



16

CESSIONE DELLA  
NUDA PROPRIETÀ  
DA PARTE DI SOGGETTI  
FRAGILI:  
IL POSSIBILE RUOLO  
DI UN SOGGETTO  
DEDICATO

QUADERNI  
DELL'OSSERVATORIO



fondazione  
cariplo

## CESSIONE DELLA NUDA PROPRIETÀ DA PARTE DI SOGGETTI FRAGILI

Il possibile ruolo di un soggetto dedicato

Rapporto di ricerca a cura di  
Luca Beltrametti

Collana “Quaderni dell’Osservatorio” n.16 Anno 2014

Questo quaderno è scaricabile dal sito [www.fondazionecriplo.it/osservatorio](http://www.fondazionecriplo.it/osservatorio)

Cessione della nuda proprietà da parte di soggetti fragili: Il possibile ruolo di un soggetto dedicato is licensed under a Creative Commons Attribuzione Condividi allo stesso modo 3.0 Unported License.

Doi: 10.4460/2014quaderno16



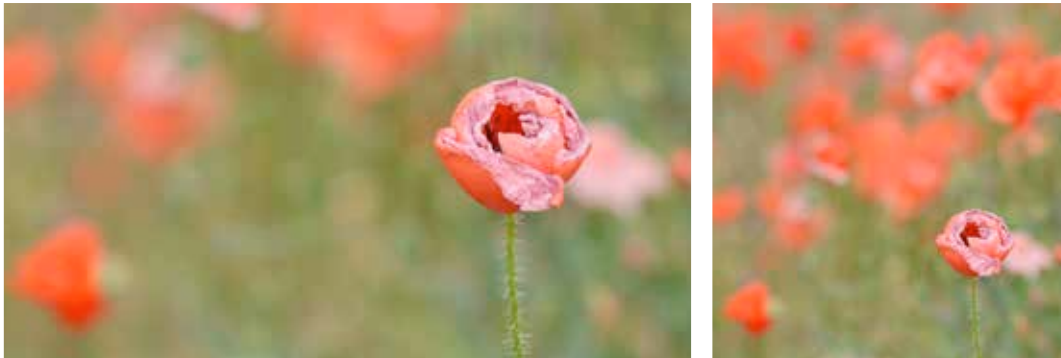


# INDICE



## INDICE

ABSTRACT	5
EXECUTIVE SUMMARY	6
1. PROPRIETÀ IMMOBILIARI DI SOGGETTI FRAGILI	14
1.1 Proprietà immobiliare, reddito e ricchezza degli anziani	14
1.2 Proprietà immobiliare e presenza di persone con disabilità nel nucleo familiare	25
2. EQUITÀ E SOSTENIBILITÀ FINANZIARIA	28
3. DUE POSSIBILI RUOLI PER UN SOGGETTO DEDICATO	32
3.1 Un'azione di informazione, certificazione, definizione di buone prassi	32
3.2 Un intervento diretto nell'acquisto di nude proprietà immobiliari	38
APPENDICE 1 ASPETTATIVE DI VITA DELLE PERSONE CON SINDROME DI DOWN	52
APPENDICE 2 ASPETTATIVE DI VITA E CONDIZIONI DI SALUTE DEGLI ANZIANI	60
APPENDICE 3 ESPERIENZE INTERNAZIONALI IN MATERIA DI EQUITY RELEASE	64
BIBLIOGRAFIA	66



## ABSTRACT

Questo lavoro affronta le principali questioni associate alla cessione della nuda proprietà immobiliare da parte di soggetti "fragili" che abbiano necessità di liquidare parte della ricchezza accumulata nella casa di abitazione. In particolare, si considerano le persone portatrici di Sindrome di Down e gli anziani con condizioni di salute ed economiche fragili. Si effettua una puntuale descrizione della distribuzione della proprietà immobiliare in relazione al reddito, al patrimonio finanziario, alla composizione dei nuclei familiari (con riferimento anche alla presenza di figli con disabilità). Si stima la numerosità e la distribuzione per età dei portatori di Sindrome di Down anche in relazione all'età delle loro madri. Si stimano le speranze di vita per questi ultimi e si illustrano tecniche per ripartire la popolazione anziana in gruppi con specifiche aspettative di vita. Si discutono infine (anche con riferimento alle possibili opzioni relative alla forma giuridica da utilizzare) due possibili modalità di intervento di soggetti *nonprofit* (soggetto senza finalità speculative): un'attività di informazione, certificazione e definizione di buone prassi e un'azione diretta di acquisto di nuda proprietà da soggetti fragili con modalità eque e trasparenti.

## EXECUTIVE SUMMARY

Come è noto, la casa di abitazione costituisce la principale forma di accumulazione di ricchezza delle famiglie italiane e la proprietà immobiliare è oggi estremamente diffusa nel nostro paese. Al tempo stesso, pur in presenza di prestazioni pensionistiche sempre meno generose, gli anziani italiani arrivano al momento del pensionamento con risorse liquide molto limitate: è pertanto diffuso il fenomeno di persone relativamente povere in termini di reddito ma relativamente “ricche” in termini di ricchezza immobiliare (“*house rich, cash poor*”). Spesso questa situazione si associa a una condizione di fragilità determinata dalla vecchiaia e/o dalla presenza di persone con disabilità nel nucleo familiare.<sup>1</sup>

L'insieme di queste circostanze suggerisce che vi sia un importante potenziale di sviluppo per strumenti che permettano di rendere liquida una parte della ricchezza accumulata nella casa di abitazione conservando il diritto ad abitare nella propria casa fino al termine della vita. L'imperfetto funzionamento dei meccanismi di mercato, unito alla fragilità di molti dei soggetti coinvolti, giustifica l'interesse per possibili azioni da parte di soggetti pubblici e *nonprofit* (o senza finalità speculative) volte a proteggere le parti più deboli dello scambio<sup>2</sup>.

Sul tema degli strumenti che permettano di rendere liquida parte della ricchezza immobiliare c'è oggi un interesse diffuso a livello internazionale che, originatosi nei paesi anglosassoni<sup>3</sup>, si sta allargando ai paesi europei accomunati da tendenze demografiche analoghe<sup>4</sup>. In termini generali, esistono due tipologie di strumenti che consentono di rendere liquida la ricchezza immobiliare: strumenti che prevedono l'emissione di debito (in Italia, prestito vitalizio

1 Il quaderno è stato realizzato da un gruppo di lavoro coordinato da Luca Beltrametti. Il capitolo 1 è stato scritto da Massimo Baldini e Luca Beltrametti; il capitolo 2 e i paragrafi 3.1.1 e il 3.2.1 da Luca Beltrametti; i paragrafi 3.1.2 e il 3.2.2 da Simona Alfano; il 3.2.3 e il 3.2.4 da Simona Alfano e Luca Beltrametti. Le Appendici tecniche 1 e 2 sono state scritte, rispettivamente da Aldo Rosano e da Marco Trabucchi; l'Appendice 3 da Luca Beltrametti. Simonetta Migliaccio ha svolto un prezioso lavoro di coordinamento del gruppo di lavoro e di assistenza nell'attività di ricerca.

Un sincero ringraziamento alle seguenti persone che nel corso di interviste hanno fornito idee, commenti e suggerimenti (la responsabilità di ogni errore resta a carico del curatore del lavoro): Armando Borghi (Gabetti Spa), Fabio Carlozzo (Polaris Sgr), Luigi Di Falco (Ania), Massimiliano Donati (Polaris Sgr), Federico Maggiore (Fondazione Innovazione Terzo Settore), Emanuele Ottina (Polis Fondi Immobiliari), Enrico Maria Poggi (IdeaFimit), Marco Ratti (Banca Prossima), Marco Siracusano (Banca Intesa), Sergio Urbani (CDP Investimenti Sgr). Un ringraziamento particolare a Marco Gerevini (Fondazione Housing Sociale).

2 Le valutazioni qui formulate non devono essere intese come un'accettazione di un ineluttabile restringimento delle politiche pubbliche tradizionali in favore dei soggetti più fragili; immaginiamo al contrario che le politiche pubbliche di *welfare* siano date e che le azioni qui considerate siano complementari rispetto a esse. Si immagina peraltro che la prova dei mezzi per l'accesso alle prestazioni di *welfare* sia destinata ad accentuarsi a causa della scarsità di risorse pubbliche.

3 In inglese l'espressione generica è “*equity release*”.

4 Per una rassegna degli aspetti istituzionali, economici e normativi in Europa vedi Reifner *et al.* 2010. La letteratura accademica ha avuto un primo significativo inizio con il lavoro di Venti e Wise (1991); in Italia si vedano Chiuri e Jappelli (2006), Brugiavini e Jappelli (2010, cap. 3) e Coda Moscarola *et al.* (2013). Recentemente nel Regno Unito la “Dilnot Commission” [Commission on Funding of Care and Support, 2011] ha considerato l'*equity release* tra gli strumenti utili per finanziare la cura.



ipotecario) e strumenti che prevedono la cessione di una parte dei diritti reali relativi all'abitazione (in Italia, cessione della nuda proprietà).

Con la cessione della nuda proprietà si separa il diritto a usufruire del bene immobile (che resta in capo all'usufruttuario o agli usufruttuari) dalla proprietà del bene stesso. La persona che cede la nuda proprietà di un immobile conserva il diritto a godere del bene (abitandoci o anche affittandolo) per l'intera durata della vita (sua ed eventualmente del coniuge) oppure per una durata prefissata. L'usufruttuario rinuncia alla possibilità di negoziare o lasciare in eredità il bene in cambio di una somma in denaro. Al tempo stesso, la persona che cede la nuda proprietà si libera dell'alea relativa alle spese di amministrazione straordinaria.

Il prestito vitalizio ipotecario è stato solo recentemente introdotto dal legislatore italiano<sup>5</sup> e costituisce un prestito erogato con ipoteca sull'immobile, che non deve essere restituito se non dopo il decesso dell'anziano: gli eredi possono scegliere se rimborsare il debito (con gli interessi capitalizzati) o vendere l'immobile trattenendo la differenza tra valore del bene e debito stesso. Pur a fronte di alcuni, significativi, tentativi di sviluppo, principalmente ad opera di Euvis, del Monte dei Paschi di Siena e di Deutsche Bank, lo strumento è oggi poco sviluppato. La sua mancata diffusione in Italia è da ricondurre, tra l'altro, all'incompleto quadro normativo, alle incertezze sui tempi della giustizia, alla relativa complessità dello strumento in un contesto di scarsa diffusione della cultura finanziaria.

La cessione della nuda proprietà rimane dunque oggi in Italia il principale strumento effettivamente disponibile per liquidare una parte della ricchezza immobilizzata nella casa di abitazione. Prima di guardare rapidamente ai dati di tale segmento di mercato, è utile fare una sintesi delle recenti dinamiche del mercato immobiliare residenziale.

<sup>5</sup> DL 203/2005 art. 11: "Il prestito vitalizio ipotecario ha per oggetto la concessione da parte di aziende e istituti di credito nonché da parte di intermediari finanziari, di cui all'articolo 106 del testo unico di cui al decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385, di finanziamenti a medio e lungo termine con capitalizzazione annuale di interessi e spese, e rimborso integrale in unica soluzione alla scadenza, assistiti da ipoteca di primo grado su immobili residenziali, riservati a persone fisiche con età superiore ai 65 anni compiuti."

In termini di compravendite complessive, il mercato è tornato nel 2012 (448.000 transazioni), ai livelli del 1985 (430.000 transazioni) con un calo del 25,7% rispetto all'anno precedente (Agenzia del Territorio, 2013). Rispetto al massimo raggiunto nel 2006 (877.000 transazioni), si registra un sostanziale dimezzamento.

Con riferimento al mercato relativo alle nude proprietà immobiliari, i volumi delle compravendite hanno seguito un andamento fortemente correlato con quello delle compravendite di immobili in piena proprietà, anche se le dinamiche sono lievemente meno negative<sup>6</sup>: il calo rispetto al picco (nel 2005) è del 47% (contro il 49%) e nel 2012 è stato pari al 23,2% (contro il 25,7%); il calo è stato meno accentuato (21,7%) nei comuni capoluogo. A livello nazionale, nel 2012 le transazioni di nuda proprietà (23.700) hanno rappresentato il 5,3% del totale delle transazioni immobiliari.

Questo lavoro si pone principalmente 3 obiettivi:

1. Fornire una fotografia il più dettagliata possibile della distribuzione della proprietà immobiliare in relazione all'età, al reddito, alla ricchezza finanziaria, alla presenza di persone con disabilità nel nucleo familiare allo scopo di individuare l'estensione (con riferimento sia al territorio nazionale, sia alla regione Lombardia) di aree di fragilità alla quali occorrerebbe offrire forme di tutela. Il lavoro svolto giunge ai seguenti principali risultati:
  - a. Il 77,6% delle famiglie lombarde con capofamiglia anziano (età maggiore di 65 anni) è proprietaria dell'abitazione di residenza; il 21,6% di queste (circa 300.000) non ha figli; quasi il 70% delle persone con più di 75 anni vive sola.
  - b. Molti nuclei familiari anziani vivono in case sovradimensionate: oltre il 22% degli anziani lombardi vive in case più grandi di 120 mq ; mentre tra le famiglie con capofamiglia tra 30 e 61 anni meno del 40% ha a disposizione più di 40 mq procapite, tra le famiglie con persona di riferimento con più di 70 anni tale percentuale sale all'80%.
  - c. La fascia di nuclei familiari proprietari di abitazioni di valore significativo ma con reddito modesto è molto ampia: in Lombardia, il 39% delle famiglie appartenenti alla classe di reddito più bassa (inferiore a €7.000) vive in case di proprietà con valore superiore a €200.000; circa l'8% vive addirittura in case di proprietà di valore superiore a €400.000. Il 50% dei nuclei con risparmio basso (inferiore al 5% del reddito) o nullo vive in case di proprietà con valore superiore a €200.000.
  - d. In Lombardia vi sono circa 165mila famiglie di anziani, prive di figli, con reddito monetario annuo inferiore a €20mila e residenti in un immobile di proprietà; circa 60mila di queste dispongono di meno di €10mila di reddito annuo. Circa 47.000 famiglie di anziani senza figli hanno, congiuntamente, reddito inferiore a €20.000 e casa di proprietà di valore superiore a €200.000.

<sup>6</sup> È tuttavia significativo il dato elaborato da un primario operatore privato del settore ([www.casa.it](http://www.casa.it)) secondo cui nel 2012 le offerte in vendita di nude proprietà immobiliari sarebbero cresciute del 30% rispetto all'anno precedente; 5 regioni (Toscana, Lazio, Lombardia, Emilia Romagna e Liguria) rappresenterebbero circa il 50% del mercato nazionale.





- e. C'è un forte squilibrio nella composizione della ricchezza totale detenuta dalle famiglie: in Lombardia, circa il 40% dei nuclei con capofamiglia anziano e casa di proprietà di valore superiore a €400.000 possiede una ricchezza finanziaria inferiore a €20.000.
  - f. In Lombardia, in circa l'1,7% dei nuclei familiari con capofamiglia anziano che vive in casa di proprietà c'è almeno un "giovane" componente con disabilità: si tratta di oltre 20.000 nuclei, e oltre il 70% di questi vive in abitazioni con un valore superiore a €200.000; oltre il 50% di tali nuclei percepisce un reddito familiare lordo inferiore a €30.000. Esiste dunque un importante numero di nuclei familiari che, congiuntamente, ha un componente con disabilità, abita una casa di proprietà di valore significativo ma ha un reddito non alto.
2. Fornire elementi statistici oggettivi per tutelare gli interessi dei soggetti più fragili sul mercato della nuda proprietà immobiliare. Si tratta di valutare le aspettative di vita di anziani con condizioni di salute non buone e di persone con disabilità (in particolare, ci siamo concentrati sui portatori di Sindrome di Down): a costoro deve essere riconosciuto – proprio in ragione delle più brevi aspettative di vita – un maggiore valore della nuda proprietà immobiliare. Le analisi tecniche relative a persone affette da Sindrome di Down e agli anziani sono state realizzate da Aldo Rosano e Marco Trabucchi e sono presentate, rispettivamente, nelle Appendici 1 e 2. Con riferimento alle *persone con Sindrome di Down*, principali risultati sono i seguenti:
- a. Si stima un numero minimo di portatori di Sindrome di Down con meno di 45 anni in Italia pari a circa 33.600. Per la prima volta si produce anche una stima della distribuzione per classi di età delle madri con figli portatori di Sindrome di Down di età compresa tra 6 e 44 anni. In tal modo si individua la platea di famiglie potenzialmente interessate al tema del cosiddetto "dopo di noi" fornendo anche una rappresentazione della relazione tra età della madre ed età del/la figlio/a.
  - b. Si forniscono elementi oggettivi che mostrano come le speranze di vita dei portatori di Sindrome di Down – pur fortemente accresciute negli ultimi decenni – restino significativamente inferiori rispetto a quelle della popolazione generale. Per esempio, la speranza di vita di un portatore di Sindrome di Down di 50 anni è di 9,5 anni.
  - c. L'applicazione a usufruttuari con Sindrome di Down dei coefficienti prodotti dal Ministero dell'Economia (al tasso di interesse legale attuale dello 2,5%) con riferimento alla popolazione generale determina un'enorme sottovalutazione del valore della nuda proprietà. Per esempio, per una persona con SD di 20 anni il valore corretto è 4 volte più grande del valore che deriva dalle tabelle ministeriali; per una persona di 45 anni e con riferimento a una casa del valore di €300.000, la differenza raggiunge un valore assoluto di €135.000.

Con riferimento alla popolazione anziana, i principali risultati sono i seguenti:

- a. Si descrive (Appendice 2) una metodica non invasiva e standardizzata che permette di stratificare la popolazione anziana in sottogruppi in relazione alle aspettative di vita prevedibili sulla base di indicatori prognostici in grado di modificare la traiettoria di sopravvivenza. Si può giungere a una tripartizione ("robusto", "poco robusto", "fragile") che può permettere un'immediata applicazione operativa nell'ambito delle transazioni di nude proprietà immobiliari.



- b. A parità di età anagrafica, le speranze di vita degli anziani sono molto diverse in relazione alle condizioni di salute. Per esempio, si può calcolare il valore della nuda proprietà di una casa con usufruttuario di 70 anni sia applicando i coefficienti ministeriali (tasso di interesse legale 2,5%) relativi appunto alle persone di 70 anni, sia applicando i coefficienti ministeriali alle età “virtuali” in corrispondenza delle quali le tavole di mortalità dell’Istat attribuiscono una speranza di vita pari a quella evidenziata nella letteratura geriatrica per le diverse categorie di 70enni in base alle loro condizioni di salute. In altri termini, un uomo di 70 anni che sia collocato, in base alle sue condizioni di salute, nel 25% percentile inferiore ha una speranza di vita pari a 7 anni; le tavole di mortalità dell’Istat (anno 2010) attribuiscono una speranza di vita di 7 anni a un uomo di 82 anni: un uomo di 70 anni nel 25% inferiore per condizioni di salute ha la stessa speranza di vita che – in media – ha un uomo di 82 anni. Ignorando questa circostanza si determinano importanti effetti redistributivi a danno dei soggetti più fragili. Nel caso in esame (uomo di 70 anni nel 25% percentile inferiore), utilizzando i coefficienti ministeriali al tasso ufficiale del 2,5%, si ottiene una valutazione della nuda proprietà a carico del 37% inferiore rispetto a quella che si otterrebbe applicando coefficienti relativi alla speranza di vita dell’età corrispondente.
3. Discutere le possibili modalità d’intervento da parte di soggetti dedicati (*nonprofit* senza finalità speculative) che vogliano tutelare le persone più fragili sul mercato della nuda proprietà immobiliare. S’individuano due possibili tipologie di azione:
- a. Un’azione d’informazione, certificazione e definizione di buone prassi. Si tratta di costituire un soggetto (eventualmente anche in collaborazione con soggetti pubblici e/o privati) che si ponga i seguenti scopi:
- Redigere un “codice di condotta” per gli operatori che vogliono muoversi sul mercato della nuda proprietà in modo eticamente corretto e trasparente. In tale ambito si dovranno individuare “buone pratiche” da suggerire al mercato. I soggetti privati che si conformino a tali indicazioni potranno ricevere una sorta di certificazione relativa all’eticità dei loro comportamenti.
  - Favorire la collaborazione tra soggetti interessati a uno sviluppo “etico” del mercato della nuda proprietà svolgendo anche una tra-



sparente attività di proposta finalizzata all'introduzione di modifiche legislative che possano favorire lo sviluppo del mercato della nuda proprietà rimuovendo gli elementi distorsivi nell'attuale normativa ed estendendo la tutela dei soggetti più fragili.

- Fornire a tutti i partecipanti al mercato informazioni statistiche ed educazione sulle problematiche tecniche e giuridiche relative alle diverse opzioni disponibili

Si ritiene che la forma giuridica più idonea per un soggetto che si ponga le finalità sopra indicate sia quella dell'associazione (riconosciuta) di promozione sociale. Tale forma associativa prevede assenza di fini di lucro, divieto di distribuzione dei proventi, norme sull'ordinamento interno ispirate a principi di democrazia e uguaglianza dei diritti tra gli associati. Essa può fruire di risorse economiche derivanti – oltre che da quote e contributi degli associati – anche da contributi pubblici ed entrate derivanti da prestazioni di servizi.

- b. Un intervento diretto nell'acquisto di nude proprietà immobiliari. Si tratta in questo caso di immaginare che un soggetto dedicato (*nonprofit* senza finalità speculative) utilizzi una propria dotazione di capitale per acquistare nude proprietà immobiliari da soggetti fragili applicando criteri di equità e trasparenza nella determinazione dei prezzi e nella gestione della trattativa. In estrema sintesi, le argomentazioni in favore di un intervento diretto nel mercato della nuda proprietà sono le seguenti<sup>7</sup>:
- la complessità del meccanismo di determinazione del prezzo equo provoca una forte diffidenza da parte dei venditori che può essere superata se la controparte contrattuale è un soggetto dotato di una forte reputazione sotto il profilo etico;
  - la realizzazione di un profitto da parte del compratore appare eticamente inaccettabile qualora ciò derivi da una non corretta valutazione delle condizioni di salute dell'usufruttuario, in particolare se a danno di una persona con disabilità o malata;
  - per ottenere un prezzo equo il soggetto fragile deve rivelare al mercato informazioni riservate circa le condizioni di salute proprie o dell'usufruttuario con disabilità; il giusto desiderio di riservatezza impedisce quindi ai meccanismi del mercato privato di raggiungere esiti efficienti ed equi<sup>8</sup>;
  - qualora le condizioni di salute dell'usufruttuario si deteriorino al punto da rendere impossibile il suo permanere presso il proprio domicilio,

7 Vedi Beltrametti (a cura di), *Oltre la famiglia: strumenti per l'autonomia delle persone con disabilità* in Quaderni dell'osservatorio della Fondazione Cariplo, n.4, 2010.

