
Ripensare la mobilità residenziale

Tra decisioni individuali
e condizioni strutturali

Riassunto

ZHAW School of Management
and Law



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Dipartimento federale dell'economia,
della formazione e della ricerca DEFR
Ufficio federale delle abitazioni UFAB

Colophon

Editore

Ufficio federale delle abitazioni UFAB
Hallwylstrasse 4, 3003 Berna
Tel. +41 58 480 91 11
info@bwo.admin.ch, www.bwo.admin.ch

Download

<http://www.ufab.admin.ch>
<https://digitalcollection.zhaw.ch>

Accompagnamento del progetto

ChristophENZler, Ufficio federale delle abitazioni (UFAB)
Olivier Feller, Fédération Romande Immobilière (FRI)
Adrian Spiess, Hauseigentümerverband Schweiz (HEV)

Autori

ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften
School of Management and Law
Abteilung Banking, Finance, Insurance
Institut für Wealth & Asset Management
Postfach
8401 Winterthur

Selina Lehner (selina.lehner@zhaw.ch)
Holger Hohgardt (holger.hohgardt@zhaw.ch)

Citazione

Lehner, S., Hohgardt, H. (2025). *Ripensare la mobilità residenziale: tra decisioni individuali e condizioni strutturali. Riassunto*. Ufficio federale delle abitazioni, Berna.

Note

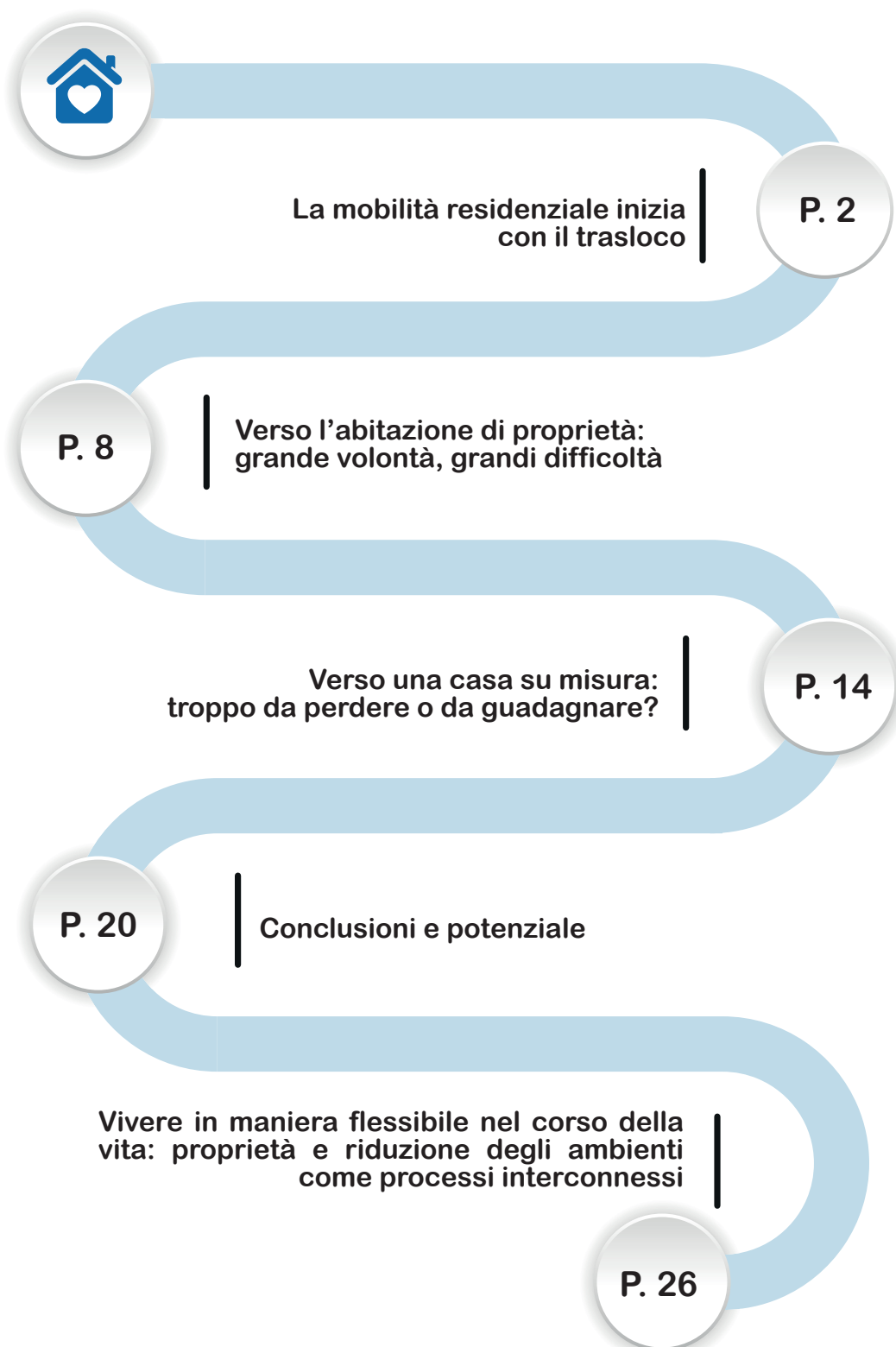
Questo riassunto e il management summary sono disponibili in tedesco, in francese, in italiano ed in inglese. Il rapporto è disponibile in tedesco.

Il rapporto espone il parere degli autori. Esso non corrisponde necessariamente a quello dei mandanti.

Illustrazione di copertina

© DDPS

INDICE

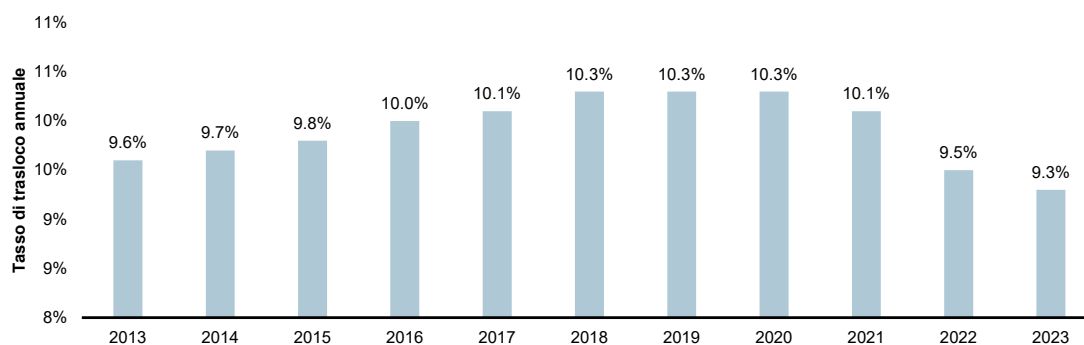


La mobilità residenziale inizia con il trasloco

Il tasso di traslochi in Svizzera è simile a quello del 2013

Ogni anno in Svizzera l'Ufficio federale di statistica (UST) pubblica il tasso di trasloco. Analizzando il tasso di trasloco nel corso del tempo si evince che: prima della pandemia di COVID-19 si era registrato un aumento, il quale ha comportato anche una distensione del mercato degli immobili. Durante la pandemia il tasso si è bloccato per poi calare al 9,3 per cento nel 2023 (UST, 2024a; immagine 1).

Immagine 1: tasso di trasloco annuale dal 2013 al 2023



Fonte: UST, 2024a

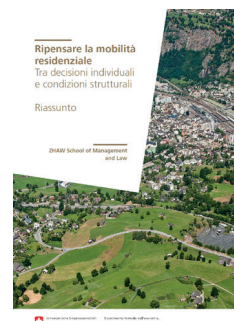
Cronologia della serie di studi

2022

2023

2024

2025



Per saperne di più sullo studio e sulla serie di studi:

- <http://www.bwo.admin.ch>
- <https://digitalcollection.zhaw.ch>

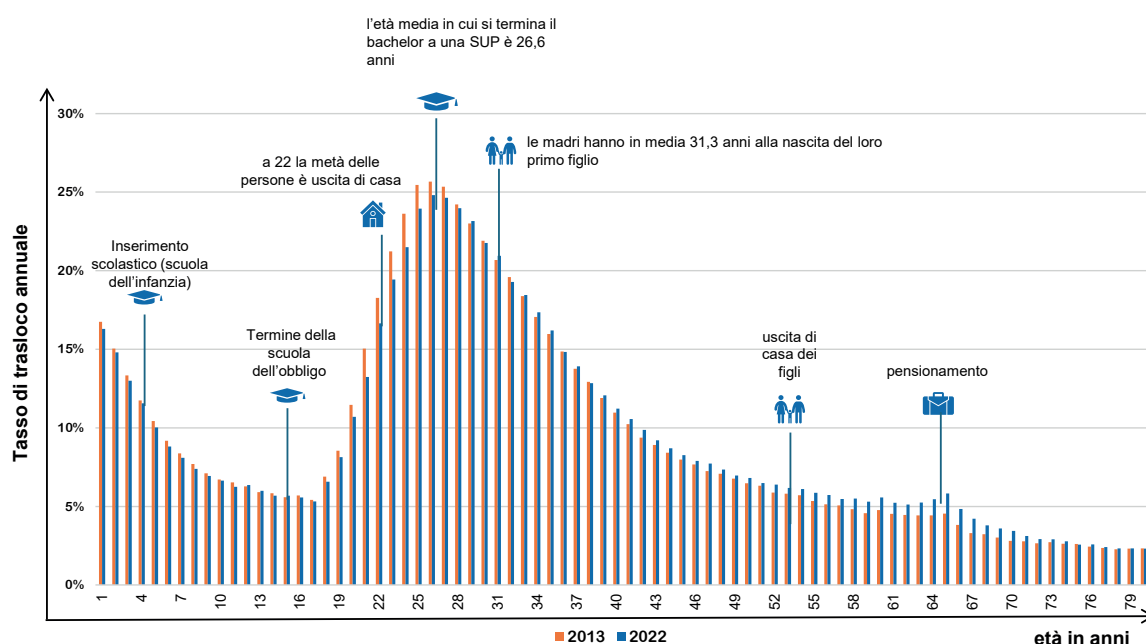
Da sempre il tasso di trasloco diminuisce con l'aumentare dell'età

