

# Il Modello Rent to Own Un'innovazione per l'accesso alla casa dei giovani in Italia

di Luigi Corvo

Il modello abitativo del Novecento si fondava su due pilastri fondamentali: il mutuo ipotecario e il welfare ereditario. Le politiche pubbliche in campo abitativo erano tradizionalmente orientate a rispondere alle quote di popolazione escluse da questi due meccanismi. L'emergenza abitativa che stiamo vivendo oggi - di cui vediamo soltanto gli inizi - deriva dallo spiazzamento progressivo di entrambi i pilastri, con il conseguente indebolimento delle stesse politiche pubbliche.

Ci troviamo di fronte a un fallimento simultaneo di mercato e Stato: il mercato non riesce a produrre soluzioni abitative accessibili per fasce crescenti di popolazione, e le politiche pubbliche faticano ad adattarsi a un contesto profondamente mutato. Da questa crisi emerge l'esigenza di nuovi modelli di housing capaci di sfidare gli assunti tradizionali e proporre soluzioni strutturali innovative.

## OBIETTIVI DEL MODELLO RENT TO OWN

Il modello Rent to Own nasce con l'ambizione di rispondere in modo sistemico alle fragilità del mercato abitativo contemporaneo. I suoi obiettivi principali sono:

- Superare la dicotomia affitto/acquisto attraverso un modello di rent to own aperto a un sistema immobiliare esteso.
- Favorire una forma di capitalizzazione intermedia, tra lo 0% dell'affitto e il 100% dell'acquisto diretto.
- Costruire un percorso di inclusione abitativa che accompagni il ciclo di vita delle persone, adattandosi all'evoluzione dei bisogni (fase di studio e formazione, ingresso al lavoro, creazione del nucleo familiare).
- Spostare il focus delle politiche pubbliche oltre l'approccio emergenziale e assistenziale.
- Includere l'impatto sociale come metrica chiave per valutare le performance del mercato housing.

## COME FUNZIONA

Il modello si realizza attraverso la costruzione di un veicolo di investimento in **Partenariato Pubblico-Privato (PPP)**, dotato di funzioni di **Instant Buyer e Asset Manager**. Questo veicolo persegue **due obiettivi paralleli**:

- **Sostenibilità economica**: fornire un rendimento di mercato agli investitori.
- **Impatto sociale**: rendere la casa un bene accessibile per fasce di popolazione che oggi ne sono escluse.

## **LO SCENARIO DI RIFERIMENTO**

### **L'affordability europea**

Il **Price-to-Rent Ratio europeo** evidenzia **significative differenze geografiche nell'accessibilità abitativa**. Nei Paesi del Nord e del Sud Europa i ratio sono bassi, rendendo più conveniente l'acquisto rispetto all'affitto. Al contrario, nell'Europa centrale (Germania, area alpina, Francia, Paesi Bassi, Europa dell'Est) i ratio elevati - spesso superiori a 25, soglia che segnala possibile bolla - rendono l'affitto economicamente preferibile rispetto all'acquisto.

Tuttavia, **anche nelle aree dove comprare è convenientemente più vantaggioso, molte famiglie incontrano ostacoli strutturali nell'accesso al mutuo**: limiti di credito e mancanza della liquidità necessaria per l'anticipo. Quest'ultimo varia considerevolmente: oltre 50.000 euro in Svizzera, 40.000-50.000 euro in ampie aree dell'Europa occidentale e nordica, fino a meno di 15.000-20.000 euro nelle zone più accessibili dell'Europa orientale.

In Italia, **l'età media dei richiedenti il primo mutuo è tra i 37 e i 40 anni**, con un Loan-to-Value Ratio spesso superiore all'80%, che riflette l'alto fabbisogno di garanzie dei giovani acquirenti.

### **Il contesto economico e demografico italiano**

Il contesto economico e demografico italiano aggrava ulteriormente il problema dell'accesso alla casa. Nel 2023, **la crescita del reddito nominale (+4,2%) non ha compensato il calo del potere d'acquisto reale (-1,6%)**, con effetti diretti sulla capacità delle famiglie - e dei giovani in particolare - di sostenere la spesa abitativa.

