



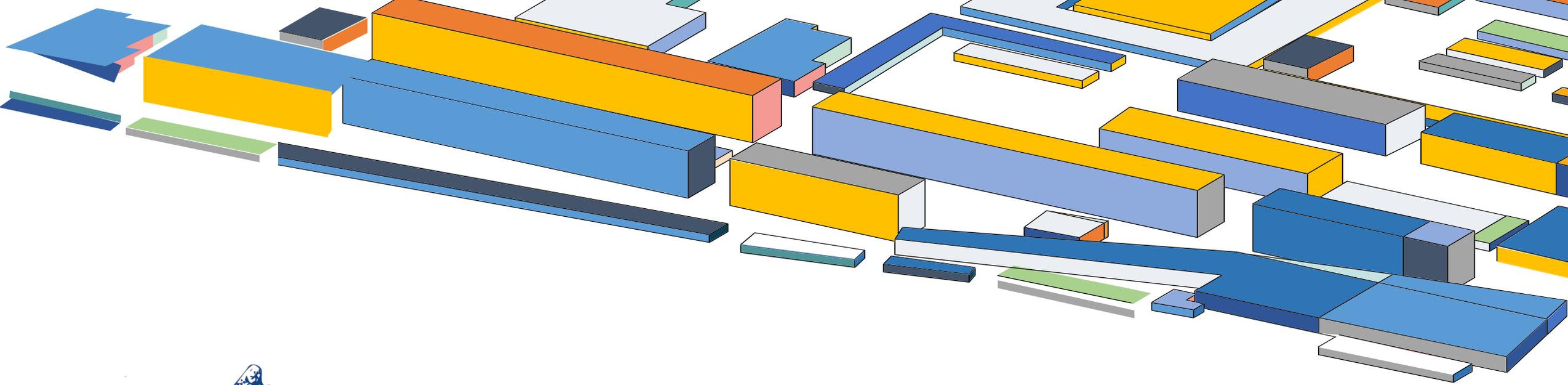
CONFINDUSTRIA
ASSOIMMOBILIARE

Nomisma

Cambiamenti demografici e stili di vita: i riflessi sull'industria immobiliare

NOVEMBRE 2023

I QUADERNI DI ASSOIMMOBILIARE 09



CAMBIAMENTI DEMOGRAFICI E STILI DI VITA: I RIFLESSI SULL'INDUSTRIA IMMOBILIARE

Report

**#Anticipare il
cambiamento**

#Indifferenza
funzionale

#Prodotto
accessibile e
inclusivo

#Sostenibilità
ecologica

#Sostenibilità
sociale

#Competenze
gestionali

#Domanda crescente
di locazione

**#Mixité di
funzioni**

#Caratteristiche di
flessibilità funzionale

**#Nuova stagione di
rigenerazione urbana**

**#Cambiamento
culturale sull'abitare**

#Flessibilità
contrattuale

#Sostenibilità
ambientale

#Flessibilità
locativa

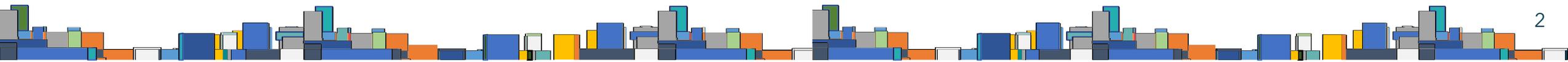
#Prodotto versatile

**#Componente valoriale
della condivisione**

#Servizi abitativi e
non solo alloggio

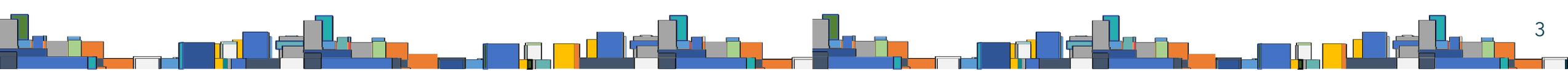
#Flessibilità degli
spazi

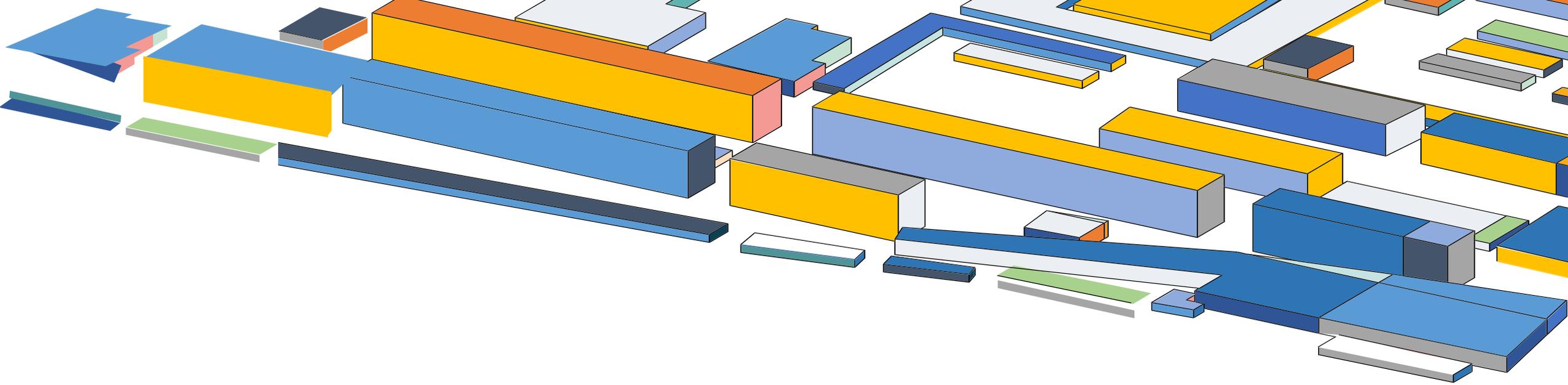
#Sostenibilità
economica



Indice

1 Demografia, stili di vita, di lavoro e di consumo	<i>Pag. 4</i>
2 Preferenze abitative e innovazione di prodotto	<i>Pag. 55</i>
3 Vision degli Associati	<i>Pag. 81</i>
4 Impatto dei cambiamenti sul prodotto immobiliare	<i>Pag. 90</i>





1

**Demografia, stili di vita, di lavoro
e di consumo**

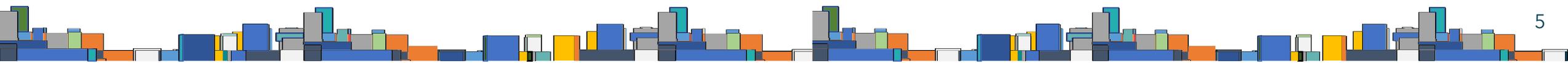
Saper leggere la popolazione e le famiglie attraverso le loro complesse modalità di trasformazione permette di comprendere meglio le motivazioni e i bisogni che - nelle diverse fasi dei percorsi di vita - animano le persone, compreso il loro rapporto con il prodotto immobiliare nelle sue diverse funzionalità, dall'abitare, al lavorare, agli acquisti.

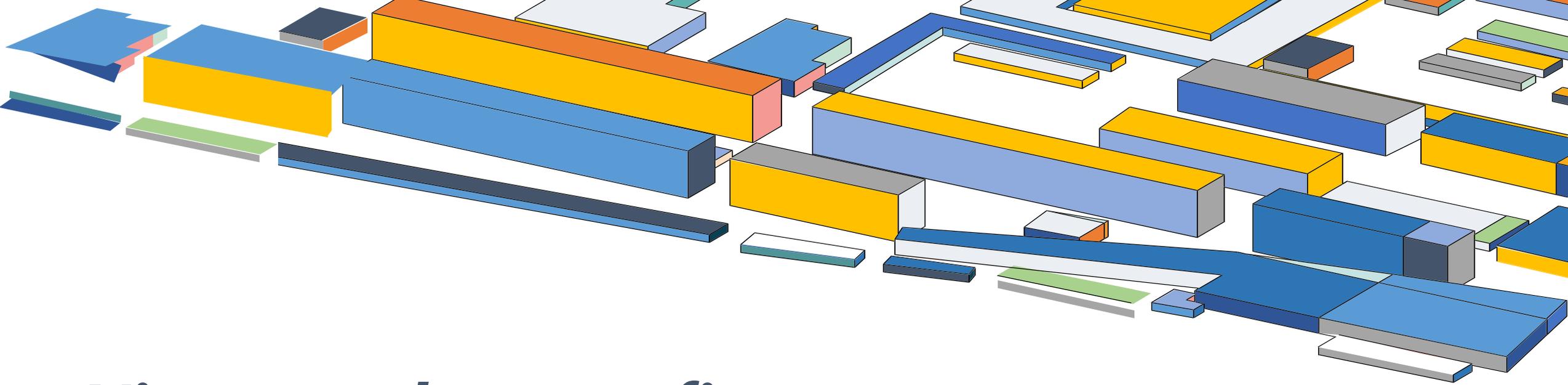
L'evoluzione demografica italiana è caratterizzata da una persistente bassa natalità - nel 2022 si è registrato il minimo storico delle nascite dall'Unità d'Italia (393.333) - e da una longevità sempre più marcata.

La tendenza positiva dei movimenti migratori non è sufficiente a compensare il forte eccesso delle morti sulle nascite così che dal 2014, anno in cui è iniziato il calo, l'Italia ha perso complessivamente circa 1,5 milioni di abitanti.

La conseguenza più evidente delle tendenze demografiche in atto è una profonda modifica della composizione per età della popolazione. Fra il 2002 e il 2022 in Italia i giovani fino a 14 anni sono infatti calati di oltre 607.000 unità, mentre le persone da 65 anni in su sono aumentate di oltre 3.388.000 unità. La popolazione in età lavorativa, identificata con le persone fra 15 e 64 anni, è invece diminuita in vent'anni di oltre 744.000 unità.

Secondo Banca d'Italia, anche nell'ipotesi molto favorevole di un progressivo innalzamento dei tassi di attività dei giovani e delle donne fino ai valori medi dell'Unione europea, nei prossimi venti anni la crescita economica non potrà contare su un aumento endogeno delle forze di lavoro: gli effetti del calo della popolazione nelle età centrali potranno essere mitigati nel medio periodo, oltre che da un allungamento dell'età lavorativa, solo da un aumento del saldo migratorio (che pure nello scenario di base l'Istat prefigura pari a 135.000 persone all'anno, più del doppio degli ultimi dieci anni, dopo una media di oltre 300.000 nel precedente decennio; Ignazio Visco - Considerazioni finali 31 maggio 2023).





L'inverno demografico e la crisi della natalità

SOFFIA IL VENTO DELL'INVERNO DEMOGRAFICO

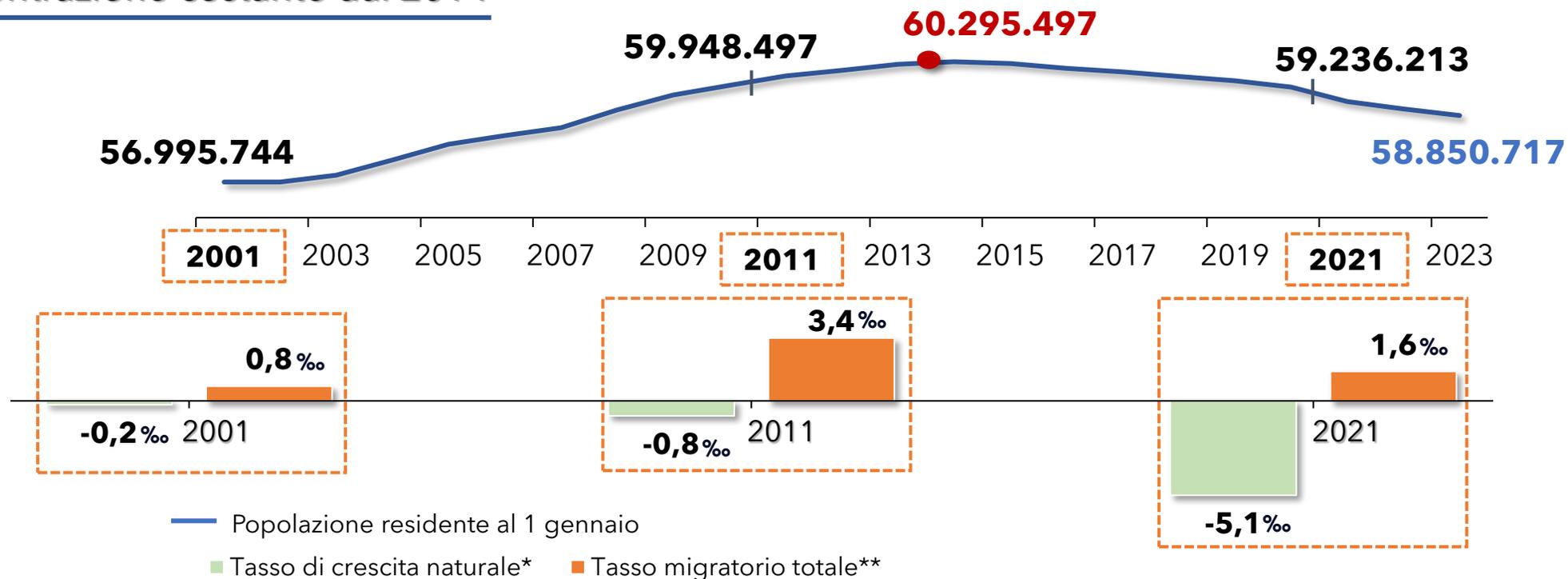
Scenario attuale

➤ **58,9 Milioni**

gli individui residenti in Italia al 1° gennaio 2023

Si accentua il calo della popolazione,
in contrazione costante dal 2014

2014: Inizia il **crollo demografico**



*Rapporto tra il saldo naturale dell'anno e l'ammontare medio della popolazione residente (per mille)

**Rapporto tra il saldo migratorio dell'anno e l'ammontare medio della popolazione residente (per mille)

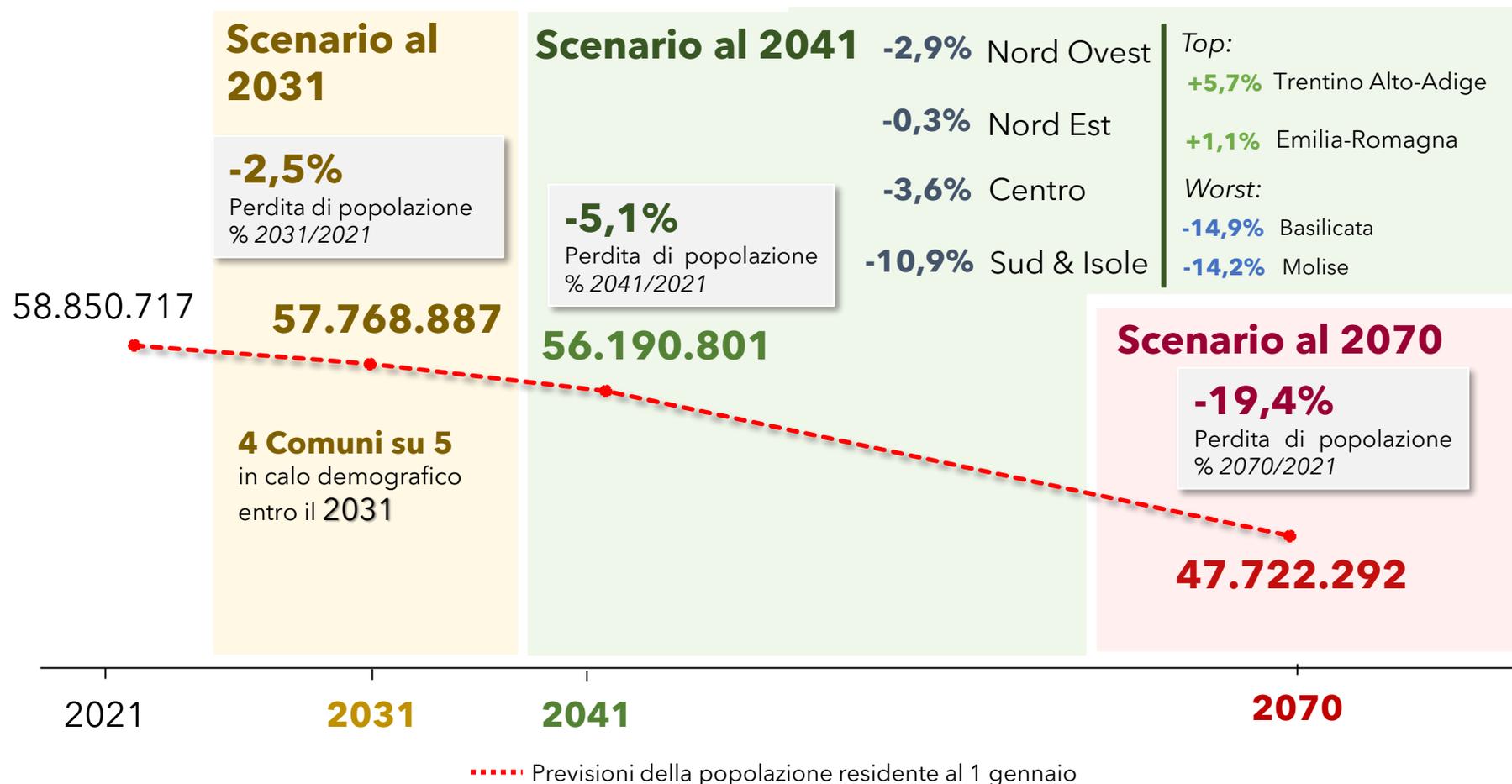
Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Istat

SOFFIA IL VENTO DELL'INVERNO DEMOGRAFICO

Scenario futuro

➤ **47,8 Milioni**

gli individui residenti in Italia al 1 gennaio 2070

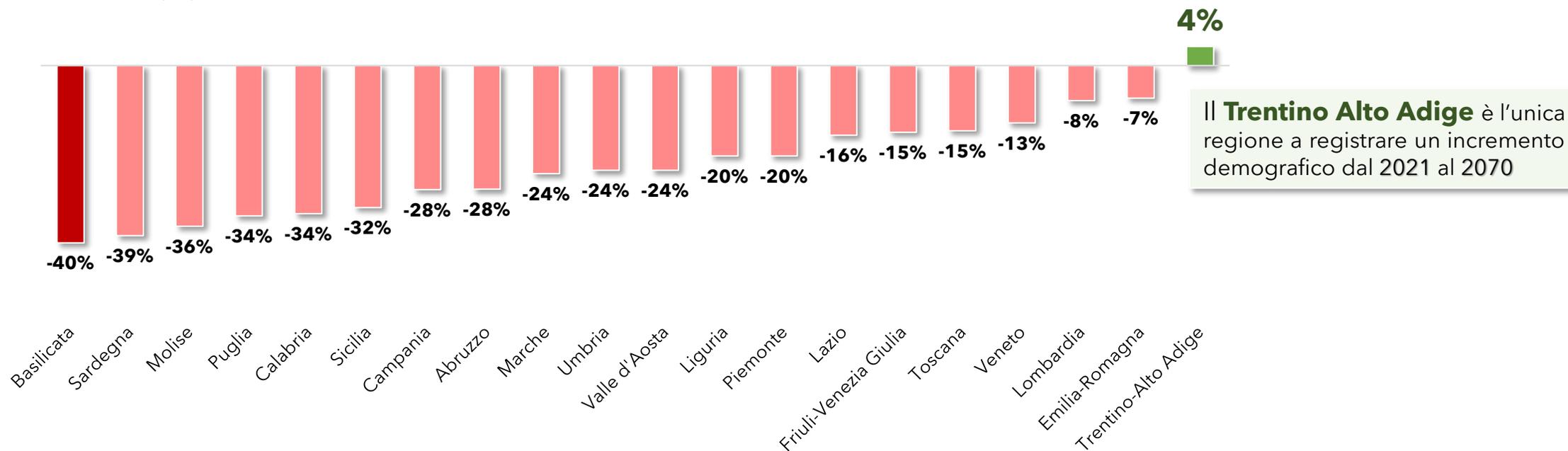


Fonte: Elaborazioni Nomisma su statistiche sperimentali Istat al 2070 (base 1/1/2021)

Scenario al 2070

Le **previsioni per il 2070** confermano il trend storico di **riduzione della popolazione**, che si farà più drastico nelle regioni del **Sud** e delle **Isole**

Variatione della popolazione fra il 2021 e il 2070, Valori %



Fonte: elaborazioni Nomisma su statistiche sperimentali Istat al 2070 (base 1/1/2021)

LA CRISI DELLA NATALITÀ

Scenario attuale

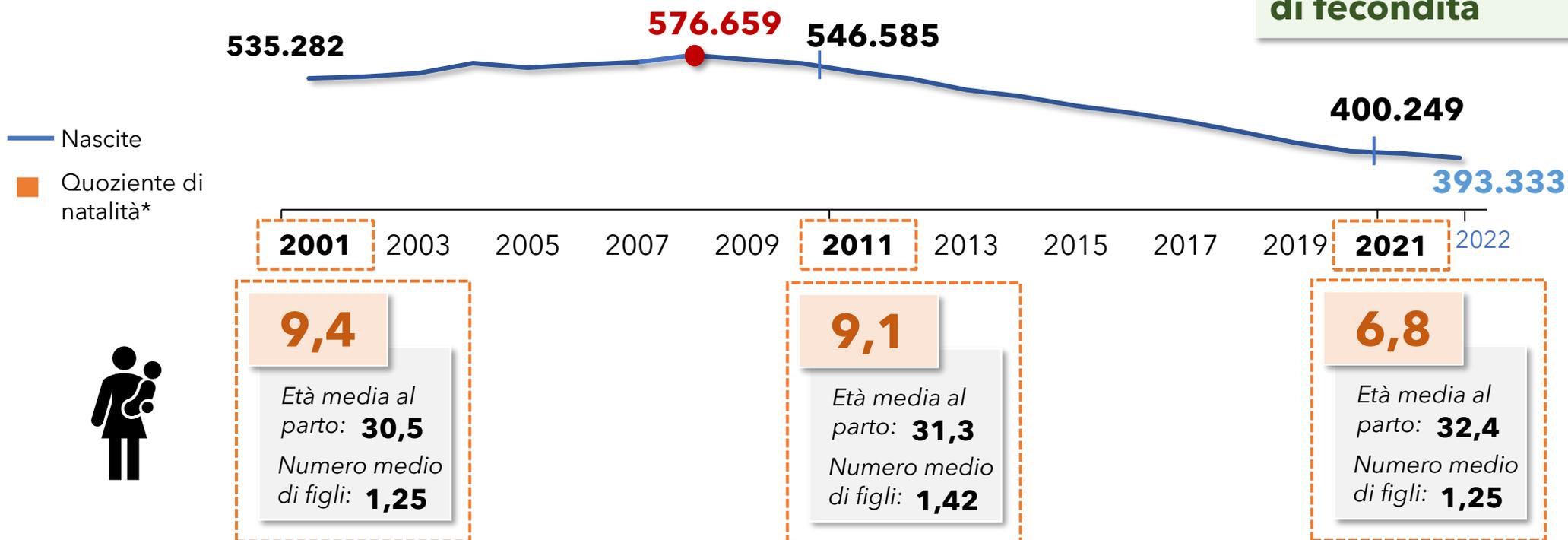
➤ **393 Mila**

Le nascite in Italia nel 2022

Record negativo di nascite nel 2022,
Per la prima volta dall'Unità d'Italia sotto le 400.000

2008: Si tocca il
picco di nascite

In tutto il Paese sale
l'età media al
parto e cala il **tasso**
di fecondità



*Rapporto tra il numero dei nati vivi dell'anno e l'ammontare medio della popolazione residente, moltiplicato per 1.000

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Istat

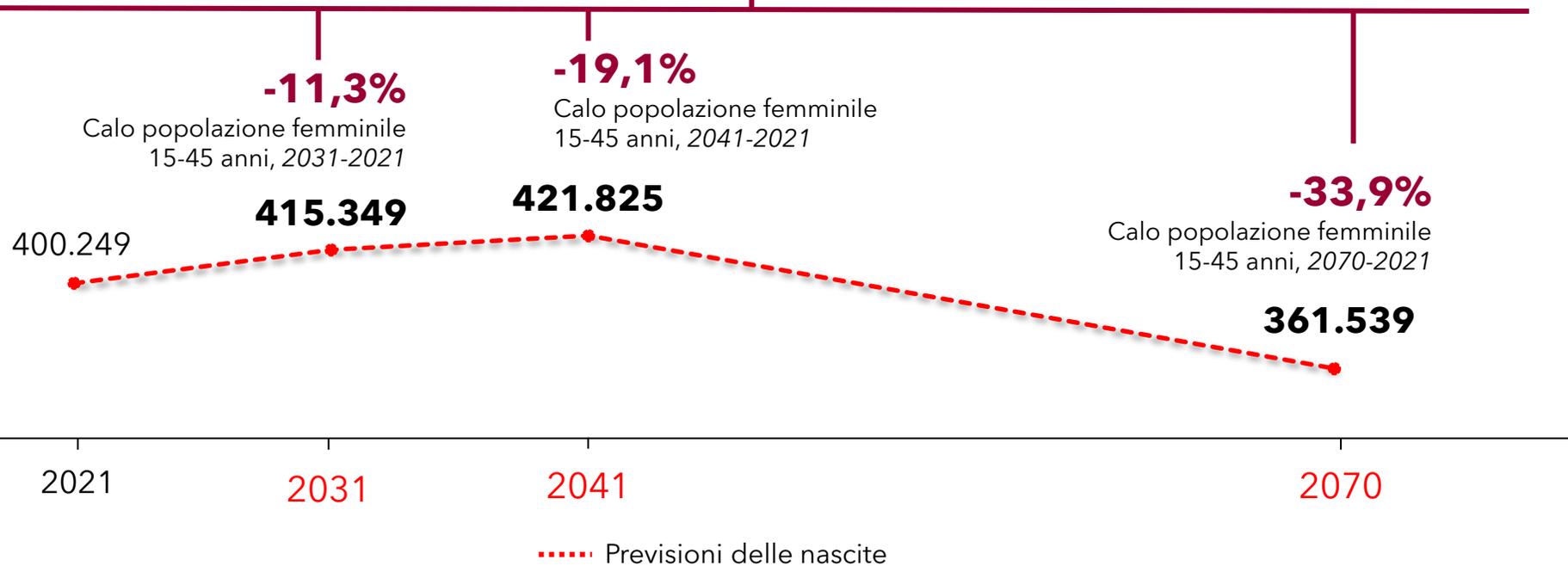
Scenario futuro

➤ **361 Mila**

Le nascite in Italia nel 2070

Questa diminuzione è dovuta solo in parte alla spontanea o indotta rinuncia ad avere figli. Tra le cause, il progressivo **calo** della **popolazione femminile in età riproduttiva** (15-45 anni)

È il cosiddetto **«effetto struttura»**, che dà conto dell'impatto sui futuri nati dell'erosione della platea dei potenziali genitori ad opera della denatalità del passato



Fonte: Elaborazioni Nomisma su statistiche sperimentali Istat al 2070 (base 1/1/2021)

Si parla di “inverno demografico”, per descrivere lo scenario nel quale di anno in anno la popolazione vede ridurre la sua capacità di rinnovarsi per effetto dell’apporto quantitativo dato dall’ammontare delle nuove generazioni (Rapporto annuale Istat, anno 2023).

Il fenomeno è dovuto solo in parte alla scelta di avere meno figli rispetto al passato, o di non averne, da parte dei potenziali genitori. E’ piuttosto il cosiddetto “effetto struttura” della popolazione, che dà conto dell’impatto sui nati dell’erosione della platea dei potenziali genitori a opera della denatalità del passato. L’effetto struttura è responsabile per l’80% del calo complessivo mentre il restante 20% si deve alla minore fecondità.

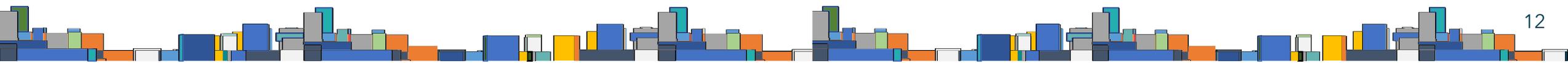
Negli ultimi due decenni ha assunto un ruolo predominante l’impatto sui comportamenti familiari del ridimensionamento delle generazioni nate successivamente al baby boom degli anni Sessanta, i cui contingenti sono via via sempre meno numerosi per effetto del rapido calo della fecondità osservato dalla metà degli anni Settanta.

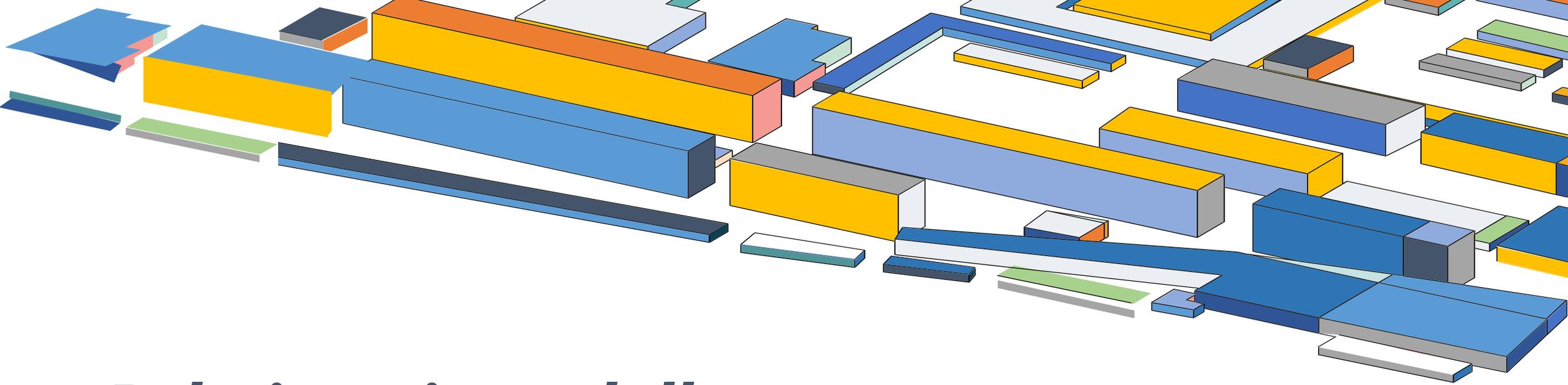
L’entrata di queste generazioni nella fase della vita adulta si traduce, a parità di propensione a sposarsi e avere gli, in un calo del numero assoluto di nozze e di nascite. La progressiva diminuzione della popolazione femminile tra 15 e 49 anni spiega, infatti, il 60% del decremento registrato nei nati degli ultimi dieci anni, mentre la restante quota dipende dalla diminuzione della fecondità: dal massimo relativo di 1,42 figli per donna del 2011 a 1,25 del 2021.

Il 2022 si contraddistingue per un nuovo record del minimo di nascite (393 mila, per la prima volta dall’Unità d’Italia sotto le 400 mila). Dal 2008, anno di picco relativo della natalità, le nascite si sono ridotte di un terzo.