8 I dati in argomento - definiti "sensibili" in quanto "idonei a rivelare [...omissis...] lo stato di salute [...omissis...]" (cfr. art.4 del Codice in materia di protezione dei dati personali D. Lgs. 196/03) - infatti "...possono essere oggetto di trattamento solo con il consenso scritto dell'interessato e previa autorizzazione del Garante [...omissis...]. Il Garante comunica la decisione adottata sulla richiesta di autorizzazione entro quarantacinque giorni, decorsi i quali la mancata pronuncia equivale a rigetto [...omissis...]." (cfr. art.26 ibidem). Il procedimento descritto sarebbe di scarsa utilità e di costo certo per un operatore profit, mentre non sarebbe ostativo al perseguimento dell'obiettivo per un operatore *nonprofit*, che potrebbe dimostrare al Garante il fine di "discriminazione positiva" dell'intero progetto in argomen-

## EXECUTIVE SUMMARY

il soggetto dedicato potrebbe credibilmente impegnarsi ad affittare l'immobile versando l'affitto all'anziano finché questi sia in vita<sup>9</sup>.

- tale soggetto potrebbe offrire agli eredi dell'usufruttuario un'opzione credibile (anche se forse non giuridicamente formalizzata) di acquisto dell'immobile a un prezzo predefinito<sup>10</sup> al momento del decesso del parente usufruttuario. Ciò potrebbe ridurre ulteriormente le riserve dei potenziali venditori di nuda proprietà.

<sup>9</sup> Un soggetto "grande" potrebbe attuare una diversificazione del rischio di morosità dell'inquilino e offrire una socializzazione di tale rischio.

<sup>10</sup> Per esempio, si potrebbe trattare del prezzo di acquisto della nuda proprietà al quale si applica un tasso di crescita annuo considerato eticamente accettabile (3%?) e al quale si aggiungono i costi di gestione e amministrazione dell'immobile effettivamente sostenuti. Una pratica di questo tipo avvicinerrebbe molto l'istituto della cessione della nuda proprietà all'istituto del prestito vitalizio ipotecario che ha avuto un certo successo in Francia.



## 1.1 Proprietà immobiliare, reddito e ricchezza degli anziani

### 1.1.1 La distribuzione della proprietà immobiliare

In questa sezione si fornisce una “fotografia” della distribuzione della proprietà immobiliare e di altri titoli di godimento dell’abitazione in relazione a variabili demografiche, alla composizione dei nuclei familiari e ad alcune caratteristiche dell’abitazione. I risultati presentati sono frutto di elaborazioni condotte su microdati di fonte Banca d’Italia<sup>11</sup>: tali dati consentono di accedere a informazioni relative al reddito, al patrimonio, all’abitazione, alla composizione dei nuclei con riferimento a un campione di nuclei familiari e di individui che li compongono.

Nella tabella 1.1 si mostra una panoramica della numerosità della popolazione degli anziani (definiti come persone con almeno 65 anni) in Lombardia, nel Nord-Ovest del paese (Lombardia inclusa) e nell’intera Italia. In Lombardia, secondo il nostro campione, circa il 19.5% dei residenti ha almeno 65 anni, una percentuale solo leggermente inferiore a quella ottenibile dai dati Istat ([www.demo.istat.it](http://www.demo.istat.it)) relativi al primo gennaio 2011 (20.3%). Le quote calcolate sul campione di anziani residenti nel Nord-Ovest e in Italia sono ancora più vicine a quelle di fonte Istat: il campione della Banca d’Italia riproduce quindi in modo molto fedele la consistenza della popolazione anziana.



<sup>11</sup> Il dataset su cui sono state effettuate le elaborazioni è costituito dalle tre più recenti indagini campionarie della Banca d’Italia sui redditi e sulla ricchezza delle famiglie italiane, riferite agli anni 2006, 2008 e 2010. Questi tre campioni sono stati riuniti in un unico database per disporre di un adeguato numero di osservazioni e poter svolgere analisi anche a livello regionale. Tutti i valori monetari sono riportati al 2010 usando l’indice dei prezzi al consumo. L’indagine Banca d’Italia è il *dataset* più adatto per analizzare le caratteristiche delle famiglie *house rich – cash poor* perché contiene molte informazioni sia sui redditi che sulla situazione patrimoniale delle famiglie italiane. Altre rilevazioni campionarie sulle famiglie non presentano, ai nostri fini, lo stesso grado di completezza: per esempio, l’indagine Istat sui redditi e sulle condizioni di vita delle famiglie (Eu-silc) ha una numerosità campionaria superiore, ma contiene poche informazioni relative al patrimonio immobiliare; essa non rileva, ad esempio, il valore di mercato dell’abitazione di residenza, ma solo l’affitto imputato. L’indagine Share sui redditi e sulla ricchezza delle famiglie europee con almeno un membro di 50 o più anni dispone di un set di variabili molto ricco sia sui redditi che sui patrimoni delle famiglie, ma la sua ridotta dimensione campionaria non permette di svolgere analisi a livello subnazionale, neppure per grandi ripartizioni. L’indagine Istat sulle condizioni di salute è ormai datata, risalendo al 2005, e soprattutto non contiene informazioni né sul reddito né sul valore degli immobili.

In Lombardia vi sono circa 4,3 milioni di famiglie; di queste, 1,36 milioni hanno come persona di riferimento un ultra-sessantaquattrenne e circa 640mila hanno persona di riferimento ultra-settantaquattrenne. La propensione a vivere in una casa di proprietà è decisamente crescente nel ciclo di vita (vedi Figura 1.1).

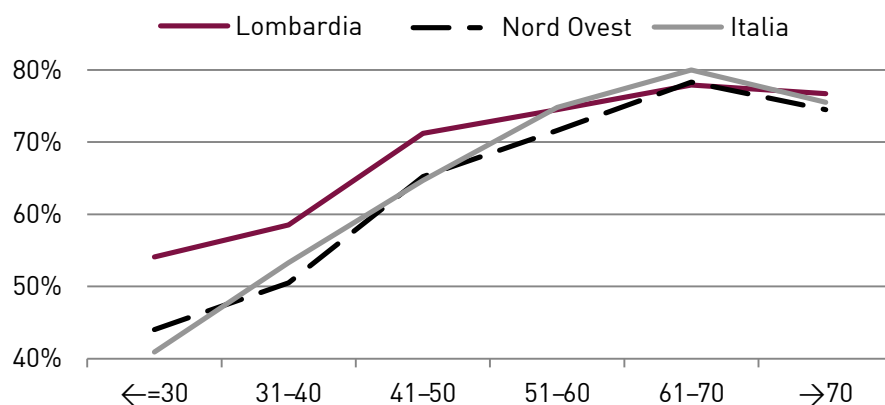
In Lombardia, il 79% delle persone con almeno 65 anni vive in abitazioni di proprietà, il 12% in affitto e il resto in usufrutto o in uso gratuito. Tra gli over-74,

**Tabella 1.1** - Struttura demografica della popolazione (valori assoluti e valori % riferiti al totale della popolazione)

		Lombardia	Nord-Ovest	Italia
Anziani senza figli	%	4,9%	5,6%	5,1%
	n.	485.968	902.724	3.091.949
Anziani con figli	%	14,5%	15,9%	15,0%
	n.	1.438.069	2.563.091	9.093.966
Anziani, totale	% Bdl	19,5%	21,5%	20,0%
	n.	1.933.954	3.465.814	12.125.288
	% Istat	20,1%	21,5%	20,3%
Popolazione totale (fonte Istat)		9.917.714	16.120.067	60.626.442
N. medio componenti per famiglia		2,3	2,3	2,4
N. totale famiglie (fonte Istat)		4.306.626	7.166.894	25.175.793
% di famiglie con capofamiglia >=65 anni		31,7%	33,8%	32,7%
N. famiglie con capofamiglia >=65 anni		1.365.200	2.422.410	8.232.484
% di famiglie con capofamiglia >=75 anni		14,9%	15,7%	16,0%
N. famiglie con capofamiglia >=75 anni		641.687	1.125.202	4.028.127

*Nota:* \* Le percentuali si riferiscono al totale della popolazione residente in ciascuna area  
*Fonte:* elaborazioni degli autori su dati Istat ([www.demo.istat.it](http://www.demo.istat.it)) e Banca d'Italia (2006, 2008, 2010)

**Figura 1.1** - Famiglie in casa di proprietà per età del capofamiglia



*Fonte:* elaborazioni degli autori su dati Banca d'Italia (2006, 2008, 2010)

*Tabella 1.2 - Famiglie di anziani (capofamiglia  $\geq 65$  anni) per titolo di godimento dell'abitazione di residenza*

	Lombardia		Nord-Ovest		Italia	
	%	numero	%	numero	%	numero
Proprietà	77,6	1.059.123	75,7	1.833.280	76,5	6.295.381
di cui con un mutuo non ancora estinto	2,2	30.034	2,0	48.448	2,6	214.045
Affitto	13,8	188.671	16,2	391.946	14,8	1.215.938
Riscatto	0,4	6.007	0,3	7.025	0,5	39.516
Usufrutto	4,7	64.028	5,0	121.605	4,1	335.062
Uso gratuito	3,5	47.372	2,8	68.312	4,2	346.588
Totale	100	1.365.200	100	2.422.410	100	8.232.484

*Fonte: elaborazioni degli autori su dati Banca d'Italia (2006, 2008, 2010)*

*Tabella 1.3 - Numero famiglie di anziani ( $\geq 65$  anni) in proprietà con o senza figli (residenti o meno)*

	Lombardia	Nord-Ovest	Italia
N. famiglie con almeno un figlio	764.899	1.319.962	4.777.565
N. famiglie senza figli	294.224	513.318	1.517.816
N. totale famiglie in proprietà	1.059.123	1.833.280	6.295.381

*Fonte: elaborazioni degli autori su dati Banca d'Italia (2006, 2008, 2010)*

invece, la percentuale di individui in proprietà diminuisce al 75% circa, mentre aumenta quella di chi risiede in usufrutto o in uso gratuito. Se, invece degli individui, consideriamo i nuclei familiari con persona di riferimento anziana (tabella 1.2), la quota di famiglie con capofamiglia anziano (età maggiore o uguale a 65 anni) che sono proprietarie dell'abitazione di residenza è in Lombardia di circa il 77,6%, corrispondente a un milione di nuclei. Altre 188mila famiglie di anziani vivono in affitto e altre 105mila si dividono tra l'usufrutto e l'uso gratuito. La ripartizione delle famiglie tra le varie forme di godimento dell'abitazione nell'intero Nord-Ovest e in Italia è molto simile a quella della sola Lombardia.

In Lombardia, il 27,8% delle famiglie di anziani (cioè circa 380mila famiglie) non ha figli. Nel complesso dei nuclei di anziani, il 21,6% (294mila) vive in proprietà e non ha figli. È questa la tipologia di persone che sono potenzialmente più interessate alle forme di utilizzo della ricchezza accumulata nella casa di abitazione al fine di finanziare il proprio consumo. La tabella 1.3 ripartisce il totale delle famiglie anziane in proprietà sulla base della presenza o meno di almeno un figlio, indipendentemente dal fatto che quest'ultimo risieda nel nucleo dei genitori o altrove.

È significativo rilevare a questo proposito (tabella 1.4) che vivono soli il 54,6% e il 69,8% degli anziani senza figli con più di 64 e di 74 anni, rispettivamente.



**Tabella 1.4 - Lombardia: distribuzione percentuale delle famiglie di anziani in casa di proprietà per tipo di convivenza e numero di figli (residenti e non residenti)**

Capofamiglia >=65			
	Senza figli (27,8%)	Con figli (72,2%)	Totale
Anziano solo	54,6	32,9	38,9
Coppia senza altri membri	20,9	4,7	39,8
Coppia e altri familiari	9,4	14,3	12,9
Anziano senza partner con altri familiari	15,2	5,8	8,4
Totale	100	100	100

Capofamiglia >=75			
	Senza figli (27,3%)	Con figli (72,7%)	Totale
Anziano solo	69,8	41,2	49
Coppia senza altri membri	14	44	35,8
Coppia e altri familiari	5,3	6,2	5,9
Anziano senza partner con altri familiari	11	8,6	9,3
Totale	100	100	100

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Banca d'Italia (2006, 2008, 2010)

**Tabella 1.5 - Lombardia: ampiezza dell'abitazione in relazione con l'età del capofamiglia**

Classe di età del capofamiglia	Ampiezza dell'abitazione in mq					Totale	% famiglie	N° medio componenti	Sup. media in m <sup>2</sup>
	0-40	40-80	80-120	120-160	>160				
<=30	0	37,0	48,7	3,8	10,5	100	3,5	2,1	112
31-40	4,0	33,3	48,9	8,4	5,4	100	13,2	2,8	97
41-50	0,6	20,8	47,7	17,1	13,8	100	21,7	3,2	118
51-60	0	21,3	48,9	15,5	14,3	100	19,7	2,9	120
61-70	2,4	27,8	40,8	15,2	13,9	100	18,3	2,2	115
>=70	1,1	38,8	38,0	10,7	11,4	100	23,6	1,7	108
Totale	1,4	28,6	44,6	13,3	12,1	100	100	2,5	112

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Banca d'Italia (2006, 2008, 2010)

Molti anziani vivono in abitazioni sovradimensionate rispetto al numero degli occupanti. La tabella 1.5 mostra infatti che la distribuzione delle famiglie in proprietà tra le varie classi dimensionali dell'abitazione è piuttosto stabile: solo nell'ultima classe di età si nota un aumento delle famiglie che risiedono in abitazioni di piccola dimensione (sotto gli 80 metri quadrati). Molte famiglie anziane rimangono dunque in case molto ampie, malgrado un numero medio di componenti decisamente inferiore rispetto alle famiglie più giovani: per esempio, oltre il 22% delle famiglie di anziani vive in abitazioni più grandi di 120 m<sup>2</sup>.

Tabella 1.6 - Lombardia: distribuzione percentuale delle famiglie in proprietà

Classe di età del capofamiglia	Metri quadrati per residente					Totale
	<=20	20-40	40-60	60-80	>80	
<=30	9,9	14,4	36,6	13,8	25,2	100
31-40	12,9	55,5	13,9	10,5	7,3	100
41-50	9,6	54,5	16,4	11,5	8,0	100
51-60	4,7	50,8	23,0	8,7	12,8	100
61-70	4,3	31,9	30,8	14,4	18,7	100
>=70	0,8	19,5	31,2	21,1	27,5	100
Totale	6,0	40,1	24,2	13,7	16,0	100

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Banca d'Italia (2006, 2008, 2010)

Una conferma a queste indicazioni può essere tratta osservando la ripartizione delle famiglie in base al numero medio di metri quadrati per residente (tabella 1.6). Se, infatti, consideriamo le famiglie con capofamiglia di età compresa tra 31 e 40 anni, cioè l'intervallo in cui è più probabile avere figli piccoli, solo il 32% circa delle famiglie vive in case con un numero di metri quadrati per residente superiore a 40; nei nuclei con capofamiglia di età compresa tra 41 e 60 anni tale percentuale sale al 36%; nei nuclei con capofamiglia tra i 61 e i 70 anni, invece, ben il 64% circa delle famiglie ha almeno 40 metri quadrati pro-capite; la percentuale sale fino all'80% tra le famiglie con persona di riferimento sopra i 70 anni. Per quest'ultima fascia di età, in quasi una famiglia su tre i metri quadrati pro-capite sono superiori a 80.

### 1.1.2 Proprietà immobiliare e reddito

Allo scopo di valutare la platea delle persone potenzialmente interessate alle azioni oggetto di questo lavoro, è importante considerare la relazione tra valore dell'abitazione e reddito. Sotto questo profilo la città di Milano rappresenta certamente un caso particolare: le famiglie residenti nel comune, rispetto a quelle residenti in città dai 40mila ai 500mila abitanti, hanno redditi monetari più elevati di circa il 40-50%, ma il valore di mercato dell'abitazione è superiore di circa l'80% (tabella 1.7). Anche in ragione del maggior costo della vita in tale città, sembra che a Milano il fenomeno di un eccesso di ricchezza accumulato nella casa di abitazione sia importante.

La tabella 1.8 mostra la distribuzione delle famiglie di anziani per classe di reddito monetario totale disponibile<sup>12</sup>. In Lombardia il 10% delle famiglie degli

<sup>12</sup> Il reddito disponibile è la somma di tutti i redditi ricevuti dalla famiglia durante l'anno. Il fatto che tale nozione non comprenda l'affitto imputato sull'abitazione di residenza o su altri immobili è appropriato perché il suo inserimento nel concetto di reddito non permetterebbe di evidenziare con chiarezza l'eventuale presenza di una fascia di famiglie che vivono in casa di proprietà ma dispongono di un basso reddito (famiglie che possono essere, appunto, *house rich* ma *cash poor*). La possibilità di risiedere in proprietà, rispetto all'alternativa dell'affitto, incrementa infatti il tenore di vita, ma la componente dei fitti figurativi non è una voce di reddito facilmente liquidabile.

over-64 percepisce un reddito annuo inferiore a €10mila (circa 108mila nuclei). Un altro 38% ha un reddito compreso tra €10mila e €20mila (407mila famiglie). Naturalmente il tenore di vita delle persone non dipende solo dal reddito totale della famiglia di appartenenza poiché è necessario considerare anche il numero dei componenti che dipendono da un dato reddito familiare; pur in presenza del segreto statistico, è anche possibile che evasori fiscali riportino livelli di reddito e ricchezza inferiori a quelli reali.

*Tabella 1.7 - Media del reddito monetario disponibile familiare e del valore di mercato dell'abitazione per le famiglie residenti in casa di proprietà per dimensione del comune di residenza e regione*

	Tutte le famiglie		Capofamiglia >=65 anni		Capofamiglia >=75 anni	
	Reddito monetario	Valore abitazione	Reddito monetario	Valore abitazione	Reddito monetario	Valore abitazione
Lombardia <=20mila ab.	33.441	252.033	25.061	242.292	18.945	216.151
Lombardia 20-40mila ab.	35.184	267.331	30.036	272.634	27.250	260.671
Lombardia 40-500mila ab.	34.712	266.923	29.691	267.014	25.439	252.500
Milano	48.505	480.520	43.954	482.528	39.090	449.305
Lombardia totale	35.965	288.162	29.180	284.052	23.545	257.084
Nord-Ovest	33.370	266.586	26.366	250.117	22.152	232.577
Italia	29.160	252.046	22.796	238.221	19.118	213.492

*Fonte: elaborazioni degli autori su dati Banca d'Italia (2006, 2008, 2010)*

*Tabella 1.8 - Famiglie di anziani (>=65 anni) in casa di proprietà per classi di reddito monetario familiare*

	Lombardia	Nord- Ovest	Italia	Lombardia	Nord- Ovest	Italia
	%	%	%	n.	n.	n.
<=10	10,2	9,4	16,0	107.925	173.062	1.006.631
10-20	38,4	41,5	42,4	407.127	759.895	2.666.094
20-30	19,4	22,5	20,9	204.940	413.405	1.315.105
30-40	12,3	11,8	10,0	130.696	215.594	628.909
40-50	6,0	5,4	4,5	63.018	99.547	282.663
50-60	4,3	3,0	2,2	45.436	55.548	139.128
60-70	2,6	1,9	1,4	27.325	35.199	85.617
70-80	1,4	1,0	0,6	14.298	17.966	39.661
80-90	1,0	0,6	0,8	10.062	11.733	47.845
90-100	1,3	0,8	0,4	14.086	14.666	23.922
>100	3,2	2,0	1,0	34.210	36.849	59.806
	100	100	100	1.059.123	1.833.280	6.295.381

*Fonte: elaborazioni degli autori su dati Banca d'Italia (2006, 2008, 2010)*

*Tabella 1.9 - Distribuzione delle famiglie di anziani in proprietà per classe di reddito annuo familiare pro-capite (in migliaia di euro)*

	Lombar- dia %	Nord- Ovest %	Italia %	Lombar- dia n.	Nord- Ovest n.	Italia n.
<=7	9,4	8,5	17,1	99.769	156.012	1.076.510
7-10	18,3	20,5	25,4	193.502	375.272	1.599.656
10-15	35,2	36,9	32,1	373.129	675.930	2.019.558
15-20	17,4	18,5	14,6	184.181	338.423	916.607
20-30	11,4	10,0	7,5	120.316	183.695	469.635
30-40	4,1	2,8	1,8	43.530	50.965	114.576
>40	4,2	2,9	1,6	44.695	52.798	98.837
Totale	100	100	100	1.059.123	1.833.280	6.295.381

Se passiamo a classificare le famiglie degli anziani che possiedono l'abitazione in base al reddito disponibile pro-capite (tabella 1.9), allora possiamo osservare che quasi il 10% delle famiglie di anziani residenti in Lombardia (100mila nuclei) presenta un reddito disponibile pro-capite non superiore ai €7.000 annui (valore di poco superiore alla pensione minima). Altre 193mila famiglie presentano un reddito pro-capite tra i €7.000 e i €10.000 annui mentre la percentuale più elevata di nuclei si trova nell'intervallo tra €10.000 e €15.000 all'anno. L'80% circa delle famiglie di anziani che vivono in casa di proprietà ha un reddito lordo inferiore a €20.000. Nel Nord-Ovest nel suo complesso e nell'intera Italia la densità si assottiglia nella parte superiore della distribuzione del reddito, mentre le classi meno ricche sono più frequenti.

In media, in Lombardia per le famiglie di anziani (>=65 anni) che vivono in casa di proprietà il valore dell'abitazione è di circa €284.000 (tabella 1.10). Ovviamente, al crescere del reddito pro-capite anche il valore dell'abitazione tende ad aumentare, ma la correlazione non è particolarmente elevata perché anche famiglie a reddito molto basso vivono in abitazioni dal valore non trascurabile: per la prima classe di reddito pro-capite, ad esempio, il valore di mercato dell'abitazione raggiunge in media €230.000 in Lombardia e €250.000 nell'intero Nord-Ovest, per scendere a €164.000 in Italia. In Lombardia, ben il 39% delle famiglie appartenenti alla classe di reddito pro-capite più povera vive in un'abitazione di proprietà che vale più di €200.000.

