289	48,4%	29.241.521	48,5%	28.845.987	48,9%	28.469.000	49,0%	6,0%	-1,4%	-1,3%	3,2%
Femmine	29.404.981	51,6%	31.104.396	51,5%	30.143.762	51,1%	29.631.000	51,0%	5,8%	-3,1%	-1,7%	0,8%

Fonte: elaborazione su dati ISTAT

L'analisi antropologica di questi dati ci dice che le scelte culturali (consapevoli o meno) che determinano i fenomeni qui descritti sono stabili nel medio lungo periodo (le transizioni culturali hanno ritmi plurigenerazionali) e solo marginalmente modificabili da interventi pubblici (ad esempio, incentivi per la maternità). Modifiche significative avvengono solo a valle di eventi inaspettati e a forte impatto generale: ad esempio, la fine di una guerra può rilanciare il desiderio di nascite, ma, sempre ad esempio, il sistema di incentivi che il governo cinese ha varato per arginare la denatalità e incentivare la natalità non è riuscito, fino a oggi, a modificare comportamenti che si sono stratificati in decenni di politiche che hanno promosso il contenimento delle nascite e si sono probabilmente stabilizzati in un momento di crescita economica per scelte di investimento delle famiglie volte a migliorare la qualità materiale della vita.

Il quadro italiano - dinamiche sociali e impatto sul mercato

Sul rapporto tra cultura e scelte si tornerà più avanti. Rimanendo sul piano del rapporto tra struttura sociale e mercato, esistono altri indicatori che permettono una analisi ulteriore (v. tab. 6).

In via generale, i dati fin qui esposti trasmettono l'idea di un mercato a dinamica lenta. Questa prima impressione va corroborata, integrata ed eventualmente contraddetta da ulteriori elementi, sempre di carattere strutturale.

In primo luogo il mercato è condizionato dal profilo dell'offerta. Qui i dati ci dicono che:

- sotto il profilo meramente quantitativo sembra esserci un potenziale eccesso di offerta: (i) le abitazioni non occupate sono oltre un quarto del patrimonio complessivo e (ii) le famiglie in media posseggono un 40% di potenziale immobiliare in eccesso rispetto a ciò che utilizzano direttamente;
- questo dato, combinato con la lenta evoluzione demografica e della struttura della famiglia porta a ipotizzare che la dinamica di mercato sarà guidata da logiche qualitative più che quantitative.

Logiche qualitative combinate con stabilità quantitativa determinano una dinamica fortemente legata a fattori culturali e di reddito: entrambi condizionano il profilo qualitativo della domanda (equilibrio/composizione tra scelte acquisto o locazione, livelli di qualità attesa del bene, profilo del contesto ambientale/urbanistico considerato accettabile, ecc.), i primi più dei secondi.

Sotto il profilo culturale ci si limita qui ad analizzare i dati relativi ai livelli di istruzione (v. Tab. 7). Dati rilevanti in un senso molto ampio, ma assolutamente determinanti nella catena del valore che lega competenze a produttività, reddito, consumi, qualità del sistema di *welfare*.

La situazione italiana è, sotto questo profilo, di una evidenza difficilmente contestabile. Lo snodo determinante sta nei livelli di istruzione superiore: questi condizionano i livelli di competenza professionale e la possibilità di accedere alla istruzione universitaria. Sotto questo

Tab. 6 - Il mercato italiano – struttura sociale e impatti sul mercato

Andamento correlato delle abitazioni e delle famiglie																	
Indicatori	Anni																
	2019						2021						delta 2019-2021				
	occupate		non occupate		totale		occupate		non occupate		totale		occupate	non occupate	totale		
	V.A.	V.%	V.A.	V.%	V.A.	V.%	V.A.	V.%	V.A.	V.%	V.A.	V.%					
Abitazioni	25.346.523	72,0%	9.866.399	28,0%	35.212.922	100,0%	25.690.057	72,8%	9.581.772	27,2%	35.271.829	100,0%	1,4%	-2,9%	0,2%		
Famiglie						25.851.122						26.206.246	1,4%				
Abitazioni per famiglia						1,4						1,3	-1,2%				
Abitazioni teoricamente eccedenti rispetto al fabbisogno abitativo						9.361.800,0	26,6%						9.065.583,0	25,7%	-3,2%		

Fonte: elaborazione su dati ISTAT

aspetto l'Italia presenta un profilo critico: alla data del 2024 solo il 66,7% della popolazione compresa tra i 24 e i 65 anni possiede un diploma di scuola superiore, contro una media europea dell'80,4%. Solo Spagna e Portogallo presentano profili inferiori. Tra il 2013 e il 2024 la posizione dell'Italia è passata dal quartultimo posto al terzultimo. Questo primo dato giustifica in larga parte (non completamente) il bassissimo numero di laureati nella popolazione compresa tra i 24 e i 35 anni: sempre alla data del 2024 l'Italia è al penultimo posto in Europa. Anche Spagna e Portogallo hanno *performance* significativamente superiori. L'impatto sul reddito dei livelli di istruzione non è proporzionale (v. Tab. 8). Se dal concetto di istruzione si passa a quello di competenza, su quest'ultimo agisce anche il sistema produttivo. Va anche detto che questa azione non può avere un effetto sostitutivo di una istruzione formale adeguata. Di fatto può rallentare la perdita di produttività e di competitività, ma non arrestarla.

Le dinamiche del reddito sono particolarmente rilevanti. In un arco di tempo significativo (2017-2024), l'Italia presenta, nel quadro europeo, dinamiche che vanno segnalate. In particolare:

- in questo periodo di tempo, si verifica una significativa riduzione delle differenze di reddito tra i 27 Paesi dell'Unione: rispetto alla media europea (100 in numeri indice) si passa da una forchetta 23-184 a una forchetta 37-170. Ciò grazie soprattutto alle *performance* dei Paesi dell'est, quelli entrati più di recente nell'Unione;
- esiste un gruppo di Paesi che fanno parte della compagine "storica" dell'UE che fanno segnare una crescita superiore alla media. Qui troviamo Paesi tradizionalmente "forti" (Olanda, Germania, Austria) che mantengono una capacità di crescita accentuata, ma anche Paesi con una storia di maggiore debolezza che hanno saputo accelerare (Portogallo e Malta) e ridurre la propria distanza dalla media europea, o, comunque, non cedere posizioni;

Tab. 7 - Il mercato italiano - struttura sociale - livelli di istruzione

Livelli di istruzione - Unione Europea							
PAESI	2013		2024		Delta 2013-2024		2024
	secondaria inferiore	secondaria superiore	secondaria inferiore	secondaria superiore	secondaria inferiore	secondaria superiore	laurea
Unione europea	25,3%	74,7%	19,6%	80,4%	-5,7%	5,7%	44,2%
Polonia	9,9%	90,1%	5,2%	94,8%	-4,7%	4,7%	45,7%
Lituania	6,6%	93,4%	5,6%	94,4%	-1,0%	1,0%	58,2%
Cechia	7,2%	92,8%	5,1%	94,3%	-1,5%	1,5%	33,5%
Slovacchia	8,1%	91,9%	6,1%	93,9%	-2,0%	2,0%	37,2%
Lettonia	10,6%	89,4%	9,1%	90,9%	-1,5%	1,5%	45,0%
Croazia	18,2%	81,8%	9,7%	90,3%	-8,5%	8,5%	39,4%
Irlanda	22,9%	77,1%	10,6%	89,4%	-12,3%	12,3%	65,2%
Slovenia	14,5%	85,5%	11,0%	89,0%	-3,5%	3,5%	43,1%
Finlandia	14,1%	85,9%	11,1%	88,9%	-3,0%	3,0%	39,1%
Estonia	9,4%	90,6%	11,2%	88,8%	1,8%	-1,8%	42,7%
Svezia	16,8%	83,2%	11,3%	88,7%	-5,5%	5,5%	54,4%
Ungheria	17,5%	82,5%	11,9%	88,1%	-5,6%	5,6%	32,3%
Bulgaria	18,2%	81,8%	13,1%	86,9%	-5,1%	5,1%	40,5%
Austria	17,0%	83,0%	13,8%	86,2%	-3,2%	3,2%	44,1%
Cipro	21,5%	78,5%	13,9%	86,1%	-7,6%	7,6%	60,1%
Francia	25,0%	75,0%	16,1%	83,9%	-8,9%	8,9%	53,4%
Gennaio	13,3%	86,7%	16,2%	83,8%	2,9%	-2,9%	40,5%
Danimarca	22,1%	77,9%	16,4%	83,6%	-5,1%	5,1%	51,2%
Bdgio	27,2%	72,8%	17,2%	82,8%	-10%	10%	50,7%
Lussemburgo	19,5%	80,5%	17,6%	82,4%	-1,9%	1,9%	63,8%
Grecia	32,8%	67,2%	17,9%	82,1%	-14,9%	14,9%	44,5%
Olanda	24,2%	75,8%	19,2%	80,8%	-5,00%	5,00%	55,1%
Rmania	24,3%	75,7%	19,8%	80,2%	-4,5%	4,5%	23,2%
Malta	58,5%	41,5%	30,2%	69,8%	-28,3%	28,3%	46,9%
Italia	41,8%	58,2%	33,3%	66,7%	-8,5%	8,5%	31,6%
Spagna	44,5%	55,5%	35,1%	64,9%	-9,4%	9,4%	52,6%
Portogallo	60,2%	39,8%	38,5%	61,5%	-21,7%	21,7%	43,2%

Fonte: elaborazione su dati EUROSTAT

Nota: per i livelli di istruzione secondaria si fa riferimento alla popolazione compresa tra i 24 e i 65 anni. Per la laurea si fa riferimento alla popolazione compresa tra i 24 e i 35 anni

• l'Italia staziona nel gruppo dei Paesi che hanno registrato dinamiche di reddito inferiori alla media europea. Qui però convivono situazioni forti (Paesi che hanno posizioni di reddito superiori alla media europea e che hanno avuto performance più lente della media, ma comunque capaci di sostenere una posizione complessivamente robusta) e situazione di debolezza. Tra queste ultime si trova l'Italia. Nel periodo esaminato, la sua distanza dalla media europea è cresciuta e la dinamica di reddito la colloca al terzultimo posto.