La popolazione cala ma, la ricomposizione per fascia d’età, genera dei cambiamenti negli stili di vita e nelle condizioni e preferenze abitative.

Al calo della natalità di associa il fenomeno di aumento della probabilità di mettere al mondo dei figli in concomitanza con il pensionamento dei nonni, evidenziando la centralità dei sistemi familiari e degli aiuti informali nel welfare italiano.





Polarizzazione delle famiglie

FAMIGLIE IN AUMENTO

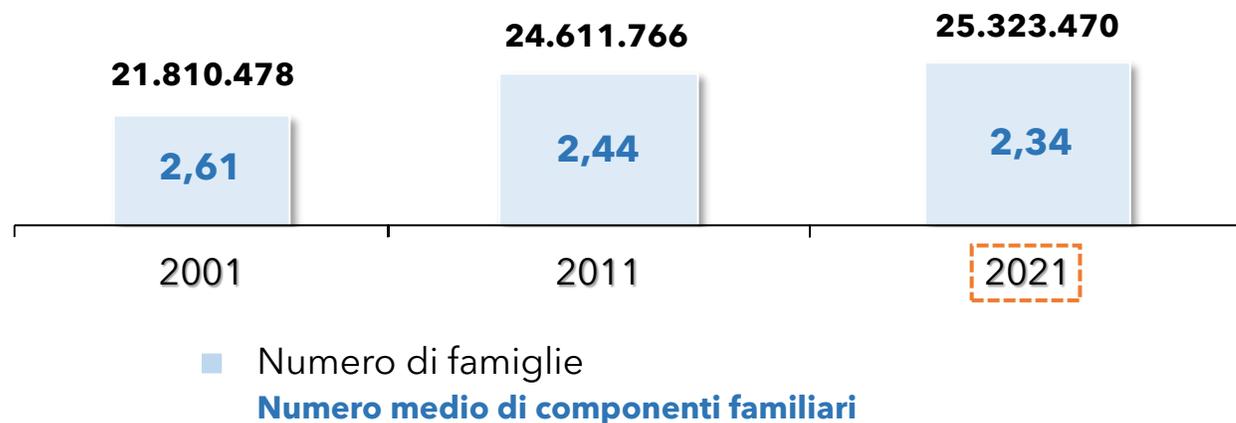
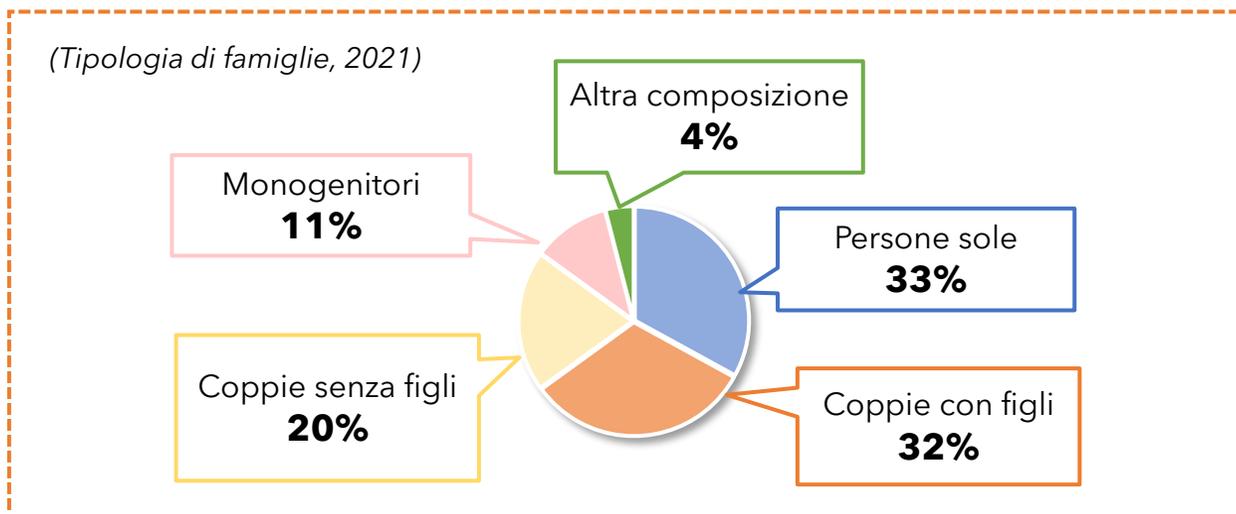
Scenario attuale

➤ **25,3 Milioni**

Le famiglie in Italia nel 2021

Aumentano le **famiglie**,
ma cala il **numero di componenti**

Il **declino** più forte è quello della **famiglia tradizionale**: nel 2021, in percentuale, i **singles** (33%) **hanno superato le coppie con figli**, che costituiscono ormai solo il 32% delle famiglie italiane



Solo nel **Mezzogiorno**, da sempre connotato per la presenza di famiglie numerose grazie ai più elevati tassi di fecondità del recente passato, le **coppie con figli** costituiscono ancora la **maggioranza**

(Incidenza di famiglie formate da una coppia con figli, 2021)

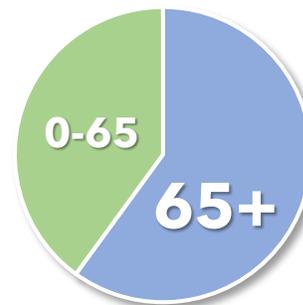
- 30%** Nord Ovest
- 31%** Nord Est
- 29%** Centro
- 37%** Sud & Isole

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Istat

Scenario futuro

➤ **26,3 Milioni**
Le famiglie in Italia nel 2041

È alle **persone sole** che si deve la crescita assoluta del numero totale di famiglie

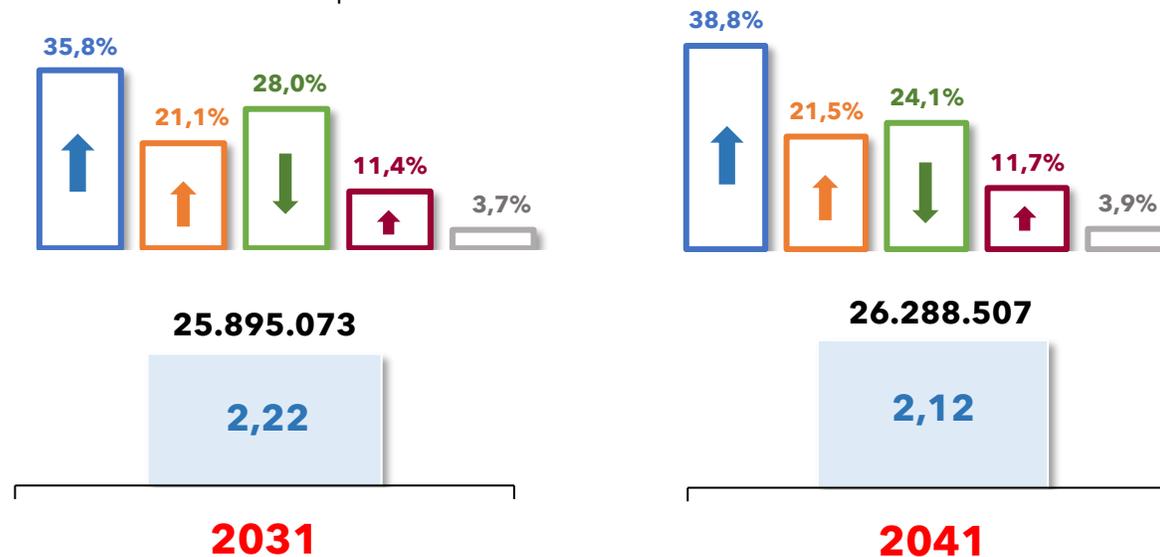


60%

la quota di **over 65** sul totale delle **persone sole** nel 2041

Se questa tendenza dovesse mantenersi, le **coppie senza figli** potrebbero **superare** quelle **con figli** entro il 2045

- Persone sole
- Coppie con figli
- Coppie senza figli
- Monogenitori
- Altra composizione



I nuclei familiari si restringono in tutto il Paese, con le **differenze tra Nord e Sud** che tendono a farsi **meno nette**

■ Numero di famiglie
■ Numero medio di componenti familiari

Fonte: Elaborazioni Nomisma su statistiche sperimentali Istat al 2041 (base 1/1/2021)

Se all'inizio del nuovo millennio la famiglia nucleare formata da una coppia con figli era ancora la più frequente, seppure non più maggioritaria, ai giorni nostri è superata dalla famiglia unipersonale. Si assiste, in altri termini, a una polarizzazione, da un lato, verso le persone che, per motivi diversi, vivono da sole una fase della loro vita e, dall'altro, la famiglia nucleare classica della coppia con figli e senza altre persone.

Questa polarizzazione è presente ormai in tutto il Paese ma, mentre nel Nord-est le due tipologie familiari principali si equivalgono (ciascuna copre circa il 30% del totale), nel Centro e nel Nord-ovest prevalgono le famiglie unipersonali (36% contro 28% circa delle coppie con figli), nel Mezzogiorno - dove comunque è in atto la medesima tendenza - prevalgono ancora le coppie con figli (36%).

Secondo le più recenti previsioni delle famiglie, all'interno di una popolazione che prosegue la sua tendenza a diminuire e a invecchiare, il numero di famiglie è destinato ad aumentare: da 25,2 milioni nel 2021 a 26,2 nel 2040 ma con un numero medio di componenti in calo (da 2,3 a 2,1). Dietro una tale crescita, infatti, si nasconde una progressiva frammentazione delle famiglie.

Tra il 2021 e il 2040, proseguendo queste tendenze, le coppie con figli si ridurrebbero sostanzialmente, passando dal 32,5% al 24,6% del totale delle famiglie, mentre le coppie senza figli aumenterebbero dal 19,8% al 21,6%. Se queste tendenze continuassero con la stessa intensità anche oltre il 2040, le coppie senza figli potrebbero numericamente sorpassare quelle con figli entro il 2045.

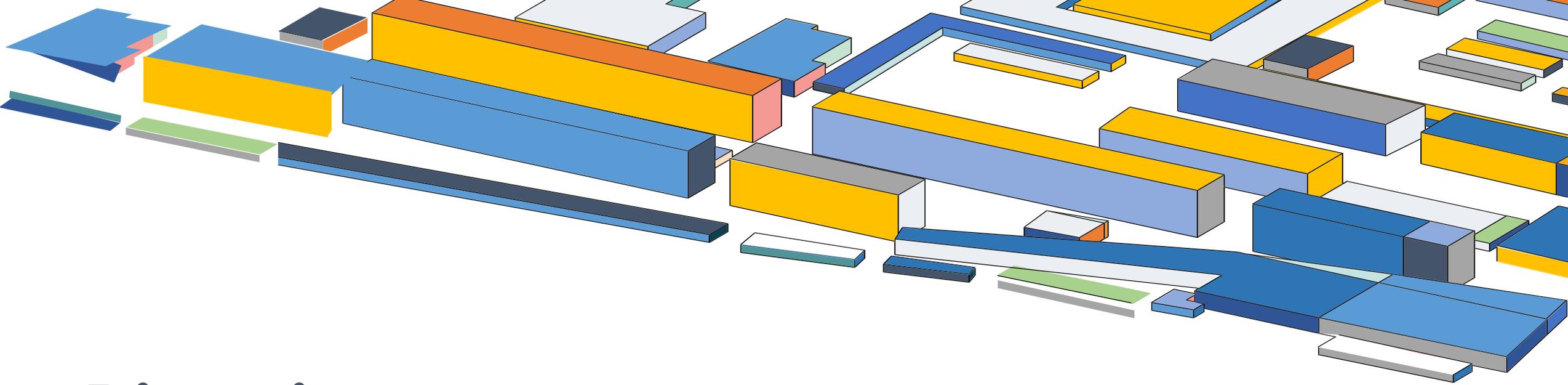
Nel 2040, quasi il 39% delle famiglie sarebbe costituito da persone che vivono da sole. L'impatto demografico è evidente, a causa della composizione per età di queste persone: è infatti soprattutto in età avanzata che le persone che vivono da sole aumentano significativamente. Tra le persone sole di 65 anni e più, ci sarà un aumento di 1,2 milioni di donne sole (+38%) e di oltre 621.000 uomini soli (+54%).

Le nuove forme familiari in rapida crescita: coppie non coniugate, famiglie ricostruite, single non vedovi e monogenitori non vedovi.

La frammentazione e ricomposizione dei nuclei familiari attiva il mercato di sostituzione dell'abitazione.

La domanda si sposta verso soluzioni abitative di minori dimensioni rispetto al passato.

Le preferenze abitative delle famiglie senza figli, e soprattutto dei single, sono orientate verso soluzioni flessibili in termini di spazi ma anche di godimento dell'abitazione a favore della locazione.



***Dinamica crescente
dell'invecchiamento***

UNA POPOLAZIONE CHE INVECCHIA

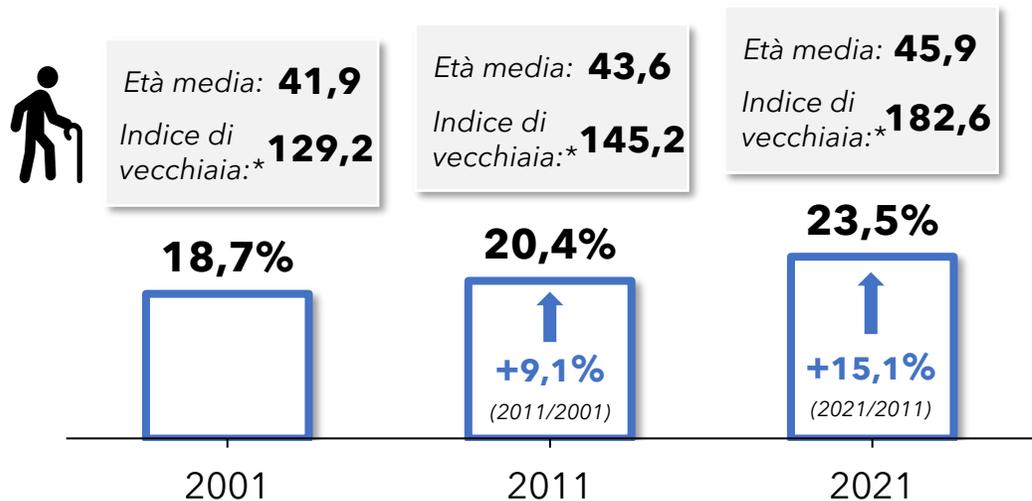
Scenario attuale

➤ **14.177.445**
gli anziani in Italia al 1 gennaio 2023

Oggi **un italiano su 4** ha **più di 65 anni**

(Variazioni % 2021/2001)

- ↑ Ultraottantenni (+84,7%)
- ↓ Popolazione in età attiva (15-64 anni) (-3,7%)
- ↓ Giovani under 14 (-6,1%)



■ Quota di over 65 su totale popolazione

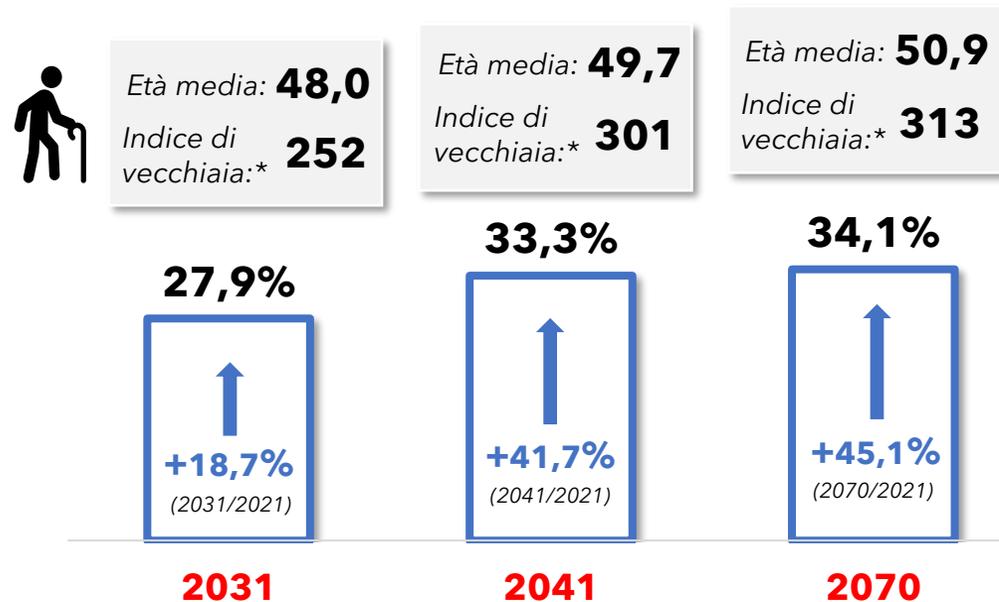
*Rapporto tra la popolazione di 65 anni e più e la popolazione di età 0-14 anni, moltiplicato per 100

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Istat

Scenario futuro

➤ **16.272.217**
gli anziani in Italia al 1 gennaio 2070

Un italiano su 3 avrà **più di 65 anni** entro il 2070



A contribuire alla crescita della popolazione anziana concorrerà soprattutto il passaggio delle **folte generazioni** degli anni del **Baby Boom** (nati negli anni '60 e prima metà dei '70) dall'età adulta a quella senile.

Fonte: Elaborazioni Nomisma su statistiche sperimentali Istat al 2070 (base 1/1/2021)

Scenario attuale

➤ **82,6 anni**

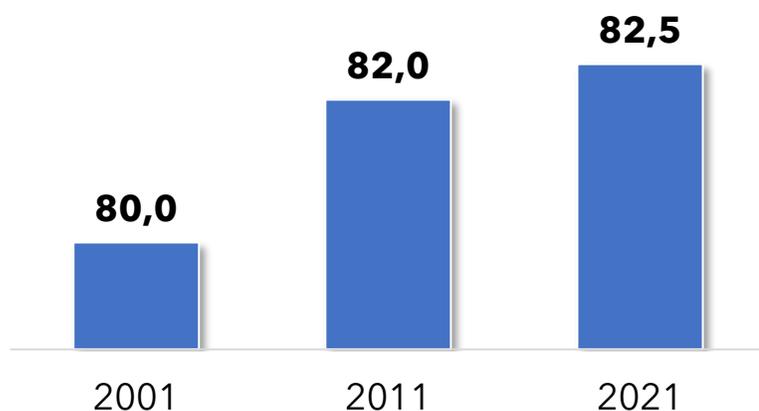
La speranza di vita alla nascita nel 2022

Rapporto di alcuni indicatori su diversi ambiti della vita tra le persone di 65 anni e più nel 2022 e le persone di 65 anni e più nel 2002 (scala logaritmica)

Il limite di età che definisce l'ingresso nell'anzianità **si va fluidificando**

Prosegue **l'allungamento della speranza di vita** alla nascita, all'interno di uno scenario che vede crescere il numero dei 65enni che, impegnati ancora nel mondo del lavoro o in procinto di uscirvi, provvedono a sostenere genitori 90-95enni

Speranza di vita alla nascita



Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Istat

Over 65



I concetti di **invecchiamento attivo** e **silver age** si identificano con una fase della vita sempre più ampia in cui le persone, pur avendo superato la soglia dei 65 anni, vivono in buona salute e continuano a **partecipare attivamente** ai vari ambiti della **vita sociale, economica, politica e culturale**.

L'Italia presenta una fragilità demografica strutturale accumulata nel corso degli anni: la composizione per età della popolazione fortemente squilibrata, in termini di rapporto tra persone in età attiva e non; la dinamica demografica recessiva.

Al 1° gennaio 2022 la stima dell'indice di vecchiaia - anziani di almeno 65 anni per 100 giovani di età inferiore a 15 anni - è pari al 187,9; aumentato in 20 anni di oltre 56 punti, nei prossimi 20 anni si prevede un aumento di oltre 100 punti con l'indice di vecchiaia pari al 293 nel 2042.

Gli anziani per convenzione sono identificati nelle persone di 65 anni e più, anche se la corrispondenza con l'età anagrafica appare superata dai cambiamenti negli stili di vita, nella partecipazione attiva sociale e culturale, nel grado di autonomia e nelle migliorate condizioni di salute. L'universo degli anziani, a partire dalla soglia convenzionale dei sessantacinquenni, si estende da una prima fascia di "giovani anziani" fino agli ultra ottantacinquenni, i "grandi anziani", ossia gruppi di popolazione che sulla base della progressione di un insieme di condizioni vedono limitare man mano le funzionalità psico-fisiche con l'incedere nelle età avanzate e quindi il ruolo attivo nella società.

Nel nostro Paese la famiglia ha sempre svolto un ruolo fondamentale nell'assistere i propri familiari, sostenendo per decenni il nostro welfare. Circa 3,5 milioni di anziani con moderate o gravi difficoltà per le attività quotidiane di cura personale o domestiche possono fronteggiare la ridotta autonomia grazie al supporto dei propri familiari (sia conviventi sia non conviventi): il 43,2% degli anziani con ridotta autonomia se ne avvale in modo esclusivo e il 12,3% insieme ad altre persone che li aiutano, sia che si tratti di personale a pagamento (9,2% dei casi), sia di amici o volontari comunque a titolo gratuito (3%). Solo il 9,4% degli anziani con riduzione dell'autonomia è aiutato esclusivamente da persone esterne alla famiglia, di cui il 7,5% solo a pagamento, infine il 5,3% invece dichiara di non ricevere alcun aiuto anche quando vive con altri familiari.

Tra gli anziani soli il supporto esclusivo dei familiari non conviventi è molto più contenuto e aumenta contestualmente l'aiuto di persone esterne sia in modo esclusivo, sia di supporto alla famiglia stessa (entrambi circa 16%).

La domanda espressa dalla popolazione anziana richiede «abitazioni age friendly» supportate dalle tecnologie dell' Ambient Assisted living.

La scelta di cambiare casa a favore di abitazioni inserite in condomini di senior living richiede un salto culturale nel riconoscere l'importanza della socialità, della qualità e sicurezza abitativa, della presenza di servizi di base per la vita assistita che garantiscono una configurazione abitativa gradita e meno intrusiva dei tradizionali modelli istituzionali.

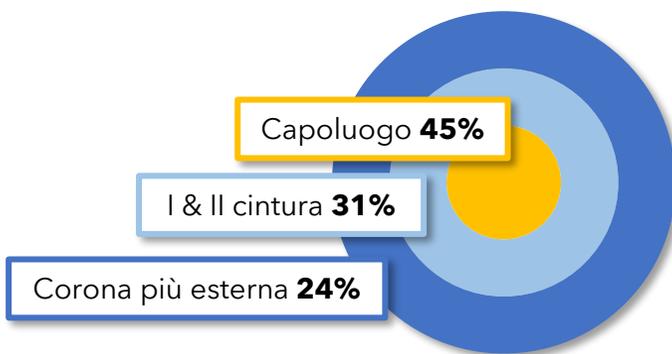
Scenario attuale

➤ **4,9 Milioni**
gli anziani nelle città metropolitane nel 2023

Oltre un terzo degli anziani italiani vive in una **città metropolitana**, così distribuito:

23,4% incidenza over 65 nelle città metropolitane

- ↑ Nord
- ↑ Capoluoghi
- 29,1%** Genova
- 26,3%** Torino
- 26,0%** Firenze



Città metropolitane del **Centro-Nord**
>50% Incidenza over 75

Prevalenza della fascia «**più anziana**»

Città metropolitane del **Mezzogiorno**
>50% Incidenza 65-75anni

Prevalenza della fascia «**più giovane**»

➤ È questa ripartizione che presenta i valori più elevati di «**Parent Support Ratio**»*, nettamente superiore nei comuni capoluogo (18,1%).

*indicatore strutturale del sostegno da parte di adulti verso i componenti più anziani (persone con più di 85 anni ogni 100 persone fra i 50 e i 65 anni)

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Istat

Scenario futuro

➤ **5,7 Milioni**
gli anziani nelle città metropolitane nel 2031

L'incidenza della popolazione over 65 anni raggiungerà nelle città metropolitane il **27,3%** del totale

Previsioni della popolazione residente over 65, Variazione % 2031/2021

Top 3 città metropolitane:

- Cagliari **+21,3%** | **+30,0%** Comuni II cintura
- Napoli **+19,5%** | **+25,7%** Comuni II cintura
- Roma **+19,0%** | **+26,0%** Comuni I cintura

+16,3%
nell'insieme delle città metropolitane

➤ Proseguirà un andamento a corsie differenziate, ma con un cambio di passo che vedrà premere l'acceleratore sulla **fascia d'età più anziana** nelle città metropolitane del **Sud**.

Si configura uno scenario critico per le ripercussioni sul **sistema sanitario, previdenziale, assistenziale** e sul mercato del **lavoro** che rischiano di appesantire l'intero sistema Paese.

Fonte: Elaborazioni Nomisma su statistiche sperimentali Istat al 2031 (base 1/1/2021)

Nelle 14 città metropolitane risiedono quasi 5 milioni di anziani, più di un terzo del totale italiano.

Lo schema insediativo degli anziani rispecchia quello della popolazione nel suo complesso. La quota prevalente vive nei comuni capoluogo (circa il 45%), quasi un terzo distribuiti tra prima e seconda cintura urbana e il restante 24% nella corona più esterna dell'area.

La scelta abitativa degli anziani nei comuni capoluogo supera ampiamente il 50% nelle città metropolitane di Genova, Roma e Palermo. Allontanandosi dal capoluogo diminuisce la quota di anziani residenti, ad eccezione delle città metropolitane di Reggio Calabria e Messina, in cui la cintura più esterna di comuni del territorio metropolitano rappresenta la prima scelta come luogo di residenza.

Nelle città metropolitane del Centro-nord si rileva la prevalenza degli over75 tra gli anziani residenti, ampiamente sopra il 50%, con il primato della città metropolitana di Genova al 55,8%. Tra i capoluoghi spiccano Milano (57,8%) e Bologna (57,4%).

Al Sud si rileva la tendenza opposta, con una preponderanza della fascia più "giovane" 65-74 anni, che costituisce oltre il 50% degli anziani residenti; il primato spetta alla città metropolitana di Napoli (54,4%). Tra i capoluoghi emergono Palermo e Napoli (quasi 53%).

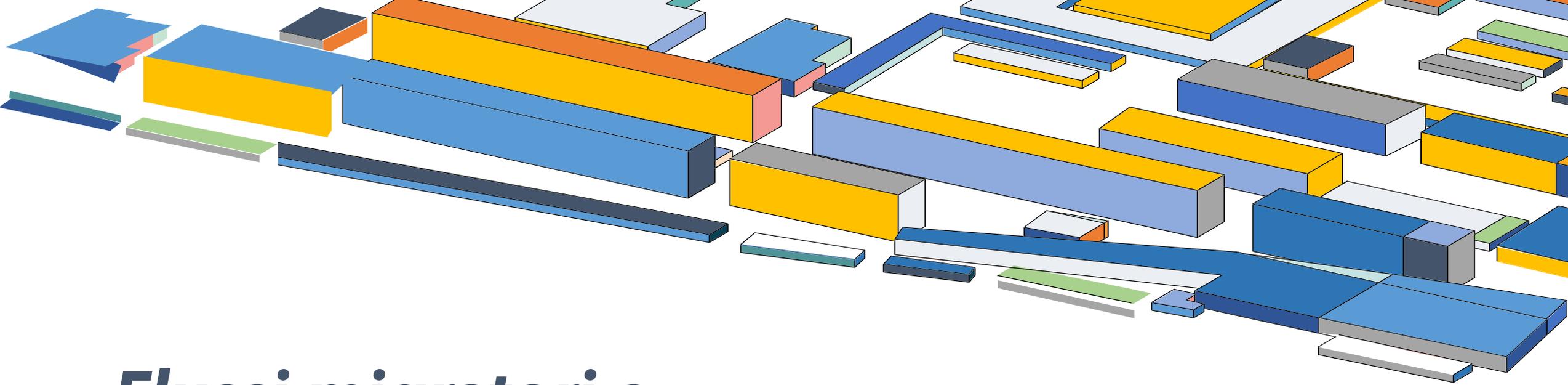
Sempre di più a gestire genitori molto anziani sono figli anch'essi tendenzialmente anziani. L'indicatore si chiama Parent support ratio. Nel 2023 Istat ha contato 16 persone con più di 85 anni ogni 100 persone fra i 50 e i 65 anni, un valore in crescita di 13 punti percentuali rispetto al 1960. La necessità di maggiore sostegno agli anziani si manifesta in particolare nei territori metropolitani di Torino e Palermo (rispettivamente 22,4% e 20,4%), ed è minore a Bologna (10,4%). Le domande di sostegno a parenti anziani è nettamente superiore nei comuni capoluogo (18,1%) soprattutto in quelli del Centro-nord.

Inoltre, il maggiore incremento della popolazione anziana nel 2031 si stima nella città metropolitana di Napoli (+19,5%, +26% nella seconda cintura urbana del territorio). Fra i comuni capoluogo, l'incremento di anziani più consistente riguarda Roma (+17,1%) e la prima e seconda cintura di Cagliari (rispettivamente +27,7% e +30%).

Le città saranno costrette a ridisegnare i propri sistemi di servizi per cercare di andare incontro alla presenza della popolazione più vulnerabile in termini sanitari.

Si stimano evidenti diversità da città a città: in alcuni casi crescerà maggiormente la prevalenza di anziani nelle aree più vicine al centro, in altri casi nelle periferie.

Questa conoscenza sarà centrale per progettare città realmente sostenibili e abitazioni accessibili per target di popolazione anziana.