Un altro possibile indicatore di disagio economico, complementare al reddito pro-capite, è rappresentato da una ridotta o nulla capacità di risparmiare. Consideriamo a risparmio basso o nullo le famiglie con tasso di risparmio negativo, nullo o non superiore al 5% del reddito corrente: la tabella 1.11 mostra che in Lombardia il 18% delle famiglie di anziani in proprietà ha risparmio basso o nullo, una percentuale che sale fino al 53% tra i nuclei con reddito pro-capite non superiore a €7.000. Si tratta di una quota superiore a quella relativa al Nord-Ovest e all'intera Italia, presumibilmente perché il costo della vita in Lombardia è superiore. Per una buona parte delle famiglie a risparmio basso o nullo, il valore dell'abitazione di residenza è comunque significativo (tabella 1.12): in Lombardia più del 50% di questi nuclei vive in un'abitazione del valore superiore a €200.000. Nelle Tabelle 1.11 e 1.12 riportiamo anche i dati relativi

**Tabella 1.10 - Famiglie di anziani in proprietà, per classi di reddito disponibile monetario familiare pro-capite, e valore medio delle loro abitazioni**

	Valore medio dell'abitazione				% con valore abitazione superiore a 200mila euro		
	Milano	Lombardia (con Milano)	Nord-Ovest	Italia	Lombardia %	Nord-Ovest %	Italia %
<=7	283.242	230.553	205.883	163.775	38,9	35,3	29,2
7-10	301.368	184.106	178.300	179.148	34,6	35,1	36,0
10-15	339.972	263.601	232.846	234.248	56,2	48,0	49,6
15-20	454.161	297.524	258.651	291.584	68,7	60,3	66,1
20-30	605.144	383.362	332.766	383.719	70,8	67,4	73,7
30-40	660.651	543.956	544.615	562.336	87,6	84,7	90,3
>40	597.430	431.254	486.387	523.058	81,2	80,7	83,0
Totale	482.528	284.052	250.117	238.221	56,8	50,5	48,1

*Nota: abbiamo qui inserito i risultati relativi alla sola città di Milano, con l'avvertenza che la loro significatività è molto ridotta a causa della scarsa numerosità campionaria. (L'indagine Banca d'Italia contiene una sola variabile che permetta una disaggregazione sub-regionale: l'ampiezza del comune di residenza, distinta in quattro classi (fino a 20mila abitanti, da 20mila a 40mila, da 40mila a 500mila, oltre 500mila). Il valore mediano delle abitazioni appartenenti a nuclei con capofamiglia anziano residenti nell'unico comune lombardo con oltre 500mila abitanti, cioè Milano, è di €400.000, mentre nei comuni con popolazione compresa tra 40mila e 500mila unità la mediana è di €205.000. Il numero di osservazioni relative al solo comune di Milano è tuttavia molto ridotto e non consente che qualche statistica descrittiva generale. L'elevato livello dei prezzi degli immobili nel capoluogo segnala comunque che la probabilità di riscontrarvi anziani che percepiscono redditi bassi ma sono in possesso di una abitazione di valore è superiore rispetto al resto della regione.)*

*Fonte: elaborazioni degli autori su dati Banca d'Italia (2006, 2008, 2010)*

**Tabella 1.11 - Quota delle famiglie di anziani che vivono in proprietà, per classe di reddito monetario familiare pro-capite, che hanno risparmio basso (meno del 5% del reddito disponibile), nullo o negativo**

Classe di Reddito monetario	Milano %	Lombardia % (compresa Milano)	Nord-Ovest %	Italia %
<=7	100	53,5	45,5	34,1
7-10	27,8	16,8	18,3	15,6
10-15	32,9	17,0	14,3	11,2
15-20	28,9	15,5	9,6	7,9
20-30	15,7	5,7	5,1	6,8
30-40	10,3	5,6	4,6	2,9
>40	10,4	0,6	0,5	0,2
Totale	23,8	17,7	15,3	15,1

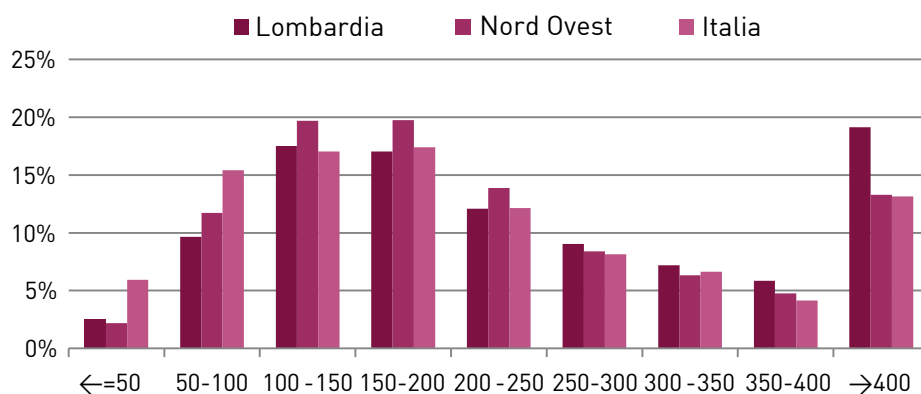
*Fonte: elaborazioni degli autori su dati Banca d'Italia (2006, 2008, 2010)*

*Tabella 1.12 - Ripartizione per valore dell'abitazione delle famiglie di anziani in proprietà che hanno risparmio basso (meno del 5% del reddito disponibile), nullo o negativo*

Valore abitazione	Milano %	Lombardia % (compresa Milano)	Nord-Ovest %	Italia %
<=100	0	14,1	16,9	20,1
100-200	13,1	34,3	36,6	32,6
200-300	14,6	16,5	17,1	21,2
300-400	21,7	14,9	13,9	11,9
>400	50,7	20,1	15,5	14,1
Totale	100	100	100	100,01

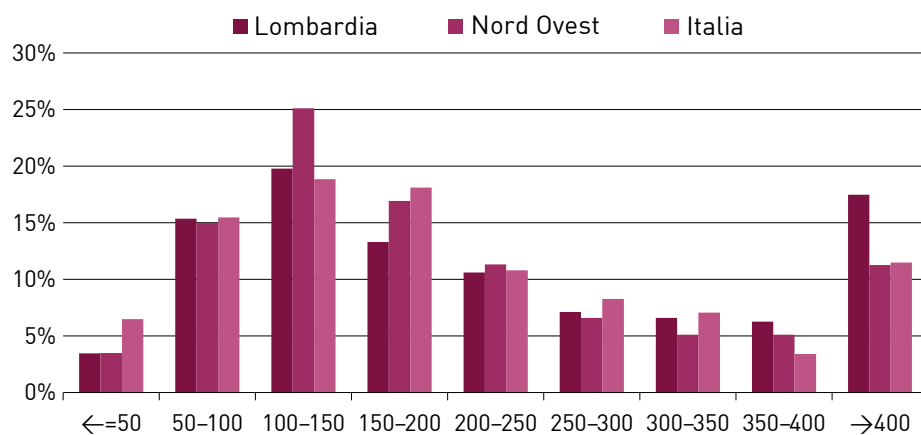
Fonte: elaborazioni degli autori su dati Banca d'Italia (2006, 2008, 2010).

*Figura 1.2 - Distribuzione di frequenza delle famiglie di anziani in casa di proprietà per valore dell'abitazione di residenza - tutte le famiglie di anziani*



Fonte: elaborazioni degli autori su dati Banca d'Italia (2006, 2008, 2010)

*Figura 1.3 - Distribuzione di frequenza delle famiglie di anziani che vivono in casa di proprietà per valore dell'abitazione di residenza - anziani senza figli*



Fonte: elaborazioni degli autori su dati Banca d'Italia (2006, 2008, 2010)



**Tabella 1.13 - Famiglie di anziani in casa di proprietà per classi di reddito monetario familiare pro-capite e di valore di mercato dell'abitazione - (%) Lombardia e Italia**

Reddito familiare procapite	Valore abitazione										Totale
	<=100		100 -200		200-300		300-400		>400		
	Lom-bardia	Italia	Lom-bardia	Italia	Lom-bardia	Italia	Lom-bardia	Italia	Lom-bardia	Italia	
<=7	23,0	38,2	41,5	35,6	18,2	14,4	9,5	4,6	7,8	7,2	100
7-10	29,3	31,5	39,6	36,8	16,5	18,6	7,6	7,6	7,0	5,4	100
10-15	11,3	16,4	37,7	38,4	24,4	22,5	12,0	12,0	14,6	10,7	100
15-20	1,5	8,4	32,0	30,0	29,4	27,6	17,5	16,3	19,5	17,8	100
20-30	1,3	3,6	30,8	25,4	16,5	18,5	9,3	16,0	42,1	36,5	100
30-40	5,5	3,4	7,0	7,2	7,9	15,5	20,7	15,9	59,0	58,0	100
>40	0,0	0,5	18,8	17,4	11,4	12,3	37,1	21,0	32,7	48,9	100
Totale	12,1	21,4	34,6	34,4	21,1	20,3	13,0	10,8	19,1	13,2	100

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Banca d'Italia (2006, 2008, 2010)

al solo comune di Milano, da queste risulta che le misure di difficoltà finanziarie sono significativamente superiori a quelle dell'intera regione. La distribuzione del valore dell'abitazione per le famiglie con risparmio basso o negativo mostra, infatti, che una parte significativa delle famiglie con basso risparmio vive in abitazioni di valore: nel comune di Milano il fenomeno delle famiglie *house rich - cash poor* dovrebbe quindi essere decisamente più diffuso rispetto al resto della regione.

Nella tabella 1.13 è rappresentata la relazione tra reddito familiare e valore dell'abitazione. In Lombardia il fenomeno di nuclei familiari con basso reddito proprietari di abitazioni di alto valore è molto diffuso. Per esempio, il 7,8%, il 7% e il 14,6% delle famiglie con redditi inferiori a €7.000, compresi tra €7.000 e €10.000 e compresi tra €10.000 e €15.000, rispettivamente, sono proprietarie di case con valore superiore a €400.000. Si noti peraltro che tale fenomeno è più accentuato in Lombardia rispetto al resto del paese (terz'ultima e penultima colonna della tabella 1.13).

La successiva tabella 1.14 permette di stimare il sottoinsieme di famiglie che più verosimilmente potrebbero essere interessate a forme di smobilizzo della ricchezza detenuta nella casa di abitazione: i nuclei di anziani senza figli che vivono in casa di proprietà con un valore significativo e hanno redditi molto bassi. In particolare, risulta che in Lombardia vi sarebbero circa 165mila famiglie di anziani, prive di figli, con reddito monetario annuo inferiore a €20mila e residenti in un immobile da esse posseduto; circa 60mila di queste dispongono di meno di €10mila di reddito annuo. In Lombardia circa 47.000 famiglie di anziani senza figli hanno reddito inferiore a €20.000 e casa di proprietà di valore superiore a €200.000; le famiglie in tale ultima condizione nel Nord-Ovest e in Italia sono, rispettivamente, circa 81.000 e 254.000. Si tratta evidentemente di cifre importanti.

*Tabella 1.14 - Numero di famiglie di anziani (>=65) senza figli residenti in Lombardia che vivono in proprietà, per classi di reddito monetario familiare pro-capite e di valore di mercato dell'abitazione*

Reddito familiare procapite	<=100	100-200	200-300	300-400	>400	Totale
<=10	41.074	16.535	0	294	0	57.933
10-20	12.328	48.400	20.154	14.917	11.386	107.215
20-30	1.971	15.211	12.916	3.884	20.684	54.696
30-40	0	10.121	9.474	1.059	2.854	23.508
40-50	0	7.061	6.385	3.472	1.765	18.683
50-60	0	0	2.089	2.677	2.001	6.797
60-70	0	0	0	2.148	3.354	5.502
70-80	0	0	0	0	4.325	4.325
80-90	0	0	1.118	0	0	1.118
90-100	0	0	0	2.619	2.560	5.178
>100	0	0	0	6.826	2.471	9.297
Totale	55.402	97.329	52.166	37.925	51.401	294.224

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Banca d'Italia (2006, 2008, 2010)

### 1.1.3 Proprietà immobiliare e patrimonio finanziario

Come è prevedibile, i dati mostrano una forte correlazione tra valore dell'abitazione e ammontare del patrimonio finanziario, tuttavia, anche in questo caso, vi sono eccezioni rilevanti: esiste una fascia ampia di famiglie con capofamiglia anziano che – pur avendo la proprietà di una casa di valore significativo (superiore a €400.000) - ha una ricchezza finanziaria contenuta (inferiore a €20.000): si tratta del 39,5% dei nuclei in Lombardia, del 39,9% nel Nord-Ovest e di oltre il 45% in Italia (vedi tabella 1.15).

*Tabella 1.15 - Famiglie di anziani in casa di proprietà per classi di valore di mercato dell'abitazione e di valore delle attività finanziarie familiari - (%) Lombardia e Italia*

Valore abitazione (migliaia di euro)	Valore del patrimonio finanziario (migliaia di euro)													
	<=5		5-10		10-20		20-30		30-40		40-50		>50	
	Lombardia	Italia	Lombardia	Italia	Lombardia	Italia	Lombardia	Italia	Lombardia	Italia	Lombardia	Italia	Lombardia	Italia
<=100	55,1	58,3	17,8	18,1	12,8	12,1	4,2	5,1	1,2	2,7	5,1	1,1	3,8	2,6
100-200	30,8	38,3	17,6	18,1	15,1	15,9	9,0	10,8	8,7	5,5	6,4	4,3	12,5	7,1
200-300	17,9	29,4	10,1	17,5	18,7	14,9	10,8	9,3	10,4	7,7	10,4	4,8	21,7	16,4
300-400	13,0	27,8	18,2	13,6	5,9	13,8	13,5	9,9	8,4	4,9	3,0	5,3	38,1	24,7
>400	12,3	20,6	20,7	13,7	6,5	10,8	13,1	8,9	7,6	7,1	3,0	4,2	36,8	34,7
Totale	25,2	37,3	16,7	16,9	12,7	14,0	10,2	8,9	7,9	5,5	6,0	3,8	21,4	13,6

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Banca d'Italia (2006, 2008, 2010)





Sulla base dei dati presentati, non stupisce pertanto che in Lombardia il 25% degli anziani residenti in casa di proprietà definiscano “scarse” o insufficienti le risorse economiche della famiglia. Certamente la crisi economica di questi ultimi anni ha aggravato questa realtà (i dati qui utilizzati si riferiscono al periodo 2006-2010).

## 1.2 Proprietà immobiliare e presenza di persone con disabilità nel nucleo familiare

Come si è detto, questo studio si concentra sul tema della cessione di (parte della) proprietà immobiliare da parte di soggetti fragili: dopo avere considerato la diffusione della proprietà immobiliare tra gli anziani, in questo paragrafo spostiamo l'attenzione sulla relazione tra proprietà della casa e presenza di membri con disabilità nel nucleo familiare: si tratta dell'altra importante fonte di fragilità qui considerata. In questa prospettiva, un primo indicatore significativo è la presenza di membri del nucleo familiare percettori di pensione di invalidità (tabella 1.16).

*Tabella 1.16 - Distribuzione percentuale delle famiglie di anziani in casa di proprietà per classe di reddito familiare pro-capite e numero di pensioni di invalidità in famiglia - Lombardia*

Classe reddito familiare pro-capite	Numero pensioni invalidità			Totale
	0	1	>=2	
<=7	88,0	8,3	3,7	100
7-10	90,0	9,5	0,5	100
10-15	90,9	7,6	1,5	100
15-20	96,9	2,9	0,3	100
20-30	97,4	2,6	0	100
30-40	95,2	4,8	0	100
>40	98,6	1,4	0	100
Totale	92,7	6,3	1,0	100

*Fonte: elaborazioni degli autori su dati Banca d'Italia (2006, 2008, 2010)*

*Tabella 1.17 - Ripartizione delle famiglie di anziani in casa di proprietà con giovani con disabilità per valore dell'abitazione e classi di reddito familiare*

		Lombardia %	Nord-Ovest %	Italia %
Valore dell'abitazione	<=100	24,1	18,1	28,7
	100-200	5,0	32,1	30,4
	200-300	42,5	28,5	15,4
	300-400	25,7	19,7	14,0
	>400	2,7	1,6	11,4
Classi di reddito familiare	10-20	24,1	31,4	5,3
	20-30	27,6	26,9	28,3
	30-40	45,6	36,4	32,5
	40-50	0,0	3,7	18,1
	50-60	2,7	1,6	5,8
	>60	0,0	0,0	10,0

*Fonte: elaborazioni degli autori su dati Banca d'Italia (2006, 2008, 2010)*

Particolarmente rilevante anche rispetto alla problematica del cosiddetto "dopo di noi" è la presenza di persone giovani con gravi disabilità (vedi anche Appendice 1 sulla Sindrome di Down). Allo scopo di dare una rappresentazione della correlazione tra situazioni di fragilità economiche e presenza di giovani componenti del nucleo familiare con disabilità, definiamo "giovane" una persona con età di almeno 20 anni inferiore rispetto al capofamiglia e "invalido" il percettore di una pensione di invalidità di qualsiasi tipo. In Lombardia, in circa l'1,7% dei nuclei familiari con capofamiglia anziano che vive in casa di proprietà c'è almeno un "giovane" componente con disabilità: si tratta di oltre 20.000 nuclei, e oltre il 70% di questi vive in abitazioni con un valore superiore ai €200.000; oltre il 50% di tali nuclei percepisce un reddito familiare lordo inferiore a €30.000 (tabella 1.17). Vi è dunque un importante numero di nuclei familiari che, congiuntamente, ha un componente con disabilità, abita una casa di proprietà di valore significativo ma ha un reddito non alto.

Con riferimento invece alle condizioni di salute auto-riportate, indagini Istat rivelano che, tra gli anziani lombardi proprietari dell'abitazione, oltre il 20% soffre di almeno una limitazione e quasi il 14% di loro afferma che la propria salute generale va "male" o "molto male".



L'attuale funzionamento del mercato della nuda proprietà immobiliare presenta numerose imperfezioni, anche associate a gravi iniquità a danno dei soggetti più fragili. In particolare, la determinazione del prezzo - dato il valore della piena proprietà dell'immobile - è oggi basata su regole (spesso applicate in modo non trasparente) che fanno riferimento all'età dell'usufruttuario e a un tasso di interesse utilizzato per attualizzare i valori futuri. In particolare, l'età dell'usufruttuario determina il riferimento a un valore dell'aspettativa di vita *medio* rispetto al genere e alla condizioni di salute dell'usufruttuario. Poiché il valore della nuda proprietà è tanto maggiore tanto più breve è la durata della vita attesa, l'applicazione di valori medi penalizza i soggetti che - a parità di età anagrafica - hanno vite attese più brevi. L'applicazione di tali valori medi implica quindi una redistribuzione a danno dei soggetti più fragili. Una profilazione più accurata delle aspettative di vita in relazione a specifiche condizioni di salute è pertanto necessaria per meglio tutelare le parti più deboli del mercato. Si noti che tale migliore profilazione non implica necessariamente una compressione dei rendimenti per gli investitori che compongano un portafoglio diversificato: essa riduce tuttavia gli spazi per comportamenti predatori che tentino di trarre profitto da situazioni di fragilità del venditore. La compressione dei margini di profitto può invece essere perseguita da soggetti *nonprofit* (senza finalità speculative) che agiscano indirettamente o direttamente (vedi § 3.1 e 3.2, rispettivamente) sul mercato della nuda proprietà immobiliare, individuando modalità di comportamento eque e comunque tali da garantire nel tempo la conservazione del capitale investito (sostenibilità finanziaria).

Il desiderio di rimuovere forme di iniquità sistematiche sul mercato nella nuda proprietà spiega il nostro interesse per una più precisa stima delle aspettative di vita di persone con gravi disabilità e di persone anziane fragili.

Nell'Appendice 1 Aldo Rosano presenta e discute i dati relativi alla diffusione in Italia della Sindrome di Down e alle aspettative di vita delle persone portatrici di tale sindrome che è riconosciuta come la principale causa di disabilità mentale in età presenile, la cui prevalenza è stimata dall'ISTAT in circa 800 mila persone, pari all'1,4% della popolazione, di cui 192.000 nella classe di età 6-44<sup>13</sup>.

Il lavoro svolto da Rosano è importante innanzitutto perché permette di quantificare, sia pur in modo approssimato, la prevalenza alla nascita della Sindrome di Down (SD) in Italia e il numero di persone affette da tale sindrome per classe di età. L'Autore stima che in Italia vivano almeno 34.000 persone di età inferiore a 45 anni con SD: ciò fornisce un primo ordine di grandezza della platea delle famiglie potenzialmente interessate a forme di utilizzo della propria ricchezza immobiliare nell'ambito della problematica del "dopo di noi". In tale Appendice, per la prima volta, si stima anche la distribuzione congiunta per classi di età della madre e della persone con SD: si tratta, anche in questo caso, di un'informazione potenzialmente preziosa nella prospettiva del "dopo di noi"

<sup>13</sup> Tale stima non considera le persone istituzionalizzate, non essendo oggetto dell'indagine ISTAT presa come riferimento. La stima campionaria desunta dall'indagine ISTAT è piuttosto datata, riferendosi al 2005. Ciò è dovuto al fatto che la fonte di riferimento per la stima delle persone con disabilità, che è l'indagine Multiscopo sulle Condizioni di salute e ricorso ai servizi sanitari, prevista con cadenza quinquennale e quindi nel 2009, è stata posticipata al 2012 ed è attualmente in corso. I dati della nuova indagine saranno verosimilmente disponibili non prima della fine del 2013

dal momento che il differenziale di età tra madre e figlio è un elemento importante per valutare la probabilità che il figlio sopravviva alla madre. A questo proposito (tabella 2.1, ultima colonna), Rosano stima per esempio che oltre il 78% delle persone con SD di età 40-44 hanno una madre con più di 70 anni di età. Poiché mediamente i padri sono leggermente più anziani delle madri, si delinea un quadro molto allarmante circa la dimensione delle problematiche del “dopo di noi” per le famiglie con persone con SD.