I due dati, istruzione e reddito, concorrono a corroborare la tesi di un mercato immobiliare lento e aggiungono elementi che inducono a pensare che anche sul piano delle qualità media delle transazioni economiche (prezzi e *standard* tecnici) ci siano pochi spazi di miglioramento, se non per limitate nicchie.

L'analisi strutturale deve perciò scendere a un livello di maggiore dettaglio. Qui si è scelto, in coerenza con l'obiettivo di questo rapporto, di concentrarsi sul mercato delle locazioni e di inserire una lettura territoriale (v. Tab. 9-11).

La strategia di lettura dei prezzi degli affitti in relazione alla dimensione territoriale ha seguito due piste: una semplicemente gerarchica, che allinea i territori provinciali da quello dove i prezzi sono più alti a quello più basso; una seconda che parte dal territorio letto a scala provinciale e regionale e consente di vedere come i territori si correlano con i livelli di prezzo.

La prima lettura dà risultati in parte scontati: partendo dai livelli più elevati, il territorio si allinea in via generale in una logica nord-sud, ma questa gerarchia assume un profilo molto approssimativo e non è possibile ricavarne una qualche interessante logica interpretativa.

Tab. 8 - Il mercato italiano – struttura sociale – livelli di reddito (3)

Quadro di riferimento - Unione Europea			
PAESI	Reddito - dinamica		
	2017 (UE=100)	2024 (UE=100)	Delta
Unione Europea	100	100	31,3%
Bulgaria	23	37	115,7%
Romania	27	43	109,2%
Lituania	35	54	101,4%
Polonia	40	57	89,4%
Lettonia	35	49	87,2%
Ungheria	36	47	73,0%
Croazia	46	58	68,5%
Cechia	40	47	57,1%
Slovacchia	40	48	57,0%
Slovenia	55	60	43,1%
Portogallo	53	57	42,0%
Olanda	157	162	35,2%
Germania	131	134	34,4%
Austria	138	141	34,3%
Malta	77	77	32,1%
Irlanda	151	156	31,0%
Belgio	124	124	29,9%
Grecia	66	63	25,9%
Cipro	88	82	24,1%
Danimarca	158	148	23,5%
Lussemburgo	184	170	21,9%
Finlandia	137	125	19,7%
Estonia	54	49	18,1%
Francia	120	109	17,7%
Italia	94	84	17,3%
Spagna	93	83	17,3%
Svezia	151	122	6,6%

Fonte: elaborazioni su dati EUROSTAT

Tab. 9 - Il mercato italiano - i prezzi degli affitti (1)

Prezzo affitti - analisi per fascia di prezzo													
Capoluoghi di provincia	Affitto €/mq x mese	Ripartizione geografica					Fascia di prezzo €/mq						
		Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Isole	20,1 e oltre	15,1-20,0	11,1-15,0	9,1-11,0	7,1-9,0	5,6-7,0	fino a 6,0
Milano	23,3												
Firenze	20,7												
Venezia	17,8												
Bologna	17,2												
Roma	16,1												
Como	15,9												
Bolzano-Bozen	15,3												
Napoli	14,7												
Cagliari	13,3												
Monza	12,7												
Siena	12,4												
Verona	12,1												
Treviso	12,0												
Rimini	11,9												
Bergamo	11,8												
Parma	11,7												
Pisa	11,6												
Salerno	11,6												
Trento	11,3												
Bari	11,2												
Ravenna	11,0												
Vicenza	11,0												
Torino	11,0												
Brescia	10,9												
Prato	10,8												
Varese	10,7												
Carrara	10,7												
Pesaro	10,6												
Mestre	10,6												

Prezzo affitti - analisi per fascia di prezzo													
Capoluoghi di provincia	Affitto €/mq x mese	Ripartizione geografica					Fascia di prezzo €/mq						
		Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Isole	20,1 e oltre	15,1-20,0	11,1-15,0	9,1-11,0	7,1-9,0	5,6-7,0	fino a 6,0
Lucca	10,5												
Pavia	10,5												
La Spezia	10,5												
Livorno	10,1												
Lecco	10,0												
Trieste	10,0												
Cesena	9,9												
Reggio Emilia	9,8												
Novara	9,4												
Forlì	9,4												
Grosseto	9,3												
Genova	9,2												
Ferrara	9,2												
Pistoia	9,1												
Trani	9,1												
Savona	9,0												
Latina	9,0												
Ancona	9,0												
Mantova	8,9												
Matera	8,9												
Udine	8,8												
Piacenza	8,7												
Catania	8,7												
Barletta	8,6												
Palermo	8,6												
Siracusa	8,3												
Lecce	8,3												
Perugia	8,3												
Pescara	8,2												
Arezzo	7,9												
Ascoli Piceno	7,9												

Prezzo affitti - analisi per fascia di prezzo													
Capoluoghi di provincia	Affitto €/mq x mese	Ripartizione geografica					Fascia di prezzo €/mq						
		Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Isole	20,1 e oltre	15,1-20,0	11,1-15,0	9,1-11,0	7,1-9,0	5,6-7,0	fino a 6,0
Rovigo	7,9												
Sassari	7,8												
Cremona	7,6												
Caserta	7,5												
Brindisi	7,4												
L'Aquila	7,1												
Asti	7,0												
Viterbo	7,0												
Messina	7,0												
Avellino	6,8												
Frosinone	6,7												
Trapani	6,7												
Foggia	6,6												
Benevento	6,6												
Reggio Calabria	6,4												
Ragusa	6,4												
Catanzaro	6,3												
Campobasso	6,3												
Taranto	6,2												
Potenza	6,1												
Biella	6,0												
Lamezia Terme	6,0												
Agrigento	5,6												
Cosenza	5,6												
Vibo Valentia	5,0												
Caltanissetta	4,9												

Fonte: analisi PEA su dati di fonti diverse - anno 2024

La lettura che parte dal territorio offre spunti analitici più utili:

- si conferma una gerarchia macro-territoriale che: (i) vede in testa le regioni del nord-est; (ii) trova perfettamente allineate le regioni del nord-ovest e del centro Italia; (iii) trova analogamente allineate le regioni del sud e le isole. Un'Italia tripartita, con distanze significative tra le tre parti; è a questo livello che si apprezza l'impatto del livello di competitività dei sistemi economici sul mercato degli affitti, in particolare, ma in modo non esclusivo, sui prezzi;
- ciò significa che esiste una correlazione tra modello di sviluppo e modello del mercato immobiliare. Questa correlazione va analizzata, oltre il livello macro territoriale: (i) a livello regionale, in quanto le Regioni hanno competenza condivisa sulla politica industriale, competenza esclusiva sulla politica turistica, competenza condivisa sulla formazione professionale: possono, in sostanza, intervenire sulla produttività e sulla competitività dei propri sistemi produttivi; (ii) a livello interregionale perché le filiere produttive si sviluppano in logica transterritoriale e ciò comporta (dovrebbe comportare) forme di collaborazione interregionale secondo il principio di sussidiarietà orizzontale. Da questa analisi possono emergere indicazioni, ad esempio, sul rapporto tra economia e mobilità territoriale e tra mobilità e domanda di case in locazione, nelle sue diverse forme;
- a livello regionale si evidenzia una generale differenza, in termini di livello dei prezzi di locazione, tra comune capoluogo di regione e altri comuni. Il motivo è che, nella maggioranza dei casi, nel capoluogo si sommano e concentrano funzioni amministrative, funzioni formative di livello altro e attività economico-produttive. Queste (particolarmente le ultime due) hanno, sui prezzi, un peso maggiore: nel caso di capoluoghi di regione a maggiore vocazione politico-amministrativa e nei quali l'attività produttiva è meno sviluppata, i valori di locazione più elevati si riscontrano in comuni diversi dal capoluogo;
- in generale, i mercati regionali si assestano attorno a un prezzo medio delle locazioni rispetto al quale le variabilità territoriali sono limitate. Con due "eccezioni":
 - la regione Lombardia presenta una ampia variabilità dei prezzi di locazione. A ciò concorre certamente l'ampiezza del territorio re-

gionale e la grande diversificazione delle specializzazioni produttive, ma evidenzia anche che una dinamica di sviluppo economico vivace non corrisponde necessariamente a un mercato delle locazioni dinamico. Questa situazione segnala che il mercato delle locazioni è, al di là dei valori medi dei prezzi, un insieme di specificità territoriali che vanno gestite come tali. È una condizione che questo mercato condivide con tutti i mercati che caratterizzano le economie avanzate, tra le quali l'Italia rimane compresa;

- nella fascia più elevata di prezzo delle locazioni si trovano due comuni capoluogo di regione: Milano e Firenze. Due situazioni nelle quali si combinano situazioni di particolare vantaggio, analoghe nella differenza: (i) una economia industriale di qualità; (ii) un mercato turistico sviluppato, se pur con specializzazioni diverse; semplificando: turismo culturale a Firenze; turismo *business*, con un attrattore forte dato dal polo fieristico di Rho- Pero per Milano.

L'insieme di questi elementi fa intravedere la possibilità di una modalità di analisi integrata a forte specificità territoriale, modalità necessaria in un mercato di non grandi dimensioni (si potrebbe definirlo come una somma di nicchie socio-territoriali) eppure diversificato al suo interno per segmenti di domanda, con un'offerta a sua volta molto frammentata.

Più nello specifico: il fatto di trovarsi di fronte a un'offerta molto frammentata fa sì che chi mette un bene sul mercato, di quel mercato ne sappia poco e non sia in grado di confezionare un prodotto "adatto". Questo compito ricade sul sistema di intermediazione, che a sua volta è composto di una molteplicità di soggetti, indubbiamente professionali, ma che vanno supportati da una base analitica che consenta loro di qualificare l'offerta, agendo tanto sul versante della proprietà (come supportare la proprietà a migliorare il prodotto e indirizzarlo verso *target* corretti), quanto sul versante della domanda, incrementando la sua capacità di lettura dell'offerta disponibile e, perciò, nella ricerca di una soluzione soddisfacente.

