



Dipartimento di Economia Politica



## Materiali di discussione

\\ 653 \\

### Le difficoltà d'accesso all'abitazione da parte degli immigrati *Una indagine di campo*

Paola Bertolini<sup>1</sup>  
Francesco Pagliacci<sup>2</sup>  
Serena Giannuzzi<sup>3</sup>

April 2011

<sup>1</sup> Università di Modena e Reggio Emilia  
Dipartimento di Economia Politica  
CAPP (Centro Analisi Politiche Pubbliche)  
Via Berengario, 51  
41100 Modena, Italy  
e-mail: [paola.bertolini@unimore.it](mailto:paola.bertolini@unimore.it)

<sup>2</sup> Dottorando in Economia e Statistica Agroalimentare  
Università degli Studi di Bologna  
Via Belle Arti, 41  
40126 Bologna (Bo) Italy  
e-mail: [francesco.pagliacci@unbo.it](mailto:francesco.pagliacci@unbo.it)

<sup>3</sup> Università di Modena e Reggio Emilia  
Facoltà di Economia "Marco Biagi"  
Via Berengario, 51 41100 Modena, Italy

**ISSN: 2039-1439 a stampa**  
**ISSN: 2039-1447 on line**



# **Le difficoltà d'accesso all'abitazione da parte degli immigrati. Una indagine di campo**

di Paola Bertolini<sup>1</sup>, Francesco Pagliacci<sup>2</sup>, Serena Giannuzzi<sup>3</sup>

## **Abstract**

Foreign people face increasing housing problems in Italy. The goal of the paper is the analysis of these difficulties through an empirical investigation, based on data of a direct survey on estate agencies, which in Italy represent the main brokers in the housing market. The results highlight the relevance of discrimination against foreign people both in leasing and in buying an house. Those difficulties are observed even if the typologies of dwellings required by foreigners are usually different from those demanded by the local population. In particular foreigners require dwellings of lower quality (e.g., smaller or older flats in low value neighbourhoods).

**Classification-JEL:** R21, R23, R31

**Keywords:** foreign migration, housing, discrimination

---

1. Dipartimento di 'Economia Politica' e CAPP (Centro Analisi Politiche Pubbliche), Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia, viale Berengario 51, 41121 Modena (MO), e-mail: paola.bertolini@unimore.it .

2. Dottorando in 'Economia e Statistica Agroalimentare', Università degli Studi di Bologna, Via Belle Arti 41, 40126, Bologna (BO), e-mail: francesco.pagliacci2@unibo.it

<sup>3</sup> Facoltà di Economia Marco Biagi, Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia, viale Berengario 51, 41121 Modena (MO).

## **1. Introduzione**

La ricerca di una casa è uno dei problemi principali degli immigrati che giungono nel nostro paese. La particolare rapidità presentata dal fenomeno migratorio nel nostro paese ha reso particolarmente complesso l'accesso alla casa: secondo i dati Istat, i cittadini stranieri passano da poco più di mezzo milione nel 1991 (625.000) agli oltre 4 milioni nel 2009, toccando una percentuale pari al 7% della popolazione. Il rapido aumento della popolazione straniera ha contribuito non solo ad aumentare la loro domanda di alloggi all'interno del mercato immobiliare privato, ma anche a diversificarla progressivamente. Ciò è avvenuto in assenza di politiche di supporto per l'accesso alla casa, che in Italia sono largamente carenti. Questo ha favorito l'instaurarsi di comportamenti discriminatori nell'accesso alla casa da parte degli immigrati. Se tali atteggiamenti discriminatori sono stati documentati anche per altri paesi che sviluppano più ampiamente politiche di inclusione sociale [Ahmed et al., 2008], tale rischio può essere ampliato nel caso dell'Italia dove la tradizionale carenza di politiche pubbliche per la casa si coniuga con la rapidità e novità del fenomeno migratorio internazionale [Federcasa, EUMC, 2005; CECODHAS, 2005].

Riguardo alla domanda abitativa da parte degli immigrati in Italia, è importante sottolineare la sua continua mutazione: flussi di vecchia immigrazione alla ricerca di nuovi alloggi, si sommano ai flussi di nuova immigrazione (regolare o irregolare, programmata o non) delineando due tipi di situazioni abitative [Granaglia, Magnaghi, 1993]: da un lato gli immigrati di vecchio insediamento cercano di passare a sistemazioni stabili e non di accoglienza temporanea [Zincone, 2009; Cittalia, 2010]; dall'altro si mantiene una domanda di alloggi "precari", specialmente per chi si trova all'inizio del percorso migratorio [Censis, 2005]. Il netto incremento del numero di cittadini immigrati ha progressivamente segmentato la loro domanda abitativa che evolve a seconda della fase attraversata all'interno del processo migratorio.

A causa della mancanza di un sistema di informazione, di coordinamento e aiuto adeguato, le soluzioni trovate risultano quasi sempre essere onerose e poco soddisfacenti: la maggior parte degli immigrati si ritrova a vivere in locazione, spesso in case sovraffollate, in abitazioni carenti di servizi, in stabili fatiscenti; in sostanza in immobili che non sono più appetibili nel mercato ordinario e di conseguenza vengono proposti a soggetti che devono risolvere il problema dell'abitazione a prezzi compatibili con i propri redditi, solitamente bassi. Negli ultimi anni diverse indagini hanno evidenziato come l'insediarsi delle famiglie si accompagni a un mutamento della

domanda, che però si scontra con un'offerta che continua a risultare inadeguata, in quanto le risorse destinate a questo settore di policy sono di entità ridotta se confrontate con quelle degli altri paesi europei [Tosi, 2002]. Il settore delle politiche per la casa risulta in Italia fortemente incentrato su strumenti di intervento classici quali l'edilizia residenziale pubblica e misure di sostegno economico al pagamento del canone di locazione, e la debolezza delle politiche pubbliche di housing in Italia ha lasciato al mercato una azione selettiva e speculativa sugli individui che hanno le possibilità economiche per accedervi. Il fenomeno migratorio per la quasi totalità si rivolge al mercato dell'affitto [Nomisma, 2007], anche se negli ultimi cinque anni gli immigrati hanno comprato oltre 600 mila alloggi, per una spesa di circa 70 miliardi di euro [Scenari Immobiliari, 2009]. Del resto anche tra la popolazione autoctona, in Italia la grande diffusione della casa in proprietà [Istat, 2010] è riconducibile, almeno in parte, ad un'offerta di alloggi in affitto piuttosto carente e relativamente costosa, non infrequentemente caratterizzata da irregolarità contrattuali e da difficoltà di reperimento degli alloggi; nel caso degli stranieri, tali fenomeni sono ampliati dalla presenza di pregiudizi tra gli intermediari e i proprietari italiani [Scenari immobiliari, 2009]. Questa situazione non è stata corretta nemmeno con l'introduzione dei contratti convenzionati, nel corso degli ultimi anni<sup>4</sup> [Nomisma 2007].

Scopo del presente lavoro è verificare le modalità di accesso alla casa da parte della popolazione straniera ed in particolare le difficoltà incontrate da tale popolazione, al fine di esaminare l'esistenza di eventuali comportamenti discriminatori. A tale scopo è stato predisposto un questionario da somministrare alle agenzie immobiliari, data la loro rilevanza all'interno del mercato immobiliare e la conoscenza dei principali problemi che caratterizzano tale mercato. Da anni, infatti, le agenzie immobiliare si trovano ad affrontare direttamente o indirettamente, la problematica dell'accesso all'abitazione da parte di immigrati. Esse svolgono l'importante punto di incontro tra il cliente immigrato e il proprietario (quasi esclusivamente di origine italiana). Secondo l'inchiesta Cestim [2001] la percentuale di popolazione di origine straniera che frequenta con regolarità le agenzie immobiliari alla ricerca di un'abitazione<sup>5</sup> risulta molto elevata, non soltanto in termini assoluti, ma anche in relazione alla totalità della clientela: presso alcune agenzie immobiliari, infatti, la clientela immigrata può arrivare a pesare anche il 75% del totale [Cestim, 2001]. Alla luce di quanto osservato, l'agenzia immobiliare rappresenta un "testimone privilegiato"

---

4. Nomisma [2007] evidenzia come, negli ultimi 15 anni, l'aumento dei canoni di locazione sia risultato più che proporzionale a quello del reddito delle famiglie: tra il 1991 e il 2007, le disponibilità familiari sono aumentate del 20,8%, mentre l'incremento dei canoni di mercato nelle aree urbane è stato del 66,7%. L'incidenza dell'affitto sul reddito disponibile è così drammaticamente aumentata, in particolare per le fasce di reddito più basse [Cresme, 2005].

5. Soprattutto in affitto, ma come vedremo meglio in seguito anche in vista di un possibile acquisto.

delle tendenze in essere nel mercato immobiliare, in quanto punto di collegamento tra i proprietari di immobili e i cittadini in cerca di abitazione

L'analisi delle principali modalità di accesso da parte degli stranieri al mercato abitativo e della sua tipologia è stata fatta mediante la somministrazione di un questionario on line ed è stata possibile grazie alla collaborazione di F.I.A.I.P. (Federazione Italiana degli Agenti Immobiliari Professionali) e delle agenzie immobiliari sue associate.

