

SENZA WELFARE?
Federalismo e diritti di cittadinanza nel modello mediterraneo

Napoli, 30 settembre – 2 ottobre 2010

**L'accesso alla casa: comparazione tra aree urbane e mutamento
intergenerazionale**

David Benassi*
Guido Cavalca*

Paper presentato alla Terza Conferenza annuale ESPAnet Italia 2010
Sessione: nr. 2B

(*) Dipartimento di Sociologia e ricerca sociale
Università di Milano-Bicocca
Via Bicocca degli Arcimboldi 8
20126 Milano
david.benassi@unimib.it
guido.cavalca@unimib.it

David Benassi e Guido Cavalca
Università di Milano-Bicocca

L'accesso alla casa. Comparazione tra aree urbane e mutamento intergenerazionale.

VERSIONE PRELIMINARE – NON CITARE

I dati utilizzati

I dati che utilizzeremo sono stati raccolti nell'ambito del progetto PRIN "Le tendenze al mutamento della società italiana" (2003-2005) in sette aree metropolitane italiane (Milano, Firenze, Roma, Ancona, Napoli, Bari e Cosenza)¹. Complessivamente sono stati intervistati 23.715 individui inseriti in 8.180 nuclei familiari, raccogliendo informazioni retrospettive sulle carriere familiari, lavorative e abitative di tutti gli individui coabitanti e dei figli non coabitanti. Il proposito della ricerca era quello di analizzare come i principali passaggi dei corsi di vita sono cambiati nella seconda metà del '900 comparando le coorti nate dopo il 1935 nelle sette aree metropolitane.

1. La situazione abitativa nelle cinque aree urbane

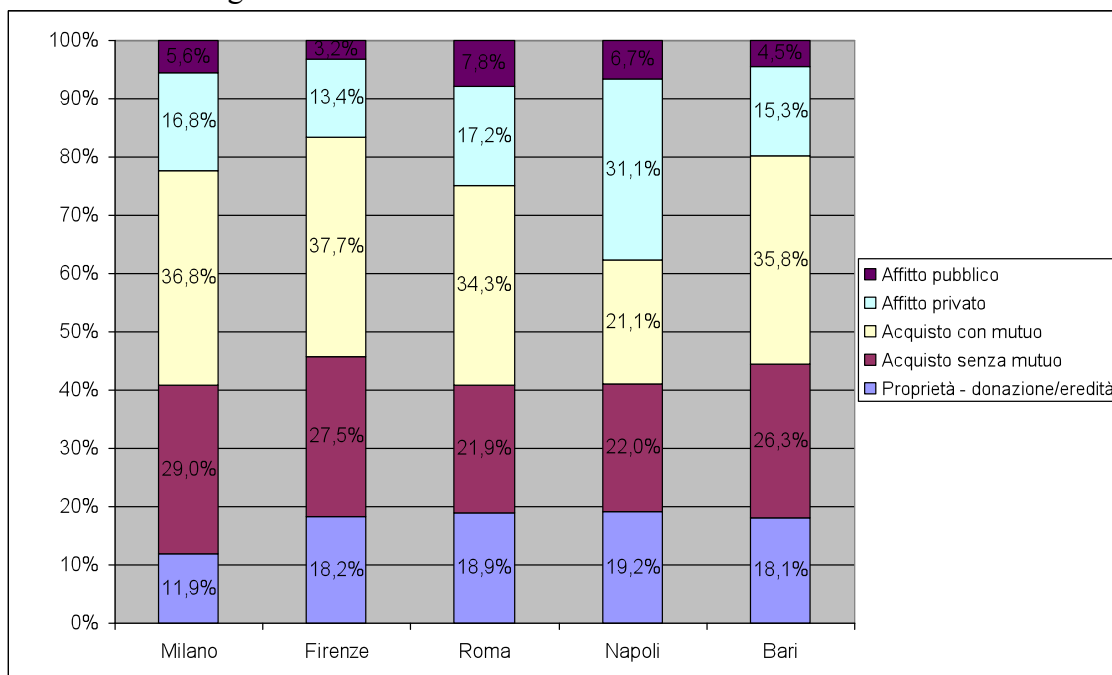
Generalmente si ritiene, a ragione, che il titolo di godimento dell'abitazione nella quale si vive ha un impatto molto forte sulle condizioni di vita delle famiglie. Possedere una casa ha il duplice vantaggio di sollevare la famiglia dal pagamento di un affitto mensile e di rappresentare una riserva di risorse eventualmente mobilitabile in caso di necessità (anche in una prospettiva intergenerazionale). Va tuttavia considerato che per acquistare la casa spesso le famiglie contraggono mutui di lunga durata che pesano in modo significativo sui bilanci familiari: è vero che alla scadenza del mutuo accedono alla piena proprietà, ma per un periodo anche lungo le risorse economiche sono limitate dalla restituzione del prestito contratto. Inoltre, nel caso di abitazioni ereditate o donate da parenti non è infrequente che siano di qualità modesta o inadatte alle esigenze della famiglia: anche in questo caso è necessario andare a fondo nell'analisi della congruenza tra bisogni abitativi e caratteristiche della casa. In termini molto generali, possiamo inquadrare vantaggi e svantaggi dei diversi tipi di godimento dell'abitazione. Il basso costo dell'abitazione in affitto pubblico permette ai nuclei in condizioni economiche svantaggiate di avere un'abitazione economicamente sostenibile, ma dall'altra spesso li costringe a sperimentare una peggiore situazione abitativa per la bassa qualità dell'edilizia sociale. L'affitto privato, per contro, ha spesso un rilevante peso sul reddito delle famiglie di ceto medio-basso e ne aumenta il rischio di povertà, soprattutto nei grandi centri urbani nei quali i canoni sono in media più elevati. La proprietà della casa presenta generalmente vantaggi in termini di possesso di risorse economiche patrimoniali e di stabilità e sicurezza abitativa, ma può comportare anche svantaggi. Questi ultimi sono rappresentati dalle condizioni di quelle abitazioni di bassa qualità acquistate a prezzi relativamente bassi e anche dal limite di mobilità geografica che la casa di proprietà tende a comportare. Inoltre, l'indebitamento cui molte famiglie ricorrono per accedere alla proprietà della casa, può ridurre sensibilmente le risorse effettivamente disponibili, oltre che in alcuni casi trasformarsi in un costo

¹ In questo lavoro, per ragioni di maggiore comparabilità, analizziamo solo 5 aree urbane: Milano, Firenze, Roma, Napoli e Bari.

insostenibile, con tutte le prevedibili conseguenze. Naturalmente si tratta di condizioni potenzialmente negative che possono colpire in particolare le famiglie di ceto medio-basso.

Fatte queste precisazioni, vediamo come si distribuiscono le famiglie delle 5 aree urbane prese in considerazione rispetto al titolo di godimento della casa nella quale abitano.

Graf. 1. Titolo di godimento dell'abitazione



Il confronto tra le cinque aree urbane non evidenzia forti differenze, con l'eccezione di Napoli, dove l'affitto privato è molto più elevato, a discapito della proprietà. A Milano, Firenze, Roma e Bari la casa di proprietà rappresenta circa il 70%, l'affitto supera il 15%, l'abitazione a canone sociale varia dal 4 all'8% e l'ospitalità o altre forme di aiuto (altro) dal 2 al 3%. A Napoli è soprattutto l'acquisto con mutuo ad essere inferiore alla media, probabilmente come effetto combinato della minore disponibilità di risorse economiche da impiegare per dare avvio ad un mutuo e di un mercato locale delle abitazioni che offre opportunità di affitto vantaggiose. Sono rilevanti le differenze tra centro cittadino e rispettiva provincia², soprattutto per la maggiore concentrazione di case in affitto pubblico del primo. Nelle aree esterne di Milano e Firenze si nota la prevalenza della proprietà, in particolare dell'acquisto con mutuo: in queste zone una quota rilevante di famiglie con discrete disponibilità di risorse ha preferito spostarsi fuori dal centro, dove i costi erano diventati eccessivi, alla ricerca di contesti abitativi più a buon mercato e più adeguati ad una famiglia in formazione.

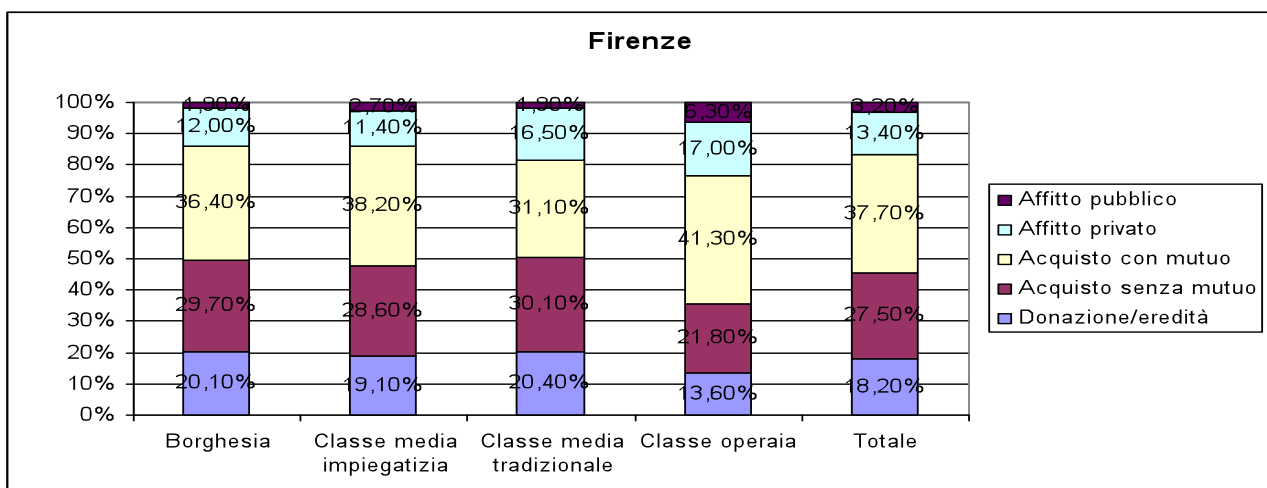
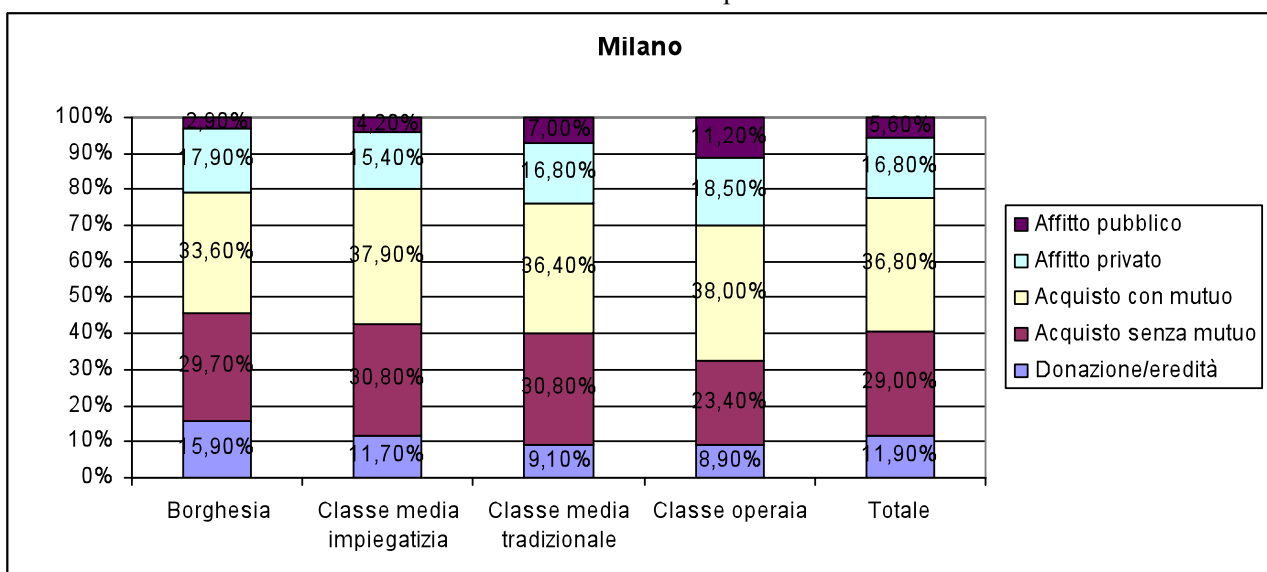
Se approfondiamo l'analisi con riferimento alla classe sociale di appartenenza del capofamiglia³, vediamo che come ci si poteva aspettare le famiglie operaie ricorrono all'affitto (privato e pubblico) più frequentemente delle famiglie di classe media e appartenenti alla borghesia; questo modello è però più forte nelle città centro-meridionali che a Milano e Firenze. In particolare, a Milano l'affitto privato sembra essere diffuso in misura molto simile tra tutte le classi, come effetto probabilmente di un tessuto sociale che vede una significativa presenza di professionisti