In sostanza, **occorre un approccio di precisione al mercato, che consenta agli operatori dell'intermediazione di disporre di strumenti che permettano loro di orientare la proprietà dei beni (e convincerla, rassicurarla) e di qualificare l'offerta rispetto agli specifici target.**

Tab. 10 - Il mercato italiano - i prezzi degli affitti (1)

Regioni	Prezzo affitti - analisi per fascia di prezzo																			
	Capoluoghi di provincia	Affitto €/mq x mese		Ripartizione geografica					Fascia di prezzo €/mq											
				Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Isole	20,1 e oltre	15,1 20,0	11,1 15,0	9,1 11,0	7,1 9,0	5,6 7,0	6,1 7,0	fino a 6,0				
Piemonte	Torino	11,0	9,1	10,2																
	Novara	9,4																		
	Asti	7,0																		
Lombardia	Milano	23,3	11,7																	
	Como	15,9																		
	Monza	12,7																		
	Bergamo	11,8																		
	Brescia	10,9																		
	Varese	10,7																		
	Pavia	10,5																		
	Lecco	10,0																		
	Mantova	8,9																		
	Cremona	7,6																		
	Biella	6,0																		
	Liguria	La spezia			10,5	9,6														
Genova		9,2																		
Savona		9,0																		
Veneto	Venezia	17,8	11,9	11,3																
	Verona	12,1																		
	Treviso	12,0																		
	Vicenz	11,0																		
	Mestre	10,6																		
	Rovigo	7,9																		
Emilia Romagna	Bologna	17,2	11,0																	
	Rimini	11,9																		
	Parma	11,7																		
	Ravenna	11,0																		
	Cesena	9,9																		
	Reccio Emilia	9,8																		

Regioni	Prezzo affitti - analisi per fascia di prezzo																	
	Capoluoghi di provincia	Affitto €/mq x mese		Ripartizione geografica					Fascia di prezzo €/mq									
				Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Isole	20,1 e oltre	15,1 20,0	11,1 15,0	9,1 11,0	7,1 9,0	5,6 7,0	6,1 7,0	fino a 6,0		
Emilia R	Forlì	9,4	11,0	11,3														
	Ferrara	9,2																
	Piacenza	8,7																
Trentino AA	Bolzano-Bozen	15,3	13,3															
	Trento	11,3																
Friuli VG	Trieste	10,0	9,4															
	Udine	8,8																
Toscana	Firenze	20,7	11,3															
	Siena	12,4																
	Pisa	11,6																
	Prato	10,8																
	Carrara	10,7																
	Lucca	10,5																
	Livorno	10,1																
	Grosseto	9,3																
	Pistoia	9,1																
	Arezzo	7,9																
Lazio	Roma	16,1	9,7	10,2														
	Latina	9,0																
	Viterbo	7,0																
	Frosinone	6,7																
Marche	Pesaro	10,6	9,2															
	Ancona	9,0																
	Ascoli Piceno	7,9																
Umbria	Perugia	8,3	8,3															
Abruzzo	Pescara	8,2	7,7															
	Aquila	7,1																

Regioni	Prezzo affitti - analisi per fascia di prezzo																		
	Capoluoghi di provincia	Affitto €/mq x mese		Ripartizione geografica					Fascia di prezzo €/mq										
				Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Isole	20,1 e oltre	15,1 20,0	11,1 15,0	9,1 11,0	7,1 9,0	5,6 7,0	6,1 7,0	fino a 6,0			
Campania	Napoli	14,7	9,4	7,8															
	Salerno	11,6																	
	Caserta	7,5																	
	Avellino	6,8																	
	Benevento	6,6																	
Puglia	Bari	11,2	8,2																
	Trani	9,1																	
	Barletta	8,6																	
	Lecce	8,3																	
	Brindisi	7,4																	
	Foggia	6,6																	
	Taranto	6,2																	
Basilicata	Matera	8,9	7,5																
	Potenza	6,1																	
Molise	Campobasso	6,3	6,3																
Calabria	Reggio Calabria	6,4	5,9																
	Lamezia Terme	6,0																	
	Cosenza	5,5																	
	Vibo Valentia	5,0																	
	Catanzaro	6,3																	
Sardegna	Cagliari	13,3	10,6																
	Sassari	7,8																	
Sicilia	Catania	8,7	7,0																
	Palermo	8,6																	
	Siracusa	8,																	
	Messina	7,0																	
	Trapani	6,7																	
	Ragusa	6,4																	

Regioni	Prezzo affitti - analisi per fascia di prezzo															
	Capoluoghi di provincia	Affitto €/mq x mese		Ripartizione geografica					Fascia di prezzo €/mq							
				Nord Ovest	Nord Est	Centro	Sud	Isole	20,1 e oltre	15,1 20,0	11,1 15,0	9,1 11,0	7,1 9,0	5,6 7,0	6,1 7,0	fino a 6,0
Sicilia	Agrigento	5,6	7,0	7,7												
	Caltanissetta	4,9														

Fonte: analisi PEA su dati di fonti diverse - anno 2024

Infine, un breve cenno alle dinamiche dei prezzi. Il sondaggio periodico condotto da Tecnoborsa con Banca d'Italia e Agenzia delle Entrate evidenzia che nell'ultimo decennio si è passati da una situazione che potremmo definire di diminuzione/stabilità (2013) a una situazione

di stabilità (2019) fino ad una situazione di stabilità/aumento (2022).

La situazione attuale è, sotto questo profilo, se non favorevole, almeno non critica.

Tab. 11 - Il mercato italiano - i prezzi degli affitti (3)

Indicatori	Andamento dei canoni nel trimestre di riferimento rispetto a quello precedente (1) testimonianza delle agenzie immobiliari (v.%) - valori relativi al II° trimestre dell'anno												
	Anni												
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
In diminuzione	60,0	57,7	38,6	33,2	19,1	11,4	6,8	24,8	18,7	6,3	4,7	3,9	7,1
Stabile	37,9	39,9	58,3	62,9	74,0	84,7	83,5	66,7	68,9	66,5	47,1	47,3	43,2
In aumento	2,1	2,4	3,2	3,9	7,0	4,0	9,6	8,5	12,4	27,2	48,2	48,8	49,7
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni su dati "Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia" Banca d'Italia, Tecnoborsa e Agenzia delle Entrate
(1) Risposte delle agenzie immobiliari che hanno locato almeno un immobile nel trimestre di riferimento

3.2. La scelta di una casa

La concretizzazione di un contratto di locazione è il punto di arrivo di una ricerca e di una disponibilità. Gli aspetti di carattere strutturale presi in considerazione nel punto precedente di questo rapporto aiutano a disegnare e comprendere la struttura del mercato e il suo modello di funzionamento macro, ma in un mercato ben governato la componente decisiva è il rapporto tra chi offre e chi domanda, tra due soggettività condizionate sicuramente da aspetti economici, ma animate da motivazioni culturali che combinano bisogni e desideri. Questa parte del rapporto affronta questo aspetto: perché si sceglie

una casa da affittare; quali aspettative motivano chi mette un bene a disposizione.

I profili della domanda - perché cercare una casa

La dimensione soggettiva (v. tab. 12) va, per quanto possibile, analizzata distinguendo tra bisogno e desiderio. Con tutta evidenza, le due dimensioni si integrano tra loro, ma con peso diverso e con una composizione delle motivazioni che presenta una ampia varietà.

Perché cerco una casa? La condizione abitativa di chi cerca determina

il bilanciamento tra bisogno e desiderio. Se si considerano le risposte di chi effettivamente sta cercando una nuova casa, queste evidenziano come quanti già vivono in una casa di proprietà sono 1 su 10 di coloro e poco più numerosi sono coloro che vivono in affitto in una casa di proprietà di un Ente pubblico; più numerosi sono coloro che vivono in affitto in una casa di proprietà di un privato e decisamente più numerosi quanti vivono in situazioni che si potrebbero definire precarie (case condivise, forme di godimento più aleatorie).

Su questa linea è evidente che, nei primi due casi, il desiderio di migliorare la propria condizione abitativa o patrimoniale è prevalente, mentre nei casi successivi acquista peso il bisogno di uscire da una situazione che può presentare condizioni di difficoltà o provvisorietà.

Questa situazione di partenza condiziona anche la natura della ricerca. In particolare:

- chi già vive in una casa di proprietà nella maggior parte dei casi opera in una logica patrimoniale: per cambiare la casa in cui vive o per darla a un figlio, per utilizzarla per le vacanze, punta comunque a un acquisto. Raramente andrà ad abitare in una casa in affitto o affitterà una casa per un familiare (a esempio, un figlio che vuole fare una esperienza di indipendenza o altro) o per le vacanze (sia che si tratti di un uso familiare, di un investimento o di una utilizzazione mista tra le due);
- comportamenti analoghi a quelli appena descritti si riscontrano tra

Tab. 12 - Il mercato italiano - le decisioni di cambiamento (1)

		CONDIZIONE ABITATIVA					
		100 = Totale campione					
		Vivo in una casa di proprietà	Vivo in una casa in affitto da ente pubblico	Vivo in una casa in affitto da privati	Divido la casa con altri	Altro titolo di godimento	TOTALE
		73,4%	4,2%	14,3%	3,1%	5,0%	100,0%
Sta cercando una casa o pensa di trovarsi di qui ai prossimi tre anni nelle condizioni di cercarne una?	No, non la cerco e non prevedo di cercarla	73,7%	67,1%	43,5%	23,4%	29,8%	65,3%
	Si, la sto cercando	11,1%	15,1%	23,5%	37,8%	38,8%	15,3%
	Si, prevedo di cercarla	15,3%	17,9%	33,0%	38,8%	31,4%	19,5%
	Totale	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		100 = chi sta cercando casa o pensa di cercarla					
Per quale motivo la sta cercando? (possibili più risposte)		55,7%	4,0%	23,3%	6,8%	10,2%	100,0%
	una casa nuova in cui vivere da acquistare	67,1%	56,1%	54,8%	64,7%	58,9%	62,8%
	una casa da acquistare per un membro della mia famiglia	9,1%	0,0%	0,0%	0,0%	7,3%	5,8%
	una seconda/altra casa da acquistare	16,0%	9,3%	1,9%	4,2%	4,4%	10,5%
	una casa nuova in cui vivere da affittare	9,2%	14,2%	41,6%	31,2%	23,8%	20,0%
	una casa da affittare per un membro della mia famiglia	3,2%	26,5%	2,3%	3,6%	7,6%	4,4%
	una seconda/altra casa da affittare	3,0%	0,0%	5,2%	5,1%	3,5%	3,6%