Il lavoro è organizzato nel seguente modo. Il paragrafo 2 presenta il questionario e le caratteristiche del campione di agenzie immobiliari intervistate. Il paragrafo 3 presenta le principali caratteristiche della popolazione straniera che si rivolge al mercato immobiliare e della loro domanda di abitazioni. Il paragrafo 4 si sofferma sulle principali difficoltà riscontrate nell'accesso al mercato immobiliare. Il paragrafo 5 rappresenta un breve focus sulla presenza del lavoro immigrato all'interno delle agenzie immobiliari contattate. Infine, nel paragrafo 6 sono indicate alcune riflessioni conclusive.

## **2. Struttura del questionario e caratteristiche del campione intervistato**

Tramite il questionario sono stati sottoposti alle agenzie immobiliari una serie di quesiti suddivisi in tre parti principali. La parte I è dedicata alla raccolta di informazioni generali sulle caratteristiche dell'agenzia immobiliare intervistata. La parte II indaga le principali caratteristiche della domanda abitativa (tanto nel mercato dell'affitto quanto nel mercato dell'acquisto) formulata dalla popolazione di origine straniera. La parte III riguarda un tema più specifico, ma rilevante specialmente in prospettiva futura, ovvero la presenza di lavoratori stranieri all'interno delle agenzie immobiliari.

Attraverso le associazioni regionali F.I.A.I.P., il questionario online è stato inoltrato alle agenzie immobiliari operanti nelle diverse regioni italiane. Le risposte pervenute sono state 92, di cui ben 40 provenienti da agenzie immobiliari operanti in provincia di Modena (tabella 1).

A livello provinciale, la maggior parte delle agenzie immobiliari che hanno partecipato all'indagine sono localizzate nelle province di Modena, Reggio Emilia, Mantova, Cremona e Lodi (62 interviste su 92). Un altro gruppo cospicuo di agenzie immobiliari proviene dalle province di Ancona e dalle province pugliesi di Lecce, Bari, Brindisi, Taranto). Alcune isolate risposte, infine, sono arrivate anche dalle province di Genova, Prato, Firenze, Roma, Cagliari, Oristano e Sassari (figura 1). Con l'unica eccezione rappresentata dalle agenzie immobiliari sarde e pugliesi, si può

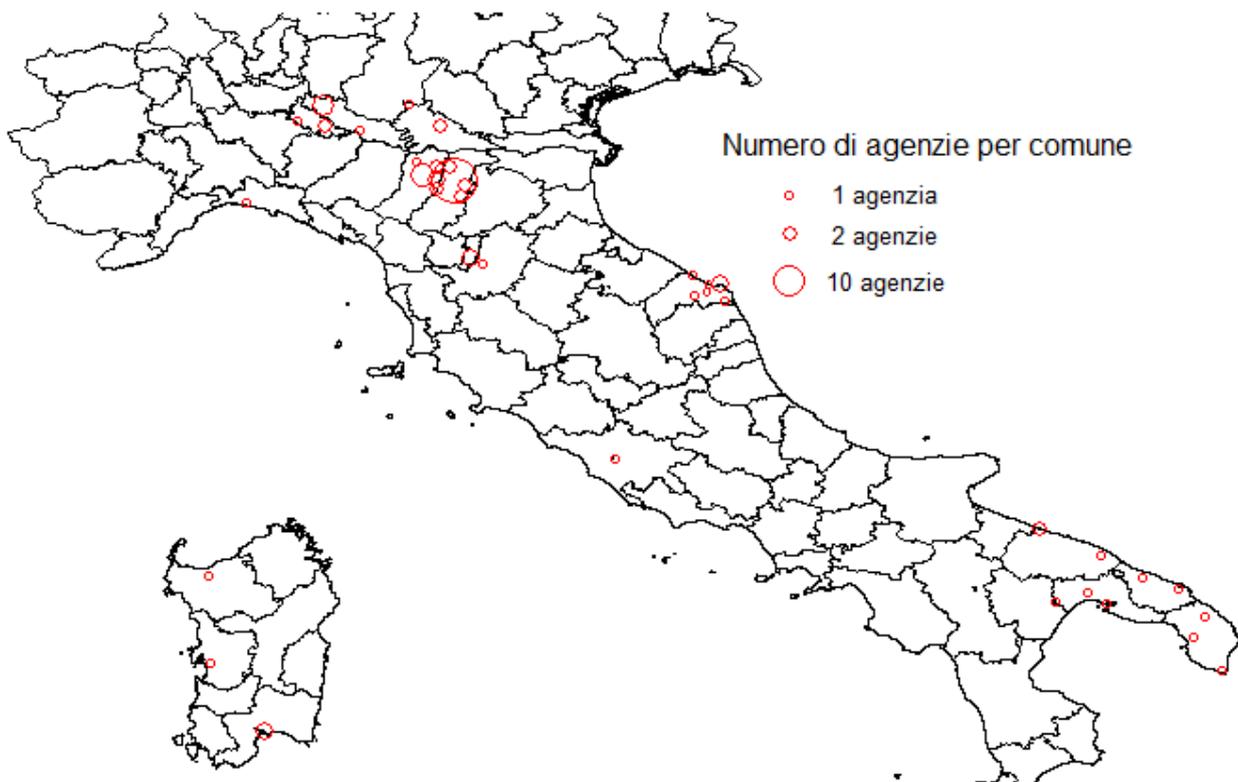
osservare come tutte le agenzie intervistate risultino di fatto attive in comuni e province ad elevata incidenza di popolazione di origine straniera.

**Tabella 1 – Distribuzione geografica delle agenzie immobiliari, per area geografica**

Area Geografica		Agenzie intervistate
<b>Nord</b>		<b>63</b>
<i>di cui</i>	<i>Provincia Modena</i>	40
	<i>Provincia Reggio Emilia</i>	11
	<i>Lombardia</i>	11
	<i>Liguria</i>	1
<b>Centro</b>		<b>13</b>
<i>di cui</i>	<i>Toscana</i>	4
	<i>Marche</i>	8
	<i>Lazio</i>	1
<b>Sud</b>		<b>16</b>
<i>di cui</i>	<i>Puglia</i>	11
	<i>Sardegna</i>	5
<b>Totale</b>		<b>92</b>

Fonte: ns. elaborazioni

**Figura 1 – Distribuzione geografica delle imprese rispondenti**



Fonte: ns. elaborazioni

Relativamente al rapporto tra agenzie immobiliari operanti in comuni capoluoghi di provincia e agenzie immobiliari operanti nei centri minori, in provincia di Modena le risposte sono arrivate in

prevalenza dal comune capoluogo. Al contrario, nelle altre province italiane, le risposte si sono ripartite in modo più equo tra comuni capoluoghi di province e comuni minori (tabella 2).

**Tabella 2 – Agenzie immobiliari rispondenti, per tipologia di comune**

	Prov. Modena	Altro Nord	Centro	Sud	Totale
Capoluogo di provincia	32	9	7	8	56
Altri comuni minori	8	14	6	8	36
Totale	40	23	13	16	92

Fonte: ns. elaborazioni

Per quanto concerne le forme giuridiche delle agenzie immobiliari contattate, queste risultano in larga parte imprese individuali (più del 32% delle agenzie modenesi; oltre il 50% delle agenzie delle altre province italiane). Tra le agenzie immobiliari modenesi, sembra essere piuttosto diffusa la forma della società a responsabilità limitata (30%) mentre meno presenti sono le società in accomandita semplice (5%)<sup>6</sup>. È interessante osservare come, tra le agenzie contattate nelle altre province settentrionali e nelle regioni del Centro Italia, invece, tale rapporto risulti invertito: prevalgono le società in accomandita semplice a discapito delle s.r.l. (tabella 3). Residuale risulta, invece, il ruolo delle agenzie in franchising,

**Tabella 3 – Forma giuridica delle agenzie immobiliari intervistate (valori assoluti e percentuali, per area geografica)**

		Individuale	S.r.l.	S.n.c.	S.a.s.	Cooperativa	Non dichiarato	Totale
Modena	v.a.	13	12	5	2	-	8	40
	%	32,5%	30,0%	12,5%	5,0%	-	20,0%	100,0%
Resto nord	v.a.	12	2	4	5	-	-	23
	%	52,2%	8,7%	17,4%	21,7%	-	-	100,0%
Centro	v.a.	8	1	3	1	-	-	13
	%	61,5%	7,7%	23,1%	7,7%	-	-	100,0%
Sud	v.a.	8	5	1	1	1	-	16
	%	50,0%	31,3%	6,3%	6,3%	6,3%	-	100,0%
Totale	v.a.	41	20	13	9	1	8	92
	%	44,6%	21,7%	14,1%	9,8%	1,1%	8,7%	100,0%

Fonte: ns. elaborazioni

6. Le percentuali sono calcolate sull'intero campione di interviste. Si sottolinea tuttavia come, tra le imprese contattate in provincia di Modena, ben il 20% non abbia dichiarato la propria forma giuridica (tabella 4).

Le agenzie immobiliari contattate, inoltre, risultano in media piuttosto piccole: la maggior parte di esse (oltre il 60%) ha un solo titolare. Piuttosto ridotto è anche il numero di addetti: in provincia di Modena, il 54,8% delle agenzie immobiliari ha al massimo due addetti; tale percentuale supera addirittura il 60% tra le agenzie delle altre province italiane. La percentuale di agenzie con più di 5 addetti, al contrario è residuale: non supera il 5% sull'intero campione nazionale di agenzie contattate.