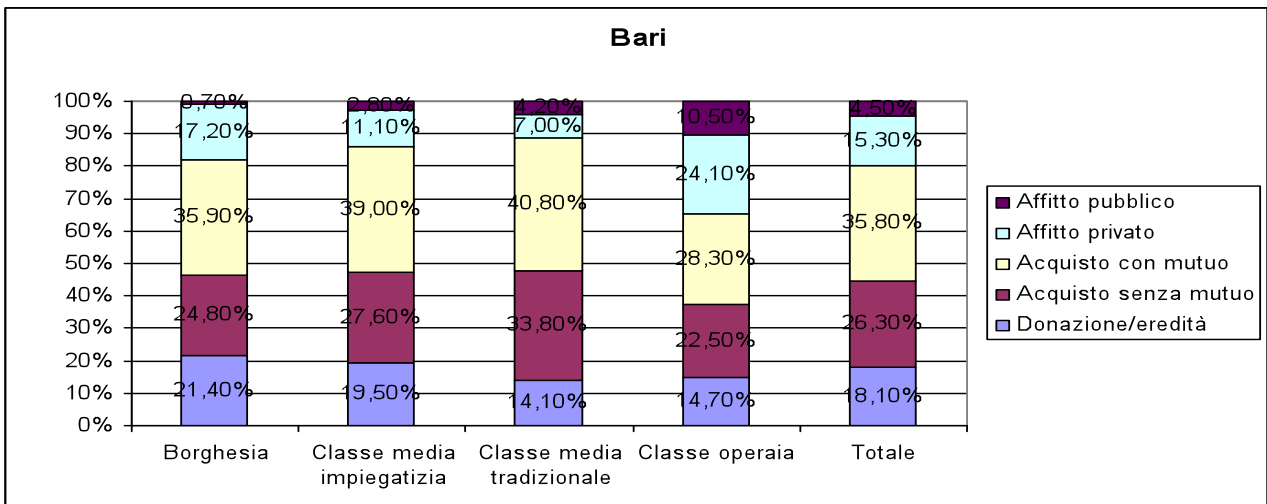
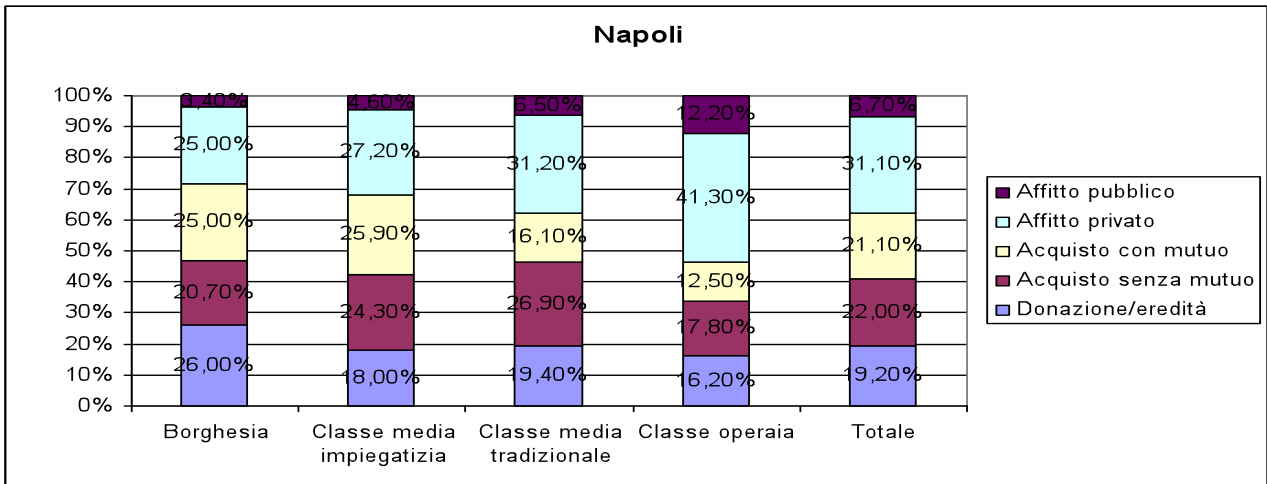
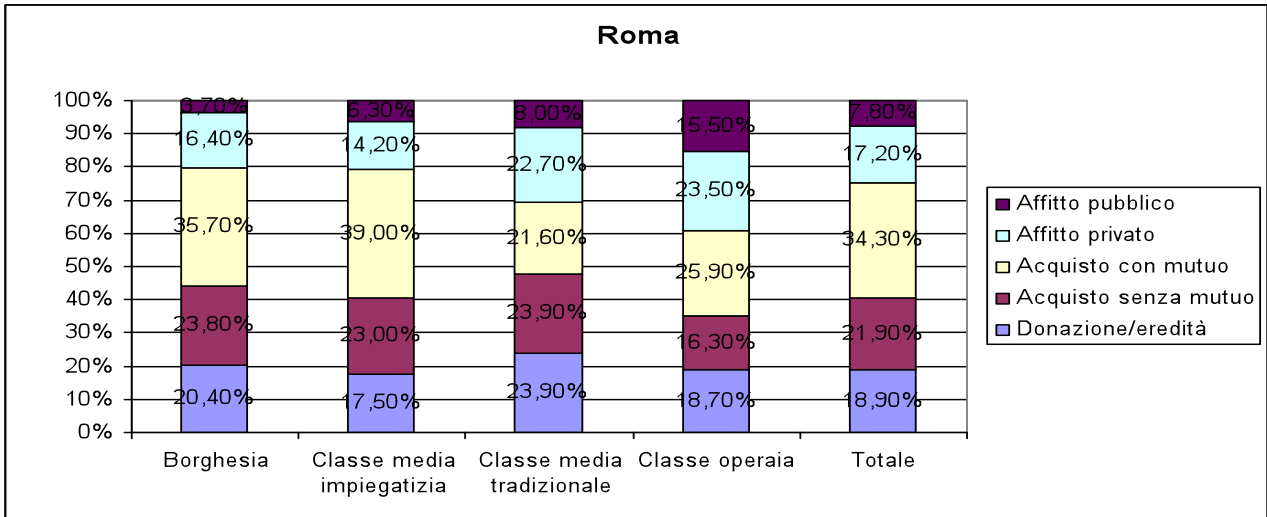
² Nel caso di Roma i dati sono stati raccolti solo all'interno del comune.

³ Con "capofamiglia" indichiamo, per brevità, la persona che contribuisce maggiormente al bilancio familiare.

provenienti da altre aree del Paese e che almeno per un certo periodo preferiscono un alloggio in affitto. A Roma, Napoli e Bari l'acquisto diretto e con mutuo caratterizzano le classi medio-alte, mentre le famiglie operaie sono concentrate nell'affitto privato e pubblico (Tab. 2). Il primo è di poco superiore ad un quinto a Roma e Bari e arriva al 40% a Napoli, mentre le case popolari e a canone moderato rappresentano tra il 10 ed il 15% delle soluzioni abitative nella classe più bassa. A Milano e Firenze, in misura molto maggiore che nelle altre città, le condizioni economiche delle famiglie di classe operaia sono (o sono state fino ad oggi) adeguate a soddisfare un'preferenza molto diffusa a favore dell'acquisto dell'abitazione, spinte forse anche dal costo elevato e crescente degli affitti: se il 38% delle famiglie milanesi di condizione operaia e addirittura il 41% di quelle fiorentine hanno voluto (e potuto) acquistare casa accendendo un mutuo, i valori per le famiglie romane (26%), baresi (28%) e soprattutto napoletane (12%) sono decisamente inferiori.

Tab. 2 Abitazione attuale x area urbana e classe sociale della persona di riferimento





Il titolo di godimento della casa è naturalmente influenzato da alcune caratteristiche socio-demografiche individuali e famigliari. Così, per esempio, una famiglia con figli sarà maggiormente propensa ad acquistare la casa, anche indebitandosi, rispetto ad un single; oppure, un giovane adulto che è da poco uscito dalla casa dei genitori sarà più frequentemente in affitto (privato) rispetto ad un anziano.

A titolo descrittivo (per questioni di spazio mostriamo solo la tabella relativa alla tipologia familiare) possiamo dire che gli anziani abitano più frequentemente (della media) in case di proprietà, il più delle volte acquistate senza mutuo, e a Milano, Roma e Bari anche in case in affitto pubblico. I più giovani, tra questi i single, alla prima abitazione fuori dalla famiglia d'origine, si trovano più spesso in affitto privato o in soluzioni temporanee, tipicamente forme di ospitalità (modalità "altro").

Le coppie con figli e i monogenitori, spesso adulti ancora relativamente giovani, sono sovrarappresentati, le prime nella case acquistate con mutuo (non a Firenze), i secondi in affitto privato e, in alcune città (Milano e Firenze), anche in affitto pubblico.

Quest'ultimo, malgrado la cautela necessaria visti i numeri scarsi, è relativamente più frequente tra gli adulti in età avanzata e tra gli anziani a Milano, Roma (anziani soli e famiglie non nucleari) e Bari (coppie con figli usciti e famiglie non nucleari), a Firenze non ci sono distinzioni per età, mentre a Napoli questa soluzione è più presente tra i giovani (genitori soli).

Tab. 3 Titolo di godimento dell'abitazione attuale per tipo di famiglia

		Anziano solo (over59)	Coppia con figli	Coppia senza figli	Monogenitore	Single	Non nucleare	Totale
Milano	Donazione/eredità	12,0%	10,2%	13,0%	13,6%	15,6%	9,7%	11,8%
	Acquisto senza mutuo	36,7%	27,4%	33,3%	22,9%	22,9%	20,7%	28,0%
	Acquisto con mutuo	19,3%	44,6%	32,3%	32,1%	21,2%	31,0%	35,3%
	Affitto privato	20,7%	11,4%	16,6%	22,9%	28,6%	22,1%	16,9%
	Affitto pubblico	8,7%	4,5%	4,2%	7,9%	7,8%	10,3%	5,8%
	N	150	859	409	140	231	145	1934
Firenze	Donazione/eredità	24,6%	17,5%	18,1%	13,8%	20,7%	11,8%	17,8%
	Acquisto senza mutuo	31,9%	27,8%	26,1%	24,6%	17,4%	29,4%	26,4%
	Acquisto con mutuo	26,1%	39,0%	40,7%	38,5%	31,4%	25,9%	36,3%
	Affitto privato	10,1%	10,0%	12,1%	16,9%	24,8%	16,5%	13,3%
	Affitto pubblico	4,3%	2,3%	1,5%	6,2%	5,0%	8,2%	3,4%
	N	69	439	199	65	121	85	978
Roma	Donazione/eredità	12,9%	16,9%	16,5%	23,9%	22,8%	22,5%	18,4%
	Acquisto senza mutuo	24,7%	23,2%	23,8%	18,8%	14,7%	18,0%	21,5%
	Acquisto con mutuo	32,3%	38,1%	34,5%	23,9%	23,4%	18,0%	32,3%
	Affitto privato	20,4%	12,9%	17,2%	22,2%	28,8%	18,0%	17,5%
	Affitto pubblico	9,7%	8,2%	7,3%	7,7%	4,3%	9,9%	7,7%
	N	93	622	261	117	184	111	1388
Napoli	Donazione/eredità	20,3%	18,0%	18,1%	19,3%	24,4%	21,9%	19,0%
	Acquisto senza mutuo	20,3%	20,0%	23,6%	22,7%	17,1%	21,2%	20,6%
	Acquisto con mutuo	13,5%	21,4%	16,5%	17,0%	12,2%	14,6%	18,8%
	Affitto privato	39,2%	31,7%	35,2%	30,7%	35,4%	23,4%	31,9%
	Affitto pubblico	5,4%	7,1%	4,9%	10,2%	7,3%	13,9%	7,6%
	N	74	813	182	88	82	137	1376
Bari	Donazione/eredità	26,8%	16,2%	14,7%	27,3%	19,0%	16,9%	17,5%
	Acquisto senza mutuo	14,6%	25,6%	32,7%	19,7%	14,3%	30,5%	25,4%
	Acquisto con mutuo	31,7%	37,4%	26,9%	31,8%	22,2%	23,7%	33,1%
	Affitto privato	24,4%	14,2%	16,7%	13,6%	33,3%	10,2%	16,1%
	Affitto pubblico	2,4%	3,9%	7,7%	4,5%	-	8,5%	4,5%
	N	41	543	156	66	63	59	928

Infine, arriviamo alle caratteristiche della proprietà della casa e alla verifica dell'ipotesi che anch'essa possa comportare alcuni svantaggi sociali.

L'acquisto dell'abitazione rappresenta sempre più un obiettivo socialmente condiviso (Nomisma 2007) e la grande diffusione della proprietà è l'esito delle politiche pubbliche italiane; la proprietà può, però, presentare elementi di fragilità, legati alla qualità della casa e allo stress finanziario da sopportare.