Fonte: Indagine Tecnoborsa 2024 sulle famiglie italiane e il mercato immobiliare

chi vive in una casa di proprietà pubblica: prevale ancora una logica patrimoniale, anche se più condizionata dalla effettiva capacità di investimento. La preferenza va nettamente verso l'acquisto (per sé o meno); la ricerca di una casa in affitto riguarda prevalentemente il soddisfacimento del fabbisogno abitativo di un familiare, secondariamente il proprio bisogno di cambiamento; pressoché assente la ricerca di una casa per le vacanze. In sostanza lo sforzo di investimento si concentra nel migliorare la propria condizione di partenza;

- una situazione intermedia, nella quale desiderio e necessità di cambiamento si incontrano, mette insieme quanti ora condividono con altri la casa in cui abitano e quanti si trovano in situazioni di godimento che si potrebbero definire come strutturalmente transitorie (comodato d'uso, prestito, ecc.). Qui, pur rimanendo una forte tensione all'acquisto, si verifica una maggiore propensione, che può avere la connotazione di un vincolo, verso la ricerca di una casa in locazione;
- tra quanti vivono in una casa in affitto di proprietà di privati si registra la maggiore propensione verso la locazione, pur rimanendo forte la spinta all'acquisto. Anche in questo caso, comunque la spinta al passaggio dall'affitto alla proprietà rimane forte e, se pure di poco, prevalente.

Nel complesso, la spinta al miglioramento della condizione abitativa di partenza sembra prevalere sulla pura necessità, comunque motivata. La casa, come oggetto che può soddisfare la propria aspirazione a una vita confortevole e, insieme, un investimento profittevole e sicuro, mantiene una forte capacità attrattiva.

La locazione, alla luce di questo primo livello di analisi, rimane una scelta guidata più dalla necessità che da una motivazione diversa, gravata da minori vincoli alla scelta. In questo caso necessità non significa necessariamente mancanza di capacità economica, ma, ad esempio, domanda di un alloggio a tempo.

Rimane il fatto, nuovo, del rapporto tra casa e mobilità, che sembra modificarsi con i passaggi generazionali. È una nicchia tra le nicchie, ma forse la più interessante da presidiare perché qui è possibile sperimentare modalità di gestione innovativa del mercato da trasferire poi su altri segmenti.

I profili della domanda – i macro fattori che guidano la ricerca

Più la ricerca assume un profilo di concretezza e impegno (“sto effettivamente cercando una casa”) più i fattori che motivano la ricerca si precisano (v. tabb. 13-17). Procedendo da un livello macro verso livelli di progressivo maggiore dettaglio, si può osservare quanto segue.

A. il livello più generale e strutturale: sono più importanti la zona o l'abitazione in sé?

- E, riguardo alla zona, dove, in quale luogo si concentra la ricerca? In dettaglio:
- chi prevede di cercare una casa solo in futuro oscilla maggiormente tra una centralità dell'abitazione o della zona, mentre, quando la ricerca si attiva concretamente, il profilo dell'abitazione assume una maggiore centralità;
 - analogamente, riguardo alle preferenze sulla zona di futura residenza, la ricerca effettiva diminuisce la propensione verso il centro storico (che già è la localizzazione meno ricercata) e dei quartieri urbani al di fuori del centro storico (che però rimane di gran lunga la scelta privilegiata) e accresce il peso dell'opzione di una casa fuori città;
 - non stupisce il fatto che la zona acquisti un peso maggiore se si sta cercando una seconda casa da acquistare, mentre il profilo dell'abitazione sia determinante quando si vuole acquistare una casa per sé;
 - una situazione analoga dal punto di vista qualitativo, ma più evidente nei numeri, si riscontra nel caso si cerchi una casa da affittare;
 - riguardo alle diverse alternative in termini di zona: (i) i quartieri al di fuori del centro storico hanno una capacità attrattiva costantemente maggiore tanto in termini di acquisto che di locazione; (ii) se si cerca un affitto per un membro della famiglia, la città prevale nettamente rispetto a una situazione non urbana; (iii) quest'ultima accresce la sua attrattività se si è alla ricerca di una casa da acquistare per un membro della famiglia;
 - ancora rispetto alla “zona” nella quale si ricerca la casa, un particolare aspetto riguarda la possibilità che la ricerca possa comportare un cambio del comune. In questo caso la ricerca va prevalentemente verso un comune di maggiori dimensioni o dotato di una migliore offerta di servizi. Minore peso hanno altre motivazioni, che rappresentano perciò situazioni di nicchia, quasi individuali.

Tab. 13 - Il mercato italiano – le decisioni di cambiamento (2) le discriminanti macro nel percorso di ricerca

		Per Lei quale aspetto dell'abitare conta di più?				In quale zona della città Le piacerebbe abitare?			
		100 = Totale campione							
		La zona	Le caratteristiche dell'abitazione	Entrambe allo stesso modo	Totale	Centro Storico	All'interno della città ma fuori del centro storico	Fuori città	Totale
		15,4%	17,2%	67,4%	100,0%	15,1%	59,2%	25,8%	100,0%
Sta cercando una casa o pensa di trovarsi di qui ai prossimi tre anni nelle condizioni di cercarne una?	No, non la cerco e non prevedo di cercarla	17,0%	16,8%	66,1%	100,0%	14,4%	58,6%	27,0%	100,0%
	Si, la sto cercando	12,5%	21,7%	65,8%	100,0%	15,4%	58,4%	26,2%	100,0%
	Si, prevedo di cercarla	12,2%	15,0%	72,8%	100,0%	17,1%	61,5%	21,4%	100,0%
		100 = chi sta cercando casa o pensa di cercarla							
		12,3%	18,0%	69,7%	100,0%	16,3%	60,1%	23,5%	100,0%
Per quale motivo la sta cercando? (possibili più risposte)	una casa nuova in cui vivere da acquistare	11,8%	17,6%	70,6%	100,0%	16,1%	59,4%	24,6%	100,0%
	una casa da acquistare per un membro della mia famiglia	5,5%	10,5%	84,1%	100,0%	19,9%	52,7%	27,3%	100,0%
	una seconda/altra casa da acquistare	20,4%	11,7%	67,9%	100,0%	19,3%	64,7%	16,0%	100,0%
	una casa nuova in cui vivere da affittare	7,0%	26,5%	66,6%	100,0%	19,8%	60,1%	20,1%	100,0%
	una casa da affittare per un membro della mia famiglia	16,0%	17,5%	66,5%	100,0%	20,2%	67,3%	12,5%	100,0%
	una seconda/altra casa da affittare	17,8%	7,0%	75,1%	100,0%	12,6%	65,8%	21,5%	100,0%

Fonte: Indagine Tecnoborsa 2024 sulle famiglie italiane e il mercato immobiliare

Tab. 14 - Il mercato italiano – le decisioni di cambiamento (3)

		100 = chi se potesse se ne andrebbe via dal Comune dove vive					
		Comune più grande	Comune più piccolo	Paese di origine	Comune con servizi più importanti	Estero	TOTALE
		33,4%	8,9%	10,9%	19,6%	27,3%	100,0%
Sta cercando una casa o pensa di trovarsi di qui ai prossimi tre anni nelle condizioni di cercarne una?	No, non la cerco e non prevedo di cercarla	31,3%	11,0%	12,3%	14,7%	30,7%	100,0%
	Si, la sto cercando	42,1%	4,9%	15,1%	26,3%	11,6%	100,0%
	Si, prevedo di cercarla	31,7%	7,8%	6,5%	23,7%	30,3%	100,0%
		100 = chi sta cercando casa o pensa di cercarla					
Per quale motivo la sta cercando? (possibili più risposte)		35,4%	6,8%	9,5%	24,6%	23,7%	100,0%
	una casa nuova in cui vivere da acquistare	40,0%	4,7%	10,1%	23,3%	21,9%	100,0%
	una casa da acquistare per un membro della mia famiglia	17,1%	0,0%	0,0%	74,8%	8,1%	100,0%
	una seconda/altra casa da acquistare	28,4%	0,0%	7,8%	43,6%	20,2%	100,0%
	una casa nuova in cui vivere da affittare	37,6%	5,0%	11,1%	10,2%	31,6%	100,0%
	una casa da affittare per un membro della mia famiglia	0,0%	28,1%	0,0%	19,2%	52,7%	100,0%
	una seconda/altra casa da affittare	31,8%	0,0%	0,0%	17,7%	50,5%	100,0%

Fonte: Indagine Tecnoborsa 2024 sulle famiglie italiane e il mercato immobiliare

B. La casa è un oggetto complesso. Come la si valuta? Anche in questo caso è necessaria una analisi che proceda per gradi. Il primo corrisponde alle caratteristiche più strutturali dell’abitazione. I dati suggeriscono una gerarchia dei criteri piuttosto chiara. Sempre facendo riferimento a chi effettivamente sta cercando una casa:

- i criteri guida: quelli che hanno un peso maggiore. Il primo è la dimensione. Uguale a quella in cui si abita, più grande, più piccola, deve essere comunque adeguata alla fase del ciclo di vita di chi la sta cercando e del suo nucleo familiare. Il secondo, di poco meno rilevante, è la logistica: il luogo dove si andrà ad abitare deve essere “vicino” al luogo di lavoro e ai principali servizi;
- a un livello di media incisività si trovano i criteri che, in modo diverso, qualificano la funzionalità dell’immobile. Il primo è dato dalla presenza di spazi esterni praticabili: aumentano la fruibilità dell’immobile e hanno un prezzo unitario minore in termini di spesa. Il secondo è costituito dalla qualità energetica, come elemento critico in

termini di risparmio sui costi di gestione;

- un peso minore hanno fattori che sembrano poter collocare la casa ai livelli più alti in termini di segmentazione del mercato; come tali, in generale sono presi in considerazione solo dai *target* che presentano una maggiore capacità di investimento. Il primo potrebbe essere qualificato come livello di presenza di soluzioni domotiche. Il secondo come qualità architettonica.