Passando al tema specifico delle attività connesse al tema dell'abitazione, si possono osservare comportamenti differenti tra le agenzie immobiliari modenesi e le agenzie contattate in altre province italiane. In provincia di Modena, infatti, soltanto il 50% delle agenzie opera in entrambi i rami di attività (affitto e proprietà): una quota consistente di esse, al contrario, è specializzata in uno solo dei due rami<sup>7</sup>. Al contrario, le agenzie attive nelle altre province italiane operano prevalentemente in entrambi i rami di attività: in particolare, si passa dal 100% delle agenzie del nord Italia all'87,5% delle agenzie del Sud (tabella 4).

**Tabella 4 – Ramo di specializzazione delle agenzie immobiliari intervistate (valori assoluti e percentuali, per area geografica)**

		Ramo				Total
		Affitto	Misto	Proprietà	Non dichiarato	
Modena	v.a.	5	20	9	6	40
	%	12,5%	50,0%	22,5%	15,0%	100,0%
Resto nord	v.a.	-	23	-	-	23
	%	-	100,0%	-	-	100,0%
Centro	v.a.	-	12	1	-	13
	%	-	92,3%	7,7%	-	100,0%
Sud	v.a.	-	14	2	-	16
	%	-	87,5%	12,5%	-	100,0%
Totale	v.a.	5	69	12	6	92
	%	5,4%	75,0%	13,0%	6,5%	100,0%

Fonte: ns. elaborazioni

<sup>7</sup> Ancora una volta, una quota piuttosto consistente (il 15%) delle agenzie immobiliari modenesi non ha dichiarato il proprio ramo di specializzazione prevalente.

### **3. La domanda di abitazioni formulata dalla popolazione di origine straniera**

#### *3.1. Le caratteristiche della clientela straniera delle agenzie immobiliari*

All'interno del campione contattato la quota di agenzie che dichiara di servire non soltanto clientela italiana, ma anche clientela straniera risulta molto elevata: in media l'85,9%. Il dato risulta leggermente inferiore per le agenzie attive in provincia di Modena (80,0%); più elevato per le agenzie attive in altre province (90,4%)<sup>8</sup>. Questa è la conseguenza della maggiore specializzazione nell'acquisto da parte delle agenzie di Modena, che sono quindi relativamente meno adatte alle esigenze della clientela straniera (cfr., *supra*, tabella 4). Al contrario, non si osservano particolari differenze tra le agenzie immobiliari attive nei capoluoghi di provincia e quelle attive nei comuni minori. Ormai, infatti, la domanda di abitazioni proveniente da cittadini di origine straniera appare diffusa in modo molto uniforme.

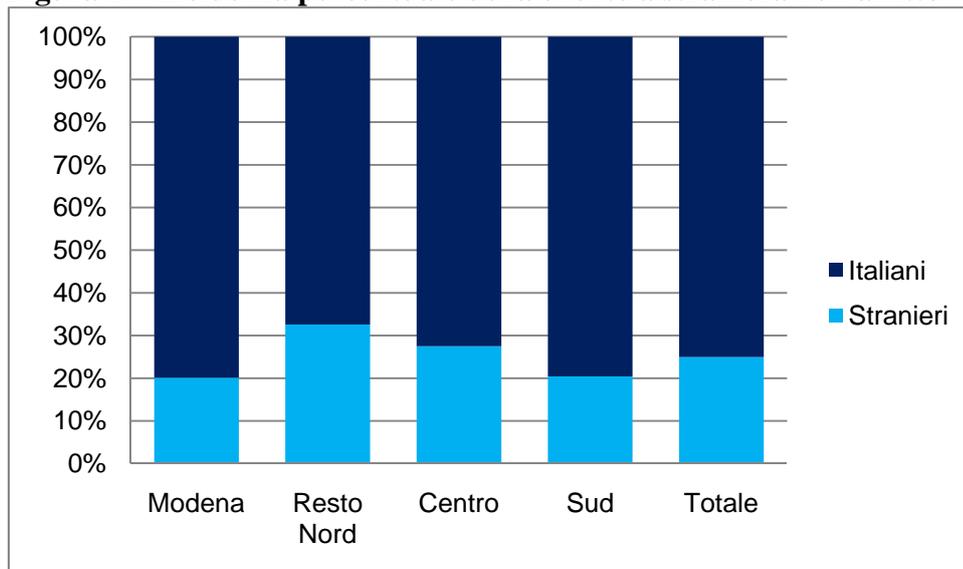
Anche se la maggior parte delle agenzie intervistate ha dichiarato di rivolgersi anche alla clientela di origine straniera, rimane comunque piuttosto ridotta l'incidenza del volume di affari generato da questi ultimi sul volume di attività totale. Considerando la provincia di Modena, tale incidenza è prossima al 20% relativamente agli affitti, ma si riduce ad appena il 5% se si considera il mercato dell'acquisto di abitazioni. Il dato è in linea con le analisi recenti, che testimoniano come i cittadini stranieri si rivolgano in prevalenza al mercato dell'affitto e solo in misura più contenuta all'acquisto di abitazioni in proprietà [Nomisma 2007].

A sorprendere è piuttosto il fatto che, in provincia di Modena, l'incidenza dei clienti stranieri sul volume di affari totale delle agenzie immobiliari risulti inferiore all'incidenza osservata nelle altre province italiane. A livello nazionale, infatti, l'incidenza della popolazione straniera nel mercato dell'affitto è pari al 25%, mentre supera il 6,5% nel mercato dell'acquisto. Ancora più marcata è poi la lontananza delle agenzie modenesi rispetto alle altre agenzie dell'Italia settentrionale, per le quali l'incidenza degli stranieri è rispettivamente superiore al 30% nel mercato dell'affitto e prossima al 10% nel mercato dell'acquisto (figure 2 e 3).

---

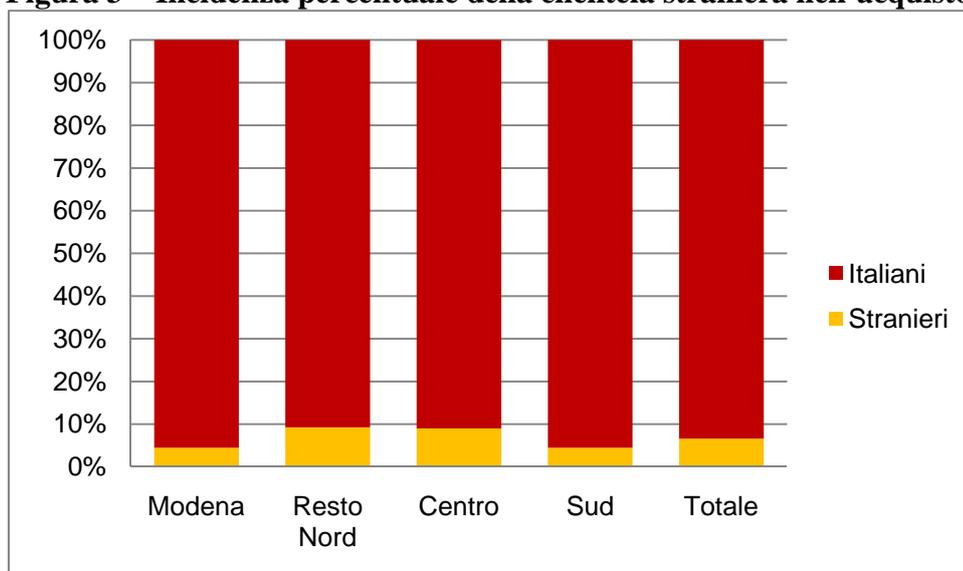
8. Ciò significa che, nelle prossime analisi, il campione di riferimento risulterà leggermente ridotto: in genere, infatti, verranno trattate soltanto le risposte fornite dalle agenzie immobiliari che servono effettivamente domanda immigrata. All'interno di ogni elaborazione, tuttavia, sarà sempre specificato il totale di osservazioni di volta in volta considerato.

**Figura 2 – Incidenza percentuale della clientela straniera nell'affitto**



Fonte: ns. elaborazioni

**Figura 3 – Incidenza percentuale della clientela straniera nell'acquisto**



Fonte: ns. elaborazioni

Relativamente alle principali caratteristiche della clientela straniera delle agenzie immobiliari intervistate, un primo parametro rilevante è costituito dalla nazionalità. Questa risulta, ovviamente, influenzata dal comune e dalla provincia di attività delle agenzie immobiliari. Tuttavia, la maggior parte delle agenzie contattate che hanno dichiarato di servire anche clientela straniera, riconoscono che alcune nazionalità sono presenti in modo prevalente all'interno della propria clientela (all'incirca il 60% delle stesse).

Con riferimento alla provincia di Modena, in tabella 5, sono riportate le nazionalità ricordate come prevalenti: le agenzie immobiliari modenesi individuano una presenza importante di cittadini provenienti dall'Est europeo (Romania e Albania) e dai paesi africani (Marocco, Tunisia e Ghana).