Mentre tra i giovani (soprattutto di età compresa tra i 20 e 30 anni) la mobilità residenziale è alta, il tasso di trasloco diminuisce progressivamente nelle fasi di vita successive (UST, 2023a; immagine 2). L'alto tasso di trasloco in giovane età è spesso correlato a dei traguardi nella vita come l'inserimento nel mondo lavorativo, la creazione o l'allargamento di una famiglia. Con l'avanzare dell'età la situazione abitativa si stabilizza, spesso correlata anche a una stabilità lavorativa e di conseguenza economica ma anche alla fase dedicata alla famiglia (le persone creano una famiglia o hanno già dei figli). Ciò rispecchia anche lo stato civile: Le persone singole si trasferiscono con una frequenza doppia rispetto alle persone sposate (12,7 % persone celibi/nubili contro 6,6 % persone sposate). Dopo i 50 anni e soprattutto dopo il pensionamento la disponibilità a spostarsi diminuisce sotto il dieci per cento indipendentemente dallo stato civile (UST, 2023a). Dal 2013 il tasso di trasloco nel corso della vita è variato solo marginalmente (UST, 2023a). A lungo termine si delinea un'immagine simile a questa: Con l'avanzare dell'età la disponibilità a spostarsi diminuisce e la fase dedicata alla famiglia influisce sull'intenzione di spostarsi (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023).

In Svizzera le persone intervistate sono spinte a cambiare o adattare la loro situazione abitativa soprattutto dalla creazione e dall'allargamento della famiglia (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023). C'è bisogno di più spazio e criteri come la vicinanza a scuole o a zone più adatte a famiglie diventano più importanti. Un altro motivo frequente sono i cambi di lavoro. 20 per cento degli intervistati si trasferisce quando ha risparmiato abbastanza per poter acquistare un'abitazione di proprietà. Questo traspare anche nel questionario relativo a questa serie di studi, nel quale il 20 per cento degli intervistati ha segnato «acquisto di proprietà privata» come stimolo per trasferirsi. In un'età più avanzata i fattori che spingono le persone a trasferirsi sono eventi importanti quali l'uscita di casa dei figli, il pensionamento o anche ragioni legate alla salute.

Inoltre, bisogna notare che la superficie abitativa (quindi la grandezza dell'appartamento) è collegata in modo negativo con il tasso di trasloco. Si registra un tasso di trasloco del 19,0 per cento per le persone che hanno vissuto in un appartamento più piccolo di 40 metri quadrati, mentre solo il sei per cento di coloro che occupano una superficie abitativa superiore a 160 metri quadri si è trasferito (UST, 2023a). Si registra lo stesso pattern per quanto riguarda il numero delle stanze: un numero di stanze maggiore è correlato a un tasso di trasloco inferiore. Nelle zone urbane il tasso di trasloco è maggiore che nelle regioni di campagna (10,2 % contro 7,8 %). Le persone che vivono in abitazioni unifamiliari sono meno disponibili a spostarsi rispetto a coloro che abitano in case plurifamiliari (5,1 % contro 10 %; UST, 2023a). Nell'analisi a lungo termine del tasso di trasloco i proprietari di un immobile sono meno disponibili a spostarsi rispetto alle persone in affitto (30 % contro 53 %).

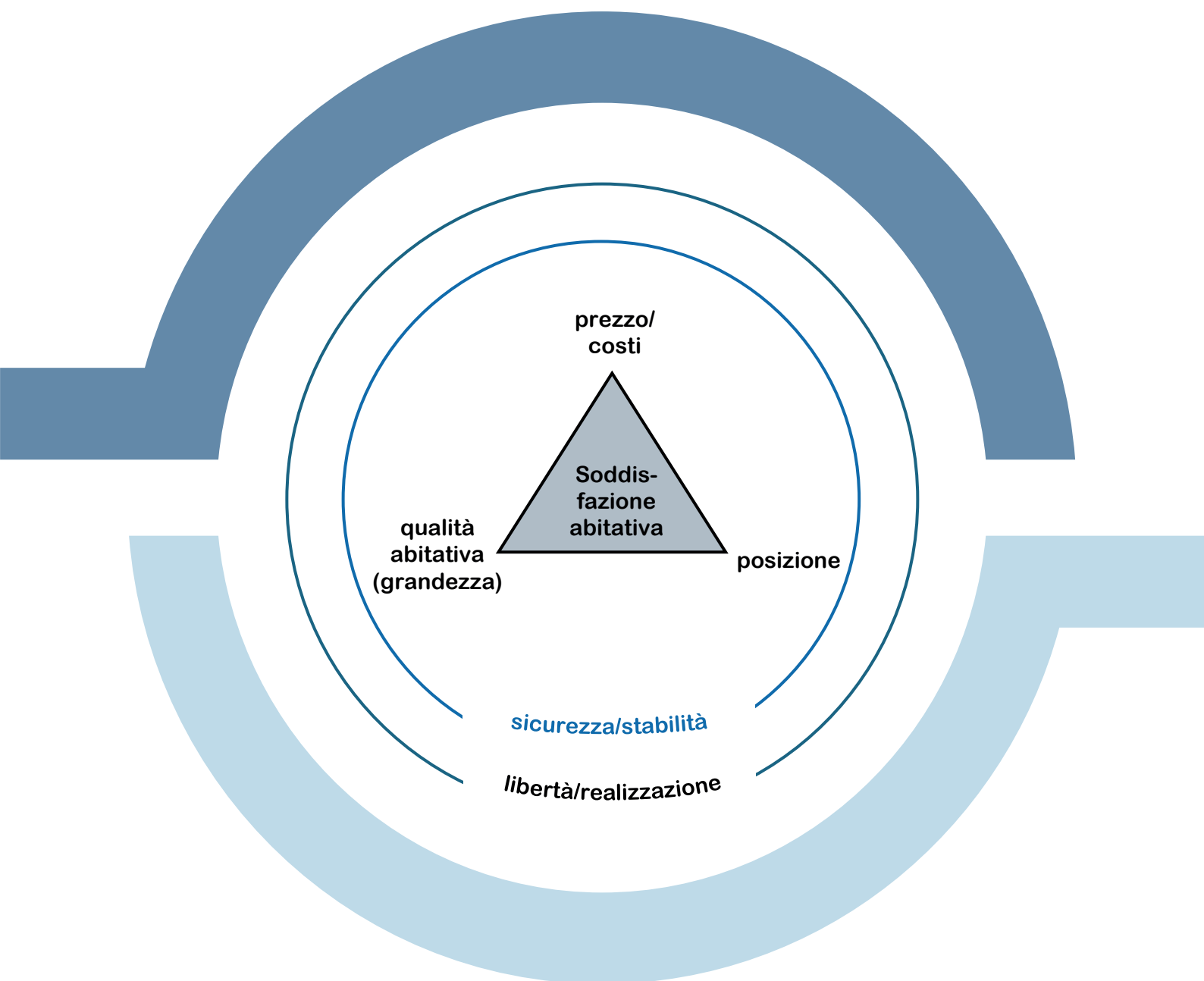
Immagine 2: tasso di trasloco nel corso della vita



Fonte: UST, 2021; UST, 2023a; UST, 2023b; UST, 2025a

Excursus: il magico triangolo abitativo

Nel contesto di questa serie di studi è stato sviluppato il magico triangolo abitativo per capire e rappresentare meglio il processo di ponderazione e di decisione nella sua totalità. Il magico triangolo abitativo descrive tre parametri decisionali rilevanti nella scelta dell'abitazione (posizione, prezzo e grandezza) così come le interazioni associate. In tutto ciò, anche le due dimensioni generali della sicurezza e della libertà svolgono un ruolo importante.



Dal momento che raramente questi tre parametri corrispondono contemporaneamente alle esigenze, le famiglie si trovano spesso di fronte a una scelta incompatibile: immobili poco costosi si trovano solitamente in zone periferiche, mentre le posizioni più allettanti sono onerose. Una superficie abitativa più grande è tipicamente correlata a costi maggiori, mentre le posizioni centrali sono accompagnate da prezzi alti o da superfici più piccole.

Problematiche al momento del trasloco: costi e benefici

Le persone vogliono traslocare perché desiderano migliorare la loro qualità abitativa ...

Il trasloco avviene solamente quando i vantaggi previsti nella nuova posizione sono superiori ai costi economici e sociali (Sánchez & Andrews, 2011). La decisione di traslocare è quindi influenzata dalle caratteristiche del nucleo familiare (p. es. grandezza e reddito), che variano nel corso del tempo e condizionano la valutazione costi-benefici. Un ruolo decisivo è svolto inoltre da fattori esterni quali la disponibilità dello spazio abitativo e il quadro normativo.