**Il fenomeno dell'emigrazione giovanile assume dimensioni preoccupanti**: tra il 2011 e il 2023 circa 550.000 giovani tra i 18 e i 34 anni hanno lasciato l'Italia, con una netta accelerazione nel 2024 (+36,5% di cancellazioni per l'estero, pari a circa 156.000 persone). Si tratta in larga parte di laureati e profili qualificati, con conseguente fuga di competenze che impatta negativamente sul sistema produttivo, sulla fiscalità e sulla crescita potenziale del Paese.

**Il modello abitativo non è dunque neutro rispetto agli scenari economici e de-**

mografici: ne è al contempo concausa e determinante, capace di influenzare la traiettoria sistemica del Paese.

### **Gli effetti sul sistema pubblico**

La difficoltà di accesso al mercato immobiliare genera una crescente pressione sulla componente pubblica, colpendo in particolare la fascia che si trova in condizione di disagio abitativo basso o elevato. Il rischio concreto è che, in assenza di interventi strutturali con orizzonte di medio-lungo periodo, fasce sempre più ampie di famiglie scivolino verso forme di disagio abitativo elevato ed estremo, con impatti sia sulla spesa in conto capitale che su quella corrente.

## **IL TARGET DI RIFERIMENTO**

Il modello Rent to Own si rivolge alla fascia di popolazione compresa tra i 18 e i 40 anni, con particolare attenzione a tre profili:

- Studenti universitari fuori sede.
- Giovani lavoratori in mobilità geografica.
- Giovani coppie in cerca di stabilità abitativa.

Si tratta di **soggetti che vivono prevalentemente in aree urbane ad alta domanda abitativa e ad elevato flusso turistico**, e che sperimentano difficoltà strutturali nell'accesso a soluzioni abitative sostenibili. La loro caratteristica comune è l'incapacità di trasformare la spesa abitativa in accumulo patrimoniale attraverso l'acquisto diretto dell'immobile.

Il modello si colloca dunque in una fascia intermedia del continuum abitativo: risponde al fabbisogno di nuclei con redditi in grado di sostenere un canone di affitto, ma che rischiano di scivolare in situazioni di difficoltà abitativa nel medio-lungo periodo.

## **LA CONDIZIONE ABITATIVA DEI GIOVANI**

### **Proprietà, affitto e ereditarietà**

La locazione è la condizione abitativa prevalente nella fascia d'età 18-34 anni: circa il 75% dei giovani è in affitto, mentre solo un quarto possiede un'abitazione. Significativamente, oltre il 40% di coloro che sono proprietari ha acquisito l'immobile per via ereditaria. **L'accesso alla proprietà in giovane età è quindi fortemente mediato da condizioni patrimoniali pregresse e da supporti familiari, confermando il carattere selettivo dei meccanismi attuali di accesso all'abitazione.**

## Il peso dell'affitto sul reddito

Nei principali contesti urbani a maggiore tensione abitativa, **la quota di reddito destinata all'affitto raggiunge e supera il 40%**, ben oltre la soglia di affordability generalmente accettata (30%). Tra il 2019 e il 2024 i canoni di locazione nei principali poli universitari sono aumentati del 20,5%, mentre i redditi medi dei giovani sono cresciuti solo del 6-7%. **Il 48% dei giovani in affitto dichiara di non riuscire a risparmiare più di 100 euro al mese.**

## Il paradosso del mutuo

Nonostante l'acquisto sia spesso più conveniente dell'affitto nel medio-lungo periodo, **diverse barriere strutturali limitano l'accesso alla proprietà per i giovani:**

- Oltre il 60% dei giovani tra 18 e 34 anni percepisce redditi inferiori alla media nazionale.
- Il 48% ha contratti a tempo determinato o forme di lavoro atipico.
- Anche quando il reddito reale permetterebbe il pagamento delle rate, le condizioni contrattuali non rendono i soggetti bancabili.

Ne consegue un **tempo medio di permanenza in affitto pari a 10-12 anni, con una spesa cumulata tra 90.000 e 130.000 euro senza alcun accumulo di capitale immobiliare.**

## Le conseguenze per le città

**Le difficoltà dei giovani nell'accesso alla proprietà generano impatti strutturali sui territori e sulla coesione sociale:**

- Mobilità del lavoro ridotta: limitata capacità di trasferirsi per opportunità professionali a causa dell'impossibilità di investire sul territorio.
- Attrattività compromessa: minore capacità dei centri urbani di attrarre e trattenere giovani talenti qualificati.
- Disuguaglianza spaziale: concentrazione periferica dei giovani senza supporto familiare, con effetti negativi su reti sociali e integrazione economica.