Il lavoro di Rosano documenta il notevole allungamento della vita media delle persone con SD avvenuto negli ultimi decenni: anche ciò contribuisce ovviamente alla dimensione del “dopo di noi”. Pur a fronte del forte allungamento avvenuto negli anni, le aspettative di vita delle persone con SD restano significativamente più brevi rispetto a quelle della popolazione generale (vedi tabella 2.1).

**Tabella 2.1 - Speranze di vita della popolazione generale e delle persone con Sindrome di Down (SD)**

Età anagrafica	Popolazione generale			Persone con SD	
	Maschi	Femmine	Media M+F	Vita attesa	Età equivalente*
1	78,7	83,7	81,2	50,6	32
5	74,7	79,8	77,2	47,9	35
10	69,8	74,8	72,3	43,3	39
15	64,8	69,8	67,3	38,5	45
20	59,9	64,9	62,4	33,9	50
25	55,1	59,9	57,5	29,6	54
30	50,2	55,0	52,6	25,2	58
35	45,4	50,1	47,7	21,0	64
40	40,6	45,2	42,9	16,7	70
45	35,8	40,3	38,1	12,8	75
50	31,2	35,6	33,4	9,5	80
55	26,7	30,9	28,8	6,8	85
60	21,5	26,3	23,9	4,8	90
65	18,9	21,9	20,4	3,9	94
70	14,5	17,6	16,1	3,6	94
75	11,1	13,6	12,3	5,2	86

*Note:* \* Età alla quale una persona estratta dalla popolazione generale ha la stessa speranza di vita di persona con SD di età di cui alla colonna 1

*Fonti:* Rosano (vedi Appendice 1) e Istat, Tavole di mortalità 2010.

La tabella mostra che - a parità di età anagrafica - usufruttuari affetti da SD hanno diritto a una valorizzazione della nuda proprietà molto superiore. Utilizzando i coefficienti prodotti dal Ministero dell'Economia per il calcolo del valore della nuda proprietà con il tasso di interesse legale attuale (2,5%), si ottiene la tabella tabella 2.2 che evidenzia come, nel caso di una casa del valore di €300.000, l'applicazione a usufruttuari con SD dei coefficienti che fanno riferimento alla popolazione generale determini un'enorme sottovalutazione del valore della nuda proprietà. Per esempio, per una persona con SD di 20 anni il valore corretto è 4 volte più grande del valore che deriva dalle tabelle ministe-

riali; per una persona di 45 anni la differenza raggiunge un valore assoluto di €135.000.

Il grandissimo scarto tra i valori della nuda proprietà determinati con le normali prassi di mercato e i valori attuarialmente corretti con riferimento alle persone con SD determina una grave redistribuzione a danno di tali persone, oppure scoraggia le famiglie dal percorrere una strada che potrebbe essere economicamente razionale.

*Tabella 2.2 - Valore della nuda proprietà di una casa di valore di €300.000 applicando i coefficienti "normali" riferiti all'età anagrafica ed applicando i coefficienti corretti per tenere conto delle più brevi aspettative di vita delle persone con Sindrome di Down*

Età anagrafica	Con coefficienti "normali"	Con coefficienti corretti	Differenza valore assoluto	Differenza valore %
1	15.000	45.000	30.000	200
5	15.000	45.000	30.000	200
10	15.000	45.000	30.000	200
15	15.000	60.000	45.000	300
20	15.000	75.000	60.000	400
25	30.000	120.000	90.000	300
30	30.000	120.000	90.000	300
35	45.000	150.000	105.000	233
40	60.000	180.000	120.000	200
45	60.000	195.000	135.000	225
50	75.000	225.000	150.000	200
55	120.000	240.000	120.000	100
60	120.000	255.000	135.000	113
65	150.000	270.000	120.000	80
70	195.000	270.000	75.000	38
75	195.000	240.000	45.000	

*Fonte: nostre elaborazioni su dati Rosano (vedi Appendice 1), Istat e Ministero dell'Economia*

Nell'Appendice 2, Marco Trabucchi si occupa di profilare più correttamente le aspettative di vita della popolazione anziana e offre una base scientifica e quantitativa a una percezione assai comune: anziani con condizioni di salute diverse hanno aspettative di vita molto differenti. L'Autore presenta modalità utili a profilare tali aspettative di vita utilizzando elementi oggettivamente e semplicemente valutabili. Ciò permette, quindi, di individuare all'interno della popolazione anziana la parte più fragile e quindi più bisognosa di tutela.

In particolare, Trabucchi illustra una modalità per ripartire gli anziani in 3 categorie: robusti, poco robusti e fragili. Sulla base delle statistiche disponibili risulta che – a parità di età anagrafica – le speranze di vita degli anziani sono molto diverse in relazione alle condizioni di salute. Per esempio, utilizzando i dati presentati nel lavoro di Trabucchi, si può calcolare (vedi tabella tabella 2.3)



il valore della nuda proprietà di una casa del valore di €300.000 con usufruttuario di 70 anni sia applicando i coefficienti ministeriali (tasso di interesse legale 2,5%) corrispondenti all'età anagrafica sia applicando i coefficienti ministeriali alle età "virtuali" basate anche sulle effettive condizioni di salute (si veda la figura A2.1 dell'Appendice 2). In altri termini, tale figura ci dice che un uomo di 70 anni che sia collocato in base alle sue condizioni di salute nel 25% percentile inferiore ha una speranza di vita pari a 7 anni; le tavole di mortalità dell'Istat (anno 2010) attribuiscono una speranza di vita di 7 anni a un uomo di 82 anni. Si può dunque affermare che un uomo di 70 anni nel 25% inferiore per condizioni di salute ha la stessa speranza di vita che – in media – ha un uomo di 82 anni. Ignorando questa circostanza si determinano importanti effetti redistributivi a danno dei soggetti più fragili. Nel caso in esame, il danno a carico di un uomo di 70 anni nel 25% percentile inferiore è pari al 37%, ovvero pari a €66.000.

*Tabella 2.3 - Valore della nuda proprietà di una casa del valore di €300.000 con usufruttuario/a di 70 anni con applicazione dei coefficienti ministeriali relativi a tale età oppure con i coefficienti relativi alle età anagrafiche in corrispondenza delle quali si hanno le speranza di vita di cui all'Appendice 2*

Genere	Percentile	Coefficienti ministeriali	Coefficienti corretti	Differenza assoluta	Differenza %
Maschi	75% percentile superiore	180.000	192.000	12.000	7
	50% percentile superiore	180.000	216.000	36.000	20
	25% percentile inferiore	180.000	246.000	66.000	37
Femmine	75% percentile superiore	180.000	198.000	18.000	10
	50% percentile superiore	180.000	216.000	36.000	20
	25% percentile inferiore	180.000	240.000	60.000	33

*Fonte: nostre elaborazioni su dati presentati nell'Appendice 2, su tavole mortalità 2010 Istat e su coefficienti per calcolo nuda proprietà predisposti dal Ministero dell'Economia.*

### 3.1 Un'azione di informazione, certificazione, definizione di buone prassi

#### 3.1.1 La logica economica

Le argomentazioni svolte nel Capitolo 1 suggeriscono che vi sia in Italia un grande potenziale per lo sviluppo di un mercato della nuda proprietà immobiliare e, più in generale, per forme di finanziamento del consumo nella terza età basate sulla liquidazione di una parte o della totalità della ricchezza accumulata nella casa di abitazione.

Tale sviluppo è oggi ampiamente inferiore rispetto al suo potenziale per una serie di ragioni: l'assenza di regole trasparenti crea in molti possibili venditori una forte diffidenza, l'inefficienza della giustizia crea diffidenza in molti potenziali compratori, la diffusa percezione del mercato della nuda proprietà come luogo nel quale la correttezza dei prezzi e delle procedure non sempre è garantita può disincentivare potenziali compratori interessati a un profilo di responsabilità sociale d'impresa. È opinione diffusa che i soggetti più fragili (anziani e famiglie con figli con disabilità) non ricevano oggi i livelli di tutela necessari.

Queste circostanze suggeriscono che un soggetto *nonprofit* dotato di una forte credibilità etica e tecnica possa svolgere un importante ruolo di facilitatore dello sviluppo di questo mercato.

I principali compiti svolti da questo soggetto potrebbero essere i seguenti:

- redigere un "codice di condotta" e individuare le *best practices* in termini di correttezza e trasparenza dei comportamenti che possano diventare un punto di riferimento per il mercato. I soggetti che liberamente aderiscano a tale codice di condotta e adottino le *best practices* possono ricevere una certificazione che ne aumenti la credibilità sul mercato;
- favorire forme di collaborazione tra soggetti interessati a uno sviluppo "etico" del mercato della nuda proprietà;
- fornire a tutti i partecipanti al mercato informazioni statistiche ed educazione sulle problematiche tecniche e giuridiche relative alle diverse opzioni disponibili;
- svolgere una trasparente attività di proposta finalizzata all'introduzione di modifiche legislative che possano favorire lo sviluppo del mercato della nuda proprietà rimuovendo gli elementi distorsivi nell'attuale normativa<sup>14</sup> ed estendendo la tutela dei soggetti più fragili.

Si ipotizza pertanto la costituzione di un soggetto *nonprofit* che abbia come principale finalità la raccolta di dati statistici e la definizione, anche con la partecipazione attiva di soggetti pubblici e *for profit*, di regole di condotta corrette sotto il profilo etico e attuariale. Soggetti orientati al profitto potrebbero libe-

14 Si consideri ad esempio che la cessione della nuda proprietà dell'immobile di abitazione è disincentivata dall'attuale normativa Isee dal momento che la franchigia sulla prima casa è molto maggiore rispetto alla franchigia sulla ricchezza finanziaria: la cessione fa venire meno il valore della prima casa e lo sostituisce con una ricchezza mobiliare con un effetto netto positivo sull' indicatore Isee.





ramente aderire a tali regole di condotta per segnalare al mercato l'adozione di comportamenti responsabili. Questa scelta limiterebbe i margini di profitto dei compratori introducendo vincoli ma potrebbe allargare significativamente la platea dei potenziali clienti e, quindi, l'offerta di case in nuda proprietà grazie alla maggiore credibilità etica e professionale degli interlocutori. L'effetto netto dovrebbe essere un'espansione quantitativa del mercato della nuda proprietà con un aumento dei livelli di trasparenza e correttezza delle transazioni; ciò è evidentemente anche nell'interesse degli intermediari che potrebbero avere quindi un incentivo a contribuire al successo dell'iniziativa. Un eventuale aumento nel volume delle transazioni avrebbe un effetto positivo in termini di benessere dei soggetti che finanziano il consumo proprio o dei propri cari e potrebbe anche avere un effetto piccolo, ma non trascurabile in termini di reddito aggregato, grazie a un aumento del consumo aggregato<sup>15</sup>.

Un soggetto di questo tipo potrebbe anche svolgere una trasparente attività di promozione di proposte atte a favorire lo sviluppo del mercato della nuda proprietà immobiliare e diventare un luogo di dibattito tra gli *stakeholders*. Intorno a tali tematiche si incrociano infatti le azioni di amministrazioni pubbliche, associazioni di soggetti portatori di bisogni specifici, operatori del mercato immobiliare.

Le amministrazioni pubbliche hanno vari livelli di interesse e coinvolgimento: il soddisfacimento dei bisogni abitativi di soggetti deboli, la definizione di modalità sostenibili di finanziamento dei servizi sociali con livelli equi di compartecipazione dei cittadini al loro costo, la tutela dei centri storici con manutenzione degli edifici... In particolare, l'attuale normativa Isee (anche nelle sue eterogenee applicazioni da parte degli enti locali) disincentiva la cessione della nuda proprietà dal momento che il contestuale aumento della ricchezza finanziaria e calo della ricchezza immobiliare (prima casa) determinano un aumento dell'indicatore.

In concreto, tale soggetto potrebbe dunque realizzare le seguenti azioni:

┌
└
  
 15 I maggiori consumi degli anziani (e i maggiori redditi degli intermediari finanziari) avrebbero infatti un effetto espansivo sul Pil: per esempio, con riferimento al Regno Unito e allo strumento dell'*equity release*, Oxford Economics (2013) stima il Pil potrebbe aumentare di 0,2 punti entro il 2040.

- realizzare un sito *internet* nel quale si possano trovare informazioni, spiegazioni, contatti, un simulatore del valore della nuda proprietà dato il valore della piena proprietà e l'età del/dei titolare/i dell'usufrutto; tale sito potrebbe anche veicolare informazioni sui soggetti che hanno aderito al codice di comportamento (codice etico) e fornire quindi loro una forma di pubblicità indiretta;
- organizzare incontri di aggiornamento sui temi fiscali e normativi per i soggetti aderenti (che pagano una quota associativa) o per la generalità dei soggetti interessati coinvolgendo esperti della materia;
- collaborare con associazioni di anziani e di famiglie con figli con disabilità e con associazioni professionali (ordini dei notai, degli avvocati, commercialisti, associazioni di agenti del mercato immobiliare) per definire e aggiornare buone pratiche;
- raccogliere dati statistici sulle aspettative di vita di particolari tipologie di soggetti fragili e sugli andamenti di mercato;
- aprire uno sportello per informazioni a disposizione degli aderenti e/o della generalità della popolazione;
- partecipare – su richiesta delle parti – ad alcune fasi della trattativa per certificare la corretta applicazione delle procedure individuate dal codice etico;
- dialogare con analoghe associazioni esistenti a livello internazionale<sup>16</sup> per promuovere eventuali azioni a livello europeo.

### 3.1.2 Una possibile forma giuridica

Dal punto di vista della semplicità operativa, dei costi gestionali e della valorizzazione di competenze esistenti, potrebbe essere ragionevole affidare il compito di svolgere l'attività di cui al paragrafo precedente a un soggetto preesistente, anche una fondazione.

Qualora si ritenga invece opportuno dare vita a un nuovo soggetto *ad hoc*, applicando una logica *induttiva* - procedendo quindi dall'analisi dei compiti particolari che si vorrebbe svolgere e aggiungendo alcuni "limiti di sistema"<sup>17</sup> - per desumere il "mezzo" giuridico più adatto a svolgere la serie di azioni esposta al paragrafo precedente (o altre analoghe), occorre partire dagli obiettivi e dalle azioni già individuate per disegnare il perimetro giuridico entro il quale far operare il soggetto che voglia svolgere un ruolo di facilitatore dello sviluppo del mercato *etico* delle nude proprietà senza un coinvolgimento diretto nell'acquisto di nude proprietà immobiliari (alternativa che verrà invece esposta più innanzi), pervenendo quindi alla sua "forma" (giuridica).

<sup>16</sup> Per esempio, nel Regno Unito: "Equity Release Council" ([www.equityreleasecouncil.com](http://www.equityreleasecouncil.com)).

<sup>17</sup> Quali ad esempio: i) la preferenza per una forma giuridica che consenta una autonomia patrimoniale perfetta (che renda quindi insensibile il/i patrimonio/i dei soggetti fondatori rispetto a quello dell'ente fondato), ii) un meccanismo di governance che riesca - pur nella trasparenza e democraticità necessarie allo scopo - a garantire più possibile al soggetto promotore azioni esperibili contro eventuali abusi, iii) uno sguardo ai costi impliciti dell'ente da prescegliere, sia relativi alla costituzione e successiva gestione dell'ente medesimo, sia con riferimento alla dotazione a esso necessaria per svolgere l'attività prefissa.



Utilizzando questo criterio e tenendo in debito conto l'auspicabile autonomia patrimoniale dell'ente, la forma più adatta (perché snella, poco costosa, versatile, con alcuni benefici nel caso di iscrizione ai registri) è quella dell'associazione (riconosciuta) di promozione sociale.

Sui vantaggi e quindi sulla necessità del riconoscimento - che implica l'acquisizione di personalità giuridica e consente l'autonomia patrimoniale perfetta - non si ritiene necessario soffermarsi<sup>18</sup>. È utile invece sottolineare la differenza tra un'associazione *sic et simpliciter* considerata - che può avere come finalità la tutela esclusiva di interessi economici dei suoi membri (si pensi ai partiti o alle associazioni sindacali) - e un'associazione di promozione sociale (d'ora innanzi "APS") in cui per legge ci si associa per perseguire fini comuni di natura non commerciale a beneficio, oltre che degli associati stessi, anche dei terzi (essendo per essa chiaramente vietato l'aver quale finalità esclusiva la tutela dei propri associati, oltre che qualsiasi limitazione all'ammissione degli associati con riferimento alle condizioni economiche o altre forme di discriminazione).

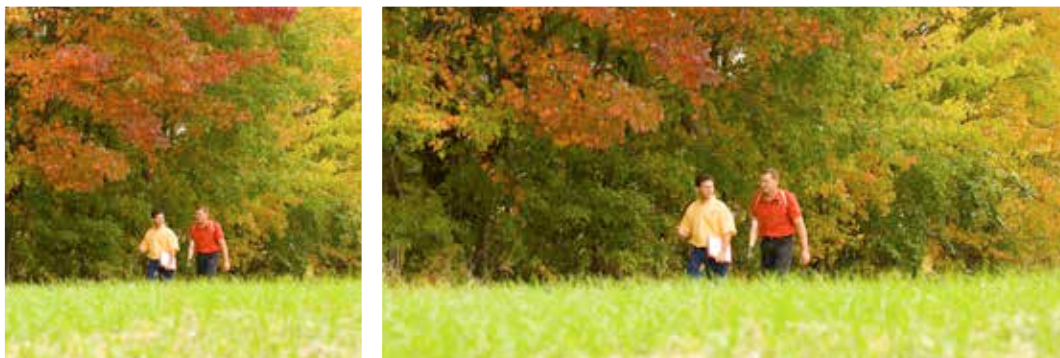
L'APS è quindi un ente che si rivolge ai terzi, oltre che ai propri aderenti, con intento di solidarietà e di partecipazione, svolgendo un'attività di utilità sociale, dove per "utilità sociale" deve intendersi non già l'accezione tassativa data successivamente al termine nel diverso contesto dell'art.2 della legge istitutiva dell'impresa sociale<sup>19</sup> (D.Lgs. 24.3.2006 n.155), bensì la possibilità di diventare protagonisti in senso ampio del sistema integrato di servizi sociali, in grado di offrire servizi alternativi a quelli offerti da soggetti operanti secondo logiche di mercato<sup>20</sup>.

Le APS hanno quale unico obbligo di forma quello di costituirsi in forma scritta, mentre molti sono i requisiti richiesti *ex lege* per lo statuto. Ci si limita a elencare quelli ritenuti di rilievo in questa sede: assenza di fini di lucro (non con riferimento alle attività della APS in quanto tali, bensì come finalità in capo agli

18 Si segnala cionondimeno che "dubbi interpretativi possono emergere nel caso di responsabilità di una APS con personalità giuridica, giacché la pedissequa applicazione dell'art.6 co.2 della legge 383/00 comporterebbe - seppure in via sussidiaria e residuale - un regime di responsabilità personale sicuramente più gravoso per i soggetti che hanno agito in nome e per conto dell'associazione e comunque inconciliabile con la condizione di autonomia patrimoniale perfetta così come sopra illustrata" (Rapporto congiunto del Ministero del lavoro e delle politiche sociali e dell'Isfol, L'inquadramento giuridico dell'associazionismo di promozione sociale all'interno del terzo settore, 2010. Il tema potrebbe assumere un rilievo teorico in dipendenza delle attività che effettivamente di decidesse di far compiere al soggetto e della loro concreta rischiosità, ma va comunque tenuto presente.

19 Cfr. nota 32 al §3.2.2

20 La legge istitutiva va letta infatti tenendo presente un altro provvedimento - la L.9.11.2000 n.328 ("Legge quadro per la realizzazione del sistema integrato di interventi e servizi sociali") - che prevede che lo Stato, le regioni e gli enti locali riconoscano e agevolino il ruolo delle APS, nonché delle fondazioni, degli enti di patronato e delle organizzazioni di volontariato, nella programmazione, nella organizzazione e nella gestione del sistema integrato di interventi e di servizi sociali. Il legislatore, in entrambi i provvedimenti (la L.328/2000 e la L.383/2000), "mira a promuovere e tutelare soggetti che svolgono la loro attività in settori molto ampi, quali il settore sociale e civile, quello culturale e della ricerca etica e spirituale: non si rivolge qui soltanto a realtà specifiche e parziali, come aveva precedentemente fatto con le organizzazioni di volontariato o le cooperative sociali, ma intende promuovere e valorizzare il vasto mondo di tutti quegli enti genericamente detti nonprofit che operano nel campo della cura degli interessi dei cittadini" (in Propersi, Rossi: "Gli enti nonprofit", Gruppo24ore, 2010, pag.377).



associati) e divieto di distribuzione, anche indiretta, dei proventi fra gli associati, obbligo di reinvestire eventuali avanzi di gestione, ma soprattutto norme sull'ordinamento interno ispirate a principi di democrazia e di uguaglianza dei diritti di tutti gli associati (con la previsione di elettività delle cariche associative), oltre che criteri per l'ammissione e l'esclusione degli associati e loro diritti e obblighi.

Questi ultimi due aspetti sono forse quelli che più attentamente vanno considerati in una logica di promozione di un simile progetto solo previa assunzione di ogni garanzia di trasparenza dei comportamenti e delle azioni svolte dall'ente (ricordando tuttavia che la legge istitutiva delle APS ci dice che non si possono introdurre meccanismi che alterino "l'uguaglianza dei diritti di tutti gli associati") ma anche di tutela degli aspetti reputazionali propri del fondatore. Se l'unico modo per controllare l'andamento del progetto fosse quello di mantenerne il controllo giuridico forse sarebbe troppo *arduo* tentare di posizionarlo nell'alveo della normativa APS, malgrado il fine ultimo, sostanziale, del progetto sembri invece collocabile in tale ambito.

A ben riflettere invece, ad avviso di chi scrive, nel contesto qui considerato, ove si optasse per la costituzione di una APS sarebbe tutelante la trasparenza della gestione del progetto, oltre che l'immagine dei suoi partecipanti - lavorare *in ingresso e in uscita* dell'APS, prevedendo cioè in statuto dei rigidi criteri etici per associarsi all'APS medesima, per rimanere in essa, oltre che introdurre - sempre in statuto - un diritto di recesso che i partecipanti possano eventualmente esercitare nel malaugurato caso in cui l'APS non sia più gestita secondo i canoni voluti dal partecipante. Sul primo aspetto si evidenzia che, secondo costante giurisprudenza, il quadro generale della disciplina delle associazioni (riconosciute o meno) è caratterizzato "dall'assenza di qualsiasi previsione normativa che valga a configurare, a carico di un'associazione, un obbligo di accogliere le domande di ammissione di volta in volta presentate da chi si dimostra in possesso dei requisiti richiesti"; pertanto, in assenza di qualsivoglia obbligo del genere, l'ammissione resta pur sempre, sia da parte dell'associazione, sia da parte di chi aspiri a entrarvi "un atto di autonomia contrattuale, sicché l'adesione a un ente già costituito non si sottrae al requisito dell'accordo delle parti, necessario per la conclusione di ogni contratto"<sup>21</sup>. Sarà poi necessario prevedere la possibilità di recesso per gli associati che non condividano più gli indirizzi dati all'APS. In tal

21 Cass. civ. n.3980/1997.



modo si ritiene possano essere assicurati gli scopi etici di promozione e utilità sociale della APS medesima, oltre che dei soggetti associati alla stessa.