È chiaro che la ricerca di una stabilità abitativa è una ragione che spinge a trasferirsi: 73 per cento degli intervistati per lo studio «Una casa per la vita? Risultati sulla propensione al trasloco della popolazione svizzera» dichiara che una soluzione durevole rappresenta un motivo importante per traslocare. Anche il desiderio di una «vera casa» e la possibilità di godersi un po' la famiglia hanno un peso rilevante (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023).

... ma tutto deve quadrare.




D'altro canto, ci sono degli ostacoli al trasloco che sono spesso correlati alla soddisfazione per la situazione abitativa attuale. 92 per cento degli intervistati ha dichiarato che è contento della propria situazione abitativa attuale. Anche la vicinanza a un circondario appetibile (tra le altre cose la posizione e le zone commerciali) e i buoni rapporti con il vicinato o con gli affittuari sono dei fattori significativi che possono frenare la disponibilità a spostarsi. Se gli ostacoli prevalgono si rinuncia al trasloco.

Perché traslocare è così difficile: una prospettiva economica comportamentale

Traslocare è una decisione connessa all'insicurezza, dal momento che molti fattori rilevanti non sono del tutto noti o certi al momento di decidere. Le persone che vogliono traslocare devono fare delle supposizioni rispetto ai loro bisogni, sviluppi finanziari, contesto sociale e al mercato immobiliare. Al contrario di processi routinari come fare la spesa al supermercato, non è possibile imparare una «routine del trasloco». Decidere di traslocare per molti è una decisione rara che è spesso correlata a costi alti, perdita di legami emotivi e altre conseguenze a lungo termine. Per questo motivo si affidano all'euristica: Per esempio:

DEFINIZIONE

PROPOSTE DI SOLUZIONE

 BIAS DELLO STATUS QUO	<p>Si preferisce lo stato attuale: Le persone spesso evitano di cambiare la situazione rimanendo piuttosto nella comfort zone. Anche alternative oggettivamente migliori vengono ignorate perché la situazione attuale è familiare.</p>	<p>Stimolare le decisioni attive & rendere i cambiamenti più attrattivi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • sistemi comparativi digitali che mostrano i vantaggi personali di trasferirsi (p. es. risparmio di tempo, confronto dei costi) • una verifica standardizzata della situazione abitativa attraverso termini di contratto limitati (p. es. abitazione di proprietà a tempo determinato)
 BIAS DEL PRESENTE	<p>Si sopravvalutano i vantaggi a breve termine mentre si sottovalutano i vantaggi a lungo termine: nonostante un trasloco sia conveniente a lungo termine, molti sono titubanti perché l'impegno e i costi a breve termine sono in primo piano.</p>	<p>Rendere tangibili le conseguenze nel futuro e definire degli incentivi immediati:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Simulazioni del futuro che mostrano i vantaggi a lungo termine di una scelta abitativa (p. es. tempi di viaggio più brevi) • Bonus trasloco o incentivi fiscali per compensare le spese a breve termine e per ridurre gli ostacoli
 AVVERSIONE ALLA PERDITA	<p>Le persone temono le perdite più di quanto riescano ad apprezzare grandi guadagni: Si sopravvalutano i costi e gli svantaggi del trasloco mentre i potenziali guadagni passano in secondo piano.</p>	<p>Rielaborazione per spostare l'attenzione dalle perdite ai guadagni:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evidenziare i costi opportunità del rimanere piuttosto che i costi del trasferirsi: Che spese e limitazioni insorgono se si rimane dove si è? • Presentare il trasloco come un guadagno piuttosto che come una perdita (p. es. una qualità di vita più alta).

I bias si rafforzano a vicenda oppure vengono condizionati da altri (troppa scelta, effetto dotazione, errori di progettazione, bias di conferma, effetto ancoraggio).

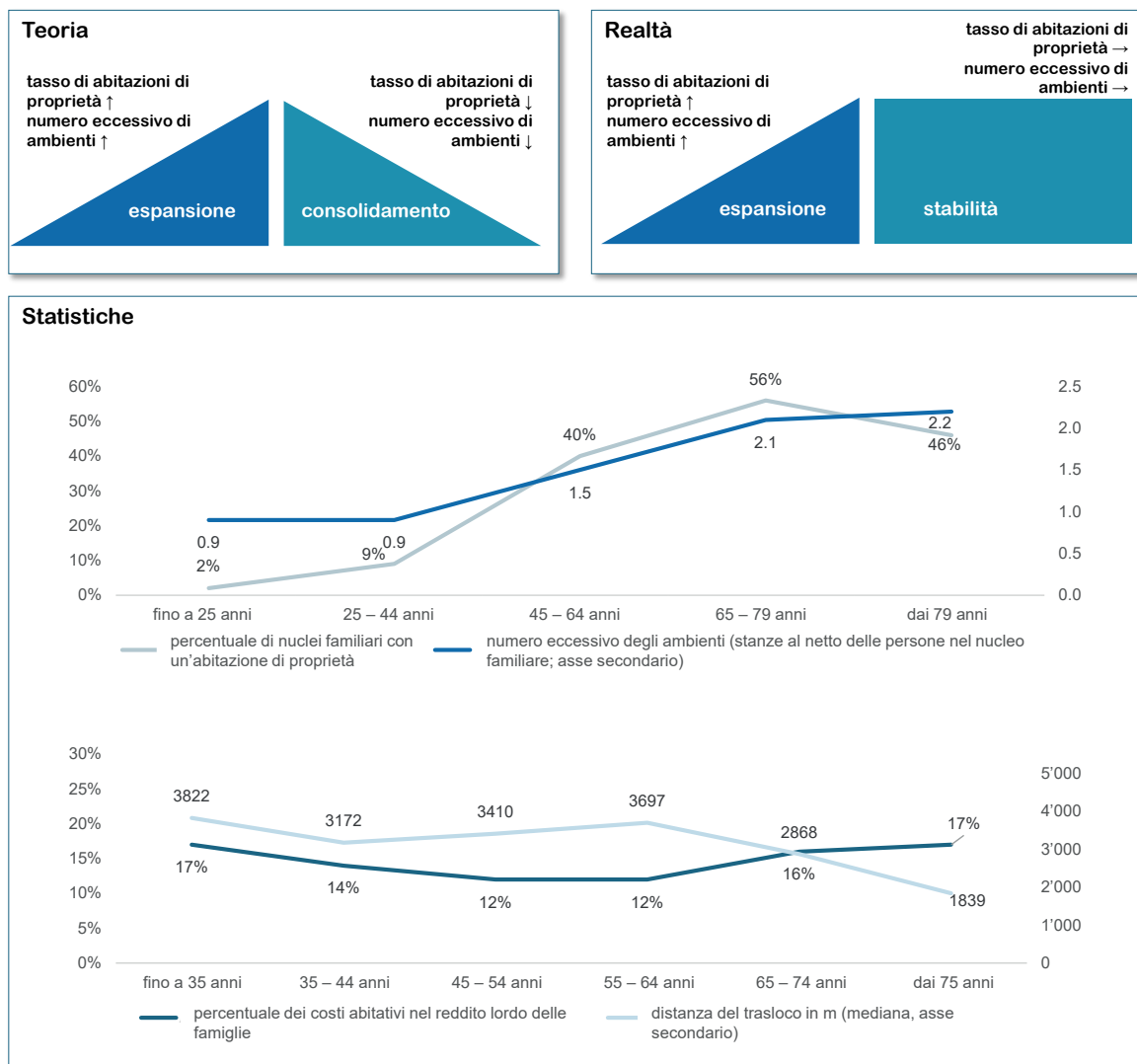
Mentre la generazione più giovane è alla ricerca, la generazione più anziana ha già fatto molto ...

La generazione più giovane si distingue per una mobilità residenziale più alta. Spesso cerca uno spazio abitativo maggiore puntando quindi al livello della generazione più anziana (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023). Questo si riflette in un numero eccessivo di ambienti (ovvero le stanze al netto delle persone nel nucleo familiare): mentre la generazione più giovane ha un eccesso pari a 0.9 stanze, questa cifra è di 2.2 per le generazioni più anziane (UST, 2022; immagine 3).

Un pattern simile è individuabile nel tasso di abitazioni di proprietà (UST, 2022). La generazione più giovane vorrebbe sempre più un'abitazione di proprietà, mentre la generazione più anziana ha già raggiunto questo obiettivo e registra un tasso di proprietà più alto.

Con l'aumentare dell'età si osserva una tendenza a una maggior stabilità, legata sia a distanze di spostamento più corte, sia a spese di alloggio mensili costanti (UST, 2023a; UST, 2024d).

Immagine 3: Fattori abitativi nel corso della vita



Fonte: UST, 2022; UST, 2023a; UST, 2024d

... per questo motivo i vantaggi rappresentano una sfida centrale.

La generazione più giovane desidera soprattutto un miglioramento della situazione abitativa per quanto riguarda le questioni grandezza e proprietà. È consapevole che ciò è legato a costi maggiori (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2024). Dimostra una maggiore flessibilità rispetto alla generazione anziana anche per quanto riguarda la posizione.

La generazione più anziana invece ha già fatto molto ed è disposta a rinunciare a questa stabilità solo in parte (immagine 3):

- spesso hanno un'abitazione di proprietà;
- le loro spese di alloggio sono pianificabili e spesso inferiori ad affitti alternativi solitamente dovuti a un periodo di permanenza più lungo;
- hanno un maggiore eccesso di stanze e quindi più flessibilità all'interno delle quattro mura;
- vivono in un ambiente conosciuto.

Per la generazione più anziana questi fattori riducono l'attrattiva di un trasloco. I vantaggi di un trasloco (p. es. meno sforzi grazie a un ambiente più piccolo, più flessibilità) sono difficili da valutare per la generazione più anziana.