Studiando le caratteristiche di chi acquista casa, intendiamo verificare la relazione tra proprietà abitativa e strutturazione delle disuguaglianze sociali. Si intende capire se la crescita generalizzata dell'acquisto della casa sia un fattore di limitazione delle disuguaglianze, oppure se possa semplicemente riprodurle o addirittura incrementarle, o comunque ridefinirle; questo alla luce di recenti approcci che la propongono come elemento della strutturazione delle disuguaglianze sociali (Kurz e Blossfeld, 2004). A questo proposito analizzeremo le relazioni con la classe sociale dell'acquisto della casa, da una parte, e, più avanti, degli aiuti inter-generazionali a sostegno della proprietà, dall'altra.

Come si vede nella tab. 2, a Roma, Napoli e Bari l'acquisto diretto e con mutuo sono concentrati tra le classi medio-alte, mentre le famiglie operaie sono più presenti in abitazioni in affitto privato e pubblico. L'acquisto diretto in queste aree urbane arriva ad un quinto o un quarto degli intervistati appartenenti alla classe superiore e media ed è superiore a quella delle famiglie operaie. Il ricorso al mutuo per l'acquisto arriva al 35% a Roma e Bari, mentre è di poco superiore all'acquisto senza mutuo a Napoli, ma ovunque al centro-sud si mantiene la stessa connotazione sociale.

A Milano e Firenze, invece, le due forme di acquisto si differenziano tra loro per il livello sociale dei nuclei. L'acquisto senza indebitamento riguarda più spesso le classi medio-alte così come avviene nelle altre aree urbane, il ricorso al mutuo, invece, rappresenta un mezzo di allargamento alle classi inferiori della possibilità di acquistare casa.

La scelta di molti nuclei di basso livello sociale in queste città è di acquistare l'abitazione attraverso un mutuo, in modo da compensare nel lungo periodo il peso economico di un investimento così oneroso come il canone d'affitto. A Firenze il ricorso al mutuo arriva addirittura ad essere scelto da quattro famiglie operaie su dieci.

Il prezzo dei canoni di affitto in questi contesti sono così alti da divenire meno convenienti per i nuclei di classe operaia-esecutiva che, però, devono possedere le credenziali richieste (soprattutto la stabilità del posto di lavoro) per accedere ad un prestito o che devono ricorrere ad un aiuto dalle loro famiglie. In effetti, per i nuclei della classe bassa residenti a Milano e Firenze l'affitto privato rappresenta solo la terza soluzione in ordine di diffusione, pari (nell'area urbana milanese) o poco superiore (in quella fiorentina) a quella delle classi media e alta.

Dai nostri dati risulta poi che la proprietà comporta considerevoli vantaggi dal punto di vista della qualità delle condizioni abitative e che i nuclei familiari che vi risiedono godono di condizioni economiche nettamente migliori degli affittuari, privati e pubblici. Da questo punto di vista in effetti non sembrano emergere problemi legati alla proprietà dell'abitazione, ma solo vantaggi.

È molto chiaro che l'accesso alla proprietà rappresenta un obiettivo importante in contesti urbani con offerta scarsa di affitti pubblici e offerta scarsa e costosa di affitti privati. Rimane da capire se l'acquisto della casa possa rappresentare la conseguenza del raggiungimento di un livello socio-economico medio-alto (compro l'abitazione perché ho condizioni economiche e/o aiuti dalla famiglia d'origine, dei quali l'appartenenza a gruppi sociali privilegiati è indicatore), oppure se l'acquisto dell'abitazione sia in qualche modo una conquista faticosa (di chi appartiene a classi medio-basse), che poi permette di migliorare le proprie condizioni di vita. **In altre parole ci si chiede se la proprietà della casa sia un elemento di chiusura di classe, che accentua le disuguaglianze sociali, oppure un fattore di riduzione.**

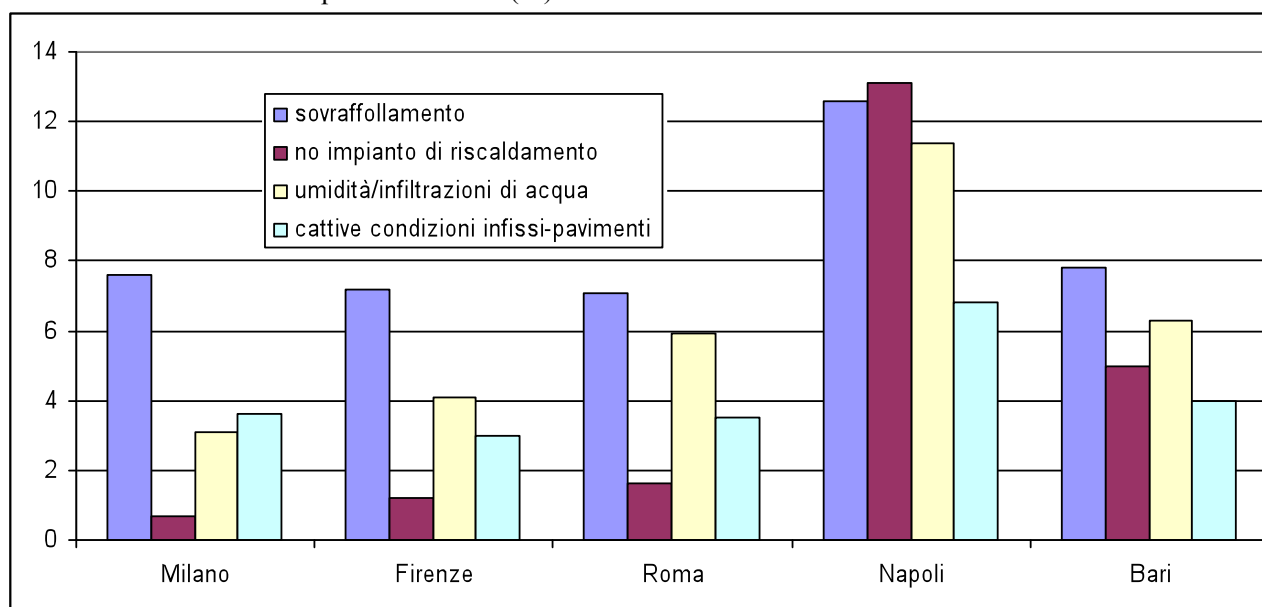
Questa riflessione va fatta alla luce delle analisi che proponiamo nelle prossime pagine, nelle quali prenderemo in considerazione i meccanismi di accesso alla proprietà e i meccanismi di trasmissione intergenerazionale delle abitazioni o degli aiuti finalizzati all'acquisto.

1.1 Condizioni abitative

Nel paragrafo precedente abbiamo mostrato come le modalità di fruizione dell'abitazione variano in certa misura nelle aree urbane considerate, e come la possibilità di accedere alla proprietà dell'abitazione sia influenzata da caratteristiche socio-economiche familiari e individuali. Il titolo di godimento dell'abitazione se è informativo del grado di sicurezza abitativa goduto dalla famiglia, poco ci dice però della qualità dell'abitazione, che pure è un fattore estremamente importante per inquadrare la casa come elemento centrale per la costruzione della qualità della vita complessiva della famiglia. La qualità dello spazio vissuto quotidianamente, quindi le condizioni dell'appartamento, lo spazio disponibile e la presenza di una serie di servizi, costituiscono elementi fondamentali nel determinare lo standard di vita delle famiglie.

Per quanto riguarda la diffusione di fattori di scarsa qualità dell'abitazione, rileviamo una marcata somiglianza tra le nostre aree urbane, con la significativa eccezione di Napoli, dove l'insoddisfazione per la propria abitazione è significativamente superiore. Il sovraffollamento è il problema maggiormente rappresentato, ed è lamentato da circa il 7% delle famiglie a Milano, Firenze, Roma e Bari, ma oltre il 12% a Napoli. Qui, inoltre, sono relativamente diffuse anche la mancanza di impianto di riscaldamento e la presenza di umidità, elementi del tutto marginali nelle altre città.

Tab. 4 Problemi dichiarati per area urbana (%)



La prima ipotesi che affrontiamo è che la scarsa qualità delle abitazioni sia un elemento tipico di svantaggio che colpisce chi accede all'edilizia popolare o a canone ridotto, ma che potrebbe riguardare anche i residenti in affitto. Essendo l'affitto pubblico una risorsa molto scarsa, è chiaro che chi è riuscito a entrarvi gode del vantaggio di essere relativamente protetto dai problemi economici. Allo stesso tempo, bisogna verificare quali problemi debbano affrontare questi inquilini per quanto riguarda le caratteristiche strutturali dell'abitazione e quale diffusione abbia questo titolo di godimento.

I residenti di edilizia popolare o a canone ridotto mostrano una maggiore frequenza di problemi abitativi rispetto agli altri intervistati in ognuna delle aree urbane considerate. Le condizioni della casa sperimentate dagli affittuari privati sono anch'esse peggiori della media: a Milano e Firenze sono comunque migliori rispetto a quelle dell'edilizia sociale, mentre nelle città centro-meridionali i due tipi di affitto si attestano allo stesso livello.

Le abitazioni in affitto – a Milano e Firenze più che altro quelle di proprietà pubblica – mostrano più problemi rispetto a quelle in proprietà. I nuclei che dichiarano difetti strutturali superano quasi sempre il 10% nelle case pubbliche, mentre tra gli affittuari il disagio è più ridotto a Milano,

Firenze e anche Roma. Indubbiamente gli standard abitativi delle aree urbane meridionali sono peggiori.

Per quanto riguarda le abitazioni in proprietà va sottolineato che in molti casi i residenti delle case ereditate affrontano più spesso problemi abitativi rispetto a chi ha comprato casa, scontando probabilmente la maggiore anzianità degli stabili e la mancanza di scelta della casa.

Tab. 4 Problemi dichiarati per area urbana e titolo di godimento dell'abitazione attuale (%)

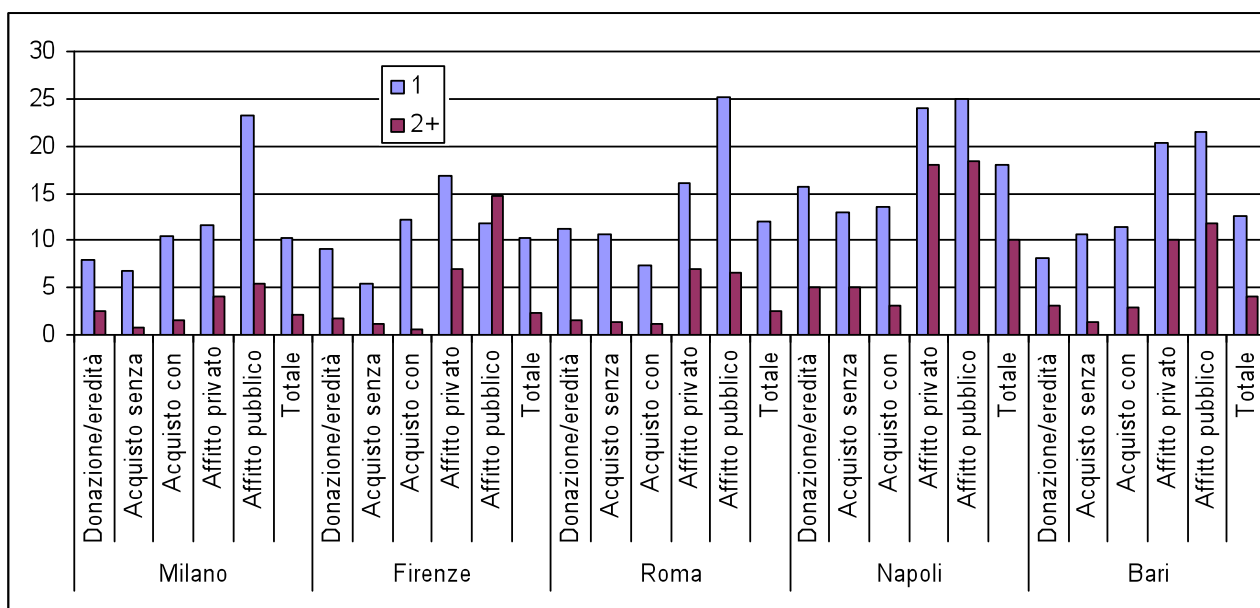
		Proprietà- donazione e/eredità	Acquisto senza mutuo	Acquisto con mutuo	Affitto privato	Affitto pubblico	Totale
Milano	sovraffollamento	7,9	3,9	8,1	9,5	14,3	7,6
	no impianto di riscaldamento	0,9	0,2	0,7	0,9	1,8	0,7
	umidità/infiltrazioni di acqua	2,2	1,5	2,6	4,9	10,7	3,1
	cattive condizioni infissi-pavimenti	2,6	2,4	2,6	5,5	10,7	3,6
	N	228	541	683	326	112	1931
Firenze	sovraffollamento	6,3	4,3	7,6	13,1	9,1	7,2
	no impianto di riscaldamento	1,1	0,4	0,3	5,4	2,9	1,2
	umidità/infiltrazioni di acqua	4,0	2,7	3,4	7,6	12,1	4,1
	cattive condizioni infissi-pavimenti	2,3	0,8	1,7	8,5	15,2	3,0
	N	175	258	355	130	33	979
Roma	sovraffollamento	5,1	6,7	4,5	11,9	13,0	7,1
	no impianto di riscaldamento	2,3	0,3	0,0	4,5	2,8	1,6
	umidità/infiltrazioni di acqua	5,9	4,4	2,9	8,6	16,7	5,9
	cattive condizioni infissi-pavimenti	2,4	2,3	2,5	6,6	8,4	3,5
	N	255	298	448	242	107	1387
Napoli	sovraffollamento	7,6	8,8	8,5	18,0	24,0	12,6
	no impianto di riscaldamento	7,7	7,0	4,2	23,3	19,2	13,1
	umidità/infiltrazioni di acqua	8,0	6,3	5,0	18,0	19,2	11,4
	cattive condizioni infissi-pavimenti	5,0	2,5	1,9	11,9	13,5	6,8
	N	261	284	259	438	104	1373
Bari	sovraffollamento	3,7	5,5	7,8	12,2	14,3	7,8
	no impianto di riscaldamento	5,0	2,1	2,9	11,5	16,7	5,0
	umidità/infiltrazioni di acqua	5,6	3,4	4,2	14,2	16,7	6,3
	cattive condizioni infissi-pavimenti	2,5	2,1	2,9	10,2	7,1	4,0
	N	161	235	307	147	42	923

La presenza di un singolo problema abitativo non può essere però considerato un indicatore di deprivazione, anche se costituisce un limite alla qualità della vita.

