

Abitare: modelli di housing ad impatto sociale

Andare oltre l'assistenza abitativa emergenziale: come trasformare il mercato abitativo.

Facilitatori ed esperti: Luigi Corvo ed Elisabetta Scognamiglio



Agenda

14.00-14.15 Introduzione ai lavori e presentazioni

14.15-15.30 Presentazione del modello di Rent to Own

15.30- 17.30 Lavori di gruppo che avranno l'obiettivo di definire

- Il framework di impatto
- La governance e il ruolo degli stakeholder

17.30-18.00 Condivisione e chiusura dei lavori



Presentazione

Organizzazione in cui opero e ruolo che ricopro

Mentimeter: Risposta Aperta

Premessa

- Il modello abitativo del 900 si fondava su due pilastri: mutuo e welfare ereditario
- La domanda di politiche pubbliche in campo abitativo riguardava le quote di esclusione dai due pilastri
- L'emergenza abitativa attuale, di cui vediamo solo gli inizi, deriva dallo spiazzamento dei due pilastri e il conseguente spiazzamento delle politiche pubbliche
- Assistiamo ad un fallimento simultaneo di mercato e stato
- Emerge l'esigenza di nuovi modelli di housing in grado di sfidare gli assunti tradizionali



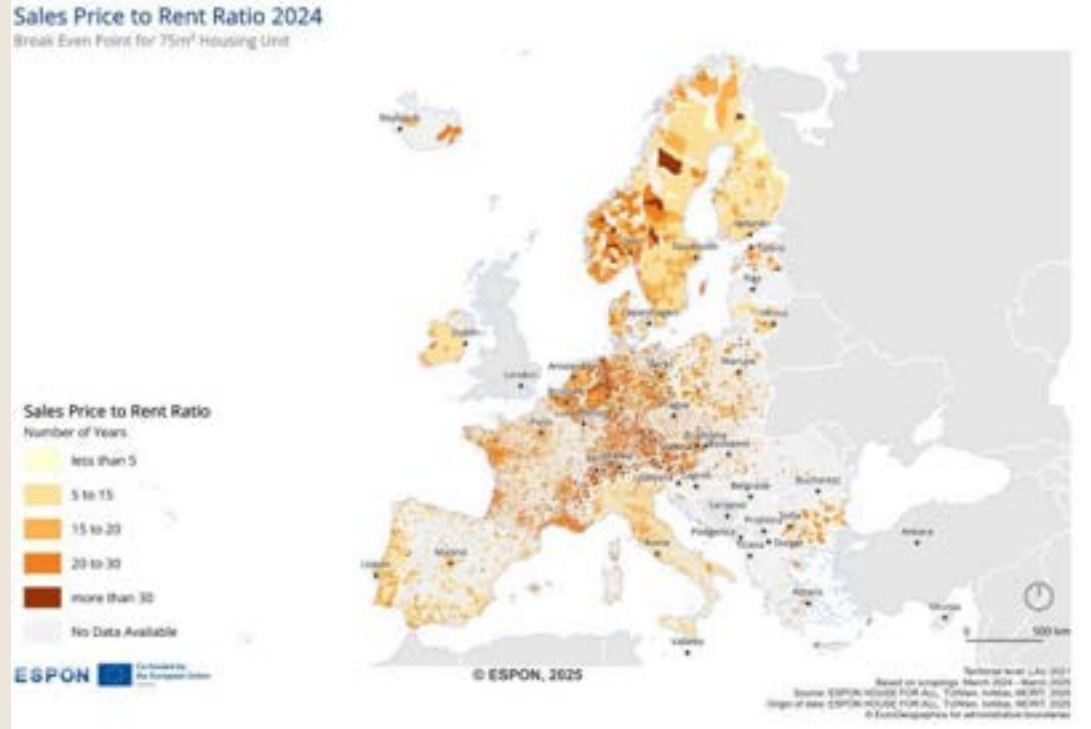
Lo scenario di riferimento

L'affordability europea

Il Price-to-Rent Ratio indica se conviene comprare o affittare: <15 comprare conviene, >20 affittare è più vantaggioso, >25 segnala possibile bolla.

Nord e Sud Europa mostrano ratio bassi → comprare è più conveniente.