Due momenti chiave che richiedono un'iniziativa personale

L'obiettivo della serie di studi è di descrivere entrambi gli «attori di mercato» e chiarire le loro motivazioni. Un gruppo cerca un'abitazione di proprietà («domanda») mentre l'altro possiede un'abitazione di proprietà («offerta»). Nel campione di ricerca sono inclusi anche locatari per capire meglio il comportamento abitativo e di spostamento generale. Nel corso della vita un trasloco può essere necessario a seguito di diversi eventi, che possono essere suddivisi in due categorie:

Eventi che comportano una pressione naturale a spostarsi

Gli eventi che comportano una pressione naturale a spostarsi hanno spesso un'influenza negativa sulla situazione abitativa e generano quindi una pressione maggiore ad agire, per esempio:

- Pensionamento → diminuzione del reddito → peggioramento del rapporto tra spese di alloggio e reddito
- Creazione di una famiglia → più abitanti → meno superficie abitativa pro capite
- Cambiamenti professionali → tempi di spostamento più lunghi o mancanza di spazio per fare telelavoro → costi di viaggio maggiori e qualità di vita peggiore

Eventi che richiedono un'iniziativa personale

Dall'altro lato ci sono altri eventi che non sono correlati all'urgenza e richiedono una decisione consapevole di cambiare casa:

- Acquisto di un'abitazione di proprietà → realizzazione del sogno di avere una casa propria
- Trasferimento dei figli fuori casa → possibilità di ridurre gli spazi abitativi

Questi eventi sono meno condizionati da vincoli esterni ma si basano di più sulle preferenze e stili di vita individuali. Sono per così dire traslochi-lifestyle. L'acquisto di un'abitazione di proprietà è spesso considerato auspicabile, mentre il trasferimento dei figli fuori di casa rappresenta un'occasione per adattare la situazione abitativa alle nuove necessità, questo però spesso senza pressioni economiche imminenti.

Due momenti chiave in primo piano

Da queste considerazioni sorgono due domande principali:

- Il desiderio di un'abitazione di proprietà: perché le persone desiderano un'abitazione di proprietà? Quali ostacoli ne preven-
gono l'acquisto?
- La decisione di una casa adeguata: perché le persone rimangono nella loro attuale situazione abitativa? Quali ostacoli
pregiudicano un adeguamento?



Verso l'abitazione di proprietà: grande volontà, grandi difficoltà

Vogliono...

Circa il 65 per cento (indipendentemente se attualmente locatari o proprietari) desidera un'abitazione di proprietà prima o poi (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023).

Per molte persone in cerca di un'abitazione per sé, l'acquisto di un proprio immobile è al primo posto nella decisione di un trasloco: circa 43 per cento lo cita come la motivazione principale per cambiare casa (Lehner & Hohgardt, 2022). Questo desiderio si rafforza particolarmente spesso in seguito a degli eventi fondamentali nella loro vita. Circa il 20 per cento di coloro disponibili a spostarsi riferisce che il motivo per cui vuole comprare un'abitazione di proprietà è la creazione o l'allargamento della famiglia. Altrettante persone hanno risparmiato abbastanza denaro nel corso degli anni e ora vedono l'occasione per realizzare il loro sogno di una casa tutta loro.

I motivi principali del desiderio di un'abitazione di proprietà sono stabilità duratura e indipendenza (Lehner & Hohgardt, 2022). Il 92 per cento delle persone che cercano un'abitazione propria indica il desiderio di una casa definitiva come il motivo principale per l'acquisto di un immobile. Altri motivi importanti sono la possibilità di creare la propria casa secondo la propria immaginazione (81 %) oppure svincolarsi dal pagare l'affitto (78 %). Inoltre, il 72 per cento delle persone che cerca un'abitazione propria ritiene che un'abitazione di proprietà sia un investimento economico stabile e a lungo termine.

... ma non possono ...

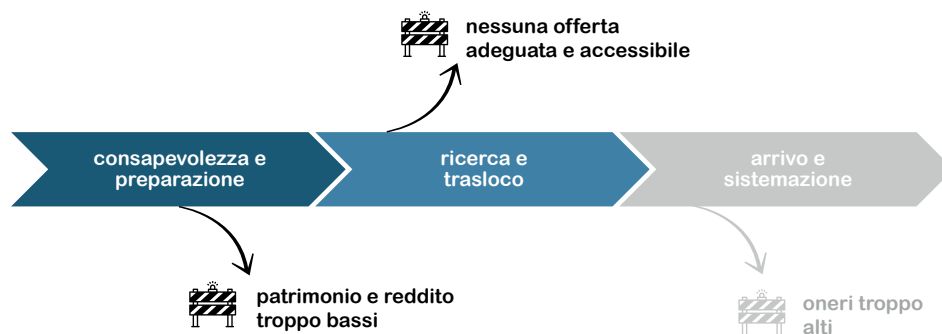
Eppure, ci sono numerosi ostacoli nell'acquisto di un'abitazione di proprietà, soprattutto di natura finanziaria. Al primo posto ci sono gli alti prezzi degli immobili, che rappresentano una sfida per il 78 per cento delle persone che cerca un'abitazione propria. Il 62 per cento non ha ancora trovato un oggetto adatto che si può permettere, mentre il 59 per cento dichiara di non aver abbastanza fondi propri per acquistare un immobile. Anche trovare un oggetto adatto a livello di ambienti (54 %) e avere un reddito insufficiente (52 %) sono grandi ostacoli che rendono difficile compiere il passo per una casa propria (Lehner & Hohgardt, 2022).

... e un finanziamento è disponibile solo in parte.

Attraverso i requisiti minimi per un finanziamento ipotecario l'autoregolamentazione delle banche stabilisce uno standard minimo che nella realtà viene interpretato ancora più rigorosamente. Le severe disposizioni sul finanziamento offrono poco margine, soprattutto per i nuovi acquirenti che hanno difficoltà a raccogliere i fondi propri necessari o il cui reddito non soddisfa i criteri di sostenibilità. Un allentamento di queste norme non è ancora in vista a causa della stretta correlazione con la stabilità finanziaria. I prezzi degli immobili degli ultimi anni in aumento hanno reso l'accesso a un'abitazione di proprietà ulteriormente difficile.

Promuovere l'acquisto in proprietà di appartamenti è un obiettivo formulato nella Costituzione, eppure poiché non si tratta di un diritto applicabile, i rischi economici e i meccanismi di mercato impediscono una promozione completa. Pare che il timore di risvolti negativi di un intervento sul mercato diretto da parte dello Stato prevalga sui vantaggi della promozione della proprietà d'abitazioni. Dal momento che lo Stato stesso interviene in maniera molto limitata, la promozione della proprietà d'abitazioni rimane molto legata al comportamento di risparmio individuale e alle risorse disponibili.

Due problemi principali



Patrimonio e reddito troppo bassi



Dietro al desiderio di un'abitazione di proprietà c'è di solito una grande motivazione intrinseca. Il problema più grande però è dato di solito dalla capacità individuale di soddisfare i requisiti finanziari, soprattutto i requisiti di fondi propri e la sostenibilità. Maggiori fondi propri riducono il volume ipotecario e migliorano la sostenibilità. Anche un reddito più alto migliora la sostenibilità ma è più difficile da applicare concretamente.

Nessuna offerta adeguata e accessibile



Il desiderio di un'abitazione di proprietà è per molti associato all'idea di una casa unifamiliare. Tuttavia, perché quel desiderio si avveri è necessaria una certa flessibilità. Un fattore di successo per l'acquisto di un'abitazione di proprietà può essere quello di adattarsi all'interno del «magico triangolo abitativo» benché questo richieda una disponibilità al compromesso.

Proposte di soluzione



Livello individuale



Livello del mercato



Livello statale

Patrimonio e reddito troppo bassi

Patrimonio maggiore attraverso:

- Risparmio attraverso i soldi messi da parte, i conti e i depositi
- Fondi previdenziali (ritiro anticipato e costituzione in pegno)
- Sostegno da parte delle famiglie e dei conoscenti (donazioni, anticipazioni della quota ereditaria, prestiti a tasso ridotto)
- Prestazioni proprie («ipoteca mutuale»)
- Modelli di finanziamento alternativi (p. es. crowdfunding)
- Ottimizzazione del reddito
- Finanziamento comune con altre persone
- Ampliamento dell'uso residenziale

Sostegno del processo di risparmio:

- Modelli di affitto con riscatto
- Prodotti di risparmio speciali e sostegno nel risparmio

Sostegno finanziario:

- Incoraggiamento della costituzione di capitali propri per l'acquisto di un immobile: Risparmio immobiliare e utilizzo di fondi previdenziali
- Sostegno finanziario diretto per i nuclei familiari con possibilità limitate (famiglie a basso reddito)
- Contro garanzie per cooperative di fidejussione
- Programmi di consulenza per incentivare le abitazioni di proprietà

Nessuna offerta adeguata e accessibile

Definire le priorità e sondare il margine d'azione:

- Riconsiderare la scelta della posizione
- Calcolare in maniera realistica la grandezza dell'abitazione
- Definire i diritti di proprietà in maniera flessibile
- Mettere in discussione la disponibilità a scendere a compromessi (elaborare una flessibilità all'interno del «magico triangolo abitativo» e metterla in pratica, per esempio attraverso l'ampliamento del raggio di ricerca)

Offerte con minori diritti di proprietà o ad uso comune:

- Diritto di superficie
- Abitazione di proprietà a tempo determinato
- Piccola abitazione di proprietà (Property Light Plus)
- Co-residenza
- Gruppo di edifici
- Abitazione di proprietà flessibile

Sostegno nella ricerca di alternative (p. es. strumenti di ottimizzazione)

Rendere possibile offerte adatte:

- Incentivare forme di proprietà che ottimizzano le superfici

Non causare ulteriori oneri finanziari: riduzione dei costi di transazione

La voce degli interessati

«Preferiremmo acquistare oggi, anche per nostro figlio. Lo facciamo anche per lui. Tra 10-15 anni non gli interesserà più. Anzi probabilmente sarà felice di non dover più stare a casa. A quel punto non avremo neanche più bisogno di una casa unifamiliare libera (...).»