Spostando l'attenzione sul cumulo di problemi abitativi, che invece è un buon indicatore di disagio, otteniamo in sostanza la conferma delle relazioni appena descritte.

La deprivazione abitativa "multipla" risulta, quindi, confinata in pochi nuclei familiari, dal 2 al 4% in tutte le aree urbane considerate, eccetto Napoli dove riguarda una famiglia su dieci. Tra i nuclei in affitto pubblico l'accumulazione dei problemi abitativi non è maggiore rispetto all'affitto privato come ci si potrebbe aspettare (se non a Firenze, ma la bassa numerosità di casi di residenti in edilizia pubblica rende non affidabile questo dato), anche se è vero che tutto sommato le condizioni degli affittuari privati appaiono, almeno a Milano e Roma, migliori rispetto a quelle dei nuclei in edilizia pubblica, come testimonia la percentuale dei nuclei senza alcun problema.

Graf. 5 Incidenza problemi abitativi per titolo di godimento e area urbana

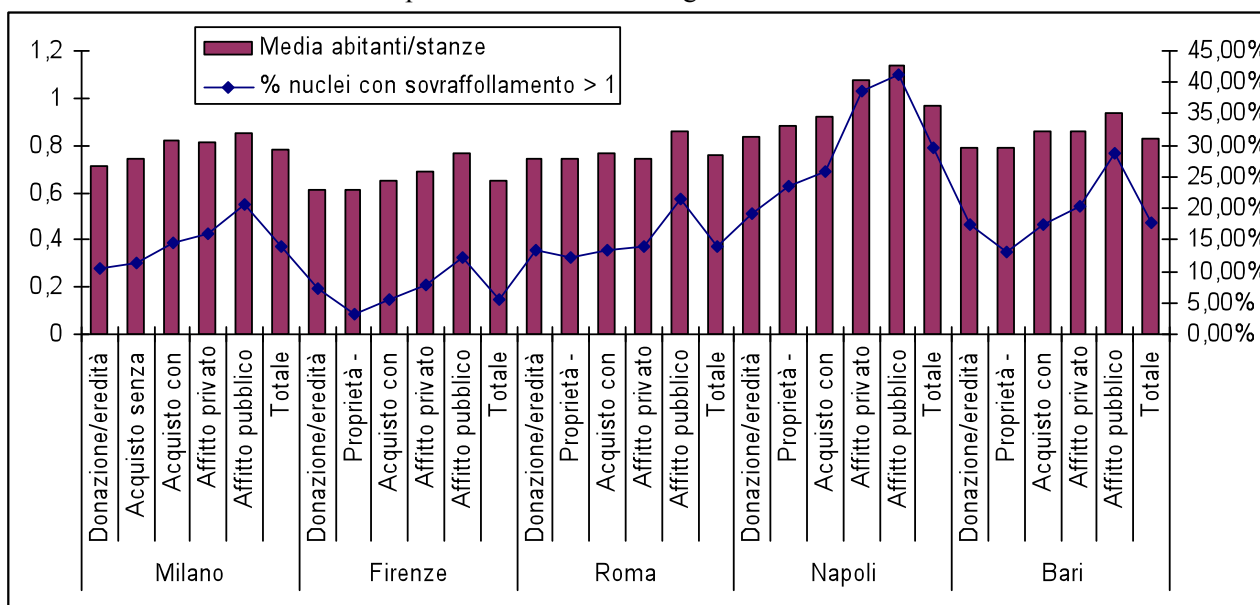


Riguardo al problema più diffuso, quello della mancanza di spazio, possiamo arricchire le informazioni al riguardo con una misura “oggettiva” del sovraffollamento, utilizzando un indice di densità abitativa costruito dividendo il numero di componenti del nucleo familiare per il numero di stanze (esclusi i bagni).

La densità abitativa risulta più alta nell’edilizia pubblica, seguita dalle abitazioni in affitto privato, proprio come emerge dalla percezione delle persone di riferimento del campione. A Napoli si trova la densità media più alta, che sfiora un rapporto pari tra persone e stanze disponibili.

L’indice di sovraffollamento⁴ indica che la carenza di spazio si concentra nelle abitazioni in affitto pubblico e a Napoli anche in quelle in affitto privato

Graf. 6 Indice di densità abitativa per area urbana e titolo godimento dell’abitazione



⁴ Seguendo la letteratura, una famiglia è considerata in condizioni di sovraffollamento quando si registra la presenza di più di una persona per stanza, esclusi i bagni (Ricci 1997: 20).

La scala a sx si riferisce alla media di abitanti per stanza, quella di dx alla % di nuclei in condizione di sovraffollamento

Condizioni abitative e classe sociale sono associate, in particolare tra gli affittuari, cosa che indica una chiara divisione tra chi riesce ad affittare sul mercato, o è costretto a rimanervi, pur avendo condizioni economiche tali da giustificare in linea di principio l'assegnazione di una casa popolare, ma a costo di vivere in cattive condizioni, da una parte, e chi vive in affitto in abitazioni di qualità, dall'altra. Infatti, in ogni area urbana da noi considerata i nuclei di classe operaia-esecutiva dichiarano un disagio abitativo in percentuale doppia rispetto all'insieme del campione, mentre esso è nella media o inferiore per gli altri livelli sociali (Tab. 7).

Allo stesso tempo, però, l'appartenenza ad una classe sociale medio-alta non garantisce del tutto dalla scarsa qualità delle abitazioni; per le classi medie e quella superiore, infatti, la deprivazione abitativa è relativamente forte non solo tra residenti di case di proprietà pubblica ma anche nella categoria dell'affitto privato (Tab. 8).

All'interno della classe inferiore anche la casa di proprietà, soprattutto se ereditata da parenti, non protegge dal disagio abitativo anche se questo è relativamente inferiore rispetto all'affitto, pubblico e privato. Da notare che la deprivazione tra i proprietari di classe operaia-esecutiva è ben più elevata rispetto a quella tra i proprietari delle altre classi.

Nella classe media impiegatizia l'associazione tra affitto (pubblico o privato) e disagio abitativo è ancor più forte rispetto a quanto accade nella classe operaia-esecutiva, considerando il livello medio di deprivazione per classe.

Tab. 7 N problemi abitativi per classe sociale per area urbana

		Borghesia	Classe media impiegatizia	Classe media tradizionale	Classe operaia-esecutiva	Totale
Milano	nessuno	90,3%	88,6%	88,8%	83,4%	87,9%
	uno solo	8,5%	9,9%	8,4%	12,1%	9,9%
	due o più	1,2%	1,5%	2,8%	4,5%	2,2%
	N	424	851	143	398	1816
Firenze	nessuno	89,3%	86,2%	95,2%	84,6%	87,6%
	uno solo	8,8%	11,8%	3,8%	11,7%	10,2%
	due o più	1,9%	2,0%	1,0%	3,7%	2,3%
	N	215	391	105	214	925
Roma	nessuno	88,3%	86,7%	85,4%	80,4%	85,7%
	uno solo	10,7%	11,3%	11,2%	14,6%	11,8%
	due o più	1,1%	2,0%	3,4%	5,0%	2,5%
	N	281	611	89	260	1241
Napoli	nessuno	83,8%	77,7%	72,3%	61,2%	73,7%
	uno solo	12,4%	15,4%	19,1%	21,7%	16,9%
	due o più	3,8%	6,9%	8,5%	17,2%	9,4%
	N	210	475	94	309	1088
Bari	nessuno	89,0%	89,0%	84,0%	77,2%	85,3%
	uno solo	8,3%	9,5%	10,7%	16,5%	11,3%
	due o più	2,8%	1,5%	5,3%	6,3%	3,4%
	N	145	336	75	206	762

Tab. 8 N problemi abitativi per titolo di godimento dell'abitazione attuale e classe sociale

		Donazione-eredità	Acquisto senza mutuo	Acquisto con mutuo	Affitto Privato	Affitto pubblico	Totale
Borghesia	nessuno	92,4%	92,4%	89,2%	80,0%	66,7%	88,5%
	uno solo	6,0%	7,0%	9,4%	15,0%	30,3%	9,6%
	due o più	1,6%	0,6%	1,4%	5,0%	3,0%	1,9%
	N	249	327	415	220	33	1271
Classe media impiegatizia	nessuno	88,1%	90,6%	89,2%	74,7%	64,0%	85,9%
	uno solo	10,5%	8,1%	10,0%	16,9%	25,4%	11,5%
	due o più	1,4%	1,3%	0,7%	8,4%	10,5%	2,7%

	N	421	705	939	419	114	2659
Classe media tradizionale	nessuno	89,0%	94,5%	87,8%	67,7%	77,8%	85,8%
	uno solo	9,8%	4,8%	9,5%	18,8%	18,5%	10,3%
	due o più	1,2%	0,7%	2,7%	13,5%	3,7%	3,9%
	N	82	145	147	96	27	507
Classe operaia-esecutiva	nessuno	80,2%	83,9%	84,5%	66,7%	66,2%	77,2%
	uno solo	14,4%	12,8%	12,7%	18,8%	19,9%	15,2%
	due o più	5,3%	3,3%	2,8%	14,6%	13,9%	7,6%
	N	187	274	387	336	151	1383

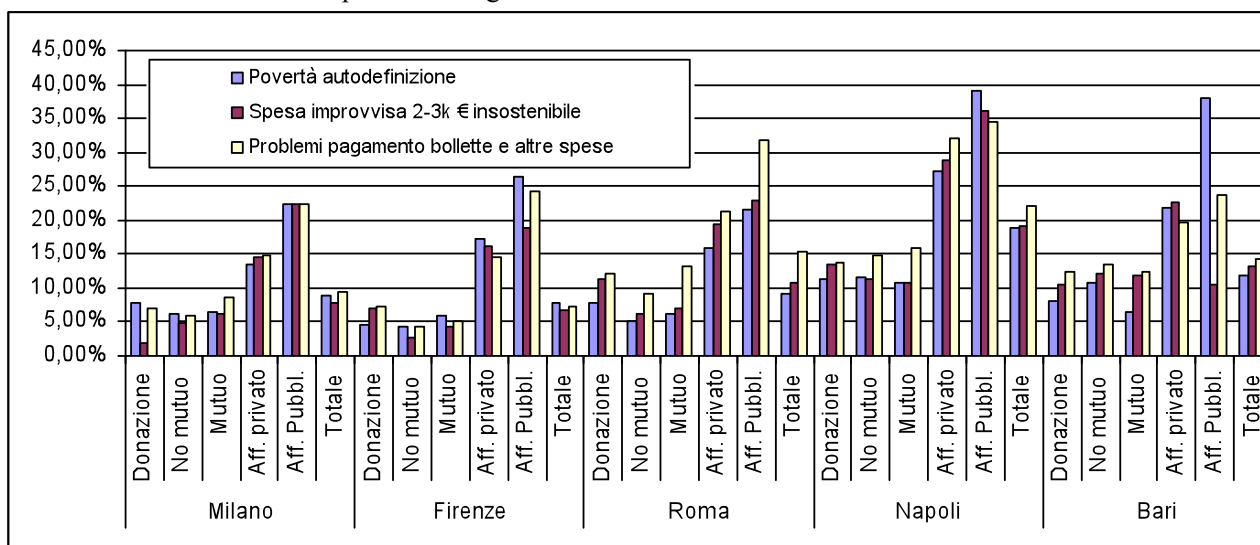
1.2 Abitazione e condizioni economiche

La seconda ipotesi sul rapporto tra abitazione e condizioni di vita prevede che i nuclei in affitto siano a maggiore rischio di povertà rispetto ai proprietari ma anche che la diffusione della povertà tra le famiglie in affitto privato sia inferiore, ma non molto dissimile rispetto a quella rilevata tra i residenti in affitto pubblico, che pure per definizione dovrebbero avere risorse economiche limitate. La relazione tra tipo di abitazione e condizioni economiche ha valore descrittivo, essa è certamente spuria, poiché sappiamo che la situazione economica delle famiglie dipende dal livello sociale del nucleo. Risulta, comunque, interessante verificare se nelle abitazioni in affitto pubblico e in affitto privato esista una forte concentrazione della povertà, misurata con tre indicatori di percezione economica.