Centro Europa (Germania, Alpi, Francia, Paesi Bassi, Europa dell'Est) ha ratio alti → affittare costa meno che comprare.



EUROPEAN RESEARCH PROJECT Access to Affordable and Quality Housing for All
People Main Report November 2025

Lo scenario di riferimento

L'affordability europea

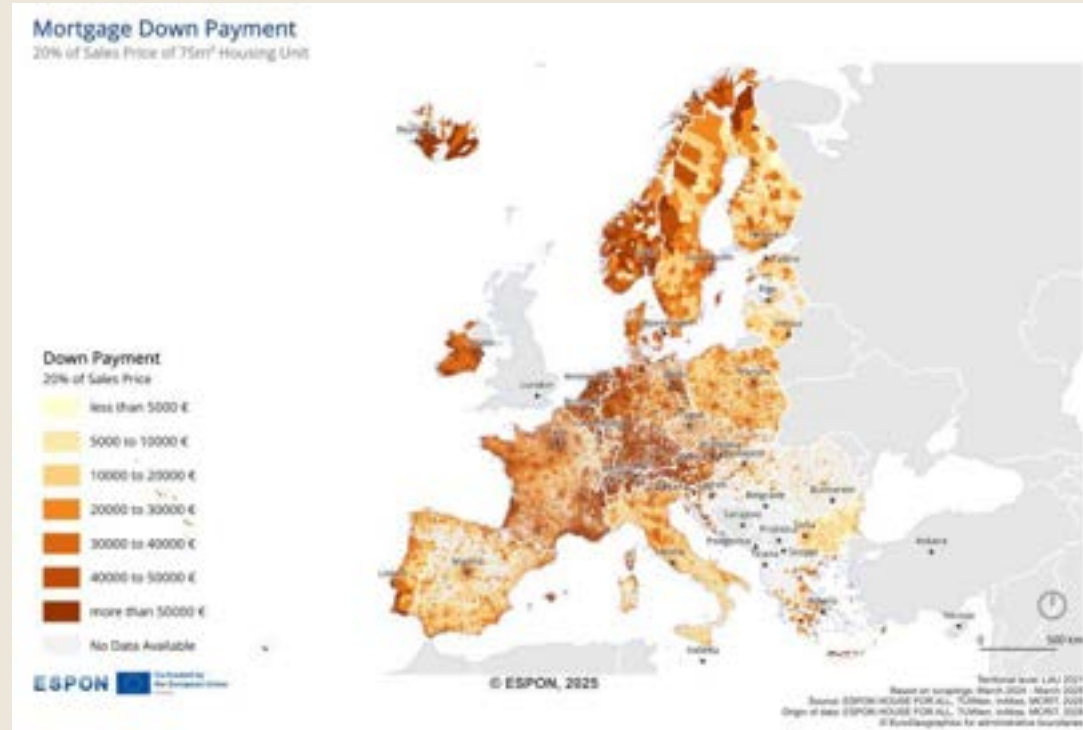
Anche dove conviene economicamente comprare, molte famiglie non riescono ad accedere al mutuo per limiti di credito e mancanza di anticipo.

L'anticipo richiesto (20%) varia molto in Europa: dalle oltre €50.000 in Svizzera, ai 40-50.000 € in ampie aree dell'Europa occidentale e nordica.

In molte zone dell'Europa centrale e meridionale l'anticipo è 20-40.000 €, mentre le aree più accessibili dell'Est Europa richiedono < 15-20.000 €.

In Italia l'età media richiedenti mutuo prima casa: 37-40 anni.

Il Loan to Value Ratio per i giovani spesso >80% (alto fabbisogno di garanzie)



EUROPEAN RESEARCH PROJECT Access to Affordable and Quality Housing for All
People Main Report November 2025

Lo scenario di riferimento

Il contesto economico e demografico

In Italia Crescita reddito nominale 2023 cresce del **4,2%**, mentre potere d'acquisto reale 2023 decresce dell'**1,6%**

Giovani che lasciano l'Italia

- Giovani 18-34 emigrati 2011-2023: **~550.000**
- Cancellazioni per l'estero 2024: **~156.000 (+36,5%)**
- Quota rilevante: laureati e profili qualificati (fuga competenze)