...

«Il nostro obiettivo non è quello di vendere la casa con un determinato profitto tra 15-20 anni. È un rischio che noi ci assumiamo. O abbiamo pagato troppo o i prezzi aumentano ulteriormente e noi abbiamo avuto fortuna.»

...

«Credo che avere una proprietà sia un bel traguardo nella vita. Questo significa che si è fatto qualcosa per ottenerlo.»

...

«Forse siamo stati proprio noi a imporci le restrizioni maggiori, soprattutto nella scelta del luogo. Abbiamo circoscritto la nostra ricerca a due luoghi. E ovviamente avevamo determinate idee sui criteri che il nostro appartamento doveva soddisfare.»

...

«Il motivo principale per cui cerchiamo qualcosa di nuovo non è necessariamente il desiderio di una proprietà, piuttosto la necessità di avere più spazio.»

...

Use case

Use case I: Live near friends


Modello/idea di business:

Live near friends è una piattaforma negli Stati Uniti che vuole aiutare le persone a vivere nei pressi dei loro amici e della loro famiglia. La piattaforma offre un sostegno specializzato nel trovare e acquistare le opzioni cosiddette «multi-player-housing».

Potenziale & caratteristiche:

- incentivazione della vicinanza sociale e conseguentemente della rete di supporto (p. es. aiuto a tenere i bambini);
- scelta tra diversi modelli abitativi per integrare in maniera flessibile le diverse necessità e preferenze degli abitanti;
- maggiore convenienza grazie alle sinergie.

Use case II: Abitazione di proprietà a tempo determinato


Modello/idea di business:

L'idea dell'abitazione di proprietà a tempo determinato consente di acquistare una proprietà per un arco di tempo prestabilito, tipicamente 30 anni. Durante questo periodo l'acquirente ha tutti i diritti e i doveri di un proprietario. Allo scadere della durata d'utilizzo la proprietà ritorna automaticamente del venditore o investitore iniziale.

Potenziale & caratteristiche:

- maggiore convenienza grazie all'acquisto limitato nel tempo;
- abitazione di proprietà con una data di «uscita» dove si può o addirittura si deve verificare la situazione abitativa;
- alternativa tra affitto e proprietà tradizionale, allettante per le persone che cercano una proprietà con un rischio limitato.

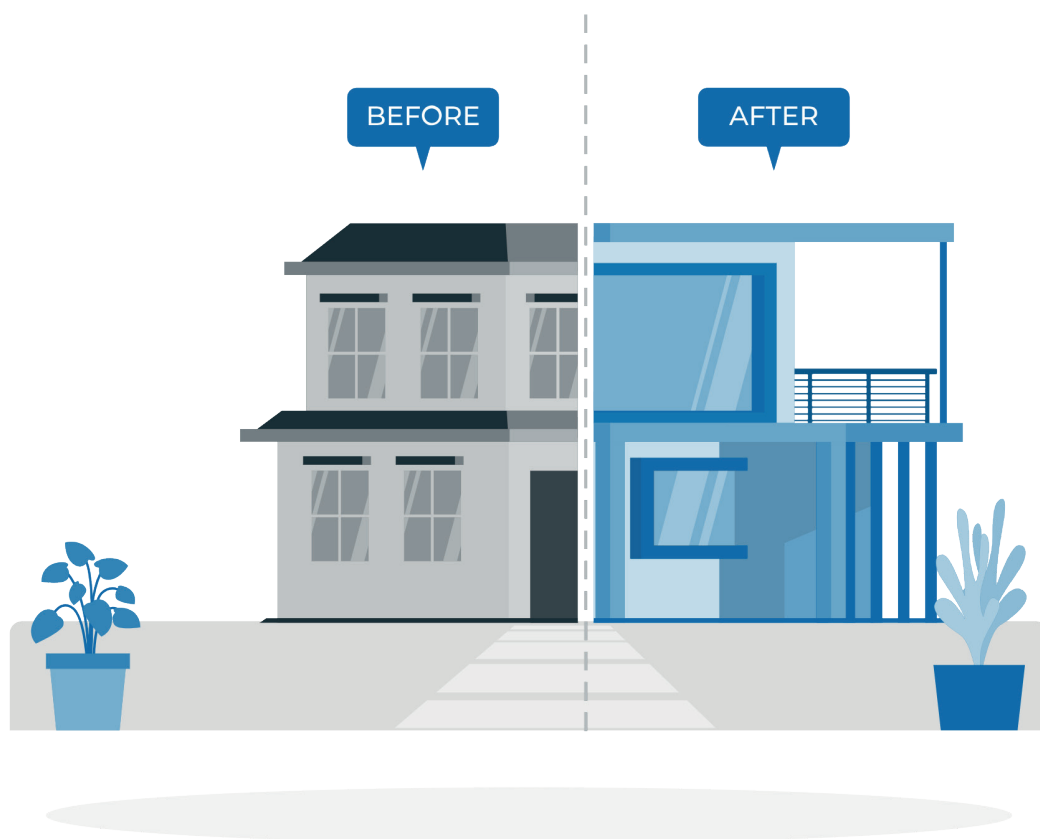
Use case III: Fair bridge AG


Modello/idea di business:

Fair bridge AG ha sviluppato un modello di affitto con riscatto che punta a rendere le abitazioni di proprietà nuovamente convenienti. Questo modello unisce l'affitto e l'acquisto per consentire ai locatari di acquistare il loro immobile dei sogni gradualmente.

Potenziale & caratteristiche:

- la combinazione di affitto e acquisto rende le abitazioni di proprietà accessibili a un pubblico più ampio, ponendo sempre l'attenzione su un finanziamento sostenibile.
- il prezzo d'acquisto fisso e la struttura dei costi trasparente offrono sicurezza rispetto ai prezzi degli immobili e degli affitti che aumentano.



Verso una casa su misura: troppo da perdere o da guadagnare?

Vogliono solo certe condizioni...

Ridurre gli spazi abitativi rappresenta un'opzione per il 30 per cento (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2024). La disponibilità a ridurre gli spazi aumenta con l'avanzare dell'età e soprattutto se si è già disposti a spostarsi. I principali fattori scatenanti per una riduzione degli spazi citati sono l'uscita di casa dei figli (39 %), il pensionamento (29 %) e la necessità di restauro della propria abitazione (19 %) (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2023).

Oltre a queste cause scatenanti, i fattori di motivazione svolgono un ruolo decisivo nel desiderio di un'abitazione più piccola. 78 per cento degli intervistati dichiara che una posizione tranquilla è il criterio più importante, mentre 75 per cento ritiene decisivo essere ben collegati con i trasporti pubblici. Anche le considerazioni finanziarie sono importanti: 75 per cento degli intervistati vorrebbe una situazione abitativa meno cara. Ulteriori motivi che spingono a ridurre gli spazi sono la sicurezza abitativa a lungo termine (68 %) e migliori standard di costruzione (59 %; Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2024).

... ma il contesto non lo consente...

Nonostante questi stimoli positivi ci sono degli ostacoli che rendono più difficile o rallentano la riduzione degli spazi (Lehner, Hohgardt & Umbricht, 2024). Il fattore principale è la sostenibilità finanziaria: 41 per cento degli intervistati dichiara che lo spostamento non ne vale la pena a livello finanziario, dal momento che appartamenti più piccoli non sono necessariamente meno costosi o i risparmi attesi sono troppo bassi. Inoltre, il 34 per cento non ritiene che il momento sia adatto, ciò significa che molti rimanderanno lo spostamento in una forma d'abitazione più piccola. Un ulteriore ostacolo è la mancanza di alternative (32 %), dal momento che è spesso difficile trovare delle abitazioni di buona qualità che siano allo stesso tempo accessibili. Per il 29 per

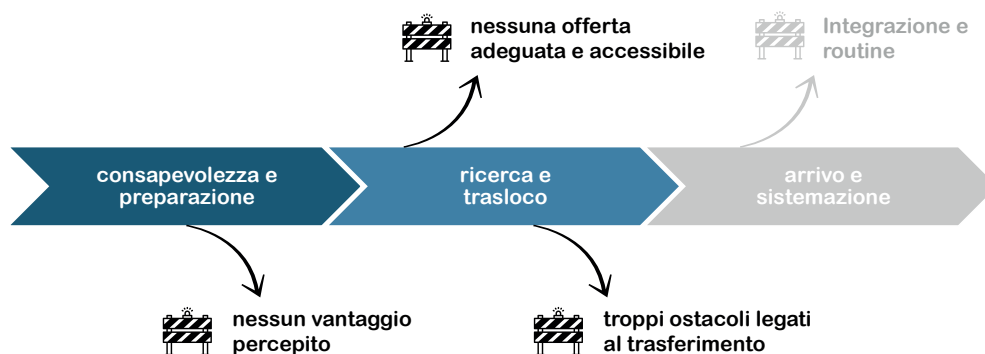
cento degli intervistati è difficile lasciare la propria casa soprattutto per via di ricordi o di un rapporto di lunga durata con i vicini. Infine, una percentuale del 12 per cento non percepisce una pressione urgente a spostarsi e per questo non ricerca attivamente un ambiente più piccolo.