**Tabella 5 – Presenza delle comunità straniere tra i clienti delle agenzie immobiliari della provincia di Modena**

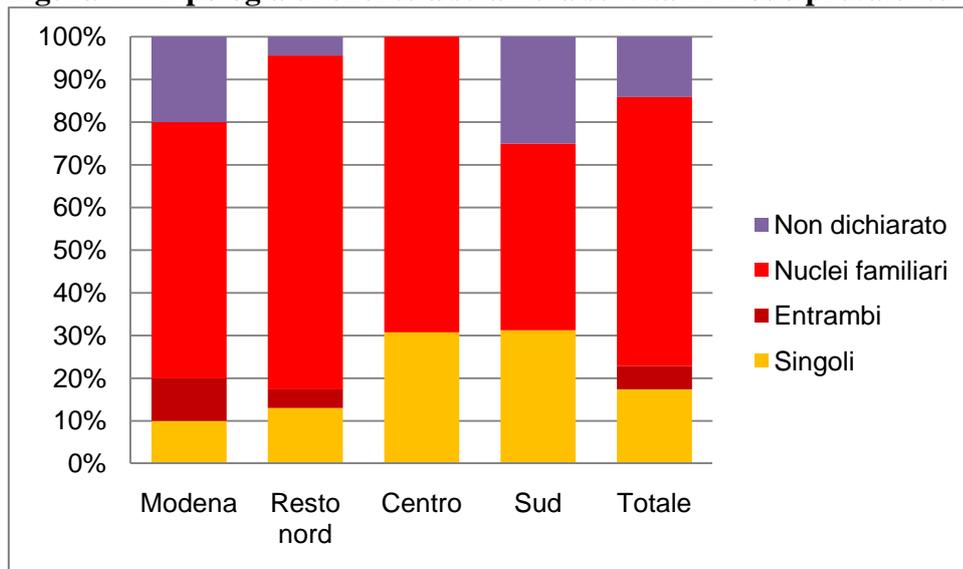
	Numero agenzie modenesi che hanno dichiarato di servire in misura prevalente clienti appartenenti a ciascuna nazionalità
Romania	9
Ghana	5
Marocco	5
Tunisia	3
Albania	3
India	2
Pakistan	2
Nigeria	2

Fonte: ns. elaborazioni

Tra i clienti di agenzie immobiliari prevalgono nettamente i nuclei familiari<sup>9</sup>: il 63% del complesso delle agenzie dichiara di servire in modo più massiccio questa tipologia, anche se si rivelano alcune diversità a livello territoriale. In particolare, in provincia di Modena così come nelle altre province del Nord Italia, i nuclei familiari prevalgono in misura ancora superiore: appena il 10% delle agenzie immobiliari, infatti, serve in prevalenza cittadini singoli. Al contrario, nelle regioni dell'Italia centro-meridionale, l'incidenza della clientela singola appare superiore (all'incirca il 30%), mentre risulta leggermente inferiore quella dei nuclei familiari (pur restando comunque la tipologia prevalente di clientela). Già questi primi risultati, dunque, sembrano delineare l'esistenza di un differente modello insediativo dei cittadini stranieri in Italia. In particolare, sembrano essere proprio le regioni settentrionali quelle scelte dalla popolazione straniera per il definitivo insediamento sul territorio nazionale. In questo caso, poi, la dinamica osservata in provincia di Modena appare largamente comparabile a quella osservata nelle altre province dell'Italia settentrionale (figura 4).

9. In questo secondo caso, non si è distinto tra nuclei familiari formati in Italia e nuclei familiari ricongiunti.

**Figura 4 – Tipologia di clientela straniera servita in modo prevalente**

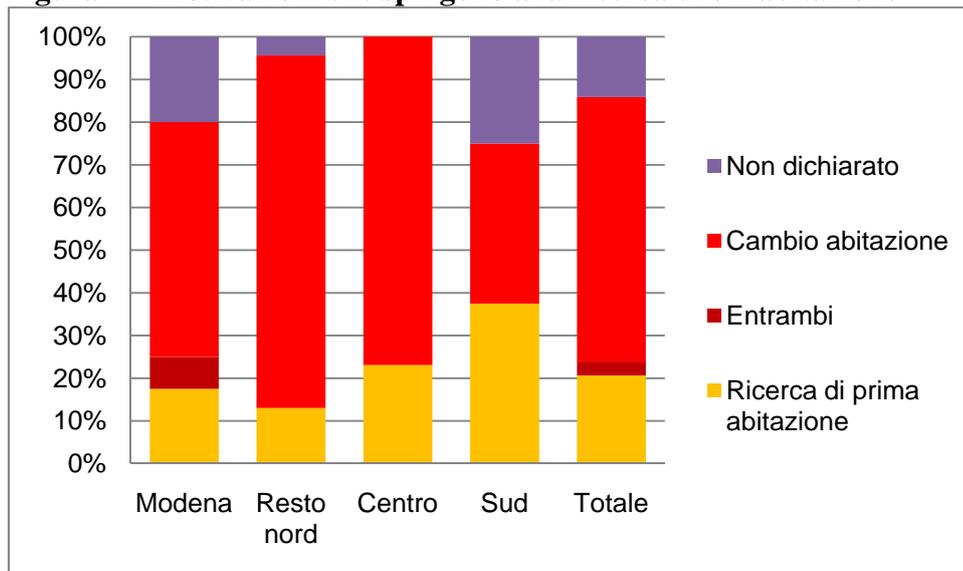


Fonte: ns. elaborazioni

Le diverse tipologie di clientela di origine straniera, poi, sono mosse da motivazioni altrettanto differenti al momento dell'accesso al mercato immobiliare. In figura 5, infatti, si osserva facilmente come la richiesta prevalente sia rappresentata dal cambio di abitazione. Il "cliente tipo" delle agenzie immobiliari contattate è dunque rappresentato da un nucleo familiare, già domiciliato in loco, che sta cercando una nuova abitazione. Molto più limitato è il caso rappresentato da cittadini stranieri appena arrivati in Italia che sono alla ricerca di una prima abitazione (20,7% dei casi). Ancora una volta, invece, al Sud Italia si osserva un tipo di clientela straniera orientato in egual misura alla ricerca di una prima abitazione e al cambio (il 37,5% in entrambi i casi). Dalla diretta testimonianza delle agenzie immobiliari, dunque, sembra arrivare un ulteriore segnale dei diversi modelli insediativi esistenti nel Nord e nel Sud del paese.

Come si diceva poc'anzi, poi, i dati raccolti relativamente alla clientela servita dalle agenzie immobiliari possono essere incrociati per comprendere appunto come, alle differenti tipologie di clientela individuate, corrispondano differenti motivazioni nella ricerca di una nuova abitazione.

**Figura 5 – Motivazioni che spingono alla ricerca di un’abitazione**

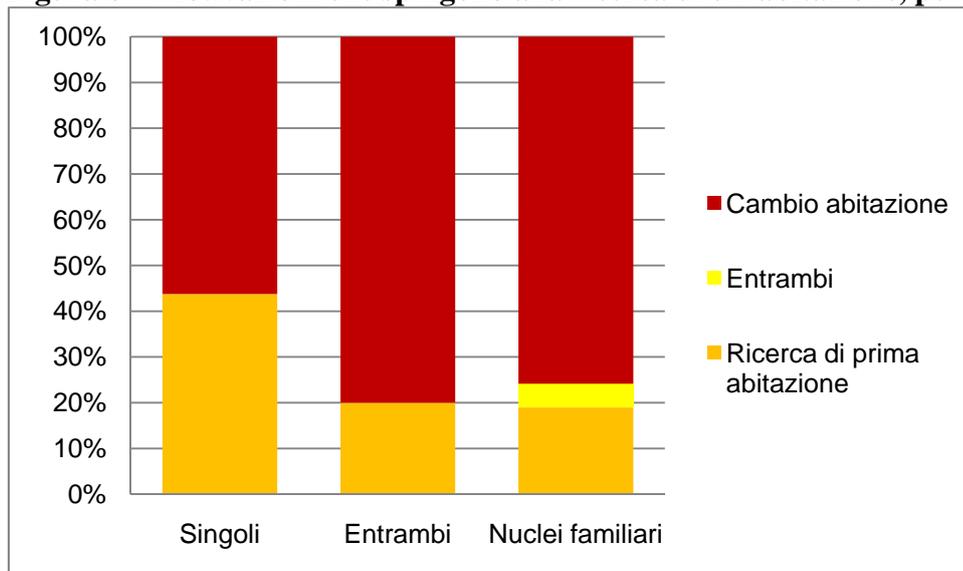


Fonte: ns. elaborazioni

In figura 6, emerge una relazione relativamente netta: benché la motivazione del cambio di abitazione risulti prevalente in tutte le tipologie di clientela, essa appare proporzionalmente maggiore tra i nuclei familiari piuttosto che tra i cittadini stranieri singoli. In particolare, a livello nazionale, meno del 20% dei nuclei familiari che si rivolgono all’intermediazione immobiliare stanno ricercando la loro prima abitazione in Italia contro oltre il 40% dei cittadini stranieri singoli. Il rapporto è ovviamente inverso per quanto riguarda il cambio di abitazione: questo interessa soltanto il 55% dei cittadini singoli, contro quasi l’80% dei nuclei familiari.

Questi dati, dunque, confermano una dinamica piuttosto frequente nei fenomeni migratori internazionali: dopo il primo arrivo (nel paese straniero) da parte del singolo (generalmente il capofamiglia), è solamente in un secondo momento che l’intera famiglia valuta il ricongiungimento nel paese ospite. Soltanto in questa seconda fase, dunque, l’intero nucleo familiare valuta la scelta di cambiare l’abitazione. L’analisi condotta in precedenza per macro-regioni italiane, infine, conferma come questa seconda fase, generalmente, avvenga nelle regioni del Nord Italia, dove il maggior dinamismo del mercato del lavoro permette maggiori opportunità di inserimento all’interno del mercato del lavoro.