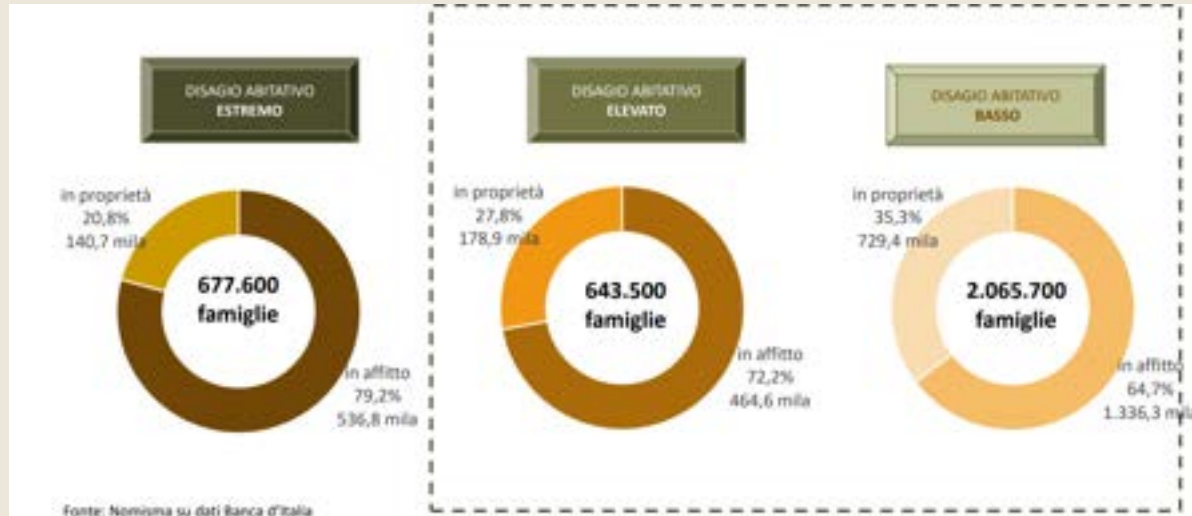
Effetti su sistema Paese

- Riduzione popolazione attiva → **minori entrate fiscali e contributive**
- Invecchiamento → **pressione crescente su spesa pensionistica**
- Imprese penalizzate da competenze scarse → **riduzione competitività**
- Impatto negativo su crescita potenziale, innovazione e attrattività

Il modello abitativo interseca fattori che riguardano gli scenari economici e demografici essendo concausa e determinante di potenziali effetti sistemici

Lo scenario di riferimento

Gli effetti sul sistema pubblico



La difficoltà di accesso al mercato immobiliare determina una crescente pressione sulla componente pubblica della fascia che attualmente si trova in disagio abitativo basso/elevato impattando in questo modo sia sulla spesa pubblica in conto capitale che su quella corrente.

Il rischio è infatti che sempre più famiglie scivolino su fasce di disagio abitativo elevato ed estremo senza misure che abbiano uno sguardo di medio-lungo periodo e mirino ad interventi che affianchino quelli emergenziali.

Obiettivi

Superare la dicotomia affitto/acquisto attraverso un modello di **rent to buy** aperto ad un sistema immobiliare esteso

Favorire un modello di capitalizzazione intermedia fra lo 0% (affitto) e il 100% (acquisto)

Costruire un percorso di inclusione abitativa che segua il ciclo di vita delle persone, a seconda dell'evoluzione dei bisogni di vita (fase di studio/formazione, fase di ingresso al lavoro, fase di creazione di famiglia...)

Spostare il focus delle politiche pubbliche oltre l'approccio emergenziale/assistenziale

Includere l'impatto sociale come metrica chiave per determinare le performance del mercato housing



Come

Costruendo un veicolo in PPP in grado di fare investimenti ad impatto sociale nel mercato housing.