Quanto alle risorse economiche di cui l'APS potrebbe fruire, la legge ne prevede molte – oltre alle quote e ai contributi degli associati – tra cui meritano menzione, per i fini che possono allo stato immaginarsi propri dell'eventuale APS medesima: i contributi pubblici, le entrate derivanti da prestazioni di servizi convenzionati, i proventi delle cessioni di beni e servizi agli associati<sup>22</sup> e ai terzi, anche attraverso lo svolgimento di attività economiche di natura commerciale, svolte in maniera ausiliaria e sussidiaria e comunque finalizzate al raggiungimento degli obiettivi istituzionali.

Si noti che le APS si avvalgono prevalentemente delle attività prestate in forma volontaria, libera e gratuita dai propri associati, ma possono – in caso di particolare necessità e diversamente dalle associazioni di volontariato – avvalersi di prestazioni di lavoro autonomo. Ai fini quindi del calcolo degli eventuali costi in termini di dotazione iniziale dovrà tenersi conto del personale da eventualmente dedicare all'APS e di come remunerarlo (o valutare la fattibilità di ipotesi di "distacco" del proprio).

A proposito della dotazione economica e della sostenibilità a regime di un progetto come quello in argomento, vale la pena di ricordare che presso il Ministero del Lavoro e delle Politiche sociali è istituito il Registro nazionale al quale possono iscriversi le associazioni a carattere nazionale (per tali intendendosi quelle che svolgono attività in almeno cinque regioni e in almeno venti province del territorio nazionale), costituite e operanti da almeno un anno<sup>23</sup>. Da sottolineare che l'iscrizione del Registro diventa una condizione necessaria (almeno sei mesi di iscrizione nei registri appunto) per poter stipulare convenzioni con stato, regioni, province, comuni ed enti pubblici (tra cui è espressamente prevista la possibilità di ottenere in comodato da tali enti beni mobili e immobili dai primi non utilizzati a fini istituzionali, con l'unico onere a carico delle APS di adibirli allo svolgimento della loro attività istituzionale) e poter accedere ai crediti agevolati. Va precisato che tali convenzioni possono anche avere come oggetto la realizzazione e lo svolgimento delle attività specificatamente previste dallo statuto ma verso terzi e, dunque, non nei confronti dei propri associati<sup>24</sup>.

Altro aspetto rilevante quello introdotto dall'art.11 della L.383/2000, con cui è stato istituito l'Osservatorio Nazionale dell'Associazionismo, cui sono attribuite rilevanti funzioni tra le quali – per brevità di trattazione – si segnala quella

22 Cessioni di beni e prestazioni di servizi che, ai fini fiscali, anche ove rese a familiari conviventi degli associati si considerano equiparate a quelle rese agli associati (cfr. art.20 L.383/2000).

23 Iscrizione che si attua mediante richiesta scritta da inviarsi con raccomandata A/R e a cui provvede, entro sessanta giorni dalla spedizione, il dirigente preposto. Se nel termine previsto non viene data comunicazione di rigetto della domanda, l'iscrizione deve intendersi perfezionata.

24 Ci si potrebbe quindi chiedere se tale limitazione debba riferirsi anche ai familiari degli associati conviventi, visto che ai fini fiscali le prestazioni rese nei loro confronti sono equiparate a quelle rese agli associati. E invero, ai sensi dell'art.20 L.383/2000 "le cessioni di beni e le prestazioni di servizi rese nei confronti dei familiari conviventi degli associati sono equiparate, ai fini fiscali, a quelle rese agli associati".

di “*approvazione di progetti sperimentali elaborati, anche in collaborazione con gli enti locali, delle associazioni iscritte nei registri di cui all’art.7 per fare fronte a particolari emergenze sociali e per favorire l’applicazione di metodologie di intervento particolarmente avanzate*”<sup>25</sup>. Questo intervento comprende iniziative volte a promuovere le capacità di azione delle APS. E infatti, mediante tali finanziamenti solitamente si realizzano in forma stabile e organizzata servizi alle persone svantaggiate, in condizioni di marginalità e persone con disabilità (aree queste, aggiunte nel 2008 dall’annuale direttiva ministeriale che stabilisce gli ambiti di intervento da considerarsi prioritari). Le domande di finanziamento sono esaminate e valutate da un’apposita commissione che redige una graduatoria, poi approvata dall’Osservatorio. A seguito di tale approvazione le associazioni beneficiarie stipulano una convenzione che disciplina i rapporti con la pubblica amministrazione e l’amministrazione stessa sottopone a verifica i progetti ammessi a contributo per verificare il raggiungimento degli obiettivi.

Pare quindi *prima facie* sovrapponibile il perimetro delle attività concretamente ipotizzate in capo a un soggetto “facilitatore”, che NON intervenga direttamente sul mercato delle nude proprietà, con l’ambito giuridico per il quale si costituiscono le APS.

### 3.2 Un intervento diretto nell’acquisto di nude proprietà immobiliari

#### 3.2.1 Le ragioni economiche in favore di un’azione diretta di un soggetto dedicato

Come si è anticipato nel Capitolo 2, i prezzi sul mercato della nuda proprietà in Italia sono oggi in larga misura determinati utilizzando un coefficiente, elaborato dal Ministero delle Finanze, che tiene in considerazione l’età dell’usufruttuario, le aspettative medie di vita della popolazione e il tasso di interesse legale<sup>26</sup>; il prezzo dipende anche ovviamente dall’eventuale presenza di più di un usufruttuario. La determinazione di tale prezzo implica una procedura di una certa complessità che richiede un minimo di competenza tecnica.

Il ricorso a coefficienti medi riferiti all’intera popolazione comporta, in media, una redistribuzione a danno dei soggetti più fragili, ovvero quei soggetti che – a parità di età anagrafica – hanno aspettative di vita inferiori a causa di cattive condizioni di salute o disabilità. Pur avendo il contratto di cessione della nuda proprietà un rendimento di natura comunque aleatoria, qualora si tenessero in conto fattori specifici di rischio, si potrebbero ridurre gli effetti redistributivi perversi descritti nel Capitolo 2.

Il compratore della nuda proprietà effettua inevitabilmente una “scommessa” sulla durata della vita dell’usufruttuario: il rendimento dell’investimento sarà tanto più elevato tanto più breve sarà vita dell’usufruttuario. Un elevato ren-

<sup>25</sup> Cfr. art.12 n.3 f) L.383/2000.

<sup>26</sup> Decreto 22-12-2011 del Ministero dell’Economia e delle Finanze G.U. n. 303 del 30-12-2011. Si noti peraltro che nella tabella allegata al suddetto decreto sono indicati coefficienti (dai quali si ottengono i valori dell’usufrutto in percentuale del valore della piena proprietà) per alcune classi di età di ampiezza variabile (es: 0-20; 21-30;... 70-72; ...93-99) e in alcuni casi molto ampia.



dimento derivante dal fatto che l'usufruttuario aveva *ex-ante* un'aspettativa di vita ridotta da una malattia o disabilità non è eticamente accettabile. Ciò è all'origine di una forma di stigma sociale verso questo tipo di istituto. Tale stigma non dovrebbe esistere in presenza di procedure trasparenti e basate su criteri equi (vedi § 3.1).

A oggi il mercato della nuda proprietà immobiliare è composto esclusivamente da soggetti orientati al profitto che per lo più non si sono dotati di un esplicito codice etico<sup>27</sup>

Il tentativo di riequilibrare le parti del rapporto tentando di riconoscere al venditore in situazione di fragilità il maggior valore (in termini di corrispettivo per la vendita della nuda proprietà) derivante proprio dalla sua condizione di fragilità appare un compito tipicamente attribuibile a un soggetto *nonprofit* o senza finalità speculative.

In estrema sintesi, le argomentazioni in favore dell'intervento diretto di tale soggetto nel mercato della nuda proprietà sono le seguenti<sup>28</sup>:

- a. la complessità del meccanismo di determinazione del prezzo equo provoca una forte diffidenza da parte dei venditori; tale diffidenza può essere superata se la controparte contrattuale è un soggetto dotato di una forte reputazione sotto il profilo etico e tecnico e agisce secondo criteri trasparenti;
- b. la realizzazione di un profitto da parte del compratore appare eticamente inaccettabile qualora ciò derivi da una non corretta valutazione delle condizioni di salute dell'usufruttuario; ancora più intollerabile è il fatto che a

27 Il Fondo Senior di Idea Fimit costituisce forse l'unica eccezione avendo previsto un "comitato etico" a garanzia dell'eticità del progetto. Si tratta di un fondo gestito da IDEA Fimit Sgr e lanciato nel corso del 2009, che non ha ancora sviluppato in modo completo il proprio modello basato su tre linee di azione a favore degli anziani, quali a) l'acquisto della nuda proprietà degli appartamenti da parte del Fondo b) l'erogazione, da parte di istituti di credito, di prestiti vitalizi ipotecari che consentano di monetizzare il proprio patrimonio immobiliare c) l'offerta di residenze ideate per specifiche esigenze, in termini di spazi e servizi.

28 Vedi Beltrametti (a cura di), *Oltre la famiglia: strumenti per l'autonomia delle persone con disabilità* in Quaderni dell'osservatorio di Fondazione Cariplo, n.4, 2010.

subire una sottovalutazione del valore della nuda proprietà sia una persona con disabilità o malata;

- c. per ottenere un prezzo equo il soggetto fragile deve rivelare al mercato informazioni riservate circa le condizioni di salute proprie o dell'usufruttuario con disabilità; il giusto desiderio di riservatezza impedisce quindi ai meccanismi del mercato privato di raggiungere esiti efficienti ed equi<sup>29</sup>;
- d. qualora le condizioni di salute dell'usufruttuario si deteriorino al punto da rendere impossibile il suo permanere presso il proprio domicilio, il soggetto dedicato potrebbe credibilmente impegnarsi ad affittare l'immobile versando l'affitto all'anziano finché questi sia in vita<sup>30</sup>.
- e. tale soggetto potrebbe offrire agli eredi dell'usufruttuario un'opzione credibile (anche se forse non giuridicamente formalizzata) di acquisto dell'immobile a un prezzo predefinito<sup>31</sup> al momento del decesso del parente usufruttuario. Ciò potrebbe ridurre ulteriormente le riserve dei potenziali venditori di nuda proprietà.

### 3.2.2 La forma giuridica più idonea e la sua governance

Credibile e trasparente sono i qualificativi che si vuole vengano percepiti sia dall'esterno - già dal tipo di impostazione giuridica proposta - sia con riferimento alla *governance* interna dell'ente. Occorre tuttavia garantire anche l'esigenza che l'attuazione del progetto trovi una forma, pur se non lucrativa, quantomeno economicamente efficiente.

In termini più concreti, l'attività che l'ente dovrebbe svolgere consiste: da un lato nell'acquisire nude proprietà di soggetti svantaggiati (o delle loro famiglie) (ragion per cui dovrà essere dotato di significativo capitale - in *equity* o di debito - iniziale), dall'altro nel ricollocare sul mercato tali nude proprietà in ragione del "ciclo di vita" dell'operazione, essendo quindi potenzialmente in grado di sostenere economicamente la gestione dell'investimento per il periodo di "dormienza" dello stesso, tendendo almeno a una situazione di pareggio. Con ciò si è quindi già acclarata la natura dell'attività come "commerciale", ancorché l'ente non dovrà distribuire utili, ma se del caso reinvestirli. L'attività dovrà infatti potersi "connotare eticamente", magari anche attraverso comportamenti atti a tenere in debito conto sin dalla redazione dello statuto il particolare tipo di usu-

29 I dati in argomento - definiti "sensibili" in quanto "idonei a rivelare [...omissis...] lo stato di salute [...omissis...]" (cfr. art.4 del Codice in materia di protezione dei dati personali D. Lgs. 196/03) - infatti "...possono essere oggetto di trattamento solo con il consenso scritto dell'interessato e previa autorizzazione del Garante [...omissis...]. Il Garante comunica la decisione adottata sulla richiesta di autorizzazione entro quarantacinque giorni, decorsi i quali la mancata pronuncia equivale a rigetto [...omissis...]." (cfr. art.26 ibidem). Il procedimento descritto sarebbe di scarsa utilità e di costo certo per un operatore profit, mentre non sarebbe ostativo al perseguimento dell'obiettivo per un operatore *nonprofit*, che potrebbe dimostrare al Garante il fine di "discriminazione positiva" dell'intero progetto in argomento.

30 Un soggetto "grande" potrebbe attuare una diversificazione del rischio di morosità dell'inquilino e offrire una socializzazione di tale rischio.

31 Per esempio, si potrebbe trattare del prezzo di acquisto della nuda proprietà al quale si applica un tasso di crescita annuo considerato eticamente accettabile (3%?) e al quale si aggiungono i costi di gestione e amministrazione dell'immobile effettivamente sostenuti. Una pratica di questo tipo avvicinerrebbe molto l'istituto della cessione della nuda proprietà all'istituto del prestito vitalizio ipotecario che ha avuto un certo successo in Francia.





fruttuario da cui acquisisce la nuda proprietà. Ad esempio, come già anticipato, ci si potrà impegnare ad affittare l'immobile - quando le condizioni di salute dell'usufruttuario rendano impossibile il suo permanere presso l'immobile - e a versare l'affitto a questi finché sia in vita e si potranno anche inserire clausole di riserva del diritto di prelazione qualora l'usufruttuario volesse cedere l'usufrutto o affittare la casa a protezione del proprio investimento.

Credibilità e trasparenza si giocano poi anche sul terreno dei soggetti che concorrono a formare l'ente oltre che sul piano della maggiore o minore democraticità interna all'ente medesimo. A tale scopo si deve quindi trovare il miglior punto d'incontro possibile tra i vincoli (statutari, di rendiconto, di gestione ordinaria e straordinaria) che sicuramente il soggetto investitore (vincoli sia per l'investimento dei propri capitali sia a tutela della propria credibilità e reputazione) per partecipare al progetto e l'apertura "democratica" che l'ente medesimo dovrebbe avere verso terzi (siano essi altri investitori, partecipanti pubblici o privati, oltre che parenti della persona con disabilità che alienino all'ente la nuda proprietà di cui il primo resti usufruttuario, ma vincolino l'alienazione alla propria partecipazione all'ente, per meglio supervisionare il benessere del parente-usufruttuario).

Cruciale poi, sempre sul piano delle condizioni minime che il progetto deve poter soddisfare per suscitare l'interesse degli operatori potenzialmente interessati a parteciparvi, che siano quantomeno ridotti al minimo gli oneri di gestione, sia operativi che derivanti dalla legge.

Ai fini dell'efficienza economica cui l'impostazione del progetto deve anelare per essere comunque "attraente" si devono, da un punto di vista giuridico, analizzare preliminarmente obblighi e oneri che il legislatore pone in capo al nudo proprietario. Essi infatti vanno, ove possibile neutralizzati, o quantomeno, trasparentemente resi noti. A tale proposito va attentamente valutata, oltre alla normativa prevista per la nuda proprietà in generale, quella cui sono assoggettati gli immobili insistenti in contesto condominiale. Il principio desumibile da entrambe le discipline conduce sostanzialmente ad attribuire al nudo proprietario il carico derivante da riparazioni straordinarie, restando in capo all'usufruttuario le spese e oneri relativi alla custodia, amministrazione e manutenzione ordinaria, oltre che i carichi annuali, come le imposte, i canoni, le rendite fondiarie (inclusa l'IMU il cui presupposto è il possesso dell'immobile).

Si deve poi tener conto della recente entrata in vigore della c.d. riforma del condominio, e la conseguente introduzione del principio di responsabilità solidale tra nudo proprietario e usufruttuario per il pagamento dei contributi dovuti all'amministrazione condominiale.

Per ovviare al pericolo di essere chiamati a pagare il condominio come nudiproprietari responsabili in solido con l'usufruttuario, da un lato potrebbe essere sufficiente la previsione pattizia - già in sede costitutiva del diritto di usufrutto - secondo la quale sia le spese straordinarie sia quelle ordinarie sono a carico dell'usufruttuario, dall'altro ciò non ripara dal rischio:

- a. che l'usufruttuario medesimo non le sostenga - o trascuri di farlo, o persino non sia solvibile per farlo - ciò con possibile, conseguente perdita di valore dell'immobile medesimo; e inoltre



- b. che in ipotesi l'immobile afferisca a un condominio, l'ente di gestione esca comunque il nudo proprietario (stante la novità della recente riforma), ipotichi l'usufrutto o comunque ponga in essere azioni a difesa delle proprie ragioni, i cui effetti possano ripercuotersi sull'interesse del nudo proprietario.

La soluzione più protettiva, per garantire al soggetto *nonprofit* o senza finalità speculative - quale che sia la forma giuridica con cui si intenda "vestirlo" - quantomeno la riduzione delle alee relative ai costi di gestione straordinaria, pare essere quella di combinare la previsione pattizia secondo cui tutti gli oneri (ordinari e straordinari) debbono far carico all'usufruttuario, con la corresponsione del prezzo - o di un'adeguata porzione di esso - in modo rateale, sì da prevedere l'erogazione di ciascuna rata al netto degli eventuali costi di gestione ordinaria e/o straordinaria che il nudo proprietario, malgrado gli accordi, debba comunque sostenere in luogo dell'usufruttuario per la tutela e conservazione dell'immobile in argomento.

Venendo ora alla forma giuridica da dare all'ente, consideriamo tre ipotesi alternative che si distinguono, tra l'altro, con riferimento alla possibilità di coinvolgere soggetti terzi, alla possibilità di recupero dell'investimento finanziario, alla natura dei controlli da parte delle autorità di vigilanza: la fondazione in partecipazione, il fondo immobiliare e la società di capitali.

### Una fondazione di partecipazione (FdP)

Escluse le tipologie di enti a connotazione prevalentemente personalistica (principalmente le associazioni e le cooperative) in ragione della preminente natura patrimoniale dell'attività che l'ente medesimo dovrebbe svolgere, in un primo momento pareva potessero comunque sussistere i termini per identificare la soluzione al problema in argomento qualificando l'istituto *de quo* come "impresa sociale", a corredo di una struttura propria di organizzazione privata (magari di natura fondazionale): avrebbe giovato all'esigenza di credibilità e trasparenza pur trattandosi di qualifica poco "appetibile" in quanto rimasta priva di benefici di natura fiscale. In realtà, la casistica per qualificare come



“impresa sociale” un’iniziativa è tassativa e non può rientrarvi l’attività di cui si argomenta<sup>32</sup>.

La forma giuridica che quindi meglio pare fungere allo scopo prefisso, di acquisto della nuda proprietà da soggetti fragili, è quella della “fondazione”, spingendosi eventualmente a contemplare - ove attraverso l’ente si intendano percorrere logiche più complete di intervento nel settore in esame e in quelli a esso contigui - la possibilità di utilizzare lo strumento della “fondazione di partecipazione” (di seguito “FdP”) per coinvolgere altri soggetti (pubblici e/o privati) e interloquire con le fasce contigue di bisogno, o con le stesse fasce di bisogno ma per esigenze contigue.

Ove infatti si volesse esaurire lo scopo dell’ente solo nell’acquisto di nude proprietà immobiliari dai soggetti fragili, limitandosi per il resto ad attendere il compiersi del ciclo di vita dell’usufrutto per rivendere sul mercato la piena proprietà degli immobili, si costituirebbe un ente sostanzialmente erogativo, dotato di un ingente capitale investito ma “dormiente”, la cui remunerazione dipenderebbe dalla durata del ciclo e dall’effettivo prezzo di collocamento sul mercato dell’unità immobiliare. Ma anche in tale caso (intervento limitato all’acquisto di nude proprietà di soggetti svantaggiati) la struttura giuridica da proporre cambierebbe ove si intendesse sposare una logica più “imprenditoriale” (immaginando di conferire a scadenza dell’usufrutto gli immobili in un fondo) oppure più a servizio del *nonprofit*, ad esempio nel settore “socio-assistenziale” (in tal caso l’impegno “immobiliare” di oggi potrebbe esser posto al servizio delle esigenze di natura immobiliare degli operatori *nonprofit* nel settore socio-sanitario un domani). Ove si intendesse - in parallelo con l’attività istituzionale di acquisto delle nude proprietà dai soggetti fragili - coinvolgere, magari anche solo in un momento successivo, altri operatori del *nonprofit*, enti pubblici, territoriali, famiglie - e quindi sia soggetti compartecipi dell’eroga-

32 Pur potendo infatti definire l’attività economica che esso sarebbe chiamato a svolgere come stabilmente e principalmente “organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o servizi di utilità sociale, diretta a realizzare finalità di interesse generale”, i beni o servizi di utilità generale che l’ente-impresa sociale sarebbe chiamato a svolgere non possono essere agevolmente fatti rientrare in alcuno dei settori tassativamente indicati nell’art.2 del D.Lgs. 24.3.2006 n.155 (che disciplina appunto l’impresa sociale). L’utilità sociale in effetti deriverebbe, nel caso in esame, non tanto dall’acquisto di nude proprietà in sé, quanto dal diverso modo di valutare le medesime rispetto a quello utilizzato dal libero mercato. È come se ci fosse una “utilità sociale” sì ma di secondo livello, in cui appunto non è “socialmente utile” ciò che si fa (acquistare nude proprietà), quanto il modo in cui lo si fa (acquistarle a un prezzo più alto, quindi migliore per il venditore, in ragione delle purtroppo ridotte aspettative di vita di quest’ultimo rispetto ai coetanei c.d. normodotati).

zione/finanziamento, sia operatori di settore con scopi "contigui"<sup>33</sup> - una FdP sarebbe una risposta più indicata<sup>34</sup>.

