

POPOLAZIONE E ABITAZIONI

di Anna De Pascale¹

SOMMARIO

L'obiettivo di questo lavoro consiste nell'esplorare aspetti specifici della relazione tra popolazione ed abitazioni, superando la generale osservazione che l'aumento della popolazione genera la domanda di nuove abitazioni. In particolare si intende osservare l'influenza che la diffusione di nuove tipologie familiari ha sul fabbisogno di alloggi, sia in termini quantitativi che qualitativi.

L'ipotesi è che l'aumento delle famiglie "non tradizionali" generi una domanda crescente di nuove tipologie abitative, la quale, se rimane insoddisfatta, non solo per la rigidità dal lato dell'offerta, tipica del mercato immobiliare, ma anche per l'inadeguatezza delle politiche abitative, può generare allarmanti situazioni di *disagio abitativo*. La verifica empirica è preceduta dall'esautiva descrizione delle caratteristiche del mercato abitativo, nonché dell'evoluzione delle nuove strutture familiari, in modo da poter comprendere con chiarezza il fenomeno oggetto di studio, a cui si lega la questione dell' "*home affordability*", derivante, a sua volta, sia dal' insufficienza dello stock di abitazioni disponibile per l'affitto, sia dall'accresciuta reticenza dei gruppi bancari nel concedere mutui ipotecari per l'acquisto della casa a famiglie ritenute a rischio d'insolvenza.

Nell'ultima fase del lavoro, invece, al fine di verificare le ipotesi di partenza, sono stati utilizzati modelli di regressione logistica, sulla base dei dati dell'indagine Eu-silc 2009, in occasione della quale l'Istat ha inserito nel questionario delle variabili integrative a livello familiare che, affiancate a quelle tradizionali, come le caratteristiche della casa e della zona di abitazione, contribuiscono ad una rappresentazione più realistica delle condizioni di vita delle famiglie.

(VERSIONE PROVVISORIA DA NON CITARE)

¹ Dipartimento di Metodi e Modelli per l'Economia, il Territorio e la Finanza, Sapienza – Università di Roma, Via del Castro Laurenziano, 9, 00161 Roma, e-mail: anna.depascale@uniroma1.it

Introduzione

Il funzionamento del mercato della casa e degli affitti rappresenta una delle preoccupazioni principali degli italiani. Sono i giovani, in particolare, a lamentare la mancanza di autonomia abitativa, legata ad altre problematiche di carattere economico, quali la precarietà occupazionale ed il basso livello dei salari. A prescindere dalla classe d'età, comunque, gli italiani che si imbattono nella necessità di accedere ad un alloggio sono combattuti circa il titolo di godimento dello stesso. Non a caso, uno dei problemi peculiari del mercato abitativo risiede proprio nella scelta tra proprietà ed affitto. Nel nostro paese, tuttavia, è la proprietà a rappresentare la scelta privilegiata da buona parte delle famiglie e dai decisori politici. Del resto tutta la storia della politica edilizia del secondo dopoguerra è stata dominata da una spiccata preferenza per questo titolo di godimento (Minelli 2004): la distruzione bellica aveva ridotto e rovinato gran parte delle case italiane, inoltre, la condizione di vita rurale, soprattutto nel sud del paese, costringeva ancora migliaia di persone a vivere in tuguri, cantine, se non addirittura in grotte assieme agli animali. Questo spinse l'intervento pubblico ad orientarsi prevalentemente alla diffusione della proprietà come incentivo al risparmio e sostenne la costruzione privata a scapito della costituzione di un patrimonio abitativo sociale di dimensioni adeguate (Montemauri, 2007). Nel 1963 il Piano Ina-casa, istituito da Fanfani nel 1949, venne sostituito con il Piano Gescal, sigla dell'Istituto Gestione per Case Lavoratori, che, come l'istituto precedente, si addossava la responsabilità di costruire e gestire ogni anno nuovi alloggi popolari. Il Piano Gescal fu alimentato non solo con i contributi dei lavoratori e dei datori di lavoro, ma soprattutto con la totale privatizzazione degli immobili costruiti con il Piano Ina - Casa. I politici hanno spesso cercato di giustificare la dismissione dello stock di alloggi pubblici con il bisogno di reperire risorse per l'espansione del settore, ma in realtà le vendite venivano effettuate a prezzi di gran lunga inferiori a quelli di mercato e così non solo il settore dell'edilizia pubblica non si sviluppava, ma non si riusciva nemmeno a mantenere costante il numero delle case popolari.

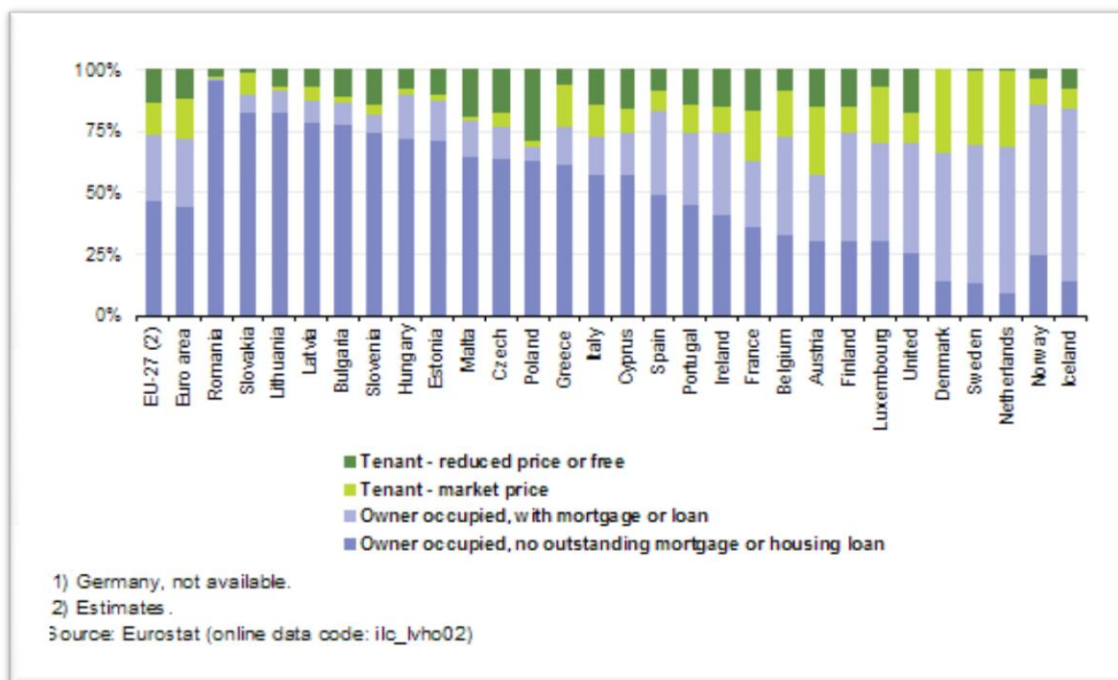
Questo continuo processo di vendita degli alloggi, continuato fino a tempi recenti, costituisce una delle principali ragioni dell'incapacità dell'Italia di creare un sistema di *social housing* ampio ed efficiente come quello di altri paesi europei a favore, invece, dell'espansione della proprietà.

Per l'inefficienza della gestione, il Piano Gescal venne cancellato con una sentenza della Corte Costituzionale e cessò di esistere tra il 1995 ed il 1998. Le sue funzioni vennero raccolte dall'Istituto Autonomo Case Popolari (IACP) che ancora oggi esercita le sue funzioni di amministrazione e costruzione dell'edilizia popolare. Tuttavia il patrimonio immobiliare di questi istituti pubblici è progressivamente diminuito, a partire dal 1996, con la prima cartolarizzazione delle abitazioni di proprietà degli enti previdenziali (circa 100.000 abitazioni vendute), concentrati soprattutto nei grandi centri urbani, fino a ridursi ad un rigagnolo nei tempi più recenti: circa mille alloggi l'anno (Pavarini, 2005; Baldini, 2010). Da quanto esposto finora risulta evidente che fino agli anni '80 in Italia è prevalso un approccio alle politiche abitative che, come negli altri paesi europei, assegna un ruolo prioritario agli interventi dal lato dell'offerta. Lentamente si è passati anche ad approcci dal lato della domanda e ad un maggior decentramento delle decisioni sul territorio, ma nel corso degli anni '90 si è assistito ad una progressiva riduzione degli investimenti: oramai sono esclusivamente le famiglie più disagiate a beneficiare dell'edilizia pubblica.

Manovre del genere sono, in realtà, tipiche di tutti i paesi del sud Europa che privilegiano anche con le politiche pubbliche l'espansione della proprietà. I paesi del Nord, al contrario, sostengono maggiormente le abitazioni sociali in affitto, nelle varie forme che possono assumere a seconda dei sistemi (alloggi di proprietà pubblica, di proprietà di privati non profit, di tipo cooperativo, o attraverso forme di convenzionamento), mentre quelli del Centro associano in diverse quantità le varie misure di sostegno alla proprietà ed all'affitto. Ciò aiuta a comprendere meglio i dati statistici sulle abitazioni pubblicati nel 2009 da Eurostat: almeno la metà della popolazione in ciascuno degli Stati membri dell'UE (figura 1) vive in abitazioni di proprietà. La quota varia dal 57,5% in Austria al 73% in Italia, fino ad arrivare al 96,5% in Romania. Anche nei Paesi Bassi (59,2%), Svezia (56,8%) e Danimarca (52,8%) più della metà della popolazione è proprietaria dell'alloggio in cui

risiede, ma previa accensione di un prestito o un mutuo; stessa cosa si verifica in Islanda (70,6%) e Norvegia (61,3%). La quota di persone che vivono in abitazioni in affitto con un canone a prezzo di mercato è, invece, inferiore al 10% in dodici Stati membri dell'UE, nonché in Islanda. In Danimarca, Paesi Bassi, Svezia e Austria, invece, più di un quarto della popolazione vive in alloggi per cui paga un canone a prezzo di mercato, mentre la quota della popolazione che vive in una casa pagando un affitto ridotto o a titolo gratuito è inferiore al 20% in tutti gli Stati membri, fatta eccezione per la Polonia, dove il 29,1% della popolazione occupa un alloggio sulla base di uno dei due titoli di godimento appena menzionati.

Grafico 1



1. Le determinanti dei prezzi delle abitazioni

La predilezione per la proprietà è legittimata innanzitutto da un discorso di convenienza economica. In Italia, negli anni precedenti la crisi economico-finanziaria, in assenza di incentivi significativi alla locazione e di fronte alla combinazione affitti alti/tassi di interesse bassi, le famiglie in possesso dei requisiti minimi per l'accesso al credito hanno preferito indebitarsi per cifre rilevanti e per molti anni pur di accedere alla proprietà abitativa. Il forte incremento della domanda ha determinato un incremento del livello dei prezzi reali degli immobili ad uso residenziale pari 6%, secondo l'indice del prezzo reale delle abitazioni costruito recentemente dai ricercatori della Banca d'Italia.

Il motivo delle forti oscillazioni del livello dei prezzi a cui abbiamo assistito nell'arco di un decennio risiede nella peculiarità del mercato abitativo, in cui si confrontano un'offerta, inevitabilmente rigida, e una domanda che può subire, invece, variazioni molto brusche sia per motivi economici che per motivi sociali. L'*offerta dei fabbricati* è essenzialmente rigida, sia di fronte alla diminuzione sia di fronte all'aumento del prezzo. I fabbricati sono beni di lunga durata e costituiscono una componente importante dei patrimoni privati. La diminuzione dell'offerta attraverso la loro demolizione avviene raramente e, il più delle volte, solo per fare spazio alla costruzione di un nuovo fabbricato. L'offerta è quindi il risultato di un processo produttivo protrattosi per decenni e non scende con il calare della domanda e del prezzo. L'aumento dell'offerta che avviene con la costruzione è un processo altrettanto lento. Innanzitutto, non tutto il patrimonio edilizio esistente può essere messo in vendita, mentre la produzione del nuovo incontra

diversi ostacoli. Il problema non risiede tanto nel tempo tecnico richiesto per la costruzione, ma piuttosto nella difficoltà a reperire aree fabbricabili all'interno delle zone urbane, nei vincoli legali che limitano lo sfruttamento delle stesse e, talvolta, nelle difficoltà ad ottenere il permesso di costruzione in attesa di approvazione di varianti al nuovo piano regolatore. In tutti i centri abitati interessati da un rapido incremento demografico, in particolare nelle grandi città del Nord Italia, si è registrata, fino all'inizio degli anni Novanta, un'offerta di abitazioni costantemente inferiore alla domanda, con conseguente e continua lievitazione dei prezzi.