Questo per due motivi. Da una parte, la spesa per il canone sottrae una parte molto consistente delle risorse economiche disponibili – tra i nuclei affittuari l'incidenza del canone sul reddito familiare in Italia si colloca tra il 20 (Banca Italia 2008) ed il 28% (Eu-Silc 2006) (cit. in Baldini 2010: 70-80), dall'altra la scarsa generosità del welfare abitativo italiano esclude molti nuclei in cattive condizioni economiche da questa misura di sostegno pubblico, costringendoli all'affitto privato.

In tutte le città analizzate la percezione soggettiva della povertà è massima tra i residenti in affitto, mentre la diffusione della deprivazione economica risulta sempre inferiore alla media del campione tra i proprietari; per quanto riguarda poi la distinzione tra tipo di affitto i tre indicatori mostrano la peggiore situazione dei residenti di case di proprietà pubblica rispetto a chi si è rivolto al mercato, ma allo stesso tempo tra questi ultimi la diffusione della povertà appare molto superiore alla media.

Tab. 9 Difficoltà economica per titolo di godimento dell'abitazione



2. Il mutamento sociale dell'abitazione

Al fine di cercare di chiarire la relazione tra condizione abitativa e (ri)produzione delle disuguaglianze sociali è importante ricostruire le carriere abitative. Osservare la condizione abitativa attuale, infatti, non consente di mettere in prospettiva tale condizione e di individuare i fattori che hanno favorito l'esito osservato in un certo momento. Da questo punto di vista è importante accertare quali sono i passaggi che hanno portato all'attuale condizione abitativa, in particolare vista l'elevata diffusione della proprietà. È poi importante analizzare la mobilità abitativa e le modalità con le quali è stato possibile acquistare l'abitazione. Infine, è importante affrontare l'analisi in una prospettiva generazionale, vedendo se vi è stato un cambiamento nel corso del secondo dopoguerra rispetto alle possibilità e condizioni di accesso alla casa. Verificheremo, poi, quanto il livello socio-economico delle famiglie contribuisca a determinare l'accesso alla proprietà e quanto i nuclei benestanti facciano attivamente (in termini di aiuti) per mantenere i vantaggi sociali collegati alla proprietà abitativa e sostanzialmente per riprodurre meccanismi di chiusura sociale.

2.1 Il primo accesso alla casa

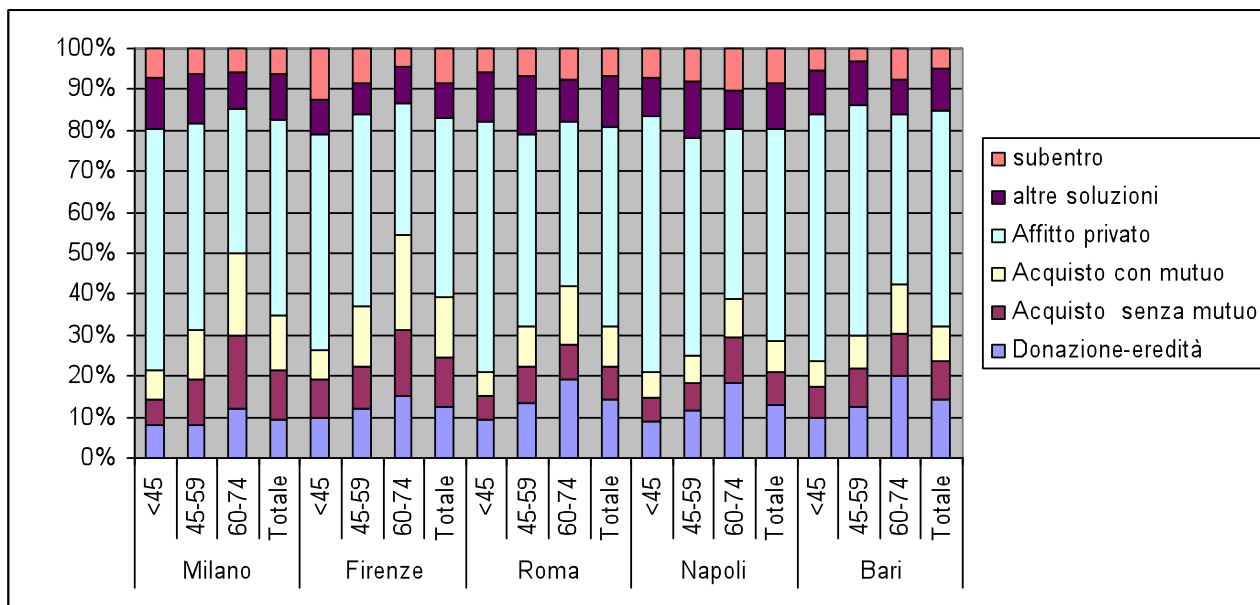
In un paese come l'Italia dove la proprietà dell'abitazione è cresciuta in tempi recenti e ha raggiunto una diffusione molto elevata, è importante verificare quanto questa soluzione avvenga all'origine della carriera abitativa e chi siano i soggetti in grado di acquistare fin da subito la casa in cui abitare. In altri termini, ci accingiamo ad analizzare la prima soluzione abitativa una volta abbandonata la casa dei genitori. L'analisi delle differenze tra coorti di nascita permette di avere un'immagine dinamica del cambiamento sociale in Italia e di verificare se e come le disuguaglianze nell'accesso alla casa siano mutate nel tempo.

In ogni area urbana circa la metà del campione affitta da un privato la prima abitazione nella quale va a vivere; questa soluzione appare lievemente più frequente nelle due città meridionali, mentre nella provincia fiorentina il dato è più contenuto (tab. 10). La seconda soluzione in ordine di frequenza è l'acquisto con o senza mutuo concentrato in particolare nelle aree di Milano e Firenze e ancor più nelle rispettive province, mentre il passaggio di proprietà risulta più forte nelle aree urbane del centro-sud. Poco distanziate le altre forme di accesso alla prima abitazione, l'acquisto diretto – intorno ad un caso su dieci – e altri titoli di godimento come varie forme di ospitalità da parenti ed amici, l'affitto di stanze in residence o pensioni e, per ultima, la poco frequente costruzione diretta della casa.

Tra il 10 ed il 15% di chi esce di casa trova ospitalità da parenti oppure subentra ai genitori, non sappiamo con quale tipo di godimento dell'abitazione.

Meno frequente è ovviamente l'accesso ad una casa in affitto pubblico, che è poco più frequente delle forme tipicamente temporanee come i collegi, le caserme e gli alberghi o residence; rappresenta, comunque, una prima soluzione abitativa non trascurabile a Milano e Napoli città e a Roma.

Tab. 11 Prima abitazione per generazione e area urbana



Nota: abbiamo aggregato la modalità “affitto pubblico”, “ospite” e “altro” per raggiungere una numerosità di casi sufficienti per un’analisi statistica robusta.

Il mutamento nel tempo della prima soluzione abitativa è elevato. L’accesso immediato ad un’abitazione di proprietà cresce tra coorti d’età⁵ in tutte le aree urbane (graf. ???), ma il profilo del cambiamento è nient’affatto uniforme: l’acquisto con mutuo subisce l’incremento più rilevante (triplica tra le due coorti estreme) a Milano, Firenze e Roma, mentre aumenta limitatamente al sud; l’acquisto diretto cresce con molto più forza nelle città del nord e in particolare a Milano, mentre l’eredità/donazione aumenta in particolare a Roma, Bari e Napoli, dove raddoppia nel passaggio delle tre coorti.

L’affitto privato come soluzione abitativa iniziale perde di peso, circa 20 punti percentuali, in tutte le aree urbane, ma rimane la più frequente anche per la coorte relativamente più giovane. A Roma, Napoli e Bari la diminuzione è inferiore in proporzione alla coorte nata prima o durante la seconda guerra mondiale rispetto a Milano e Firenze.

La seconda modalità di accesso alla prima abitazione nelle aree urbane del centro-sud è significativamente quella della donazione/eredità (un soggetto su cinque), raddoppiata nel tempo. A Milano e Firenze la differenza tra l’affitto privato e l’acquisto con e senza mutuo (rispettivamente seconda e terza forma di accesso) si è ormai ridotta a 10-15 punti percentuali, mentre l’eredità della proprietà è lievemente inferiore rispetto all’acquisto.

Il subentro ai familiari tende a diminuire a Milano e Firenze e al contrario a crescere nelle aree urbane del centro-sud. Le altre soluzioni (che abbiamo aggregato per ragioni di numerosità dei casi) rimangono abbastanza stabili nel tempo.

Il mutamento delle modalità di accesso all’abitazione che osserviamo nel passaggio delle coorti non sembra riflettere un chiaro impatto delle origini sociali. Le tendenze fondamentali, infatti, seguono la stessa direzione in tutte le classi sociali: fondamentalmente, aumenta la transizione alla vita autonoma tramite l’acquisto o l’eredità/donazione dell’abitazione, a discapito delle altre modalità, in particolare l’affitto privato. Questa uniformità, forse inattesa, sia delle scelte abitative all’uscita dalla famiglia d’origine, sia dei mutamenti che osserviamo tra le coorti che hanno compiuto questo

⁵ Nell’ultima generazione, ricordiamo, esiste circa un 20% di soggetti ancora in coabitazione con i genitori, il che rende meno rigorosa l’analisi sul mutamento. Come si vedrà poco più avanti riguardo all’età media di uscita per titolo di godimento della prima abitazione, possiamo, però, assumere che questa tendenza sia ancora più netta, avendo accertato che in genere i “ritardatari” sono più spesso proprietari che affittuari dell’abitazione in cui vanno ad abitare.

passaggio dalla fine degli anni '60 ad oggi, si spiega evidentemente con una condivisione "interclassista" del modello dominante di transizione alla vita adulta, imperniato oggi più che mai sull'acquisto della casa all'uscita dalla famiglia d'origine. Evidentemente, sia per coloro che appartengono agli strati più privilegiati sia per coloro che invece hanno minori risorse familiari da sfruttare, la casa rappresenta un bene simbolicamente e materialmente così importante da subordinare ad esso la decisione di formare una nuova famiglia, o comunque di rompere la dipendenza dai genitori.

Tab. 12 Prima abitazione per generazione e classe sociale d'origine

		60-74	45-59	<45	Variazione percentuale tra 60-74 e <45	Totale
Borghesia	Donazione-eredità	22,1%	13,4%	13,3%	66,2%	17,0%
	Acquisto senza mutuo	11,2%	8,1%	9,2%	21,7%	9,7%
	Acquisto con mutuo	15,1%	12,1%	6,8%	122,1%	12,0%
	Affitto privato	39,5%	53,1%	55,8%	-29,2%	48,1%
	altre soluzioni - aff pubbl ospite alberg	6,5%	8,1%	7,6%	-14,5%	7,3%
	Subentro	5,7%	5,2%	7,2%	-20,8%	5,9%
		403	307	249	-	959
Classe media impiegatizia	Donazione-eredità	14,9%	11,1%	6,6%	125,8%	11,7%
	Acquisto senza mutuo	14,3%	8,6%	7,2%	98,6%	10,7%
	Acquisto con mutuo	15,7%	10,7%	6,9%	127,5%	11,9%
	Affitto privato	41,8%	53,8%	62,4%	-33,0%	50,7%
	altre soluzioni - aff pubbl ospite alberg	7,5%	10,3%	9,8%	-23,5%	9,0%
	Subentro	5,9%	5,5%	7,2%	-18,1%	6,0%
		644	532	348		1524
Classe media tradizionale	Donazione-eredità	18,9%	13,5%	10,2%	85,3%	14,0%
	Acquisto senza mutuo	15,6%	12,1%	6,9%	126,1%	11,4%
	Acquisto con mutuo	16,4%	8,7%	6,9%	137,7%	10,4%
	Affitto privato	33,9%	49,0%	60,7%	-44,2%	48,3%
	altre soluzioni - aff pubbl ospite alberg	9,4%	11,1%	8,1%	16,0%	9,6%
	Subentro	5,8%	5,6%	7,4%	-21,6%	6,3%
		360	414	394		1168
Classe operaia-esecutiva	Donazione-eredità	13,4%	9,7%	8,0%	67,5%	10,2%
	Acquisto senza mutuo	12,4%	9,1%	5,8%	113,8%	9,0%
	Acquisto con mutuo	16,2%	10,1%	6,0%	170,0%	10,6%
	Affitto privato	37,2%	49,2%	58,7%	-36,6%	48,8%
	altre soluzioni - aff pubbl ospite alberg	12,2%	13,9%	14,1%	-13,5%	13,5%
	Subentro	8,6%	7,9%	7,4%	16,2%	8,0%
		740	1057	828		2625

2.2 Riproduzione sociale delle disuguaglianze abitative

2.2.1 L'aiuto dei genitori per l'acquisto dell'abitazione

La crescente propensione all'acquisto della casa si lega con forza al tema della riproduzione delle disuguaglianze sociali. L'accesso alla proprietà dell'abitazione può dipendere dall'aiuto economico da parte dei genitori o altri familiari e quindi dalla loro disponibilità di risorse e rappresenta un mezzo di riproduzione delle disuguaglianze sociali, nell'ipotesi che date migliori condizioni socioeconomiche di partenza, maggiori saranno gli aiuti che i genitori potranno destinare ai figli.

