



UNIMORE

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI
MODENA E REGGIO EMILIA

OSSERVATORIO SOSTENIBILITA' TERRITORIALE

WELFARE DATA LAB Modena



Working paper n.14

L'emergenza abitativa passa attraverso gli immobili vuoti

Martina Salvarani*

Maggio 2026

* University of Modena and Reggio Emilia

E-mail: martina.salvarani@unimore.it

1. Introduzione

Negli ultimi anni, la questione abitativa è tornata prepotentemente al centro del dibattito pubblico in Italia, alimentata da un crescente squilibrio tra domanda e offerta nel mercato delle locazioni. La difficoltà di accedere a un'abitazione dignitosa e a prezzi sostenibili non riguarda solamente le fasce più vulnerabili della popolazione, ma coinvolge ormai ampi segmenti del ceto medio, colpiti da precarietà lavorativa, instabilità economica e difficoltà di accesso al credito. A fronte di una domanda in costante crescita, sostenuta da processi di urbanizzazione, migrazioni interne, trasformazioni della struttura familiare e mutamenti culturali, l'offerta di alloggi in locazione si presenta sempre più rigida e inadeguata.

Tra i principali fattori che alimentano tale rigidità vi sono l'invecchiamento del patrimonio edilizio, l'insufficienza dell'edilizia residenziale pubblica, la crescita del mercato degli affitti brevi e, non da ultimo, l'elevato numero di abitazioni sfitte. Quest'ultimo fenomeno rappresenta uno degli aspetti più paradossali della crisi abitativa contemporanea: mentre cresce il numero di persone che non riescono a trovare casa, milioni di immobili restano vuoti e inutilizzati. Secondo i dati Istat, nel 2021¹ oltre 9 milioni di abitazioni risultavano non occupate, sollevando interrogativi sulle logiche che regolano l'allocazione del patrimonio immobiliare e sul ruolo di una figura chiave: i proprietari.

In questo scenario, la figura del piccolo proprietario immobiliare acquisisce una centralità strategica. A differenza di altri contesti europei, infatti, il mercato immobiliare italiano è fortemente caratterizzato da una proprietà diffusa e frammentata, frutto di processi di trasmissione ereditaria e di strategie di risparmio familiare.

Nonostante la loro rilevanza quantitativa e qualitativa, i piccoli proprietari sono stati a lungo trascurati nella letteratura accademica e nelle politiche pubbliche, spesso considerati in modo monodimensionale come meri investitori mossi da logiche di massimizzazione del rendimento. Tuttavia, le dinamiche che sottendono alla decisione di affittare o meno un immobile risultano ben più complesse, articolandosi in una pluralità di motivazioni economiche, emotive, relazionali e gestionali.

Alla luce di queste considerazioni, il presente elaborato si propone di analizzare il comportamento dei piccoli proprietari immobiliari in relazione alla scelta di locare o mantenere sfitto il proprio immobile. L'obiettivo principale è quello di comprendere le logiche soggettive che orientano tali decisioni, per comprendere come orientare azioni e

¹ Le abitazioni in Italia, 2024 / fonte: Istat https://www.istat.it/wp-content/uploads/2024/08/Today-Abitazioni_01_08_2024.pdf.

politiche pubbliche in modo più efficace e mirato per la riattivazione del patrimonio immobiliare vuoto.

2. Il problema: tra pressione abitativa e vuoto

La crisi dell'abitare che oggi investe l'Italia e molte città europee è il risultato di trasformazioni profonde che riguardano sia la domanda sia l'offerta di alloggi. Da un lato, la domanda è in forte crescita; dall'altro, l'offerta abitativa si caratterizza per una rigidità strutturale, legata sia ai limiti fisici di espansione delle aree urbane sia alla cronica scarsità di edilizia residenziale pubblica. Questo squilibrio si traduce in un progressivo aumento dei canoni di locazione e in una crescente difficoltà di accesso alla casa. Negli ultimi anni, la domanda di affitti nelle principali città è cresciuta significativamente, mentre l'offerta è rimasta sostanzialmente stagnante. Secondo le ultime stime di Nomisma² alla fine del 2025 la domanda di immobili in locazione ha registrato un aumento di circa il 2,4% rispetto all'anno precedente. Questa pressione si traduce sempre più spesso in un'elevata competizione sul mercato: secondo l'Ufficio Studi di Idealista³, ogni annuncio di appartamento in affitto può essere conteso in media da oltre 13 famiglie. Il risultato è un mercato sempre più competitivo, in cui anche fasce di popolazione tradizionalmente meno vulnerabili incontrano difficoltà crescenti.