La *domanda di fabbricati*, al contrario, è suscettibile di oscillazioni più rapide e più ampie rispetto all'offerta. Una delle sue cause di variazione risiede nei movimenti di popolazione. L'analisi storica del fenomeno migratorio permette di individuare una successione di fasi: dapprima la popolazione tende a spostarsi in vicinanza del luogo di lavoro (flussi dalla campagna alla città, dal Sud agricolo al Nord industriale), in un secondo tempo, con l'aumento del benessere e della facilità di spostamento, la gente tende a trasferirsi in luoghi di residenza meno congestionati, più tranquilli e meno inquinati. Quello che vale per le intere città vale anche per i diversi quartieri di una stessa città, con la conseguenza che la domanda tende a localizzarsi, al punto che zone residenziali circoscritte possono rappresentare un mercato a sé stante.

La domanda di fabbricati, tuttavia, risulta influenzata, oltre che dalla pressione demografica, da una serie di altri fattori, in parte *oggettivi* e in parte *soggettivi*. Tra i fattori *oggettivi* sono da indicare il livello medio del reddito e la disponibilità di capitali da parte delle famiglie, nonché la variabile "attrazione" esercitata dai possibili investimenti alternativi. Gli elevati rendimenti offerti in certi periodi dai titoli obbligazionari (in primo luogo da quelli del credito pubblico) sottraggono capitali all'investimento immobiliare. In altri periodi, la diminuzione del saggio di rendimento dei titoli e il rischio insito negli investimenti azionari riportano le preferenze dei risparmiatori verso il "mattone". I fabbricati si configurano, infatti, come una forma intermedia fra beni di investimento e beni rifugio: nel breve periodo fruttano un reddito in genere piuttosto basso, che trova compensazione nel medio o lungo periodo con l'incremento del valore capitale o, almeno, dalla sua conservazione al riparo dall'inflazione. Anche l'elevato costo dei fitti, in taluni periodi, e la difficoltà di trovare case in locazione, in altri, fa aumentare la domanda d'acquisto di abitazioni.

Nel nostro paese, soprattutto negli ultimi tempi, i due problemi si presentano contestualmente generando un allarmante disagio abitativo. Nello stesso senso agisce l'aumento dei nuclei familiari.

Dai primi risultati del Censimento 2011, risulta che il numero di famiglie è più che raddoppiato nel corso degli ultimi sessanta anni. In particolare, tra il 2001 e il 2011 le famiglie residenti in Italia sono aumentate del 12,4%, passando da 21.810.676 a 24.512.012. Questo risultato è legato anche al considerevole aumento dei cittadini stranieri registrato nel Censimento 2011. In particolare, nell'arco dell'ultimo decennio intercensuario la popolazione straniera abitualmente dimorante in Italia è quasi triplicata, passando da poco più di 1.300.000 (dato definitivo del Censimento 2001) a circa 3.770.000 (dato provvisorio 2011). Un incremento di pari entità si registra anche nell'incidenza degli stranieri sul totale della popolazione, che sale da 23,4 a 63,4 stranieri per mille censiti. Ma se le famiglie sono aumentate, il numero medio dei componenti è progressivamente diminuito nel periodo intercensuario: si è passati da 2,6 persone nel 2001 a 2,4 persone nel 2011. Entrambe le tendenze sono comuni alle diverse aree del Paese: negli ultimi dieci anni l'incremento del numero di famiglie è stato più elevato della media nazionale nel Nord-Est (15,1%) e nel Centro (14,7%). Il numero medio di componenti per famiglia è minore nel Nord (2,3 persone) e nel Centro (2,4 persone), superiore nel Meridione e nelle Isole, dove è comunque diminuito, raggiungendo valori pari, rispettivamente, a 2,7 e a 2,5 persone. L'incremento del numero di famiglie, accompagnato dalla riduzione del numero medio di componenti per famiglia, riflette i mutamenti delle strutture familiari dovuti ai cambiamenti demografici, sociali ed economici in atto nel nostro Paese e si ripercuote, inevitabilmente, sulla domanda di abitazioni. Aumenta la proporzione delle persone che vivono da sole; si ritarda la formazione dei nuclei familiari per matrimonio o unione di fatto; diminuisce il numero dei figli; aumenta l'instabilità familiare per separazione o divorzio; aumenta il numero delle famiglie monogenitore o di quelle ricostituite: queste sono alcune delle più

evidenti modificazioni delle strutture familiari (Livi Bacci, 2008) che hanno raddoppiato la “fame” di alloggi.

Tabella 1

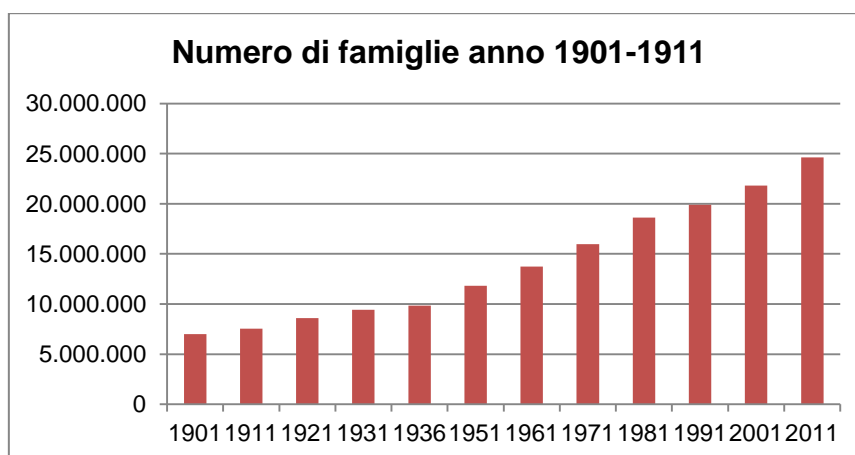
Nuove forme familiari - Medie 1993-1994 e 2010-2011 (Famiglie e numero di persone in migliaia, numero di persone per 100 abitanti)

FORME FAMILIARI	1993-1994			2010-2011		
	Numero di famiglie (in migliaia)	Numero di persone che ci vivono (in migliaia)	Numero di persone che ci vivono (per 100 abitanti)	Numero di famiglie (in migliaia)	Numero di persone che ci vivono (in migliaia)	Numero di persone che ci vivono (per 100 abitanti)
Single non vedovi	2.164	2.164	3,8	4.357	4.357	7,3
Monogenitori non vedovi	624	1.522	2,7	1.393	3.354	5,6
Padre non vedovo	92	232	0,4	208	491	0,8
Madre non vedova	532	1.290	2,4	1.185	2.863	4,8
Libere unioni	227	635	1,1	972	2.657	4,4
Celibi e nubili	67	160	0,3	578	1.525	2,5
Famiglie ricostituite non coniugate	160	475	0,8	394	1.132	1,9
Famiglie ricostituite coniugate	443	1.325	2,3	499	1.438	2,4
Totale	3.458	5.646	9,9	7.221	11.807	19,7

Fonte: Istat, Indagine multiscopo “Aspetti della vita quotidiana”

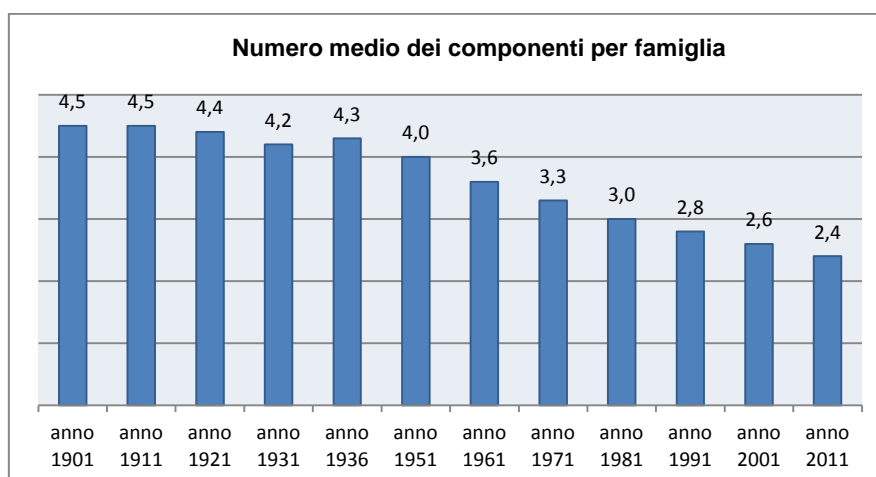
I grafici che seguono mostrano l’evoluzione nel tempo delle nuove forme familiari:

Grafico 2



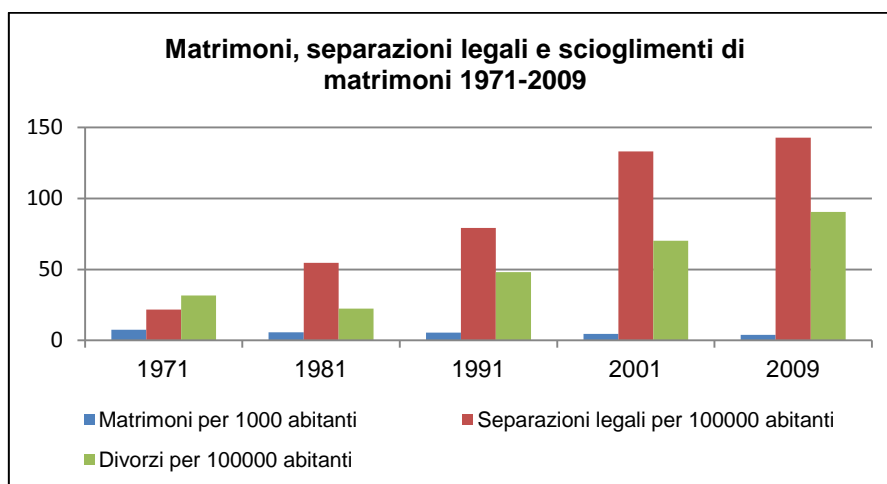
Fonte: elaborazioni su dati Istat

Grafico 3



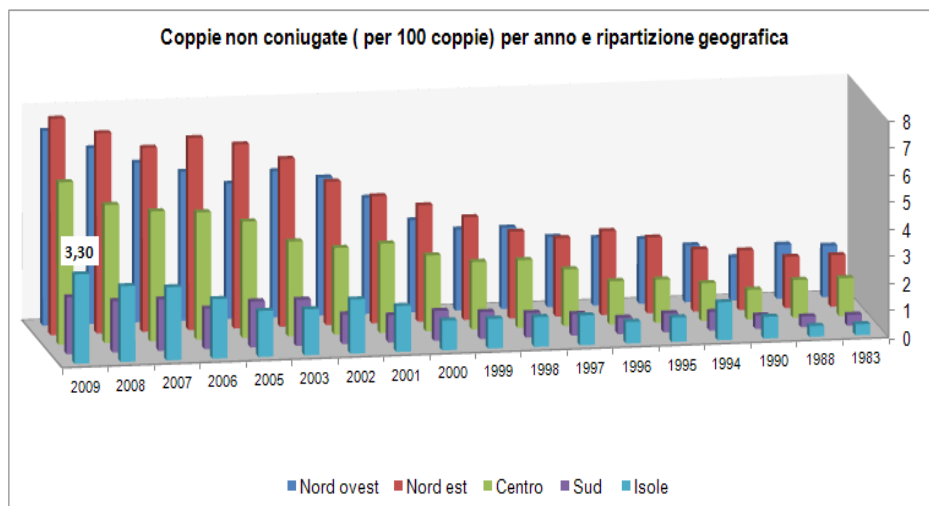
Fonte: elaborazioni su dati Istat

Grafico 4



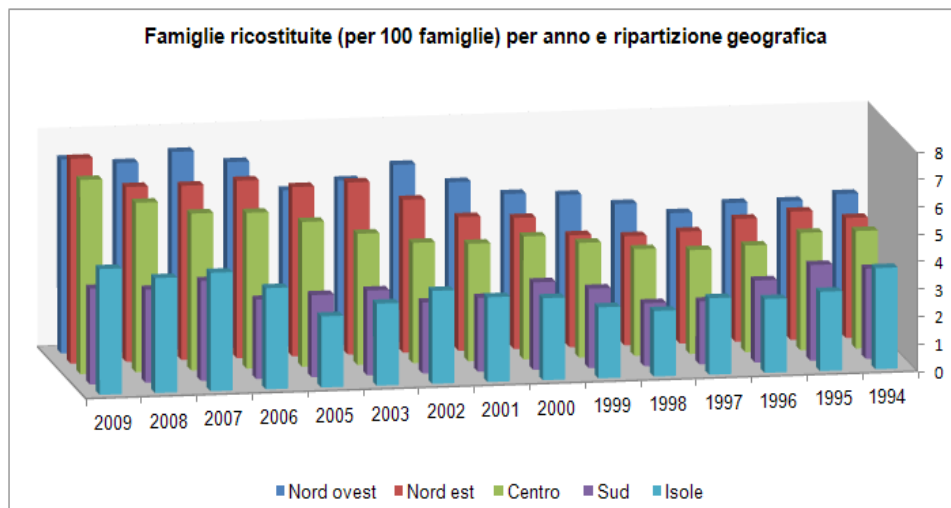
Fonte: elaborazioni su dati Istat, 2009

Grafico 5



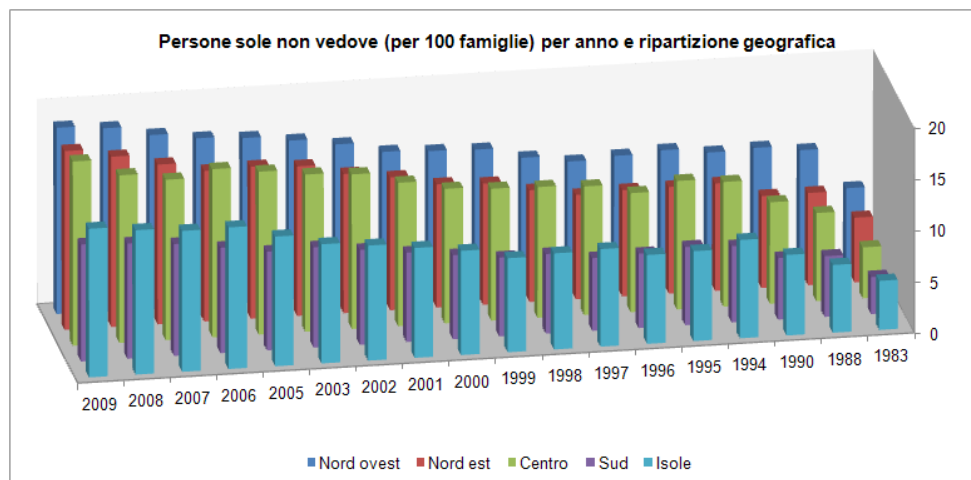
Fonte: elaborazione personale su dati Istat, 2009

Grafico 6



Fonte: elaborazione personale su dati Istat, 2009

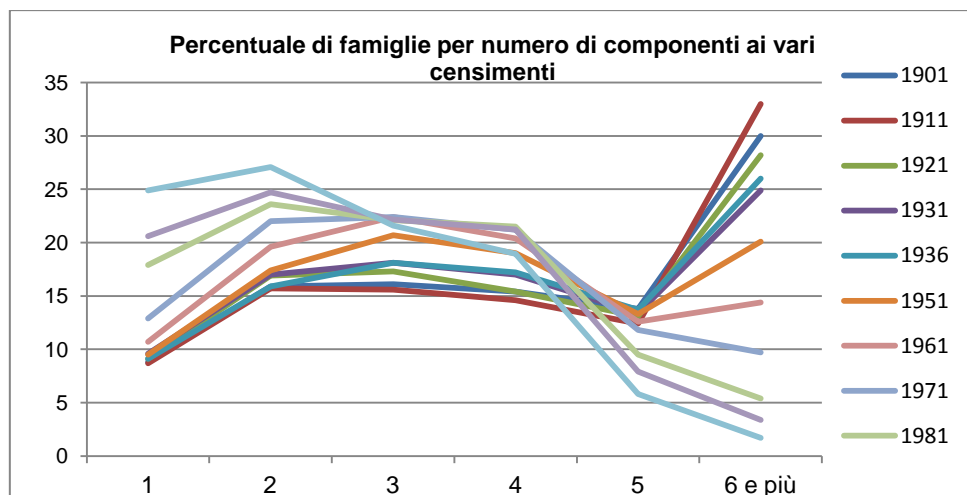
Grafico 7



Fonte: elaborazioni su dati Istat, 2009

Il grafico 2, in particolare, mostra l'aumento del numero di famiglie dall'inizio del XX secolo fino ai nostri giorni. Nell'arco di centodieci anni i nuclei familiari sono aumentati ad un tasso di incremento continuo dell'1,44%. Se, invece, prendiamo in considerazione solo l'ultimo decennio, il tasso di incremento continuo è pari all'1,21%. Per contro, in poco più di un secolo, il numero dei componenti il nucleo familiare ha subito un decremento dello 0,57% (grafico 3). Nel periodo intercorso tra gli ultimi due censimenti la contrazione è stata pari addirittura allo 0,8%. Gli altri grafici sopra riportati lasciano chiaramente intendere come le variazioni del numero delle famiglie e della loro numerosità sia legato alle trasformazioni del contesto sociale. Oltre all'aumento del numero dei divorzi, è interessante osservare l'incremento delle convivenze *more uxorio*, soprattutto nel Nord Italia, mentre al Sud, più che nelle isole, il fenomeno mostra ancora una crescita lenta e di scarsa rilevanza rispetto alle altre aree geografiche. Considerevole anche la crescita delle famiglie composte da un solo componente per ragioni diverse dalla vedovanza. Il risultato potrebbe essere collegato, almeno in parte, all'aumento del numero dei separati e divorziati che interrompono la coabitazione col partner stabilendosi in una nuova dimora, quando non sono costretti a tornare a vivere con i genitori per motivazioni di tipo economico (Ongaro, 2006). Il grafico che segue (grafico 8) evidenzia l'incremento complessivo delle famiglie monocomponente (ivi compresi i soggetti rimasti vedovi), soprattutto a partire dal 1981, mentre a partire dal 1971 le famiglie composte solo da due componenti, o al massimo tre, hanno iniziato a prevalere sulle altre tipologie familiari:

Grafico 8



Fonte: elaborazione personale su dati Istat

Si precisa che la causa del considerevole aumento delle famiglie unipersonali è da ricercarsi, oltre che nell'aumento del numero di separati e divorziati, come accennato in precedenza, nell'aumento dei giovani single e soprattutto nel miglioramento delle aspettative di vita della popolazione, legato, sempre più spesso, ad un minor ricorso alla istituzionalizzazione in case di riposo a fronte della possibilità di avvalersi di una assistente familiare (le cosiddette “badanti”) per vivere autonomamente anche in età molto avanzata.

2. Nuovi fabbisogni abitativi: l'housing sociale

La crescita del numero di famiglie, la forte riduzione del numero medio di componenti, l'invecchiamento della popolazione determinano nelle città, cioè nei luoghi a più elevata “tensione abitativa”, un sostanziale paradosso: da un lato fabbisogni abitativi insoddisfatti (si pensi ai giovani e agli immigrati), dall'altro condizioni di sottoaffollamento del patrimonio, con una quota rilevante di persone anziane che vivono da sole in alloggi sovradimensionati e non adeguati alle loro condizioni di vita. Col perdurare delle difficoltà economiche legate alla crisi diviene evidente la necessità di aumentare soprattutto l'offerta di abitazioni in locazione. Il possibile peggioramento delle condizioni economiche delle famiglie renderà, infatti, più difficile l'accesso ad un alloggio e, per le fasce più deboli, potrà divenire problematico sostenere le spese legate sia alla proprietà, sia alla locazione a prezzi di mercato. A proposito degli importi dei canoni di locazione, i problemi sono iniziati nel 1996 con la dismissione del patrimonio immobiliare degli enti previdenziali. La parte dell'esiguo stock di abitazioni disponibile per l'affitto appartiene quasi integralmente a persone fisiche (68,15%), mentre il ruolo dello Stato e degli enti previdenziali è del tutto residuale (Istat, 2005). Ciò aiuta a comprendere come mai l'abolizione della legge sull'equo canone (L.431/98) sia stata sfruttata ad unico vantaggio dei proprietari di immobili da locare, contrariamente alle intenzioni del legislatore. Secondo quest'ultimo, infatti, la legge 431/98²

²La prima legge organica in materia di locazioni è stata la L. 392/78, meglio conosciuta come legge dell' “equo canone”. L'equo canone era diviso in due parti fondamentali: 1) gli usi abitativi; 2) gli usi non abitativi o commerciali.

Tralasciando la seconda parte, in quanto non costituisce oggetto della presente trattazione, ricordiamo che la disciplina relativa agli usi abitativi contemplava due grossi limiti alla libera contrattazione tra le parti: a) la *durata*, che era prevista nella misura minima di quattro anni, con rinnovo automatico salva la disdetta da comunicarsi almeno sei mesi prima della scadenza; b) il *canone*, che era previsto nella misura massima, secondo calcoli che tenevano conto della superficie, della vetustà, dell'ubicazione ecc.; il canone base (calcolato al 1978) veniva aggiornato in ragione del 75% massimo dell'inflazione e, ai sensi dell'art. 23, veniva adeguato degli interessi sulle spese sostenute dal locatore per lavori straordinari.

Quattordici anni dopo dall'entrata in vigore della legge sull'equo canone, i **patti in in deroga** hanno segnato, dal punto di vista sociale e politico, la liberalizzazione dei canoni. In effetti, l'art. 11 L. 359/92, permetteva alle parti, con un sistema di rinnovo obbligato, salvo casi speciali, di derogare l'equo canone per quanto riguardava l'importo dell'affitto, consentendo una vera e propria liberalizzazione. In realtà, dal punto di vista strettamente giuridico, i binari erano molto stretti, per cui bastava uscire dal raddoppio della durata (ad esempio prevedendo una durata minore del rapporto: due più due, uno più uno ecc.) che veniva applicato l'equo

avrebbe dovuto sbloccare un mercato ingessato, combattere il fenomeno dei contratti in nero, delle case sfitte e introdurre nel settore un regime di effettiva concorrenza capace di assicurare prezzi di mercato equi ed accessibili, anche grazie all'istituzione di un mercato parallelo basato su di una contrattazione collettiva. Al contrario, sulla liberalizzazione dei canoni si sono innestate le spinte speculative dei gruppi immobiliari più forti che controllano a livello internazionale il mercato degli immobili di pregio, con gravi ripercussioni sui prezzi degli affitti, arrivati oramai alle stelle.

La contrattazione collettiva si è rivelata fallimentare. Il canone concordato³ è stato applicato in prevalenza per gli immobili pubblici e per i patrimoni privati degli enti previdenziali e non ha minimamente garantito gli inquilini storici dai rischi di sfratto, aprendo piuttosto la strada alle cartolarizzazioni ed alla dismissione in massa degli immobili, a cui si è già fatto riferimento.

La motivazione dell'insuccesso risiede nel fatto che tale contratto non è ritenuto redditizio dalle società proprietarie, che preferiscono vendere, liberandosi delle spese di gestione e degli oneri accessori come la manutenzione. In altri termini, lungi dal favorire la disponibilità di nuovi alloggi, la liberalizzazione ha comportato la vendita sul libero mercato di oltre un milione di appartamenti, determinando una situazione economica insostenibile per le famiglie a basso reddito.

Nel 2011 ben 56mila famiglie italiane hanno ricevuto un avviso di sfratto. Il dato evidenzia una certa stabilità rispetto al 2010, ma un deciso peggioramento da prima della crisi (Il Sole 24 Ore, 2012). Secondo i dati pubblicati dal Ministero degli Interni sugli sfratti per morosità, nel corso del 2011 sono stati emessi 4.678 provvedimenti di sfratto solo a Roma, di cui eseguiti con l'intervento dell'ufficiale giudiziario 2.343. Roma è quindi la città che ha registrato il maggior numero di sfratti in Italia lo scorso anno. Tra le altre città spiccano i dati di Torino (2.523 sfratti per morosità), Napoli (1.557 in città e 1.255 nel resto della provincia) e Milano (1.115 nel capoluogo ma ben

canone quadriennale poiché rappresentava la normativa principale e fondamentale. L'equo canone sulle locazioni abitative è stato abrogato definitivamente con la legge 431/98.

³ La Legge 431/98 prevede tre fattispecie contrattuali fondamentali: 1) rapporti completamente liberi; 2) rapporti con canone libero ma di durata vincolata; 3) rapporti a canone e durata vincolata, ma con durate più brevi e benefici fiscali. Per quanto concerne la prima fattispecie (contratti completamente liberi), essa fa riferimento ad una fetta importante degli immobili signorili (ville, appartamenti signorili, immobili storici) e le destinazioni ad uso turistico. Per la locazione di questi immobili si applica esclusivamente il codice civile, senza alcun limite tra le parti che non sia dettato dal buon costume.

I contratti a canone libero, ma di durata vincolata, rispecchiano, invece, i patti in deroga, anche se non vi è il rischio di ricadere nell'equo canone che è stato definitivamente abrogato per quanto riguarda il prezzo della locazione, nonostante permangano alcune norme quali, ad esempio, l'art. 9 relativo alle spese di amministrazione. La durata è di quattro anni rinnovabile obbligatoriamente la prima volta, salvi casi particolari di necessità (tra i quali la vendita se si ha solo l'immobile ove si vive oltre a quello locato, ma è prevista la prelazione) ed è previsto il rinnovo automatico, salva disdetta sei mesi prima, anche se è prevista una procedura di rinnovo qualora le parti siano intenzionate a trattare. Il canone è liberamente stabilito dalle parti e non è previsto l'aumento Istat.