## IL MODELLO RENT TO OWN

### Caratteristiche fondamentali

Il modello Rent to Own offre una risposta innovativa ai fattori di complessità descritti. **Si fonda su un veicolo di investimento immobiliare che acquisisce unità residenziali da destinare alla locazione, coniugando sostenibilità finanziaria e impatto sociale. La caratteristica distintiva è la capitalizzazione progressiva**

di una quota del canone d'affitto a favore dell'inquilino, trasformando parte della spesa abitativa in capitale reale, tracciabile e formalmente riconosciuto.

### Le due fasi operative

Il modello si articola in due fasi principali:

- **Fase di gestione locativa (anni 1–10):** gli immobili vengono locati al canone di mercato, o a un canone di poco inferiore. L'inquilino ha tuttavia la possibilità di capitalizzare una quota crescente dell'affitto, che passa dal 10% al 50% nell'arco di dieci anni, raggiungendo così una somma pari al 20% del valore dell'immobile.
- **Fase di dismissione programmata (dall'anno 10):** il fondo vende gli immobili con diritto di prelazione per i locatari. Questi potranno: acquistare l'immobile in cui vivono (o altro immobile del fondo), con una maggiore probabilità di bancabilità grazie al capitale già accumulato; oppure uscire dal fondo, ricevendo il capitale accumulato a seguito della vendita. È prevista anche la possibilità di uscita anticipata, cedendo la quota accumulata al nuovo inquilino.

### Modelli ispiratori e innovazioni

Il Rent to Own trae ispirazione da due modelli preesistenti, integrandone i punti di forza e superandone i limiti:

- **Rent to buy tradizionale:** vincola l'inquilino a un singolo immobile e trasferisce su di lui il rischio; poco adatto a redditi instabili.
- **Cooperative per l'abitare:** valorizzano mutualità, partecipazione e separazione uso-proprietà, con accumulo progressivo di quote.

Il modello Rent to Own combina i vantaggi di entrambi, introducendo innovazioni finanziarie e organizzative che ne ampliano l'efficacia e la sostenibilità.

### LA GESTIONE FINANZIARIA DEL FONDO

I flussi di affitto raccolti dal fondo coprono i costi operativi (manutenzione, gestione amministrativa, assicurazioni), assicurano il servizio del debito e garantiscono una remunerazione del capitale investito. **La quota del canone accantonata a favore degli inquilini viene contabilmente separata dai ricavi netti**, determinando una leggera riduzione del cash flow nel breve termine ma producendo effetti positivi nel medio-lungo periodo.

I vantaggi per il fondo sono molteplici:

- **Maggiore fidelizzazione:** il capitale accumulato aumenta la stabilità degli inquilini, riducendo turnover e morosità.
- **Riduzione del rischio:** inquilini più bancabili e affidabili, con minor rischio di

vacanza degli immobili.

- **Sostenibilità di lungo periodo:** flussi di affitto integrati con vendite programmate garantiscono continuità di liquidità.

## LA GOVERNANCE E GLI STAKEHOLDER

### Governance ibrida e multilivello

La governance del modello integra logiche di controllo finanziario rigoroso con meccanismi di partecipazione e indirizzo pubblico. **Accanto agli organi formali del fondo, è previsto un advisory board con rappresentanti della Pubblica Amministrazione, cooperative, investitori sociali e altre parti interessate.** Questo organo orienta le scelte strategiche e monitora l'allineamento tra missione sociale e performance finanziaria, garantendo trasparenza e responsabilità condivisa.

### Gli stakeholder principali

- **Società di gestione** (SGR o soggetto equivalente): gestisce gli immobili, amministra i flussi finanziari e garantisce trasparenza.
- **Investitori** (pubblici e privati): enti pubblici, fondazioni, investitori istituzionali, banche di sviluppo e operatori di impact investing.
- **Soggetti a supporto** (cooperative, enti del Terzo Settore, università): gestiscono il rapporto con gli inquilini, curano la dimensione comunitaria e si occupano del monitoraggio dell'impatto.
- **Inquilini:** non solo beneficiari, ma co-investitori indiretti con diritto di prelazione al momento della vendita.