Abbiamo quindi cercato di verificare se la persona di riferimento e l'eventuale partner abbiano ricevuto un aiuto al momento dell'uscita dalla famiglia d'origine. Il supporto finalizzato all'acquisto della casa coinvolge una minoranza perché solo una minoranza delle persone può acquistare

l'abitazione al momento dell'uscita da casa dei genitori. Tra coloro che comunque riescono a realizzare questo passaggio, in tutti i contesti considerati circa la metà riceve un aiuto dai genitori, a conferma dell'importanza dei trasferimenti intrafamiliari di risorse. Valori leggermente inferiori si rilevano a Bari Napoli e leggermente superiori a Firenze e Milano. Tra tutti coloro che anche successivamente all'uscita dalla casa dei genitori sono divenuti proprietari dell'abitazione, tra un quarto e un terzo hanno ricevuto un aiuto economico: ciò significa che solo una parte abbastanza limitata di coloro che hanno scelto l'affitto come prima soluzione abitativa sono stati successivamente aiutati nell'acquisto dell'abitazione.

Diffusione proprietà e aiuto ricevuto per prima casa e casa attuale (tra proprietari)

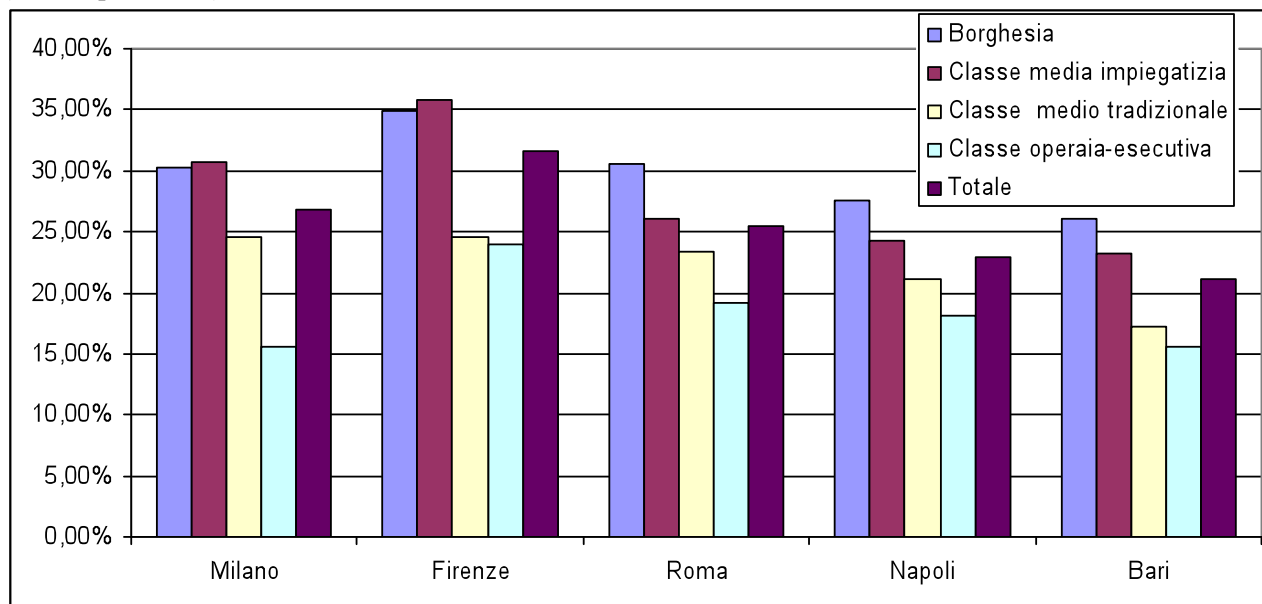
	Propr. Prima casa	Aiuto Prima casa	Prop. Casa attuale	Aiuto Casa attuale
Milano	34,7	53,1	77,7	32,4
Firenze	39,5	54,1	83,4	36,2
Roma	32,2	47,3	75,1	30,5
Napoli	28,5	44,1	62,3	29,8
Bari	32,2	40,9	80,2	24,9

**abbiamo considerato anche l'aiuto ricevuto dall'eventuale partner solo se si è subito trasferito nella stessa abitazione della persona di riferimento e la coppia è rimasta stabile.*

L'aiuto per l'acquisto diretto dell'abitazione si differenzia in modo evidente tra classi sociali: è più forte tra le famiglie borghesi e della classe medio impiegatizia in tutte le città.

Tra tutti i capifamiglia intervistati tra un quarto ed un terzo di chi appartiene alla borghesia e alla classe media impiegatizia ha ricevuto un supporto economico; a Firenze si trova la quota più alta e a Milano e ancora Firenze le differenze tra le due classi è inesistente. Le differenze più accentuate tra le classi estreme si trovano a Milano e Bari, dove la percentuale delle persone di riferimento aiutate dai genitori è doppia tra i nuclei borghesi rispetto a quelli operai-esecutivi.

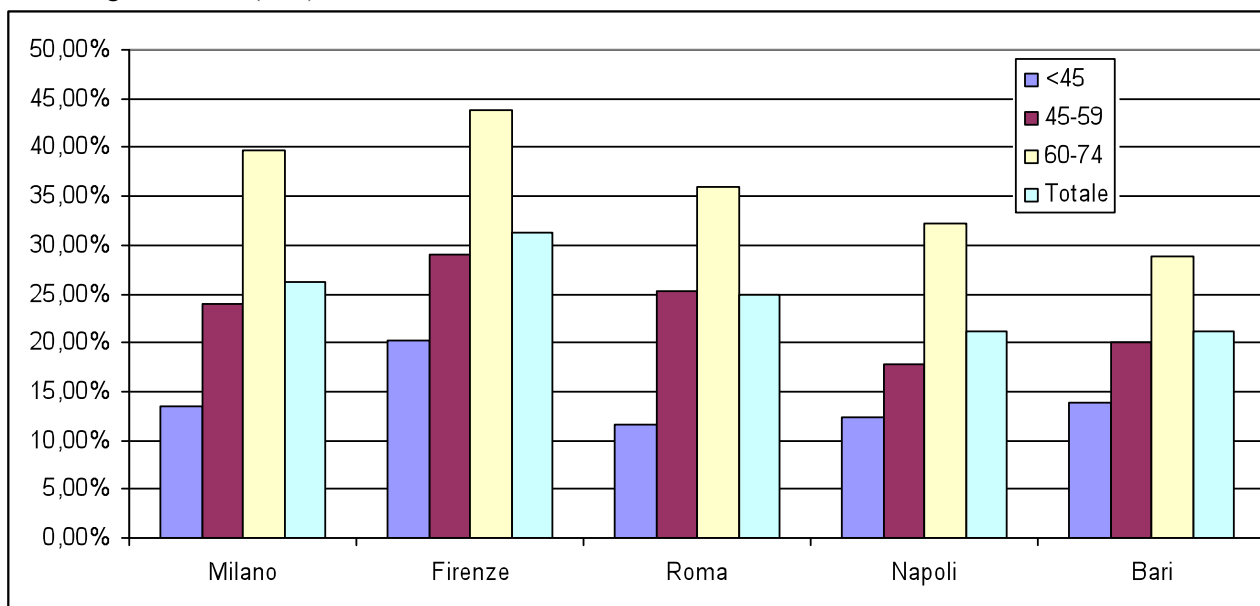
Graf. 7 Aiuto ricevuto dai genitori per l'acquisto dell'abitazione per area urbana e classe sociale d'origine (tutte le pers di rif)



L'aiuto dei familiari per l'acquisto della casa aumenta considerevolmente tra le generazioni, raddoppiando o triplicando ovunque: è una chiara dimostrazione del miglioramento delle condizioni economiche dal secondo dopoguerra ad oggi, ed anche del forte supporto che le famiglie continuano a garantire ai figli. Tra i nati dal '60 al '74 almeno una persona su tre ha ricevuto supporto dai

genitori, se consideriamo tutte le persone di riferimento; l'aumento più forte si registra nelle aree urbane di Milano e di Roma, dove triplica rispetto alle persone di riferimento nate prima del '45. A Firenze l'aiuto sembra essere sempre stato relativamente più frequente rispetto alle altre aree urbane, mentre a Milano il distacco rispetto a Roma e soprattutto alle città del sud si è prodotto nella coorte d'età più giovane.

Aiuto da genitori/parenti per acquisto casa per aree urbane e generazioni (tutti)



A Milano l'aiuto per l'acquisto si è triplicato, in particolare per quello con mutuo, mentre a Firenze dove il supporto economico raggiunge i livelli più elevati, cresce di più l'aiuto per l'acquisto diretto. A Roma e Napoli, dove comunque l'acquisto come prima forma di accesso è limitata ad un quarto/un quinto della generazione più giovane, l'aiuto dei genitori è forte e in grande crescita: a Napoli aumenta di quattro volte il supporto per l'acquisto senza mutuo, a Roma si quintuplica quello per l'accesso al mutuo.

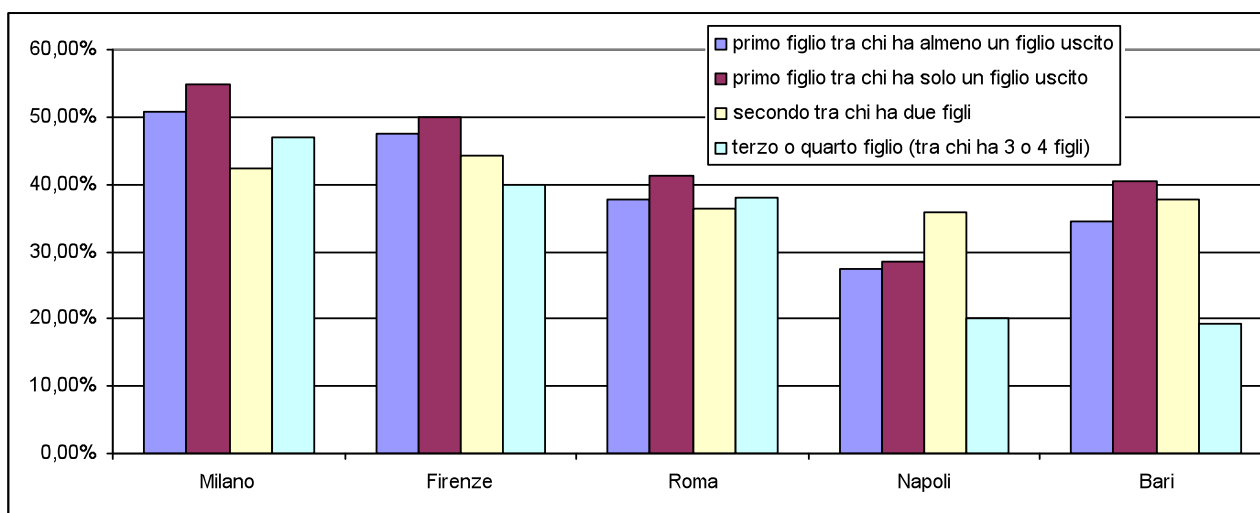
2.2.2 L'aiuto ai figli

La trasmissione di vantaggi sociali attraverso l'aiuto per l'acquisto della casa può essere analizzato in modo più completo, aggiungendo le informazioni relative al sostegno dato dai nuclei intervistati ai figli già usciti di casa. L'aggiunta di questa informazione permetterà di arrivare a verificare come questo passaggio di risorse avvenga tra più generazioni.

Iniziamo ad analizzare nello specifico questo ulteriore anello della "catena di reciprocità" per poi passare allo studio del fenomeno nel suo complesso. Circa il 20% dei nuclei nel nostro campione ha almeno un figlio uscito di casa, quota simile nelle cinque aree urbane.