L'ultima fattispecie contrattuale è quella dei canoni concordati che sono riferiti a: a) rapporti abitativi; b) rapporti transitori; c) rapporti con studenti.

I *contratti ad uso abitativo* hanno la durata di tre anni, con proroga di due salvi motivi speciali; si rinnovano se non viene inviata disdetta tre mesi prima. I modelli sono stabiliti a livello nazionale, mentre le associazioni di categoria, a livello comunale, stabiliscono le misure minime e massime.

Il locatore che accede a questi contratti può contare su un bonus fiscale del 30% per il registro e per l'IRPEF, mentre in relazione all'ICI decide il Comune. Anche il conduttore ha diritto a benefici fiscali che vengono decisi di anno in anno, in relazione ai redditi.

I *contratti transitori* sono contratti di durata fino a diciotto mesi per esigenze documentate transitorie del conduttore o del locatore. I modelli sono stabiliti a livello nazionale e i canoni a livello locale; non vi sono benefici fiscali. I *canoni di locazione per studenti universitari* sono, invece, contratti di durata variabile, inferiore comunque a tre anni e possono essere stipulati solo nelle città sedi di università. L'ammontare del canone è fissato da accordi locali tra sindacati di proprietari ed inquilini. Nonostante le novità introdotte dalla nuova disciplina sulle locazioni, va ricordato che anch'essa è contraddistinta dall'imperatività, costituita da due elementi fondamentali: 1) l'inderogabilità della legge quando la deroga operi a sfavore del conduttore; 2) la sostituzione automatica della clausola nulla. Il primo elemento corrisponde ad una finalità economica della legge che è quella di tutelare il contraente più debole, ovvero il conduttore, dalla maggiore forza contrattuale del proprietario. Il secondo elemento fa sì invece che la legge raggiunga il suo scopo di creare parità sostanziale tra le parti attraverso il privilegio di quella meno forte (*alla clausola nulla viene automaticamente sostituita quella legale, per cui il rapporto viene conservato*). L'imperatività era sancita dall'art. 79 della legge sull'equo canone, mentre nella legge 431/98 essa è sancita dall'art. 13, il quale stabilisce che: 1) la durata dei contratti non può essere inferiore a quanto stabilito dalla legge (evidentemente per quelli per i quali è prevista una durata minima); 2) il locatore non può percepire somme maggiori di quello che è stato stabilito dalle associazioni (nei contratti concordati), né da quanto risulta dal contratto scritto e registrato (il conduttore ha tempo sei mesi dal rilascio per chiedere la restituzione di quanto pagato oltre il dovuto); 3) il contratto deve essere necessariamente scritto, ma se il locatore impone un rapporto di fatto per percepire un canone "in nero", il conduttore può ottenere che il Giudice dichiari la sussistenza di un contratto a "canone concordato".

3.244 nel resto della provincia). Il Sunia, già nel 2009, aveva lanciato l'allarme per l'aumento del numero di disdette dei contratti di affitto per morosità, in seguito ai risultati di un'indagine sull'andamento delle procedure di sfratto, condotta su dati del Ministero degli interni, individuando quattro tipologie familiari maggiormente esposte al rischio di perdere l'abitazione:

- 1) famiglia di 3/4 persone, di nazionalità italiana (prevalentemente residenti al centro e al sud del paese), con almeno un figlio minore, che ha visto ridurre la possibilità di spesa nel corso del contratto subendo aumenti di canone o in cui il primo percettore ha perso il posto di lavoro;
- 2) famiglia con le stesse caratteristiche ma di nazionalità straniera, soprattutto al nord;
- 3) famiglia costituita da anziani soli o con coniuge che non sono riusciti a sostenere gli aumenti dei canoni;
- 4) famiglia costituita soprattutto da donne che, in seguito a separazione, hanno subito riduzioni del reddito mantenendo un nucleo di 2/3 persone.

All'inizio del 2012 il Sindacato Unitario Nazionale Inquilini e Assegnatari ha nuovamente denunciato la drammatica situazione del mercato degli affitti, da imputare alla crescente disuguaglianza tra "capacità economica della domanda e attese dell'offerta", imputabile anche alla crisi economica e finanziaria in atto. Il canone di locazione, che negli ultimi dieci anni è aumentato del 150% (Sunia, 2011), pesa principalmente sull'affitto delle famiglie più giovani che pagano i canoni di locazione più alti d'Europa. Il problema è più evidente nelle grandi città. CGIL e Sunia hanno monitorato i canoni nelle 11 aree metropolitane, sia nei casi di rinnovi contrattuali che nelle stipule di nuovi contratti per le tipologie abitative che risultano maggiormente diffuse. Nel primo caso il canone medio si attesta su circa 750,00 euro mensili; nel secondo su circa 1.050,00. La tendenza attuale è peraltro al rialzo, perché l'ultimo intervento introdotto nel settore delle locazioni, la *cedolare secca*, rendendo ai fini fiscali sostanzialmente indifferente per un proprietario stipulare un contratto a canone libero, piuttosto che una a canone calmierato, sta producendo una sostituzione dei contratti in fase di rinnovo, da calmierati a liberi, con conseguente innalzamento dell'affitto domandato. I canoni medi per un alloggio di 80 mq, in zona semicentrale, vanno dai 650,00 euro mensili a Bari e Catania, 700,00 a Palermo, 750,00 a Torino, 800,00 a Genova, 950,00 a Napoli, fino ad arrivare agli importi più elevati di Bologna, 1100,00 euro, Firenze e Roma, 1.300,00 euro, Milano e Venezia, 1.400,00. Si tratta di cifre esorbitanti in un momento di recessione economica come quello che stiamo attraversando. E' quanto mai necessario rilanciare una politica abitativa che non sia indirizzata esclusivamente alla proprietà, diventata insostenibile per troppi redditi, ma che aumenti in modo consistente e strutturale l'offerta, nel mercato dell'affitto, di alloggi a canoni sostenibili. L'accesso ad una casa in proprietà è particolarmente complicato per le giovani generazioni, che strette nella morsa del precariato e della disoccupazione sono ben lontane dal potersi permettere l'acquisto di un'abitazione (Sunia, 2011). Per gli immigrati, invece, l'acquisizione di un alloggio presenta enormi difficoltà, talvolta insormontabili, anche quando deve avvenire a titolo d'affitto. La spiegazione risiede nel fatto che la loro domanda di abitazioni si distingue dal resto della domanda per la complessità dei fattori che concorrono a determinarla, ossia: la capacità di reddito, la composizione del nucleo familiare, la rete di relazioni, la nazionalità, le specificità e la durata del progetto migratorio e il grado di integrazione sociale.

Il Censis in un'indagine condotta nel 2005, su incarico del Ministero del Lavoro e delle Politiche sociali, sostiene che per gli immigrati sarebbe più corretto parlare non di disagio abitativo ma di *condizione* del disagio abitativo: vi sono immigrati che, pur avendo un lavoro stabile, non riescono ad ottenere un alloggio in affitto a causa della diffidenza dei proprietari; in altri casi sono esclusivamente le condizioni economiche ad ostacolare l'accesso ad un'abitazione adeguata; infine sussistono situazioni di preoccupante marginalità sociale che alimentano, soprattutto nelle grandi aree urbane, il cosiddetto settore abitativo "informale" fatto di baraccopoli, capannoni dimessi, case fatiscenti. In altri termini, agli immigrati si offrono abitazioni non più appetibili nel mercato ordinario a prezzi compatibili con i loro bassi redditi. Il contratto di locazione spesso non viene

affatto stipulato e registrato, oppure il locatore lo registra ad un prezzo inferiore rispetto a quello effettivamente pagato dal locatario. Un'altra violazione consueta consiste nella maggiorazione dei canoni: in media dal 30 al 50% in più rispetto ai canoni ordinari. Come se non bastasse, i proprietari degli immobili concessi in affitto chiedono, sovente, ulteriori garanzie, come un numero di mensilità anticipate superiore all'ordinario, la firma di un garante di cittadinanza italiana (di solito il datore di lavoro), o l'attivazione di una fideiussione bancaria (Censis, 2005). Secondo i risultati della già citata indagine del Sunia, nel 2009, i contratti registrati riportano, per un'abitazione di 70 mq, il più delle volte con situazione di sovraffollamento, un canone medio di 740,00 euro mensili, di 800,00 euro per contratti transitori e di 940,00 euro per quelli stipulati con opzione di "arredato". Il canone medio realmente pagato, invece, è risultato pari a 800,00 euro mensili per i nuclei che non vivono in coabitazione, a 900,00 euro per le abitazioni divise da due famiglie; per quelle in cui vengono affittati posti letto la cifra varia da 300,00 a 500,00 euro a posto letto. E' evidente che l'immigrato in cerca di un alloggio è diventato oggetto di *business*. Persino le agenzie immobiliari speculano sulla drammaticità della situazione, chiedendo somme rilevanti a titolo di mediazione per la ricerca di un appartamento che non si materializzerà mai e negando il risarcimento, anche parziale, della somma ricevuta.

Riguardo l'opzione dell'acquisto, gli immigrati regolari, con un contratto stabile ed un discreto reddito disponibile, che necessitano di accendere un mutuo, si scontrano con la profonda rigidità del mondo bancario. Lo straniero è considerato spesso inaffidabile: il timore che possa lasciare l'Italia senza onorare il pagamento delle rate rende le banche assai restie ad accordargli il finanziamento.

In seguito alla crisi dei mutui *subprime*, le possibilità di accesso al credito sono ulteriormente diminuite e a farne le spese sono proprio quelle categorie di individui che, come gli immigrati ed i giovani "atipici", spesso non hanno i requisiti minimi per accostarsi ai tradizionali canali di finanziamento bancario.

2.1 L' "home affordability"

La preferenza per la proprietà dell'abitazione di residenza piuttosto che per l'affitto, pur essendo molto diffusa tra le famiglie, e non solo in Italia (Bourassa e Hosley 2006; André 2010), non comporta solo vantaggi, al contrario presenta inconvenienti non trascurabili, soprattutto in termini di impegno finanziario. Non solo i costi di transazione sono molto più elevati rispetto a quelli da affrontare in caso di locazione, ma piuttosto, essendo la casa una tipologia di investimento poco liquida, in essa finisce con l'essere investita buona parte della ricchezza familiare, esponendosi così a tutti i rischi insiti nell'avere investito in una sola forma una parte considerevole del proprio patrimonio. L' acquisto dell'abitazione di residenza può, inoltre, costringere a rinunciare ad altre spese ugualmente importanti per la famiglia, a contrarre alcune tipologie di consumo che possono invece continuare a permettersi coloro che hanno ereditato la casa o che pagano un canone d'affitto più contenuto rispetto alla rata del mutuo, a rinunciare a una parte considerevole del tempo libero per la cura dell'alloggio (Baldini, 2010). Per chi ha acquistato in tempi recenti sopraggiungono entrambe le tipologie di problemi, anche se l'onere finanziario legato alle spese della casa resta quello più preoccupante. Entra qui in gioco il discorso dell' "*home affordability*", ossia della condizione di accessibilità abitativa , che si riferisce alla possibilità per una famiglia di acquistare o prendere in affitto un'abitazione adatta alle proprie esigenze con uno sforzo finanziario accettabile. Esso pone dunque in relazione i costi di acquisto o di affitto di un'abitazione con le capacità economiche della famiglia. Un semplice indice utilizzato, presente ad esempio tra gli indicatori sociali delle Nazioni Unite, è quello che rapporta il valore dell'abitazione al reddito familiare annuo; esprime cioè il numero di annualità di reddito necessarie alla famiglia per l'acquisto di un'abitazione. In realtà nel calcolo dell' "*home affordability*" si dovrebbe tener conto anche dell'evoluzione della struttura familiare avvenuta nell'intervallo di tempo considerato e in particolare del significativo calo nel numero medio di componenti per famiglia. Se le famiglie divengono meno numerose, difatti, hanno bisogno di meno spazio; la comparazione delle annualità di reddito necessarie per l'acquisto dell'abitazione di residenza dovrebbe pertanto tenere conto che