Se infatti la bontà della forma "fondazione" sta nell'esigenza che l'ente abbia una cospicua dotazione iniziale (necessaria all'acquisto di nude proprietà), con divieto di perseguimento di utili soggettivi<sup>35</sup>, vincolata dall'immutabilità dello scopo, l'utilità della *species* partecipativa si colloca nel contemperare le esigenze appena esposte con quella di consentire una maggiore integrazione tra bisogni e risorse, contemplando l'ipotesi che altri soggetti (pubblici e/o privati) partecipino al progetto e se ne sentano corresponsabili ma, al contempo, garantendosi la partecipazione del fondatore alla vita della FdP. La struttura è ovviamente aperta, oltre che al livello patrimoniale anche sotto il profilo partecipativo: accanto al fondatore promotore (soggetto "forte" che controllerà stabilmente la fondazione) altri fondatori potranno aderire alla FdP sia in sede di atto costitutivo sia successivamente e contribuire, nella forma e misura stabilita come minima dall'organo amministrativo (fondatori). Altre persone, fisiche o giuridiche, pubbliche o private, che ne condividano le finalità potranno parteciparvi apportando contributi in denaro, in attività professionali, in beni mobili e immobili. Tali "adesioni" potranno permeare di una certa democraticità la FdP che potrà quindi avere - accanto all'organo di gestione - un organo partecipativo, assimilabile all'assemblea delle società, con possibilità di voto modula-

33 Si pensi ad esempio al mondo del *nonprofit* attivo nell'acquisizione di immobili da dedicare a residenze per persone con disabilità, occupandosi in questo modo del sentito problema del c.d. "dopo di noi". L'ente in argomento ben potrebbe divenire il soggetto alienante immobili a propria volta acquisiti da soggetti fragili, col vincolo di ospitare - presso la struttura una volta ultimata - l'usufruttuario.

34 In tal caso la sensibilità nel settore immobiliare acquisita da un soggetto come Fondazione Cariplo potrebbe combinarsi secondo una logica di fondazione di partecipazione in cui:

- dal "lato Cariplo" si affrontano con esperienza e professionalità le tematiche precipuamente immobiliari che potranno giovare agli operatori di terzo settore aderenti alla fondazione,
- dal "lato associazioni di terzo settore" (magari attive nell'assistenza socio-sanitaria ad anziani, persone con disabilità, categorie svantaggiate) aderenti alla fondazione di partecipazione medesima, queste potranno all'interno stesso della compagine fondazionale trovare risposta ai loro bisogni immobiliari,
- dal "lato enti pubblici territoriali" questi potrebbero dare il proprio contributo, economico e operativo, in perfetta coerenza con i principi della legge quadro sull'assistenza (L.328/2000).

Se a oggi infatti la casistica di fondazioni di partecipazione attive nel settore socio-sanitario e assistenziale è ormai cospicua, essa è a ben guardare sempre volta - sotto il profilo immobiliare - più a "sensibilizzare" le famiglie delle persone con disabilità alla cultura della "donazione delle risorse immobiliari" (due esempi per tutte: FdP "Dopo di noi" di Orvieto, con tanti progetti di recupero immobili, anche piccoli da reinventare come "gruppi appartamento", donati da famiglie; "Fondazione Le chiavi di casa Onlus", che già per statuto promuove "la cultura della donazione delle risorse immobiliari per favorire la permanenza del soggetto con disabilità nella propria casa o in case appositamente costruite la cui fruibilità sia adeguata e funzionale alle diverse disabilità così da realizzare sul territorio una domiciliarità e una socialità diffusa del dopo di noi"), piuttosto che ad avvalersi di un partner "etico" specializzato nel settore immobiliare, che possa rispondere meglio e in modo più organico e stabile alle esigenze di residenzialità del loro settore.

35 Con ciò intendendo l'esercizio sì di un'attività economica, per antonomasia produttiva di utili, ma con vincolo a non distribuire gli utili prodotti fra i soci per destinarli invece a scopi altruistici o morali.



bili in funzione del grado di “democraticità” che si intende dare all’ente<sup>36</sup>. Una fondazione classica non garantirebbe la partecipazione successiva, mentre un’associazione non garantirebbe l’immutabilità dello scopo né il necessario controllo nella gestione e nell’indirizzo<sup>37</sup>.

Essa si pone indubbiamente come modello valido per la traduzione operativa del principio di sussidiarietà orizzontale<sup>38</sup>, considerati i significativi tagli alla spesa per la salute in generale e, nello specifico, anche per la disabilità. I soggetti che possono rappresentare validi *partner* per l’ente, ma soprattutto per il suo fondatore, sono, rispetto allo scopo stesso dell’ente: i soggetti che apportano servizi di consulenza con riferimento alla creazione del modello di valutazione delle nude proprietà (es.: centri studi, università), altri soggetti *nonprofit* attivi in settori di disagio complementari (ad esempio nella creazione di spazi tipo comunità alloggio per persone con disabilità) e che possano quindi essere interessati ad acquistare le nude proprietà che l’ente abbia acquisito assumendone l’usufruttuario (sia esso anziano o con disabilità) in carico e ottenendone quindi magari una riduzione di prezzo dall’ente, ma anche e soprattutto finanziatori “etici”<sup>39</sup>.

L’ente, come anticipato, acquista nude proprietà di immobili tanto da anziani che da persone con disabilità. Pur immaginando che l’ente si limiti ad acquistare al “giusto valore” le nude proprietà da soggetti svantaggiati e che in questo si risolva il suo scopo *nonprofit*, è chiaro che questi non potrà prescindere dall’assumere una posizione sociale ove l’usufruttuario anziano/con disabilità si aggravi e necessiti di degenza ospedaliera. A seconda che abbia pagato la nuda proprietà in un’unica soluzione (e non sia quindi più debitore dell’usufruttuario) oppure che la paghi in modo rateale, l’ente potrebbe farsi carico di subaffittare l’immobile retrocedendo il canone all’usufruttuario o, per conto di quest’ultimo, alla struttura presso cui quest’ultimo è degente.

L’acquisto della nuda proprietà consente di contenere l’onere fiscale (Iva o imposta di registro, imposte ipo-catastali), perché tale onere viene parametrato su una base imponibile (il valore della nuda proprietà, appunto) inferiore rispetto alla proprietà piena. Al momento della morte dell’usufruttuario la piena proprietà si ricompona in capo all’ex nudo proprietario senza specifici oneri fiscali; si ricorda inoltre che l’Imu è a carico dell’usufruttuario.

Per fare un’ipotesi credibile sulla miglior *governance* possibile della FdP che si sta immaginando si dovrebbe conoscere il profilo e le preferenze specifiche

36 L’ampia diffusione dell’istituto è da ricondurre alla duttilità che lo caratterizza, la Fondazione di partecipazione nasce infatti proprio come istituto in grado di risolvere i problemi di gestione di progetti non lucrativi, raccogliendo tutti i contributi possibili da parte di coloro che condividono il progetto stesso: pubblico e privato, persone fisiche, singole od associate, associazioni di settore o istituti finanziari si ritrovano insieme conferendo denaro, beni mobili o immobili, attività, per riuscire a gestire un progetto che, altrimenti, non sarebbe realizzabile.

37 F. Florian: La fondazione di partecipazione, in Atti del Convegno sulle Fondazioni di partecipazione.

38 F. Florian: *ibidem*.

39 Ci si riferisce a istituti bancari specializzati quali, ad esempio: Banca Prossima, BEI e/o CEB (Council of Europe development Bank).

almeno del/i suo/i fondatore/i. Dovendo necessariamente al momento ragionare in astratto si potrebbe suggerire:

- la creazione di categorie diverse di partecipanti (di solito i fondatori – promotori e non – da una parte, gli aderenti/sostenitori dall'altra) in ragione della diversa entità economica (o persino della diversa natura) dell'apporto ben potendo immaginare che diventino sostenitori "di diritto" i genitori di una persona con disabilità che alienino la nuda proprietà dell'immobile all'ente;
- in carenza di disciplina specifica, anche la tipologia degli organi interni è flessibile: di indispensabile - in quanto mutuato dalla fondazione classica – c'è solo il consiglio di amministrazione (o di gestione), che gestisce la FdP con criteri di efficienza e trasparenza. Si potrà prevedere un diverso numero di membri da riservarsi a ciascun fondatore in ragione del proprio apporto al fondo (di dotazione e/o di gestione), oltre che, eventualmente, un rappresentante dei sostenitori;
- accanto al consiglio di amministrazione può comparire un organo con competenze assimilabili a quello assembleare per il mondo societario (consiglio generale o di indirizzo), dove solitamente trovano spazio tutti i membri della FdP, che delibera su tutti gli atti essenziali, incluse le nomine del CdA, ma senza compiti gestionali; quest'organo, solitamente indice della natura "democratica" della FdP potrebbe deliberare - ove reso utile, per eventuali esigenze di indirizzo e garanzia di continuità del promotore – secondo maggioranze qualificate oppure riservando alcune materie solo ad alcune categorie di membri;
- potrebbe, nel caso specifico, essere utile l'istituzione di un comitato etico di garanzia, chiamato a vigilare sul rispetto dei fini dichiarati in statuto con particolare riguardo alla gestione del patrimonio dell'ente. Proprio in ragione del ruolo svolto da quest'organo dovrebbe essere previsto che il medesimo sia formato da soggetti in possesso delle specifiche competenze necessarie al suo corretto funzionamento (ad esempio: competenze per valutare la convenienza economica di una certa operazione immobiliare; competenze per valutare l'opportunità della stessa in termini di presenza, negli immobili, dei requisiti strutturali necessari affinché questi possano accogliere persone con handicap fisici, ecc.) nominati, per la maggioranza, dal fondatore (e dall'ente pubblico ove esistesse)<sup>40</sup>.
- presidente e collegio dei revisori secondo le usuali prassi.

### Il fondo immobiliare

Rispetto all'ipotesi della fondazione, questo strumento si colloca in una logica di mercato: in favore di tale ipotesi c'è dunque la maggiore possibilità di racco-

<sup>40</sup> Si ricorda che, quanto al comitato etico di garanzia, si stanno citando le linee guida della Regione Toscana, che indicano agli enti locali, agli organismi del terzo settore presenti sul territorio e alle famiglie interessate, la struttura organizzativa e patrimoniale che dovranno assumere le fondazioni partecipate per il dopo di noi per essere "accreditate" dalla Regione. Il dato normativo di partenza è l'art.55 della L.R.41/2005, che stabilisce che tra i servizi e gli interventi destinati alle persone con disabilità sia inclusa "la realizzazione di progetti innovativi e servizi finalizzati alla realizzazione di modalità di vita indipendente, di soluzioni abitative autonome e parafamiliari". E prevede per far ciò una struttura "aperta" come quella della fondazione partecipata, con l'unico limite all'ingresso di nuovi sostenitori rappresentato, per evitare palesi situazioni di conflitto di interessi, dai possibili affidatari dei servizi da realizzare all'interno delle strutture gestite dalla fondazione partecipata.



gliere capitali e la possibilità per gli investitori di entrare e uscire dal veicolo. Il fondo immobiliare rende infatti possibile lo smobilizzo del capitale investito al termine di un orizzonte temporale predeterminato; al contrario, l'istituto della fondazione presuppone il reinvestimento dei capitali per il perseguimento delle finalità statutarie delle risorse conferite. A ciò si associa una forte trasparenza della gestione determinata dalla vigilanza della Banca d'Italia e di Consob, l'obbligo di pubblicità dei bilanci (rendiconti) e di *audit* semestrali sui conti. Importanti esperienze recenti (es. Polaris Sgr) dimostrano che la gestione di fondi immobiliari può realizzarsi con profilo di alto livello etico. In merito ai costi di gestione complessivi, è difficile fare un raffronto tra fondo immobiliare e fondazione: per il primo si stima normalmente un costo annuo (comprensivo di *management fee*, banca depositaria, esperto indipendente...) pari a circa l'1% del capitale. Resta peraltro il fatto che la gestione di un patrimonio immobiliare fortemente disperso e parcellizzato è intrinsecamente costosa e che questi costi devono comunque essere posti a carico della gestione. È pur vero infatti che nell'esperienza concreta i fondi immobiliari tendono a concentrare la propria azione su un numero ristretto di operazioni immobiliari che, grazie alla loro grande dimensione e concentrazione permettono di realizzare grandi economie di scala sul fronte operativo e gestionale, tuttavia, non si può escludere che un fondo immobiliare possa dare risposte relativamente più efficienti rispetto a una fondazione ai problemi posti dall'amministrazione di un patrimonio così fortemente parcellizzato.

Dal punto di vista finanziario, un fondo immobiliare specializzato nell'investimento in nude proprietà potrebbe essere attrattivo per investitori anche *for profit* proprio per la sua natura fortemente parcellizzata e dunque diversificata: si tratterebbe di uno strumento molto difensivo. D'altra parte tale diversificazione richiede un numero di operazioni molto elevato che non è alla portata della gran parte di investitori privati. L'investimento in nude proprietà immobiliari comporta un profilo di rischio calmierato anche grazie alla progressiva rivalutazione intrinseca dell'immobile determinata dal progressivo invecchiamento dell'usufruttuario. Chi acquista la nuda proprietà, per converso, ha la possibilità di effettuare un investimento a medio-lungo termine che, rispetto all'acquisto di una piena proprietà, è caratterizzato da costi di gestione inferiori (ad es. oggi l'IMU resta a carico dell'usufruttuario). Nonostante ciò, i costi associati a tale investimento sono importanti e scarsamente comprimibili grazie a economie di scala: le spese di amministrazione straordinaria possono essere elevate e in parte imprevedibili, sussiste il rischio di mutamenti nella legislazione fiscale che pongano nuovi oneri (oltre a IVA e imposta di registro)

a carico del nudo proprietario. Nel loro complesso, i costi annui associati alla gestione di nude proprietà immobiliari possono essere stimati nell'ordine del 3% del valore investito. È anche possibile che il prezzo degli immobili ceduti in nuda proprietà abbia un andamento peggiore rispetto al mercato immobiliare nel suo complesso in ragione della possibilità che il nudo proprietario realizzi un livello inferiore alla norma di manutenzioni ordinarie.

### Una società di capitali

Ove esigenze di *business plan* del progetto lo richiedano - oppure nel caso in cui l'investimento finanziario sia troppo oneroso per un solo fondatore e si ritenesse utile il ricorso al credito, o anche dove il periodo di "dormienza" del capitale investito nel progetto rendano difficile impegnarsi *ex ante* in un progetto con ritorni attesi tanto lunghi e, in ragione dell'immutabilità dello scopo dell'ente fondazionale, tale da non ammettere modifiche o "uscite" dal capitale - potrebbe ipotizzarsi l'utilizzo di una società di capitali, anche una srl. In tale ipotesi "creativa" si immagina che la società di capitali assuma il "carattere sostanziale" di un'impresa sociale senza acquisire davvero tale qualifica, con scopo sì lucrativo oggettivo, ma con divieto di lucro soggettivo<sup>41</sup>. In tale caso occorrerebbe prevedere l'obbligo statutario di investire gli eventuali utili nell'impresa medesima o, ancor meglio, in progetti sociali attivati dalla stessa. [cfr. progetto Parmadona].

Si potrebbe costituire quindi una società (a responsabilità limitata) che, sulla falsariga dell'art.1 co.1 del D.Lgs. 24.3.2006 n.155 (recante la disciplina dell'impresa sociale), eserciti in via stabile e principale un'attività economica organizzata al solo fine dell'acquisto a condizioni eque di nude proprietà immobiliari da soggetti svantaggiati (non già quindi al fine della produzione o dello scambio di beni o servizi di utilità sociale), diretta sì quindi a realizzare finalità di interesse generale, ma senza i requisiti di cui all'art.2<sup>42</sup> pur con i requisiti di cui all'art.3 (i.e. l'assenza dello scopo di lucro).

In tale ipotesi si tenderebbe a sfruttare i limiti della qualifica di impresa sociale cercando di trasformarli in vantaggi. Autorevoli autori<sup>43</sup> sostengono infatti che il *distribution constraint* non rappresenti un elemento costitutivo "a costo zero", nel senso che, se da una parte è molto premiante sotto il profilo reputazionale, in quanto l'utente consumatore e gli stessi enti locali esternalizzanti i servizi alla persona tendono naturalmente a orientarsi verso quegli enti collettivi ad alta tensione ideale "spurgati" dal principio plutocratico, dall'altra, impedendo la remunerazione del capitale, non permette l'ingresso di soggetti finanzia-

41 In genere, si distingue il lucro oggettivo, ossia l'utile dell'impresa, dal lucro soggettivo, ossia quella parte di utile conseguito dall'impresa che viene distribuito dai soci. È infatti possibile che la società, pur in presenza di un utile, decida di non distribuirlo ai soci ma di utilizzarlo per investimenti.

42 Tali essendo i settori - tassativamente elencati - in cui produzione e scambio di beni sono dal legislatore ritenuti di utilità sociale, ovvero: assistenza sociale, assistenza sanitaria, assistenza socio-sanitaria, educazione, istruzione e formazione, tutela dell'ambiente e dell'ecosistema, valorizzazione del patrimonio culturale, turismo sociale, formazione universitaria, ricerca ed erogazione di servizi culturali, formazione extra-scolastica, servizi strumentali alle imprese sociali.

43 Per tutti F. Alleva: *L'impresa sociale italiana*, pag.75.



tori, costringe spesso l'ente a sottocapitalizzarsi e a far ricorso al capitale di debito.

Nel caso di cui discutiamo si avrebbe: il beneficio reputazionale della previsione statutaria di divieto di distribuzione di utili, la possibilità di reperire sia *partner nonprofit* che enti lucrativi, magari per interventi *no core* (avendo cura comunque di rispettare il limite posto dall'art.4 del D.Lgs. 155/2006, a norma del quale le imprese private con finalità lucrative non possono esercitare attività di direzione e detenere il controllo di un'impresa sociale) potendo con ciò introdurre una *governance interna* abbastanza "democratica", ma potendo anche – ove ne ricorressero i presupposti – uscire dall'investimento, non trattandosi appunto più di erogazione.

Non si può sottacere il rischio che una società siffatta possa essere qualificata dal Fisco come "società di comodo", ma si ritiene che, proprio in ragione dei suoi scopi istituzionali, l'opposizione a tale ipotetica interpretazione da parte delle autorità fiscali sarebbe ben argomentabile.

Un'impresa di tal fatta non avrebbe la qualifica di "sociale" ma potrebbe a buon titolo fregiarsi di quella di "etica", dove con l'aggettivo si intende ormai evocare l'integrazione di quel tipo di preoccupazioni all'interno della strategia aziendale, in modo tale da fare assumere all'impresa comportamenti e prassi socialmente orientati (CSR).

### 3.2.3 Altre questioni operative

#### La dotazione minima di capitale

A prescindere dalla forma giuridica adottata dal soggetto che ipoteticamente si impegnasse nell'acquisto diretto di nude proprietà immobiliari, la dimensione minima dei capitali necessari per avviare l'iniziativa sarebbe ingente: si pone infatti la necessità di diversificare il rischio di longevità. La raccolta di tali capitali presso soggetti terzi potrebbe essere problematica non solo per la presenza di un'eventuale auto-limitazione della redditività ma anche per l'assenza di *cash-flow* nella fase iniziale dell'investimento. Allo scopo di accorciare la durata temporale dell'investimento (riducendo anche il rischio sistemico associato a possibili cali dei prezzi immobiliari) ci si potrebbe concentrare sull'acquisto di nude proprietà da "grandi anziani", per esempio persone con più di 80 anni.

Allo scopo di "accelerare" la possibilità di reinvestimento del capitale si potrebbe anche immaginare di ricorrere a strumenti finanziari: in particolare, con una cartolarizzazione<sup>44</sup> si potrebbe cedere sul mercato finanziario il valore dei flussi futuri derivanti dalla cessione degli immobili in piena proprietà. Tale operazione si scontrerebbe tuttavia con vari ordini di difficoltà. In primo luogo,

44 Si può immaginare che, a fronte di un patrimonio di nude proprietà conferito ad un "veicolo", siano emesse obbligazioni in diverse *tranche*: una parte di titoli privilegiati che hanno accesso prioritario al capitale liquidato e titoli più rischiosi (e a più alto rendimento) che accedano al *cash flow* successivo. Tali *tranche* potrebbero essere collocate presso operatori con profili di rischio diverso.

il mercato delle cartolarizzazioni immobiliari è oggi molto poco dinamico (e comunque si può immaginare di attivarlo solo con una soglia minima di controvalore dell'ordine dei €200 milioni). In secondo luogo, il fatto che le spese di amministrazione straordinaria siano in capo al nudo proprietario può creare difficoltà al momento della ipotetica cessione delle nude proprietà immobiliari al soggetto che le compra emettendo sul mercato finanziario debito garantito dai flussi delle vendite future<sup>45</sup>. In alternativa, il soggetto compratore delle nude proprietà potrebbe indebitarsi generando un effetto leva che operatori di mercato quantificano nell'ordine del 40%.

Al finanziamento dell'iniziativa potrebbero essere chiamati a partecipare anche soggetti che offrano servizi socio-sanitari, banche che emettono "obbligazioni etiche" ed enti pubblici nell'ambito di politiche per l'edilizia sociale. Di particolare interesse è l'ipotesi di coinvolgimento della Cassa Depositi e Prestiti (CDP). A tale proposito si potrebbe immaginare che enti assistenziali conferiscano al soggetto che attuerà poi l'acquisto di nude proprietà propri immobili in piena proprietà da destinare ad affitto calmierato: in questo caso CDP potrebbe conferire capitale che verrebbe utilizzato nell'acquisto di nude proprietà da soggetti fragili. Per CDP si tratterebbe di un investimento immobiliare che non dà luogo al consumo di nuovo suolo pur restando in una logica sociale (valorizzazione di immobili pre-esistenti nell'ambito di un'azione "sociale"). L'ente assistenziale che conferisce gli immobili riceverebbe una quota di partecipazione della Fondazione (o fondo immobiliare o Spa dedicata) e potrebbe eventualmente erogare servizi di cura concentrandosi sul proprio obiettivo istituzionale. In tal modo si potrebbe generare un effetto leva rispetto ai capitali investiti dal soggetto *nonprofit*<sup>46</sup>.

Per quanto significativo, un intervento avrebbe comunque dimensioni trascurabili rispetto alle dimensioni complessive del mercato immobiliare lombardo: l'azione potrebbe però essere incisiva su alcuni segmenti specifici del mercato (cessione di nuda proprietà immobiliare da parte di anziani "fragili" e da parte di famiglie con figli con disabilità) e per la sua capacità di proporre un modello di riferimento per l'intero mercato in termini di equità dei prezzi e di trasparenza delle procedure.