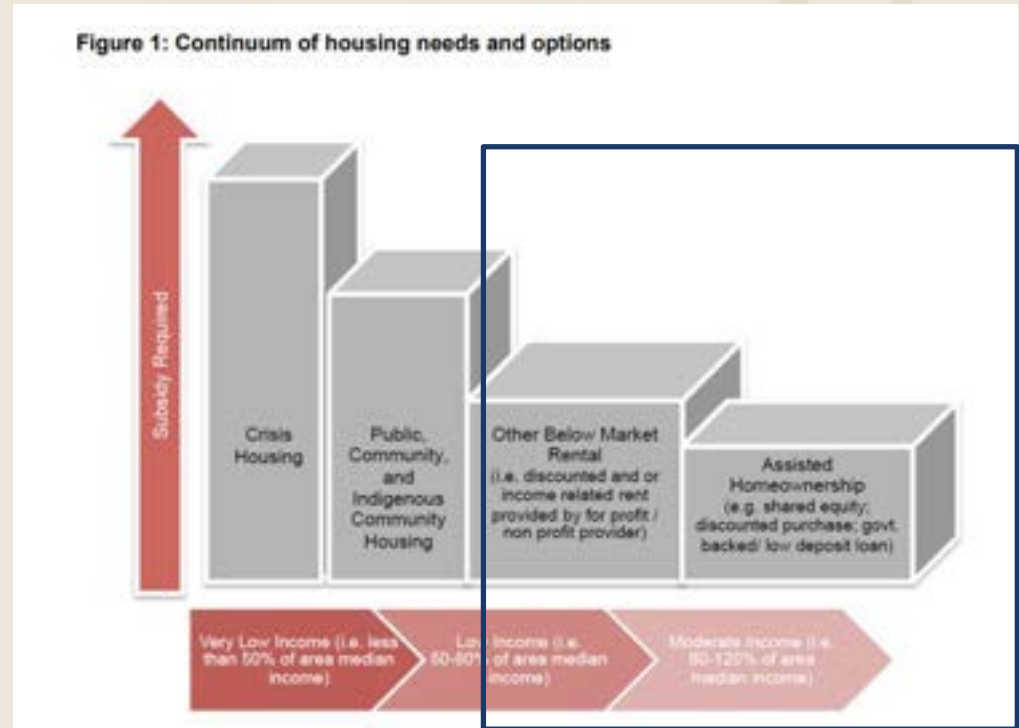
Dotando questo veicolo di funzioni di Instant Buyer e Asset Manager

Affidandogli obiettivi di sostenibilità economica (fornire un rendimento di mercato agli investitori) e di impatto sociale (rendere la casa un bene accessibile)



Il target di riferimento

Il modello rent-to - own si colloca nella fascia di interventi evidenziati nel continuum abitativo e risponde al fabbisogno di nuclei con un reddito che sia in grado di sostenere il canone di affitto ma che potrebbe scivolare in situazioni di difficoltà abitativa nel medio-lungo periodo



Domande Mentimeter

D. Quali soluzioni abitative sono offerte a questo specifico target nel tuo territorio di riferimento?

(possono selezionare anche più opzioni)

Mentimeter- Opzioni

- *Sostegno economico al reddito*
- *Affitto a canone concordato/calmierato*
- *Misure di garanzia/sostegno all'acquisto*
- *Nessuno*
- *Altro (specificare)*

D. Quali sono i limiti che rintracci in queste soluzioni?

Mentimeter- Opzioni

- *Risoluzione temporanea, di breve periodo del problema gravando su risorse pubbliche*
- *Scarsità di risorse per rispondere a questo target per le maggiori condizioni di urgenza di categorie più fragili*
- *Nessun limite*
- *Altro (specificare)*

Il modello

OPERATORE	Fondo cooperativo-ibrido che combina capitale pubblico e privato per l'acquisto e la gestione di immobili residenziali
TARGET	Lavoratori in fascia grigia, giovani coppie/famiglie, studenti universitari

MODELLO

Anni 1-10	<p>Gli immobili vengono locati al canone di mercato (o a canone poco inferiore)</p> <p>L'inquilino, però nel tempo ha la possibilità di capitalizzare una quota crescente dell'affitto (dal 10% al 50% in 10 anni) così da raggiungere in 10 anni un ammontare pari al 20% del valore dell'immobile.</p>
All'anno 10	<p>Il fondo vende gli immobili con l'obbligo di prelazione per i locatari. I locatari in questo caso potranno:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Acquistare l'immobile in cui vive o altro immobile appartenente al fondo, avendo una maggiore probabilità di bancabilità grazie al 20% di capitale già accumulato nel tempo 2. Uscire dal fondo, ottenendo il capitale accumulato a seguito della vendita dell'immobile da parte del fondo <p>Qualora il locatario volesse uscire dal fondo prima del decorrere dei 10 anni potrà cedere la propria quota già accumulata al nuovo locatario.</p>