la casa sufficiente ad assicurare lo stesso livello di benessere nel corso del tempo tende a ridursi nelle dimensioni. La riduzione del numero medio di componenti della famiglia incide inoltre sul reddito familiare poiché implica, in media, un minor numero di percettori di reddito. Una parte degli incrementi di reddito che, a livello complessivo (o pro capite) sono stati realizzati nel periodo, sono attenuati dal maggiore frazionamento delle famiglie, corrispondente alla loro minore dimensione media. In altri termini, la dinamica del reddito familiare sottostima la crescita di benessere a livello individuale. L'indice delle Nazioni Unite, tra l'altro, sottostima l'accessibilità all'abitazione per via del ricorso al mercato del credito, attraverso contratti di mutuo (D'Alessio e Gambacorta, 2007), anche se, come sostenuto nel paragrafo precedente, con l'insorgere della crisi, le possibilità di contrarre un prestito sono fortemente diminuite. Le banche, difatti, hanno assunto un atteggiamento molto più selettivo nella concessione dei mutui. Dal Rapporto 2010 sul credito alle famiglie, realizzato da Unicredit, risulta che in Italia l'intensità del credito, la cui componente principale è costituita dai mutui ipotecari, è molto molto bassa se rapportata al resto d'Europa: in particolare, l'intensità del credito rispetto al Reddito Lordo Disponibile nel 2009 è stata pari a circa il 52% a fronte di una media per l'Area dell'Euro pari al 95%. Il rapporto medio tra i prestiti concessi e il valore dell'immobile (*loan to value*), che prima della crisi era prossimo al 65%, si è ulteriormente ridotto nel 2010, raggiungendo il 61% (Banca d'Italia, 2011). In particolare, nel 2010 è diminuita l'incidenza sulle erogazioni di mutui di quelle con un *loan to value* superiore all'80% (5%, rispetto all'8% del 2009); si è inoltre ridotta la quota di mutui con una durata di 30 anni o maggiore (22%, rispetto al 26 del 2009). I dati più recenti della Banca d'Italia indicano ad inizio 2012 una flessione, di oltre 17 miliardi di euro, di crediti concessi alle imprese e alle famiglie. La situazione è preoccupante, si rende necessario attenuare al più presto la fase del *credit crunch* (il fenomeno per cui le banche sono restie a prestare denaro, anche tra di loro, per via dei rischi di insolvenza) potenziando l'uso di strumenti di microcredito⁴ (Censis ed Ente Nazionale per il microcredito, 2012). Nel 2010, il Ministero del lavoro e delle politiche sociali e l'ABI hanno sviluppato un progetto che ha tra gli scopi principali proprio l'analisi dello stato di attuazione in Italia delle politiche di microfinanza, quale strumento di inclusione finanziaria delle famiglie. Sono state intervistate 224 banche distribuite sul territorio nazionale, ma concentrate in prevalenza nell'area del Nord Italia. In particolare, le banche che erogano servizi di microfinanza sono presenti nel Nord Ovest con una percentuale dell'84,2% dell'industria bancaria, nel Nord Est con il 72,2%, al Centro con il 77% e nel Sud e nelle isole con l'81,6%. Secondo la maggior parte delle banche l'incidenza dell'attività di microfinanza è inferiore al 3% sia in riferimento al totale dei servizi offerti alla clientela, sia relativamente al totale dei finanziamenti per cassa sull'interno⁵.

Riguardo alla tipologia dei servizi di microfinanza, l'offerta di servizi di credito (finanziamenti a breve, medio e lungo termine) rappresenta il 31% del totale. Le banche del campione affermano che la tipologia di clientela a cui si rivolge l'offerta di questo servizio è nel 26,5% dei casi costituita da cittadini stranieri, comunitari ed extracomunitari. Al secondo posto, col 13,5%, troviamo le famiglie tradizionali, seguite dagli anziani e dai lavoratori atipici. A prescindere dalla tipologia di clientela, i finanziamenti concessi per l'acquisto della prima casa rappresentano solo il 13,5% del totale.

E' interessante osservare che gli istituti bancari intervistati si mostrano volenterosi di accrescere la gamma di servizi di microfinanza, consapevoli della necessità di ridurre la distanza tra loro e i nuovi segmenti di clientela ampiamente descritti in questo lavoro. Del resto, la filosofia su cui il microcredito si basa, parte dal presupposto che la possibilità di avere accesso al credito, e più in generale ai servizi finanziari, è condizione necessaria per una partecipazione completa alla vita economica e sociale (ABI e Ministero del lavoro e delle politiche sociali, 2011)

⁴ Per microcredito s'intende la concessione di crediti di piccole entità concessi a persone con basso reddito e/o che si trovano in una situazione di disagio sociale (ad.es. micro-imprese in fase di start up, lavoratori atipici, famiglie a basso reddito, immigrati,...), secondo metodologie sviluppate ad hoc.

⁵ Finanziamenti per cassa. ammontare dei crediti per cassa, al netto delle sofferenze, censiti dalla Centrale dei rischi, accordati o erogati dagli istituti di credito. Questi finanziamenti costituiscono oltre l'85% del totale dei prestiti erogati dalle banche italiane.

3. L'attuale situazione del mercato immobiliare: un'offerta qualitativamente inadeguata

In attesa del ridimensionamento della fase del *credit crunch*, anche con strumenti di microfinanza per le fasce più deboli della popolazione, occorre fare i conti con la realtà del settore immobiliare, sia in termini qualitativi che quantitativi.

In relazione al primo aspetto, si sottolinea che le nuove tipologie familiari domandano abitazioni con caratteristiche ben precise, la cui disponibilità sul mercato rappresenta solo un quarto dell'offerta complessiva (Istat, 2009): la maggior parte degli immobili destinati alla vendita sono, infatti, pensati per la famiglia tradizionale (coppia sposata con figli). Occorre, tuttavia, precisare che, se gli italiani chiedono case con caratteristiche diverse da quelle progettate in passato, dipende anche dai mutamenti economici verificatisi negli ultimi decenni, che hanno modificato in modo irreversibile lo stile di vita che la popolazione in generale e i più giovani in particolare conducono quotidianamente. Il mondo del lavoro ha subito le trasformazioni più significative, per via dell'inserimento di nuove tipologie contrattuali, ma anche per la scansione dei tempi lavorativi che si ripercuote, inevitabilmente, sul tempo trascorso all'interno delle mura domestiche. Si vive sempre più spesso fuori casa: si pensi all'orario continuato degli uffici come dei negozi, al tempo pieno scolastico, con le relative mense, e alla grande diffusione degli asili-nido, per venire incontro al lavoro femminile sempre più diffuso e necessario al budget familiare. Una volta terminata la giornata lavorativa, il rientro a casa viene ulteriormente posticipato, cercando svago nella pratica di attività sportive, in sedute nei centri estetici per la cura del proprio aspetto, oppure nella nuova consuetudine - specie dei giovani e dei *singles* - di incontrarsi in luoghi di ritrovo conviviali con amici e conoscenti. A queste esigenze si aggiunge spesso l'ulteriore bisogno di spezzare la routine partendo nel week end, alla volta di una seconda casa o di un semplice agriturismo.

Questo nuovo modo di vivere ha fatto sì che gli italiani riscoprissero l'antica tradizione minimalista dell'abitare. Vale a dire che la casa rappresenta una base indispensabile e confortevole, ma non è necessario che sia grande e piena di mobili; non è concepita come un focolare da condividere gelosamente con i propri familiari, ma come un luogo ospitale e aperto alle frequentazioni.

Gli spazi domestici sono destinati sempre più spesso alla socialità e, come in età moderna, ritorna l'importanza delle sedute e della loro forma all'interno delle abitazioni. Ricordiamo, infatti, che già nel '600, all'interno delle dimore era presente un gran numero di sedute rispetto a quelli che erano i membri effettivi della famiglia, segno, appunto, di una socialità molto intensa. Non è un caso che oggi il divano rappresenti il pezzo più importante dell'arredamento, irrinunciabile in ogni paese europeo, come se fosse esso stesso un luogo di svago all'interno delle mura domestiche (Tecnoborsa, 2007). In generale, quindi, il progetto dell'abitare rappresenta esattamente ciò che succede all'interno di una società in continuo movimento, dove ciascun individuo sente la propria vita lavorativa e sociale legata a caratteri di flessibilità e mutevolezza. Di qui la profonda esigenza del nuovo utente della casa di crearsi un proprio habitat dove riconoscersi e rifugiarsi.

Le esigenze della contemporaneità portano inesorabilmente alla sperimentazione di modelli di abitare meno conformisti. In altri termini, ciascun individuo desidera una casa "su misura" i cui spazi vengono creati "a sua immagine e somiglianza". Ecco perché oggi gli architetti parlano di programmi abitativi destinati ad "utenti" e non di un progetto di abitazioni per semplici "abitanti". Anche la progettualità architettonica diventa "flessibile": secondo l'architetto Robert Kronenburg una casa per essere completamente flessibile deve *"essere una casa stimolante, che offra varie opportunità ai suoi abitanti: la possibilità di trovare pace e solitudine vivendo nel centro della propria città o di essere in contatto con amici e colleghi pur vivendo in un posto remoto. Potrebbe essere una casa per una sola persona durante la settimana e per sei durante il fine settimana. Potrebbe essere una casa che uno porta con sé nei viaggi d'affari. Potrebbe essere un edificio che si adatta ai propri bisogni individuali in modo immediato, sul quale investire durante la propria vita e da dividere, successivamente, fra i propri figli..."*

E' evidente che come Serlio nel XVI secolo si preoccupò di realizzare una casa "per tutti", gli architetti contemporanei si stanno preoccupando di fare lo stesso in una società in continua

evoluzione, dove è completamente mutato il rapporto tra spazio pubblico e privato, nonché il rapporto tra soggetto e spazio domestico. E' cambiata in maniera drastica l'idea di domesticità, ma ciò non toglie che anche l'abitare contemporaneo sia appeso a condizioni di mobilità che, come abbiamo visto, possono diventare stati di precarietà o di grave emergenza. La risoluzione di tali problemi non può comunque prescindere dalla constatazione che la società in cui viviamo sta attraversando una profonda trasformazione, perché si rischia di continuare a proporre un modello abitativo troppo rigido rispetto alle necessità attuali.

Le premesse architettoniche-sociali che hanno accompagnato gli studi per l'alloggio minimo durante i primi decenni del secolo scorso, partivano da alcune certezze che costituivano i presupposti per la progettazione dell'abitazione, quali:

- la premessa per la formazione di un domicilio è generalmente legata al matrimonio, e quindi alla costruzione di una famiglia di tipo nucleare;
- il numero delle nascite che la coppia prevede, determina la definizione dello spazio necessario da destinare alla prole e quindi la dimensione della casa;
- la famiglia media è generalmente pensata come costituita di quattro persone componenti una giovane famiglia;
- bisogna però anche considerare l'opportunità di famiglie più numerose che presuppongono ad alloggi progettati con più spazi;
- l'alloggio deve offrire uno spazio dedicato alla crescita dei figli, prima che questi possano usufruire di sistemazioni collettive quali asili e scuole;
- va da sé che il bambino una volta cresciuto debba potersi isolare per concentrarsi nello studio, generalmente questo spazio è individuato all'interno della camera da letto.

Buona parte di questi presupposti non esiste più. Occorrono nuovi criteri-guida che gli studiosi di architettura individuano, innanzitutto, nella "miniaturizzazione" e contemporaneamente nell'ottimizzazione ergonomica dello spazio abitativo individuale, nonché nell'incremento degli spazi abitativi di uso collettivo, nel tentativo di rispondere a due esigenze apparentemente incompatibili che caratterizzano la domanda di abitazioni individuali: comprimere il costo dell'abitazione e realizzare un habitat in cui sia possibile soddisfare tutti i bisogni dell'abitare quotidiano.