... e gli incentivi sono pochi.

Le forme abitative attuali affrontano spesso le «soluzioni abitative per la terza età» e per questo molti non si sentono interpellati direttamente. La questione principale è quindi come gestire la fase di transizione tra l'uscita di casa dei figli e il pensionamento, senza concentrarsi principalmente sulle restrizioni e sulla fine della vita. Considerata la maggior aspettativa di vita e una migliore salute sarebbe auspicabile che le soluzioni abitative per la terza età non mirassero soltanto all'abbattimento delle barriere architettoniche, ma piuttosto evidenziassero anche le opportunità e possibilità e le incentivassero attivamente.

Il quadro di riferimento attuale per le politiche abitative in Svizzera si concentra principalmente sulla stabilità: sia nella regolamentazione dei prezzi degli affitti che nella promozione della proprietà d'abitazioni. Questo però porta molte persone anziane a rimanere in appartamenti o case che non soddisfano più i loro bisogni. Mentre la politica «ageing-in-place» è sostenuta a livello politico, manca una strategia comprensiva che renda la riduzione degli ambienti abitativi allettante.

Tre problemi principali



Nessun vantaggio percepito



Riconoscere il momento giusto e la necessità di una riduzione dello spazio abitativo è per molti difficile sia a livello razionale che a livello emozionale. Spesso una riduzione viene percepita come una perdita, e le insicurezze ad essa correlate rendono la decisione ulteriormente difficile. Dal momento che il trasloco copre spesso un ampio arco di tempo per molti è difficile valutare i benefici diretti del cambiamento, soprattutto se si pone solo l'attenzione sugli aspetti finanziari.

Nessuna offerta adeguata e accessibile



Anche quando si desidera cambiare la propria situazione abitativa solitamente non lo si riesce a concretizzare per via della mancanza di offerte abitative adatte e accessibili.

Troppi ostacoli legati al trasferimento



Le barriere organizzative e finanziarie rendono il processo più difficile. Per i proprietari si aggiunge un altro problema: la potenziale vendita dell'immobile deve spesso avvenire parallelamente all'acquisto di una nuova abitazione. In molti casi si deve effettuare un'esecuzione simultanea delle prestazioni per assicurarsi il finanziamento di una nuova casa. Inoltre, con l'avanzare dell'età la sostenibilità del finanziamento acquista un peso sempre più importante.

Proposte di soluzione



Livello individuale



Livello del mercato



Livello statale

Nessun vantaggio percepito

Decisione attiva dell'alloggio:

- Analisi & presa di consapevolezza: Riconoscere le proprie necessità abitative
- Esplorazione & sperimentazione: Valutare nuove idee di alloggi
- Decisione & attuazione: Prendere delle decisioni fondate

Riconoscimento del potenziale attraverso strumenti e offerte di sensibilizzazione

Creazione di una nuova offerta olistica (p. es. che la pianificazione finanziaria analizzi esplicitamente anche la situazione abitativa)

Informare e sensibilizzare

Definire gli incentivi fiscali in maniera mirata:

- Maggiore flessibilità nella determinazione degli affitti
- Sistema di incentivo al risparmio di spazio abitativo
- Sistema di incentivo al risparmio dell'impronta dell'edificio
- Adattamento del valore locativo
- Ridefinizione dell'imposta fondiaria

Nessuna offerta adeguata e accessibile

Verifica della situazione effettiva: Cos'è realmente fattibile?

- Situazione: Quanto si è flessibili rispetto alla posizione?
- Grandezza: Quanto spazio è realmente necessario?
- Prezzo/costi: Quali parametri finanziari sono realistici?

Ottimizzazione della ricerca di un'abitazione:

- Piattaforme di scambio
- Rendere possibile cambiare all'interno di insediamenti già presenti senza costi aggiuntivi
- Piattaforme che permettono di simulare attivamente o integrano nel processo di ricerca i vantaggi meno evidenti (p. es. costi di riscaldamento inferiori in un'abitazione ridotta)

Rendere possibile offerte adatte:

- Contributi per incentivare le abitazioni che economizzano la superficie
- Prescrizioni generali in materia di occupazione
- Indicazioni generali delle metrature secondo grandezza dell'abitazione
- Adattamento degli ordinamenti edilizi
- (ecc.)

Troppi ostacoli legati al trasferimento

«Sharing is caring»: utilizzare le possibilità di sostegno nel contesto sociale

Offrire aiuto per traslocare

Garanzia vitalizia per il finanziamento ipotecario

Ridurre gli ostacoli al trasloco:

- Sostegno economico al trasloco
- Adattamento delle tasse sulle transazioni nella vendita degli immobili

La voce degli interessati

«Vorrei una casa dove devo solo girare la chiave e sono già da mia mamma o dalle mie figlie. Entrambe hanno già un giardino e ne abbiamo anche uno sul lago. Di conseguenza non ne abbiamo necessariamente bisogno qui.»

...

«Non è stato facile separarsi dalla casa. L'avevamo costruita secondo i nostri desideri e l'avevamo rinnovata da alcuni anni. (...) Mi ricordo ancora il momento in cui ho preso le ultime cose dal garage e ho chiuso il cancello, mi sono scese le lacrime. Però alla fine devo dirlo: è stata la decisione corretta. Ha funzionato.»

...

«Abbiamo già dei programmi per il futuro e non mi sorprenderebbe se vendessimo la nostra casa di nuovo e iniziassimo una nuova vita da qualche altra parte. Per me sarebbe plausibile fare da pendolari tra il Ticino e qui quando saremo in pensione. Non sappiamo ancora se manterremo la casa qualora passassimo sei mesi in Ticino e sei mesi qui.»

...

«Il problema di traslocare è che spesso per un appartamento più piccolo si paga praticamente lo stesso prezzo che per quello attuale. Dal momento che sono stabile a livello finanziario ce lo siamo potuti permettere (...). Ma per una tale decisione bisogna rimanere giovani mentalmente, soprattutto se si trasloca nuovamente a 65 anni.»

...

Use case

Use case I: programma Rightsizing



Modello/idea di business:

La West Yorkshire Health and Care Partnership sostiene le persone anziane a trovare una situazione abitativa che risponda alle loro necessità future.

Potenziale & caratteristiche:

- collocazione positiva in quanto si contrappone «rightsizing» (ottimizzazione delle risorse) a «downsizing» (riduzione delle dimensioni);
- promozione della libertà di scelta individuale con lo slogan: «Your home, your choice» (la tua casa, la tua scelta);
- utilizzo di esempi di buone pratiche come modello e moltiplicatore.

Use case II: Raumpioniere



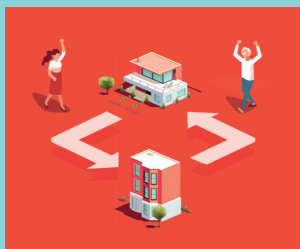
Modello/idea di business:

L'azienda «Raumpioniere» offre un'analisi del potenziale gratuita degli immobili per informare i proprietari sulle possibilità di utilizzo e di sviluppo della loro proprietà. I proprietari ricevono una consulenza non vincolante e in caso di interesse possono coinvolgere gli esperti. In questo modo l'azienda mette in contatto i proprietari con i progettisti e gli investitori per attivare in maniera pertinente il potenziale inutilizzato degli immobili.

Potenziale & caratteristiche:

- possibilità di entrare in contatto in modo facile e non dispendioso
- processo decisionale graduale
- fornitori di soluzioni lungo il processo, anche in caso di problemi riguardanti il finanziamento

Use case III: Hoyou



Modello/idea di business:

Hoyou è una piattaforma di scambio di casa dove gli utenti registrano il loro profilo di ricerca e il loro immobile (per abitazioni di proprietà e in affitto). L'accesso avviene attraverso un abbonamento attraverso il quale l'utente può vedere le offerte e iniziare il processo di scambio. Il sistema è concepito per funzionare senza intermediari ma offre potenziali elementi di collegamento ad agenti immobiliari.

Potenziale & caratteristiche:

- la piattaforma affronta un problema importante: la ricerca di un appartamento sostitutivo adatto
- sfera privata ed esclusività per rendere la ricerca di una casa personale e individuale
- la visibilità di immobili potenzialmente disponibili aumenta

Livello individuale: conclusioni e potenziale

Le finanze come fattore decisivo ma in diverse forme



La sfera economica svolge un ruolo importante sia nell'acquisto di un'abitazione di proprietà che nella riduzione degli spazi abitativi. Se per l'acquisto di uno spazio abitativo mancano spesso le risorse finanziarie, il problema nella riduzione degli spazi abitativi risiede piuttosto nei benefici in termini finanziari. Tuttavia, i vantaggi di uno spazio abitativo più piccolo non si possono sempre solo valutare dal punto di vista finanziario, il che spesso rende la decisione più difficile.

La sicurezza come base necessaria, libertà come aggiunta auspicabile



L'adattamento della situazione abitativa è determinato dalla ricerca di sicurezza e dal desiderio di libertà. Sicurezza e stabilità (economica, lavorativa e sociale) costituiscono la base necessaria per una casa duratura e affidabile, mentre la libertà sotto forma di flessibilità e autodeterminazione viene percepita come un completamento auspicabile. L'importanza di questi due fattori varia però nel corso della vita:

- **creazione di una famiglia:** progettando una famiglia il bisogno di stabilità aumenta. La situazione reddituale cambia, si creano nuove dipendenze, si è responsabili per altre persone. L'abitazione di proprietà è vista come investimento sicuro e offre libertà, ad esempio per una vita familiare indisturbata;
- **uscita di casa dei figli:** con l'uscita di casa dei figli si aprono nuove libertà, spesso però si rimane all'interno di modelli abitativi noti e quindi manca l'effetto del "nuovo inizio";
- **pensionamento:** il pensionamento richiama l'attenzione sulla stabilità economica. Nuove necessità come la camera degli ospiti per i nipoti possono influenzare la situazione abitativa desiderata.