Flussi migratori e mobilità della popolazione

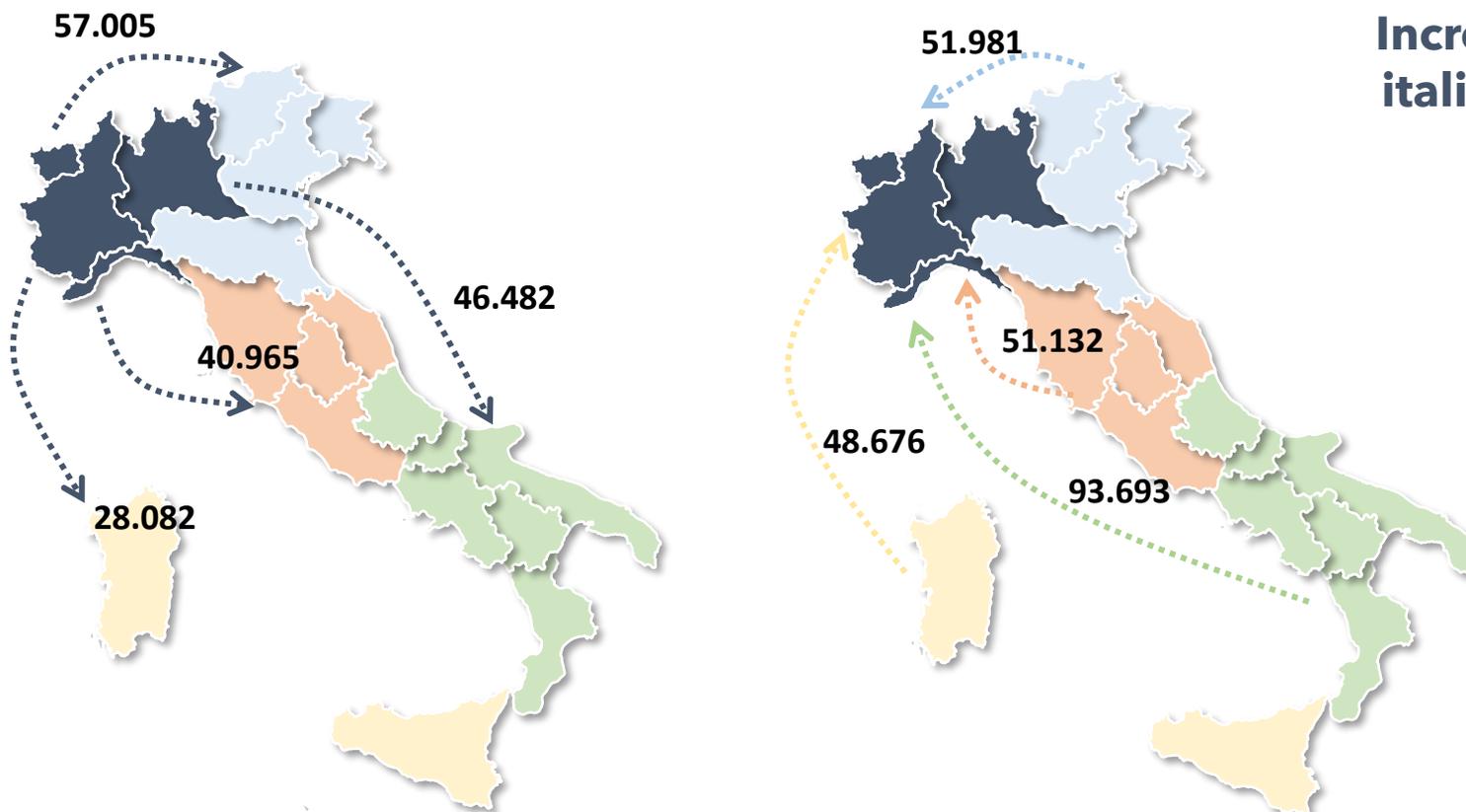
Dal Nord-Ovest

Verso il Nord-Ovest

➤ **+73.002**

Saldo ingressi e uscite

(Trasferimenti di residenza per macro area)



Incremento demografico nel Nord-Ovest italiano: il ruolo chiave del Mezzogiorno

Nel periodo compreso tra il 2019 e il 2021, il **Nord-Ovest** dell'Italia ha registrato un aumento della sua popolazione di circa 73 mila abitanti. Questo incremento demografico è principalmente attribuibile a un significativo flusso migratorio proveniente dal Mezzogiorno (**Sud+Isole**), essendo molto più consistente rispetto al flusso in uscita verso queste aree. Molto più vicini ad equivalersi in entrata e uscita i flussi verso il **Nord-Est** e - in misura minore - il **Centro**.

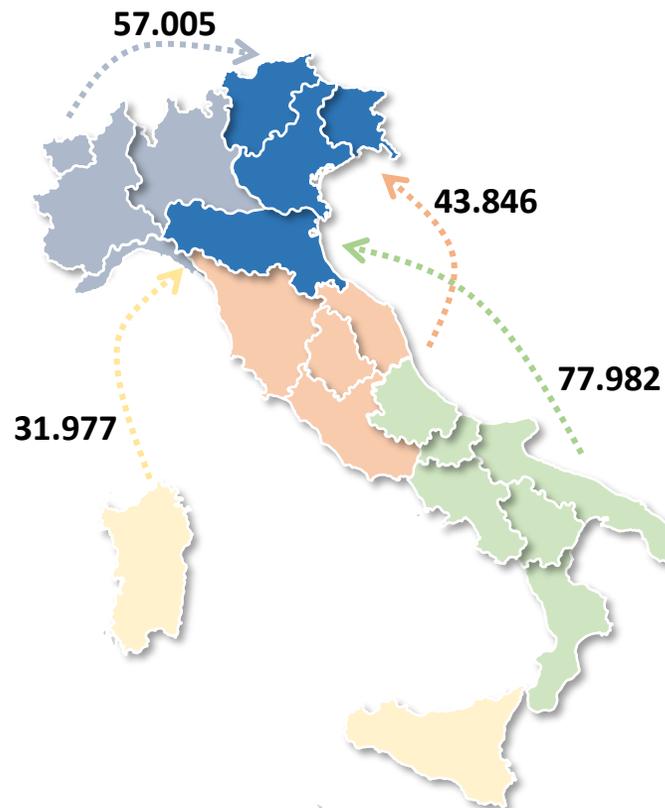
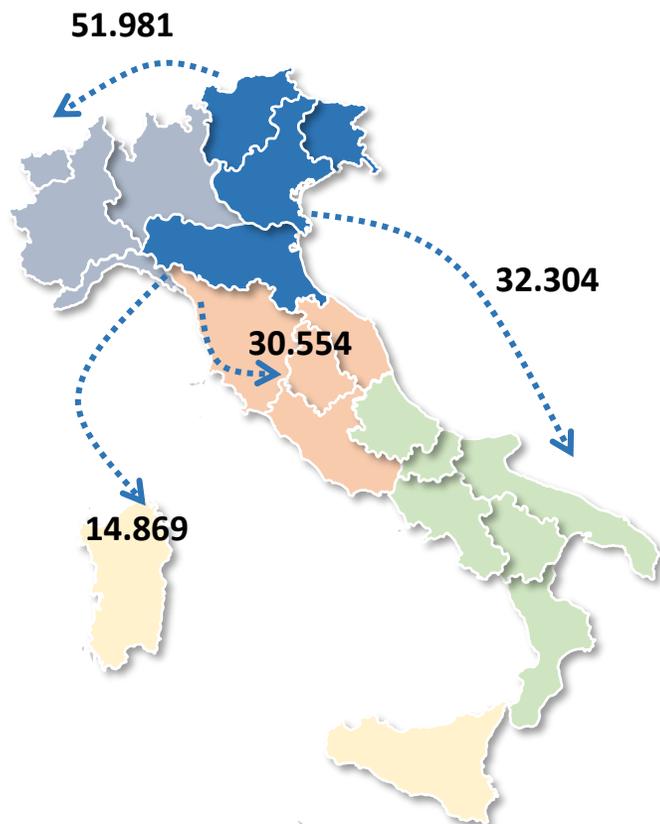
Dal Nord-Est

Verso il Nord-Est

➤ **+76.078**

Saldo ingressi e uscite

(Trasferimenti di residenza per macro area)



Il Nord-Est come il Nord-Ovest, con il Mezzogiorno sempre protagonista

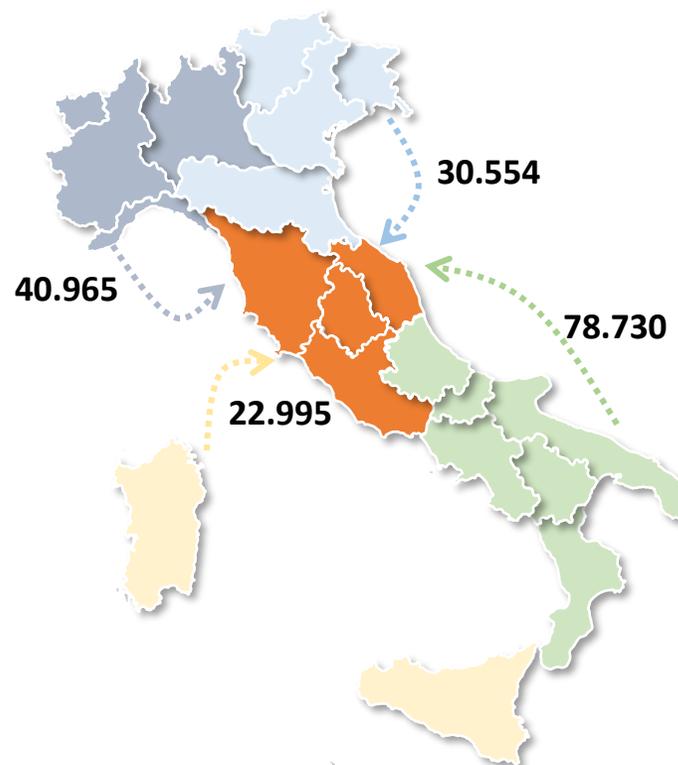
Tra il 2019 e il 2021, il **Nord-Est** ha sperimentato un aumento della sua popolazione di circa 76 mila abitanti. Se il saldo con il **Nord-Ovest** è minimo, i flussi demografici con il **Centro** mostrano un marcato saldo positivo in entrata. Il gap più ampio si registra nei flussi con il **Sud** e le **Isole**, con un afflusso di persone che supera di più del doppio quelle in uscita da queste regioni.

Dal Centro

Verso il Centro

➤ **+25.083**
Saldo ingressi e uscite

(Trasferimenti di residenza per macro area)



Centro Italia caratterizzato da dinamiche equilibrate

Nel periodo in questione, il **Centro** Italia ha registrato un lieve incremento demografico di circa 25 mila persone. Tuttavia, come evidenziato in precedenza, i saldi migratori con il Nord, sia il **Nord-Est** che il **Nord-Ovest**, sono negativi, con una perdita complessiva di poco superiore alle 20 mila persone. Il saldo generale positivo è invece dovuto a movimenti demografici con il **Sud**, che ha registrato un gap positivo di circa 30 mila persone, e con le **Isole**, dalle quali sono arrivate circa 8 mila persone in più di quelle che sono partite.

I FLUSSI DEL SUD 2019-2021

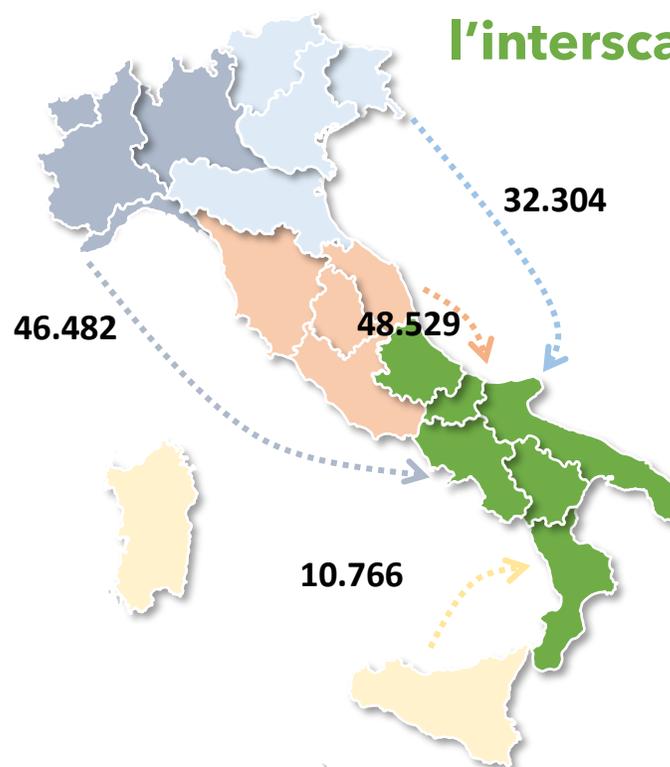
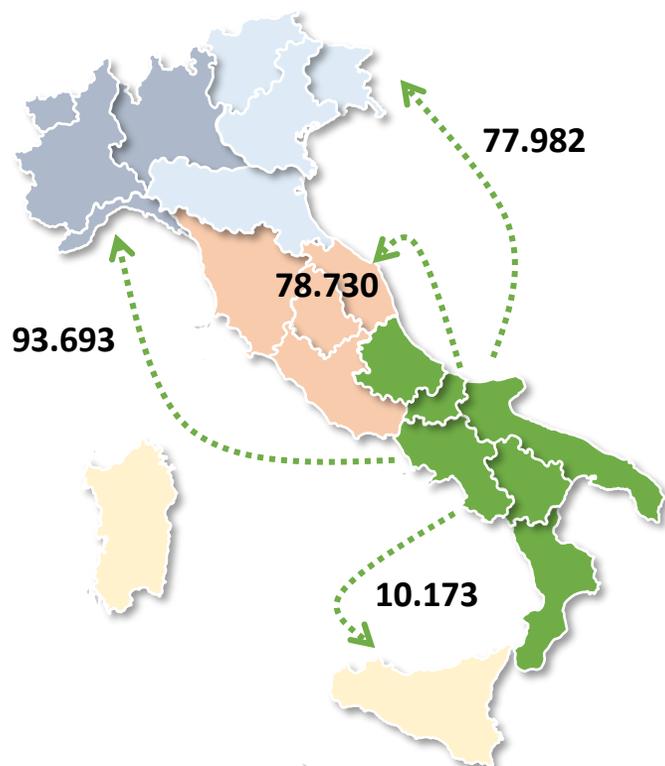
Dal Sud

Verso il Sud

➤ **-75.286**

Saldo ingresso e uscite

(Trasferimenti di residenza per macro area)



Emigrazioni dal Sud Italia: solo l'interscambio con le Isole è «equilibrato»

Il **Sud** chiude questo periodo con un saldo negativo: tra il 2019 e il 2021 ha perso circa 75 mila persone. Il Sud ha registrato saldi migratori negativi verso il **Nord-Est**, il **Nord-Ovest** e il **Centro**, con un significativo afflusso di persone verso il Nord. L'unica eccezione a questa tendenza è rappresentata dal saldo prossimo allo «0» registrato verso le **Isole**.

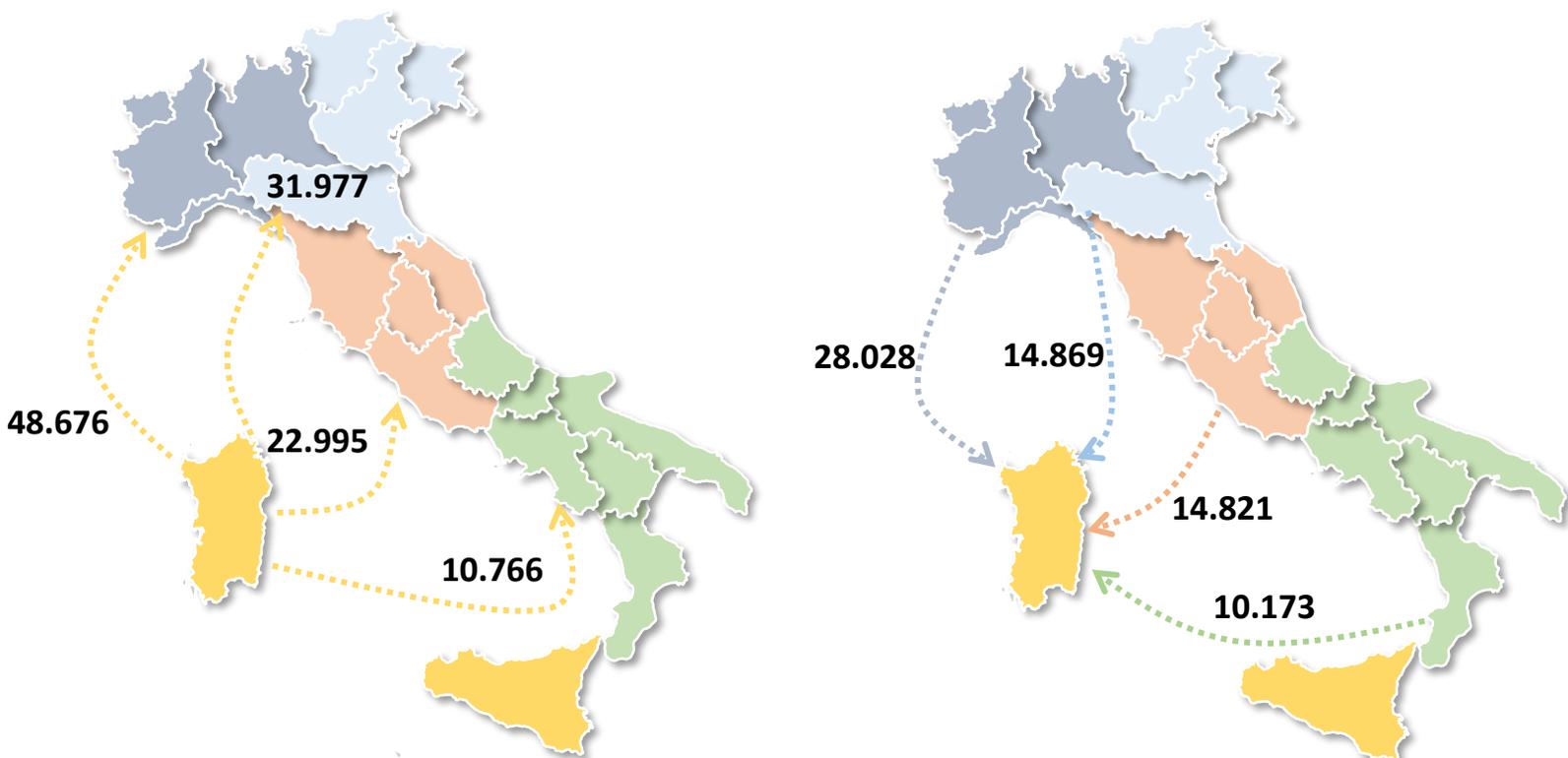
Dalle Isole

Verso le Isole

➤ **-25.875**

Saldo ingressi e uscite

(Trasferimenti di residenza per macro area)



Le Isole «dispensano» persone in tutta Italia

Infine le **Isole**, chiudono il periodo con un gap negativo di poco meno di 26 mila persone. Sebbene abbiano perso in valore assoluto meno persone rispetto al **Sud** Italia, le **Isole** hanno mostrato un saldo negativo nei confronti di tutte le macroaree della penisola, anche se il saldo negativo con le regioni del **Sud** somma a poche centinaia di abitanti.

LA POPOLAZIONE RESIDENTE NEI COMUNI ITALIANI NEL 2022 RISPETTO AL 2001

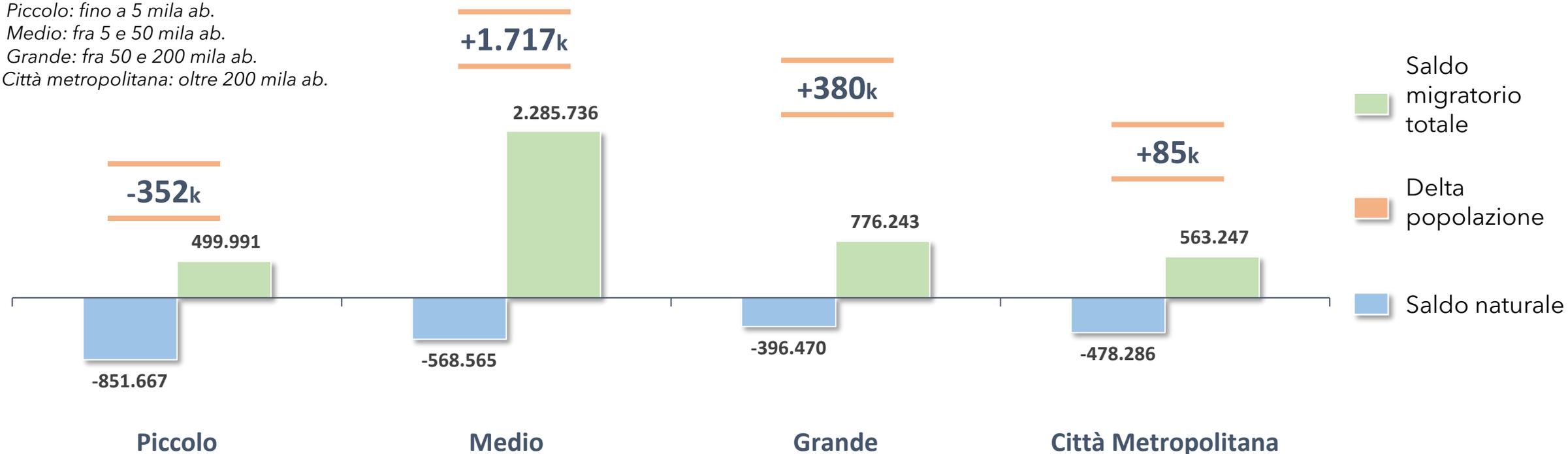
Ampiezza comuni

Piccolo: fino a 5 mila ab.

Medio: fra 5 e 50 mila ab.

Grande: fra 50 e 200 mila ab.

Città metropolitana: oltre 200 mila ab.



Tra il 2001 e il 2022, si osserva un'interessante dinamica nei flussi di popolazione in relazione alla dimensione dei comuni. I **piccoli comuni** hanno registrato una **diminuzione nella popolazione** (indicato dal delta negativo), principalmente attribuibile all'invecchiamento, al declino delle nascite, alla migrazione verso aree urbane e alla perdita di attrattività.

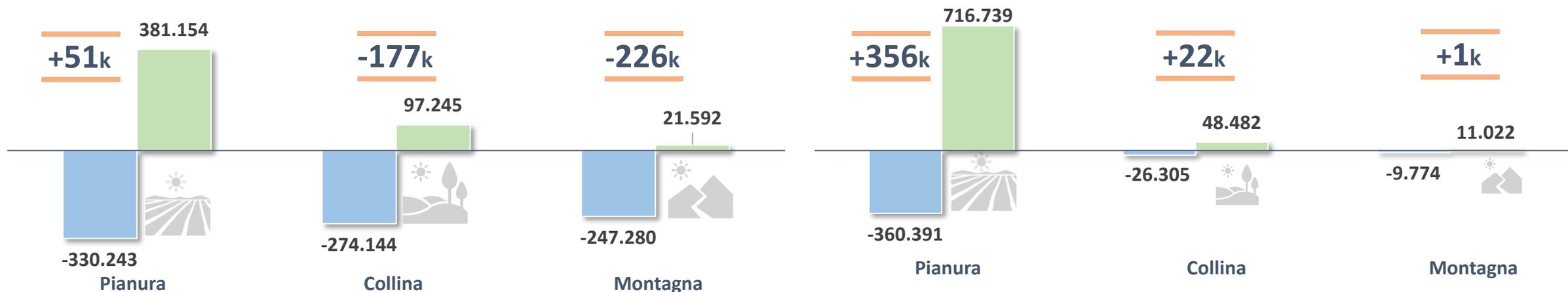
Al contrario, **i comuni medi, grandi e le città metropolitane hanno registrato un aumento del numero di abitanti rispetto al 2001**. Questo aumento è dovuto al **flusso migratorio**, che ha portato un saldo nettamente positivo in tutte le tipologie di comune che ha compensato il diffuso **saldo naturale negativo**.

LA POPOLAZIONE RESIDENTE NEI COMUNI PER ZONA ALTIMETRICA NEL 2022 RISPETTO AL 2001

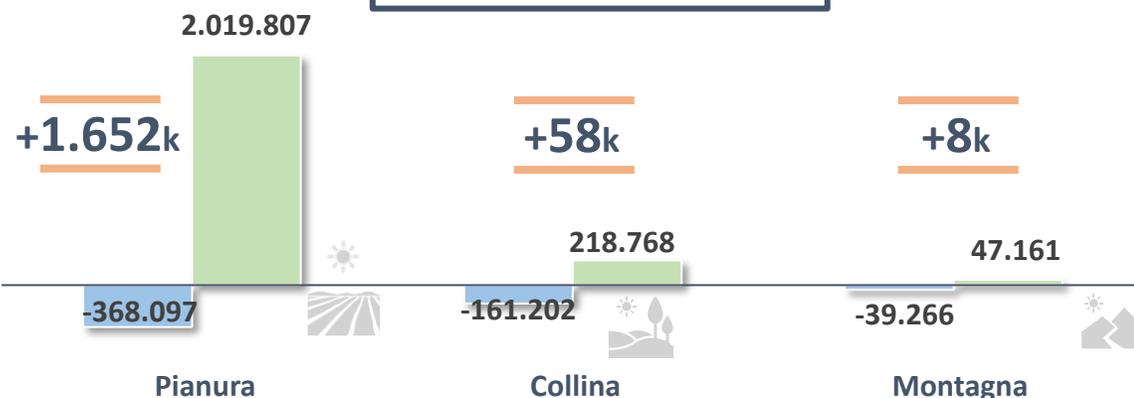
Saldo migratorio totale Delta popolazione Saldo naturale

COMUNI PICCOLI

COMUNI GRANDI



COMUNI MEDI



Fasce altimetriche:
 Pianura: fino a 299 m.
 Collina: fra 300 e 599 m.
 Montagna: oltre 600 m.

Si è assistito al calo di popolazione nei **piccoli comuni** localizzati in **collina** e in **montagna**.

Nei restanti comuni, **medi** e **grandi**, sono quelli della **montagna** a registrare un equilibrio demografico prossimo allo zero (popolazione stabile).

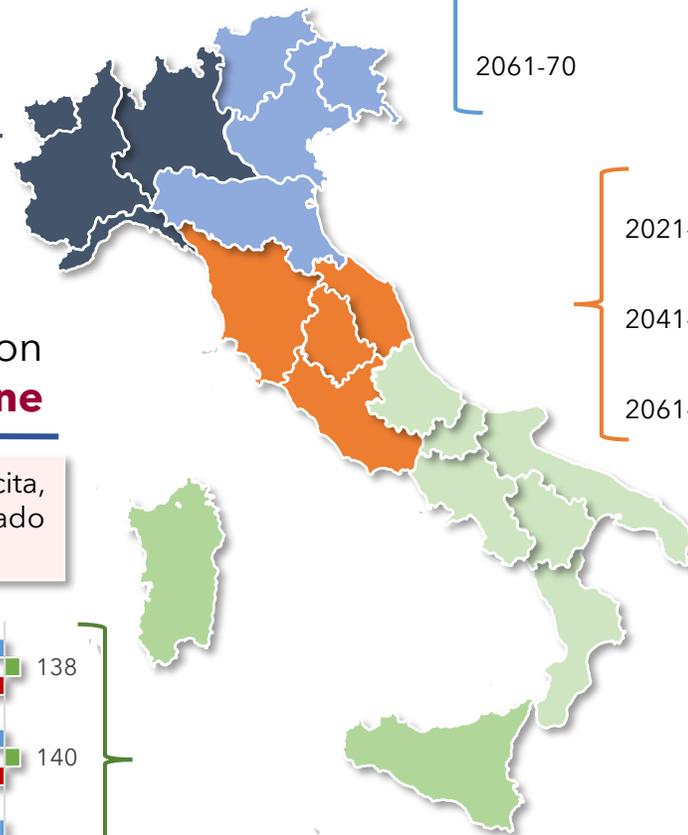
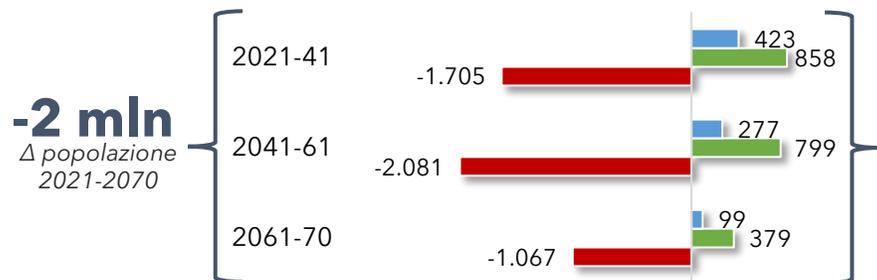
LA «MALATTIA DEMOGRAFICA» NON SI CURA SOLO CON L'IMMIGRAZIONE

Scenario futuro

➤ **-11,5 Milioni**

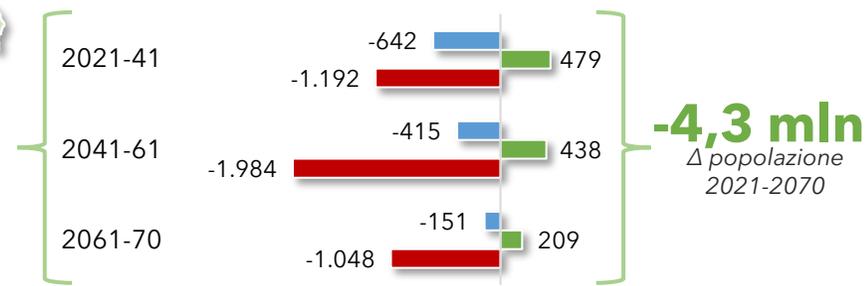
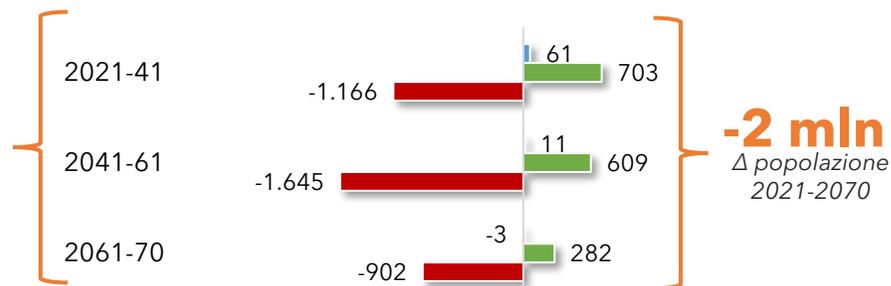
Il crollo demografico previsto in Italia entro il 2070

Saldi naturali e migratori, Valori in migliaia



Il **contributo positivo** dell'immigrazione non sopperirà al **drastico calo di popolazione**

I flussi migratori in entrata supereranno quelli in uscita, generando un **saldo estero positivo** che **non** sarà però in grado di **compensare** gli effetti del **pesante crollo demografico**



■ Saldo migratorio interno
■ Saldo migratorio estero
■ Saldo naturale

Fonte: elaborazioni Nomisma su statistiche sperimentali Istat al 2070 (base 1/1/2021)

L'ATTRATTIVITÀ DELLE CITTA' DEL NORD

Saldo migratorio per 1.000 abitanti

Scenario attuale

TOP 10 - 2021

Bologna	8,2
Trieste	7,9
Parma	7,7
Gorizia	7,4
Imperia	6,6
Rimini	6,6
La Spezia	6,4
Pistoia	6,3
Piacenza	6,2
Ravenna	6,2

WORST 10 - 2021

Enna	-4,8
Caltanissetta	-4,1
Vibo Valentia	-3,6
Reggio Calabria	-3,2
Napoli	-2,6
Palermo	-2,6
Agrigento	-2,0
Catanzaro	-2,0
Nuoro	-2,0
Potenza	-1,8

Scenario futuro

TOP 10 - 2031

Bologna	6,8
Parma	6,6
Pistoia	5,7
Rimini	5,6
Piacenza	5,5
Ravenna	5,5
Forlì-Cesena	5,4
Trieste	5,4
La Spezia	5,3
Prato	5,3

WORST 10 - 2031

Enna	-5,1
Caltanissetta	-4,5
Palermo	-2,9
Agrigento	-2,7
Vibo Valentia	-2,7
Reggio Calabria	-2,4
Napoli	-2,1
Potenza	-1,9
Catania	-1,6
Catanzaro	-1,5

Anche le **città più attrattive** destinate a subire una **battuta d'arresto**

Bologna mantiene saldamente il primo posto nella *Top 10*, in cui subentrano **Forlì-Cesena e Prato**

Enna si conferma la città meno attrattiva anche nel 2031

 New entry 2031

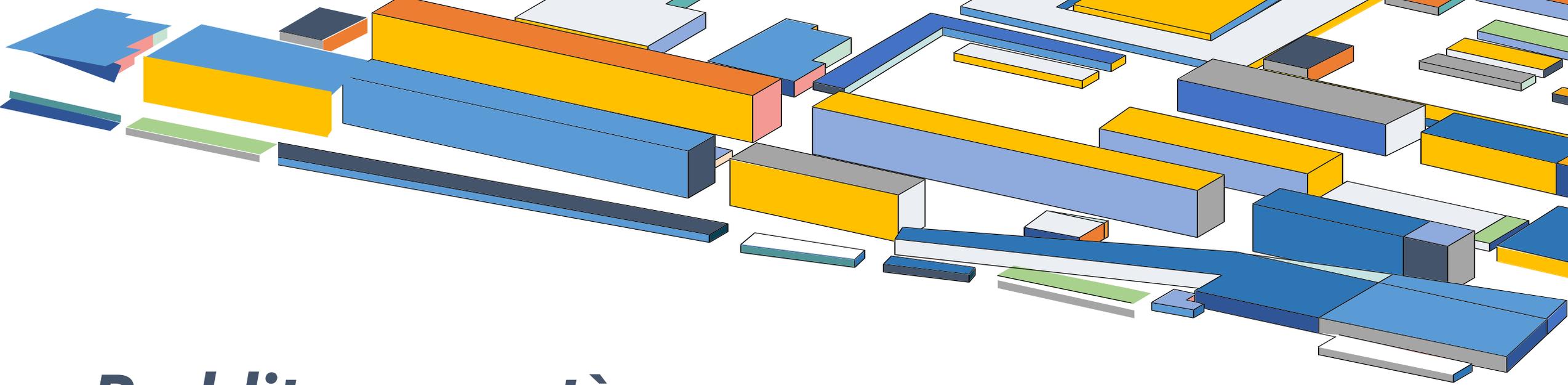
Fonte: elaborazioni Nomisma su statistiche sperimentali Istat al 2031 (base 1/1/2021)

Attrattività dei territori letta attraverso:

- I flussi migratori interni
 - ✓ il Nord Ovest ed il Nord Est richiamano popolazione e si scambiano popolazione;
 - ✓ il Centro cede popolazione al Nord e accoglie popolazione proveniente dal Sud e Isole;
 - ✓ il Sud e le Isole si spopolano.
- Le dinamiche interne ai comuni di piccole, medie e grandi dimensioni
 - ✓ spopolamento dei comuni di piccole dimensioni;
 - ✓ nei comuni medi e grandi sono quelli di montagna a registrare una stabilità che precede un possibile calo.
- Livelli differenziati di attrattività di popolazione nel prossimo decennio delle città italiane
 - ✓ Sono prevalentemente città del Nord Est ad essere investite da saldi migratori positivi.