I tre livelli gerarchici sembrano poter definire gli stadi successivi di una valutazione da parte di un cliente: per passare dal primo al secondo e al terzo è necessario che il giudizio dato al livello considerato sia positivo. Secondariamente, non sembra ci siano significative differenze nel peso dei criteri e nella loro organizzazione gerarchica se si cerca una casa per comperarla o affittarla. Ci sono sì pesi diversi, corrispondenti a diversi profili della domanda, ma il modello di valutazione non cambia sostanzialmente.

Tab. 15 - Il mercato italiano – le decisioni di cambiamento (4)

		100 = totale campione					
		Vicina al lavoro o servizi	Superficie adeguata	Risparmio energetico	Spazi esterni praticabili	Impianti tecnologici per il digitale	Qualità estetica / architettonica
		33,4%	8,9%	10,9%	19,6%	27,3%	100,0%
Sta cercando una casa o pensa di trovarsi di qui ai prossimi tre anni nelle condizioni di cercarne una?	No, non la cerco e non prevedo di cercarla	41,5%	45,0%	31,0%	36,9%	3,2%	4,5%
	Si, la sto cercando	39,9%	53,5%	26,9%	33,3%	2,5%	1,9%
	Si, prevedo di cercarla	40,5%	47,0%	34,1%	34,6%	2,0%	5,3%
		100 = chi sta cercando casa o pensa di cercarla					
Per quale motivo la sta cercando? (possibili più risposte)		40,2%	49,9%	30,9%	34,0%	2,2%	3,8%
	una casa nuova in cui vivere da acquistare	39,6%	52,8%	31,5%	33,8%	2,5%	2,8%
	una casa da acquistare per un membro della mia famiglia	41,4%	49,2%	47,8%	34,3%	1,6%	7,5%
	una seconda/altra casa da acquistare	38,1%	47,8%	32,4%	33,0%	3,8%	4,3%
	una casa nuova in cui vivere da affittare	42,0%	46,7%	29,5%	33,1%	2,6%	4,8%
	una casa da affittare per un membro della mia famiglia	43,2%	61,0%	34,0%	21,7%	2,1%	0,0%
	una seconda/altra casa da affittare	44,4%	57,1%	12,0%	35,7%	2,3%	16,1%

Fonte: Indagine Tecnoborsa 2024 sulle famiglie italiane e il mercato immobiliare

C. Oltre il livello della casa come oggetto c'è la casa come esperienza.

In tutti i mercati che hanno come riferimento la qualità della vita individuale e/o relazionale, la dimensione emotiva ha un peso determinante. La casa appartiene a questa categoria: abito "a casa mia": l'espressione non ha un senso prioritariamente patrimoniale, ma identitario, securitario. L'indagine Tecnoborsa si avvicina a questa dimensione, ma la esplora a un primo livello: utile, ma, appunto, iniziale. Le due tabelle che seguono restituiscono i risultati dell'indagine. La lettura dei dati che emergono richiede di superare la sensazione di eterogeneità delle risposte, che la prima delle due tabelle restituisce pienamente. Da questa tabella deriviamo, in questa sede, solo due osservazioni, con in relazione alla possibilità di dare più ri-

sposte al questionario:

- la profondità della valutazione (numero dei criteri qualitativi considerati come rilevanti) si accresce man mano che cresce la complessità del nucleo familiare di chi cerca ed è intenzionato ad acquistare o locare: da un livello più "semplificato" dei nuclei unipersonali a un livello via via più articolato e complesso a seconda se chi sceglie è una coppia senza figli o una coppia con figli;
- rispetto al sesso della persona intervistata, è evidente la sensibile differenza tra un approccio femminile, più dettagliato e complesso, e un approccio maschile, più limitato e concentrato su un numero di fattori significativamente minore.

Tab. 16 - Il mercato italiano - le decisioni di cambiamento (5) 100=chi sta cercando casa o pensa di cercarla

(le caratteristiche dell'immobile e della zona che hanno un'importanza alta nella scelta dell'abitazione)

La scelta - elementi discriminanti 1																		
Indicatori	Caratteristiche (valutazioni "alto/a")																	
	Immobile						Zona											
	Funzionalità						Confort		Funzionalità						Confort			
	Dimensioni	Manutenzione rifiniture	Costi di gestione	Prestazione energetica	Cantina - posto auto	Domotica	Portierato	Terrazzi giardini	Localizzazione	Sicurezza	Trasporti	Presidio sanitario	Scuole	Servizi commerciali	Tranquillità	Affaccio a vista	Aree verdi	Vitalità
Totale Italia	53,9%	42,2%	47,3%	40,1%	42,2%	8,3%	4,7%	42,4%	48,2%	56,0%	32,9%	18,3%	12,7%	28,2%	49,1%	30,2%	35,5%	14,4%
Tipologia del nucleo familiare																		
Unipersonale	43,2%	35,12	37,8%	32,2%	34,8%	4,7%	4,5%	30,4%	42,8%	47,1%	31,2%	17,1%	5,3%	25,0%	42,8%	25,9%	33,0%	11,5%
Coppia senza figli	67,0%	44,7%	52,1%	38,5%	42,8%	7,2%	2,7%	51,0%	55,0%	60,3%	30,8%	12,2%	12,9%	27,9%	50,8%	35,7%	37,9%	12,8%
Coppia con figli	55,5%	46,4%	52,2%	47,2%	47,7%	11,7%	6,0%	47,4%	48,9%	60,9%	35,4%	22,3%	18,4%	30,8%	53,1%	30,8%	36,2%	17,6%
Sesso																		
Maschio	49,1%	36,8%	45,4%	37,2%	35,6%	8,9%	3,6%	35,2%	43,2%	44,9%	27,6%	15,9%	11,2%	18,6%	44,8%	25,2%	27,3%	15,4%
Femmina	57,2%	45,8%	48,5%	42,1%	46,6%	7,9%	5,5%	47,3%	51,5%	63,6%	36,5%	19,8%	13,7%	34,7%	51,9%	33,6%	41,0%	13,8%
Età																		
18-24	14,3%	28,2%	17,7%	17,8%	15,2%	5,7%	9,4%	14,2%	32,0%	49,6%	29,4%	5,7%	11,5%	14,9%	36,6%	9,4%	9,4%	5,7%
25-34	51,8%	28,7%	39,3%	22,1%	31,5%	7,3%	5,7%	34,9%	47,8%	57,2%	36,7%	11,9%	10,9%	20,9%	45,8%	14,7%	23,4%	13,9%
35-44	62,9%	46,1%	54,5%	42,6%	41,7%	10,1%	5,5%	45,6%	52,7%	55,8%	30,8%	15,6%	18,9%	24,3%	52,2%	30,7%	37,7%	19,9%
45-54	53,4%	47,2%	49,0%	43,7%	43,9%	6,6%	4,5%	41,8%	50,0%	54,3%	34,0%	20,7%	15,4%	30,9%	44,3%	30,8%	35,7%	13,9%
55-64	57,6%	43,1%	48,2%	45,0%	44,6%	12,4%	3,0%	47,7%	47,8%	65,5%	30,5%	18,0%	6,2%	30,3%	57,8%	37,3%	43,9%	13,5%
oltre 64	42,9%	36,6%	43,1%	40,8%	52,5%	2,8%	5,3%	43,0%	39,3%	41,9%	35,2%	27,1%	8,8%	34,9%	46,3%	36,2%	56,0%	10,6%
Titolo di studio																		
Scuola dell'obbligo	43,6%	46,2%	47,0%	28,5%	39,6%	11,7%	7,3%	49,2%	35,8%	55,2%	33,5%	17,7%	32,5%	19,3%	42,2%	42,0%	42,5%	12,6%
Diploma	53,3%	39,5%	52,8%	38,2%	37,1%	6,6%	4,4%	44,1%	50,8%	54,3%	29,1%	15,5%	9,8%	26,8%	50,2%	28,6%	32,2%	13,9%
Laurea o superiore	56,0%	45,5%	43,3%	41,9%	49,4%	9,7%	5,8%	40,4%	49,9%	57,8%	36,8%	20,5%	15,4%	30,5%	48,1%	31,6%	39,5%	15,7%
Condizione professionale																		
Occupato	57,0%	43,7%	47,6%	40,5%	45,7%	9,1%	4,2%	43,1%	50,6%	54,5%	33,0%	16,9%	14,3%	28,4%	49,2%	31,9%	37,7%	17,0%
In cerca di occup.	47,2%	38,3%	50,9%	34,3%	28,6%	4,7%	4,5%	43,0%	37,6%	56,3%	24,6%	22,0%	8,1%	20,6%	46,7%	15,0%	28,1%	9,2%
Disoccupato	45,7%	38,4%	44,2%	41,6%	36,2%	6,9%	4,5%	39,5%	44,4%	61,5%	36,9%	21,4%	9,2%	31,4%	49,9%	31,7%	31,1%	7,6%
Livello socio-economico																		
Alto	80,3%	37,1%	37,1%	37,1%	43,2%	0,0%	0,0%	0,0%	80,3%	80,3%	37,1%	37,1%	0,0%	0,0%	80,3%	37,1%	0,0%	0,0%
Medio-alto	50,9%	34,1%	34,3%	36,6%	36,3%	5,8%	3,8%	29,7%	37,7%	39,9%	40,2%	17,8%	20,8%	18,2%	43,3%	18,6%	24,0%	17,9%
Medio	58,8%	43,8%	49,9%	44,0%	45,5%	8,8%	5,6%	46,8%	53,7%	58,0%	32,3%	15,8%	15,1%	29,9%	49,5%	33,8%	34,9%	14,7%
Medio-basso	47,3%	43,4%	48,4%	35,0%	38,6%	7,7%	3,0%	37,4%	43,0%	57,5%	31,4%	22,7%	6,8%	20,6%	47,4%	26,6%	38,5%	14,1%
Basso	43,6%	33,7%	37,9%	35,7%	39,7%	12,3%	7,6%	57,1%	36,9%	57,8%	33,4%	16,8%	4,9%	28,2%	67,3%	39,2%	54,4%	5,6%