In questo contesto emerge un paradosso rilevante: a fronte di una domanda abitativa in aumento e di un mercato sempre meno accessibile, una quota significativa del patrimonio residenziale rimane inutilizzata. La presenza di immobili vuoti è in parte fisiologica, ma le dimensioni del fenomeno suggeriscono che esso rappresenti una potenziale risorsa per affrontare la crisi abitativa. Le stime disponibili restituiscono tuttavia un quadro incerto. I dati variano sensibilmente a seconda delle fonti e delle definizioni adottate, ma indicano comunque la presenza di milioni di abitazioni non occupate su tutto il territorio nazionale. Anche nelle aree a più alta pressione abitativa, dove il fenomeno appare più contenuto in termini relativi, il numero assoluto di immobili vuoti resta significativo: ne è un esempio la città di Milano dove si contano circa 80.000 alloggi vuoti, pari al 10% del patrimonio abitativo cittadino (Adnkronos, 2024)⁴.

² 3° Osservatorio sul Mercato Immobiliare 2025 di Nomisma / fonte: Nomisma
<https://www.nomisma.it/press-area/presentato-il-3-osservatorio-sul-mercato-immobiliare-2025-di-nomisma/>.

³ Fonte: Idealista <https://www.idealista.it/news/immobiliare/residenziale/2024/09/13/183157-l-accessa-competizione-per-l-affitto-in-italia-13-persone-per-ogni-appartamento>.

⁴ Una casa su tre disabitata: cause e conseguenze, Adnkronos / fonte:
<https://demografica.adnkronos.com/popolazione/una-casa-su-tre-disabitata-cause-e-conseguenze/>.

Questa apparente contraddizione evidenzia un limite delle analisi basate esclusivamente su dati quantitativi. Dietro ogni immobile non utilizzato vi è infatti un proprietario che compie una scelta, influenzata da fattori economici, normativi e culturali che non sono immediatamente osservabili. Nel contesto italiano, questo aspetto assume un rilievo particolare. Il mercato immobiliare è infatti caratterizzato da una forte frammentazione: la proprietà è prevalentemente diffusa tra piccoli proprietari, spesso titolari di una o poche unità abitative. Le loro decisioni, aggregate, hanno un impatto rilevante sul funzionamento del mercato delle locazioni e sulla disponibilità effettiva di alloggi. Comprendere le ragioni che guidano queste scelte diventa quindi un passaggio cruciale per interpretare il fenomeno del vuoto abitativo e, più in generale, per individuare possibili leve di intervento nelle politiche della casa.

3. Cosa sappiamo: il punto di vista dei proprietari

Negli ultimi anni, il ruolo dei proprietari immobiliari ha assunto una crescente rilevanza nel dibattito scientifico e pubblico, soprattutto per il suo impatto diretto sulle dinamiche dell'offerta abitativa.

Una delle principali criticità evidenziate in letteratura riguarda la tendenza a rappresentare i proprietari come un gruppo omogeneo, guidato prevalentemente da logiche di massimizzazione del rendimento (Cook et al. 2024). Questa visione, a lungo dominante, ha contribuito a orientare sia l'analisi accademica sia le politiche pubbliche, semplificando però eccessivamente la complessità delle situazioni reali.

Sempre più studi sottolineano invece la necessità di superare questa lettura semplificata, riconoscendo come i proprietari differiscano tra loro non solo per caratteristiche socioeconomiche, ma anche per motivazioni, aspettative e modalità di gestione degli immobili. In particolare, accanto a logiche di tipo strettamente economico, emergono fattori legati alla fiducia, alla percezione del rischio e al carico gestionale associato alla locazione (Gonçalves et al., 2026).