La domanda immobiliare è manifesta nei territori in crescita e si riduce in quelli che perdono popolazione.

Attraverso la promozione di sviluppi coerenti con le strategie urbane rivolte al popolamento ovvero a trattenere popolazione in ambiti urbani o extraurbani, si può pensare di attivare una domanda immobiliare, per ora assente.



Reddito, povertà e disuguaglianza

LA POVERTÀ NON CONOSCE CRISI

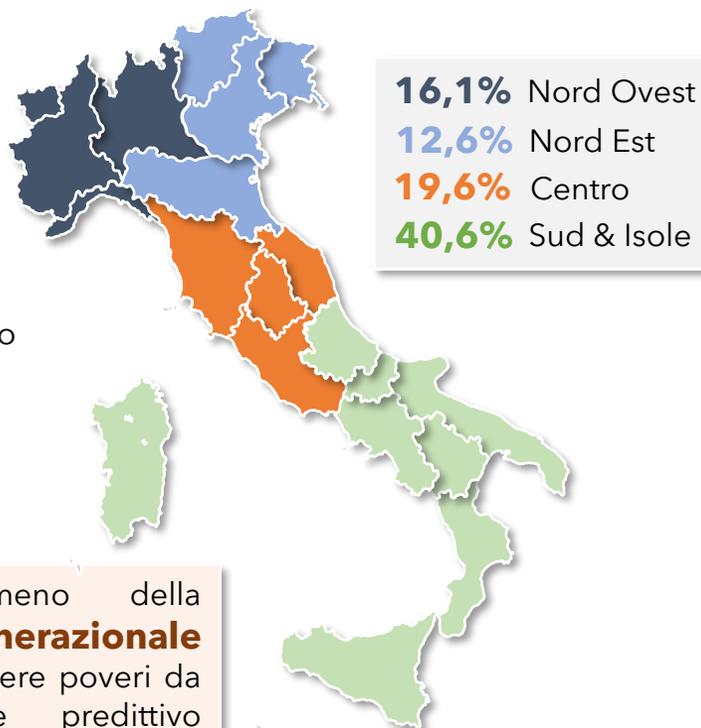
Scenario attuale

➤ **14,3 Milioni**
gli individui a rischio povertà o esclusione sociale nel 2022

1 italiano su 4
è a rischio di povertà o esclusione sociale*

↑ **37,8%** Monogenitori con almeno 1 minore

↑ **39,6%** Famiglie con almeno 1 componente non italiano



«Preoccupa il fenomeno della **trasmissione intergenerazionale** della povertà: in Italia essere poveri da bambini è altamente predittivo dell'esserlo anche da adulti».
- Rapporto Caritas 2023

*quota di individui che si trovano in almeno una delle seguenti tre condizioni: vivono in famiglie a bassa intensità di lavoro; vivono in famiglie a rischio di povertà; vivono in famiglie in condizioni di grave deprivazione materiale.

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Istat

Agenda 2030

➤ **12,5 Milioni**
gli individui a rischio povertà o esclusione sociale entro il 2030

GOAL 1

«Porre fine ad ogni forma di povertà nel mondo»

Entro il 2030 ridurre a **12,5 Milioni** la quota di persone a **rischio di povertà o esclusione sociale**.

(Individui a rischio povertà o esclusione sociale, Valore assoluto in milioni e Incidenza sul totale)



Fonte: Rapporto ASviS 2022

POVERTÀ ASSOLUTA & POVERTÀ ABITATIVA

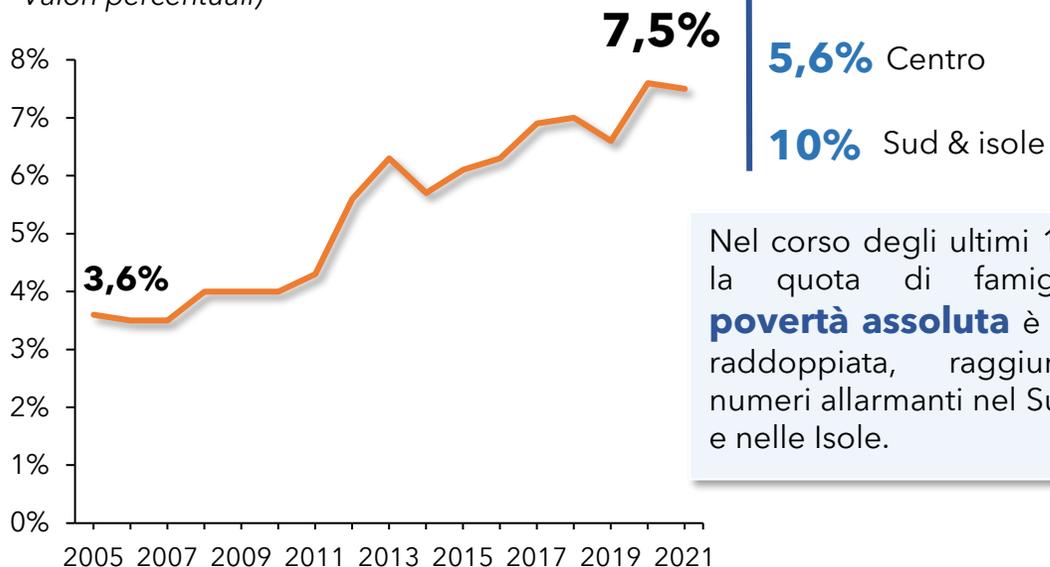
Scenario attuale

➤ **5,6 Milioni**
gli individui in povertà assoluta nel 2021

1,9 Mln di famiglie
in povertà assoluta*

Il disagio economico si associa a **problemi lavorativi** ed **abitativi**, alimentando una povertà che si fa «**multidimensionale**».

(Incidenza di povertà assoluta familiare, Valori percentuali)



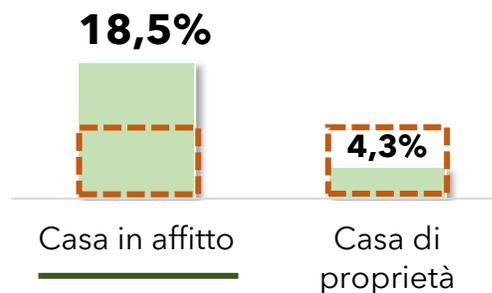
Nel corso degli ultimi 15 anni, la quota di famiglie in **povertà assoluta** è più che raddoppiata, raggiungendo numeri allarmanti nel Sud Italia e nelle Isole.

*indicatore che classifica come «povere» le famiglie con una spesa per consumi inferiore o uguale al valore monetario di un paniere di beni e servizi considerati essenziali per evitare gravi forme di esclusione sociale.

Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Istat

L'incidenza di **povertà assoluta** è **maggiore** per le famiglie che vivono in **affitto**

- Incidenza povertà assoluta familiare (nazionale)
- Incidenza di povertà assoluta familiare per tipologia di abitazione



La relazione esistente tra **titolo di godimento** dell'abitazione e livelli di **indigenza** indica chiaramente come la questione della **casa** rappresenti un elemento chiave nell'analisi delle condizioni di vita delle famiglie.

Le oltre 726mila famiglie povere in affitto rappresentano il **43,4%** di tutte le famiglie povere in Italia

Per le famiglie povere **l'affitto** rappresenta **oltre un terzo** della spesa mensile

(Incidenza dell'affitto sulla spesa media mensile, Valori percentuali)



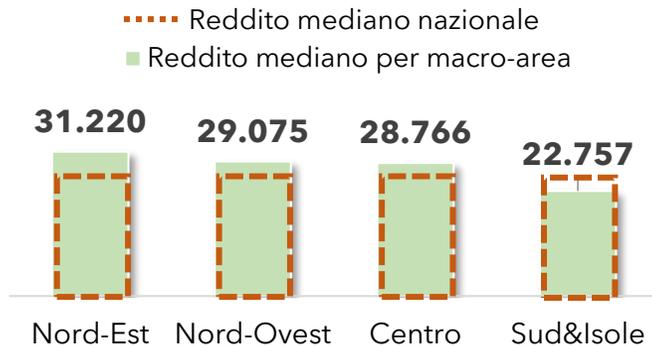
IL PERDURARE DELLE DISUGUAGLIANZE

Scenario attuale

26.979 euro

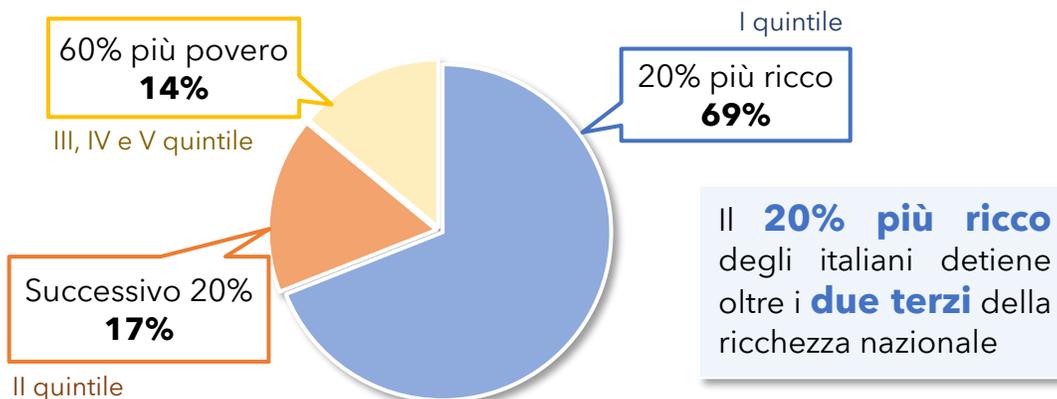
il reddito familiare netto mediano nel 2021

+1,4% sul 2020
(in termini reali)



La crisi pandemica e la forte accelerazione dell'inflazione hanno inasprito le già ampie disuguaglianze all'interno del Paese, colpendo le fasce più vulnerabili della popolazione, in particolare le **donne**, i **giovani**, gli **stranieri** e le persone con **disabilità**.

(Quota di ricchezza nazionale netta)



Fonte: Elaborazioni Nomisma su dati Istat

Agenda 2030

GOAL 10

«Ridurre l'ineguaglianza all'interno di e fra le Nazioni»

Entro il 2030 ridurre la **disuguaglianza del reddito netto** (s80/s20) ai livelli osservati nel migliore dei Paesi europei.

(Rapporto fra il reddito netto percepito dall'ultimo quinto e quello del primo quinto di reddito equivalente, s80/s20)



Fonte: Rapporto ASviS 2022

Commissione Europea ha dichiarato che l'housing exclusion - ovvero l'essere privi di una casa, e di una casa dignitosa - è forse la manifestazione più seria della povertà e dell'esclusione sociale nella nostra società.

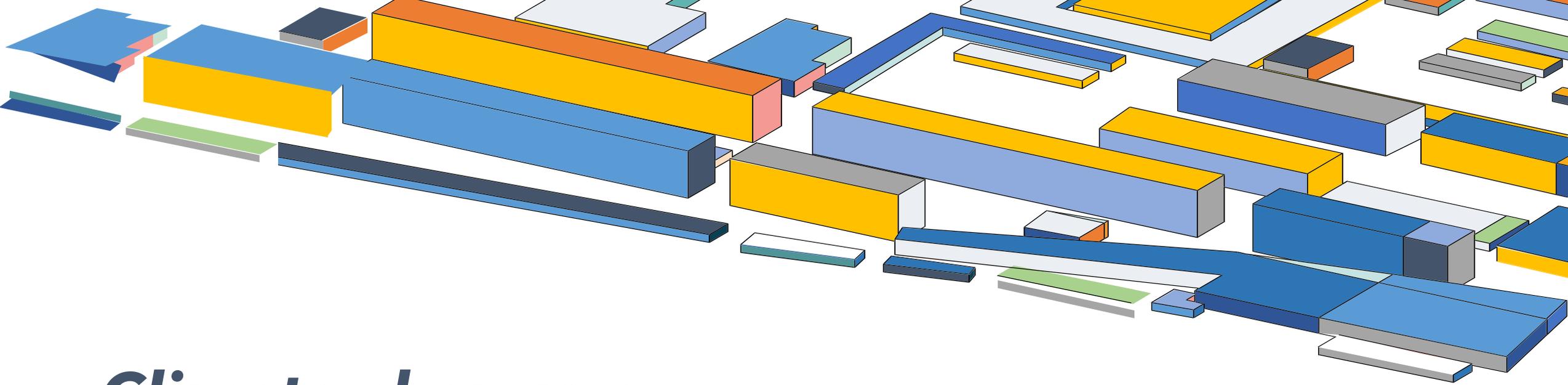
La stessa missione V del PNRR Italia, "Inclusione e Coesione", considera la casa come perno intorno a cui ruota la costruzione di un'infrastruttura sociale.

In Italia la difficoltà nel pagamento del canone di locazione si è ampliata dal 27,9% al 31,4% e cresce la domanda di forme di un "abitare arricchito" di servizi in grado di sostenere una condizione nella quale una famiglia su quattro ha una persona con un bisogno di cura tra i suoi componenti.

Potenziale crollo della domanda di acquisto: per i redditi bassi sta diventando sempre più complicato acquistare una casa di proprietà (quota di individui appartenenti al 1° quintile con casa di proprietà nel 2005 era al 65%, nel 2022 scende al 58%)

Mercato esclusivo e non inclusivo: rigidità dei prezzi - nonostante la minore dinamicità degli scambi - e aumento dei canoni - soggetti alla forte pressione della domanda di locazione.

Aumenta la domanda di social housing e case popolari: domanda superiore all'offerta, tempi attesa lunghi ed edifici vuoti non assegnati



Climate change e direttiva «Case Green»

Scenario attuale

Oltre i **due terzi** degli immobili italiani **ancora lontani** dalle **classi energetiche UE***

75% Classe energetica **G ed E**

di cui **55%** Classe energetica **G**

12% Classe energetica **A**

A livello locale la fotografia cambia da città a città, con **Bologna** che risulta essere la più virtuosa:

56% Classi **G ed E**

28% Classe **A**

DRIVER DELLA DOMANDA DI ABITARE

41% Italiani che privilegiano abitazioni ad **elevata efficienza energetica**

Chi è intenzionato a comprare casa sta già manifestando una **maggiore attenzione alle prestazioni energetiche**, nonostante il desiderio di una «casa green» - con i prezzi maggiorati che essa comporta - sia spesso destinato a scontrarsi con le ridotte disponibilità economiche delle famiglie

*Fonte: Indagine Casa.it sull'offerta di immobili a livello nazionale e in alcune delle principali città italiane (annunci di gennaio 2023 di trilocali tra gli 80 e i 100 mq)

*Fonte: Indagine Nomisma

Direttiva UE «Case Green»

La direttiva prevede che tutti gli immobili residenziali raggiungano:

- Entro il **1° gennaio 2030** almeno la prestazione di classe energetica **E**
- Entro il **1° gennaio 2033** almeno la prestazione di classe energetica **D**

La **DIRETTIVA** sulle **“CASE GREEN”** è un pacchetto di norme proposto dall'Unione Europea finalizzato a promuovere la ristrutturazione degli edifici esistenti e la costruzione di nuovi edifici ad alta efficienza energetica. Il testo fa parte del progetto **Fit for 55**, con cui l'Unione europea vuole ridurre del 55% entro il 2030 le emissioni nocive rispetto ai livelli del 1990.

In media, **gli edifici** rappresentano il **40%** del **consumo energetico** e il **36%** dell'**emissione di gas nocivi**. Secondo la Commissione Europea, ridurre queste emissioni è un passo fondamentale per raggiungere la **neutralità climatica** entro il **2050**.

La riqualificazione energetica non solo impatta sulla gestione energetica degli edifici ma, ne accresce il valore.

Con quali modalità e in che misura il valore di un immobile dipenda dalle sue caratteristiche di sostenibilità ed efficienza energetica è un tema che da diversi anni è stato affrontato in letteratura e dai redattori degli standard di valutazione. Ad oggi **non si è ancora giunti** alla definizione di linee guida, istituzionalizzate a livello **internazionale o nazionale**, a cui si possano ispirare i valutatori nella definizione del valore degli immobili (Enea, 2019).

Di seguito una breve rassegna delle evidenze empiriche e delle stime di impatto della riqualificazione sul valore delle abitazioni.

Mercati immobiliari primari

*GAP DI VALORE tra le **abitazioni nuove** (assimilabili ad abitazioni ad elevata efficienza energetica) e le **abitazioni da ristrutturare completamente** (assimilabili ad abitazioni che necessitano di interventi di riqualificazione) - Fonte: banca dati immobiliare Nomisma, 2022*

Periferie urbane

30%

Zone urbane di pregio

20%

Mercati immobiliari primari

*MAGGIORAZIONE MEDIA DEL VALORE di un **immobile oggetto di ristrutturazione edilizia ed ecobonus** rispetto allo stesso **immobile non riqualificato** - Fonte: Johnson Controls (2018)*

29%

Immobili certificati LEED in Italia

APPREZZAMENTO DEL MERCATO DEI PARAMETRI DI EFFICIENZA rispetto agli immobili privi di certificazione ambientale - Fonte: GBC Italia

7%-11%

Perizie immobiliari

*INCREMENTO DI VALORE di un immobile a seguito del passaggio da **classe energetica G a classe energetica A** - Fonte: CRIF RES su dati EeDaPP, 2021*

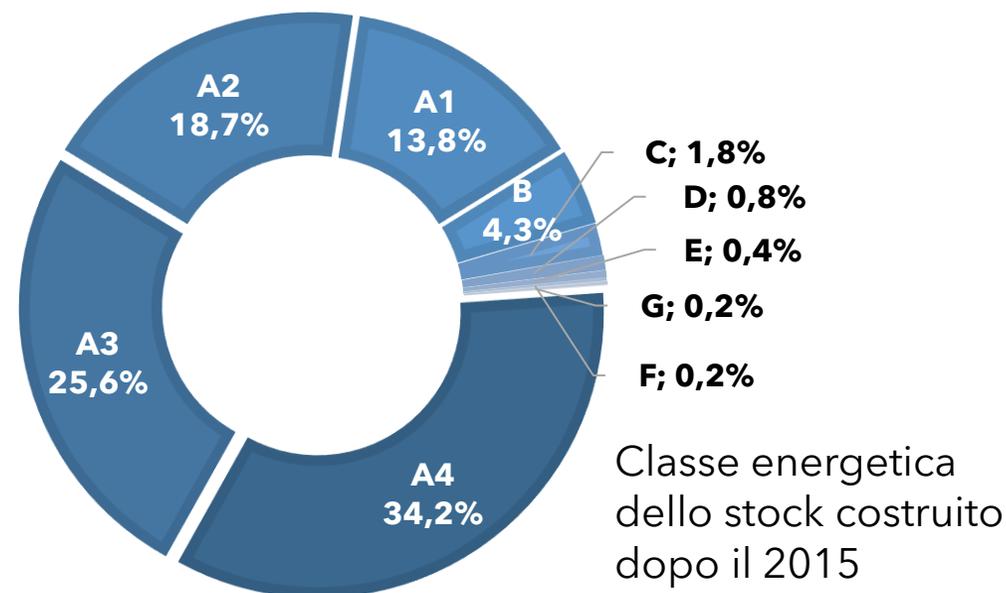
18%

MERCATO DELLE «CASE GREEN» - EPBD IV

Driver della domanda abitativa (preferenze espresse dalla domanda)



Dal 2028, tutti i nuovi edifici saranno a emissioni zero, mentre quelli di proprietà pubblica dal 2026



Secondo la Commissione europea, gli edifici dell'UE sono responsabili del 40% del consumo energetico e del 36% delle emissioni di gas a effetto serra.

Il 15 dicembre 2021 la Commissione ha approvato una proposta legislativa di revisione della direttiva sulla prestazione energetica nell'edilizia, che fa parte del pacchetto "Pronti per il 55%". Con la nuova normativa europea sul clima del luglio 2021 entrambi gli obiettivi per il 2030 e il 2050 sono diventati vincolanti a livello europeo.

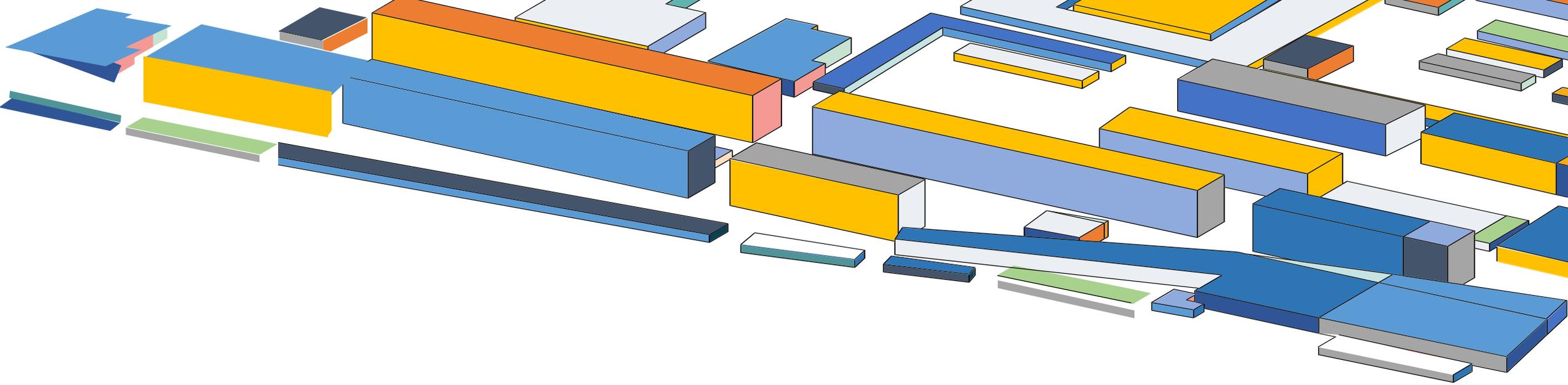
Ad alimentare il mercato residenziale è la ricerca di un salto di qualità in termini di efficienza energetica

L'attenzione alla prestazione energetica dell'abitazione presuppone la consapevolezza che si ottenga un significativo risparmio energetico con implicazioni, sia a livello di sostenibilità (con un maggior rispetto delle risorse ambientali e della natura), che a livello economico.

Ma la preferenza espressa dalla domanda non sempre trova riscontro nell'offerta presente sul mercato e nella capacità economica delle famiglie di onorare il valore incrementale dell'abitazione certificata ad alta prestazione energetica.

Facendo riferimento alla banca dati Enea che archivia gli attestati di prestazione energetica (APE), limitatamente allo stock costruito dopo il 2015, risulta che la lievitazione dei costi fa sì che le abitazioni ad elevata efficienza energetica (classe A nelle sue varie declinazioni) rappresentino il 48% del totale delle transazioni, a fronte di un'incidenza sullo stock che raggiunge il 92,3%.

Con riferimento poi al patrimonio dato in locazione, la qualità energetica, risulta ancora più bassa, con appena il 18% dello stock locato in classe energetica A, a conferma della scarsa qualità dell'offerta destinata al mercato dell'affitto.



Spazi di lavoro

Scenario attuale

3,6 Milioni

Gli smart workers in Italia nel 2022

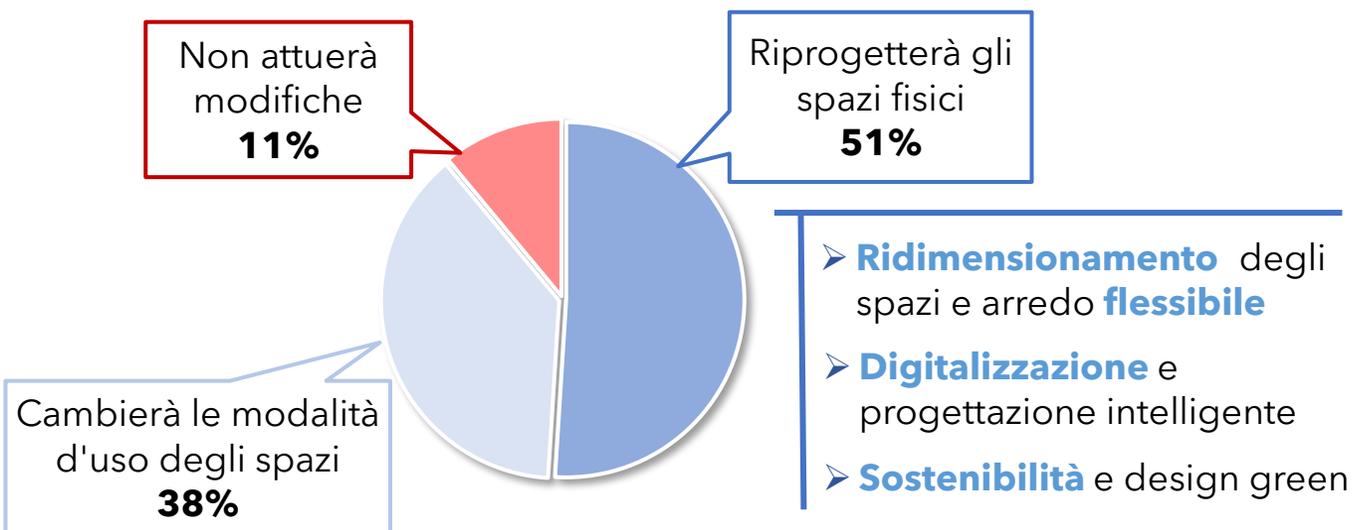
Aumenta la quota di coloro che **non** hanno effettuato **smart working** nel 2022 rispetto agli anni precedenti, e contemporaneamente **calano** i lavoratori **full remote smart working**

La modalità **mixed mode** sembra essere la preferita

Il futuro degli uffici non sarà «binario»: non si lavorerà solo in ufficio o solo da casa, ma prevarrà un modello di **lavoro «ibrido»**.

Ripensare lo spazio di lavoro

Si modifica il panorama attuale del lavoro agile, che costringe le aziende a **riorganizzare i propri spazi**, a partire dagli uffici.

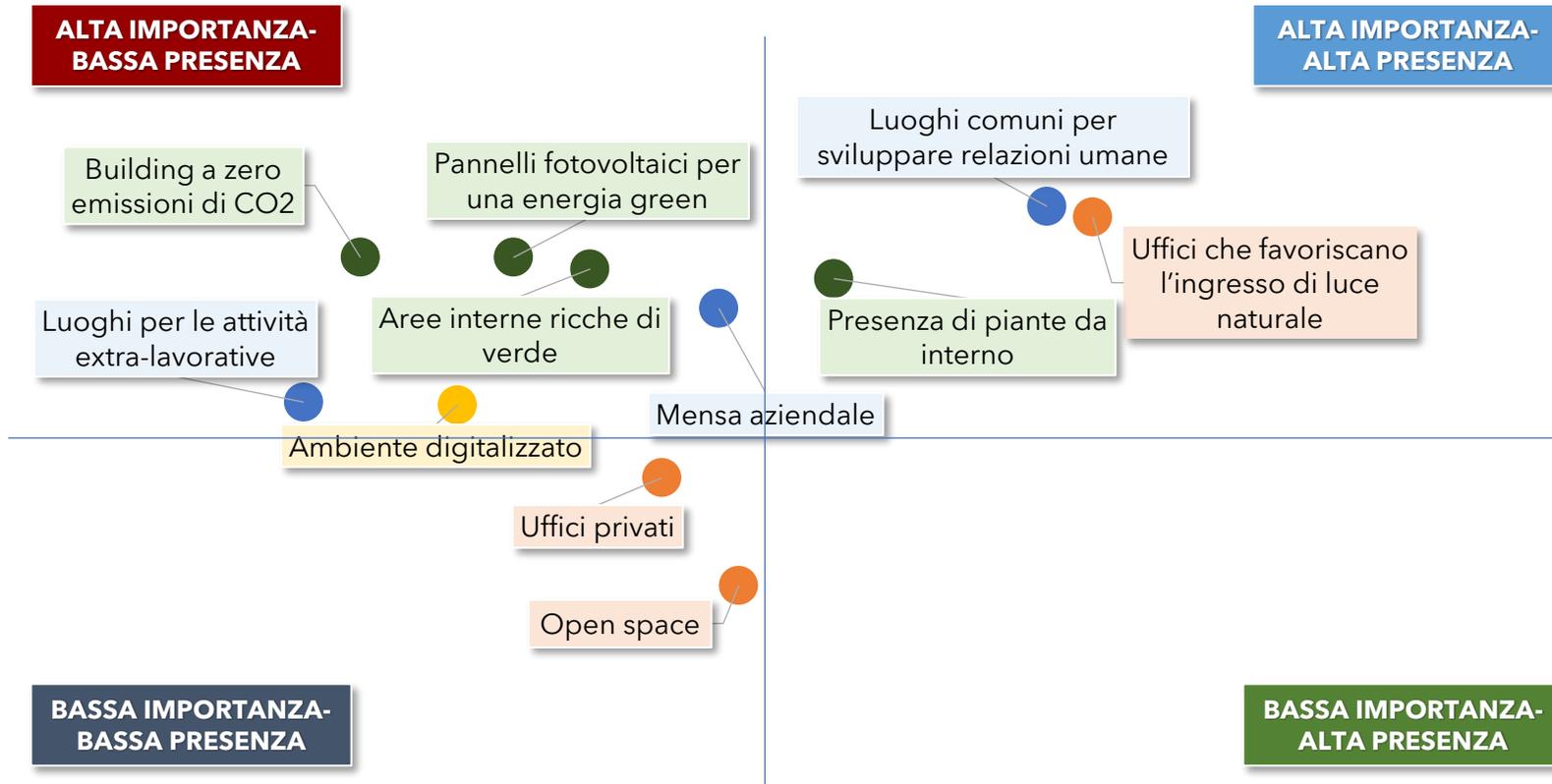


La **sede** come **leva** per alimentare il **senso di appartenenza** all'azienda

Il lavoro «ibrido» rende necessario valorizzare al massimo le opportunità di collaborazione e interazione negli uffici, che diventano **ambienti di socializzazione e relazione**, in cui promuovere **l'identità aziendale** e sfruttare al meglio le occasioni di confronto tra i lavoratori.