Fonte: Indagine Tecnoborsa 2024 sulle famiglie italiane e il mercato immobiliare

Tab. 17 - Il mercato italiano - le decisioni di cambiamento (6)

La scelta - elementi discriminanti 2														
Indicatori	Caratteristiche (valutazioni "alto/a")													
	Immobile						Zona						Totale generale	
	Funzionalità		Confort		Totale		Funzionalità		Confort		Totale			
	6		2		8		6		4		10		18	
Totale	V.A.	V.%	V.A.	V.%	V.A.	V.%	V.A.	V.%	V.A.	V.%	V.A.	V.%	V.A.	V.%
Tipologia del nucleo familiare														
Unipersonale	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Coppia senza figli	3	50%	1	50%	4	50%	2	33%	2	50%	4	40%	8	44%
Coppiacon figli	5	83%	2	100%	7	88%	5	83%	2	50%	7	70%	14	78%
Età														
18-24	0	0%	1	50%	1	13%	0	0%	0	0%	0	0%	1	6%
25-34	0	0%	1	50%	1	13%	1	17%	0	0%	1	10%	2	11%
35-44	5	83%	2	100%	7	88%	2	33%	2	50%	4	40%	11	61%
45-54	4	67%	0	0%	4	50%	4	67%	0	0%	4	40%	8	44%
55-64	3	50%	1	50%	4	50%	3	50%	3	75%	6	60%	10	56%
oltre 64	1	17%	1	50%	2	25%	0	0%	3	75%	2	20%	4	22%
Titolo di studio														
Scuola dell'obbligo	2	33%	1	50%	3	38%	1	17%	2	50%	3	30%	6	33%
Diploma	1	17%	0	0%	1	13%	1	17%	1	25%	2	20%	3	17%
Laurea o superiore	5	83%	1	50%	6	75%	3	50%	2	50%	5	50%	11	61%
Condizione professionale														
Occupato	4	67%	1	50%	5	63%	1	17%	3	75%	4	40%	9	50%
In cerca di occupazione	1	17%	1	50%	2	25%	1	17%	0	0%	1	10%	3	17%
Disoccupato	1	17%	0	0%	1	13%	4	67%	2	50%	6	60%	7	39%
Livello socio-economico														
Alto	1	17%	0	0%	1	13%	4	67%	1	25%	5	50%	6	33%
Medio-alto	0	0%	0	0%	0	0%	2	33%	1	25%	3	30%	3	17%
Medio	5	83%	2	100%	7	88%	1	17%	1	25%	2	20%	9	50%
Medio-basso	2	33%	0	0%	2	25%	0	0%	0	0%	0	0%	2	11%
Basso	1	11%	2	100%	3	38%	0	0%	3	75%	3	30%	6	33%

Fonte: Indagine Tecnoborsa 2024 sulle famiglie italiane e il mercato immobiliare

La seconda tabella riorganizza i dati nel tentativo di fare emergere un modello di valutazione dell'immobile e di poter, rispetto a quello, definire profili differenziati e riconoscibili di strategia di valutazione. Il modello di organizzazione delle informazioni: (i) distingue tra valutazione dell'immobile e valutazione della zona; (ii) in entrambi i casi distingue tra criteri che definiscono funzionalità e *comfort*. L'indagine non va comunque oltre la rilevazione di elementi che possono essere definiti come oggettivi; non considera indicatori di carattere più soggettivo.

L'analisi dei risultati dell'indagine fa emergere che:

- due condizioni contribuiscono trasversalmente a profilare strategie di analisi più profonde e accurate: (i) come già osservato, il fatto di essere responsabili di una famiglia con figli e, per questo, di un insieme di bisogni e di preferenze più articolato e composito; (ii) di avere livelli di studio elevati: i laureati mediamente prendono in considerazione il 61% degli indicatori suggeriti dal questionario, il doppio, a esempio, di quelli presi in esame da quanti hanno un livello di formazione limitato alle scuole elementari o medie;
- in termini di macro-segmentazione si evidenziano due segmenti principali:
 - il primo descrive persone in una fascia di età intermedia, laureati, occupati, di reddito medio. Costoro: (i) tendono a concentrare la propria attenzione più sull'immobile che sulla zona, (ii) pesano in modo equilibrato fattori di funzionalità e *comfort*; (iii) rispetto alla valutazione della zona sono più attenti al *comfort*;
 - il secondo segmento descrive persone in età vicina alla pensione, frequentemente non occupate o disoccupate e di reddito basso. Costoro: (i) effettuano valutazioni sulla base di una gamma di indicatori significativamente più limitata rispetto al segmento precedente; (ii) sono più attenti alla qualità della zona sia in termini di *comfort* (più marcato) che di funzionalità. Si potrebbe desumere che la minore possibilità di accedere a una abitazione di qualità elevata debba essere compensata da una migliore qualità della zona di residenza in termini di servizi e di qualità più generale;
 - accanto a questi due segmenti se ne intravede un terzo, più limitato in termini di numerosità e caratterizzato principalmente: (i) da livelli di reddito elevati; (ii) da una concentrazione sulla qualità

della zona, considerata sotto il profilo della sua qualità funzionale; (iii) da una minore attenzione ai profili dell'immobile. Si potrebbe desumere che la ricerca di una residenza di qualità elevata sia considerata un fatto scontato e che, invece, la qualità della locazione comporti una scelta più selettiva: servizi, ma anche, ad esempio, *standing* ("abito a ..." come parte della propria immagine pubblica).

3.3. La scelta dei proprietari di locare una casa

E' già stata sottolineata la dinamica sociale che ha portato e continuerà a portare, attraverso l'azione combinata della decrescita demografica e dei passaggi ereditari, a una concentrazione del patrimonio immobiliare in mani che, spesso, non hanno la competenza per gestirlo in modo professionale.

E', questo, un nodo rilevante per l'efficienza complessiva del mercato. Perciò, il punto di vista di questi proprietari/gestori va considerato con attenzione. Il tema ha una sua evidente complessità; qui non si intende sviscerarlo in modo profondo, ma portarlo alla luce nelle sue dimensioni culturali generali: (i) che idea si ha dei rischi e dei vantaggi di un affitto a breve o a lungo termine; (ii) perché si hanno delle remore ad affittare.

Affitti a breve, affitti a lungo termine

Le tabb. 18-21 ci restituiscono uno scenario non troppo inatteso:

- **affittare a breve** è un'attività solo apparentemente meno complessa. I vantaggi appaiono chiari: flessibilità (con possibilità di utilizzazioni miste, di modelli di utilizzo variabili nel tempo, ecc.); i rischi relativi: gli introiti possono essere poco prevedibili nel tempo e la gestione, soprattutto operativa, può riservare qualche problema, soprattutto legato al fatto che la disponibilità di servizi professionali adeguati non è elevata e che la gestione diretta richiede tempi e competenze che, per un proprietario poco esperto, possono essere un ostacolo non irrilevante.

Da questo punto di vista, la probabilità di avere danni rilevanti è piuttosto bassa, mentre nel reperimento di clienti il supporto delle piattaforme è percepito come significativo, anche se le agenzie mantengono un ruolo non marginale;

Tab. 18 - Affittare a breve (1)

L'affitto a breve termine - vantaggi e rischi	
Indicatori	Risposte (V%)
I vantaggi	
flessibilità nella gestione della proprietà	83,3%
minori rischi di morosità	50,0%
guadagni elevati	16,7%
molte piattaforme disponibili per reperire clientela	16,7%
agevolazioni e detrazioni fiscali specifiche	0,0%
I rischi	
incostanza delle entrate/guadagni	50,0%
difficoltà nella gestione sotto il profilo organizzativo	50,0%
difficoltà nel reperimento di clienti affidabili	16,7%
difficoltà nella gestione amministrativa	0,0%
difficoltà nell'utilizzazione delle piattaforme disponibili	0,0%

Fonte: elaborazione su dati indagine Tecnoborsa 2025 sulle locazioni

Tab. 19 - Affittare a breve (2)

L'affitto a breve termine - Ricerca clienti e problemi di gestione	
Indicatori	Risposte (V%)
Reperimento affittuari	
attraverso un passa parola (portiere, amici, ecc ...)	50,0%
internet attraverso siti di offerte immobiliari	33,3%
agenzie immobiliari	33,3%
internet attraverso social network	16,7%
cartelli affittasi	0,0%
I rischi	
no	66,7%
sì, danni all'immobile	33,3%
sì, lamentele degli altri condomini per comportamento inadeguato	0,0%

Fonte: elaborazione su dati indagine Tecnoborsa 2025 sulle locazioni

• affittare a lungo risulta un'attività significativamente più complessa. I vantaggi sono chiari (reddito prevedibile e costante, possibilità di regimi fiscali premianti). I rischi sono però maggiori (in particolare quello di morosità, ma è soprattutto l'aspetto gestionale che richiede strumenti più sofisticati finalizzati in particolare ad attenuare se non eliminare i rischi più gravi (morosità, indisponibilità dell'immobile, danni di consistenza tale da erodere i livelli di redditività in modo significativo). Il tutto ci dice che una gestione di questo tipo di locazione senza un adeguato supporto professionale è sconsigliabile.

Peraltro, le risposte al sondaggio sottolineano la maggiore rischiosità dell'affitto a lungo termine rispetto a quello a breve.