I bisogni dei «Best Ager» vengono sottovalutati anche da loro stessi



Oggi non solo si ha un'aspettativa di vita più elevata, ma anche una base tecnologica molto diversa e una mobilità maggiore. Molti spesso non calcolano questi fattori nel loro progetto di vita. Inizia una nuova fase della vita il cui potenziale è attualmente sottovalutato o ignorato dall'economia. Questo coinvolge le persone tra i 45 e i 79 anni, definite «Best Ager».

Il potenziale a livello individuale: dalla determinazione esterna all'autodeterminazione



Non sono solo gli operatori di mercato e i Comuni ad avere un margine di manovra: anche i singoli cittadini possono modellare le loro opzioni abitative e finanziarie in modo più consapevole. Invece di considerare scontati solo i classici modelli di finanziamento o di abitazione dovrebbero:

- contemplare modelli di proprietà e di abitazione più flessibili (p. es. co-ownership, acquisto a riscatto, abitazioni intergenerazionali);
- pensare attivamente alle proprie necessità abitative e verificare quali soluzioni economiche o abitative sono fattibili;
- cercare in maniera mirata offerte innovative.

Essere informati riguardo nuovi modelli abitativi e di finanziamento può contribuire ad accettarli meglio e a realizzare meglio la propria casa dei sogni.



Effetto nuovo inizio: come i nuovi inizi favoriscono la motivazione

Il cosiddetto effetto nuovo inizio descrive la propensione delle persone a perseguire maggiormente i loro obiettivi in determinati momenti della loro vita e affrontano i cambiamenti con una nuova energia. Oltre che all'inizio dell'anno nuovo, classicamente associato ai nuovi inizi, gli studi di Dai, Milkman & Riis (2014) mostrano che questo effetto insorge anche in altri periodi, all'inizio della settimana o del mese, dopo il compleanno o dopo una pausa dal lavoro.

Il motivo sta nel modo in cui le persone valutano il proprio comportamento: un nuovo inizio definisce una separazione a livello psicologico tra il proprio passato e il futuro. Gli errori passati o le occasioni perse vengono considerate parte del «vecchio me» mentre la nuova fase viene percepita come opportunità per sfruttare il potenziale inutilizzato. Questo sentimento di un nuovo inizio può comportare un'implementazione della motivazione e dell'autoefficacia e così un aumento della probabilità che le persone si adoperino attivamente per cambiare.

«Forever young» o «you only live once» come motto per i Best Ager

Maas (2023) è dell'opinione che entrambi questi slogan siano formulati in maniera eccellente e calzino a pennello per i Best Ager. È normale ricominciare da zero al momento del pensionamento per esempio. È quindi necessario trasmettere a questo gruppo di persone un sentimento positivo e non sottolineare le limitazioni:



«Anche se finora qualcuno è stato risparmiato da tali problemi non desidera necessariamente che la pubblicità gli ricordi le possibili difficoltà e restrizioni. Può sembrare quasi discriminatorio. Infine, la rappresentazione deficitaria non è collegata a ricordi positivi. Al contrario richiama associazioni negative come degradazione, rovina e minaccia e per questo è da evitare. Quasi nessuno vuole ammettere di aver bisogno di questi prodotti.» (Maas, 2023)

«Downsizing» potrebbe quindi essere l'approccio sbagliato. Il «rightsizing» che evidenzia invece gli aspetti positivi può aiutare i Best Ager nella loro decisione. Per esempio, Implemia l'ha già capito: «mi ha sorpreso vedere quanto poco l'età influisca sui bisogni e i desideri abitativi dei Best Ager e quanto invece lo facciano i progetti di vita (...)».

Livello del mercato: conclusione e potenziale

Mancata accettazione



Le innovazioni spesso incontrano poca accettazione nel mercato. Questo si manifesta su diversi piani:

- **ostacoli normativi:** con i suoi rigidi requisiti il settore finanziario può rendere più difficili nuove soluzioni, così come il settore edile con le sue prescrizioni edilizie e norme;
- **scetticismo dei clienti:** molti clienti sono ancora restii e si attengono a offerte comprovate anziché sperimentare nuove soluzioni.

Difficile scalabilità



La scalabilità di nuove offerte rappresenta un'ulteriore sfida:

- **manca di risorse:** spesso mancano le risorse finanziarie per gli investimenti finanziari, soprattutto nell'edilizia;
- **limitazioni regionali:** molte soluzioni sono fortemente dipendenti dalle disposizioni locali. Le aziende che vorrebbero essere attive a livello nazionale puntano sempre di più su soluzioni digitali, complicando però il sostegno fisico, soprattutto per le generazioni più anziane. Uno scambio personale rimane essenziale soprattutto nelle decisioni complesse o nei mutamenti a lungo termine come il cambio di casa. La fiducia si crea spesso attraverso una consulenza diretta, che invece manca nelle offerte puramente digitali. Inoltre, le soluzioni digitali non sono ugualmente accessibili a tutti i gruppi target, il che comporta un utilizzo disuguale.

Offerta scarsa per alcuni gruppi target



Inoltre, mancano delle offerte mirate per i nuovi gruppi target dei Best Ager. Non si tratta di abitazioni accessibili o della classica previdenza per la vecchiaia, si tratta piuttosto di modelli che rendono giustizia a questa fase della vita attiva. La generazione 50+ cerca sempre di più possibilità per sfruttare la loro libertà ritrovata. Finora il mercato ha risposto a queste necessità in maniera inadeguata, in questo modo un gruppo target significativo rimane tuttora ignorato.

Potenziale a livello del mercato: dall'assicurazione alla realizzazione

Le offerte sono spesso indirizzate alla fascia più bassa della piramide di Maslow, concentrandosi così sull'assicurazione dell'abitazione e sulla stabilità economica. Puntano quindi molto su temi che sono già regolati (direttamente o indirettamente) o finanziati da condizioni quadro dello Stato, come regolamentazioni sulle ipoteche, l'assicurazione dell'abitazione di proprietà, incentivi per la previdenza o riqualificazioni energetiche.

Ciò che però ancora manca è una maggiore attenzione a quello che va oltre. Finanze come facilitatori per una vita autodeterminata e la definizione attiva del futuro.



In questo senso il mercato potrebbe elaborare delle soluzioni innovative che vanno oltre la classica assicurazione. C'è qui un potenziale inutilizzato per i proprietari e per i potenziali acquirenti: mentre molti proprietari si chiedono come poter utilizzare la loro abitazione di proprietà in maniera flessibile e adatta ai loro bisogno nelle nuove fasi di vita, i potenziali acquirenti devono spesso affrontare ostacoli che impediscono la partecipazione e modelli di finanziamento rigidi. Le possibili soluzioni potrebbero andare in questa direzione:

- utilizzo più flessibile degli immobili già presenti nel corso delle diverse fasi di vita;
- modelli di finanziamento e di proprietà innovativi che riducano gli ostacoli alla partecipazione e contemporaneamente tengano in considerazione la sicurezza della proprietà privata;
- modelli abitativi e d'utilizzo che rispondano ad esigenze in continua evoluzione.

Il mercato potrebbe vagliare maggiormente il suo campo d'azione ed elaborare attivamente soluzioni innovative.

Livello statale: conclusione e potenziale

Lo Stato non ha un compito semplice



Il ruolo dello Stato nella gestione dello spazio abitativo è complesso e sfaccettato. L'analisi di diversi strumenti di promozione mostra che è difficile trovare una soluzione ottimale che sia tanto efficiente quanto equanime. Le sfide maggiori sono:

- **precisione:** è stato fatto spesso notare che determinati strumenti di promozione quali il risparmio edilizio sostengono le persone abbienti che prima o poi si potranno comunque permettere un'abitazione di proprietà. Il processo di risparmio viene solo accelerato;
- **costi:** le misure di promozione dirette sono correlate a costi elevati e dispendio amministrativo. Inoltre, non è sempre sicuro che i mezzi vengano realmente utilizzati in maniera mirata;
- **lentezza del mercato immobiliare:** misure atte a interferire sul mercato immobiliare mostrano i propri risultati con un certo ritardo. Le strutture abitative non possono essere adattate in breve tempo e le forme abitative presenti rimangono tali per anni;
- **effetti negativi delle regolamentazioni:** gli adattamenti strutturali del mercato immobiliare sono processi a lungo termine che vengono rallentati attraverso standard normativi o edilizi. Allo stesso tempo bisogna tenere in considerazione sia gli aspetti finanziari che quelli sociali.

Ponderazione tra gli interessi individuali e sociali



Viste queste sfide lo Stato deve sempre trovare un equilibrio tra interessi individuali e sociali. Deve considerare non solo gli effetti economici e sociali a breve termine ma anche regolare attivamente gli sviluppi nel mercato immobiliare a lungo termine. Allo stesso momento la politica immobiliare deve tener conto dei principi della Costituzione.