Le assumption- contesto urbano ad alta densità abitativa

ACQUISTO

- **Unità abitative acquistate:** 240 in cinque anni (in media 5 abitazioni/mese), superficie media 76 m².
- **Valore singola unità:** 192.000 €.
- **Investimento totale in cinque anni:** 46,2 mln €.
Investitori: PA, a tasso agevolato dello **0,5%**;
Banca Europea per gli Investimenti (BEI), a un tasso del **3%**.
- **Durata finanziamento:** 15 anni, con ammortamento alla francese, cioè con una **rata costante** che comprende capitale e interessi.

Le assumption

LOCAZIONE

- **Canone medio di locazione:** 836 €/mese (10.032 €/anno), rivalutato 1,9% annuo.
- **Quota capitalizzata dell'affitto:** crescente, dal 10% (1° anno) al 50% (dal 5° anno) del canone annuo.

VENDITA

Dal decimo anno: circa 36 alloggi all'anno (3 al mese) vengono ceduti, al valore rivalutato (+3% annuo), al netto della quota capitalizzata già accumulata dall'inquilino.

Domande Mentimeter

D. Il modello presentato è chiaro?

Mentimeter- Risposta chiusa con tre opzioni (Si/ No/In parte)

D. Ci sono elementi che suscitano dubbi o perplessità? Indicali con massimo 3 parole

Mentimeter- Risposta aperta con massimi tre spazi disponibili- Restituzione in tagcloud o altra modalità di sintesi

Lavoro di gruppo: gli impatti attesi

ASSUMPTION PER I BENEFICIARI

Compariamo la spesa di un inquilino che entra nel modello con quello di un inquilino che non entra nel modello

Consideriamo quale periodo di analisi: 10–20 anni

Affitto medio: 1.000 €/mese

Prezzo abitazione di riferimento: 192.500

Mutuo: 25 anni di ammortamento, tasso di interesse al 3%

INQUILINO INCLUSO NEL MODELLO

Modello di capitalizzazione: 10% al primo anno, 20% al secondo, 30% al terzo, 40% al quarto, 50% dal quinto al 10 anno.

Opzioni al 10 anno:

Ipotesi 1: Dopo 10 anni acquista casa ricorrendo ad un mutuo (25 anni con tasso di interesse al 3%). Prezzo netto? Rata mutuo?

Ipotesi 2: Dopo 10 anni non acquista casa. Capitale accumulato?

INQUILINO NON INCLUSO NEL MODELLO

Paga lo stesso canone di affitto.

Sceglie di comprare una casa del medesimo valore immobiliare con le stesse condizioni di mutuo (25 anni con tasso di interesse 3%).

Rata mutuo?

IMPATTO DEL MODELLO: RISPARMI DELL'INQUILINO INCLUSO

Considerare 3 scenari: Risparmio con acquisto da parte dell'inquilino non incluso nel modello dopo 10, 15 e 20 anni.

Lavoro di gruppo: gli impatti attesi

ASSUMPTION per la PA

Spesa pubblica per emergenza abitativa 2.000 euro/anno per famiglia

240 nuclei serviti dal fondo ogni anno

Risparmio potenziale per la Pubblica Amministrazione?

Lavoro di gruppo: la governance e gli stakeholder

Considerando gli elementi generali di un affordable housing trust model, definiamo una possibile governance del modello rent-to-own immaginando quali stakeholder possono avere i diversi ruoli all'interno della governance di modello.



Rent To Own

Un modello abitativo impact driven

Problema che affronta:

- *Accessibilità alla locazione per target specifico: giovani (18-35 anni) studenti, lavoratori, giovani coppie*
- *Accessibilità al mutuo*

Obiettivo della proposta:

Avviare un fondo immobiliare che:

- *consenta ai locatari una capitalizzazione di quota parte dell'immobile fino al 50% del canone in 10 anni.*
- *consenta l'acquisto dell'immobile locato o di altri all'interno del fondo con liquidità di partenza data dal canone capitalizzato (dopo 10 anni)*
- *consenta la liquidazione del canone capitalizzato in caso di uscita dal fondo*
- *Favorisca la bancabilità dei locatari (considerando che il canone capitalizzato cumulato costituisce il 20% del valore dell'immobile)*