L'ufficio del futuro

Quali tra i seguenti aspetti sono presenti nel tuo ambiente lavorativo?
Quanto sono importanti per te per poter definire il tuo ufficio del futuro come ideale?



La riorganizzazione degli ambienti non è solo una mera questione di costi, ma c'è la volontà di costruire luoghi di lavoro più efficienti e confortevoli. **Sostenibilità, digitalizzazione e servizi aggiuntivi** a disposizione del lavoratore sono i driver verso cui si orienterà la futura domanda di spazi d'ufficio.

L'ufficio del futuro dovrà assicurare:

TOP 3 ASPETTI

- 1° **Benessere psico-fisico** dei lavoratori
- 2° **Qualità e sicurezza** dell'ambiente
- 3° **Produttività** dei lavoratori

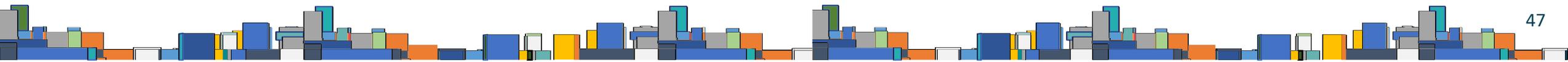
L'incremento della flessibilità lavorativa ha generato una sempre maggiore domanda di flessibilità nell'utilizzo degli spazi ad uso ufficio → sia dal punto di vista contrattuale che progettuale



DOMANDA DI FLESSIBILITA' PROGETTUALE → risposta alla diffusione del lavoro ibrido (ufficio + remoto); ridimensionamento e/o rimodulazione degli spazi



DOMANDA DI FLESSIBILITA' CONTRATTUALE → domanda di spazi office affittati per periodi di tempo variabili, a partire da una singola postazione fino a medio-grandi superfici, da singoli utenti o intere aziende



DRIVER

ORGANIZZAZIONE IBRIDA
DEL LAVORO



Trend → Il futuro del lavoro è sempre più una forma ibrida tra remoto e presenza

Progettazione di spazi flessibili → building ripensati e spazi di lavoro innovativi

Gestione → Property management

FATTORI DI APPREZZAMENTO

LAYOUT
FLESSIBILE

Spazi di lavoro modulabili; Spazi di socializzazione/ Spazi relax; Spazi di formazione; Spazi di coworking; Spazi esterni / design ispirato alla natura / elementi biofilici; Spazi di lavoro individuali

SERVIZI INTEGRATI

Richiesta di strutture con disponibilità di facilities ed amenities nell'edificio e/o nell'area circostante: ristorazione, servizi alla persona, palestre; servizi legati alla salute, supermercati e asili nido (nella direzione di un migliore work-life balance)

SOSTENIBILITA'/
WELLBEING

Forte attenzione alla sostenibilità ambientale e alle dotazioni tecnologiche (integrazione lavoro da remoto e in presenza)



DRIVER

DOMANDA DI
LOCAZIONE FLESSIBILE



Servizio offerto → Contratto di locazione di spazi a uso ufficio per un periodo di tempo variabile [a partire da una singola postazione fino a medi-grandi superfici], associato a pacchetti di servizi modulabili

Fruitori → Da singoli utenti, a team di aziende, a intere aziende

Gestione → operatori specializzati

CARATTERISTICHE DELL' OFFERTA

SPAZI E SERVIZI
PERSONALIZZABILI

LOCATION ALTAMENTE
ACCESSIBILI

- **Uffici arredati dedicati** completamente attrezzati (con utenze, servizi e team di supporto in loco)
- **Uffici personalizzati**: progettati su misura per le esigenze aziendali
- **Postazione individuale** a giornate o illimitato (con servizi o meno)

- Location in posizioni di primario interesse per il business
- Altamente accessibili dal punto di vista della mobilità

A giudizio degli operatori immobiliari i macro-trend demografici, sociali, ambientali ed economici esercitano un impatto tendenzialmente alto e positivo sull'appetibilità dell'investimento in spazi direzionali

	1) Urbanizzazione		2) Cambiamenti generazionali - Ridefinizione delle esigenze/priorità		3) Innovazione tecnologica		4) Investimenti sostenibili conformi ai principi ESG		5) Sharing economy	
	tipo di impatto	intensità dell'impatto	tipo di impatto	intensità dell'impatto	tipo di impatto	intensità dell'impatto	tipo di impatto	intensità dell'impatto	tipo di impatto	intensità dell'impatto
Edificio direzionale	positivo	3	negativo	1	positivo	2	positivo	2	neutro	neutro
Ufficio in condominio misto	negativo	1	negativo	3	neutro	neutro	positivo	2	neutro	neutro
Co-working	positivo	3	positivo	3	positivo	3	positivo	3	positivo	3
OFFICE Flex Office	positivo	3	positivo	3	positivo	3	positivo	3	positivo	3
Acceleratori di start up	positivo	2	positivo	3	positivo	3	positivo	3	positivo	3
Incubatore di imprese	positivo	2	positivo	3	positivo	3	positivo	3	positivo	3
Fab-Lab	positivo	3	positivo	3	positivo	3	positivo	3	positivo	3

Intensità dell'impatto: scala crescente da 1 a 3 (1 basso; 2 medio; 3 alto)

1) L'urbanizzazione in Europa è un fenomeno in evoluzione, sia in termini di espansione del territorio urbano che di aumento della popolazione. La prossimità delle persone, delle imprese e dei servizi offre l'opportunità di costruire un territorio più efficiente nell'impiego delle risorse.

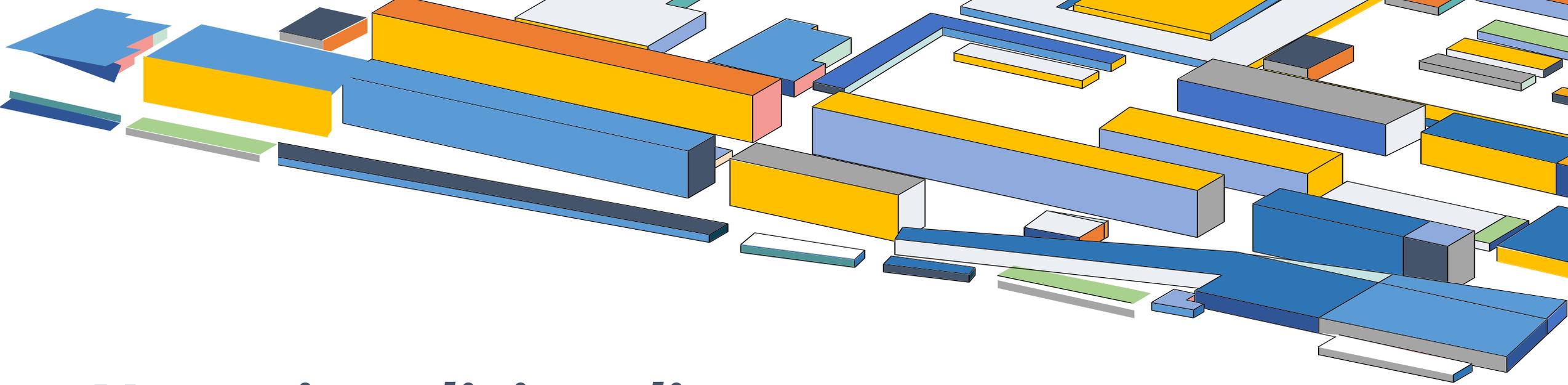
2) Cambiamenti generazionali frutto della combinazione di conoscenze, competenze, di forme di collaborazione, del lavoro in rete, dell'uso delle tecnologie social & collaboration, delle modalità di lavoro smart & flexible.

3) Innovazione tecnologica nella gestione degli spazi, nei modelli organizzativi del lavoro e nella gestione delle amenities.

4) Investimenti ESG declinati nel settore uffici significa progettare uffici che rispondano a criteri di Health and well-being.

5) Sharing economy, l'economia della condivisione, supportata dalla tecnologia consente di mettere in connessione le persone e di ridurre i costi fissi degli ambienti di lavoro..

Fonte: Survey rivolta a primari operatori del mercato Associati all'Osservatorio Immobiliare di Nomisma, anno 2021



Negozi tradizionali e Abitudini di consumo

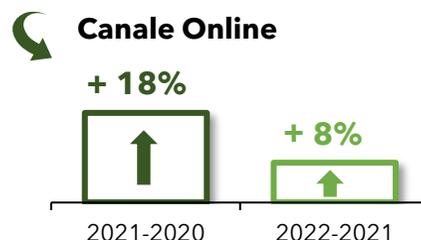
RETAIL, IL RITORNO DEL NEGOZIO FISICO

I consumatori tornano a frequentare i **negozi fisici**

In un contesto in cui i confini tra online e offline sono sempre meno netti, il **commercio fisico** supera le sofferenze vissute in pandemia e **recupera centralità** nei piani di sviluppo dei retailer

➤ **+4,7%**

La crescita del valore delle **vendite al dettaglio (online + offline)** in Italia nel 2022



Rallenta il boom dell'Online

Con il ritorno alla normalità l'Online cresce ad un ritmo più lento rispetto al 2021, stabilizzando la sua penetrazione sul Totale Retail all'11%: gli italiani stanno ritrovando il piacere dell'**esperienza fisica in negozio**, che diventa leva per il **consolidamento del rapporto con i consumatori finali**.

La **rete fisica** sta vivendo una **fase di ristrutturazione**

L'**aumento dei costi di gestione** dei punti vendita e le **mutate abitudini ed aspettative dei consumatori** stanno condizionando l'evoluzione dell'infrastruttura commerciale italiana

➤ L'investimento in digitale trasforma il punto vendita

La ripresa del canale fisico impone una revisione degli store non solo dal punto di vista strutturale, ma anche digitale

DRIVER DELLA DOMANDA DI SPAZI PER IL COMMERCIO AL DETTAGLIO

❑ **Superfici** di vendita **ridotte** (<1.500mq) ➤ **-12%**

❑ Elevata **capillarità** sul territorio nazionale

❑ Posizionamento nei **punti strategici** dei centri città

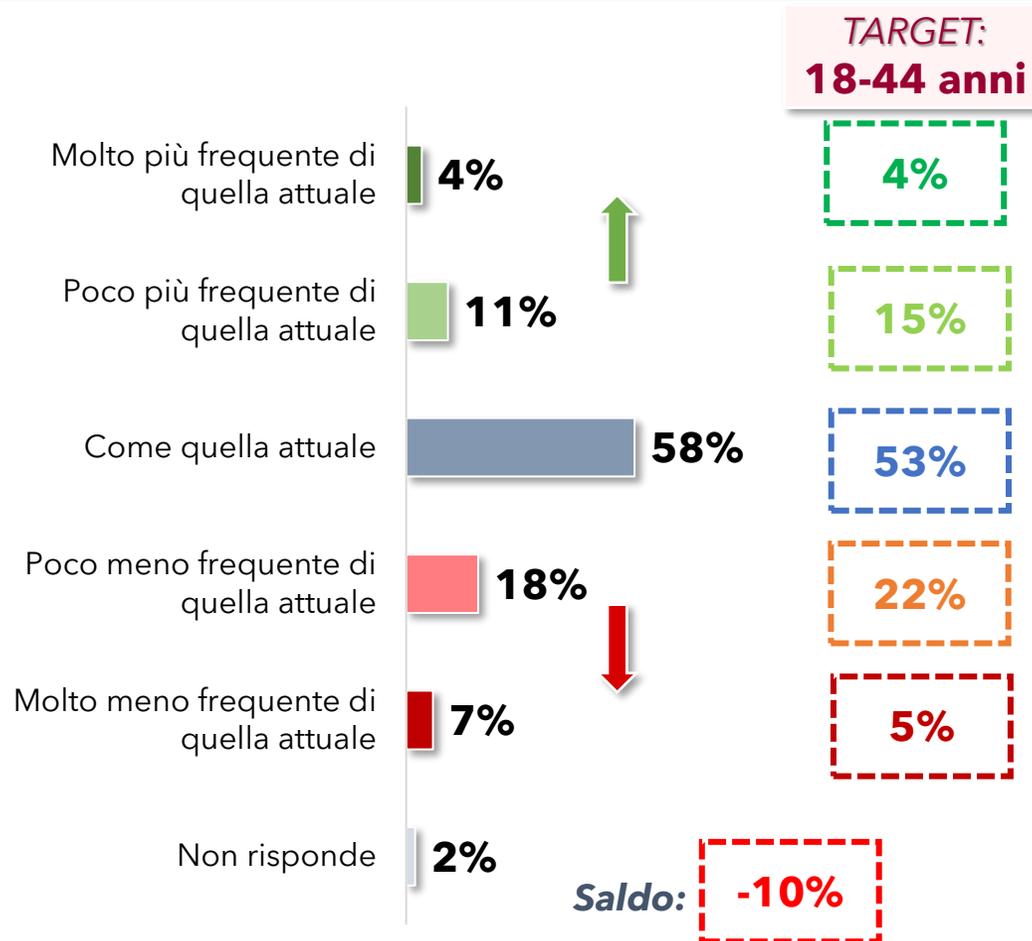
Il **crollò** delle **grandi superfici** di vendita (1.500-5.000mq) nel 2022



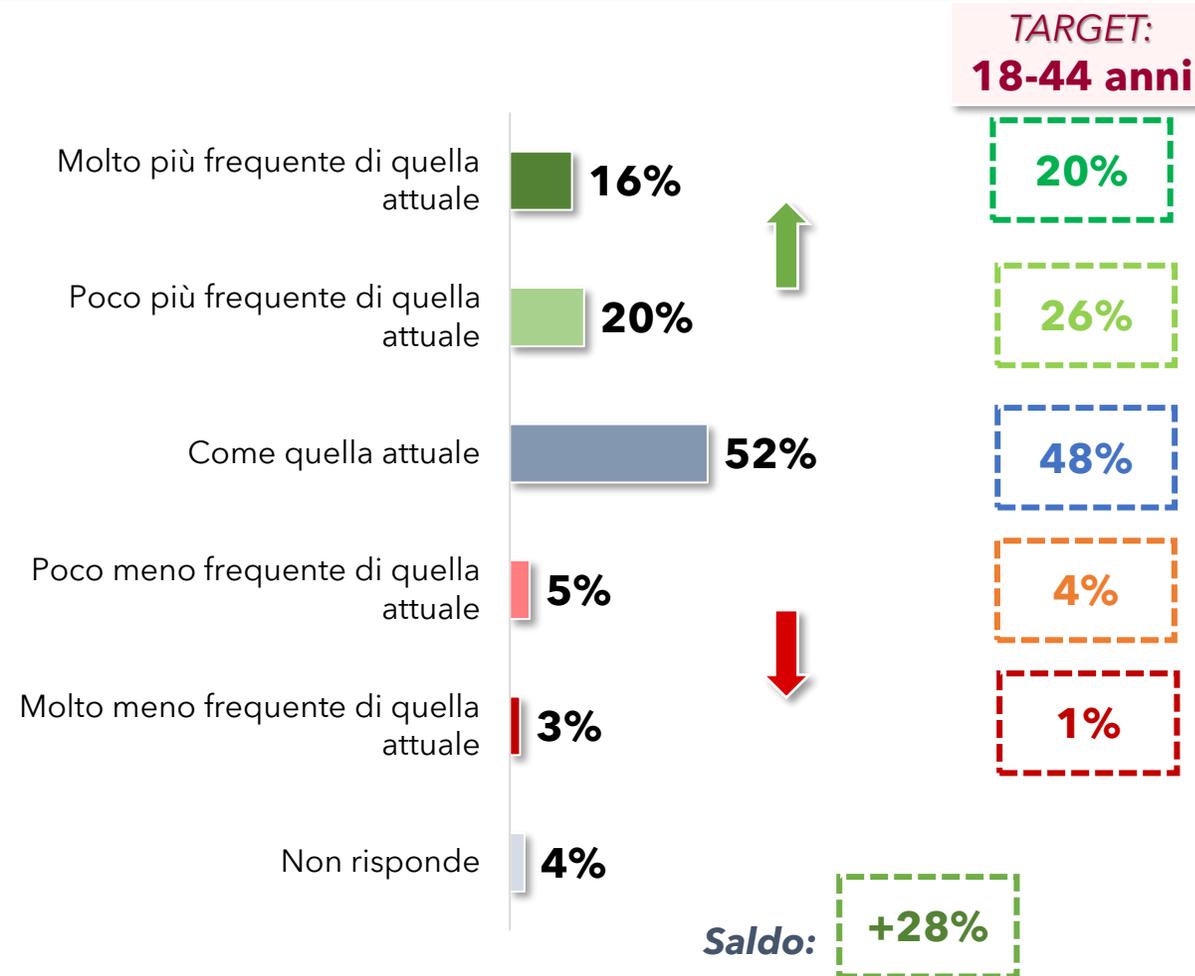
IN PROSPETTIVA CI SARÀ UN MAGGIORE RICORSO AGLI ACQUISTI ON LINE, IN PARTE A SCAPITO DEGLI ACQUISTI NEI NEGOZI FISICI

(survey alla popolazione italiana, ottobre 2023)

Secondo lei, tra 5 anni come sarà la sua frequentazione dei negozi fisici?

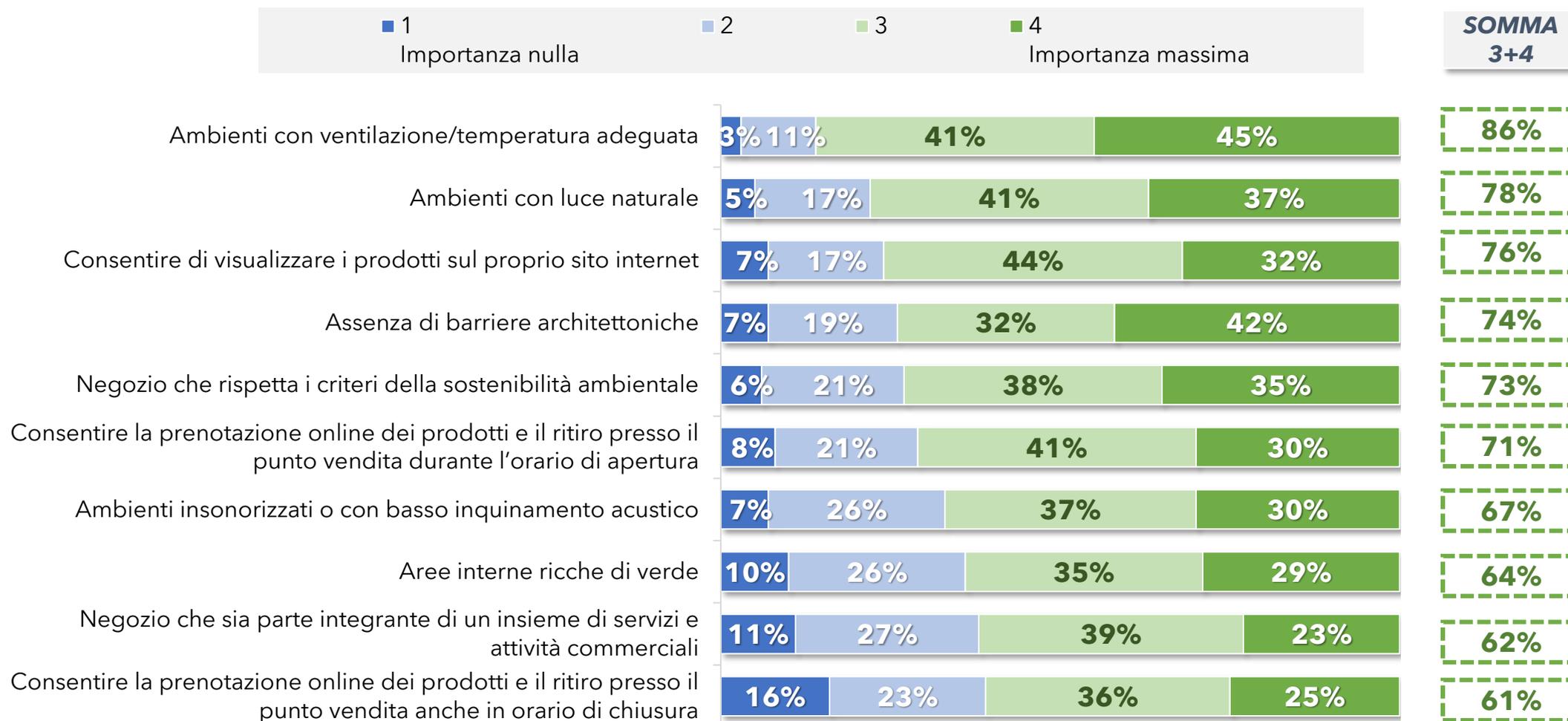


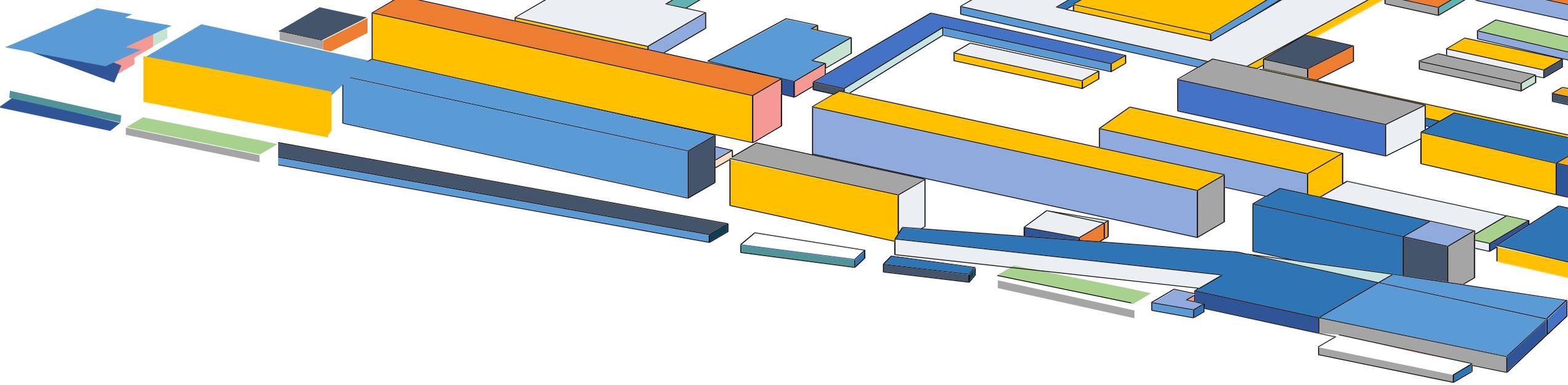
E come sarà il suo ricorso agli acquisti on line?



IL NEGOZIO IDEALE DEVE RISPETTARE I CRITERI DELLA SOSTENIBILITÀ, GARANTIRE UN AMBIENTE GRADEVOLE IN TERMINI DI COMFORT (TEMPERATURA, ILLUMINAZIONE, FACILITÀ DI FRUIZIONE) E CONSENTIRE UN'ESPERIENZA DIGITALE TRAMITE IL PROPRIO SITO INTERNET (survey alla popolazione italiana, ottobre 2023)

Quali caratteristiche dovrebbe avere un negozio in cui fare acquisti?

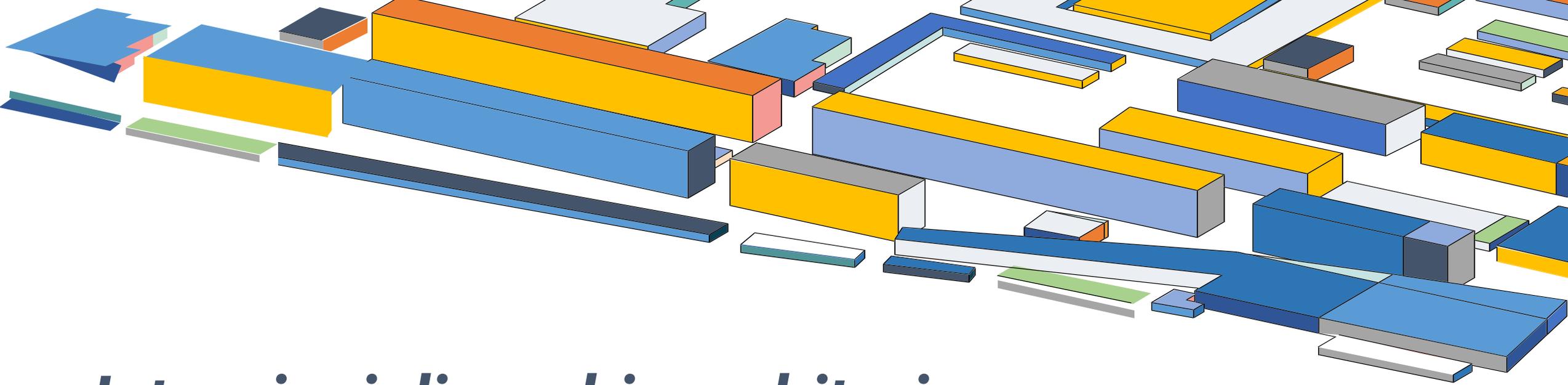




2

Preferenze abitative e innovazione di prodotto

(Survey campionaria rivolta alla popolazione italiana per fasce d'età, Nomisma ottobre 2023)

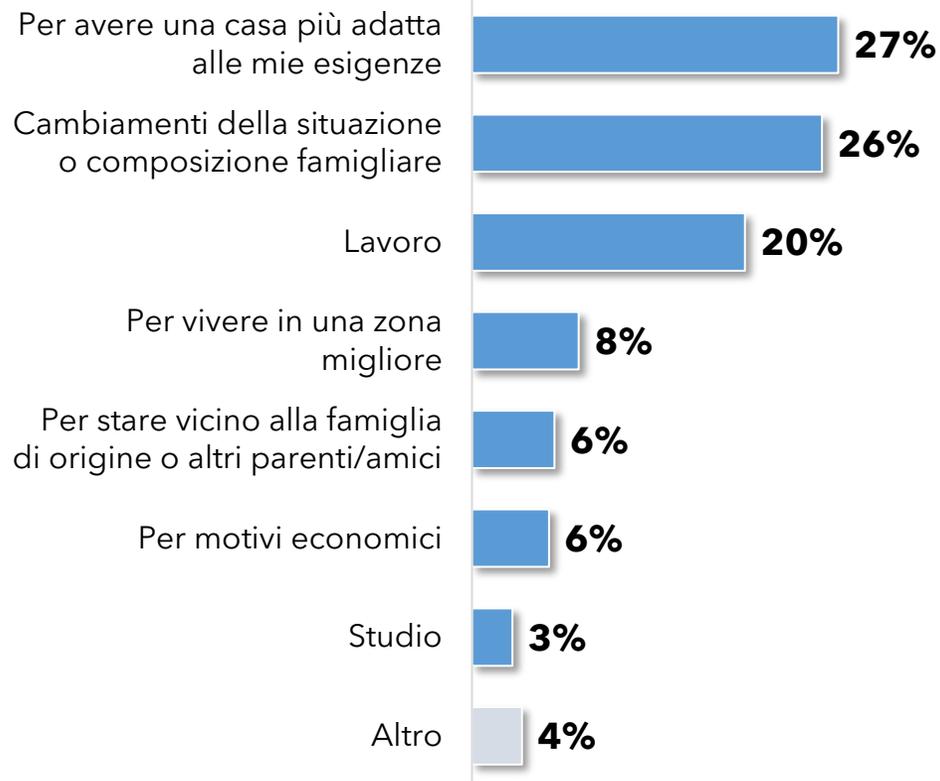


***Intenzioni di cambiare abitazione e
preferenze abitative***

QUASI 1 INTERVISTATO SU 2 RITIENE CHE IN FUTURO ABITERÀ IN UNA CASA DIVERSA DA QUELLA ATTUALE PER DISPORRE DI UN AMBIENTE PIÙ ADATTO ALLE PROPRIE ESIGENZE, OPPURE PER CAMBIAMENTI NELLA SITUAZIONE FAMILIARE O PER MOTIVI DI LAVORO

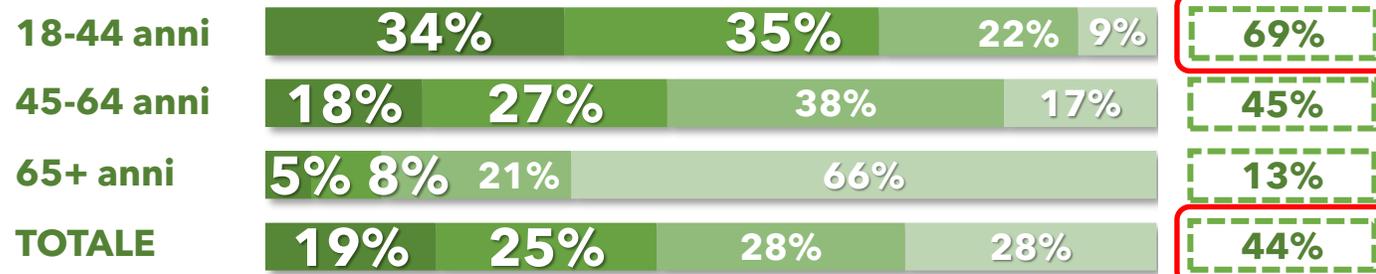
Per quale motivo si è trasferito nell'abitazione in cui vive attualmente?

% calcolate su chi vive nella propria abitazione da meno di 10 anni



Con quale probabilità ritiene che tra 10 anni abiterà in una casa diversa da quella attuale?