**Figura 6 – Motivazioni che spingono alla ricerca di un’abitazione, per tipologia di stranieri**



Fonte: ns. elaborazioni

### 3.2. *La domanda abitativa formulata dai cittadini stranieri: tra affitto e acquisto*

Nel paragrafo precedente sono state descritte le principali caratteristiche della clientela straniera che si rivolge alle agenzie immobiliari contattate in Italia. Si è osservato, in modo particolare, come i cittadini stranieri si rivolgano ad un’agenzia immobiliare soprattutto per effettuare un cambio di abitazione, magari in prospettiva – o come immediata conseguenza – del ricongiungimento familiare.

Dalla ricerca sul campo, tuttavia, emerge anche un altro importante tassello per valutare le caratteristiche della domanda di abitazione formulata, in Italia, dai cittadini di origine straniera. In particolare, è possibile osservare uno spiccato orientamento da parte di questi ultimi verso l’abitazione in affitto rispetto all’acquisto di un’abitazione in proprietà.

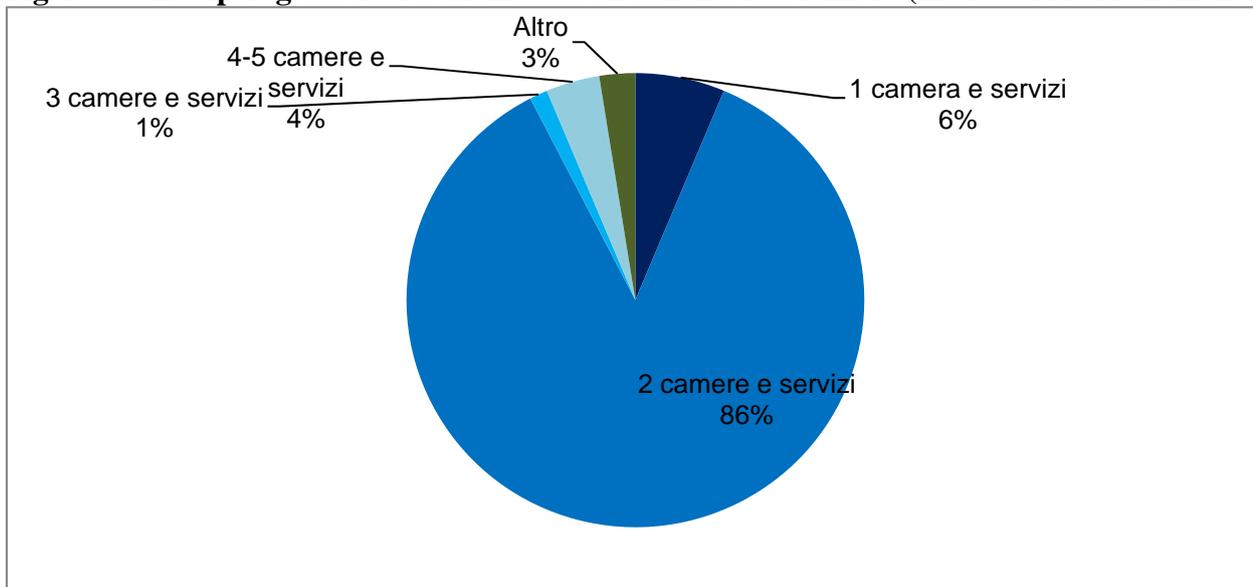
L’indagine empirica condotta conferma la difficoltà dei cittadini di origine straniera nell’accedere all’abitazione in proprietà; una difficoltà che risulta sicuramente maggiore rispetto a quella che comunque interessa anche i cittadini italiani. Rimandando allo studio di Nomisma [2007], questo è dovuto alla bassa disponibilità di risorse finanziarie per affrontare l’acquisto di un’abitazione in proprietà e ai prezzi elevati delle abitazioni nei centri dell’Italia settentrionale<sup>10</sup>. Se, dunque, l’affitto rappresenta la forma prevalente di accesso all’abitazione per quanto attiene i cittadini stranieri, è possibile anche analizzare le tipologie abitative che più sovente vengono richieste dai cittadini stranieri che accedono all’intermediazione immobiliare.

10. Ove la popolazione straniera tende a concentrarsi [Istat, 2010].

Relativamente alle dimensioni delle abitazioni richieste dai cittadini di origine straniera, le agenzie immobiliari contattate hanno un'opinione ben precisa. Data la netta prevalenza di nuclei familiari che si rivolgono alle agenzie di intermediazione immobiliare, appena il 6% delle agenzie intervistate riconosce come prevalente la domanda di abitazioni composte da 1 sola camera e servizi. Al contrario, per l'86% delle agenzie immobiliari contattate in tutta Italia, la tipologia abitativa più spesso richiesta dai clienti di origine straniera è quella del bilocale (ovvero "2 camere più servizi"). Relativamente poco frequente (ma comunque presente) è, infine, la richiesta di tipologie abitative di maggiori dimensioni, come ad esempio trilocali oppure quadrilocali.

Tuttavia, sono le stesse agenzie immobiliari contattate a fornire alcune spiegazioni relative alla richiesta di tipologie abitative di maggiori dimensioni da parte dei cittadini stranieri. Il 5% di agenzie immobiliari che affittano appartamenti grandi (dai 3 ai 5 vani) ammette che, molto spesso, i cittadini stranieri sono propensi a prendere in affitto queste tipologie di appartamenti in modo da poter poi condividere le spese dell'affitto tra più soggetti (generalmente tra più soggetti singoli; in alcuni casi anche tra più nuclei familiari<sup>11</sup>). In tal senso, poi, si giustifica anche la propensione maggiore degli stranieri verso appartamenti con stanze spaziose, che siano in grado di ospitare più posti letto (figura 7).

**Figura 7 – Le tipologie abitative richieste dalla clientela straniera (intero territorio nazionale)**

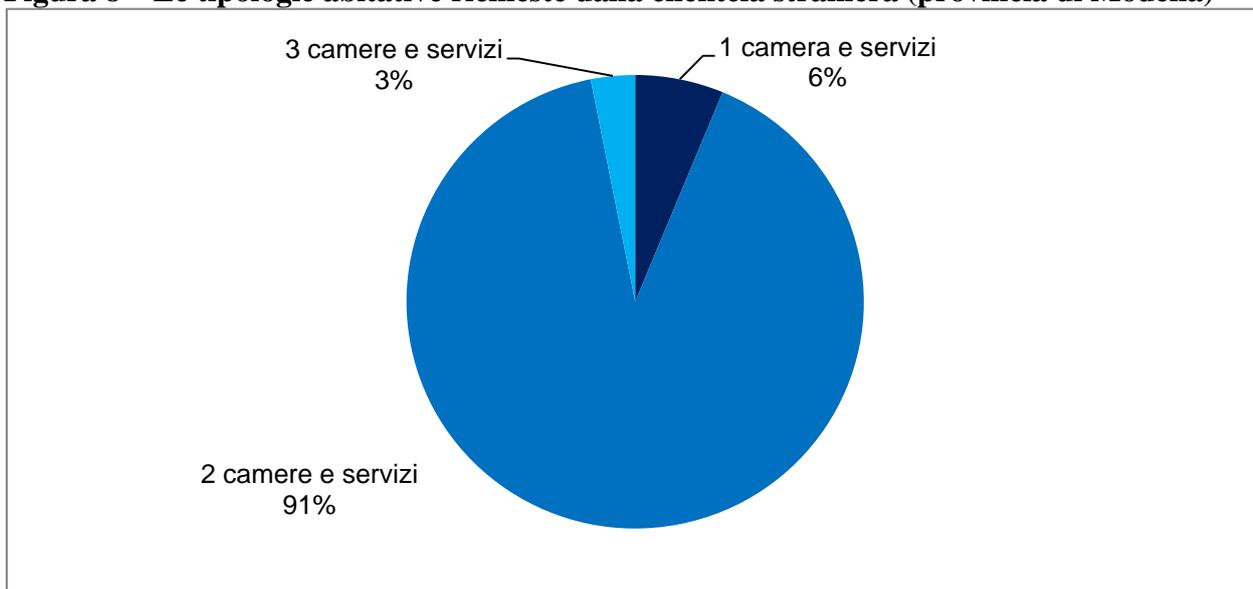


Fonte: ns. elaborazioni

11. La preferenza è comunque sempre verso parenti stretti o amici. Nella quasi totalità dei casi, infine, si tratta di altri connazionali.

In questo caso, la dinamica osservata in provincia di Modena appare sovrapponibile a quella osservata in tutta Italia. Le tipologie abitative più piccole sono richieste sempre da una quota molto bassa di popolazione straniera (circa il 6%), mentre prevalgono le richieste per la tipologia del bilocale (in provincia di Modena, addirittura, tale dato supera il 90%). Rispetto ai dati nazionali, infine, appare più ridotta – a Modena – la richiesta di tipologie abitative di maggiori dimensioni: appena il 3% delle agenzie intervistate, infatti, osserva come la clientela di origine straniera richieda in prevalenza trilocali (figura 8).