Sicurezza e libertà sono principi fondamentali



La Costituzione Svizzera definisce la cornice per la collaborazione tra Stato e mercato. Ai sensi dell'articolo 94 della Costituzione, la Confederazione provvede a definire i principi dell'ordinamento economico e il mercato si può sviluppare liberamente all'interno di questo quadro normativo. Allo stesso modo la Costituzione vincola la Confederazione a garantire sicurezza e stabilità. La Confederazione si assume tali responsabilità all'interno del mercato immobiliare identificando i rischi, intervenendo regolarmente e adattando costantemente le strategie. Dal momento che questo processo è dinamico, dovrebbe essere costantemente discusso in maniera critica e verificato come avviene già ora nella regolamentazione degli affitti.

Tuttavia, la libertà economica e il principio di sussidiarietà nascondono un potenziale ancora maggiore di quello utilizzato finora. Mentre lo Stato garantisce stabilità grazie alle sue condizioni quadro, per il mercato e i Comuni si creano degli spazi creativi che attualmente non vengono utilizzati in maniera abbastanza attiva.

Potenziale a livello comunale: dall'amministrazione passiva alla creazione attiva



I Comuni hanno spesso la sensazione di essere controllati dall'esterno, di essere regolamentati da principi cantonali e nazionali. Eppure, in realtà si ritrovano in una posizione strategicamente vantaggiosa: Conoscono le realtà regionali, le tendenze di sviluppo e le dinamiche sociali meglio di qualunque altra istituzione. A livello locale c'è spesso più flessibilità e possibilità di agire per sperimentare nuovi modelli abitativi e di proprietà, creare quartieri sostenibili o modelli d'utilizzo innovativi.

Aniché soltanto reagire alle direttive statali o al mercato, i Comuni dovrebbero utilizzare le loro conoscenze locali e spazi creativi per un'organizzazione lungimirante e questo sfruttando in maniera mirata il loro potenziale. Perché non devono solo amministrare e reagire. Possono agire proattivamente per aumentare in maniera mirata la qualità di vita della loro popolazione.



Art. 94 Cost.: Principi dell'ordinamento economico

1 La Confederazione e i Cantoni si attengono al principio della libertà economica.

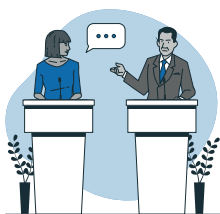
2 Tutelano gli interessi dell'economia nazionale e contribuiscono con l'economia privata al benessere e alla sicurezza economica della popolazione.

3 Nell'ambito delle loro competenze provvedono per condizioni quadro favorevoli all'economia privata.

4 Sono ammissibili deroghe al principio della libertà economica, in particolare anche i provvedimenti diretti contro la concorrenza, soltanto se previste dalla presente Costituzione o fondate su regalie cantonali.

Il paradosso della liberalizzazione del mercato nel settore immobiliare

«Housing and housing finance systems are shaped by policy regimes, and policy regimes are themselves influenced if not reducible to housing interests». Stockhammer & Wolf (2019)



Stockhammer & Wolf (2019) mostrano che i sistemi abitativi e ipotecari non sono solo influenzati da regimi politici ma che gli stessi regimi sono condizionati dagli interessi del settore abitativo. Questa interazione evidenzia un paradosso della liberalizzazione del mercato: mentre la deregolamentazione mira a ridurre gli interventi statali e rafforzare i meccanismi di mercato, i mercati abitativi e i loro finanziamenti rimangono sempre plasmati dalle decisioni politiche.

Aalbers (2017) evidenzia questa dinamica considerando che:

«In this regime, housing, including housing finance, was considered too important to be regulated and controlled solely by markets. » (In questo regime, l'edilizia abitativa, compresa la finanza abitativa, era considerata troppo importante per essere regolata e controllata solo dai mercati)

Ciò evidenzia che evidentemente i mercati immobiliari non possono esistere separati dall'influenza statale. Piuttosto appare che le forze di mercato da sole non sono sufficienti per distribuire lo spazio abitativo in maniera efficiente e socialmente equa. Questa è una sfida importante sia per i decisori politici che per gli operatori di mercato.

Vivere in maniera flessibile nel corso della vita: proprietà e riduzione degli ambienti come processi interconnessi

L'abitazione di proprietà e la riduzione dello spazio abitativo sono a prima vista processi opposti: il primo mira all'acquisto e all'ingrandimento, il secondo alla riduzione della superficie abitativa. Eppure, ci sono delle analogie, soprattutto in ambito dei modelli di proprietà e la disponibilità sul mercato così come i costi in caso di cambio di domicilio.

Permettere e attuare più flessibilità per l'abitazione di proprietà

I giovani trovano spesso pochi immobili accessibili, mentre i proprietari più anziani non trovano alternative più piccole, adeguate e con un'alta qualità abitativa. A ciò si aggiunge che i modelli di proprietà tradizionali sono spesso poco flessibili. Più flessibilità nell'abitazione di proprietà sarebbe possibile in sé, viene però raramente messa in pratica. Chi ha acquistato un immobile una

volta ci rimane vincolato e attaccato per molto tempo. In questo modo molti proprietari più anziani rimangono in appartamenti troppo grandi o in case anche se non sono più adatte alla loro situazione di vita perché uscire dalla condizione di proprietario è legato a costi finanziari, insicurezze o difficoltà emotive. Questo fenomeno viene definito «Lock-in-effect». Se l'abitazione di proprietà venisse concepita e vissuta in maniera più flessibile si creerebbero anche nuove possibilità per le generazioni più giovani (p. es. attraverso un'offerta di spazio abitativo più grande e più economico).

Se l'abitazione di proprietà viene concepita e implementata in maniera più flessibile, per esempio attraverso nuovi modelli di proprietà e relative offerte abitative, si creano possibilità per più generazioni: più possibilità di scelta per le persone più anziane e

un'offerta maggiore e più conveniente per i giovani acquirenti.



Modelli innovativi potrebbero creare una connessione:

- **abitazione di proprietà a tempo determinato:** è un modello per cui gli acquirenti comprano una proprietà per un arco di tempo prestabilito (p. es. 30 anni) prima che questa ritorni all'investitore originario o a un'organizzazione. Il modello potrebbe essere particolarmente adatto per le persone che vedono l'abitazione di proprietà come una soluzione temporanea. Contemporaneamente offre una chiara via d'uscita al momento della quale i proprietari attuali devono riflettere su un cambio d'abitazione adatto a loro, in generale migliora l'accessibilità grazie ai bassi costi iniziali;
- **scambio di abitazione:** le persone più anziane potrebbero scambiare il loro appartamento con una famiglia o persone più giovani. Tali processi potrebbero essere semplificati da piattaforme che mettono in contatto partner di scambio adatti e propongono ulteriori incentivi. In questo modo l'abitazione di proprietà diventa più dinamica e si adatta meglio alle effettive necessità per ciascuna fase di vita;
- **forme di proprietà che ottimizzano le superfici:** una proprietà piccola ma ben progettata con un'infrastruttura condivisa (p. es. la camera degli ospiti) potrebbe rappresentare un'alternativa per entrambi i gruppi target;
- **modelli abitativi intergenerazionali o modelli cluster:** si può acquistare una proprietà all'interno di modelli abitativi più flessibili grazie ai quali diverse generazioni traggono vantaggio le une dalle altre;
- **riconversione di immobili già presenti:** le grandi case unifamiliari potrebbero essere suddivise in unità più piccole (p. es. ogni unità corrisponde a un piano). In questo modo i proprietari potrebbero rimanere dove sono e contemporaneamente creare spazio per nuovi gruppi di acquirenti.



Facilitare il cambiamento: spese di trasferimento inferiori come incentivo per una maggior mobilità residenziale

Sia l'acquisto di un'abitazione di proprietà sia una riduzione degli spazi comportano degli oneri (p. es. imposta sul maggior valore immobiliare, tasse del registro fondiario, spese di trasloco). Questi potrebbero risultare controproducenti per la mobilità e complicare un adattamento dell'abitazione nel corso della vita. Possibili soluzioni potrebbero essere ridurre o rendere queste spese più flessibili, per esempio attraverso sgravi fiscali o dei bonus per il trasloco o per una riduzione.

Conclusione: vivere come processo di adattamento permanente

Dove vivere non è un bisogno statico, bensì un processo di adattamento continuo. L'abitazione di proprietà e la riduzione dello spazio abitativo non si contrappongono, sono piuttosto espressione di un modello comune: mostrano come le esigenze abitative cambiano nel corso della vita. Entrambe sono delle decisioni abitative importanti che si trovano in un contesto in cui si scontrano situazioni di vita personali, margini di manovra finanziari e altre condizioni quadro.

Molti degli strumenti disponibili agiscono solo in maniera mirata (p. es. nella sensibilizzazione o nella ricerca di un alloggio), spesso però non raggiungono l'obiettivo. Vengono richiesti degli approcci integrati che accompagnino le persone in tutte le fasi decisionali: dal primo pensiero, alla decisione più concreta, all'attuazione fino all'integrazione riuscita nel nuovo contesto abitativo. Più flessibilità nella gestione degli immobili residenziali, offerte abitative adeguate e basse spese di trasferimento possono contribuire a facilitare sia l'accesso alla proprietà che un successivo adattamento dello spazio abitativo.

Al centro la responsabilizzazione dei nuclei familiari. Perché né l'acquisto di un'abitazione di proprietà né l'adattamento degli spazi abitativi devono portare a un sovraccarico o a ulteriori rischi. Ci vogliono anche strutture politiche e del mercato che permettano di prendere delle decisioni abitative sostenibili e favoriscano i cambiamenti.

La scelta abitativa non è un evento unico, è piuttosto un processo dinamico e continuo. Per questo merita una considerazione e una promozione adeguata e olistica, sia nel processo decisionale che nel corso della vita.