3.1 Investimenti, compravendite e prezzi: i primi risultati del 2012

Secondo il Report Ance (Associazione Nazionale Costruttori Edili) di aprile 2012, nel settore delle costruzioni la contrazione dei livelli produttivi, in atto dal 2008, risulta particolarmente marcata per la nuova edilizia abitativa. In cinque anni (2008-2012) il livello degli investimenti in nuove abitazioni si è ridotto del 40,4% in termini reali:

Tabella 3

INVESTIMENTI IN COSTRUZIONI ^(*)								
	2010 Milioni di euro	2008	2009	2010 ^(*)	2011 ^(*)	2012 ^(*)	Quadriennio 2008-2011	Quinquennio 2008-2012
Variazioni % in quantità								
COSTRUZIONI	140.611	-2,4%	-8,5%	-6,6%	-5,4%	-3,8%	-21,1%	-24,1%
.abitazioni	71.118	-0,4%	-9,4%	-5,2%	-2,9%	-2,1%	-16,8%	-18,6%
- nuove (*)	30.419	-3,7%	-18,7%	-12,4%	-7,5%	-6,0%	-36,6%	-40,4%
- manutenzione straordinaria(*)	40.699	3,5%	0,6%	1,1%	0,5%	0,5%	5,8%	6,3%
.non residenziali	69.493	-4,4%	-7,6%	-8,1%	-7,9%	-5,6%	-25,3%	-29,5%
- private (*)	40.455	-2,2%	-8,1%	-5,4%	-6,0%	-4,0%	-20,1%	-23,3%
- pubbliche (*)	29.038	-7,2%	-7,0%	-11,6%	-10,5%	-8,0%	-31,7%	-37,2%

(*) Investimenti in costruzioni al netto dei costi per trasferimento di proprietà
 (*) Stime Ance
 Elaborazione Ance su dati Istat

La forte caduta dei livelli produttivi della nuova edilizia abitativa riflette l'andamento negativo dei permessi di costruire, in progressivo calo dal 2006. In cinque anni il loro numero è diminuito del 53%, passando dalle 305.706 abitazioni del picco del 2005 a circa 143.000 del 2010. L'offerta di immobili è del tutto inadeguata rispetto ad una domanda in continua crescita, con la conseguenza che i prezzi delle abitazioni continuano a mantenersi su livelli alti. Uno dei fattori dell'incremento della domanda di alloggi è rappresentato dagli andamenti demografici di cui si è già trattato. In particolare l'Ance, sulla base dei dati Istat, sottolinea come nel periodo 2004-2010, a fronte di una crescita di nuove famiglie di circa 328.000 unità l'anno, risultano messe in cantiere, mediamente ogni anno, 245.000 abitazioni. Dal confronto tra abitazioni messe in cantiere e nuove famiglie risulta un fabbisogno di 582.000 abitazioni. Anche attingendo ai primi risultati del 15° Censimento emerge che il numero delle abitazioni ad uso residenziale realizzate negli ultimi dieci anni è piuttosto esiguo: si è passati dalle 11.226.595 unità del 2001 agli 11.714.262 edifici residenziali del 2011. Un dato allarmante riguarda il numero di famiglie residenti che occupano "altri tipi di alloggio" (come roulotte, baracche, tende...), passate da 23.336 nel 2001 a 71.000 nel 2011. Il rapporto di incidenza rispetto alle abitazioni occupate da residenti è nella media nazionale pari al 3 per mille, oscillando dal massimo di 3,4 per mille nell'Italia Meridionale al minimo di 2,5 per mille nell'Italia Nord Orientale. Per arginare la situazione di disagio abitativo che riguarda principalmente le famiglie a basso e medio reddito, occorrono, quindi, non solo politiche abitative, ma anche programmi di riqualificazione urbana. Si pensi che il 36,8% del patrimonio residenziale esistente in Italia è stato costruito nel secondo dopoguerra (tra il 1946 e il 1971), in aree periferiche spesso progettate con disegni urbanistici poveri, caratteristiche architettoniche e costruttive talvolta di scarsa qualità. Intervenire sul patrimonio esistente significherebbe sfruttare una grande risorsa oggi mal utilizzata che richiede un recupero di qualità e di funzionalità, ma anche l'introduzione di processi di demolizione e sostituzione che altrove in Europa trovano da tempo applicazione.

Proprio a tal fine nell'estate 2011 è stato approvato il "Decreto Sviluppo" (D.L. 70/2011, convertito nella Legge 106/2011) che ha introdotto delle novità assolute in tema urbanistico. Si tratta di un vero e proprio "Piano per la città". Per incentivare il recupero, il provvedimento prevede che gli interventi di riqualificazione siano realizzabili anche con la demolizione e ricostruzione degli immobili, segnando il passaggio da un "Piano Casa" incentrato sulla sostituzione del singolo edificio ad un "Piano città" fondato su una prospettiva progettuale di sistema, l'unica in grado di attivare concretamente un processo di riqualificazione urbana. Il decreto, in particolare, prevede l'incentivazione degli interventi di riqualificazione anche su edifici non residenziali dismessi o in via di dismissione o da rilocalizzare. Gli investimenti in interventi di recupero abitativo, costituiscono l'unico comparto del settore delle costruzioni che continua a registrare una lieve crescita (+0,5% nel 2011 e nel 2012).ed è piuttosto probabile che l'andamento continuerà ad essere crescente, poiché in questi mesi è stato stabilito che, la detrazione IRPEF del 36%, prevista dalla legge 106/2011, per le spese relative agli interventi di recupero edilizio sostenuti dal 26 giugno 2012 al 30 giugno 2013, è elevata al 50%. Infatti facendo riferimento al momento di sostenimento delle spese, l'agevolazione sarà: 36% per le spese sostenute fino al 25 giugno 2012 nel limite massimo di spesa di 48.000 euro; 50% per le spese sostenute dal 26 giugno 2012 al 30 giugno 2013, nel limite massimo di spesa di 96.000 euro; 36% per le spese sostenute dal 1° luglio 2013 nel limite massimo di spesa di 48.000 euro (salvo proroghe o eventuali modifiche normative).

La novità si riferisce puramente alle spese relative "agli interventi di cui all'art. 16-bis, comma 1", quindi le altre disposizioni contenute nell'articolo non hanno subito modifiche.

Per le spese sostenute dal 1° gennaio 2012, la detrazione deve essere ripartita obbligatoriamente in quote annuali di pari importo da scomputare dall'imposta lorda e a decorrere dalla stessa data non è più possibile beneficiare della facoltà di ripartire la detrazione entro un orizzonte temporale meno esteso di 10 anni come era, invece, consentito per gli "over 75 e 80" con riferimento alle spese sostenute fino al 31 dicembre 2011. L'agevolazione al 50% dal 26 giugno 2012 si applica alle spese per :

- manutenzioni straordinarie,
- restauro e risanamento conservativo,
- ristrutturazione edilizia su singole unità residenziali di qualsiasi categoria catastale e sulle loro pertinenze.

Si applica anche alle stesse tipologie di spese, oltre che a quelle di manutenzione ordinaria su parti comuni di edifici residenziali.

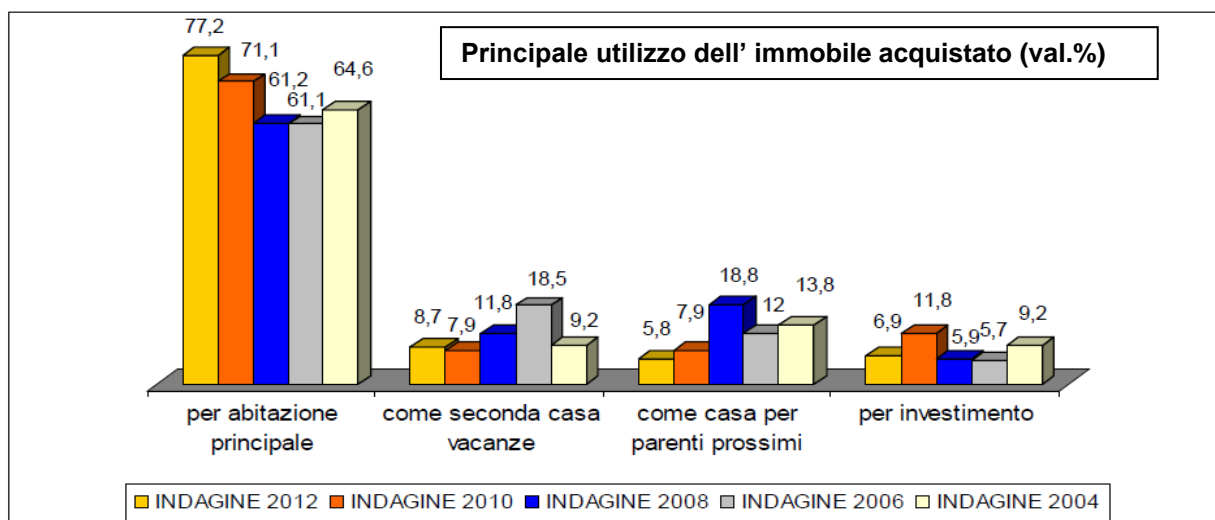
Altri interventi agevolabili riguardano:

- la ricostruzione ed il ripristino di immobili danneggiati da eventi calamitosi,
- l'eliminazione delle barriere architettoniche (come la realizzazione di ascensori e/o montacarichi);
- la realizzazione di opere finalizzate a prevenire il rischio del compimento di atti illeciti da parte di terzi ed alla cablatura degli edifici (come antenne collettive, reti via cavo, accesso a servizi telematici, e così via);
- la realizzazione di opere per contenere l'inquinamento acustico e per la messa in sicurezza statica degli edifici (misure antisismiche);
- interventi di bonifica dell'amianto e per evitare infortuni domestici.

La detrazione del 36-50% riguarda anche la realizzazione di opere finalizzate al conseguimento di risparmi energetici e per la costruzione e/o l'acquisto di autorimesse o posti auto pertinenziali a unità immobiliari residenziali (Associazione Italiana Proprietari Immobiliari, 2012)

A prescindere dalle novità introdotte negli ultimi mesi, i risultati positivi dell'emanazione del decreto "crescita e sviluppo" sono già stati appurati. Dall'indagine Tecnoborsa 2012 risulta infatti che è rimasto invenduto un elevato numero di nuove costruzioni. Premesso che solo il 2,4% degli intervistati ha comprato un'abitazione, dato che conferma il trend decrescente del comparto delle compravendite (-1% rispetto al 2010; -4% rispetto al 2004), di questi ben il 23,5% ha preferito un immobile ristrutturato e il 19,6% ha scelto una casa da ristrutturare: si tratta di numeri più elevati rispetto alla rilevazione precedente. In ogni caso, i due requisiti che hanno pesato di più sulla scelta dell'abitazione sono stati: dimensione (69,5%) e prezzo (65,5%), mentre si è dato meno peso al comfort e alla qualità delle rifiniture (12,3%). Riguardo al taglio dell'immobile, anche nel biennio 2010-2011, il più richiesto continua ad essere il trilocale, soprattutto dalle famiglie di tre o quattro componenti, ma è stata elevata anche la domanda di bilocali, mentre per il monolocale la richiesta è arrivata solo al 2,4%. La scelta varia anche a seconda dell'uso cui l'alloggio è destinato: se si tratta della casa in cui trasferirsi a vivere si prediligono appartamenti di taglio medio-grande, mentre se l'acquisto è effettuato a scopo di investimento, la scelta cade sui monolocali o bilocali. Quando, invece, la casa è acquistata per parenti prossimi, non si predilige una tipologia specifica, l'acquisto va dal monolocale al quadrilocale. Il grafico che segue illustra le motivazioni principali dell'acquisto dell'immobile:

Grafico 9



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI **Tecnoborsa**

Rispetto al biennio 2006-2007, nell'ultimo periodo l'acquisto della casa come abitazione principale presenta di nuovo un andamento crescente ed è concluso soprattutto dalle coppie con o senza figli, in cui il capofamiglia ha un'età compresa tra i 25 ed i 54 anni. La decisione di acquistare a scopo di investimento è in calo rispetto al biennio precedente, mentre risulta addirittura al minimo storico la scelta di comprare una casa per parenti prossimi.

Riguardo, invece, la superficie degli immobili, gli appartamenti più richiesti sono quelli con superficie medio-piccola (fino a 70 mq) e media (71-100 mq); i primi sono acquistati principalmente da coppie giovani e da famiglie monogenitore, mentre i secondi sono preferiti prevalentemente da persone che vivono sole. A seguire, si trovano gli appartamenti medio-grandi (101-140mq) e grandi (oltre i 140 mq), scelti da coppie con figli; la superficie media è di circa 80 mq, valore in calo rispetto a quello riscontrato nel 2010. Risultati analoghi emergono dal Rapporto Immobiliare 2012 dell' Agenzia del Territorio. Nel report viene confermato, infatti, che le tipologie di abitazione maggiormente scambiate sono la "media" e la "piccola". L'Agenzia del Territorio aggiunge, inoltre, informazioni sulle differenze tra le aree geografiche. Dai dati raccolti, emerge che nel 2011 nei capoluoghi del Centro la vendita di monolocali è cresciuta di quasi il 10% rispetto al 2010. In netto calo risultano le compravendite delle abitazioni in monolocali al Sud e nelle Isole. Nel Nord, invece, ed in particolare nel Nord-Est, si preferisce acquistare abitazioni di dimensioni più ridotte nei capoluoghi, mentre nei comuni minori si trova una quota maggiore di abitazioni 'grandi'. Relativamente alla distinzione per classi demografiche di comuni si nota che le abitazioni compravendute risultano mediamente più grandi nei comuni più piccoli (con meno di 5.000 abitanti), con 110 mq circa di media, diminuendo al crescere della popolazione fino ai 91 mq circa in media delle abitazioni compravendute nelle città più popolate, con oltre 250.000 abitanti.