**Figura 8 – Le tipologie abitative richieste dalla clientela straniera (provincia di Modena)**



Fonte: ns. elaborazioni

Altri due importanti parametri che permettono di valutare la domanda di abitazioni formulata dai cittadini di origine straniera sono rappresentati dall'esistenza di un prezzo massimo per l'affitto e dalla scelta di alcune aree residenziali all'interno della città in cui i cittadini stranieri preferiscono abitare.

In termini di prezzi massimi, la quasi totalità delle agenzie immobiliari intervistate ha dichiarato che i cittadini stranieri sono disposti a pagare soltanto un determinato prezzo massimo per l'abitazione che poi prenderanno in affitto. In particolare, considerando l'intero campione di agenzie che, a livello nazionale, hanno riconosciuto l'esistenza di tale prezzo massimo, si può osservare come esso si attesti, in media, sui 528€ mensili. Ovviamente, la variabilità di questo parametro è molto elevata<sup>12</sup>. La disponibilità a pagare per un appartamento, infatti, varia soprattutto

12. La deviazione standard osservata per questo parametro è di ben 132,00€

in relazione all'area geografica di riferimento, nonché in relazione al tipo di comune in cui l'agenzia opera.

In particolare, tra comuni capoluoghi di provincia e cosiddetti comuni minori, è possibile apprezzare una differenza della disponibilità a pagare dei cittadini stranieri per un'abitazione anche superiore ai 100,00 € tale disponibilità supera, infatti, i 575,00 € per i comuni capoluoghi, mentre è inferiore ai 460,00 € negli altri comuni (tabella 6).

**Tabella 6 – Massima disponibilità a pagare (in €/mese) dei cittadini stranieri per un appartamento in affitto, per tipologia di comune**

	Numero osservazioni	Media	Deviazione standard
Comuni "minori"	27	459,26 €	85,81 €
Comuni capoluoghi di provincia	38	576,32 €	138,27 €
Totale	65	527,69 €	132,00 €

Fonte: ns. elaborazioni

Ancora, il prezzo massimo che un cittadino straniero è disposto a pagare varia in misura considerevole nelle varie regioni del paese. Riprendendo la distinzione già elaborata in precedenza (Provincia di Modena, Restanti regioni settentrionali, Centro Italia e Sud Italia), Dalle risposte pervenute, si evince che la disponibilità a pagare risulta massima in provincia di Modena (586,00 €/mese). Tale disponibilità massima a pagare appare ben più alta rispetto a quella osservata nelle altre province dell'Italia centro-settentrionale, ferma a 502,50 € / mese (molto probabilmente tale differenziale è legato al tipo di campione di agenzie contattato). Piuttosto sorprendente, poi, risulta l'elevata disponibilità a pagare osservata nelle regioni dell'Italia centrale (ove, però, la rilevazione potrebbe essere condizionata dalla presenza di un'osservazione relativa alla città di Roma). In linea con le attese, invece, è la più ridotta disponibilità a pagare per un appartamento in affitto che si osserva nei comuni minori dell'Italia meridionale: in questo caso, il dato è inferiore di oltre 130,00 € al dato medio nazionale (tabella 7).

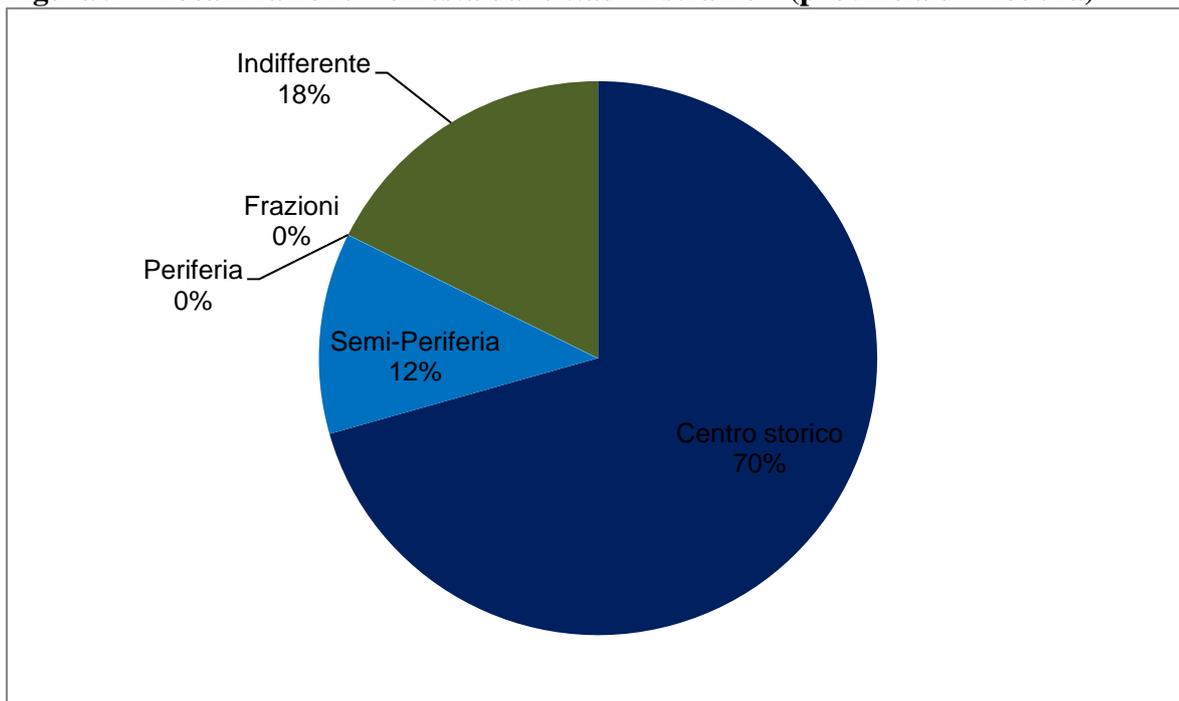
**Tabella 7 – Massima disponibilità a pagare (in €/mese) dei cittadini stranieri per un appartamento in affitto, per area geografica)**

	Numero osservazioni	Media	Deviazione standard
Modena	25	586,00 €	95,22 €
Resto nord	20	502,50 €	89,18 €
Centro	9	580,56 €	186,15 €
Sud	11	397,73 €	126,72 €
Total	65	527,69 €	132,00 €

Fonte: ns. elaborazioni

Un secondo elemento di forte interesse per l'analisi della domanda abitativa dei cittadini stranieri è rappresentato dalla scelta insediativa all'interno del territorio locale. In particolare, si fa qui riferimento alla dimensione comunale dell'insediamento: in altre parole, è stato domandato alle agenzie immobiliari se i cittadini stranieri preferiscano stabilirsi nelle aree più centrali della città oppure nelle aree periferiche o ancora nelle aree rurali (frazioni, ecc). Le dinamiche osservate in provincia di Modena vedono prevalere l'orientamento dei cittadini stranieri per le localizzazioni più centrali: il 70% delle agenzie immobiliari contattate dichiara che la popolazione di origine straniera tende a localizzarsi all'interno del centro storico (ma in questo caso pesano in misura rilevante le osservazioni raccolte nel comune capoluogo). Appena il 12% delle agenzie immobiliari individua nella semi-periferia l'area preferita dalla popolazione straniera per il proprio insediamento abitativo. Sempre per la provincia di Modena, infine, il 18% delle agenzie contattate afferma che, per la popolazione straniera, risulta di fatto indifferente la localizzazione all'interno del comune (figura 9).

**Figura 9 – Localizzazione richiesta dai cittadini stranieri (provincia di Modena)**

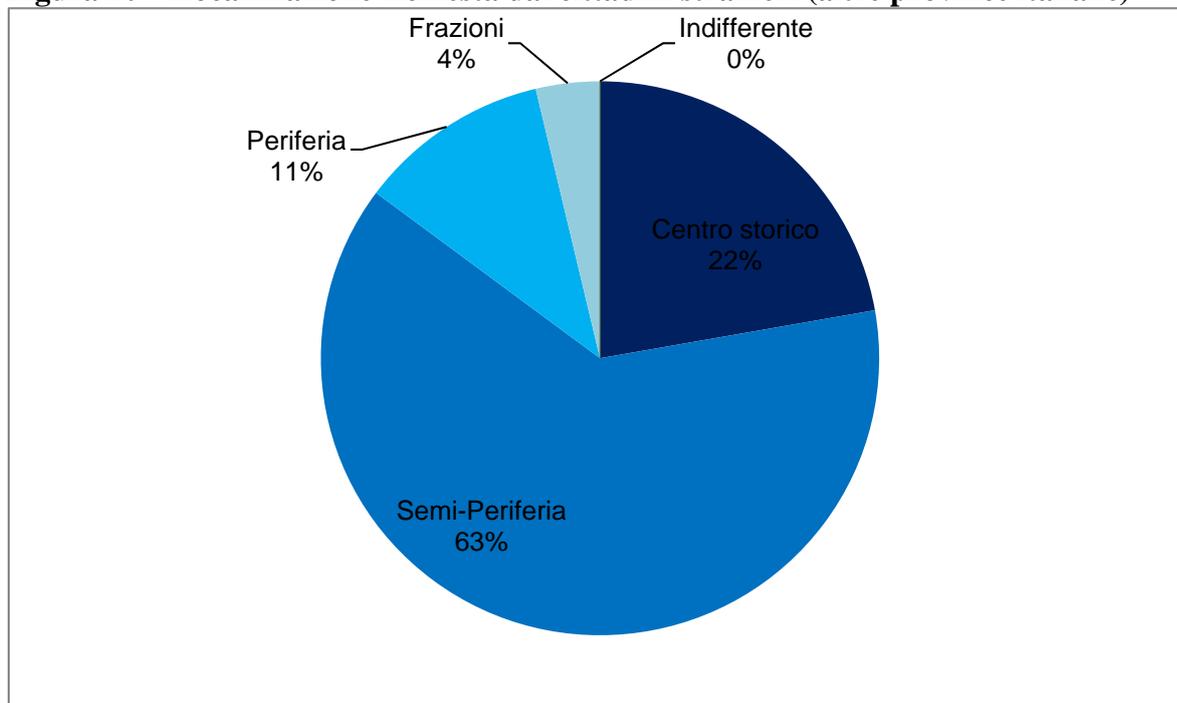


Fonte: ns. elaborazioni

Le dinamiche osservate in provincia di Modena differiscono ampiamente da quelle osservate nelle altre province italiane, all'interno dell'analisi empirica. Nelle altre province, infatti, appena il 22% delle agenzie contattate afferma che la popolazione straniera preferisce stabilirsi all'interno del centro storico. Al contrario, oltre il 60% delle agenzie contattate, vede i propri clienti stranieri stabilizzarsi nelle aree della prima periferia. Infine, anche le aree più esterne delle città (benché in