Tra queste famiglie l'aiuto ai figli è molto diffuso in tutte le cinque città e più frequente dell'aiuto ricevuto dall'insieme degli intervistati. A Milano e Firenze circa metà dei nuclei che hanno almeno un figlio uscito di casa ha dato loro un sostegno all'acquisto della casa; la quota decresce fino a un terzo a Bari e poco più di un quarto a Napoli dove, però, la proprietà dell'abitazione è molto più limitata.

Aiuto dato ai ai figli per acquisto casa

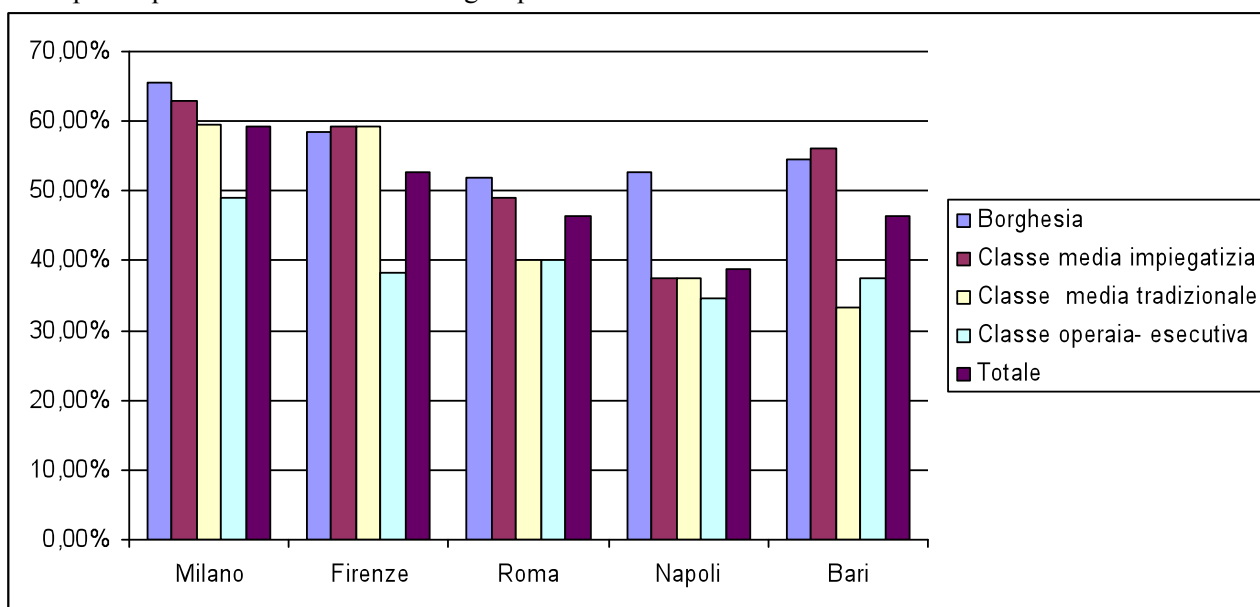


* possono aver aiutato solo uno dei figli e non necessariamente il primo

Il sostegno ai figli per l'acquisto della casa assume la stessa connotazione di classe vista precedentemente riguardo all'aiuto ricevuto dai genitori. Tra i giovani di classe operaia l'aiuto ai figli ha in assoluto una ampia diffusione, differenziata tra città, che è però ben inferiore rispetto alle altre classi sociali, la borghesia in particolare. A Roma la differenza di classe appare meno forte.

A Napoli e Bari poco più di un terzo dei nuclei operai aiuta i figli usciti di casa, mentre a Milano metà delle famiglie della stessa classe sociale danno sostegno all'investimento immobiliare dei figli. Tra le famiglie borghesi con figli indipendenti a Milano 2/3 hanno aiutato i figli, a Firenze quasi 6 su 10, mentre a Napoli la metà dei nuclei borghesi aiuta i figli raggiungendo i livelli di Roma e Bari, pur avendo medie generali più basse.

Aiuto per acquisto casa ad almeno un figlio per area urbana e classe sociale



2.2.3 Catena intergenerazionale dell'aiuto per acquisto casa

Allarghiamo ora a tre generazioni il campo dell'analisi della riproduzione delle disuguaglianze sociali attraverso la proprietà abitativa.

Abbiamo visto che tra le persone di riferimento e relativi partner una cospicua minoranza (tra il 25 e il 36%) ha ricevuto un aiuto economico per l'acquisto della casa. Se prendiamo ora in considerazione quanto questi stessi soggetti hanno fatto nei confronti dei loro figli, notiamo che gran parte di essi ha trasmesso alla generazione successiva lo stesso tipo di aiuto ricevuto da quella precedente.

In tutte le città considerate, eccetto Firenze, sono proprio i genitori che hanno ricevuto aiuto a supportare i propri figli più degli altri. In questo senso possiamo, quindi, affermare che il sostegno familiare all'acquisto della casa si trasmette tendenzialmente tra le generazioni, riproducendo (rafforzando) le disuguaglianze di classe, visto che i nuclei che sono in grado di offrire aiuto economico sono di classe media o superiore.

Le differenze più ampie di capacità di aiuto tra individui aiutati a loro volta e quelli non aiutati si trovano nelle città del centro-sud, Roma, Bari e Napoli.

Aiuto all'acquisto dell'abitazione tra tre generazioni (% di riga)

		Aiuto dato ai figli non conviventi per acquisto casa		
Aiuto ricevuto da genitori/familiari per acquisto casa		Sì	No	N
Milano	Sì	69,3%	30,7%	75
	No	55,0%	45,0%	353
	Totale	57,5%	42,5%	428
Firenze	Sì	50,0%	50,0%	48
	No	54,5%	45,5%	165
	Totale	53,5%	46,5%	213
Roma	Sì	74,4%	25,6%	43
	No	40,4%	59,6%	277
	Totale	45,0%	55,0%	320
Napoli	Sì	52,5%	47,5%	40
	No	34,2%	65,8%	266
	Totale	36,6%	63,4%	306
Bari	Sì	61,5%	38,5%	26
	No	37,7%	62,3%	162
	Totale	41,0%	59,0%	188

Se costruiamo una tipologia dell'aiuto intergenerazionale, usando le percentuali totali (tab sottostante), si nota che il gruppo più numeroso tra i nuclei con almeno un figlio uscito di casa è, a Roma e nel sud, quello degli "esclusi" dalla trasmissione del sostegno all'acquisto (intorno al 50%, quasi il 60% a Napoli), mentre a Milano e Firenze questo sottogruppo, pur cospicuo (più di un nucleo su tre) viene superato dalle famiglie che sostengono i figli senza aver ricevuto a loro volta alcun aiuto. Gli "iniziatori" del sostegno all'acquisto della casa rappresentano più di un terzo degli intervistati nelle tra restanti aree urbane e sono l'evidente segno del mutamento sociale che porta ad un crescente investimento, non solo strettamente economico, nella casa di proprietà.

La "catena completa" del sostegno intergenerazionale assume dimensioni piuttosto ridotte, intorno ad un nucleo su dieci con punte ancor più ridotte nelle città del sud.

Dobbiamo tenere conto, però, che da questa analisi vengono esclusi tutti quei nuclei relativamente giovani che non hanno ancora figli usciti di casa (sono solo poche unità per area urbane le famiglie con persona di riferimento tra i 30 e i 44 anni con figli indipendenti), che hanno tendenzialmente ricevuto dai genitori un aiuto in misura superiore rispetto alle generazioni precedenti e che si suppone possano anche essere veicolo di riproduzione della catena di riproduzione della proprietà abitativa. In futuro, insomma, è prevedibile che molti di questi nuclei sosterranno l'accesso alla proprietà della casa dei figli.

Aiuto all'acquisto dell'abitazione tra tre generazioni (tipologia)

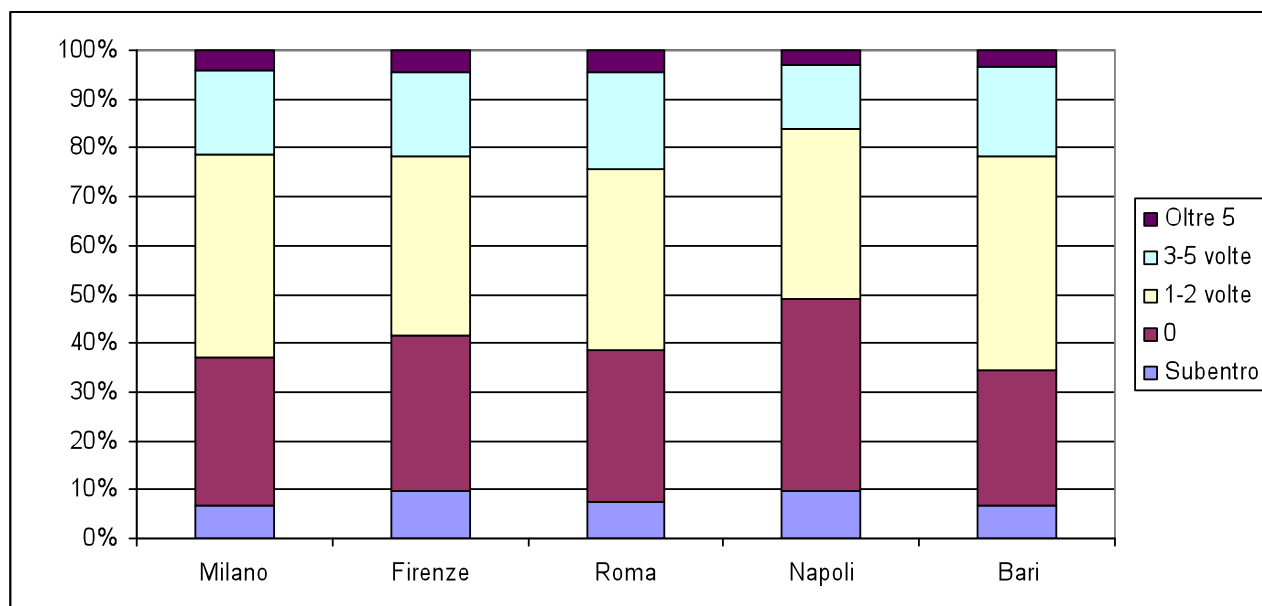
		Aiuto dato ai figli non conviventi per acquisto casa		
	Aiuto ricevuto da genitori/familiari per acquisto casa	Sì	No	Totale
Milano	Sì	12,1%	5,4%	17,5%
	No	45,3%	37,1%	82,5%
	Totale	57,5%	42,5%	N=428
Firenze	Sì	11,3%	11,3%	22,5%
	No	42,3%	35,2%	77,5%
	Totale	53,5%	46,5%	N=213
Roma	Sì	10,0%	3,4%	13,4%
	No	35,0%	51,6%	86,6%
	Totale	45,0%	55,0%	N=320
Napoli	Sì	6,9%	6,2%	13,1%
	No	29,7%	57,2%	86,9%
	Totale	36,6%	63,4%	N=306
Bari	Sì	8,5%	5,3%	13,8%
	No	32,4%	53,7%	86,2%
	Totale	41,0%	59,0%	N=188

3. Carriere abitative e profilo biografico

Utilizzando le informazioni relative alla prima soluzione abitativa all'uscita di casa e a quella al momento dell'intervista, individuiamo alcuni profili di carriera abitativa.

La disponibilità delle informazioni è limitata alla prima e all'ultima abitazione delle persone di riferimento e si potrebbe quindi obiettare che si tratta di dati parziali sul percorso abitativo. Ricordiamo a questo proposito, però, che intorno al 40% (50% a Napoli) delle persone di riferimento abitano nella casa dei genitori (tra il 7 e il 10%) o nella loro prima ed unica abitazione (tra il 28 ed il 40%) e questa viene indicata come immobilità abitativa (esclusa l'eventuale uscita dalla casa dei genitori) in senso stretto. Quattro persone su 10 hanno cambiato casa solo 1-2 volte mentre solo una minoranza (16% a Napoli, tra il 21 e il 25% nelle altre aree urbane) può essere definita effettivamente molto mobile (3 o più cambiamenti). Le transizioni che descriviamo, quindi, approssimano con una certa precisione l'effettiva mobilità delle famiglie nei cinque contesti urbani studiati.

N cambiamenti di abitazione



Nella tabella sottostante vediamo un quadro riassuntivo delle dinamiche abitative divise per area urbana, che include l'immobilità abitativa e la mobilità tra titoli di godimento della prima e dell'attuale abitazione; questa ultima riguarda più del 40% degli intervistati con una punta massima a Bari (46%) e il livello minimo a Napoli (30%).

Una percentuale più bassa, intorno al 20%, piuttosto uniforme nelle 5 aree considerate, riunisce chi ha sì cambiato più volte casa ma è caratterizzato da immobilità in termini di titolo di godimento.