Azioni per realizzarla:

Fase preliminare/costitutiva:

Raccolta capitali pazienti e capitali immobiliari
Costruzione della strategia politica e amministrativa
Costruzione del modello di valutazione di impatto

Fase attuativa

Definizione di condizioni economiche, criteri di accesso e delle modalità di gestione degli immobili

Attori da coinvolgere:

1. Investitore istituzionale /istituzionale impact oriented/Fondi/Mutue
2. PA (Regionale/Comunale)- conferimento/ garanzia criteri accesso
3. Proprietari (privato)/ Agenzie immobiliari
3. Cooperative - gestore
4. ACER- gestore
5. Famiglia d'origine utenti
6. Agenzia per la casa- per integrazione soluzioni per l'abitare
7. Curia- patrimonio immobiliare

Risorse necessarie:

1. Capitali pazienti
2. Immobili
3. Know how ibrido (finanziario, sociale, di gestione immobili)
4. Rete di attori integrata

Quali sono gli impatti attesi?

Risparmio di spesa per l'utente

Accessibilità al mutuo in tempi ridotti

Riutilizzo patrimonio immobiliare in disuso

Attrattività per proprietari privati

Semplificazione gestione aiuti pubblici

Risparmio spesa pubblica (per sostegno all'affitto-reddito)

Elementi utili alla condivisione finale

Gli impatti attesi

Accesso alla capitalizzazione per gli inquilini

Possibilità per gli inquilini di accumulare capitale e ridurre la propria precarietà abitativa, con un effetto diretto sulla mobilità sociale.

Studenti fuori sede: riduzione dell'onere che oggi grava sulle famiglie e rafforzamento delle opportunità di radicamento dei giovani nei territori.

Riduzione della spesa pubblica emergenziale. alleggerimento strutturale della spesa corrente dei Comuni

Stabilità finanziaria del fondo. L'obiettivo è garantire un IRR minimo del 5%, comparabile con rendimenti di mercato

Rafforzamento partnership pubblico-privata. Nuova forma di governance ibrida, capace di superare la logica emergenziale e aprire la strada a politiche abitative trasformative

Elementi utili alla condivisione finale

Il ruolo degli stakeholder

PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

Funzione di indirizzo strategico e di monitoraggio, assicurando che il progetto risponda a bisogni sociali e territoriali.

Contribuisce al finanziamento o attraverso un investimento diretto di una quota del 40% a tasso agevolato (0,5%) o mettendo a disposizione immobili non utilizzati.

Non finanzia a fondo perduto, ma rientra della quota capitale (e di una quota di interessi)

Banca Europea per gli Investimenti (BEI)

Conferisce solidità e credibilità al modello, aprendo la strada a possibili estensioni e scalabilità.

Finanziatore istituzionale per il 60% dell'investimento, a tasso di mercato (3%).

Garantisce che il progetto sia valutato e monitorato secondo standard internazionali.

Elementi utili alla condivisione finale

Il ruolo degli stakeholder

POOL DI COOPERATIVE SOCIALI

Sono il ponte tra la logica finanziaria e l'impatto sociale quotidiano

Gestiscono il rapporto con gli inquilini

Curano la dimensione comunitaria, la qualità abitativa e i servizi di prossimità.

INQUILINI

Non solo beneficiari, ma **co-investitori indiretti**: ogni mese accumulano capitale grazie alla quota di affitto capitalizzata. Hanno diritto di prelazione al momento della vendita dell'alloggio.

Diventano parte attiva del modello, contribuendo a generare stabilità e coesione sociale.

Domanda mentimeter

Prossimi passi: quali sono secondo te gli elementi minimi affinché un'amministrazione locale (Regione) possa adottare un modello del genere

- Un investitore possa scegliere di investire in un modello del genere
- Un comune possa aderire a un modello del genere
- Una cooperativa o altra realtà del terzo settore scelga di aderire a un modello del genere

Domanda Mentimeter

Alla luce della tua esperienza, credi che il modello possa essere apprezzato dal target di utenti di riferimento

- Si
- No
- Non saprei
- In parte

Perché? (max tre parole)

**Avere
una casa**

Idee e politiche
per un nuovo abitare

Grazie!