Questa pluralità di logiche diventa particolarmente evidente nel caso degli immobili vuoti. La scelta di non mettere a reddito un'abitazione, anche in presenza di domanda, suggerisce infatti che la decisione di affittare non sia riconducibile esclusivamente a una valutazione economica. Al contrario, essa sembra riflettere un insieme più articolato di fattori, ancora in parte poco esplorati. In questo contesto, diventa quindi centrale approfondire il punto di vista dei piccoli proprietari, per comprendere quali siano le motivazioni concrete che li portano a locare – o a non locare – i propri immobili.

4. Metodologia

Per rispondere a questa domanda, lo studio si concentra sull'area urbana di Reggio Emilia e adotta un disegno metodologico misto e partecipativo articolato in due fasi sequenziali. In una prima fase, attraverso un questionario diffuso tra i proprietari di immobili e tra chi è in cerca di un'abitazione in affitto, sono state analizzate le dinamiche quantitative del mercato delle locazioni tramite Exploratory Data Analysis (EDA) (Tukey, 1977). Successivamente, interviste semi-strutturate a osservatori privilegiati e a piccoli proprietari hanno approfondito le motivazioni che influenzano la decisione di affittare o mantenere l'immobile sfitto, nonché le strategie adottate nella gestione delle proprietà. I dati qualitativi raccolti sono stati analizzati secondo un approccio induttivo basato sulla Grounded Theory (Glaser & Strauss, 1973) per far emergere categorie interpretative direttamente dalle esperienze dei proprietari.

5. Risultati

Lo studio evidenzia come non esista un'unica figura di piccolo proprietario immobiliare. Le scelte relative alla locazione non seguono una logica uniforme, ma sono guidate da una pluralità di fattori che influenzano sia la decisione di affittare sia le modalità di gestione degli immobili. Dall'analisi emergono tre principali leve di scelta: una di natura economica, una legata al carico gestionale e burocratico, e una di tipo emotivo-relazionale. Queste dimensioni non sono necessariamente alternative tra loro, ma rappresentano orientamenti prevalenti che contribuiscono a spiegare comportamenti diversi anche a parità di condizioni di mercato.

Di seguito la loro distribuzione in un campione di 139 piccoli proprietari coinvolti nell'analisi.

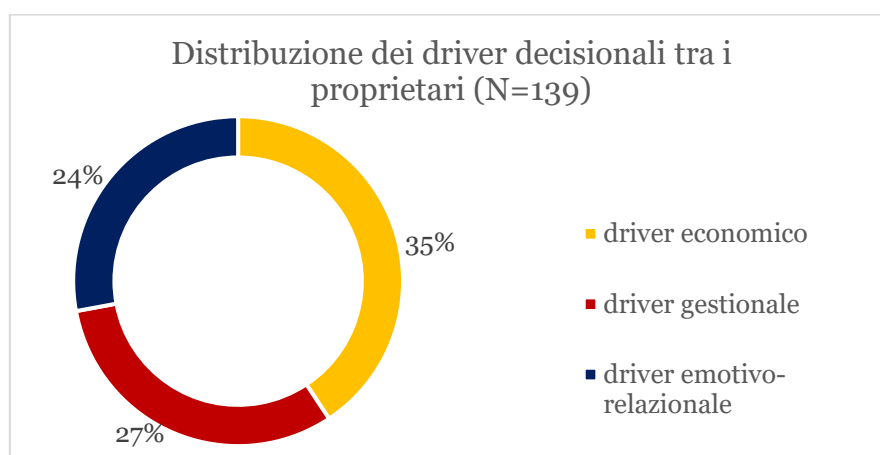


Figura 1 - Distribuzione dei driver decisionali tra un campione di 139 piccoli proprietari; fonte: elaborazione propria dell'autrice

Driver economico: una logica orientata al rendimento

In una prima configurazione, la locazione è interpretata come un'attività economica a tutti gli effetti. I proprietari che si muovono in questa direzione adottano strategie orientate alla massimizzazione del rendimento e mostrano un approccio più strutturato alla gestione dell'immobile. Questo si riflette, innanzitutto, nella scelta degli immobili, che sono spesso acquisiti con finalità di investimento o selezionati per le loro caratteristiche di mercato, come la dimensione ridotta o la possibilità di essere facilmente locati. Anche la definizione delle condizioni contrattuali è parte integrante della strategia: vengono privilegiate soluzioni percepite come più vantaggiose dal punto di vista fiscale o più flessibili nella gestione del rapporto locativo. Particolare attenzione è dedicata alla selezione degli inquilini, che avviene prevalentemente attraverso criteri formali e verificabili, come la stabilità lavorativa e la disponibilità di garanzie economiche. In questo quadro, il rischio viene gestito attraverso strumenti di controllo e prevenzione, e la relazione con l'inquilino tende a essere regolata in modo più formale.