### Problemi reputazionali

L'eventuale impegno di un soggetto *nonprofit* o senza finalità speculative nell'acquisto diretto di nude proprietà immobiliari potrebbe porre non solo problemi di ordine economico-finanziario ma anche di tipo reputazionale. Infatti, pur

45 Forse una clausola pattizia potrebbe lasciare sull'usufruttuario l'onere spese straordinarie, ma con il rischio che ciò sia percepito come una forzatura a danno del soggetto più debole. Si noti peraltro che la presenza di spese di amministrazione straordinarie future dovrebbe essere correttamente incorporata nel prezzo dell'immobile: in un mercato efficiente chi compra dovrebbe essere neutrale tra pagare meno l'immobile e farsi carico delle future spese straordinarie oppure pagare un premio extra ed esserne esonerato.

46 Per esempio, si immagini che un ente assistenziale conferisca immobili in piena proprietà per un valore di €10 milioni e che tali immobili generino €300.000 annui di affitti che coprono i costi operativi e gestionali dell'operazione; CDP investe €6 milioni e una fondazione (o un fondo immobiliare o una Spa) ne investe altri 18: si acquistano dunque nude proprietà per un controvalore di €24 milioni a fronte di un patrimonio immobiliare complessivo pari a €32 milioni. In questo esempio l'Ente assistenziale avrebbe il 31% del totale, CDP il 19% e la fondazione il 56%.



essendo del tutto evidenti e genuine le finalità filantropiche di un intervento finalizzato alla tutela di soggetti fragili, esisterebbe comunque il rischio che qualche soggetto direttamente o indirettamente coinvolto ritenga (in buona o cattiva fede) di avere subito un danno. Pur paradossale, il rischio di una perdita di immagine per il soggetto dedicato può esistere.

Premesso che l'operatività del soggetto che acquista le nude proprietà sarebbe ispirata a criteri di equità, l'applicazione di criteri prudenziali potrebbe dare luogo, *ex-post*, a un profitto: occorre quindi prevedere la destinazione di tale profitto ad attività filantropiche ben individuate.

Con riferimento a possibili azioni di eredi che, in buona o cattiva fede, si sentano parte lesa, possono essere valutate le seguenti possibilità: a) agli eredi potrebbe essere garantita un'opzione di riacquisto; b) si potrebbero coinvolgere volontari con competenze specifiche (anche bancari in pensione?) che informino al meglio le controparti sulla natura dell'operazione proposta; c) gli eredi potrebbero essere coinvolti già nella fase di trattativa, eventualmente anche facendo loro firmare una dichiarazione in cui si riconosca l'assoluta correttezza e trasparenza delle procedure seguite; d) si potrebbero coinvolgere associazioni di anziani e/o di famiglie con figli con disabilità e/o fondi pensione nell'azione di avvicinamento dei potenziali venditori e nella gestione delle trattative creando appositi "gruppi di contatto".

Un ultimo aspetto riguarda la possibilità che "si costruisca un meccanismo etico per liquidare la nuda proprietà e poi si tollerino usi non etici delle risorse ricevute". Se la questione non è rilevante nel caso di soggetti orientati al profitto, certamente lo è nel caso in cui le risorse utilizzate siano destinate intrinsecamente a scopi etici e gli acquisti delle nude proprietà avvengano a prezzi come quelli normalmente praticati sul mercato. In concreto, se – per esempio – l'anziano che vende la nuda proprietà utilizzasse le risorse ricavate dalla cessione per acquistare servizi di assistenza per la non autosufficienza sul mercato del lavoro nero, allora si sarebbe messa in atto una costosa procedura per realizzare un fine parzialmente non etico. Si può allora considerare l'ipotesi di condizionare l'accesso alla procedura "etica" per la cessione della nuda proprietà all'accettazione, da parte del soggetto che vende, di un vincolo sull'utilizzo delle risorse ricevute. In modo certamente un poco paternalistico, si potrebbe prevedere una sorta di lista degli usi ammissibili: per esempio, aiuti a figli e/o nipoti a fronte di precise esigenze (acquisto prima casa, finanziamento studi...), acquisto di una rendita vitalizia e/o di una polizza *Long Term Care* e/o di servizi di cura alla persona. Con riferimento a quest'ultima possibilità, si può immaginare un coinvolgimento di soggetti attivi nell'erogazione di tali servizi che partecipino al capitale del soggetto istituzionale che acquista le nude proprietà.



### La prevalenza alla nascita della Sindrome di Down<sup>47</sup>

La prevalenza alla nascita viene misurata considerando il rapporto tra i casi accertati di Sindrome di Down (SD) nati vivi e il totale dei nati vivi. Occorre tener presente che una percentuale rilevante di casi di Sindrome di Down è individuata attraverso la diagnosi prenatale e, conseguentemente, parte delle gravidanze interessate non vengono portate a termine. Le fonti principali per la stima della prevalenza alla nascita della SD sono gli archivi delle dimissioni ospedaliere e i registri regionali delle malformazioni congenite.

Molte informazioni possono essere desunte dall'archivio nazionale delle Schede di Dimissione Ospedaliere (SDO) presso il ministero della salute che riguarda tutti i nati ([www.disabilitaincifre.it](http://www.disabilitaincifre.it)). La prevalenza stimata a livello nazionale attraverso le SDO è di 10,3 per 10.000 nati, con valori più bassi al Centro (8,3 per 10.000 nati) e più alti al Nord (11,1 per 10.000 nati). Le differenze geografiche risentono di due fattori: la diagnosi prenatale (e le conseguenti, eventuali, decisioni delle coppie circa l'interruzione di gravidanza) e la struttura per età della popolazione<sup>48</sup>. La diffusione dei centri di diagnosi prenatale e il ricorso all'interruzione di gravidanza, a seguito della diagnosi della Sindrome di Down, sono piuttosto eterogenei nel territorio nazionale.

I registri della malformazioni congenite raccolgono dati a livello regionale dalla fine degli anni 90 e costituiscono un prezioso riferimento per la stima della prevalenza alla nascita<sup>49</sup>. Il dato osservato dai registri delle malformazioni congenite fornisce una stima della prevalenza alla nascita della SD che va dal 12 al 18 per 10.000<sup>50</sup>.

### Stima del numero di persone con Sindrome di Down

I bambini nati vivi con la Sindrome di Down nel periodo 1951-2010 sono stimabili<sup>51</sup> in circa 75.000. La stima è dedotta applicando per il periodo al 1951 al 1981 i tassi naturali di SD calcolati da Hecht (1996) alla distribuzione dei nati per classe di età materna da fonte ISTAT. A partire dall'inizio degli anni '80 va considerato l'impatto della diagnosi prenatale e delle conseguenti IVG che in quegli

<sup>47</sup> La presente Appendice tecnica è stata realizzata da Aldo Rosano.

<sup>48</sup> Ad esempio (Registri regionali italiani delle malformazioni congenite, ICBDMs 1998), in Emilia Romagna e in Toscana per ogni 10 gravidanze portate a termine, con diagnosi di Sindrome di Down, si verificano 16 interruzioni di gravidanza. Nel Triveneto la proporzione scende a 8 interruzioni ogni 10 nascite, mentre in Campania sono circa 6 interruzioni di gravidanza per 10 nascite. L'occorrenza della Sindrome di Down è correlata con l'età materna, ovvero aumenta al crescere dell'età della madre, in particolare a partire dai 35 anni di età. Per tale motivo la stima della prevalenza è influenzata dalle diverse strutture per età e fertilità delle donne nelle varie regioni.

<sup>49</sup> I principali registri sono quello della Lombardia, del Nord-Est Italia, dell'Emilia Romagna, della Toscana, della Campania e della Sicilia. I dati di questi registri sono raccolti correntemente dall'International Clearinghouse for Birth Defects Surveillance and Research (ICBDSR) che pubblica annualmente un report con la stima delle prevalenze delle malformazioni congenite maggiori in 42 registri nel mondo.

<sup>50</sup> Va fatto rilevare come un'analisi critica della stima della prevalenza delle SD nella classe di età materna 25-44 sui dati 2001-2005 rivela come i registri italiani tendono a sottostimare fortemente la prevalenza (Leoncini, 2010).

<sup>51</sup> I dettagli sono disponibili a richiesta presso il curatore o l'autore Aldo Rosano (inserire email).



anni si sono diffuse nel nostro paese. Per il periodo 1982-1995 sono disponibili il numero di neonati per classe di età materna dal registro IPIMC (Indagine Policentrica Italiana sulle Malformazioni Congenite), che ha effettuato un monitoraggio delle malformazioni congenite in Italia con una copertura di oltre il 30% dei nati. Per il periodo successivo, chiusa l'esperienza dell'IPIMC, sono state considerate le stime dei registri regionali di malformazioni congenite con dati più completi (Toscana, Emilia Romagna e per l'ultimo periodo la Campania), che hanno permesso una stima affidabile della prevalenza alla nascita di neonati con SD.

Ai fini del presente lavoro le stime del numero di persone con Sindrome di Down con età inferiore a 44 anni è di particolare interesse: uno studio del 2002 (Mastroiacovo) stimava in 38.000 il numero di persone con SD in Italia: il 7,5% con meno di 6 anni, il 14,6% da 7 a 14 anni, il 19,6% da 15 a 24 anni, il 47,4% da 25 a 44 anni, il 10,9% oltre i 45 anni. Una stima indiretta del numero di persone con SD si può ottenere dai dati dei ricoveri attraverso una stima del tasso di ospedalizzazione delle persone con SD. Dai dati della regione Lazio (Mastroiacovo, 2002), applicando un'ipotesi conservativa, vale a dire che il tasso di ospedalizzazione tra le persone con SD (ignoto) sia simile a quello della popolazione generale (noto), si otterrebbe una stima della popolazione pari a 3.900 soggetti tra 1 e i 65 anni e circa 3.180 tra 1 e i 44 anni. A livello nazionale, considerando che la popolazione laziale tra 1 e 44 anni è il 9,5% di quella nazionale, la stima corrisponderebbe 33.620 soggetti. Si tratta di una evidente sottostima, in quanto i dati di letteratura rivelano, ad esempio, come il tasso di ospedalizzazione tra i bambini con SD sia assai elevato: nel primo anno di vita varia tra il 50 e il 75% (So, 2007; Boulet 2008) e rimane elevato per tutta la prima infanzia (Boulet, 2008). Possiamo quindi considerare la stima di 33.620 come il numero minimo atteso di soggetti con SD in Italia di età inferiore a 45 anni.

È possibile anche effettuare una stima dell'età delle madri delle persone con Sindrome di Down. Infatti, a partire dalla serie delle prevalenze alla nascita riportata nella tabella A1.1, è possibile calcolare la distribuzione dell'età materne per le coorti di nascita delle persone con SD dal 1968 al 2006, corrispondenti quindi a persone che nel 2012 hanno tra i 6 e i 44 anni. Tale stima presuppone l'ipotesi, ragionevole, che non ci sia nelle persone con Sindrome di Down una probabilità differenziale di morte in relazione all'età materna alla nascita. Dati con i dettagli per singola età materna e della persona con SD sono disponibili a richiesta presso l'autore.

*Tabella A1.1 - Proporzione percentuale di persone con SD per classe di età della madre (%)*

Età madre	Classe di età persona con Sindrome di Down							
	6-10	10-14	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44
21-25	0,6	0	0	0	0	0	0	0
26-30	2,2	1,0	0,1	0	0	0	0	0
31-35	7,3	4,1	1,2	0,1	0	0	0	0
36-40	16,2	11,7	6,5	1,8	0,1	0	0	0
41-45	33,8	21,2	19,5	9,7	2,7	0,1	0	0
46-50	30,2	33,7	26,5	22,2	12,1	2,6	0,1	0
51-55	9,0	20,8	22,0	19,4	17,1	7,4	1,6	0
56-60	0,7	7,0	18,4	24,4	21,8	17,3	9,2	1,6
61-65	0	0,5	5,5	17,1	22,7	18,6	15,2	7,2
66-70	0	0	0,4	5,0	16,1	21,3	16,3	12,8
71-75	0	0	0	0,4	6,2	18,5	18,1	12,7
76-80	0	0	0	0	1,2	11,1	22,0	18,6
81-85	0	0	0	0	0	3,1	14,5	28,7
86-90	0	0	0	0	0	0	3,0	15,4
91-95	0	0	0	0	0	0	0	3,0

*Fonte: elaborazioni dell'autore su dati Istat*

Questo studio permette di disporre per la prima volta di stime della distribuzione dell'età delle madri di persone con SD di età compresa tra i 6 e i 44 anni.

### La sopravvivenza delle persone con Sindrome di Down

Negli ultimi anni sono stati compiuti molti passi in avanti nella comprensione dei problemi clinici correlati con le alterazioni cromosomiche in generale, e con la SD in particolare. I notevoli progressi e miglioramenti delle conoscenze scientifiche riguardanti tale sindrome, hanno comportato uno sviluppo delle terapie mediche e farmacologiche espressamente rivolte a tale patologia e hanno avuto conseguenze soprattutto sulla sopravvivenza delle persone con SD.

Rispetto al passato, le aspettative di vita sono decisamente aumentate: in meno di cinquant'anni si è passati da una speranza di vita alla nascita di 12 anni degli anni quaranta a oltre 60 anni della fine degli anni novanta (Bittles, 2006). Cruciale è il fatto che, rispetto al passato, attualmente si interviene per eliminare o ridurre i difetti cardiaci, assai frequenti nelle persone con SD. In età adulta e anziana gli individui con Sindrome di Down sono predisposti a una particolare forma di Alzheimer, con le tipiche caratteristiche a livello cerebrale, ma spesso con assenza dei sintomi altrettanto caratteristici.

Sono utili alcuni dati desumibili da una revisione aggiornata dei lavori scientifici pubblicati dal 1955 al 2012 che in diversi paesi occidentali hanno indagato la sopravvivenza delle persone con Sindrome di Down. Nella tabella A1.2 si può notare che la probabilità di sopravvivenza a 1 anno è passata dal 69% (3 bambini su 10 morivano prima del compimento del primo anno) per i bambini

nati attorno al 1950 al 93% per quelli nati dopo il 1990. Le probabilità di sopravvivere almeno 10 anni sono passate dal 46% (meno di un bambino su due) del 1957 a oltre l'85% negli anni 90.

La presenza di una malformazione associata alla SD è un importante fattore predittivo della mortalità. Mentre non vi sono differenze significative rispetto alla sopravvivenza della SD se non si ha nessuna malformazione associata o se la malformazione associata è lieve. Quando invece si ha una malformazione cardiaca il rischio di morte è 3 volte superiore; quando la malformazione associata è grave il rischio è più che quintuplicato (Mastroiacovo, 1992).

*Tabella A1.2 - Sopravvivenza delle persone con SD per paese, autore, coorte di decesso. Studi condotti dal 1955 al 2012*

Paese	Autori	Coorte di decesso				Sopravvivenza a			
		Anno pubblicazione	da	a	n.	1 anno	5 anni	10 anni	50 anni
UK	Record	1955	1942	1952	252	0,50			
UK	Carter	1958	1944	1955	725	0,47			
UK	Lunn	1959	1953	1958	117	0,76			
Australia	Collman e Stoller	1963	1948	1957	729	0,69		0,46	
USA	Fabia	1970	1950	1967	2421	0,76		0,65	
Canada	Gallagher	1975	1952	1971	927	0,89	0,83		
Australia	Mulcahny	1979	1966	1976	231	0,84			
UK	Fryers	1979	1961	1975	48	0,83			
Japan	Masaki	1981	1966	1975	1052			0,86	
Sweden	Frid	1999	1973	1980	224	0,85		0,76	
Canada	Baird	1987	1952	1981	1341		0,81	0,77	
Australia	Bell	1989	1976	1985	426	0,87			
Taiwan	Hou	1989	1977	1986	237	0,94			
Italia	Mastroiacovo	1992	1978	1984	905	0,8	0,76		
Ireland	Hayes	1997	1980	1989	389	0,88		0,83	
S, America	Castilla	1998	1988	1992	360	0,68		0,71	
Australia	Leonard	2000	1980	1985	139	0,89		0,79	
Australia	Leonard	2000	1986	1990	133	0,92		0,85	
Australia	Leonard	2000	1991	1996	165	0,94			
USA	Nembhard	2001	1995	1997	456	0,92			
Italia	Mastroiacovo	2002	1985	1995	2013	0,88			
UK	Dastgiri	2003	1980	1997	6153		0,84		
USA	Day	2005	1988	1999	14781				0,46
USA	Goldman	2011	1990	2006	1305	0,93			
UK	Tennant	2010	1985	2003	1294	0,88		0,84	
Denmark	Zhu	2012	1968	2009	3272	0,89			0,64

*Fonte: dati estratti dalle fonti citate in tabella.*



### Una stima della sopravvivenza delle persone con Sindrome di Down in Italia

Dal 1 gennaio 1995 al 31 dicembre 2003 e dal 1 gennaio 2005 al 31 dicembre 2009 sono state registrate nell'archivio ISTAT schede di cause di morte di 3.217 persone con SD. Per il periodo 1999-2002 i decessi per Sindrome di Down sono stati selezionati solo sulla base del codice di causa iniziale; per il periodo 1995-1998 e 2003-2009 la selezione è stata effettuata anche sulla base dei codici di multimorbidità; i dati di mortalità per causa non sono disponibili per il biennio 2004-2005. Per ogni scheda di morte sono state raccolte informazioni sull'età alla morte, il sesso, la regione di nascita, la causa principale di morte<sup>52</sup>.

Una tavola di mortalità è stata costruita secondo tecniche che utilizzano come unica fonte di dati le statistiche dei decessi per età, in accordo con il modello proposto da Halley (Federici, 1979)<sup>53</sup>.

Il campione in studio comprendeva 1626 maschi (50,5%) e 1591 femmine (49,5%) morti tra il 1995 e il 2009. La speranza di vita (SV) alla nascita era di 47,1 anni [95% I.C.: 46,5-47,7]. I maschi mostravano una speranza di vita analoga a quella delle femmine: 46,9 anni [95% I.C.: 46,1-47,8] contro 47,3 anni [95% I.C.: 46,5-48,2]. La SV era più alta nell'Italia del nord (50,8) e nelle zone centrali (51,1), piuttosto che nel Sud (42,6) (tabella A1.3).

52 Le informazioni disponibili per i bambini con meno di un anno includevano soltanto la causa principale di morte

53 La funzione di sopravvivenza si ottiene calcolando il prodotto continuo delle proporzioni di morti. Una valutazione della varianza della funzione di sopravvivenza è stata fornita da Greenwood (1926). La speranza di vita è stata calcolata come la media del "prodotto limite" della funzione di sopravvivenza. Sono state costruite tavole di mortalità distinte per area di nascita (Nord, Centro e Sud) e sesso.



**Tabella A1.3** - Numero di morti con Sindrome di Down, stima della speranza di vita alla nascita (SV) con intervallo di confidenza (I. C.) 95% per sesso e area di nascita. Periodo 1995-2009, n=3.217

Genere	Numero	%	Speranza di vita	I. C. 95%
Maschi	1626	50,5	46,9	[46,1-47,8]
Femmine	1591	49,5	47,3	[46,5-48,2]
Area di nascita				
Nord	1164	36,2	50,8	[49,9-51,7]
Centro	530	16,5	51,1	[49,8-51,4]
Sud	1022	31,8	42,6	[41,4-43,9]
Sconosciuta/Estero	501	15,6		

Fonte: elaborazioni dell'autore su dati Istat

Superati i primi anni, la speranza di vita delle persone con SD cresce significativamente: a 10 anni di età la SV arriva oltre 53 anni di età; a 30 anni a oltre 55 anni e a 40 anni a quasi 57 anni (tabella A1.4).

**Tabella A1.4** - Percentuale di persone con SD sopravvivenenti (all'inizio dell'intervallo), confrontate con la popolazione generale e speranza di vita (SV) con intervalli di confidenza al 95%. Periodo 1995-2009

Età	Percentuale sopravvivenenti	Speranza di vita	Limite inferiore	Limite superiore	Percentuale sopravvivenenti pop. generale
1	91,4	50,6	50,2	51,0	99,4
5	89,0	47,9	47,6	48,2	99,3
10	88,3	43,3	43,0	43,5	99,3
15	87,7	38,5	38,4	38,7	99,2
20	86,7	33,9	33,8	34,1	98,9
25	84,9	29,6	29,5	29,8	98,6
30	83,2	25,2	25,0	25,4	98,3
35	80,3	21,0	20,9	21,1	97,8
40	77,5	16,7	16,5	16,8	97,3
45	71,5	12,8	12,7	13,0	96,6
50	61,3	9,5	9,4	9,7	95,5
55	46,1	6,8	6,6	6,9	93,8
60	26,7	4,8	4,6	5,0	91,1
65	10,3	3,9	3,7	4,2	86,8
70	2,9	3,6	3,2	4,0	80,1
75	0,5	5,2	5,1	5,4	70,1
80	0	4,5	3,8	5,2	56,3
85					37,5
90					19,3

Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati Istat

Considerando separatamente le coorti di decesso (tabella A1.5) si ha una stima della SV alla nascita di 43,1 anni per la coorte 95-98; 45,4 per la coorte 1999-2003 e 50,9 per la coorte 2006-2009: i dati rivelano quindi un netto incremento della speranza di vita nelle tre coorti considerate, che è attribuibile a un netto aumento della sopravvivenza nei primi anni di vita.

*Tabella A1.5 - Speranza di vita (SV) di persone con la SD nelle coorti di morte 1995-1998, 1999-2003, 2006-2009*

Età	SV coorte 1995-1998	% sopravvivenuti coorte 1999-2003	% sopravvivenuti coorte 2006-2009
0	43,1	45,4	50,9
5	46,2	47,4	48,9
10	41,9	42,5	44,0
20	32,7	33,1	34,4
30	23,7	24,4	25,0
40	15,5	16,0	16,2
50	9,0	8,9	8,9

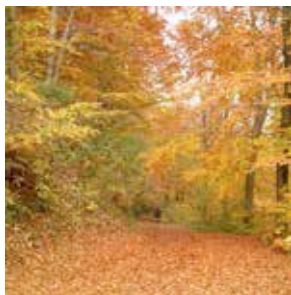
*Fonte: Elaborazioni dell'autore su dati Istat*

### Conclusioni

Secondo le stime italiane più recenti le persone con disabilità intellettive di età compresa tra i 6 e 44 anni sono 192.000; la Sindrome di Down con una stima conservativa di almeno 38.000 persone presenti in Italia rappresenterebbe circa il 20% del totale. Tale quota è analoga a quella riportata nello studio di Cooper (2007) condotto in Scozia secondo il quale la quota delle persone con SD tra gli adulti con disabilità intellettive è pari al 18,2%.