■ Molto probabile ■ Abbastanza probabile ■ Poco probabile ■ Per niente probabile



Quali sono i motivi che potrebbero farle decidere di cambiare abitazione?

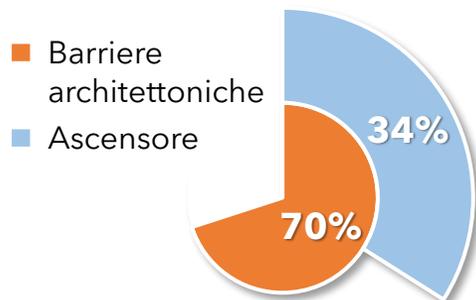


Fonte: Survey rivolta alla popolazione italiana per fasce d'età, Nomisma ottobre 2023

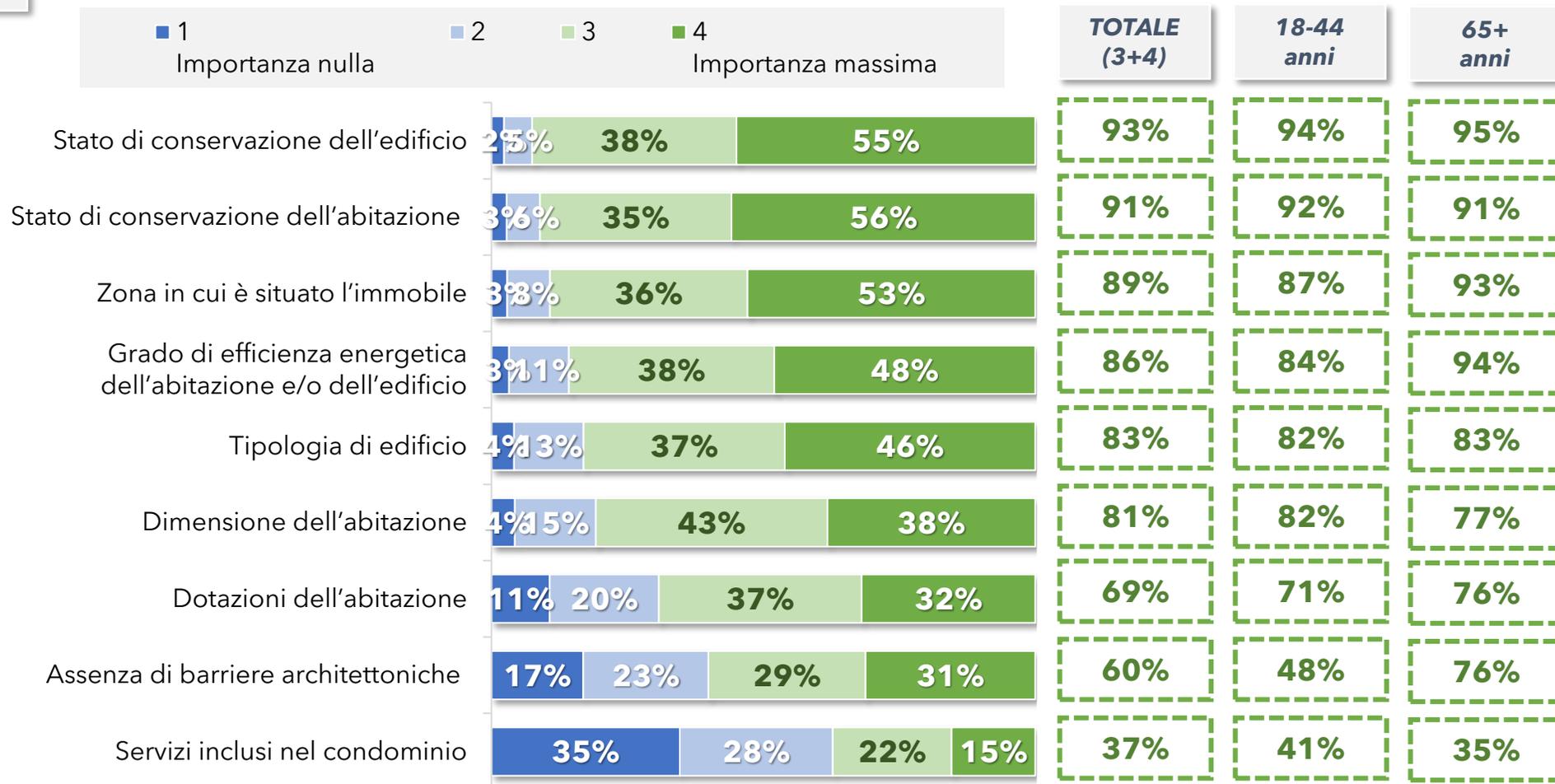
Risposta multipla

STATO CONSERVATIVO DELL'IMMOBILE, EFFICIENZA ENERGETICA, E ZONA SONO I FATTORI PIÙ IMPORTANTI PER LA DOMANDA DI CASA. I SERVIZI INCLUSI NEL CONDOMINIO INTERESSANO POCO PIÙ DI 1 UN INTERVISTATO SU 3

Nell'abitazione in cui vive sono presenti:



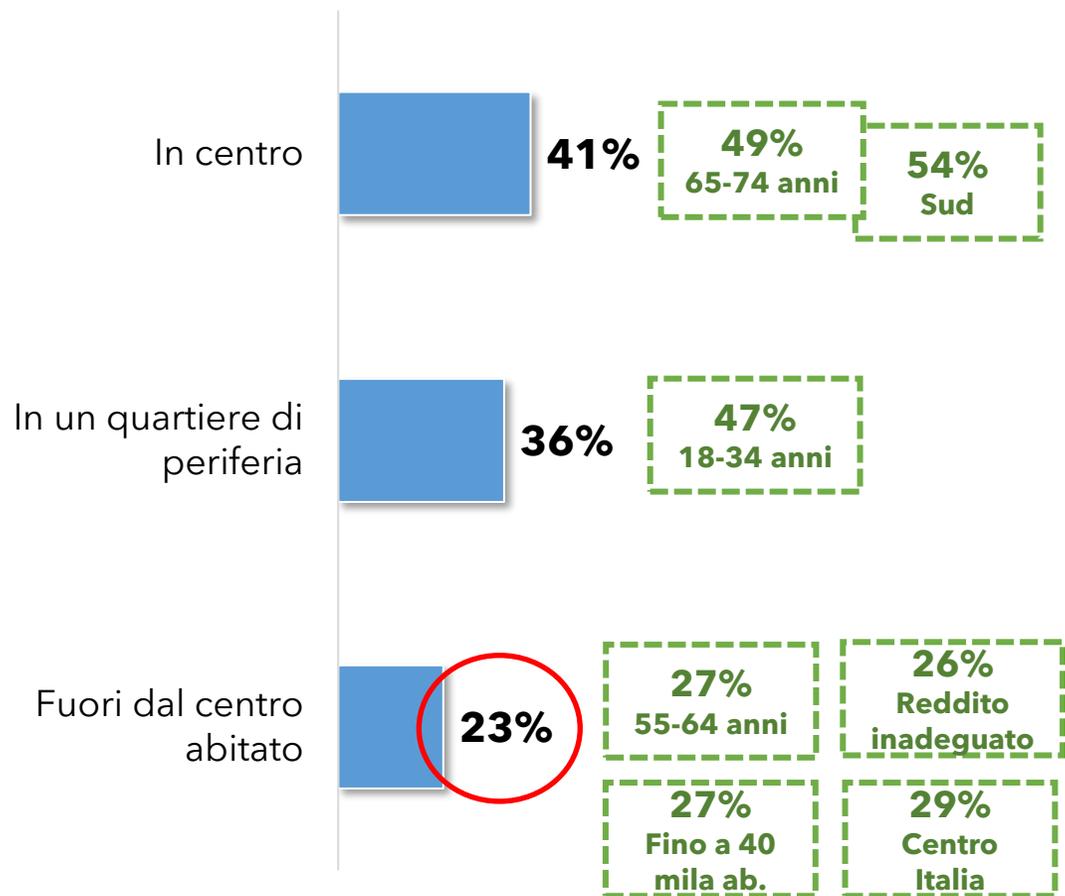
Quali sono i fattori più importanti nella scelta della casa in cui vivere?



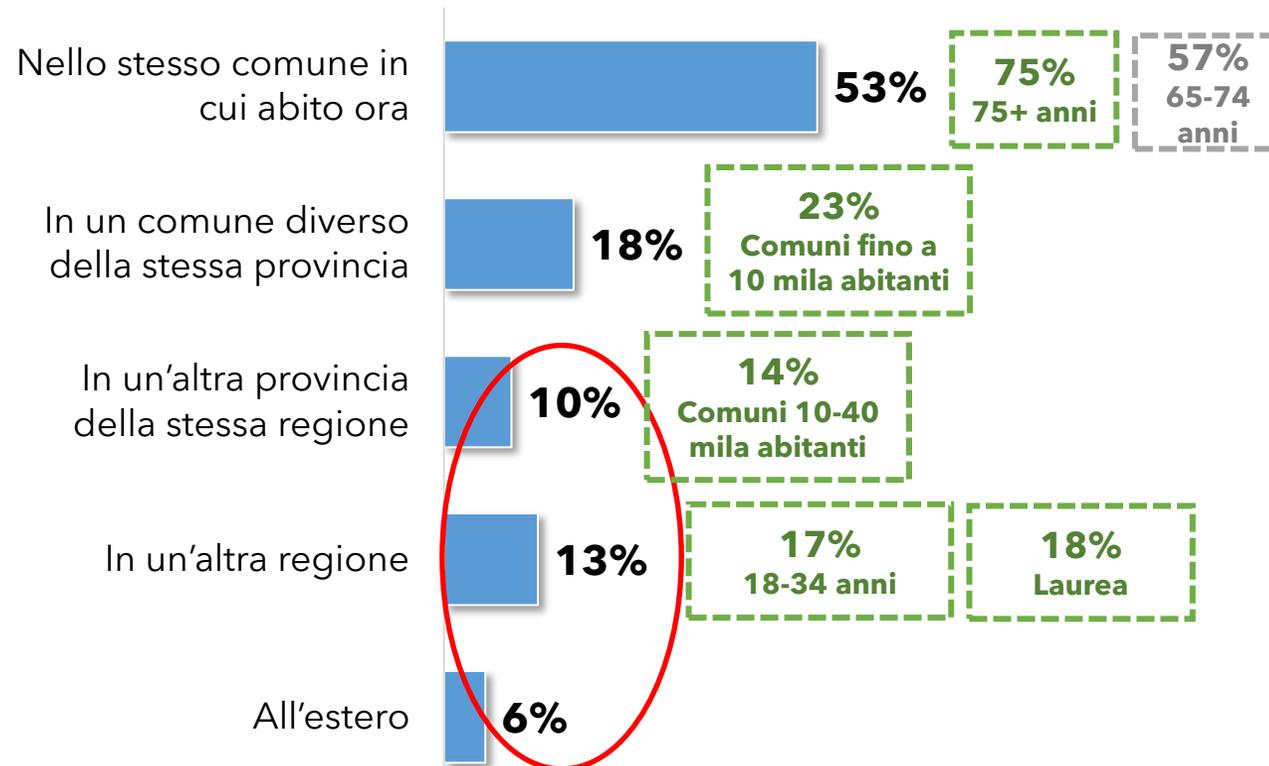
Fonte: Survey rivolta alla popolazione italiana per fasce d'età, Nomisma ottobre 2023

QUASI 1 INTERVISTATO SU 4 VORREBBE VIVERE AL DI FUORI DI UN CENTRO ABITATO, E QUASI 3 INTERVISTATI SU 10 VORREBBERO VIVERE AL DI FUORI DELL'ATTUALE PROVINCIA DI RESIDENZA

In quale contesto urbano le piacerebbe vivere?

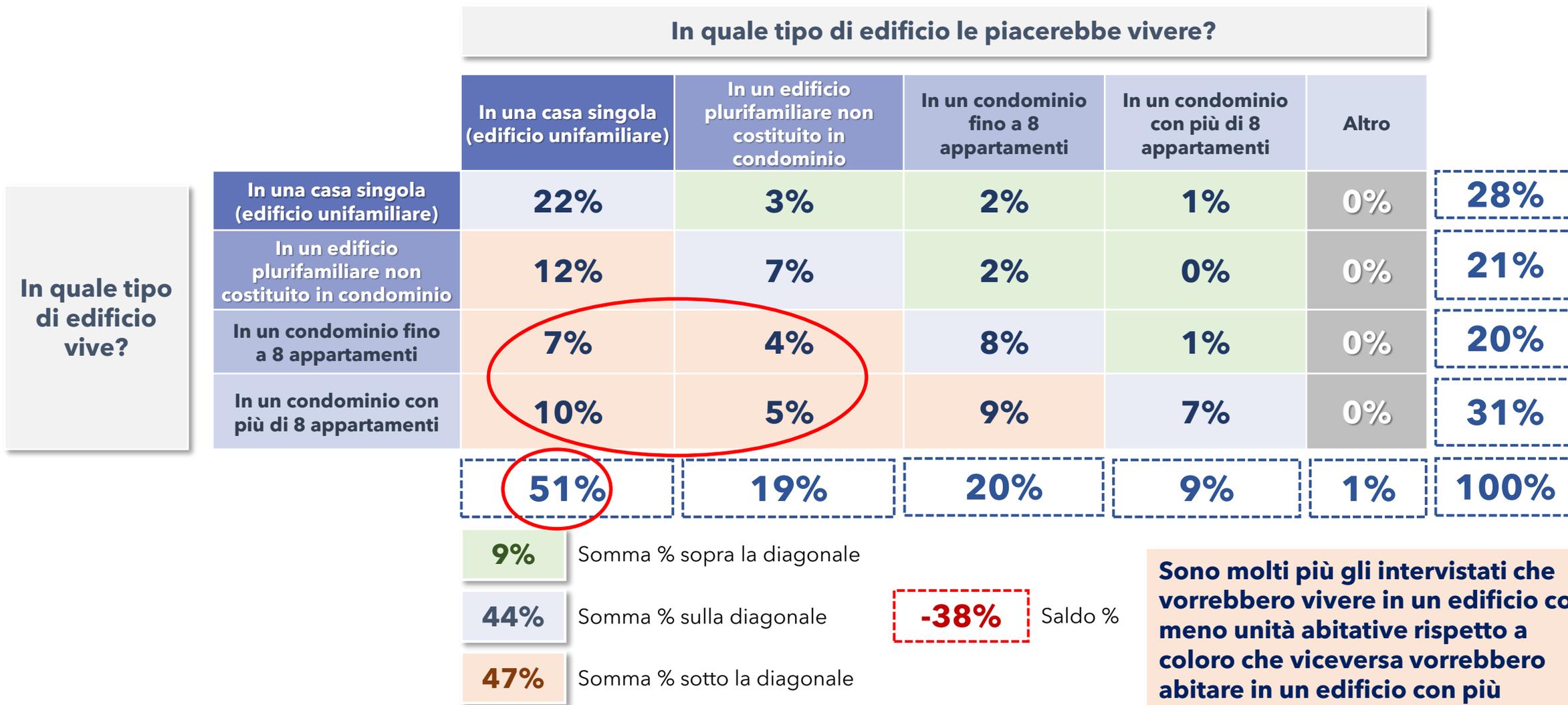


E in quale contesto amministrativo?



Fonte: Survey rivolta alla popolazione italiana per fasce d'età, Nomisma ottobre 2023

LA CASA SINGOLA SI CONFERMA LA TIPOLOGIA PIÙ AMBITA PER 1 ITALIANO SU 2: IN PARTICOLARE, PIÙ DELLA METÀ DEGLI INTERVISTATI CHE VIVONO IN CONDOMINIO VORREBBERO SPOSTARSI IN UN CONTESTO ABITATIVO DI DIMENSIONI INFERIORI, IN PARTICOLARE IN UNA CASA SINGOLA



Fonte: Survey rivolta alla popolazione italiana per fasce d'età, Nomisma ottobre 2023

SE LA PROPRIETÀ SI CONFERMA L'OGGETTO DEL DESIDERIO DEGLI ITALIANI, ALLO STESSO TEMPO SI SEGNA UN 8% DI PROPRIETARI CHE VORREBBERO VIVERE IN AFFITTO O ALTRO TITOLO DI GODIMENTO

Quale titolo di godimento dell'abitazione dovrebbe avere la casa in cui le piacerebbe vivere?

		Casa di proprietà con/senza mutuo ipotecario	Casa in affitto	Casa a titolo gratuito o usufrutto	Non risponde	
L'abitazione in cui lei vive è:	Di proprietà con/senza mutuo ipotecario	65%	6%	2%	1%	74%
	In affitto	11%	10%	1%	0%	22%
	Altro	3%	0%	1%	0%	4%
		79%	16%	4%	1%	100%

Circa la metà di coloro che attualmente vivono in affitto ritengono tale condizione preferibile rispetto alla proprietà

Circa 3 intervistati su 4 sono soddisfatti vorrebbero mantenere l'attuale titolo di godimento dell'abitazione

Fonte: Survey rivolta alla popolazione italiana per fasce d'età, Nomisma ottobre 2023

SI CONFERMA LA PROPENSIONE A VIVERE IN UNA CASA SPAZIOSA, COSTITUITA DA ALMENO 3 STANZE.

Da quante stanze dovrebbe essere composta l'abitazione in cui le piacerebbe vivere?

		1 stanza	2 stanze	3 stanze	4 stanze o più	Non risponde	
Da quante stanze è composta l'abitazione in cui vive?	1 stanza	0%	2%	0%	0%	1%	3%
	2 stanze	1%	6%	7%	2%	0%	16%
	3 stanze	1%	5%	17%	8%	0%	31%
	4 stanze o più	0%	2%	14%	34%	0%	50%
		2%	15%	38%	44%	1%	100%

19%

Somma % sopra la diagonale

57%

Somma % sulla diagonale

-4%

Saldo %

23%

Somma % sotto la diagonale

Fonte: Survey rivolta alla popolazione italiana per fasce d'età, Nomisma ottobre 2023

TRA GLI INTERVISTATI CON PIÙ DI 65 ANNI, TUTTAVIA, EMERGE LA TENDENZA A VOLER VIVERE IN UN'ABITAZIONE PIÙ RIDOTTA DI QUELLA ATTUALE

Da quante stanze dovrebbe essere composta l'abitazione in cui le piacerebbe vivere?

**TARGET:
65 anni o più**

Da quante stanze è composta l'abitazione in cui vive?

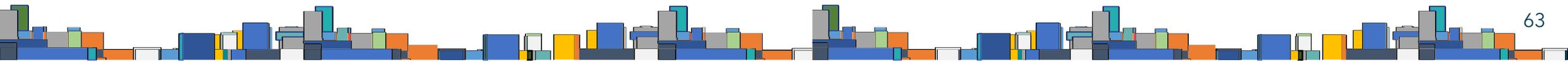
	1 stanza	2 stanze	3 stanze	4 stanze o più	
1 stanza	1%	1%	1%	0%	2%
2 stanze	1%	4%	4%	1%	10%
3 stanze	1%	5%	20%	7%	33%
4 stanze o più	0%	2%	20%	33%	55%
	2%	12%	45%	41%	100%

13% Somma % sopra la diagonale
58% Somma % sulla diagonale
28% Somma % sotto la diagonale

-15% Saldo %

Tra gli intervistati di almeno 65 anni, sono più coloro che vorrebbero vivere in un'abitazione più piccola rispetto a chi viceversa vorrebbe abitare in un'abitazione più grande

Fonte: Survey rivolta alla popolazione italiana per fasce d'età, Nomisma ottobre 2023



**COLORO CHE VORREBBERO VIVERE IN UN CONTESTO URBANO DI DIMENSIONI MAGGIORI SI EQUIVALGONO A COLORO CHE VICEVERSA VORREBBERO SPOSTARSI IN UN COMUNE PIÙ PICCOLO.
EMERGE UN MAGGIORE APPREZZAMENTO A VIVERE IN COMUNI DI MEDIE DIMENSIONI.**

In quale tipo di comune le piacerebbe vivere?

		Un piccolo comune, con meno di 20 mila abitanti	Una città di medie dimensioni, tra 20 mila e 100 mila abitanti	Una grande città, con più di 100 mila abitanti	Non risponde	
In quale tipo di comune vive?	Meno di 20 mila abitanti	29%	14%	4%	0%	47%
	Tra 20 mila e 100 mila abitanti	7%	18%	3%	0%	28%
	Più di 100 mila abitanti	4%	7%	13%	1%	25%
		40%	39%	20%	1%	100%

21% Somma % sopra la diagonale

60% Somma % sulla diagonale

+3% Saldo %

18% Somma % sotto la diagonale

Fonte: Survey rivolta alla popolazione italiana per fasce d'età, Nomisma ottobre 2023

**CIRCA 1 INTERVISTATO SU 4 SI SPOSTEREBBE DALLA PIANURA ALLA COLLINA.
EMERGE UNA TENDENZA A SPOSTARSI IN CONTESTI AMBIENTALI PIÙ GRADEVOLI MA SENZA RINUNCIARE ALLA
POSSIBILITÀ DI ACCEDERE AI SERVIZI.**

In quale zona altimetrica le piacerebbe vivere?

In quale
zona
altimetrica
vive?

	Pianura	Collina	Montagna	
Pianura	49%	23%	5%	77%
Collina	7%	8%	2%	17%
Montagna	2%	3%	1%	6%
	58%	34%	8%	100%

30%

Somma % sopra la diagonale

58%

Somma % sulla diagonale

+18%

Saldo %

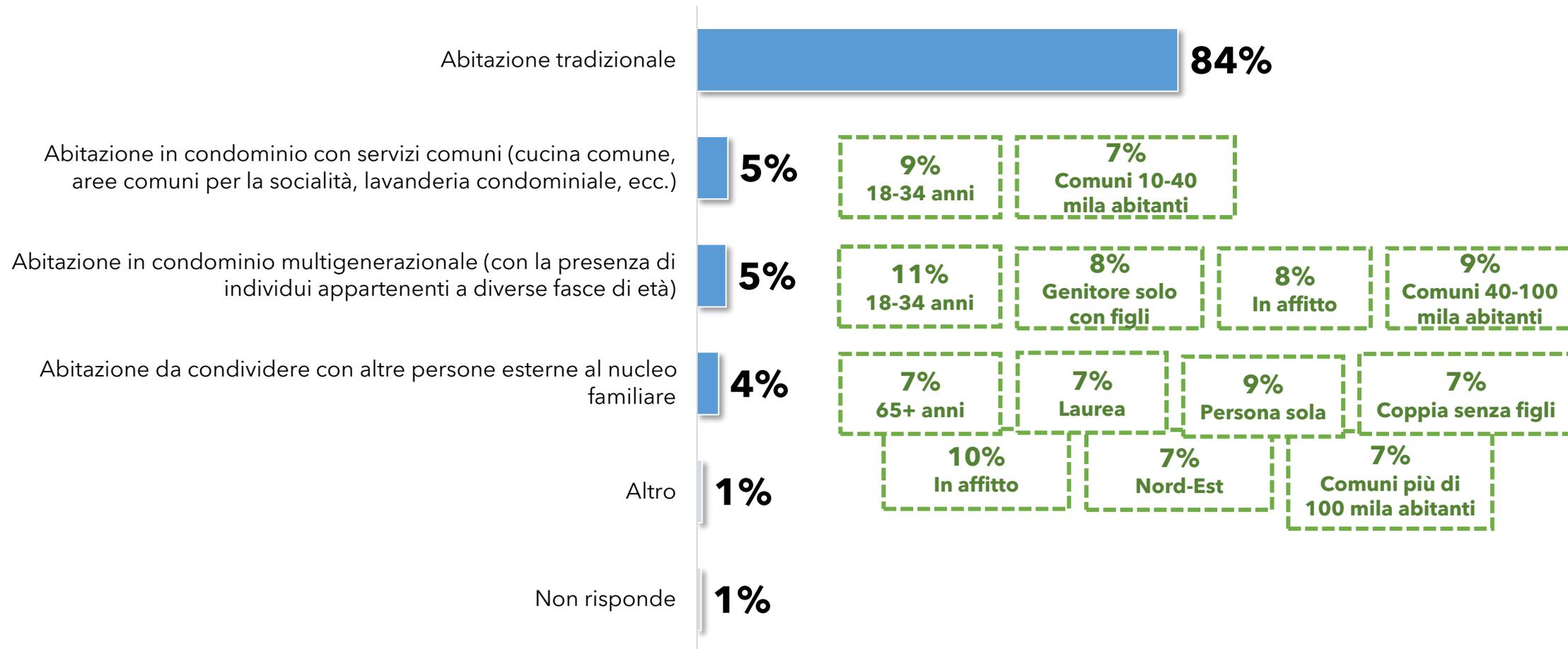
12%

Somma % sotto la diagonale

Fonte: Survey rivolta alla popolazione italiana per fasce d'età, Nomisma ottobre 2023

SEBBENE LA STRAGRANDE MAGGIORANZA DEGLI INTERVISTATI PROPENDE PER UNA SOLUZIONE ABITATIVA TRADIZIONALE, EMERGE UN 14% APERTO A NUOVE FORME DI ABITARE. I GIOVANI APPREZZANO IN PARTICOLARE I SERVIZI COMUNI E IL CONDOMINIO MULTIGENERAZIONALE

In quale tipo di soluzione abitativa le piacerebbe vivere?

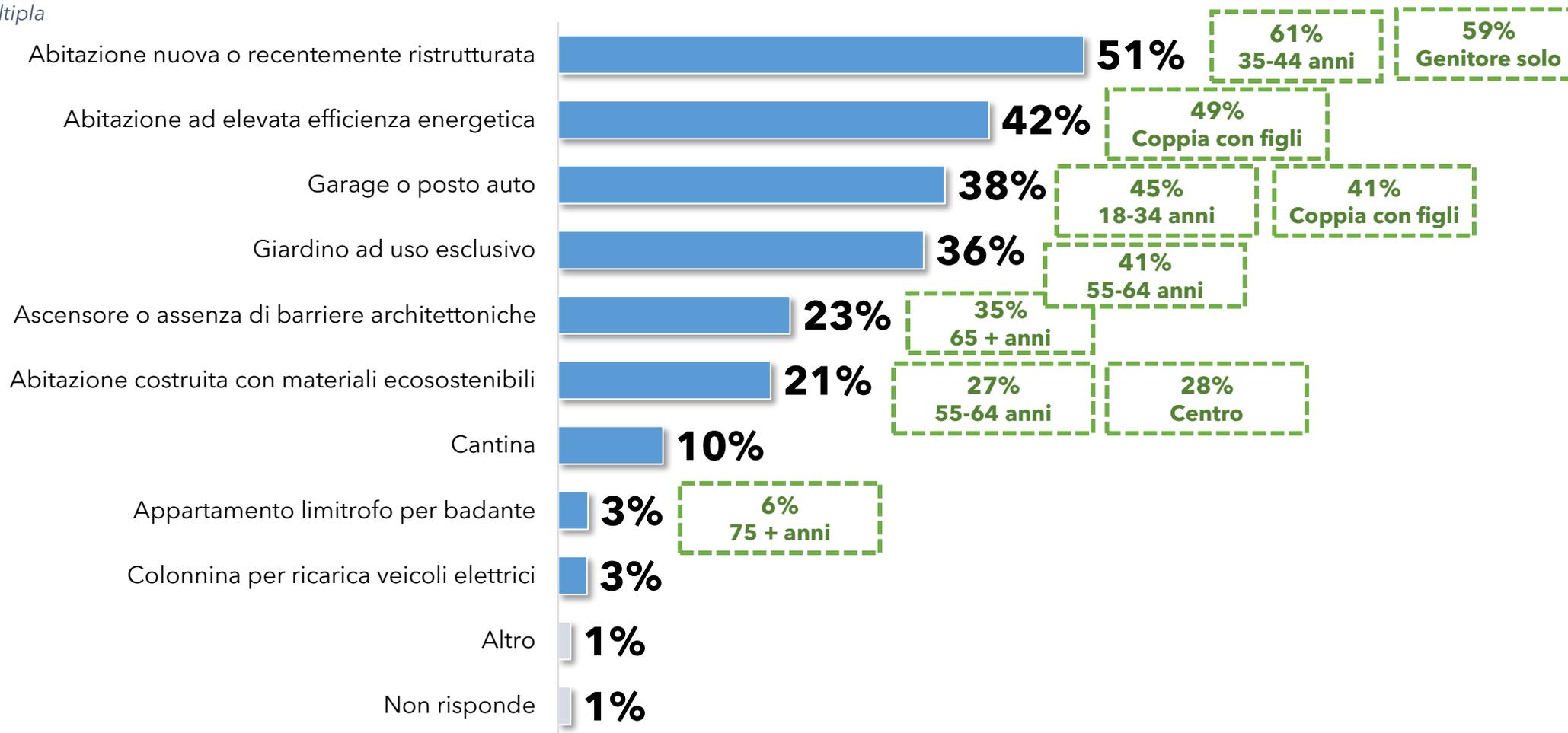


Fonte: Survey rivolta alla popolazione italiana per fasce d'età, Nomisma ottobre 2023

LA QUALITÀ COSTRUTTIVA E L'EFFICIENZA ENERGETICA SONO LE CARATTERISTICHE PIÙ RICHIESTE, SEGUITE DAL POSTO AUTO E DAL GIARDINO AD USO ESCLUSIVO

Quali tra i seguenti aspetti dovrebbero caratterizzare l'abitazione in cui le piacerebbe vivere?