Mobilità/Immobilità abitativa "fisica" e del titolo di godimento

	Milano	Firenze	Roma	Napoli	Bari
<i>Immobilità abitativa totale</i>	37,1%	41,4%	38,4%	49,3%	34,6%
-Rimasto nell'abitazione dei genitori	6,8%	9,6%	7,3%	9,7%	6,6%
-Unica abitazione	30,3%	31,8%	31,1%	39,6%	28,0%
<i>Mobilità abitativa – immobilità titolo godimento</i>	20,4%	17,1%	17,6%	21,0%	19,5%
<i>Mobilità abitativa – mobilità titolo godimento</i>	42,5%	41,5%	44,0%	29,7%	45,9%
	100	100	100	100	100
N	1935	979	1390	1375	924

Dall'incrocio con la prima soluzione abitativa emerge chiaramente la dinamica di fondo dei percorsi abitativi, comuni tra le aree urbane: da una prima soluzione in proprietà partono percorsi di completa immobilità (si rimane sempre nella prima abitazione) oppure percorsi dinamici tra abitazioni ma sempre dello stesso tipo attraverso la compravendita di immobili.

Quando la prima soluzione abitativa è un affitto o l'ospitalità, allora, il dinamismo è molto più forte, soprattutto quello che combina il passaggio tra abitazioni e da un titolo di godimento – affitto – ad un altro – proprietà.

Mobilità/Immobilità abitativa “fisica” e del titolo di godimento per titolo di godimento della I abitazione

		Donazione-eredità	Acquisto senza mutuo	Acquisto con mutuo	Affitto privato	altre soluzioni - aff pubbl ospite alberg	subentro	Totale
Milano	rimasto casa genitori						100,0%	6,8%
	una sola abit	59,6%	60,7%	59,9%	13,8%	27,4%		30,3%
	Dinamico immobile	14,8%	27,9%	33,3%	21,2%	11,2%		20,4%
	Dinamico mobile	25,7%	11,4%	6,7%	65,0%	61,4%		42,5%
	N	183	229	252	921	215	132	1932
Firenze	rimasto casa genitori						100,0%	9,6%
	una sola abit	65,8%	58,9%	62,1%	11,7%	31,6%		31,8%
	Dinamico immobile	15,0%	36,6%	24,1%	15,7%	6,3%		17,0%
	Dinamico mobile	19,2%	4,5%	13,8%	72,5%	62,0%		41,6%
	N	120	112	145	426	79	94	976
Roma	rimasto casa genitori						100,0%	7,3%
	una sola abit	61,6%	74,3%	59,4%	13,8%	32,2%		31,2%
	Dinamico immobile	14,6%	20,2%	30,4%	19,8%	9,9%		17,5%
	Dinamico mobile	23,7%	5,5%	10,1%	66,4%	57,9%		44,0%
	N	198	109	138	672	171	102	1390
Napoli	rimasto casa genitori						100,0%	9,7%
	una sola abit	74,2%	75,7%	68,6%	27,5%	41,1%		39,4%
	Dinamico immobile	13,7%	15,3%	24,5%	29,9%	9,3%		21,0%
	Dinamico mobile	12,1%	9,0%	6,9%	42,6%	49,7%		29,8%
	N	182	111	102	695	151	134	1375
Bari	rimasto casa genitori						100,0%	6,6%
	una sola abit	63,4%	66,3%	65,9%	10,7%	18,7%		28,0%
	Dinamico immobile	16,0%	28,8%	26,8%	20,9%	15,4%		19,5%
	Dinamico mobile	20,6%	5,0%	7,3%	68,4%	65,9%		45,9%
	N	131	80	82	478	91	61	923

La classe sociale, d’origine e di destinazione, non sembra avere legami con questi differenti pattern di dinamiche abitative (tabelle in appendice).

L’informazione relativa al trasferimento da una città ad un’altra aggiunge particolari interessanti al quadro che stiamo delineando. A Roma, Napoli e Bari gran parte degli intervistati (persone di riferimento del nucleo) sono nate nella città in cui vivono, a Milano e Firenze si scende sotto la metà dei soggetti (chiaro effetto delle diverse traiettorie di emigrazione/immigrazione delle città che stiamo studiando). Tra chi si è trasferito da un’altra città la quota predominante lo ha fatto all’uscita dalla casa dei genitori, trovando residenza nella città in cui ancora vivono. Più di una persona su quattro a Milano e Firenze, intorno a una su sette nelle altre aree urbane si è, invece, trasferita nella città in cui vivono dopo il primo trasferimento dalla casa dei genitori.

Prima abitazione e trasferimenti di città

	Milano	Firenze	Roma	Napoli	Bari
<i>Prima casa in altra città</i>	28,8%	28,0%	15,3%	14,6%	14,3%
- Prima casa altra città fuori prov	8,9%	13,4%	2,3%	11,3%	6,9%
- Prima casa altra città stessa prov	19,9%	14,6%	13,0%	3,3%	7,4%
<i>Prima casa stessa città</i>	32,9%	28,4%	24,4%	14,7%	16,9%
<i>Trasferiti nella città</i>	61,7%	56,4%	39,7%	29,3%	31,2%
<i>Autoctoni</i>	38,2%	43,6%	60,2%	70,7%	68,7%
N	1938	979	1391	1375	927

Concentrandoci sulle dinamiche relative al titolo di godimento dell’abitazione, analizziamo la mobilità assoluta della condizione abitativa da due prospettive: prima su tutte le persone di

riferimento del campione e poi solo quelle che si sono trasferite di casa più volte, definite “fisicamente mobili”, tralasciando, invece, chi è subentrato ai genitori nella casa di famiglia e chi non ha mai lasciato la prima abitazione dopo l’uscita da quella dei genitori.

Tavola di mobilità assoluta tra titoli di godimento dell’abitazione (tutti)

	Donazione-eredità	Acquisto senza mutuo	Acquisto con mutuo	Affitto privato	Affitto pubblico	Altro	N
Donazione/eredità	75,1%	8,1%	9,4%	4,3%	1,7%	1,3%	816
Acquisto senza mutuo	3,0%	87,6%	6,7%	2,0%	0,3%	0,3%	639
Acquisto con mutuo	1,3%	9,2%	87,3%	1,5%	0,3%	0,4%	718
Affitto privato	7,3%	21,4%	32,4%	33,1%	4,6%	1,3%	3193
Affitto pubblico	3,3%	11,7%	15,8%	9,6%	58,3%	1,3%	240
Altro	14,6%	17,0%	31,2%	13,1%	10,3%	13,8%	465
Totale	15,6%	24,4%	32,3%	19,8%	5,8%	2,0%	6071

Tavola di mobilità assoluta tra titoli di godimento dell’abitazione (tra i “fisicamente mobili”)

	Donazione-eredità	Acquisto senza mutuo	Acquisto con mutuo	Affitto privato	Affitto pubblico	Altro	Totale
Donazione/eredità	42,0%	18,1%	25,0%	10,1%	3,1%	1,7%	288
Acquisto senza mutuo	2,3%	76,6%	14,7%	5,0%	0,9%	0,5%	218
Acquisto con mutuo	2,2%	15,9%	76,8%	4,1%	0,7%	0,4%	271
Affitto privato	7,8%	23,3%	36,1%	26,2%	5,1%	1,4%	2680
Affitto pubblico	3,8%	16,7%	22,0%	13,6%	41,7%	2,3%	132
Altro	11,5%	20,2%	36,7%	15,1%	11,2%	5,3%	357
Totale	9,8%	24,8%	36,5%	20,9%	6,2%	1,7%	3946

Tavola di mobilità assoluta tra titoli di godimento dell'abitazione per area urbana (tutti)

		Donazione-eredità	Acquisto	Affitto privato	Affitto pubblico e altro	Totale
Milano	Donazione-eredità	70,1%	22,8%	4,3%	2,7%	184
	Acquisto	2,3%	95,2%	1,9%	0,6%	480
	Affitto privato	5,3%	60,7%	28,6%	5,4%	921
	Affitto pubblico e altro	8,8%	48,4%	10,2%	32,6%	215
		11,6%	64,6%	16,8%	7,1%	1800
Firenze	Donazione-eredità	78,3%	15,8%	3,3%	2,5%	120
	Acquisto	2,3%	94,6%	1,6%	1,6%	258
	Affitto privato	8,2%	64,1%	24,4%	3,3%	426
	Affitto pubblico e altro	13,9%	41,8%	10,1%	34,2%	79
		16,5%	64,4%	13,6%	5,4%	883
Roma	Donazione-eredità	73,2%	20,7%	4,5%	1,5%	198
	Acquisto	1,6%	96,0%	1,6%	0,8%	248
	Affitto privato	8,6%	55,1%	28,7%	7,6%	672
	Affitto pubblico e altro	11,8%	38,2%	12,9%	37,1%	170
		17,6%	55,4%	17,7%	9,2%	1288
Napoli	Donazione-eredità	79,7%	9,9%	4,9%	5,5%	182
	Acquisto	1,4%	94,8%	3,8%		213
	Affitto privato	8,8%	32,9%	52,5%	5,8%	695
	Affitto pubblico e altro	12,1%	30,2%	16,1%	41,6%	149
		18,3%	39,9%	32,8%	9,0%	1239
Bari	Donazione-eredità	76,3%	19,1%	3,8%	0,8%	131
	Acquisto	3,1%	96,3%		0,6%	163
	Affitto privato	6,3%	61,2%	27,7%	4,8%	477
	Affitto pubblico e altro	9,9%	47,3%	7,7%	35,2%	91
		16,7%	60,0%	16,7%	6,6%	862

Tavola di mobilità assoluta tra titoli di godimento dell'abitazione per area urbana (tra i fisicamente immobili)

		Donazione-eredità	Acquisto	Affitto privato	Affitto pubblico e altro	N
Milano	Donazione-eredità	36,0%	49,3%	9,3%	5,3%	75
	Acquisto	2,1%	92,7%	4,2%	1,0%	191
	Affitto privato	4,9%	64,6%	24,6%	5,9%	794
	Affitto pubblico e altro	6,4%	58,0%	10,8%	24,8%	157
	Totale	6,6%	67,2%	18,7%	7,6%	1217
Firenze	Donazione-eredità	43,9%	41,5%	9,8%	4,9%	41
	Acquisto	2,9%	92,2%	2,9%	2,0%	102
	Affitto privato	9,3%	69,1%	17,9%	3,7%	375
	Affitto pubblico e altro	12,7%	52,7%	14,5%	20,0%	55
	Totale	11,0%	69,6%	14,3%	5,1%	573
Roma	Donazione-eredità	38,2%	46,1%	11,8%	3,9%	76
	Acquisto	2,4%	91,7%	3,6%	2,4%	84
	Affitto privato	9,5%	59,6%	23,0%	7,9%	579
	Affitto pubblico e altro	11,2%	48,3%	18,1%	22,4%	116
	Totale	11,6%	60,0%	19,4%	9,0%	855
Napoli	Donazione-eredità	53,2%	29,8%	10,6%	6,4%	47
	Acquisto	3,4%	83,1%	13,6%		59
	Affitto privato	11,1%	40,3%	41,3%	7,3%	504
	Affitto pubblico e altro	9,0%	46,1%	21,3%	23,6%	89
	Totale	13,0%	43,9%	34,3%	8,7%	699
Bari	Donazione-eredità	42,9%	46,9%	10,2%		49
	Acquisto	1,8%	96,4%		1,8%	55
	Affitto privato	5,9%	65,3%	23,5%	5,4%	426

	Affitto pubblico e altro	11,0%	53,4%	9,6%	26,0%	73
	Totale	9,1%	65,2%	18,6%	7,1%	603

Nota: le categorie “affitto pubblico” e “altro” sono state accorpate per raggiungere una numerosità di casi sufficiente.

L’acquisto come prima soluzione abitativa comporta quasi sempre di rimanere all’interno di questa soluzione abitativa, non solo quando si rimane nella stessa casa di proprietà, ma anche quando si passa da un’abitazione all’altra.

L’affitto privato tende a trasformarsi il più delle volte in acquisto a Milano, Firenze, Roma e Bari (6 intervistati su 10), mentre a Napoli (4 casi su 10) porta all’acquisto tanto spesso quanto a rimanere in un affitto privato; questa forma di immobilità è spiegabile dalla forte diffusione dell’affitto privato in questa area urbana. Nelle altre città solo un quinto passa da un’abitazione in affitto ad un’altra abitazione del medesimo tipo.

Tra chi inizia da un affitto pubblico o è ospite di parente e amici si ha una quota di immobilità pari o maggiore rispetto a quella degli affitti privati. In ogni area urbana, comunque, circa metà degli intervistati che parte da questa soluzione arriva all’acquisto della casa.

Tra le aree urbane Napoli si distingue per la maggiore immobilità di chi entra in una casa ereditata e in un’abitazione in affitto privato. Nelle altre città, invece, è relativamente più ampia l’immobilità dell’acquisto, che è quasi totale nell’area di Bari. Questi dati mostrano l’esito delle dinamiche che portano alla forte diffusione della proprietà in tutte le aree urbane e allo stesso tempo la cospicua resistenza dell’affitto privato a Napoli.