Per ciò che concerne la sopravvivenza, dai dati desunti dall'archivio ISTAT delle cause di morte dei decessi occorsi nel periodo 1995-2009, si osserva come la speranza di vita alla nascita delle persone con SD sia in netto aumento nel nostro paese. Permane un gradiente Nord-Sud con un vantaggio di quasi 9 anni delle regioni del centro nord contro quelle del Sud. La quota di persone che sopravvive oltre i 60 è oltre un quarto ed è facile prevedere che possa crescere nei prossimi anni, soprattutto grazie agli interventi di riparazione dei difetti cardiaci congeniti, che interessano tra il 30 e il 60% dei neonati con SD.





Lo screening qui proposto per la valutazione della salute dell'anziano tiene conto di indicatori prognostici standardizzati, in grado di modificare la traiettoria di sopravvivenza<sup>54</sup>. Gli indicatori considerati sono proxy di salute, cioè descrivono il comportamento di fenomeni non misurati direttamente (una ricchissima letteratura ne garantisce la specificità nell'anziano).

L'aspetto centrale della valutazione si fonda sulla rilevazione della disabilità sia fisica che cognitiva, area che meglio riassume in termini prognostici la salute nell'anziano e consta di indicatori sia auto o etero riferiti, sia oggettivi o di *performance*. La valutazione della disabilità è integrata dallo studio della comorbidità (cioè dal numero e della gravità delle patologie di cui il soggetto sa di soffrire), dal numero di farmaci assunti per le patologie di cui soffre e dall'utilizzo dei servizi sanitari.

Di seguito vengono indicati i domini più importanti al fine di rilevare lo stato di salute:

- a. *Disabilità nelle attività di base della vita quotidiana (BADL)*: si fonda sulla rilevazione della capacità di base a gestire la propria persona: deambulare, lavarsi, fare il bagno e vestirsi, l'alimentazione, l'igiene e il controllo sfinterico. La perdita di almeno una di queste funzioni (nella quasi totalità dei casi, la prima funzione a corrompersi è la capacità di fare il bagno) è un indicatore prognostico molto sfavorevole.
- b. *Le cadute* rappresentano la tipica sindrome geriatrica: sono una spia di compromissione cronica della salute, fanno parte di una più complessa condizione clinica identificata con il termine di fragilità esprimendo un'instabilità omeostatica che mette l'anziano a rischio di gravi complicanze: il numero di cadute aumenta con l'età, rappresentano il 78% degli incidenti domestici; costituiscono la causa prevalente di accesso al pronto soccorso degli anziani. Il 25% dei pazienti anziani che cade e si frattura il femore muore entro 12 mesi, il 60 % mostra una diminuzione della mobilità.
- c. *Le disabilità nelle attività strumentali della vita quotidiana (IADL)* comprendono funzioni complesse, che richiedono integrità della funzione cognitiva. La loro compromissione è indicatore di deterioramento cognitivo (leggi demenza). L'indipendenza nelle IADL è in grado di definire se una persona può o meno vivere sola. Attività strumentali della vita quotidiana sono: gestire il denaro, assumere medicinali, fare la spesa, governare la casa, usare il telefono. La capacità di assumere medicinali è l'indicatore più utile nel definire il grado di integrità cognitiva del paziente e un fattore prognostico *quo ad valetudinem et vitam primario*.

La capacità di mantenere integre le funzioni sopra descritte - ad es. fare il bagno, deambulare senza cadere, assumere autonomamente le medicine - viene indagata chiedendo al paziente o ai famigliari. Questa caratteristica costituisce la loro principale limitazione; infatti la loro validità può risultare compromessa per inesattezza della risposta; può non essere chiaro se si fa riferimento ad attività che un individuo svolge in quel periodo o a una capacità teorica di svolgere quella attività basata su un giudizio soggettivo, ecc. Possono anche verificarsi risposte deliberatamente false.



Una alternativa per il superamento di questi limiti è fornita dai test di misura oggettiva o di *performance*. Questi consistono nel chiedere a un individuo di eseguire un compito preciso rilevando, secondo criteri prestabiliti, alcuni parametri (es. quante volte il soggetto riesce a compiere una azione o in quanto tempo); in questa prospettiva si colloca il *test* di velocità del cammino.

- a. *Il test di velocità del cammino Timed Up and Go (TUG)* valuta oggettivamente la capacità di deambulare. È una prova semplice e sensibile, che misura quanti secondi il paziente impiega ad alzarsi dalla sedia, compiere una distanza di 3 metri, girarsi, tornare alla sedia e sedersi di nuovo. Il tempo considerato normale è tra 7" e 10" (tempi superiori indicano compromissione dello stato di salute; se > 15" si è di fronte a un elevato rischio di caduta; persone molto fragili possono impiegare anche più di due minuti).
- b. *La comorbilità* viene valutata mediante l'Indice di Charlson che considera il numero di patologie e la loro gravità: a ogni patologia inclusa nell'indice è stato attribuito un peso differente: da 1 (infarto miocardico, demenza) a 3 (malattia epatica moderata o severa), fino a 6 (neoplasia solida metastatica). Il punteggio totale indica il livello di comorbilità attuale del malato.
- c. *Assunzione di farmaci*: in Lombardia un quarto degli ultra sessantacinquenni assume 5 o più farmaci in modo cronico. La politerapia è una *proxy* di comorbilità (i principali fattori predittivi di politerapia sono infatti il numero di diagnosi, il grado di comorbilità, il numero di eventi avversi occorsi durante un ricovero in ospedale, la presenza di diagnosi di ipertensione, ischemia cardiaca, fibrillazione atriale, insufficienza cardiaca, diabete mellito, broncopneupatia cronica ostruttiva o asma bronchiale, insufficienza renale cronica, osteoporosi od osteoartrite). Il numero di farmaci da prescrizione considerati come "soglia" per definire la politerapia è di 5.
- d. *Utilizzo dei servizi sanitari* (nell'anziano il ricovero ospedaliero nell'ultimo anno di vita è un sensibile indicatore di salute).

Lo strumento di valutazione di *screening* viene costruito come segue attribuendo i punteggi sotto definiti agli indicatori utilizzati:

1. Sesso maschile: 1 punto
2. Disabilità autoriferita (dipendenza in >1 BADL; almeno nella capacità di fare il bagno): 2 punti
3. Walking speed (TUG >15 sec): 1 punto
4. Sindrome geriatrica (una caduta accidentale nei 6 mesi precedenti la valutazione): 1 punto
5. Cognitività (ha bisogno di aiuto o supervisione nel prendere le medicine): 2 punti
6. Utilizzo dei servizi sanitari (ricovero ospedaliero ultimo anno): 1 punto
7. Farmaci (più di 5 medicine al giorno): 1 punto
8. Comorbilità (Charlson Index > 3): 1 punto

A2.1 – *Attribuzione di punti in base alla patologia*

Malattia	Punti	Malattia	Punti
Infarto miocardio	1	Diabete con danno d'organo	2
Cardiopatìa	1	Ictus	2
Malattie vascolari	1	Malattie renali moderate o gravi	2
Malattie cerebrovascolari	1	Secondo tumore non metastatico	2
Demenza	1	Leucemia	2
Malattie polmonari croniche	1	Linfoma	2
Malattie del connettivo	1	Malattie epatiche moderate o gravi	3
Ulcera	1	Secondo tumore metastatico	6
Malattie del fegato lievi	1	AIDS	6
Diabete (senza complicazioni)	1		

Fonte: Gruppo Ricerca Geriatrica, Brescia

In base al punteggio ottenuto, che varia da 0 a 10, i pazienti vengono stratificati in tre gruppi

- a. robusto (punteggio inferiore a 2)
- b. poco robusto (punteggio da 2 a 3)
- c. fragile (punteggio superiore a 3)

In questo modo per ogni classe di età è possibile definire con approssimazione clinica, e non meramente statistica, la prognosi *quod vitam* suddivisa per genere (vedi figura A2.1). I soggetti robusti si trovano ovviamente nel percentile di miglior stato di salute, superiore, e i fragili nel percentile inferiore. La figura sotto riportata è costruita su dati statunitensi; i valori assoluti in anni di vita attesa possono però essere ritenuti sostanzialmente validi anche per l'Italia.

Questa prima stratificazione, che non richiede un'indagine clinica diretta sulla persona anziana interessata, può essere seguita da una valutazione di secondo livello (eseguita dal medico di famiglia che ha un rapporto oggettivo con il suo paziente e che può essere individuato in modo univoco), che ne permetterà la validazione o una ridiscussione, nel caso vi sia una richiesta specifica da parte dell'interessato (o del compratore della nuda proprietà). Ci si può anche chiedere come si configurerebbe l'intervento in seconda battuta del medico di famiglia: non tutti i medici di famiglia hanno la cultura per una visione complessiva della condizione di salute della persona che invecchia e quindi la loro indagine rischia di essere inutile. Il giudizio del medico di famiglia verterà sulla storia clinica, sulla documentazione fornita e sull'esame obiettivo.



Figura A2.1 - Speranza di vita (anni) suddivisa per genere e percentili di sopravvivenza in età avanzata



Fonte: Arias et al. (2010)

Il rapporto con l'anziano affetto da deficit cognitivo lieve, cioè né completamente "normale" né con franca demenza (condizione definita di *Mild Cognitive Impairment*) pone problemi specifici: in questi casi sarà necessario caratterizzare la condizione clinica e quindi ricorrere a un amministratore di sostegno o addirittura al giudice tutelare<sup>55</sup>. La problematica diviene estremamente delicata per la possibilità che parenti anche lontani accusino l'acquirente della nuda proprietà di aver forzato la volontà dell'anziano. In questi ambiti la conflittualità è cresciuta moltissimo negli ultimi anni.

<sup>55</sup> Tuttavia raramente l'anziano ha un amministratore di sostegno e occorrerebbe chiarire meglio chi debba guidare la procedura.

Un'analisi dettagliata delle esperienze internazionali in ambito di *equity release*, ovvero di strumenti volti a permettere al possessore di un'abitazione di liquidare una parte della ricchezza in essa detenuta esula dall'ambito di questo lavoro. Ci limitiamo qui a fornire alcuni elementi introduttivi con particolare riferimento a temi attinenti le tematiche già qui affrontate in relazione al possibile ruolo di un soggetto *nonprofit*<sup>56</sup>. In generale, l'istituto della nuda proprietà non esiste nei paesi anglosassoni che hanno invece sviluppato forme diverse di prestito vitalizio (*reverse mortgage*).

Negli **USA** possono accedere a questi prodotti finanziari solo persone con più di 62 anni; nel 1990 l'età media era oltre i 76 anni, nel 2012 era scesa a 72: è impossibile dire se ciò sia da porre solo in relazione con la crisi economica degli ultimi anni o se ciò sia da ricondurre anche a una evoluzione dei gusti dei consumatori. L'esigenza di tutelare i soggetti più fragili è stata avvertita e ha dato luogo a un obbligo di partecipazione a un programma di informazione ("*consumer information session*") tenuto da esperti e autorizzato da un soggetto pubblico. Il numero di contratti è passato da zero a 10.000 tra il 1990 e il 2000 fino a superare i 100.000 nel 2009; a seguito della crisi finanziaria tale numero è sceso a 40.000 circa nel 2012.

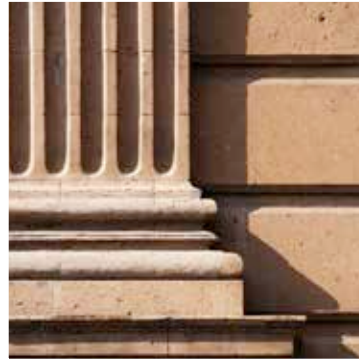
Nel **Regno Unito**, il mercato si sviluppa fortemente a partire dalla seconda metà degli anni ottanta, ma incontra forti critiche e un calo di consensi anche a seguito della prassi diffusa di investire in obbligazioni e azioni i proventi dell'operazione di *reverse mortgage*: il calo dei prezzi di tali attività finanziarie e del prezzo delle case ha determinato per molti anziani difficoltà impreviste (Coda Moscarola *et al.* 2013). Anche a seguito di ciò, nei primi anni novanta nasce una forma di autoregolazione del mercato (*Safe Home Income Plans SHIP*) che raccoglie tutti i principali operatori del mercato tranne due<sup>57</sup> e impone a tutti i propri membri un codice di condotta. A partire dal 2000, l'autorità di vigilanza sui mercati finanziari (*Financial Services Authority, FSA*) pone il settore sotto il proprio controllo predisponendo anche linee guida stringenti sulla vendita di tali prodotti allo scopo di proteggere i consumatori più fragili, anche fissando limiti alla pubblicità e alle attività di consulenza e informazione al mercato (Reifner *et al.*, 2012).

In **Francia** sono molto diffusi i prestiti vitalizi ipotecari al partire da una riforma della normativa sui mutui introdotto in quell'anno. Solo banche espressamente autorizzate possono operare sul mercato; vi è stretta vigilanza, sia sui prodotti che devono essere preventivamente approvati, sia sulla pubblicità.

56 Le informazioni qui fornite sono tratte da Coda Moscarola *et al.* (2013), Reifner *et al.* (2012). Per Usa si vedano anche Shah (2009) e U.S. Department of Housing (2010 e 2012).

57 Scottish Widows e Royal Bank of Scotland





## BIBLIOGRAFIA

- Alleva F. (2007), *L'impresa sociale italiana*. Milano: Giuffrè.
- Arias E., Rostron B., Tejada-Vera B. (2010), United States Life Tables 2005. *National Vital Statistics Reports*, Vol 58, n. 10
- Banca d'Italia (2006, 2008, 2010), *Indagine sui bilanci delle famiglie italiane*. Roma: Banca d'Italia.
- Baird P., Sadovnick L. (1988), Life Expectancy in Down Syndrome. *Lancet*, 2, 8624: 1354-1356.
- Bittles A.H., Bower C., Hussain R., Glasson E.J. (2007), The Four Ages of Down Syndrome. *European Journal of Public Health*, 17, 2: 221-225.
- Boulet S.L., Molinari N.A., Grosse S.D., Honein M.A., Correa-Villaseñor A. (2008), Health Care Expenditures for Infants and Young Children with Down Syndrome in a Privately Insured Population. *The Journal of Pediatrics*, 153, 2: 241-246.
- Brugiavini A., Jappelli T. (2010), *Verso un nuovo sistema di architettura sociale per la famiglia: rischi economici e domanda di assicurazione*. Bologna: Il Mulino.
- Charlson M.E., Pompei P., Ales K.L. et al. (1987), A New Method of Classifying Prognostic Comorbidity in Longitudinal Studies: Development and Validation. *Journal of Chronic Disease*, 40, 5: 373-383.
- Chiuri M.C., Jappelli T. (2006), Dimensioni dell'immobilizzo patrimoniale e l'ipotesi del mutuo ipotecario. *Rivista delle Politiche Sociali*, 3: 151-164.
- Coda Moscarola F., Rossi M., Sansoni D. (2013), *Reverse Mortgage: Making Assets a Tool Against Poverty*, mimeo.
- Commission on Funding of Care and Support - Dilnot Commission (2011), *Fairer Care Funding. The Report of the Commission on Funding of Care and Support*. London: UK DH, Department of Health.
- Cooper S.A., Smiley E., Morrison J. (2007), Mental Ill-health in Adults with Intellectual Disabilities: Prevalence and Associated Factors. *The British Journal of Psychiatry*, 190: 27-35.
- Donald I.P., Bulpitt C.J. (1999), The Prognosis of Falls in Elderly People Living at Home. *Age and Ageing*, 28, 2: 121-125.
- Federici N. (1979), *Lezioni di Demografia, Vol. 1*. Roma: De Santis.
- Florian F. (2011), La fondazione di partecipazione. In: Atti del Convegno *Le Fondazioni di partecipazione*, organizzato dall'Area Welfare dell'Ass.5, Bassa Friulana.
- Greenwood M. (1926), The Errors of Sampling of the Survivorship Table. *Report on Public Health and Medical Subjects*, 33: 1-26. London: Her Majesty's Stationery Office.
- Gussekloo J., Westendorp R.G.J., Remarque E.J., Lagaay A.M., Hereen T.J., Knook D.L. (1997), Impact of Mild Cognitive Impairment on Survival in Very Elderly People: Cohort Study. *BMJ*, 315: 1053-1054.

- Hecht C.A., Hook E.B. (1996), Rates of Down Syndrome at Livebirth by One-year Maternal Age Intervals in Studies with Apparent Close to Complete Ascertainment in Populations of European Origin: A Proposed Revised Rate Schedule for Use in Genetic and Prenatal Screening. In: *American Journal of Medical Genetics*, 62: 376-385.
- Istat (2007), *Condizioni di salute, fattori di rischio e ricorso ai servizi sanitari, in Statistica in breve*. Roma: Istat.
- Katz S., Downs T.D., Cash H.R., Grotz R.C. (1970), Progress in Development of the Index of ADL. *Gerontologist*, (Spring) 10, 1: 20-30.
- Lawton M.P., Brody E. M. (1968), Assessment of Older People: Self-maintaining and Instrumental Activities of Daily Living. *Gerontologist*, (Autumm) 9, 3: 179-186.
- Leoncini E., Botto L. D., Cocchi G., *et al.* (2010), How Valid Are the Rates of Down Syndrome Internationally? Findings from the International Clearinghouse for Birth Defects Surveillance and Research. *American Journal of Medical Genetics*, 152A, 7: 1670-1680.
- Mastroiacovo P., Diociaiuti L., Rosano A. (2002), Epidemiology of Down Syndrome in the Third Millennium. Proceedings of the *2nd International Conferences EDSA, The Adult with Down Syndrome. A New Challenge for Society*, held at San Marino, May.
- Mastroiacovo P., Diociaiuti L., Rosano A. (2004), Epidemiology of Down Syndrome in the Third Millennium. In: Rondal J. A., Rasore Quartino A., Soresi S. (eds.), *The Adult with Down Syndrome. A New Challenge for Society*. London: Whurr publishers. 3-14.
- McCall N.T., Brody E., Mobley L., Subramanian S. (2004), *Investigation of Increasing Rates of Hospitalization for Ambulatory Care Sensitive Conditions Among Medicare Fee-for-Service Beneficiaries, Final Report*. RTI Project Number 08686.001.002.
- Osservatorio del Mercato Immobiliare, Agenzia delle Entrate (2013), *Rapporto immobiliare 2013*. 14 maggio.
- Oxford Economics (2013), *The Impact of Equity Release on Pensioner Income and the Wider Economy*. Oxford: Just Retirement.
- Reifner U., Clerc-Renaud S., Perez Cardillo E., Tiffe A., Knobloch M., (2010) *Equity Release Schemes in the European Union*. Hamburg: IFF, Institute for Financial Services eV, Social Finance BoD n. 16: Norderstedt.
- Rozzini R., Ferrucci L., Barbisoni P., Bertozzi B., Frisoni G.B., Trabucchi M. (1997), The Effect of Chronic Diseases on Physical Function. Comparison Between Activities of Daily Living Scales and the Physical Performance Test. *Age Ageing*, 26, 4: 281-287.
- Shan H. (2009), Reversing the Trend: The Recent Expansion of the Reverse Mortgage Market. Washington: The Federal Reserve Board, *Finance and Economics Discussion Series* n. 42.
- So S.A., Urbano R.C., Hodapp R.M. (2007), Hospitalizations of Infants and Young Children with Down Syndrome: Evidence from Inpatient Person-records

## BIBLIOGRAFIA

from a Statewide Administrative Database. *Journal of Intellectual Disabilities Research*, 51: 1030-1038.

U.S. Department of Housing and Urban Development - HUD (2010), *HUD, FHA, Reverse Mortgage for Seniors (HECM), Consumer Fact Sheet About HECM loans*.

U.S. Department of Housing and Urban Development - HUD (2012), *HECM Reports, Home Equity Conversion Mortgage Characteristics*.

Venti S., Wise D. (1991), Aging and the Income Value of Housing Wealth. *Journal of Public Economics*, 44, 3: 371-397.

Viola G., Rosano A. (2005), Time Trend of Survival among Infants with Down's Syndrome. *Italian Journal of Pediatrics*, 31: 254-260.



Nella Collana **QUADERNI DELL'OSSERVATORIO** sono stati pubblicati i seguenti titoli, scaricabili sul sito [www.fondazionecariplo.it/osservatorio](http://www.fondazionecariplo.it/osservatorio).

Quaderno N.1 – Periferie, cultura e inclusione sociale

Quaderno N.2 – Il valore potenziale dei lasciti alle istituzioni di beneficenza

Quaderno N.3 – Stranieri si nasce...e si rimane?

Quaderno N.4 – Oltre la famiglia: strumenti per l'autonomia dei disabili

Quaderno N.5 – L'educazione finanziaria per i giovani

Quaderno N.6 – Ricerca scientifica in ambito biomedico

Quaderno N.7 – Servizi per l'infanzia

Quaderno N.8 – Assicurazione per persone con disabilità e loro famiglie

Quaderno N.9 – Progetti e politiche per la mobilità urbana sostenibile

Quaderno N.10 – Le organizzazioni culturali di fronte alla crisi

Quaderno N.11 – I Social Impact Bond

Quaderno N.12 – Lavoro e Psiche. Un progetto sperimentale per l'integrazione lavorativa di persone con gravi disturbi psichiatrici

Quaderno N.13 – Il bando "Audit energetico degli edifici di proprietà dei comuni piccoli e medi"

Quaderno N.14 – Infrastrutture di ricerca in Italia

Quaderno N.15 – Performance economica e sociale delle istituzioni di microfinanza: alcune evidenze empiriche

Quaderno N.16 – Cessione della nuda proprietà da parte di soggetti fragili: il possibile ruolo di un soggetto dedicato

Cessione della nuda proprietà da parte di soggetti fragili  
Il possibile ruolo di un soggetto dedicato  
licensed under a Creative Commons Attribution Condividi allo stesso modo 3.0 Unported License.

doi: 10.4460/2014quaderno16





fondazione  
c a r i p l o