genere meno dotate di servizi alla popolazione) sono scelte da un ulteriore 15% della popolazione straniera (figura 10).

**Figura 10 – Localizzazione richiesta dai cittadini stranieri (altre province italiane)**



Fonte: ns. elaborazioni

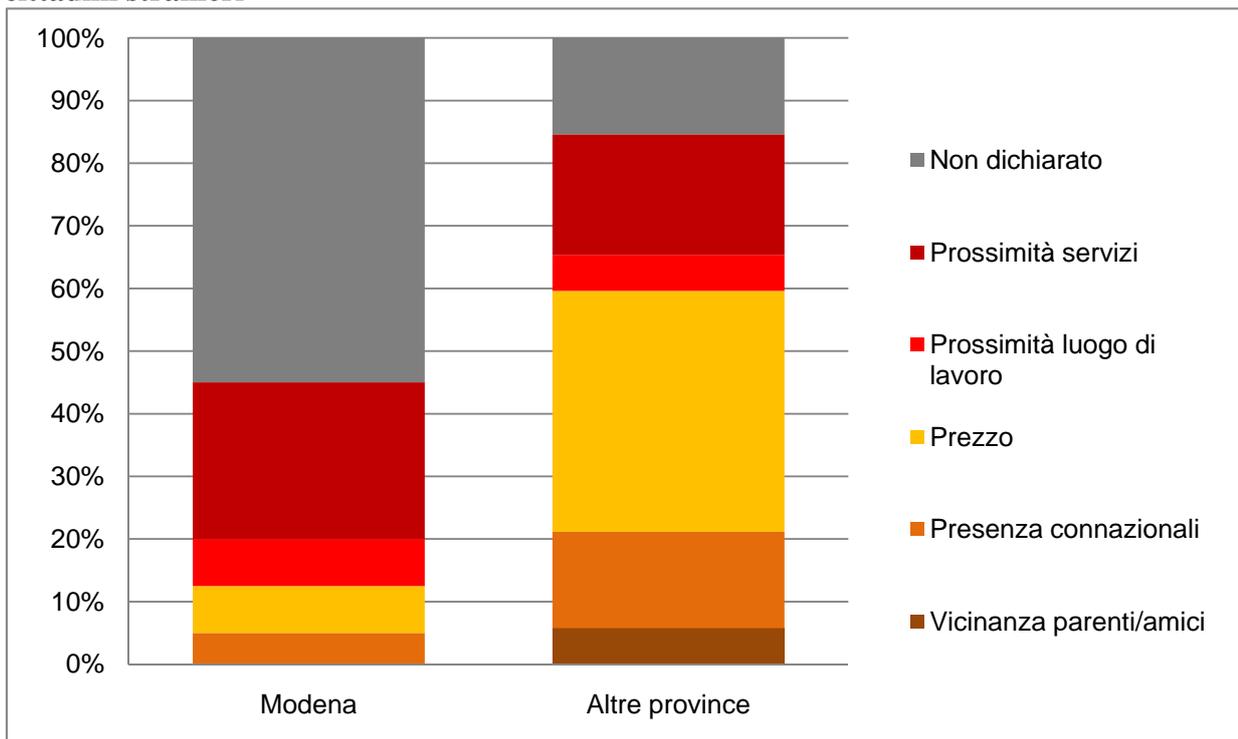
La scelta della localizzazione non sempre è dettata esclusivamente dal prezzo dell'immobile. Dai dati raccolti, infatti, emerge che nella maggior parte dei casi sono altri i fattori che assumono rilevanza centrale nelle scelte dei cittadini stranieri relativamente all'accesso al mercato abitativo. Ancora una volta, tuttavia, si osservano tendenze differenti in provincia di Modena rispetto alle altre province che compongono il campione di osservazioni raccolte.

In provincia di Modena, infatti, la percentuale di agenzie immobiliari che ha dichiarato che gli stranieri sono guidati in modo prioritario dai prezzi degli immobili nelle proprie scelte abitative è molto bassa (inferiore al 10%). Al contrario, tra le agenzie immobiliari modenesi, la scelta da parte della popolazione straniera è guidata dalla vicinanza ai servizi (in modo particolare alle strutture scolastiche oppure ai mezzi pubblici): quasi il 60% delle agenzie riconosce in questo attributo un aspetto determinante per la scelta dell'abitazione. Al contrario, dalla presente analisi empirica, sembra risultare poco rilevante per le scelte insediative in provincia di Modena la presenza di connazionali nel quartiere<sup>13</sup>. Confrontando tali risultati con quelli osservati in altre province italiane

13. Si rileva però che tale motivazione risulta particolarmente legata alla nazionalità degli stranieri. Alcune nazionalità, infatti, sono molto più attente a localizzarsi in stretta prossimità con altri componenti della stessa comunità nazionale.

emergono, come si ricordava prima, differenze significative. In primo luogo, tra le agenzie immobiliari operanti al di fuori della provincia di Modena, sembra emergere una maggiore prevalenza della variabile ‘prezzo’ nelle scelte dei cittadini stranieri. Di contro, sembra essere decisamente meno rilevante la prossimità ai servizi. In generale, invece, continua a rivestire una rilevanza relativamente più ridotta sia la vicinanza dell’abitazione al luogo di lavoro, sia la vicinanza a connazionali, parenti ed amici (figura 11).

**Figura 11 – Le principali motivazioni legate alla scelta della localizzazione abitativa dei cittadini stranieri**



Fonte: ns. elaborazioni

Si è detto, in precedenza, che tra la popolazione di origine straniera prevale l’orientamento verso la locazione di immobili. Tuttavia, negli ultimi anni, è andata aumentando anche la domanda di acquisto, come conseguenze diretta di una maggiore stabilizzazione della popolazione straniera all’interno del territorio italiano [Censis, 2005]. In tal senso, all’incirca il 60% delle agenzie immobiliari intervistate ha confermato l’esistenza di una domanda di acquisto di immobili da parte di cittadini stranieri. La tipologia di clientela tipica è costituita da famiglie con figli, mentre più raramente sono cittadini stranieri singoli ad acquistare appartamenti. Può essere particolarmente interessante notare le nazionalità che, più di altre, sono orientate all’acquisto di beni immobili. In provincia di Modena, in particolare, il dato coincide in larga misura con quello delle nazionalità più

presenti. Non è dunque casuale osservare, tra le nazionalità che più sono interessate all'acquisto di appartamenti, gli Albanesi, i Ghanesi, i Marocchini e i Tunisini. Nelle altre province italiane, invece, spicca il dato dei cittadini cinesi, i quali vengono riconosciuti come i più interessati alla compravendita immobiliare. Molto forte è poi la vocazione all'acquisto anche per i cittadini rumeni, albanesi ed indiani (tabella 8).