Per ciò che concerne le dotazioni, il Rapporto dell'Agenzia del territorio è scarno di informazioni, mentre Tecnoborsa fornisce interessanti delucidazioni. Innanzitutto, rispetto all'indagine 2010, nel 2011 i risultati delineano un profilo di acquirenti meno esigenti, poiché risulta calato il numero di coloro che hanno domandato case con garage o posto auto, cantina e/o soffitta, giardino condominiale, in ragione del fatto che questi optional fanno lievitare il prezzo dell'immobile e il costo di gestione dello stesso. E', invece, aumentata la scelta di appartamenti con terrazza o balcone e con ascensore condominiale. Tecnoborsa sottolinea, inoltre, che, rispetto all' indagine 2010, è calato il numero degli acquirenti che hanno fatto ricorso al mutuo (62%), per l'accensione del quale, nell'89,3% dei casi, si sono rivolti alla banca di cui sono clienti, a dimostrazione di un elevato grado di fidelizzazione del rapporto bancario, legato anche al *credit crunch* e al possibile rigetto della richiesta di finanziamento da parte di istituti bancari che non conoscono il richiedente. Il 70% delle

famiglie mutuatrici ha impegnato, in media, fino al 30% del proprio reddito annuo per pagare le rate, il che indica una certa prudenza sia da parte delle famiglie sia da parte dell'istituto che ha erogato il finanziamento, il quale, spesso, oltre all'ipoteca sul bene acquistato ha richiesto ulteriori garanzie. L'Agenzia del Territorio, facendo riferimento all'intero territorio nazionale, ma solo ai mutui concessi contro ipoteca della casa acquistata, aggiunge che il calo maggiore degli acquisti subordinati all'accensione di un mutuo ipotecario si è verificato al Sud (-7,6%) e nelle Isole (-8,2%). La maggior richiesta di mutui si è avuta, invece, nel Nord Ovest. L'incidenza dei mutui sulle corrispondenti compravendite di abitazioni effettuate da persone fisiche, nelle aree del Nord è circa il 50%, mentre nel Sud e nelle Isole tale quota è inferiore al 35%.

Passando al mercato degli affitti, la situazione non è certo migliore. Il 2,5% degli intervistati da Tecnoborsa ha preso un immobile in locazione: si tratta, per lo più, di famiglie senza figli o con figli grandi, incerte riguardo alla loro futura situazione finanziaria e pertanto mal disposte ad impegnarsi nell'acquisto di un immobile. Dal lato della domanda risulta in calo il numero dei locatori (2,6%) che, confrontato con quello delle precedenti indagini di Tecnoborsa, ha raggiunto il minimo storico. Tale risultato suggerisce che l'introduzione della *cedolare secca*, contrariamente alle aspettative, non ha contribuito a far emergere il sommerso.

4. Dati e metodi

Come accennato all'inizio, il passaggio dalla teoria alla verifica empirica avverrà applicando modelli di regressione logistica sulla base dei dati dell'Indagine EU SILC, 2009. Si precisa che il progetto EU-SILC (Statistics on Income and Living Conditions, Regolamento del Parlamento europeo, 2003), costituisce una delle principali fonti di dati per i rapporti periodici dell'Unione Europea sulla situazione sociale e sulla diffusione della povertà nei paesi membri. Si tratta di un'indagine campionaria sulle famiglie attorno alle tematiche del reddito e dell'esclusione sociale. L'Italia partecipa al progetto con un'indagine, condotta ogni anno, a partire dal 2004, sul reddito e le condizioni di vita delle famiglie, fornendo statistiche sia trasversali che longitudinali (le famiglie restano nel campione per 4 anni). Riguardo la numerosità campionaria, va detto che l'indagine è eseguita su un campione di circa 28mila famiglie (per un totale di circa 78mila individui) distribuite in circa 800 Comuni italiani di diversa ampiezza demografica. Ai fini dell'analisi che si intende condurre in questo lavoro, il gruppo di osservazione è costituito dagli individui che hanno risposto al questionario familiare, in qualità di responsabili dell'abitazione in cui vivono, soli o in coabitazione con altri componenti del nucleo familiare. Si tratta di 20.489 individui che, secondo quanto stabilito in EU-SILC, sono proprietari o affittuari dell'alloggio di residenza, oppure, se occupano la casa a titolo gratuito, ne sono considerati "finanziariamente" responsabili. Va precisato che il rispondente al questionario familiare viene considerato "finanziariamente" responsabile dell'abitazione anche quando quest'ultima è di proprietà di un bambino oppure appartiene, a titolo di proprietà o d'affitto, ad una persona che non fa parte della famiglia.

4.1. Fattori che condizionano il living arrangement delle famiglie italiane.

Nella trattazione teorica è stato più volte ribadito che in Italia la proprietà dell'abitazione rappresenta il titolo di godimento prevalente, per ragioni sia di carattere culturale che di carattere economico. I modelli presentati di seguito hanno lo scopo di confrontare condizioni di *living arrangement* differenti tra le famiglie

Modello 1: famiglie proprietarie/famiglie non proprietarie

	Odds ratio	Sig.
Femmina (rif)		n.s.
maschio	0,237	n.s.
Area scarsamente popolata (rif)		
Area densamente popolata	0,845	**
Area mediamente popolata	0,885	**

Palazz.con più di 10 condomini (rif)		
Villa unifamiliare	1,749	***
Villa bifamiliare o a schiera	1,098	n.s.
Palazz. con meno di 10 condomini	0,897	**
No cambio abitaz.prox 6 mesi (rif)		
Si cambio abitaz.prox 6 mesi	0,424	***
V quintile (rif)		
I quintile	0,411	***
II quintile	0,465	***
III quintile	0,557	***
IV quintile	0,719	***
Dottorato di ricerca (rif)		
Nessun titolo	0,101	
Lic.elem.	0,107	n.s.
Lic.media	0,168	n.s.
Diploma	0,253	n.s.
Laurea	0,101	n.s.
Specializz.post laurea	0,442	n.s.
Italia insulare (rif)		
Italia Nord orientale	0,741	***
Italia Nord occidentale	0,639	***
Italia Centrale	0,880	n.s
Italia Meridionale	0,841	**
No risparmio (rif)		
Risparmio > anno precedente	1,510	**
Risparmio = anno precedente	1,262	***
Risparmio < anno precedente	1,437	***
Classe età >65(rif)		
Classe età <30	0,245	***
Classe età 30-40	0,338	***
Classe età 40-50	0,654	***
Classe età 50-65	1,024	n.s.
Altro tipo fam. con figli a carico (rif)		
Famiglia unipersonale	1,470	***
2 adulti <65 anni senza figli a carico	1,178	n.s.
2 adulti, almeno 1 >65, no figli a car.	1,499	***
Altre tip.famil. senza figli a carico	1,285	**
Monogen. con uno o + figli a carico	1,333	**
2 adulti con un figlio a carico	1,099	n.s.
2 adulti con 2 figli a carico	1,155	n.s.
2 adulti con 3 o più figli a carico	0,707	**
Altra condiz.prof. (rif)		
Dipendente	0,832	**
Autonomo	0,871	n.s
Disoccupato	0,641	**
In cerca di primo lavoro	1,090	n.s
Studente	1,133	n.s
Casalinga	2,026	**
Pensionato	1,323	**
Quadrilocale ed oltre (rif)		
Monolocale	0,408	***
Bilocale	0,504	***
trilocale	0,678	***
Vedovo (rif)		
Celibe/nubile	1,200	**
Coniugato	1,332	***
Separato di fatto	0,799	**
Separato legalm.	0,651	***

Divorziato	0,658	***
Spazio sufficiente (rif)		
Spazio insufficiente	0.772	***
Costruz.prima del 900 (Rif)		
Non so	0,561	***
Dal 2000 al 2009	1,053	n.s.
Dal 1995 al 1999	0,986	n.s.
Dal 1990 al 1994	1,013	n.s.
Anni 80	0,795	**
Anni 70	0,760	**
Anni 60	0,849	*
Anni 50	0,865	n.s.
1900-1949	0,191	n.s.
Mutuo(no)		
Mutuo (si)	0,000	n.s.
No terrazza (rif)		
Terrazza ad uso esclusivo	1,324	***
Terrazza uso comune	0,856	n.s.
No giardino (rif)		
Giardino uso esclusivo	1,316	***
Giardino uso comune	0,533	n.s.
No garage(rif)		
Garage uso esclusivo	1,722	***
Garage uso comune	0,724	n.s.
No ristrutturazione (rif)		
Si ristrutturazione	1,904	***
Altro tipo di cittadinanza (rif)		
Cittadinanza europea	0,894	n.s.
Cittadinanza italiana	9,140	***

p value: $p < 0,01$ ***; $p < 0,05$ **; $p < 0,1$

Le differenze di genere tra i responsabili dell'abitazione sembrano non giocare alcun ruolo significativo. Lo stesso dicasi per il titolo di studio, a differenza ad esempio di quanto emerso da svariati report sul mercato immobiliare che associano la proprietà dell'abitazione a soggetti in possesso di alti titoli di studio e di una buona situazione finanziaria (Tecnoborsa, 2008). Invece, tra la classe d'età e la proprietà, sembra esserci un'associazione piuttosto forte: più è bassa la fascia d'età a cui si appartiene, minori sono le possibilità di essere proprietario. Riguardo allo stato civile, i celibi e le nubili, così come i coniugati, rispetto alla condizione di vedovanza, sembrano essere più favoriti nell'acquisire il ruolo di proprietari. Al contrario parrebbe che i separati ed i divorziati, rispetto ai vedovi, abbiano minori chance di occupare l'abitazione a titolo di proprietà. Del resto è noto che eventi come la separazione ed il divorzio hanno effetti devastanti sulle condizioni abitative dei soggetti coinvolti (Feijten, Van Ham, 2007). I risultati relativi alle tipologie familiari sembrano confermare quanto emerso dallo studio dell'associazione tra lo stato civile e la condizione di proprietari. Il legame tra quest'ultima e le famiglie uni personali è, infatti, positivo e forte. E' ragionevole ritenere che tra i singles e i proprietari vi sia un cospicuo numero di persone anziane, poiché risulta anche un'associazione positiva tra pensionati e proprietari, rispetto ad altre condizioni professionali. Come atteso, l'ammontare del reddito familiare e del risparmio hanno un ruolo importante nell'acquisizione della proprietà della casa. Chi appartiene alle fasce di reddito più basse dovrebbe avere minori possibilità di divenire proprietario, così come chi non riesce a mettere da parte un gruzzolo di denaro per eventuali investimenti futuri o spese impreviste. Anche l'area geografica riveste un ruolo importante. Rispetto a chi risiede nell'Italia insulare, per le famiglie del Nord del Paese e del Sud risulta una minore esposizione al "rischio" di detenere una casa a titolo di proprietà (Federcasa, 2000). Per l'area centrale non ci sono differenze significative in merito. Sembra, inoltre, che chi vive in un'area a bassa densità abitativa abbia maggiori chance di divenire

proprietario rispetto a chi vive in una zona mediamente o intensamente popolata (Istat, 2008)). Interessante osservare che, rispetto alle abitazioni realizzate prima del 1900, si ha una debole associazione tra la proprietà come titolo di godimento e le costruzioni realizzate in particolare negli anni '80, probabilmente in ragione del fatto che la maggior parte delle abitazioni ad uso residenziale è stata realizzata nel periodo che segue le due guerre mondiali e fino agli inizi del 1981 (Istat, 2001). In merito alla tipologia di abitazione, rispetto al palazzo con più di dieci condomini, la villa unifamiliare ha un odds di 1,749, vale a dire del 75% più elevata. Chi compra punta ad abitazioni con spazi sufficienti, di cui possano disporre tutti i componenti del nucleo familiare, e ad alcuni elementi considerati quasi irrinunciabili, come la terrazza, il garage, in particolar modo, o il giardino, purché ad uso esclusivo. Già nel 1914 Carol Aronovici, affrontando il problema della casa e dell'edilizia pubblica, affermava che la famiglia con una casa privata, giardino e tanto spazio aperto è la condizione verso cui tutti dovremmo lottare, anche se "abbiamo permesso per decenni che nelle nostre città si sviluppasse una forma di edilizia pubblica diretta a costruire non case popolari, ma casermoni, con i pericoli più gravi per la salute, la privacy, il comfort e la sicurezza". Anche se Aronovici scriveva riferendosi agli Stati Uniti d'America, non si può non notare come l'Italia si sia adeguata negli anni avvenire alle politiche abitative statunitensi ed ancora oggi la questione del social housing, tanto in Europa, quanto in America è uno degli argomenti più dibattuti. Tornando alla dimensione delle abitazioni di proprietà, non sorprende, alla luce di quanto appena esposto che, rispetto al quadrilocale, gli appartamenti di taglio più piccolo presentano un'associazione negativa con la proprietà. Il legame tra quest'ultima e l'accensione di un mutuo non è significativo, mentre, rispetto a chi ha una cittadinanza diversa da quella italiana o di altro paese europeo, gli italiani sembrano avere maggiori possibilità di coronare il sogno di divenire proprietari. L'odds ratio è, infatti, molto alta e pari a 9,240.