Risposta multipla

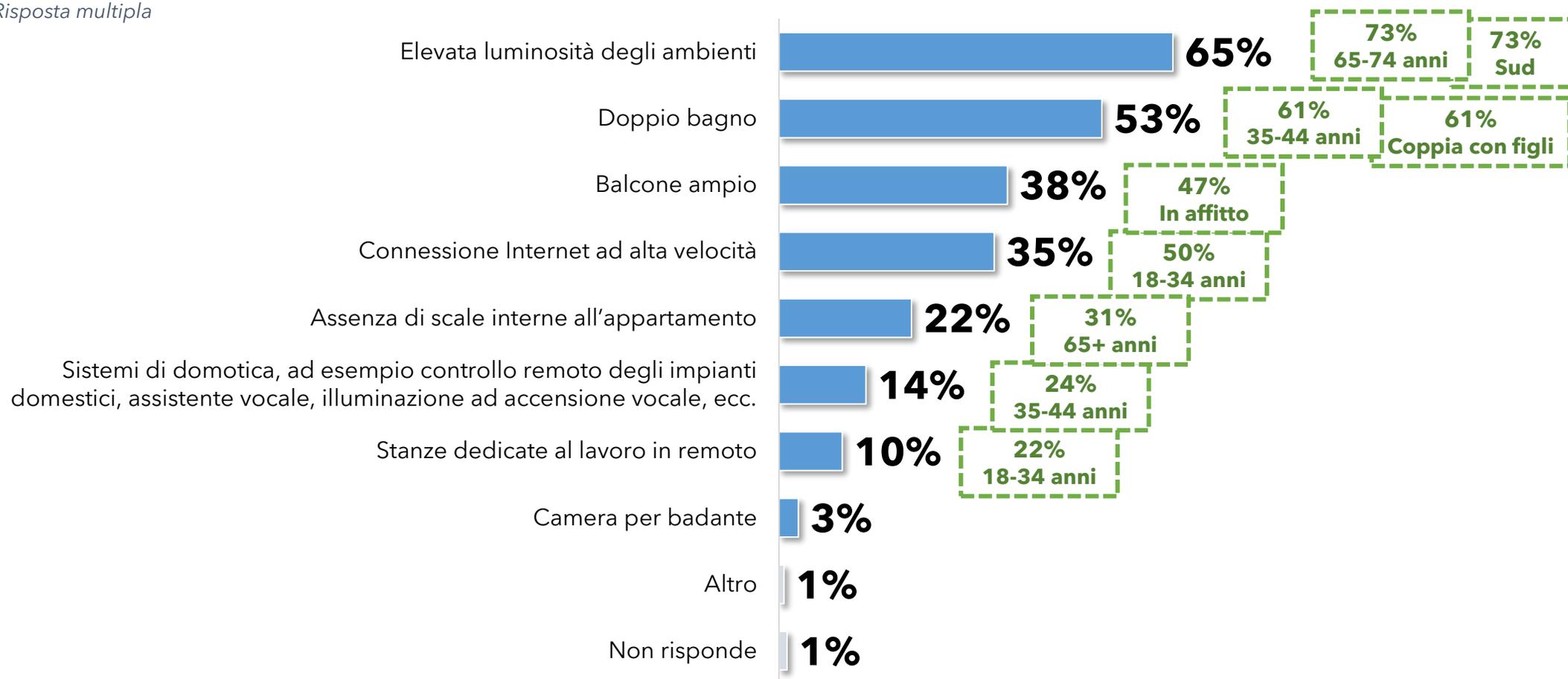


Fonte: Survey rivolta alla popolazione italiana per fasce d'età, Nomisma ottobre 2023

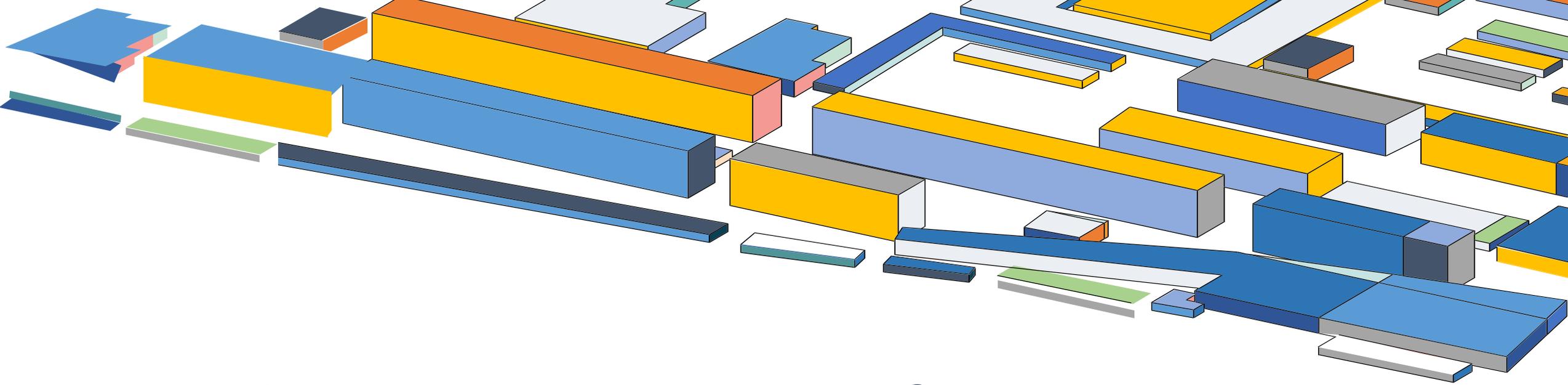
LA LUMINOSITÀ E I DOPPI SERVIZI SONO LE DOTAZIONI INTERNE PIÙ RICHIESTE, SEGUITE DAL BALCONE AMPIO E DALLA CONNESSIONE INTERNET AD ALTA VELOCITÀ.

Quali tra i seguenti aspetti dovrebbero essere presenti all'interno dell'abitazione in cui le piacerebbe vivere?

Risposta multipla



Fonte: Survey rivolta alla popolazione italiana per fasce d'età, Nomisma ottobre 2023

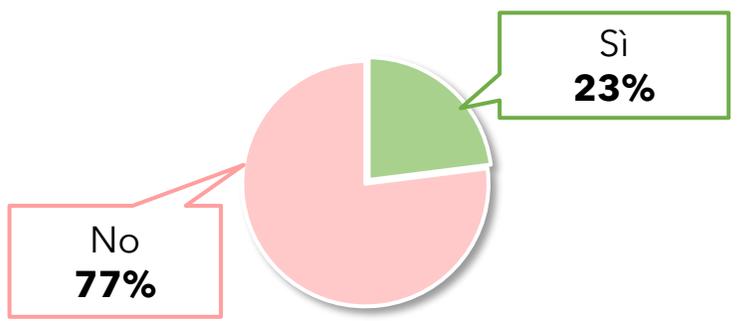


***Gradimento verso le nuove forme
di abitare***

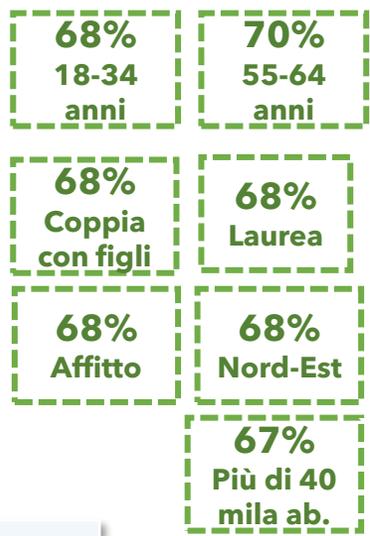
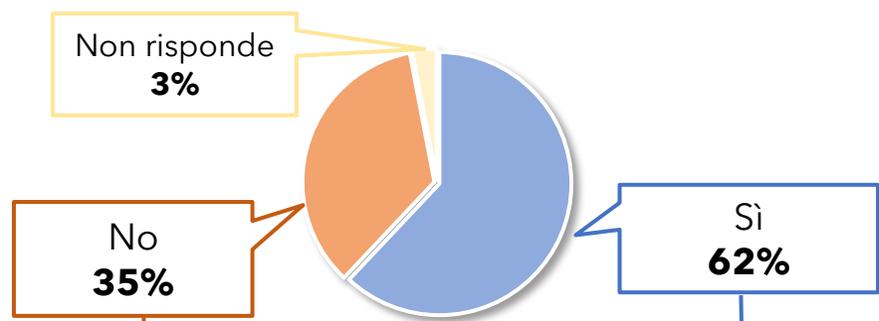
CONDOMINIO MULTIGENERAZIONALE: PIACE QUASI A 2 INTERVISTATI SU 3 CHE LO RITENGONO UNA SOLUZIONE ADEGUATA A MOLTE PROBLEMATICHE LEGATE ALLA PROPRIA CONDIZIONE. CHI NON LO APPREZZA LAMENTA L'AVVERSIONE ALLA CONDIVISIONE DEGLI SPAZI E LA DIFFICOLTÀ DI IMPLEMENTAZIONE



Ha mai sentito parlare di questa nuova forma di abitare?

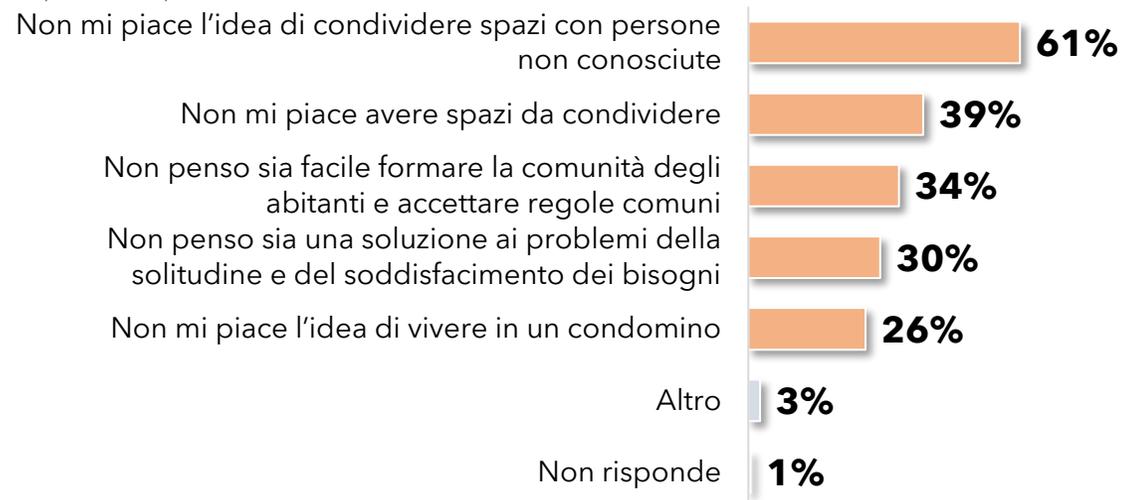


Le piace l'idea?



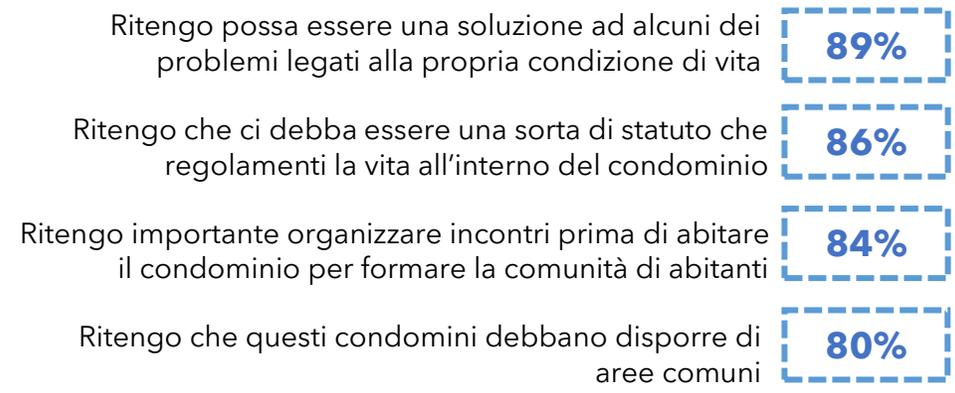
Per quale motivo?

Risposta multipla



Quanto è d'accordo con le seguenti affermazioni?

Scala da 1 a 4, dove 1=«Per niente d'accordo e 4=«Completamente d'accordo»



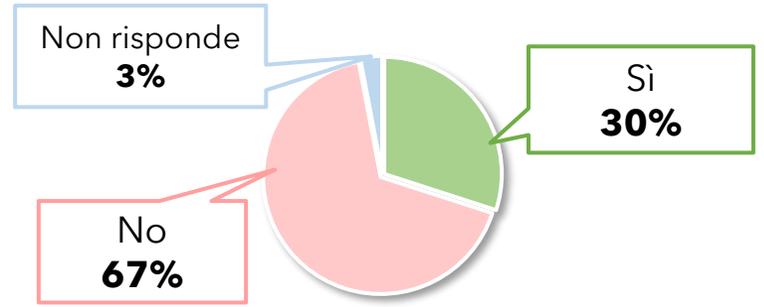
SOMMA 3+4

Fonte: Survey rivolta alla popolazione italiana per fasce d'età, Nomisma ottobre 2023

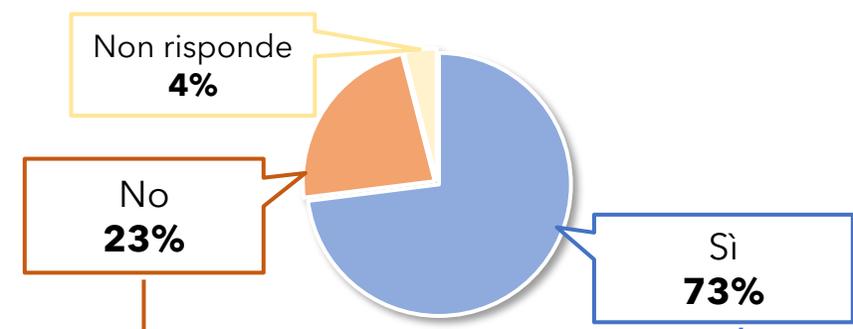
CONDOMINI PER OVER 65 ANNI: PIACCIONO QUASI A 3 INTERVISTATI SU 4 CHE LI RITENGONO UNA SOLUZIONE ALL'INVECCHIAMENTO E PER MOLTI DI LORO UNA SOLUZIONE ADATTA ALLE PROPRIE ESIGENZE. ANCHE IN QUESTO CASO CHI NON LI APPREZZA ESPRIME L'AVVERSIONE ALLA CONDIVISIONE DEGLI SPAZI



Ha mai sentito parlare di questa nuova forma di abitare?



Le piace l'idea?



**TARGET:
45 anni o più**

81% 55-64 anni
83% Genitore solo con figli
79% Reddito inadeguato

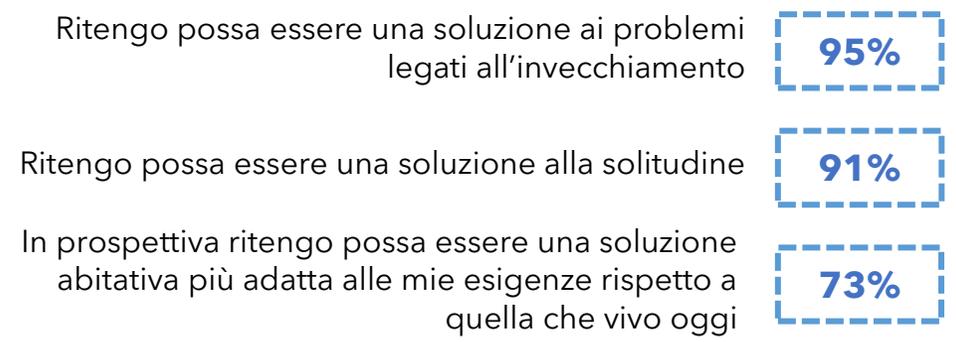
Per quale motivo?

Risposta multipla



Quanto è d'accordo con le seguenti affermazioni?

Scala da 1 a 4, dove 1=«Per niente d'accordo e 4=«Completamente d'accordo»



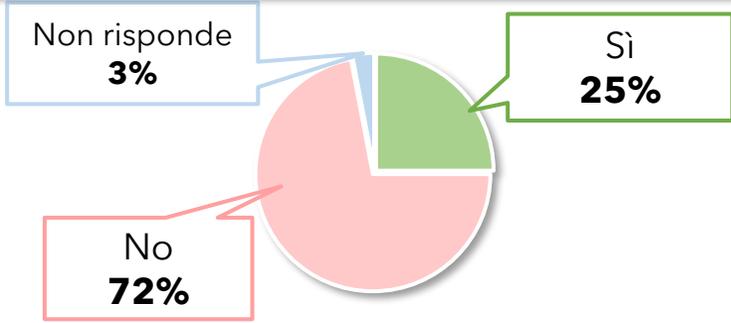
SOMMA 3+4

Fonte: Survey rivolta alla popolazione italiana per fasce d'età, Nomisma ottobre 2023

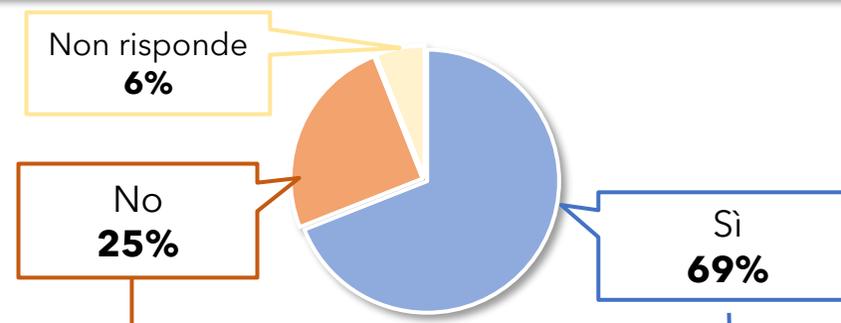
FORMAT ABITATIVO: condomini con appartamenti in affitto, attrezzati per accogliere persone over 65 anni con spazi di socialità e servizi di prima assistenza come il supporto nel fare la spesa e le pulizie di casa, l'accompagnamento alle visite mediche, la presenza nel condominio di una persona a tutte le ore in caso di emergenza, ecc.

ABITAZIONI ATTREZZATE PER ACCOGLIERE PERSONE OVER 65 ANNI: PIACCONO A PIÙ DI 2 INTERVISTATI SU 3 CHE LI RITENGONO UNA SOLUZIONE ALL'INVECCHIAMENTO E PER MOLTI DI LORO UNA SOLUZIONE ADATTA ALLE PROPRIE ESIGENZE. CHI NON LI APPREZZA ESPRIME L'AVVERSIONE A CAMBIARE ABITAZIONE E NON RITIENE SIANO UNA SOLUZIONE AI PROBLEMI DELLA TERZA ETÀ

Ha mai sentito parlare di questa nuova forma di abitare?



Le piace l'idea?

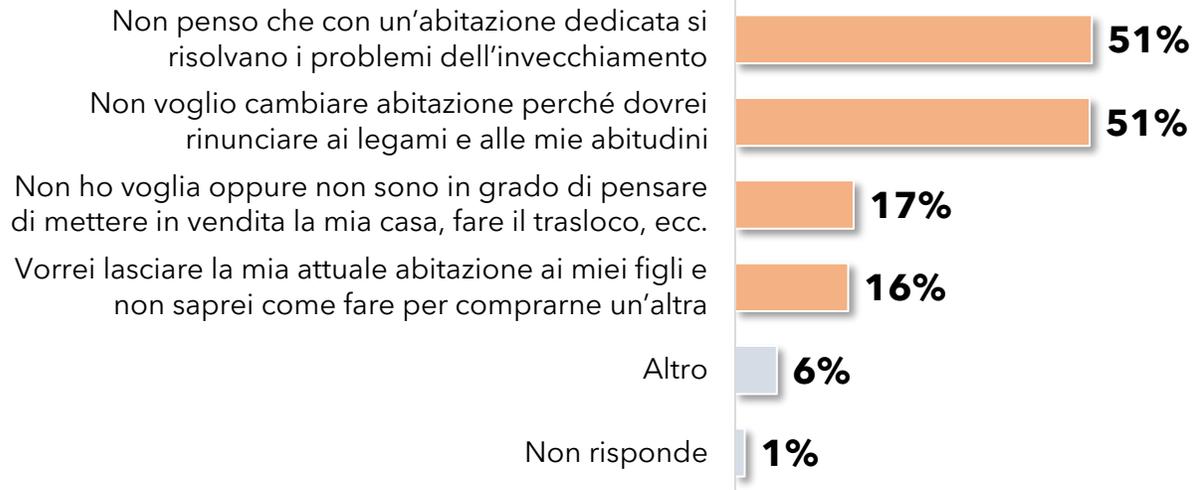


**TARGET:
45 anni o più**

75% 55-64 anni
79% Genitore solo con figli
73% Reddito inadeguato
74% Nord-Ovest

Per quale motivo?

Risposta multipla



Quanto è d'accordo con le seguenti affermazioni?

Scala da 1 a 4, dove 1=«Per niente d'accordo e 4=«Completamente d'accordo»

- Ritengo possa essere una soluzione ai problemi legati all'invecchiamento
- In prospettiva ritengo possa essere una soluzione abitativa più adatta alle mie esigenze rispetto a quella che vivo oggi
- Ritengo che la dimensione dell'abitazione possa essere più consona alla mia condizione di vita

**SOMMA
3+4**

95%
77%
76%

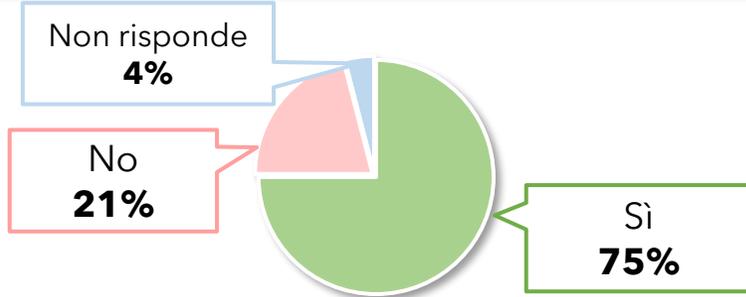
Fonte: Survey rivolta alla popolazione italiana per fasce d'età, Nomisma ottobre 2023

FORMAT ABITATIVO: abitazioni dotate di impianti e servizi che facilitano la VITA DELLE PERSONE ANZIANE NELLA PROPRIA casa, ad esempio sensori indossabili per monitorare lo stato di salute, stanze da bagno adattate per le esigenze delle persone anziane, dispositivi e sistemi intelligenti che consentono di monitorare le attività svolte all'interno dell'abitazione, ecc.

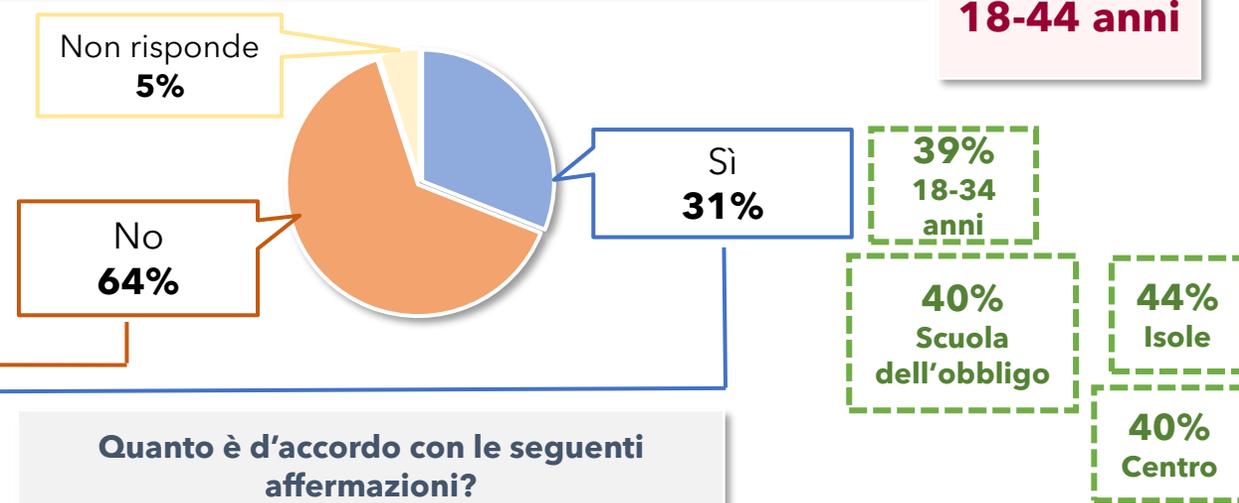
COABITAZIONE: RACCOGLIE IL CONSENSO MINORE, SOLO 3 INTERVISTATI SU 10 TRA CHI HA MENO DI 45 ANNI. VIENE VISTA COME UNA SOLUZIONE TEMPORANEA, SOPRATTUTTO IN CASO DI SPOSTAMENTI FREQUENTI PER MOTIVI DI LAVORO. NELLO SPECIFICO SI APPREZZA IL RISPARMIO RISPETTO ALL’AFFITTO TRADIZIONALE. CHI NON L’APPREZZA ESPRIME L’AVVERSIONE ALLA CONDIVISIONE DELLA CASA CON PERSONE ESTRANEE.

**TARGET:
18-44 anni**

Ha mai sentito parlare di questa nuova forma di abitare?

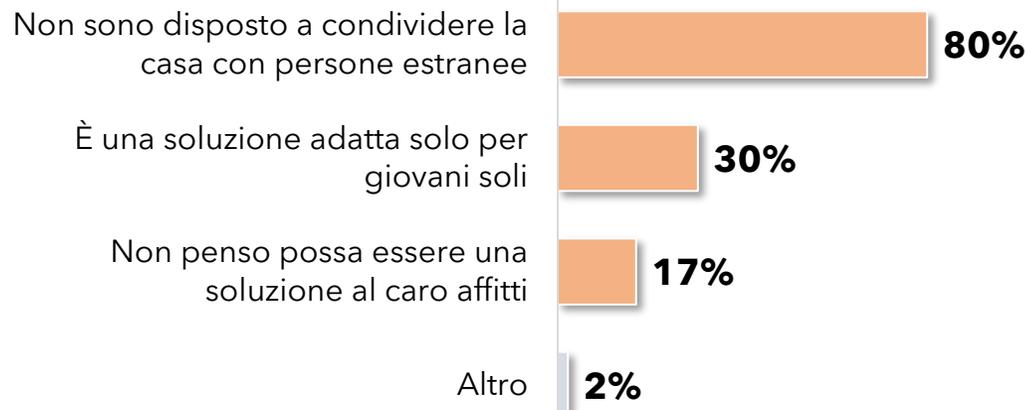


Le piace l’idea?



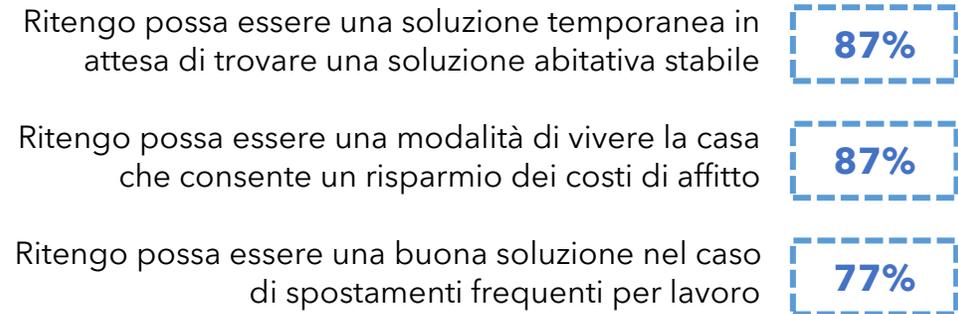
Per quale motivo?

Risposta multipla



Quanto è d’accordo con le seguenti affermazioni?

Scala da 1 a 4, dove 1=«Per niente d’accordo e 4=«Completamente d’accordo»



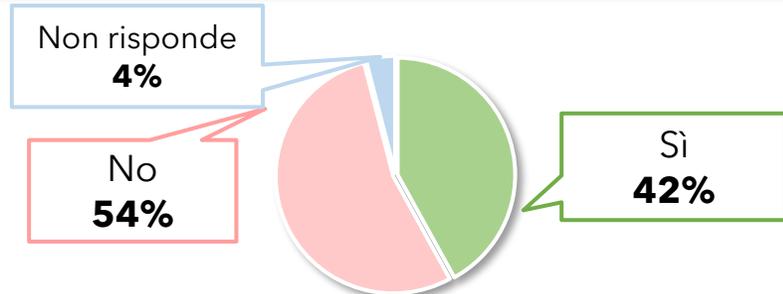
**SOMMA
3+4**

Fonte: Survey rivolta alla popolazione italiana per fasce d’età, Nomisma ottobre 2023

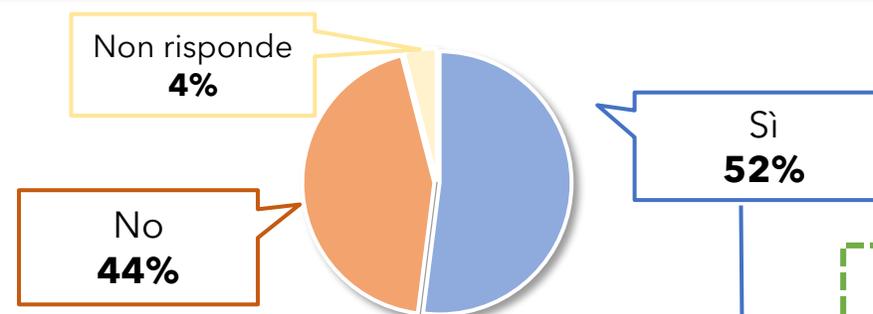
FORMAT ABITATIVO: condividere con altre persone l’appartamento disponendo di una propria stanza e, a volte, di un proprio bagno, mentre gli altri spazi sono in comune.

CO-HOUSING: È APPREZZATA DALLA METÀ DEGLI INTERVISTATI CON MENO DI 45 ANNI, MA SOLO LA METÀ DI QUESTI LA PRENDEREBBE IN CONSIDERAZIONE, POICHÈ VIENE VISTA COME SOLUZIONE SOPRATTUTTO PER CHI È SOLO. CHI NON LA APPREZZA ESPRIME L'AVVERSIONE A CAMBIARE ABITAZIONE E NON RITIENE SIA UNA SOLUZIONE AI PROBLEMI DELL'INVECCHIAMENTO

Ha mai sentito parlare di questa nuova forma di abitare?



Le piace l'idea?



**TARGET:
18-44 anni**

56%
18-34
anni

60%
40-100
mila ab.

63%
Altro titolo di
godimento
dell'abitazione

59%
Nord-
Ovest

57%
Reddito
inade-
guato

Per quale motivo?

Risposta multipla



Quanto è d'accordo con le seguenti affermazioni?

Scala da 1 a 4, dove 1=«Per niente d'accordo e 4=«Completamente d'accordo»

- Ritengo possa essere una soluzione abitativa adatta a chi è solo
- Ritengo possa attivare forme di socialità con importanti ricadute sociali sul territorio
- Ritengo possa essere una forma di socialità che migliora la propria vita
- Ritengo possa essere una soluzione abitativa adatta per una giovane famiglia
- Ritengo possa essere una soluzione in linea con il mio orientamento di vita

**SOMMA
3+4**

82%

82%

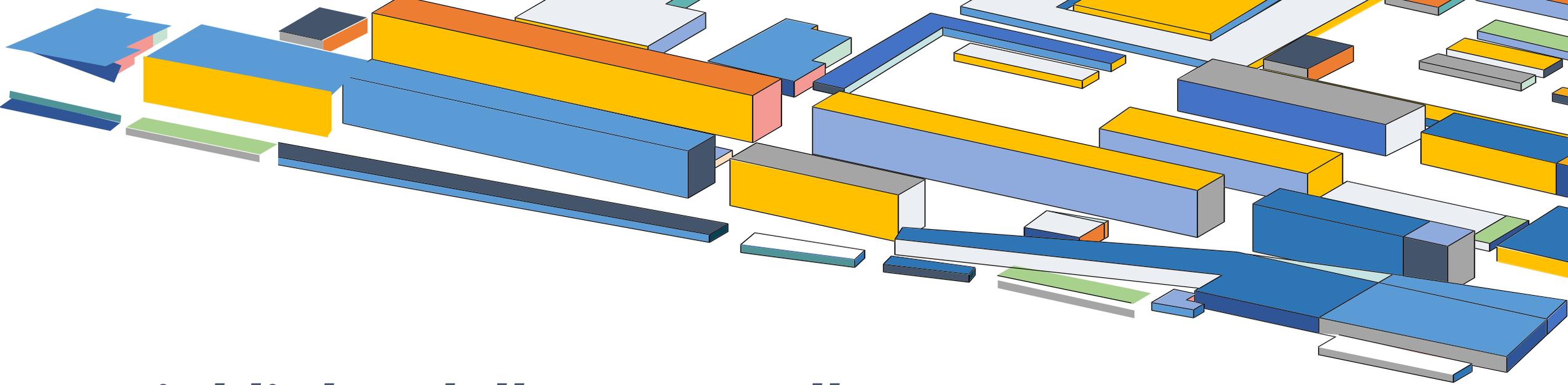
76%

61%

55%

Fonte: Survey rivolta alla popolazione italiana per fasce d'età, Nomisma ottobre 2023

FORMAT ABITATIVO: vivere in condomini avendo un appartamento proprio ma condividendo spazi comuni e attivando servizi a favore dei condomini e/o del territorio nello spirito della logica di corresponsabilità.