Tab. 20 - Affittare a lungo termine (1)

L'affitto a lungo termine - vantaggi e rischi	
Indicatori	Risposte (V%)
I vantaggi	
possibilità di tassazione agevolata (affitto a canone concordato)	64,3%
reddito costante e prevedibile	60,7%
maggior tutela dal degrado del bene	17,9%
manutenzione meno frequente e onerosa	10,7%
possibilità di una delega totale della gestione	7,1%
I rischi	
rischi elevati di morosità	75,0%
indisponibilità anche parziale del bene per usi famigliari	42,9%
rischi di danni che non vengono ripagati	25,0%
minusvalenze di carattere economico in caso di vendita	7,1%

Fonte: elaborazione su dati indagine Tecnoborsa 2025 sulle locazioni

Tab. 21 - Affittare a lungo termine (2)

L'affitto alungo termine - Ricerca clienti e problemi di gestione	
Indicatori	Risposte (V%)
Reperimento affittuari	
agenzie immobiliari	50,0%
attraverso un passa parola (portiere. amici. ecc ...)	35,7%
internet attraverso siti di offerte immobiliari	17,9%
cartelli affittasi	14,3%
internet attraverso social network	10,7%
Garanzie richieste	
deposito cauzionale	75,0%
documentazione che attesti la stabilità finanziaria	60,7%
fideiussione bancaria	17,9%
una terza persona che faccia da garante	14,3%
fideiussione Assicurativa	10,7%
Prmlemi rilevati	
no	57,1%
sì, morosità	35,7%
sì, danni all'immobile	17,9%
sì, lamentele dagli altri condomini per comportamento inadeguato	3,6%

Fonte: elaborazione su dati indagine Tecnoborsa 2025 sulle locazioni

Complessivamente, **il sondaggio evidenzia come la gestione di un patrimonio immobiliare sia un'attività di carattere imprenditoriale. La gestione diretta può essere un'opzione ragionevole per proprietà di dimensioni limitate e con localizzazione dei patrimoni che permetta di accedere al bene in modo agevole. Diversamente, è necessario poter disporre di supporti professionali adeguati. Ciò vale per entrambi i modelli di locazione.**

I motivi per cui ci sono proprietà sostanzialmente non gestite, possono dire di più sulle difficoltà incontrate o paventate (v. tab. 22). Le risposte denunciano una situazione molto variegata, ma, nella sostanza, sono il risultato di una reticenza legata, in alcuni casi (una minoranza), a esperienze precedenti negative, nella maggioranza dei

casi a una carenza di strumenti, carenza che può anche essere mascherata da una indisponibilità per motivi legati a una diversa idea sull'immobile. Ad esempio:

- la necessità di mantenere una disponibilità si può sposare con una ottimale gestione di affitti a breve e così vale per un immobile che si è deciso di vendere;
- i costi di ristrutturazione è raro che siano “troppo elevati” se il bene viene messo nelle condizioni di generare reddito e il giudizio di “scarsa redditività” (attesa) è, ancora, da indagare (comunque, meglio redditività bassa che nulla).

Tab. 22 - Perché si sceglie di non affittare

Indicatori	Risposte (V%)
ho necessità di avere a disposizione l'immobile	54,5%
non mi sento garantito dalla normativa vigente in caso di inadempienza e/o danneggiamenti	20,5%
ho avuto precedenti esperienze negative (morosità, danneggiamenti)	15,9%
sono in attesa di vendita	13,6%
non ho trovato inquilini affidabili	11,4%
non è nelle condizioni di essere affittato e i costi di ristrutturazione sono troppo elevati	11,4%
scarso margine di redditività	11,4%
non mi sento guidato nella scelta dell' affittuario	4,5%

Fonte: elaborazione su dati indagine Tecnoborsa 2025 sulle locazioni

Questo fenomeno (patrimoni di dimensione crescente in mani poco professionali) va ben compreso e affrontato. È un terreno di innovazione possibile le cui dimensioni sono destinate a crescere.

Il quadro restituito da questo sondaggio, lo si è detto, è quasi scontato. Quasi. In realtà **il mercato degli affitti si sta modificando e, per i proprietari degli immobili che intendono metterli sul mercato, i livelli di complessità stanno aumentando.**

In particolare:

- la dinamica del mercato non sembra essere, sotto il profilo quantitativo, espansiva. Il fatto stesso che la propensione alla proprietà, facilitata dal fenomeno della concentrazione patrimoniale, sia una costante, rende il mercato degli affitti una nicchia;
- i livelli di regolazione sono in via di innalzamento. **Affittare rispettando le regole richiede non solo competenza, ma, spesso, interventi sull'immobile sia di manutenzione ordinaria, ma anche di adeguamento alle normative**, le quali, oltre a ciò, tendono a restringere il perimetro degli immobili "affittabili";
- non si parla di un mercato, ma di una **pluralità di mercati**, all'incrocio tra tipologie di affitto (breve, lungo, per turismo, per *business*, ecc.) e territorio. Ciò significa che, per affittare, occorre conoscere il mercato specifico cui indirizzarsi;
- **i tempi di acquisizione della proprietà** che si potrebbe mettere sul mercato sono frequentemente **"fuori asse" rispetto al ciclo di vita dei proprietari**.

L'insieme di queste condizioni può anche mettere in discussione convinzioni poco meditate. Ad esempio: **l'affitto a breve, che sembra**

più flessibile, meno rischioso, ecc., in realtà esige una attenzione costante e un sistema di servizi che devono essere presenti e vanno organizzati e gestiti. Si veda l'affitto per vacanze, che prevede cicli di manutenzione/pulizia continui, gestione di procedure amministrative articolate, gestione dei rapporti con i clienti non episodica, ecc.

Risulta nei fatti più semplice l'affitto a lungo termine?

Per certi versi ci si trova di fronte a un mercato con profili relativamente "nuovi", che **richiede un sistema di servizi professionali a supporto, anch'essi nuovi.** Le cosiddette "piattaforme" sono sempre più ricche di funzioni di supporto, ma non sostituiscono la presenza di servizi di prossimità e la necessità che, in presenza di patrimoni anche di media dimensione, i proprietari debbano "professionalizzarsi". Obiettivo non semplice, visto che, per la maggioranza dei proprietari si tratta di una "attività seconda" rispetto a quelle che contribuiscono al formarsi del reddito principale.

Un salto di qualità potrebbe essere il nascere di "società partecipate di piccoli proprietari" che gestiscono i rispettivi patrimoni in forma collettiva anche avvalendosi di supporto professionale. La storia di tante piccole proprietà che sono diventate medie e grandi. Vale la pena di pensarci e di tentare.



I RISULTATI
PIÙ RILEVANTI

II.

1. COSA EMERGE

L'immagine che emerge dal percorso di analisi è dunque quella di **un mercato lento**. Il "sintomo" più evidente consiste nella dinamica sostanzialmente piatta dei prezzi di vendita e dei canoni di affitto; sintomo che è effetto del convergere di elementi strutturali e di fattori di carattere culturale.

Gli elementi strutturali

Il principale consiste nella **sostanziale stabilità**, a livello complessivo, **del rapporto tra possesso e affitto**, con una costante prevalenza della condizione di possesso. Si tende a considerarla una caratteristica del mercato italiano, ma in realtà è una condizione riscontrabile in quasi tutta la realtà europea. Il motivo principale, che consiglia di considerare questa come una condizione strutturale, è il fatto che:

- il patrimonio edilizio italiano presenta una consistente presenza di edifici e di intere porzioni di territorio abitato di valore storico, condizione che per l'Italia è molto più rilevante rispetto a quella, sostanzialmente, di tutti i paesi europei (si considerino, a esempio: a) il numero di città grandi, medie e piccole che hanno avuto nella storia italiana un ruolo di capitale e che si sono strutturate anche nella forma urbana per esserlo, è decisamente il più alto, b) la più recente azione di valorizzazione della rete dei "borghi" come patrimonio culturale, c) la crescente estensione dei vincoli paesaggistici);
- la decrescita demografica (un *trend* che non è destinato a una reversibilità nei tempi medi) e la bassa mobilità della popolazione fanno sì che il possesso della casa sia, in molte situazioni, una condizione acquisita, nella sostanza, dalla nascita.

I fattori culturali

Il più rilevante è il processo di **lento indebolirsi delle condizioni economiche** delle persone e delle famiglie, che influisce sulle scelte abitative in senso conservativo, limitando significativamente la possibilità di ricercare/cambiare casa cercando condizioni migliorative; il fatto di rubricare le condizioni di reddito tra i fattori culturali è motivato dalla **relazione**, che appare evidente, **tra redditi e livelli di competenza della popolazione**.

Gli indicatori relativi segnalano **un netto ritardo dell'Italia nella promozione e gestione di processi di formazione e istruzione** capaci di assicurare livelli di capacità sociale e professionale adegua-

ti. L'Italia è costantemente al di sotto delle medie europee (già considerate insufficienti dalla stessa Commissione Europea) e lontana dalle situazioni più avanzate; questo insieme di cose ha un peso significativo anche sulle scelte delle famiglie in termini di procreazione.

Le dinamiche evolutive, che comunque si colgono, sono in primo luogo il frutto delle **modifiche strutturali nella evoluzione dei cicli di vita e della composizione dei nuclei famigliari**: famiglie più piccole, aumento dei nuclei unipersonali (sia tra le fasce più giovani che tra quelle più anziane), allungamento della vita contribuiscono a modificare, se pure lentamente, il profilo dei fabbisogni (lo zoccolo importante di residenzialità in proprietà è un fattore conservativo), cui corrisponde **una evoluzione più moderna dell'offerta limitata però a supernicchie**, che si tratti sia di mercato privato che di iniziative di matrice pubblica (o comunque finanziate da risorse pubbliche: si pensi, al solo scopo di esempio, alle nuove soluzioni residenziali per le fasce di popolazione più anziana).