### Il ruolo centrale delle cooperative

Le cooperative rappresentano un ponte tra obiettivi finanziari e sociali. Si configurano in due forme principali:

- **Cooperative di gestione:** operano come gestori degli immobili e dei servizi di prossimità, occupandosi di identificazione degli utenti, gestione ordinaria e accompagnamento sociale.
- **Cooperative di inquilini:** gli abitanti diventano soci, rappresentano collettivamente i propri interessi e rafforzano il proprio potere contrattuale.

## GLI IMPATTI ATTESI

Il modello Rent to Own produce impatti significativi su tre livelli interconnessi:

- **Impatti sociali:** riduzione della precarietà abitativa, aumento dell'autonomia

economica, promozione della coesione comunitaria.

- **Impatti economici:** miglioramento della bancabilità degli inquilini, riduzione degli interventi pubblici emergenziali, accumulo patrimoniale per soggetti che ne erano esclusi.
- **Impatti istituzionali:** sviluppo di nuove forme di partenariato pubblico-privato, superamento degli approcci emergenziali in favore di politiche strutturali.

## **SIMULAZIONE DEL RISPARMIO PER L'INQUILINO**

### **Assunzioni del modello**

- Periodo di analisi: 10-25 anni.
- Affitto medio: 1.000 euro/mese → 120.000 euro ogni 10 anni.
- Prezzo abitazione di riferimento: 274.000 euro (capitale + interessi su mutuo 25 anni).
- Quota capitalizzata: 40% dell'affitto → 48.000 euro in 10 anni.

### **Confronto tra scenari**

**Inquilino incluso nel modello:**

- Ipotesi 1 (acquisto dopo 10 anni): prezzo netto 220.000 euro, rata mutuo 736 euro/mese.
- Ipotesi 2 (non acquisto): riceve indietro 48.000 euro.

**Inquilino non incluso nel modello:**

- Nessuna capitalizzazione, stesso affitto (120.000 euro in 10 anni).
- Mutuo su 274.000 euro, rata 913 euro/mese.

**Risparmio dell'inquilino incluso nel modello:**

- +54.000 euro dopo 10 anni.
- +114.000 euro dopo 15 anni.
- +174.000 euro dopo 20 anni.

## **SOCIAL RETURN ON INVESTMENT (SROI)**

Una stima preliminare di SROI quantifica il valore sociale generato dal modello attraverso tre categorie di outcome monetizzabili:

- **Capitale accumulato dagli inquilini:** trasferimento diretto di valore patrimoniale verso soggetti senza capacità di accumulo autonomo.
- **Risparmio di spesa pubblica:** riduzione del ricorso a misure di emergenza abitativa e sostegno all'affitto.
- **Anticipo nell'accesso alla proprietà:** riduzione del costo opportunità di una permanenza prolungata in affitto.

Per ogni euro investito nel fondo, il modello genera tra 1,5 e 2 euro di valore sociale complessivo (SROI tra 1,5:1 e 2:1).

## **UN'INFRASTRUTTURA SOCIALE PER IL FUTURO**

Il modello Rent to Own si configura come una risposta innovativa e sistemica alle fragilità del mercato abitativo contemporaneo. Integrando strumenti di finanza istituzionale, pratiche cooperative e politiche pubbliche, supera la tradizionale dicotomia tra affitto e proprietà.

La capitalizzazione progressiva genera benefici concreti per gli inquilini, mentre le cooperative rafforzano partecipazione, trasparenza e coesione comunitaria. La governance ibrida garantisce equilibrio tra rendimento e impatto sociale, favorendo la replicabilità in contesti diversi.

Non si tratta soltanto di uno strumento abitativo: è una vera infrastruttura sociale capace di promuovere mobilità sociale, stabilità economica e coesione territoriale. La sua flessibilità e sostenibilità ne fanno un modello innovativo e replicabile per il futuro delle politiche abitative urbane.

*Documento elaborato a partire dalla presentazione «Il Modello Rent to Own», Roma, aprile 2026*