Highlights della survey alla popolazione

Mobilità abitativa che investirà i giovani e i giovani adulti.

Da non sottovalutare anche la componente anziana della popolazione che rappresenta un contingente importante capace di attivare una nuova offerta «dedicata».

L'efficientamento energetico e la qualità edilizia, elementi privilegiati dalla domanda abitativa, richiedono, da parte dell'offerta, importanti interventi di **riqualificazione dello stock abitativo**.

I territori urbanizzati e non attraggono fasce diverse di popolazione. I **nuovi sviluppi multitarget** devono prevedere condizioni di contesto capaci di soddisfare un'ampia gamma di esigenze e preferenze.

Il **50%** delle famiglie intervistate è consapevole che dovrà dare risposta ad **esigenze abitative diverse** da quelle attuali per far fronte ai cambiamenti della propria condizione di vita. La quota sale al **70%** per la fascia di età **18-44 anni**.

Sembrano pochi gli anziani propensi a cambiare la propria abitazione, appena il 13% gli over 65enni, ma se si traduce la percentuale in valori assoluti si tratta di poco meno di 2 milioni di persone che potrebbero generare una nuova domanda abitativa.

Il **70%** delle abitazioni presenta delle **barriere architettoniche** e il **66%** degli edifici **non** è dotato di **ascensore** (sono comprese anche le case singole).

Lo **stato conservativo** dell'immobile, **l'efficienza energetica**, il **tipo di edificio** e **zona** sono i driver più importanti che guidano la domanda di casa. In particolare l'anziano privilegia l'abitazione efficiente e in buono stato mentre il giovane e il giovane adulto è più sensibile alla dimensione e ai servizi inclusi nel condominio

Il **41%** della popolazione che vive in contesti urbanizzati privilegia il **centro cittadino**, quota che sale al 49% per i giovani anziani (65-74 anni).

La **periferia** accoglie la domanda della **fascia giovane** della popolazione mentre i territori al di fuori del centro abitato vedono una quota maggiore di domanda espressa dalla popolazione adulta (55-64 anni)

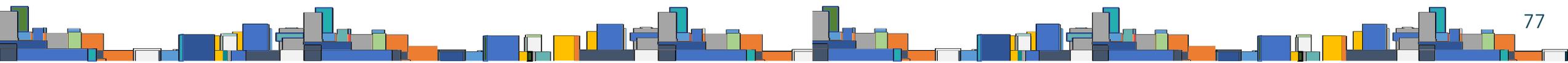
L'elevata dimensione della domanda potenziale nasconde, al suo interno, una differenziata capacità di spesa a fronte della quale l'offerta dovrà segmentare il prodotto, ed investire, sia sul **libero mercato** che nell'**edilizia residenziale sociale** (Social housing), per ora marginale, ma che necessita di un presidio di mercato molto importante.

In Italia sta crescendo l'offerta nel segmento del **Build to Rent**, alimentata dalla limitata disponibilità dello stock esistente e, contemporaneamente, si sta strutturando l'industria dei servizi per la locazione. Si assiste alle prime esperienze di affitto full digital ed easy rent, alla definizione di formule contrattuali flessibili, all'ampliamento dei post rent services.

In Italia 4,3 milioni di famiglie vivono in locazione e di queste solo il 24% considera l'affitto una scelta motivata da esigenze familiari e lavorative (poco più di 1 milione di famiglie).

Ogni anno 1,8 milioni di famiglie è alla ricerca di una casa in locazione. Se, anche sul fronte della domanda si ipotizza che il 24% nelle scelte abitative privilegi la flessibilità del servizio rispetto alla stabilità di un investimento, allora è presente sul mercato una domanda potenziale di locazione che riguarda 430.000 nuclei familiari, l'equivalente dell'insieme dei nuclei residenti nella regione Liguria.

In prospettiva, nei prossimi decenni, quando la generazione Z si farà portatore di una domanda locativa, le migrazioni interne e la mobilità lavorativa attiveranno la ricerca di formule abitative flessibili e la liquidità che oggi consente di accedere al mercato dell'acquisto verrà destinata ad altri impieghi (previdenza e assistenza sanitaria integrativa, formazione, ...), il mercato della locazione assumerà una dimensione e un ruolo rilevante in Italia.



Nell'insieme le preferenze della domanda riguardano la ricerca del benessere interno ed esterno all'abitazione. La **sfida** è quella di **riprodurre ambienti** e **favorire l'integrazione e interazione con il contesto** improntate al **wellbeing** degli occupanti e degli abitanti.

L'innovazione nell'abitare richiede tempo e un cambiamento culturale intergenerazionale che può essere accelerato da un **sistema integrato di offerta** che faciliti l'innovazione sociale.

Dotazioni dell'abitazione che riscontrano il maggior favore da parte della domanda	Accentuazioni delle categorie sociali relative alle singole dotazioni
Nuova costruzione o riqualificazione edilizia	<i>Giovane adulto</i>
Efficienza energetica	<i>Coppia con figli</i>
Garage o posto auto	<i>Giovane e coppia con figli</i>
Giardino ad uso esclusivo	<i>Adulto</i>
Luminosità degli ambienti	<i>Giovane anziano</i>
Doppio bagno	<i>Coppia con figli</i>
Balcone	<i>Locatario</i>
Connessione internet alta velocità	<i>Giovane</i>

CONDOMINIO MULTIGENERAZIONALE

Il **23%** degli intervistati dice di conoscerlo

Dopo averlo descritto
a tutto il campione:

 mi piace

62%

70% 55-64 anni
68% 18-34 anni

Risponde alle **esigenze** legate alle
proprie condizioni di vita
(89% delle motivazioni)

 non mi piace

35%

Non mi piace **condividere attività
e spazi** con altre persone **al di
fuori** del mio **nucleo familiare**

CONDOMINIO PER OVER 65 ANNI (SENIOR HOUSING IN AFFITTO)

Il **30%** degli intervistati dice di conoscerlo

Dopo averlo descritto
a tutto il campione:

 mi piace

73%

81% 55-64 anni
83% genitore solo con figli

Soluzione all'**invecchiamento** e
alla **solitudine**

 non mi piace

23%

Non mi piace **condividere attività
e spazi** con altre persone **al di
fuori** del mio **nucleo familiare**

CO-LIVING

Il **75%** degli intervistati (18-44 anni) dice di conoscerlo

Dopo averlo descritto a tutto il campione:



mi piace

31%

39% 18-34 anni

Soluzione **temporanea**;
risparmio sulle spese;
favorisce la **mobilità abitativa**



non mi piace

35%

Non mi piace **condividere attività e spazi** con altre persone **al di fuori** del mio **nucleo familiare**

CO-HOUSING

Il **42%** degli intervistati (18-44 anni) dice di conoscerlo

Dopo averlo descritto a tutto il campione:



mi piace

52%

56% 18-34 anni

57% Detentore di redditi bassi

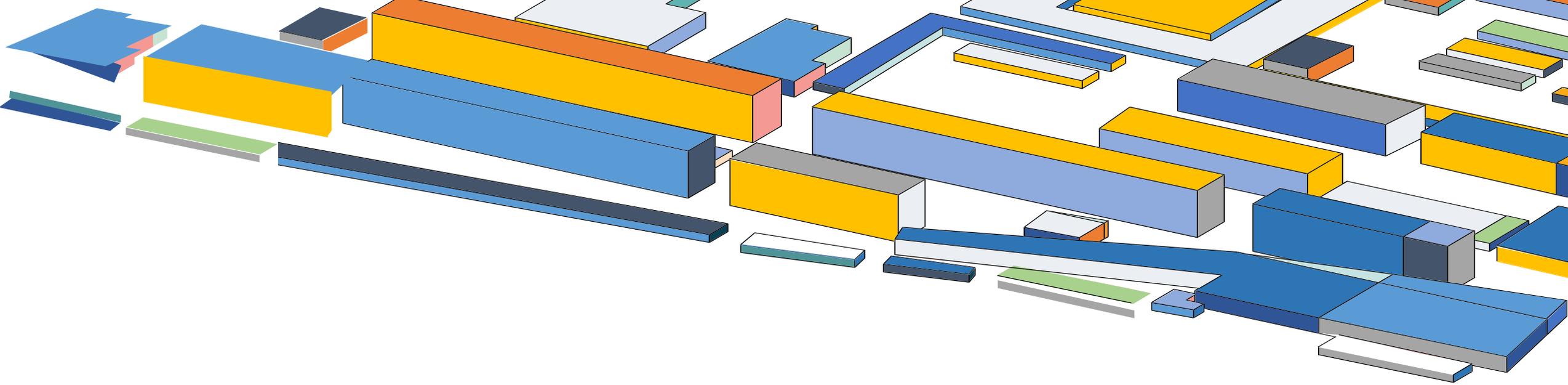
Soluzione per chi è **solo**;
favorisce la **socialità**



non mi piace

44%

Non mi piace **condividere attività e spazi** con altre persone **al di fuori** del mio **nucleo familiare**;
Non penso possa essere una soluzione **adatta a tutte le fasi della vita**



3

Vision degli Associati

(interviste agli Associati ad Assoimmobiliare, ottobre 2023)

Cambiamenti	Mercato	Impatti
Innovazione tecnologica, la tecnologia che si autogenera (IA)	Lato offerta: servizi aggiuntivi Lato domanda: sempre più consapevolezza sui bisogni e sul prodotto	Migliora il livello di ingaggio tra domanda e offerta
Urbanizzazione	Il livello di benessere che si cerca nell'abitazione viene trasferito sull'ambiente urbano	L'abitazione compensa le carenze tipiche delle grandi città in termini di prossimità e fruibilità dei servizi di base
Differenze nella composizione sociale demografica ed economica della popolazione	Target di domanda: dai Baby Boomers alla Generazione Alpha	Differenziazione di prodotto-servizio
Cambiamenti generazionali/culturali	Fenomeno dell'economia condivisa (sharing economy)	Abitare collaborativo
Discontinuità dei fondamentali economico-finanziari	Non ci sono più cicli lunghi	Innovazione nei Prodotti finanziari e assicurativi per l'immobiliare Fungibilità del prodotto immobiliare

- **Edificio che dialoga con l'esterno:** qualità architettonica, produzione di energia, risparmio di energia, gestione dei rifiuti
- **Prodotto sostenibile:** dal punto di vista **economico** (in relazione alla capacità di spesa dei diversi target di domanda) ed **ecologico** (rapporto uomo e ambiente)
- **Modularità degli spazi:** prodotto flessibile negli usi; soluzioni dinamiche e flessibili che si adattano ai cambiamenti che investono la demografia, il lavoro, le abitudini di consumo
- **Prodotto immobiliare a servizio della persona:** *built to rent*; affitto gestito; spazi comuni che restituiscono la percezione di più mq a parità di budget
- **Offerta strutturata di locazione:** Prenoto da piattaforma e ho tutto quello che mi serve (servizi e manutenzione ordinaria e predittiva)
- **Innovazione tecnologica della componente tecnico impiantistica,** con importanti ricadute nell'attività gestionale

- **Retaggi culturali**
- **Offerta orientata al prodotto**
- **Normativa urbanistica**
- **Normativa sulle locazioni**
- **Fiscalità**
- **Carenza di player nel segmento residenziale in locazione** dovuta alla carenza di prodotto
- **Scarsa innovazione** nelle **tecniche costruttive**
- **Ostacoli di penetrazione nei mercati secondari** (mancano opportunità ovvero vanno costruite con aggregazione di interessi e di parti)

- Progettare il prodotto **in funzione della sua gestione** comporta **l'internalizzazione dell'attività di gestione**
- **Offerta di servizi tecnologici per gli sviluppatori** (conoscenza e flessibilità), **per i proprietari** (digital mkt), **per i tenants** (progettare spazi), **per l'investitore** (analisi evoluta anche di tipo predittivo)
- La **digitalizzazione del prodotto edilizio**, dalla fase di costruzione a quella di gestione, consente di disporre di informazioni che si traducono in servizi *taylor made* per i tenants e strumenti di valutazione di performance, per i gestori
- Figura dell'**amministratore di condominio** evoluta
- Nascono i **provider** per la fornitura di **servizi alla persona**
- Gestione professionale delle **amenities**
- **Co-creazione del prodotto**: sinergia produzione e domanda
- **Innovazione** nella gestione dei **servizi alla persona** e al **building con APP**
- Capacità di creare **community** e fare **networking**

DOMANDA ABITATIVA	IMPATTO
La domanda abitativa è sempre più articolata in relazione ai bisogni	Differenziazione del prodotto
I territori presentano dinamiche demografiche differenziate	Squilibri territoriali tra domanda e offerta abitativa
Invecchiamento e immigrazione	Mobilità interna allo stock
	Sostituzione dello stock occupato (trovare l'innescò per favorire la mobilità interna allo stock)
Impoverimento di una componente della domanda	Attivare leve fiscali, finanziarie ed urbanistiche e investire in nuove tecniche e tecnologie costruttive per abbattere i costi
	Abitare collaborativo (componente valoriale che pone al centro solidarietà, convivenza attiva, aiuto reciproco e inclusione)
	Accompagnamento sociale per fare incontrare domanda e offerta
Mobilità della popolazione	Nuova offerta di abitazioni in locazione
	"Abitare evoluto" = servizi + tecnologia
Evoluzione tecnologica	La casa diventa un nodo polifunzionale (confort, sicurezza, lavoro, salute, benessere,...)



La casa diventa un **servizio funzionale** ad una **società in continua evoluzione**

Innovazione nei modelli dell'abitare

- *Senior Housing*
- *Student Housing*
- *Co-living*
- *Social Housing*
- *Micro living*
- *Living luxury*
- *Multifamily*

SCELTA DELLA SEDE AZIENDALE <i>(fattori condizionanti)</i>	IMPATTO
Ricerca del miglior equilibrio tra produttività e benessere dei lavoratori	Benessere
Poter trasmettere il senso di appartenenza ai lavoratori	Flessibilità
Favorire la capacità attrattiva delle risorse umane	Retention
Flessibilità degli spazi per avere maggior possibilità di adattare le sedi aziendali alle nuove forme di lavoro «ibride»	Baricentrico rispetto alla residenza
Luogo il più possibile baricentrico rispetto alle residenze dei lavoratori, facilmente raggiungibile con i mezzi pubblici e con altre forme di mobilità sostenibile	Mobilità sostenibile
Il layout dei nuovi spazi di lavoro deve offrire modularità-flessibilità e presentare soluzioni ad hoc funzionali ad attivare interazioni e collaborazioni sia con risorse interne che esterne	Soluzioni per «fare insieme»: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Sale riunioni ➤ Spazi per conference call singole o di gruppo ➤ Spazi dedicati al fitness ed al relax ➤ Auditorium per organizzare workshop con stakeholders



Dotazioni:

Flessibilità del layout

Offerta di uffici modulabili, finiti nelle parti comuni e offerti al grezzo nelle parti ad uso esclusivo. Dopo l'attività di *preletting* l'offerta si trasforma in «*build to suite*»

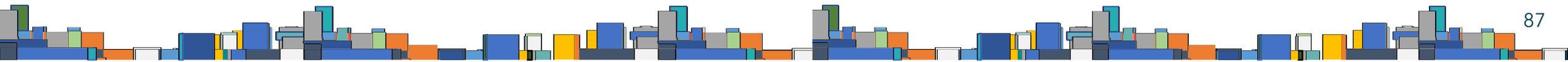
Flessibilità contrattuale

Offerta di:

- ❑ Postazione di lavoro non assegnata con servizi extra a consumo;
- ❑ Postazione di lavoro dedicata (in open space) con servizi base + extra a consumo;
- ❑ Ufficio privato progettato su misura con servizi base + extra a consumo

Wellbeing

Dotazione di *facilities* ed *amenities* nell'edificio e/o nell'area circostante: ristorazione, servizi alla persona, palestre, servizi legati alla salute, supermercati e asili nido (si ispirano al principio del work-life balance)



«Il **negozio ideale** deve rispettare i criteri della **sostenibilità**, garantire un ambiente gradevole in termini di **comfort** (temperatura, illuminazione, facilità di fruizione) e consentire un **esperienza digitale** tramite il proprio sito internet.»

- Survey alla popolazione italiana, Nomisma (ottobre 2023)

L'investimento in digitale trasforma il punto vendita

La ripresa del canale fisico impone una revisione degli store non solo dal punto di vista strutturale, ma anche digitale

➤ **Chioschi digitali** con informazioni sui prodotti



➤ Sistemi di **self-scanning** da app o device



➤ **Mobile/contactless payment**



➤ **Self-check out**



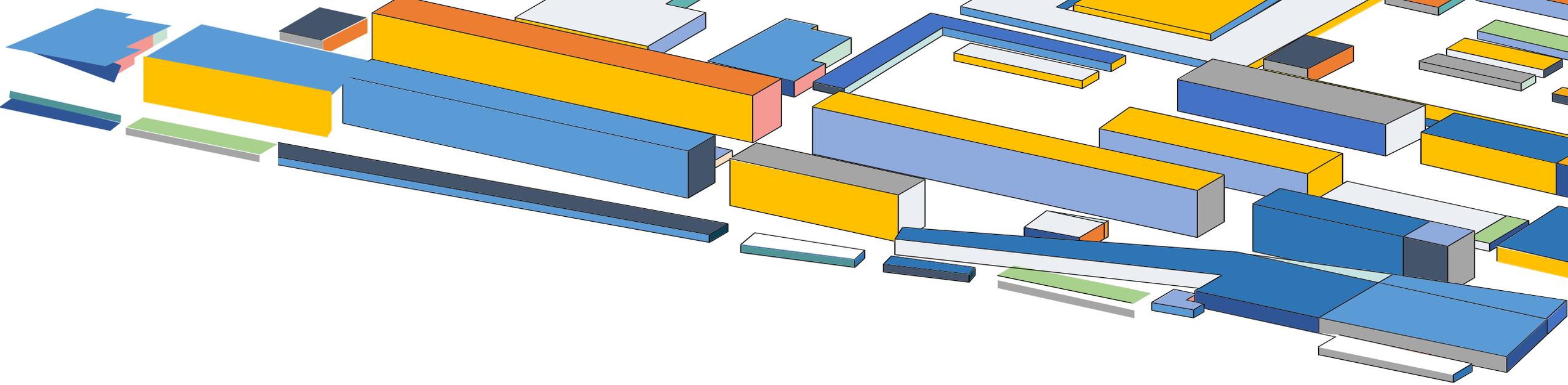
Il **negozio di vicinato** rappresenta un importante **presidio sociale** e un indice di **vivibilità** delle città, specialmente delle periferie.

TENDENZE IN ATTO	IMPATTO
<p>Superamento dei limiti della monofunzionalità attraverso l'integrazione del commercio con altre importanti funzioni urbane, territoriali e ambientali</p>	<p>Funzione commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Funzione orientata all'offerta di una <i>shopping experience</i> (più che all'offerta di occasioni di procurement) ➤ Diventare non solo luogo per gli acquisti, ma anche luogo di destinazione <p>Funzioni extra-commerciali</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ <i>Edutainment</i> (attività di entertainment con contenuto educativo) ➤ <i>Benessere</i> (attività di servizio alla persona per la salute, la bellezza, il benessere fisico) ➤ Servizi di carattere generale
<p>Dialogo con il contesto attraverso l'integrazione di questi luoghi con il territorio ed il tessuto sociale</p>	
<p>Miglioramento dell'accessibilità, riducendo la dipendenza dal trasporto veicolare, rendendo l'attività commerciale e gli spazi pubblici limitrofi accessibili anche per potenziali pedoni, ciclisti e utenti del trasporto pubblico</p>	



Grandi strutture polifunzionali, che presentano **molteplici attrattori**, ciascuno capace di generare motivazioni di visita differenti.

L'attrattore principale non è più costituito dai punti vendita di grandi dimensioni (food e non food, che rispondono a un bisogno di procurement e in quest'ottica svolgono una funzione di servizio), ma dalla **galleria integrata** con un'importante **offerta di entertainment** (cinema, *amusement park*, ecc.) e l'insieme dei **servizi dedicati alla persona** (cosiddetto *benessere*).



4

Impatto dei cambiamenti sul prodotto immobiliare

L'OGGETTO IMMOBILIARE



MONOFUNZIONE



SPAZI ESTERNI

QUANDO CI SONO, SONO DI...

PERTINENZA



BASSISSIMA
MOBILITA'
INTERNA AL PATRIMONIO



LA CASA PER
LA VITA...
RISCHIA DI FARE
PRIGIONIERI
GLI ANZIANI...



IL NEGOZIO SOPRAVVIVE SOLO NELLE
HIGHSTREETS

Prodotto immobiliare

inserito nella
CITTA'

Deve:

- Essere **inclusivo**
- Essere **accessibile**
- **Favorire le relazioni**
- Farsi carico del **benessere delle persone**

Prodotto immobiliare

inserito nel
**PROCESSO
PRODUTTIVO**

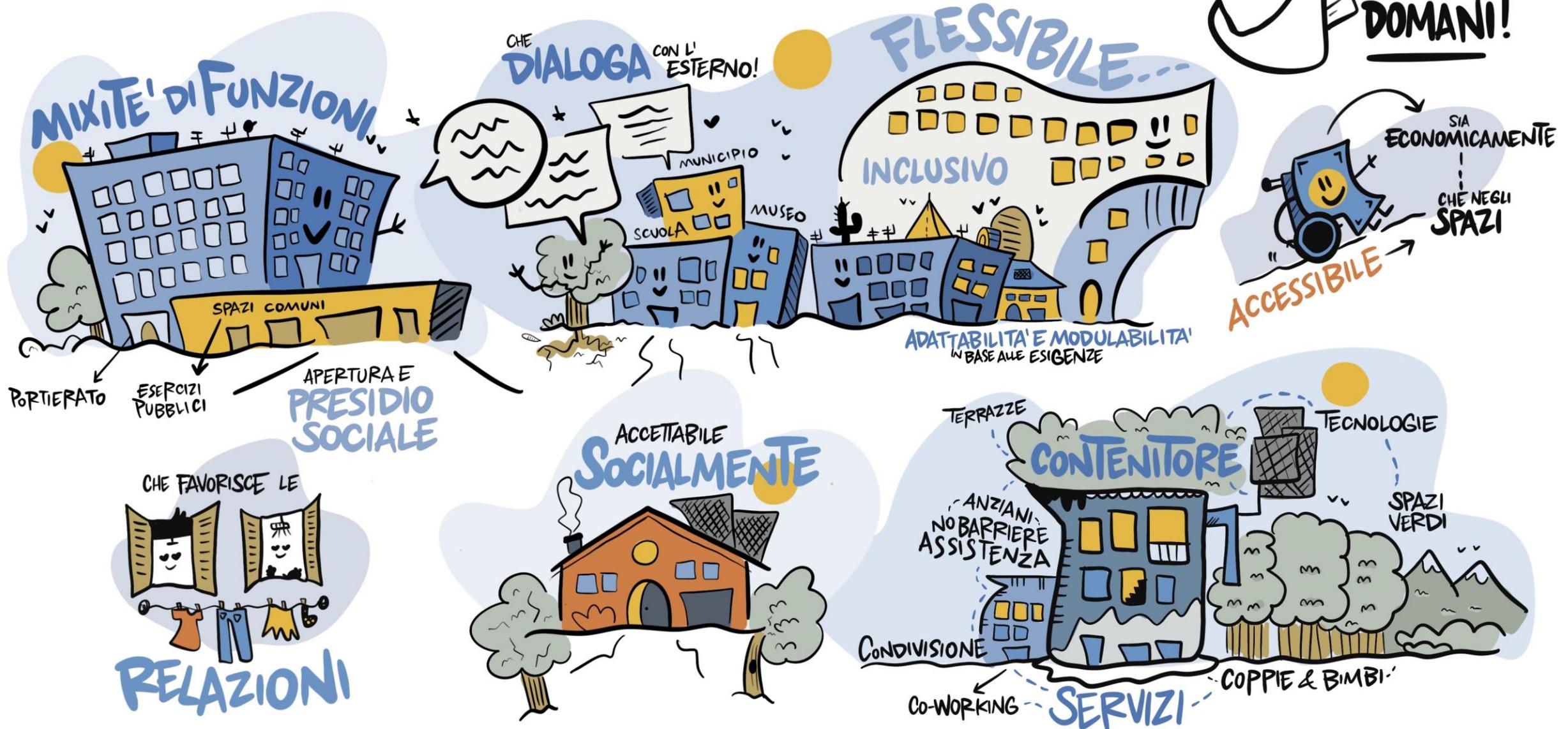
Deve essere:

- **Fungibile**
(per far fronte alla rapida obsolescenza del prodotto)
- **Sostenibile**
(non solo dal punto di vista economico-finanziario)
- **Polifunzionale**
(presidi che fungono da collanti sociali)

Prodotto immobiliare

Mixité di funzioni, per essere a servizio di una società in rapida evoluzione,
Flessibile a livello **funzionale**, per consentire modularità ed adattabilità in funzione delle esigenze del mercato.

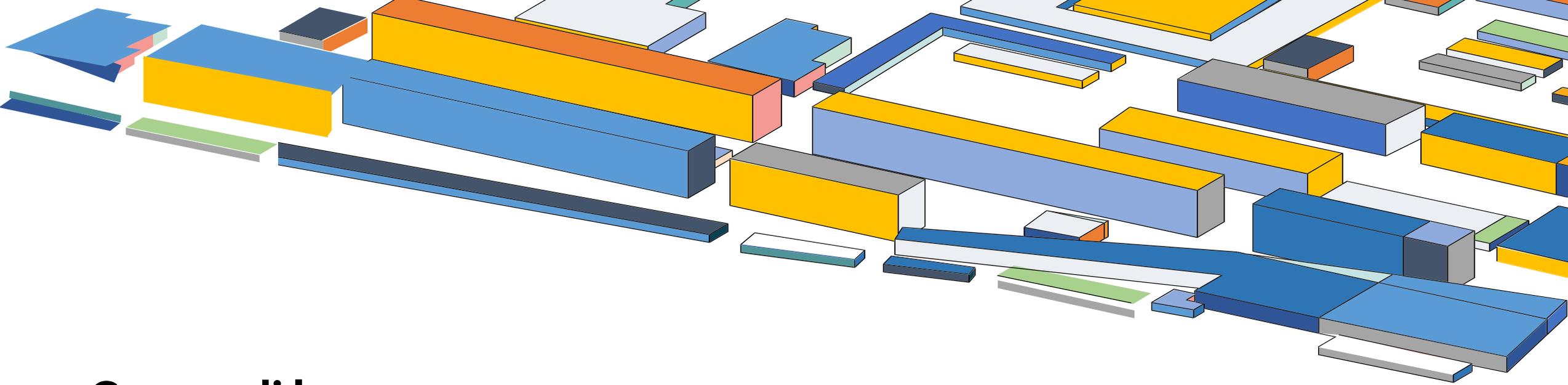
L'OGGETTO IMMOBILIARE



Inseguo il sogno di una casa vivente, versatile, silente, che s'adatti continuamente alla versatilità della nostra vita, anzi la incoraggi, con cento risorse che noi architetti insegneremo, arricchendola, con pareti e mobili leggeri; una casa variabile, simultaneamente piena di ricordi, di speranze e di coraggiose accettazioni, una casa 'per viverla' nella fortuna e anche nelle malinconie, con quel che ha di immobile e fedele, e con quel che ha di variabile ed aperto ed aprendone le finestre finché v'entrino nel loro giro, sole e luna e l'altre stelle, e tutto è movimento, chi scende e chi sale nel mistero della crescita, e chissà cosa vedrà; rivolgendomi a voi inseguo l'immagine di una nuova società umana; questa immagine non è un miraggio irraggiungibile, e sta a noi sognarla per raggiungerla perché nessuna cosa si è avverata che non fosse dianzi sognata.



Gio Ponti (citato in OCIO Magazine, Lombardini 22, 18/2/2021)



Gruppo di lavoro

Elena Mognoni, project manager

Giulia Bassini

Ilaria Cisbani

Johnny Marzialetti

Gianluigi Bovini, Demografo (consulente)

Massimiliano Colombi, Sociologo (consulente)

con la collaborazione scientifica di

Luca Dondi dall'Orologio, CEO Nomisma

Marco Marcatili, Development and Strategy Nomisma

Contatti

Nomisma Spa
Strada Maggiore 44
40125 Bologna

www.nomisma.it
immobiliare@nomisma.it

CONFINDUSTRIA ASSOIMMOBILIARE RAPPRESENTA GLI OPERATORI E GLI INVESTITORI ISTITUZIONALI DEL REAL ESTATE OPERANTI IN ITALIA, SIA ITALIANI SIA INTERNAZIONALI. I SUOI ASSOCIATI INCLUDONO INVESTITORI (SGR E FONDI IMMOBILIARI, SICAF, SOCIETÀ D'INVESTIMENTO IMMOBILIARE QUOTATE E NON QUOTATE, ISTITUTI BANCARI, COMPAGNIE ASSICURATIVE), I PRIMARI SVILUPPATORI IMMOBILIARI ITALIANI E INTERNAZIONALI, SOCIETÀ PUBBLICHE E PRIVATE DI GESTIONE DI GRANDI PATRIMONI, SOCIETÀ DEI SERVIZI IMMOBILIARI (VALUTAZIONI, AGENCY, PROPTECH, CONSULENZA LEGALE E TRIBUTARIA, ARCHITETTURA E DI INGEGNERIA). LE ATTIVITÀ DI INVESTIMENTO, DI GESTIONE E DI CONSULENZA PORTATE AVANTI DAI SOCI DI ASSOIMMOBILIARE COPRONO TUTTE LE ASSET CLASS IMMOBILIARI: UFFICI, HOTEL, RESIDENZIALE (INCLUSI SOCIAL HOUSING, SENIOR LIVING, STUDENTATI UNIVERSITARI), RETAIL/CENTRI COMMERCIALI, CENTRI LOGISTICI, DATA CENTER, LIGHT INDUSTRIAL, EDILIZIA SANITARIA (RSA, OSPEDALI).



CONFINDUSTRIA
ASSOIMMOBILIARE

Tel. +39 06 3212271 - assoimmobiliare@assoimmobiliare.it
Via Quattro Novembre, 114 Roma - Via San Maurilio, 25 Milano
www.assoimmobiliare.it -  [assoimmobiliare](#)