Infine, è frequente il ricorso a strumenti organizzativi e professionali, come agenzie immobiliari o piattaforme digitali, che consentono di rendere più efficiente la gestione del patrimonio e di ridurre l'incertezza operativa.

Driver gestionale: una logica orientata alla riduzione della fatica

Una seconda configurazione riguarda i proprietari che percepiscono la locazione come un'attività onerosa, soprattutto dal punto di vista gestionale e burocratico. In questi casi, l'obiettivo principale non è massimizzare il rendimento, ma ridurre lo sforzo richiesto e minimizzare le possibili criticità.

Le strategie adottate risultano quindi meno strutturate e più orientate alla stabilità. L'immobile è spesso il risultato di circostanze non pianificate, come eredità o cambiamenti familiari, e non di una scelta di investimento consapevole. In questo contesto, la locazione viene gestita in modo pragmatico, privilegiando soluzioni che semplifichino il rapporto con l'inquilino. Sono preferiti contratti di lunga durata, percepiti come più stabili e meno impegnativi nel tempo, e si tende a evitare situazioni che possano generare conflitto o richiedere interventi frequenti. Anche la scelta dell'inquilino segue questa logica: accanto a una verifica minima della solvibilità, assumono rilevanza caratteristiche come l'affidabilità e la capacità di mantenere un rapporto tranquillo.

Non è raro, inoltre, che vengano privilegiate persone già conosciute o inserite nella propria rete relazionale, proprio per ridurre l'incertezza e il carico decisionale. Coerentemente con

questa esigenza di alleggerimento, molti proprietari si affidano a soggetti esterni, come agenzie o associazioni di categoria, per delegare parte delle attività di gestione.

Driver emotivo-relazionale: una logica emotiva

Emerge infine una terza configurazione in cui la casa assume un valore che va oltre la dimensione economica. In questi casi, l'immobile è spesso legato a esperienze personali e familiari, e viene percepito come un bene da preservare piuttosto che come uno strumento di investimento.

La decisione di affittare è quindi influenzata da motivazioni che intrecciano aspetti pratici ed elementi simbolici. La locazione può essere vista, da un lato, come una forma di cura e mantenimento dell'immobile e, dall'altro, come un'opportunità di instaurare una relazione di fiducia con l'inquilino.

In questo contesto, la scelta dell'inquilino diventa centrale e si basa in larga misura su elementi relazionali. Vengono privilegiati soggetti conosciuti, referenziati o comunque inseriti in reti di prossimità, e la fiducia tende a sostituire, almeno in parte, strumenti di controllo più formali. Le condizioni della locazione possono risultare più flessibili e adattate alla situazione specifica, anche in funzione delle esigenze dell'inquilino. Il rapporto che si instaura è spesso meno impersonale e più orientato alla collaborazione, con una gestione dell'immobile che lascia spazio al dialogo e alla negoziazione.

Una lettura trasversale

Nel complesso, i risultati mostrano come le scelte dei piccoli proprietari non possano essere interpretate esclusivamente in termini di convenienza economica. Anche quando il rendimento è una componente rilevante, esso si intreccia con fattori legati alla percezione del rischio, al carico gestionale e alla dimensione relazionale.

Questa pluralità di logiche contribuisce a spiegare perché, in alcuni casi, gli immobili rimangono vuoti o siano utilizzati in modo discontinuo: non si tratta necessariamente di una scelta irrazionale, ma dell'esito di valutazioni che incorporano elementi diversi e spesso difficilmente osservabili dall'esterno.