4.2. Abitazioni non convenzionali per famiglie non tradizionali

Come sostenuto nel paragrafo 3 del presente lavoro, il cambiamento delle strutture familiari ha determinato una domanda crescente di alloggi con caratteristiche diverse rispetto a quelle progettate per la famiglia tradizionale. Il modello che segue mira proprio a cogliere le associazioni tra la variabile dipendente "abitazioni non convenzionali", ed una serie di covariate, scelte con accuratezza sulla base della letteratura preesistente. In particolare, tra le covariate, è inserita la variabile "nuove tipologie familiari", costruita seguendo quanto stabilito dall'Istat nell'Indagine "Aspetti della vita quotidiana" (si veda la tabella 1 del paragrafo 1). Si riportano di seguito i risultati del modello logistico:

Modello 2: abitazioni non convenzionali/abitazioni convenzionali

	Odds ratio	Sig.
Uso gratuito (rif)		
Affitto	1,153	**
Proprietà	0,636	***
Usufrutto	0,972	*
Famiglia tradizionale (rif)		
Nuove tipologie familiari	1,345	***
Area scarsamente popolata (rif)		
Area densamente popolata	1,155	**
Area mediamente popolata	0,791	***
Palazz.con più di 10 condomini (rif)		
Villa unifamiliare	0,455	***
Villa bifamiliare o a schiera	0,615	***
Palazz. con meno di 10 condomini	0,911	n.s.
V quintile (rif)		
I quintile	3,393	***
II quintile	2,613	***
III quintile	1,923	***

IV quintile	1,595	***
Dottorato di ricerca (rif)		
Nessun titolo	2,407	**
Lic.elem.	1,612	n.s.
Lic.media	386	n.s.
Diploma	023	n.s.
Laurea	0,714	n.s.
Specializz.post laurea	0,731	n.s.
Italia insulare (rif)		
Italia Nord orientale	2,298	***
Italia Nord occidentale	1,405	***
Italia Centrale	1,421	***
Italia Meridionale	1,313	***
Classe età >65(rif)		
Classe età <30	2,335	***
Classe età 30-40	1,927	***
Classe età 40-50	1,288	***
Classe età 50-65	1,233	***
Altra condiz.prof. (rif)		
Dipendente	0,922	**
Autonomo	0,707	n.s.
Disoccupato	0,958	n.s.
In cerca di primo lavoro	0,882	n.s.
Studente	0,694	n.s.
Casalinga	1,822	n.s.
Pensionato	0,864	**
Altro tipo di cittadinanza (rif)		
Cittadinanza europea	1,026	n.s.
Cittadinanza italiana	0,563	***

p value: $p < 0,01$ ***; $p < 0,05$ **; $p < 0,1$

I risultati del modello vanno nel verso atteso. Risulta verificata l'ipotesi secondo la quale la trasformazione delle strutture familiari determina un fabbisogno di abitazioni diverse da quelle pensate e costruite per la famiglia tradizionale. Difatti la variabile dipendente "abitazioni non convenzionali" presenta un'associazione positiva e abbastanza forte (odds 1,345) con la covariata "nuove tipologie familiari". Le abitazioni non convenzionali, tra l'altro, rispetto all'uso gratuito dell'abitazione, sono associate negativamente con la proprietà e con l'usufrutto. Il che rafforza l'ipotesi secondo la quale il fabbisogno abitativo delle nuove tipologie familiari dovrebbe essere risolto soprattutto potenziando il mercato dell'affitto. Riguardo alla ripartizione geografica, i risultati del modello suggeriscono che le abitazioni più piccole, rispetto a quelle pensate per la famiglia tradizionale, sono più diffuse nelle zone geografiche diverse dall'Italia insulare. In particolare, rispetto a quest'ultima, l'associazione è positiva tra la variabile dipendente e l'Italia Nord orientale. Interessante il risultato relativo alla cittadinanza. Difatti sembrerebbe che i cittadini italiani, rispetto a quelli extraeuropei siano meno esposti alla possibilità di vivere in abitazioni non convenzionali.

4.3. Difficoltà economiche e rischio di disagio abitativo

Le situazioni di disagio abitativo possono verificarsi sia nel mercato della proprietà che in quello dell'affitto. Nel primo ci si può trovare in difficoltà per l'incapacità di sostenere il pagamento delle rate del mutuo, mentre nel secondo caso può capitare che non si disponga nemmeno dei mezzi economici necessari a fronteggiare i fabbisogni minimi abitativi. In Italia vi sono circa 800.000 famiglie proprietarie a rischio di insolvenza, ma la situazione delle famiglie affittuarie è molto più grave per l'appesantimento dell'onere costituito dall'affitto mensile, anche in funzione delle loro

limitate disponibilità economiche. L'aumento medio dei canoni di locazione, difatti, si è accompagnato a un cambiamento significativo delle caratteristiche sociali (la presenza relativa di studenti, giovani, , anziani, immigrati, è in forte aumento fra le famiglie locatarie), e reddituali (livelli di reddito in forte calo) dell'inquilinato (Il Sole 24 ore, 2010).

Il modello che segue ha lo scopo di sottoporre a verifica l'ipotesi secondo la quale siano le nuove tipologie familiari ad essere maggiormente esposte al rischio di povertà ed esclusione sociale per via dei costi troppo alti legati alle spese complessive per l'abitazione.

La variabile dipendente stavolta è rappresentata dall' "arrivo a fine mese con difficoltà".

Modello 3: arrivo a fine con difficoltà/arrivo a fine mese senza difficoltà

	Odds ratio	Sig.
Uso gratuito (rif)		
Affitto	1,902	***
Proprietà	0,852	**
Usufrutto	0,944	n.s.
Famiglia tradizionale (rif)		
Nuove tipologie familiari	1,169	**
Area scarsamente popolata (rif)		
Area densamente popolata	1,134	**
Area mediamente popolata	1,121	**
V quintile (rif)		
I quintile	4,952	***
II quintile	3,495	***
III quintile	2,959	***
IV quintile	1,991	***
Dottorato di ricerca (rif)		
Nessun titolo	2,384	**
Lic.elem.	2,233	**
Lic.media	1,863	*
Diploma	1,180	n.s.
Laurea	0,722	n.s.
Specializz.post laurea	0,429	**
Italia insulare (rif)		
Italia Nord orientale	0,434	***
Italia Nord occidentale	0,365	***
Italia Centrale	0,681	***
Italia Meridionale	0,992	n.s.
Classe età >65(rif)		
Classe età <30	0,604	***
Classe età 30-40	0,635	***
Classe età 40-50	0,533	***
Classe età 50-65	0,626	***
Altra condiz.prof. (rif)		
Dipendente	1,174	n.s.
Autonomo	0,851	n.s.
Disoccupato	2,397	***
In cerca di primo lavoro	0,613	n.s.
Studente	1,094	n.s.
Casalinga	1,471	n.s.
Pensionato	0,920	n.s.
Altro tipo di cittadinanza (rif)		
Cittadinanza europea	0,727	n.s.
Cittadinanza italiana	0,759	n.s.
Onere casa trascurabile (rif)		
Onere della casa pesante	21,113	***
Onere della casa sopportabile	2,731	***

Casa non tradizionale(rif.)		
Casa tradizionale	1,131	***
Nessun mutuo (rif)		
Mutuo ipotecario	1,871	***

p value: $p < 0,01$ ***; $p < 0,05$ **; $p < 0,1$

Il modello conferma l'associazione positiva tra l'arrivo a fine mese con difficoltà con le nuove tipologie familiari.

Rispetto ad un costo trascurabile dell'abitazione, un onere eccessivo legato alla gestione della stessa comporta notevoli possibilità di esposizione al rischio di non riuscire ad arrivare agevolmente a fine mese. L'odds ratio è molto alta, pari a 21,113. Possiamo dire, pertanto, che il costo dell'abitazione pesa davvero molto sul bilancio familiare, in particolar modo se si appartiene al primo quintile di reddito familiare, rispetto al livello massimo e si dispone di un'abitazione di tipo tradizionale. I risultati sopra riportati suggeriscono, inoltre, che rispetto all'uso dell'abitazione a titolo gratuito, l'affitto presenta un'associazione positiva rispetto alla possibilità di incorrere in difficoltà finanziarie alla fine di ogni mese. Stessa cosa dicasi per i mutuatari rispetto ai proprietari che non si sono accollati la rata del mutuo.

L'appartenenza ad una classe d'età piuttosto che ad un'altra è un altro fattore che fa la differenza, nel senso che, rispetto ai responsabili dell'abitazione di età superiore ai 65 anni, i responsabili più giovani corrono un rischio maggiore di trovarsi in difficoltà economiche.

Riguardo alla ripartizione per area geografica, nelle zone diverse dall'Italia insulare, sembrano esserci meno problemi in termini di disponibilità finanziaria. L'associazione delle altre ripartizioni geografiche con la variabile dipendente è difatti negativa, fatta eccezione per l'Italia meridionale, che non presenta differenze significative rispetto alla modalità di riferimento. Inoltre, come ci si poteva aspettare, indipendentemente dalla zona d'Italia in cui si vive, nelle aree mediamente e densamente popolate l'esposizione al rischio di non riuscire ad arrivare alla fine del mese con serenità è decisamente più elevata rispetto a zone con minore densità di popolazione.

Conclusioni

La constatazione del fatto che l'onere della casa pesa così tanto sui bilanci delle famiglie, in special modo di quelle non tradizionali, difficilmente in grado di divenire proprietarie di un'abitazione (soprattutto se ha dimensioni e caratteristiche pensate per la famiglia tradizionale) deve far riflettere sulla loro esposizione ad un rischio elevatissimo di disagio abitativo, inteso nel senso della concreta possibilità di perdere l'alloggio di residenza, che si trasforma in disagio sociale.

È necessario attivare in tempi brevi misure per ovviare ad una situazione che sta diventando esplosiva sotto tutti i punti di vista: le case continuano a costare molto rispetto ai redditi percepiti e l'accesso ad esse diventa quasi impossibile anche se si vuole semplicemente stipulare un contratto di locazione. Il settore pubblico ha poche risorse, quello privato ha risorse che però bisogna mettere in campo tramite progetti seri e concreti e al momento l'housing sociale non si configura come uno strumento in grado di garantire una riduzione significativa del problema casa. Il decreto "Sviluppo" di cui si è parlato prima, volto al recupero del patrimonio esistente per adeguarlo al crescente fabbisogno abitativo sembra essere l'unica proposta in grado di arginare, almeno in parte, la situazione difficile in cui versa il mercato immobiliare.

Bibliografia

ABI, Politiche pubbliche e private per l'erogazione dei servizi di microfinanza, 2012

Aronovic, C., Housing and Town Planning, Annals of the American Academy of Political and Social Science, Vol. 51, pp. 1-7 Published by: Sage Publications, Inc. in association with the American Academy of Political and Social Science, July 1914

Assofin, Identikit delle famiglie che ricorrono al credito, 2006

Ance, Investimenti, permessi di costruire, compravendite e prezzi, aprile 2012

Agenzia del Territorio, Il settore residenziale, 2012

Banca d' Italia, Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia, aprile 2012

Bronwyn, T., Cheryl T., Desleigh de Jonge: Restoring and Sustaining Home: The Impact of Home Modifications on the Meaning of Home for Older People, Journal of Housing For the Elderly, 22:3, 195-215, 2008

Calza, A., T. Monacelli, e L. Stracca (2007), "Mortgage Markets, Collateral Constraints, and Monetary Policy: Do Institutional Factors Matter?" CFS, Working Paper Series n. 2007/10 (Frankfurt: Center for Financial Studies), 2007

Cgil-Sunia, L' offerta di abitazioni in affitto nelle aree metropolitane, febbraio 2009

Censis, Giovani al lavoro, ma senza casa, 2006

Censis, Vivere in affitto, 2007

Censis, Le politiche abitative per gli immigrati in Italia, 2005

Censis, Abi, Gli italiani e il mattone, giugno 2012

Censis, Crisi di sistema e microcredito in Italia, 2012

Cittalia, I comuni e la questione abitativa, 2010

Feijten, P., van Ham, M., Residential mobility and migration of the divorced and separated, *Demographic research*, volume 17, article 21, pages 623-654, published 20 december 2007

Granato, M.T., Lo spazio della casa: la casa individuale come risposta all' abitare, tesi di dottorato in architettura, 2005

Istat, Rapporto sulla popolazione, 2011

Istat, L'Italia che emerge dai primi risultati del censimento - 15° Censimento Generale della popolazione e delle Abitazioni 2011, Sintesi dei primi risultati, Istituto Nazionale di Statistica, Roma

Mulder, C., Population and housing: a two-sided relationship, *Demographic research*, volume 15, article 13, pages 401-412, published 14 november 2006

Nomisma, Rapporto sul mercato immobiliare, 2012

Tecnoborsa, Le famiglie italiane e il mercato immobiliare, 2012

Unicredit, Rapporto sul credito alle famiglie: una prospettiva italiana, Unicredit 2009