Lento, ma importante, è l'effetto delle **transizioni generazionali**. Le generazioni più giovani:

- dispongono di **competenze più aggiornate**, ad esempio di finanza, che potrebbero essere la base per soluzioni più flessibili e dinamiche di proprietà, come, a esempio, possesso di quote di fondi immobiliari;
- sono più spesso i destinatari di processi di concentrazione immobiliare determinati dai **passaggi ereditari** che avvengono in una fase lunga di contrazione delle nascite;
- sono più propense a una gestione della **proprietà come condivisione** (la cosiddetta *sharing economy*), il che dovrebbe facilitare modalità di fruizione della casa come, a esempio, la/le proprietà a tempo o gli affitti in condivisione.

2. COSA FARE

Come superare la lentezza. O, meglio, come ridare al mercato una dinamica positiva. Partendo dalle analisi si possono fare delle prime ipotesi che, per essere confermate, necessitano di approfondimenti specifici. Diverso, inoltre, è domandarsi cosa può fare l'iniziativa privata, nella sua autonomia, e cosa è possibile ipotizzare in termini di iniziativa pubblica.

Cosa può fare il mercato

Se consideriamo la filiera immobiliare, oltre a ciò che già viene fatto, si possono fare **ipotesi di nuova offerta** che derivano dalle nuove dinamiche culturali che l'analisi ha rilevato. In particolare:

- **accompagnare i nuovi cicli di vita, che registrano le modifiche dei comportamenti in tutte le fasce di età.** A esempio: (i) soluzioni socializzanti per le famiglie composte da una sola persona, in tutte le fasce di età; (ii) ingegnerizzare dal punto di vista logistico lo *smart working*, fatto che interessa tutte le attività con contenuti di servizio;
- **creare soluzioni innovative per la nuova domanda generazionale.** Ad esempio: (i) costruire soluzioni di *shared living* (in proprietà o affitto) capaci di incrociare le nuove tendenze alla condivisione¹; (ii) affrontare il fenomeno della concentrazione patrimoniale con forme di supporto alla gestione dei patrimoni da parte di proprietari che non hanno competenze adeguate.

Cosa può fare l'iniziativa pubblica

La forma del mercato è anche il frutto delle politiche pubbliche. Le esperienze più recenti e diffusive hanno affrontato problemi reali, ma con soluzioni con caratteristiche non sistemiche e tecnicamente non sempre efficienti ed efficaci.

Se si considera l'immobiliare come una filiera occorrerà agire in modo innovativo, coordinato e integrato su tutti i suoi segmenti. Ci si limita qui a esemplificazioni relative agli spazi di innovazione. Il fine strategico di **una nuova politica per l'abitare** dovrebbe essere prioritariamente l'innovazione. Rispetto alle componenti della filiera e in estrema sintesi le prime suggestioni sono le seguenti:

- **ricerca/formazione:** (i) sul piano nazionale politiche che valorizzino in termini di innovazione sostenibile la rifunzionalizzazione del patrimonio storico e l'integrazione con soluzioni contemporanee caratterizzate da *standard* di eccellenza (abitare nella storia in modo contemporaneo); (ii) sul piano regionale, rafforzamento/ulteriore sviluppo della formazione professionale su cicli lunghi (cinque anni) puntando a livelli di competenza in linea con le migliori esperienze europee e incentivazione a intraprendere studi di livello universitario mirati alle specializzazioni più coerenti con i fabbisogni della filiera;
- **produzione:** il *Made in Italy* caratterizza molte componenti della filiera; non è un caso che il *design* italiano si può dire parta dall'arredo. Lo stile di vita italiano è ancora un riferimento nel mondo e il vivere gli spazi della vita fa parte di questo stile. Non sempre ciò risponde a ciò che vediamo; occorre una nuova spinta per coniugare in modo più forte e pervasivo il mondo del costruire (dall'urbanistica al singolo manufatto) al mondo *design*.
- **mercato:** lo sviluppo urbanistico che ereditiamo ci ha lasciato ferite che hanno fatto sì che, accanto a porzioni di territorio estremamente curate, convivano ampie porzioni di territorio degradato, sia che lo consideri sotto il profilo dell'edilizia che dell'ambiente. Non è un giudizio; va intravista piuttosto l'opportunità. La vicenda del ponte Morandi ha reso evidente a livello popolare la brevità del ciclo di vita del cemento; se le tendenze demografiche segnalano una contrazione della popolazione, è possibile pensare che le ferite che constatiamo siano sanabili strutturando un meccanismo di abbattimento/risanamento/ricostruzione. Ciò vale per le zone urbanizzate, per le aree verdi, per il loro integrarsi.

¹ Basti qui l'esempio di molti nostri giovani che hanno deciso di andare a lavorare in contesti nei quali la proprietà della casa è stata pressochè sostituita da forme di proprietà a tempo nella forma di quote di fondi immobiliari. Per loro, soluzioni di questo tipo vengono accettate in modo spontaneo, mentre sarebbero poco accettate da persone di età più avanzata.





Rapporto sul mercato nazionale delle locazione residenziali

Il Rapporto è il risultato di una analisi di secondo livello sulle indagini sul mercato residenziale condotte da Tecnoborsa con modalità CATI su un campione di circa 2000 famiglie; tale analisi è stata integrata da una specifica indagine CAWI su un panel di famiglie interessate al mercato delle locazioni e da dati di fonti diverse. Entrambe le indagini si basano sulla somministrazione di un questionario strutturato.

Il rapporto conclusivo pubblicato nel n.42 del QEI,
è il risultato di una collaborazione con Progetto Europa Associates (PEA).

Al lavoro hanno partecipato:

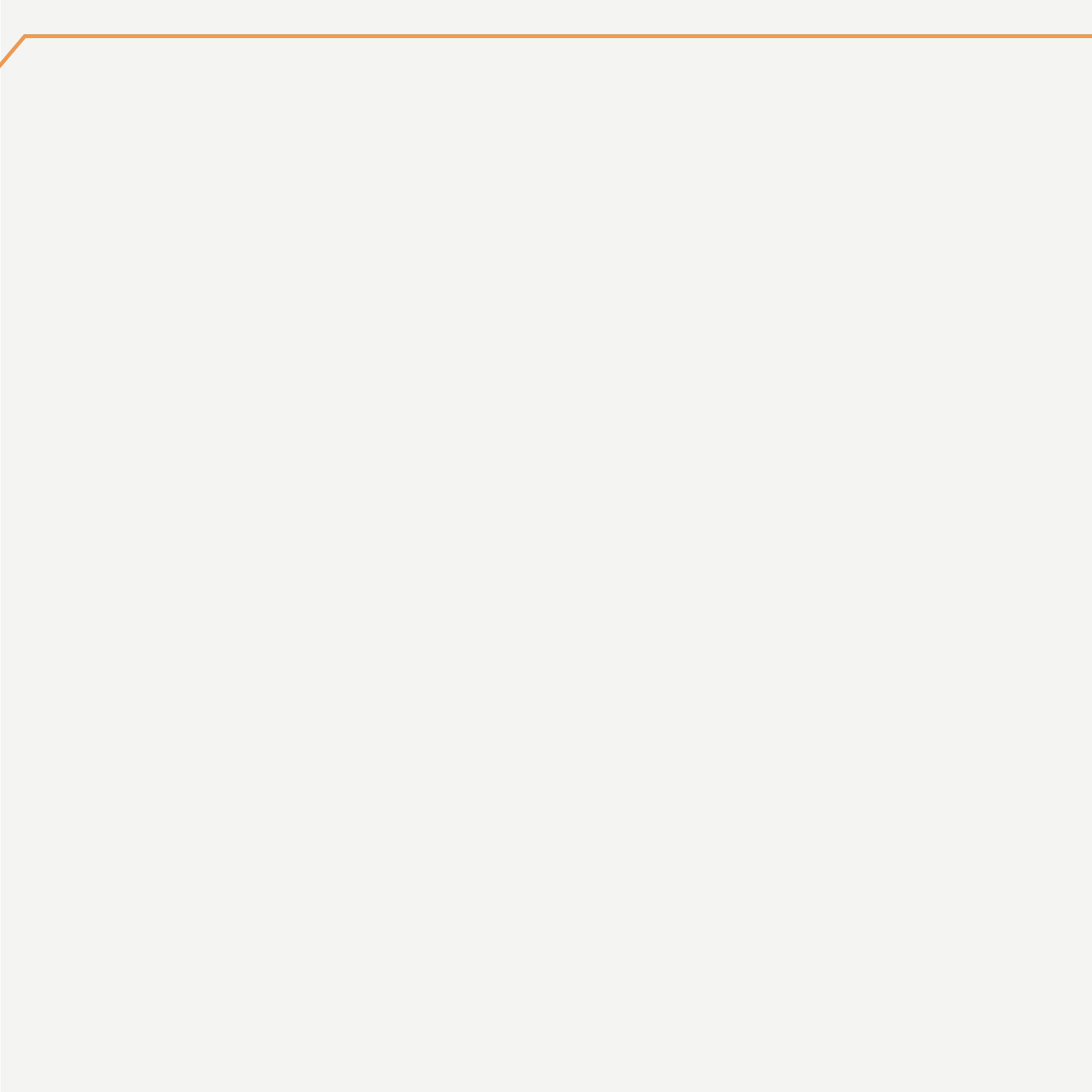
Valentina Canali (Direttore generale Tecnoborsa) coordinamento e collaborazione ai testi;

Alice Ciani (Responsabile Centro studi Tecnoborsa) stesura dei questionari, analisi dei dati, elaborazione dei grafici e tabelle;

Gino Alisi e Livio Barnabò gestione indagine CAWI su panel famiglie e elaborazione Report.

Tipografare S.r.l. grafica e stampa.

PUBBLICATO FEBBRAIO 2026





Organizzazione del Sistema delle Camere di Commercio
per lo Sviluppo e la Regolazione dell'Economia Immobiliare

Viale delle Terme di Caracalla, 69/71 - 00153 Roma

Tel. +390657300710

info@tecnoborsa.com

www.tecnoborsa.com

ISSN 2974-6396 QEI - Quaderni di economia immobiliare