6. Implicazioni per le politiche

I risultati dell'analisi mostrano come il mercato della locazione non sia composto da proprietari omogenei, ma da profili differenti che rispondono a leve decisionali diverse. Questa eterogeneità mette in discussione l'efficacia di politiche abitative costruite sull'idea implicita di un attore unico, razionale e orientato esclusivamente al profitto. Al contrario, i piccoli proprietari attribuiscono alla locazione significati differenti e agiscono secondo

logiche che combinano dimensioni economiche, considerazioni gestionali e fattori relazionali. In questo contesto, politiche uniformi rischiano di attivare solo una parte dell'offerta potenziale, lasciando inattive quote rilevanti di patrimonio abitativo.

L'efficacia degli interventi pubblici dipende quindi dalla capacità di intercettare queste diverse logiche di azione. Incentivi economici possono risultare efficaci per alcuni proprietari, ma insufficienti per altri, per i quali risultano invece centrali la riduzione del carico gestionale, la semplificazione delle procedure o la presenza di strumenti di garanzia e mediazione.

Una prima implicazione riguarda quindi la necessità di differenziare gli strumenti di intervento, superando approcci generalisti e costruendo politiche capaci di attivare leve diverse in funzione dei profili proprietari. In questa prospettiva, i piccoli proprietari non rappresentano soltanto un vincolo o un ostacolo, ma possono diventare interlocutori attivi nella gestione del mercato della locazione, se adeguatamente supportati.

Un secondo elemento riguarda il tema del vuoto abitativo. I risultati suggeriscono che la scelta di mantenere un immobile non locato non sia riconducibile unicamente a comportamenti speculativi, ma rifletta spesso condizioni di incertezza, timore e percezione di costi – economici e soprattutto gestionali – ritenuti eccessivi.

Riconoscere questa dimensione è cruciale per l'elaborazione di politiche efficaci: intervenire sul vuoto abitativo non significa soltanto incentivare economicamente la locazione, ma anche ridurre le barriere percepite dai proprietari, rafforzare i meccanismi di fiducia e offrire strumenti in grado di accompagnare e sostenere il processo di messa a reddito degli immobili.

7. Riferimenti

- Adnkronos. Una casa su tre disabitata: cause e conseguenze. . Retrieved 9 April 2026, from:<https://demografica.adnkronos.com/popolazione/una-casa-su-tre-disabitata-cause-e-conseguenze/> .
- Cook, T. M., Rongerude, J., Mueller, E., & Kuhlmann, D. (2024). Providing rental housing: A systematic literature review of residential rental property owner decision making. *Journal of Planning Literature*, 39(4), 535–547. <https://doi.org/10.1177/08854122241239571> .
- Glaser, B. G., & Strauss, A. L. (1967). *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*. Chicago: Aldine Publishing.
- Gonçalves, R., & Jorge, S. (2026). Why homes stay empty: Understanding property owner withdrawal in Lisbon’s housing crisis. *Urban Science*.
- Idealista/news. (2024a). L’accesa competizione per l’affitto in Italia: 13 persone per ogni appartamento disponibile. Retrieved 9 April 2026, from: <https://www.idealista.it/news/immobiliare/residenziale/2024/09/13/183157-l-accesa-competizione-per-l-affitto-in-italia-13-persone-per-ogni-appartamento> .
- Istat. (2024). *Le abitazioni in Italia, 2024*. Roma: Istituto Nazionale di Statistica. https://www.istat.it/wp-content/uploads/2024/08/Today-Abitazioni_01_08_2024.pdf
- Nomisma. (n.d.-b). 3° Rapporto sul Mercato Immobiliare 2023. Retrieved 31 March 2025, from <https://www.nomisma.it/eventi/3-rapporto-sul-mercato-immobiliare-2023-22-novembre-2023/>.
- Nomisma. (n.d.-b). 3° Rapporto sul Mercato Immobiliare 2025. Retrieved 9 April 2026, from <https://www.nomisma.it/press-area/presentato-il-3-osservatorio-sul-mercato-immobiliare-2025-di-nomisma/> .
- Tukey, J. W. (1977). *Exploratory Data Analysis*. <https://consoleflare.com/blog/wp-content/uploads/2022/09/Exploratory-Data-Analysis-1977-John-Tukey.pdf>.