**Tabella 8 – Le comunità straniere più interessate all'acquisto di abitazioni, in provincia di Modena e nelle altre province italiane**

Nazionalità menzionate da almeno 2 agenzie immobiliari in provincia di Modena		Nazionalità menzionate da almeno 2 agenzie immobiliari nelle altre province	
Albania	4	Cina	12
Ghana	3	Romania	9
Marocco	3	Albania	8
Tunisia	3	India	6
Romania	2	Marocco	4
		Pakistan	4

Fonte: ns. elaborazioni

#### **4. I cittadini stranieri e le difficoltà nell'accesso all'abitazione**

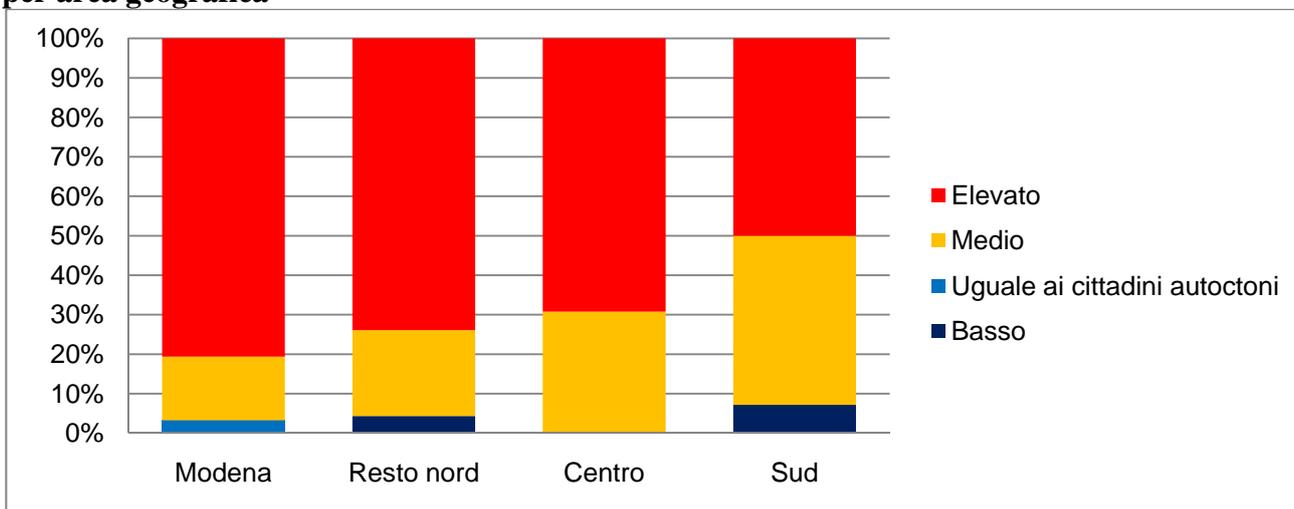
Nonostante il continuo e costante aumento dei cittadini di origine straniera in Italia [Demo-Istat, 2010], la popolazione di origine straniera continua ad essere ancora fortemente discriminata relativamente all'accesso al mercato dell'abitazione. Ancor più preoccupante è il fatto che tali discriminazioni, come si vedrà meglio nel presente paragrafo, sono forti tanto nel mercato dell'affitto quanto nel mercato della compravendita.

Relativamente al ramo dell'affitto, i dati elaborati, per l'intero campione di agenzie immobiliari contattate, permettono di osservare come la maggior parte dei cittadini stranieri abbia elevate difficoltà ad accedere ad un'abitazione in affitto. A livello geografico, le aree in cui la difficoltà risulta maggiore sono proprio le province dell'Italia settentrionale (con in testa Modena), che evidenziano una difficoltà elevata da parte dei cittadini stranieri nell'accesso all'abitazione in affitto: tale difficoltà è segnalata dal 75-80% delle agenzie intervistate. Leggermente migliore appare la situazione nelle regioni dell'Italia meridionale, dove soltanto 1 agenzia immobiliare su 2 lamenta l'esistenza di difficoltà elevate (figura 12).

Come si ricordava in precedenza, la situazione appare solo relativamente migliore se si passa dal mercato dell'affitto al mercato della compravendita. Nel caso di acquisto dell'abitazione, la percentuale di agenzie immobiliari che riconosce l'esistenza di difficoltà elevate per i cittadini

stranieri si riduce al 20-25% circa, mentre aumenta la percentuale di agenzie che segnala difficoltà più contenute o, quanto meno, analoghe a quelle degli italiani.

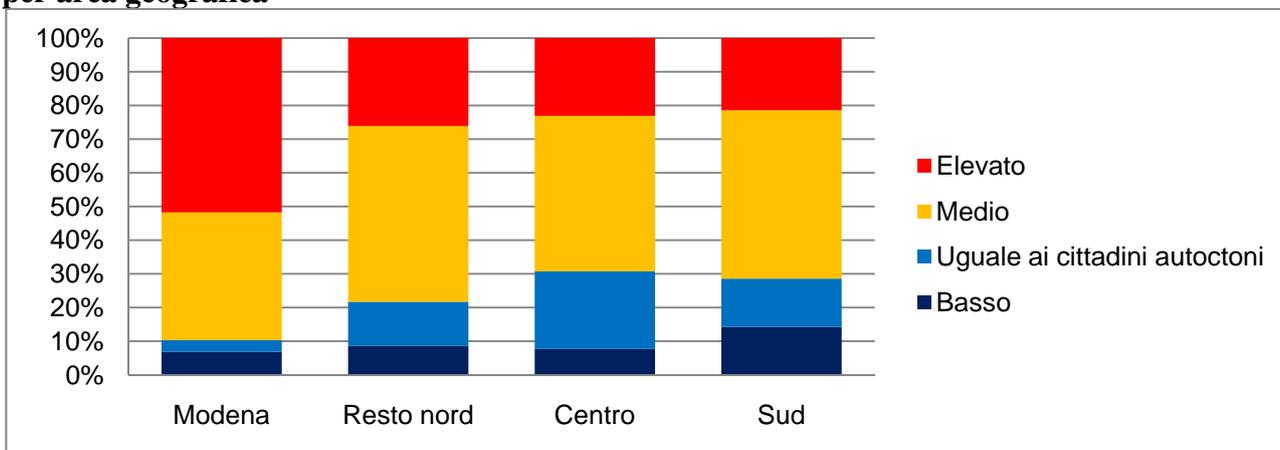
**Figura 12 – Livello di difficoltà dei cittadini stranieri nell’accedere all’abitazione in affitto, per area geografica**



Fonte: ns. elaborazioni

In provincia di Modena, invece, per i cittadini di origine straniera l’accesso al mercato dell’abitazione in proprietà sembra essere molto più difficoltoso. In particolare, oltre il 50% delle agenzie immobiliari contattate continua a segnalare l’esistenza di “difficoltà elevate”. Al contrario, è solo il 10% di tali agenzie che segnala l’esistenza di difficoltà basse o analoghe a quelle dei cittadini italiani (figura 13).

**Figura 13 – Livello di difficoltà dei cittadini stranieri nell’accedere all’abitazione in proprietà, per area geografica**



Fonte: ns. elaborazioni

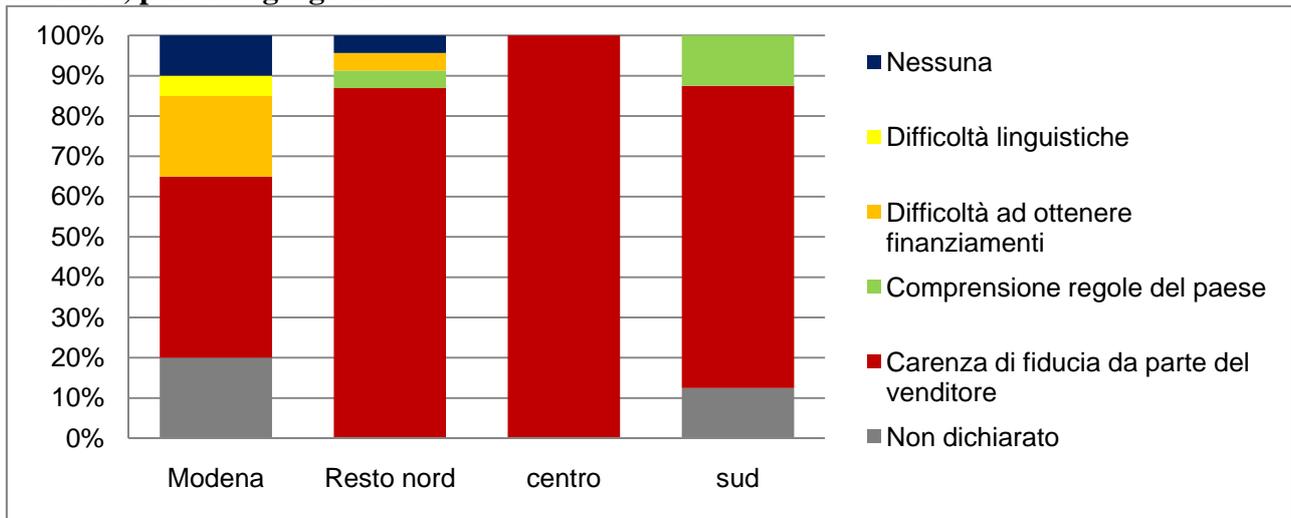
Come si è visto fino ad ora, le dinamiche relative all'affitto e alla compravendita risultano tuttora piuttosto differenti. Dato il diverso grado di difficoltà incontrata dai cittadini stranieri nelle due situazioni, è lecito attendersi che anche le cause che determinano tali difficoltà possano differire in modo importante

In particolare, alle agenzie immobiliari è stato domandato di indicare quale costituisca la difficoltà più grande per i cittadini stranieri intenzionati a prendere in affitto oppure ad acquistare un'abitazione. Come atteso, le risposte fornite differiscono a seconda che si consideri l'affitto oppure l'acquisto di beni immobili.

Nel primo caso, infatti, sembra essere proprio la mancanza di fiducia da parte del locatore a rappresentare l'ostacolo più rilevante, citato dalla maggioranza delle agenzie contattate. Molto spesso le cause di un simile comportamento risiedono in precedenti esperienze negative (irregolarità nei pagamenti, difficoltà di sfratto in caso di morosità...). In altri casi, invece, i proprietari sono restii ad affittare appartamenti a cittadini stranieri al fine di evitare possibili motivi di frizione con gli altri condomini (figura 14).

Tra le altre tipologie di difficoltà riscontrate, la difficoltà nell'ottenere garanzie (o finanziamenti) viene evidenziata soprattutto dalle agenzie modenesi e del Nord Italia. Al contrario, appaiono trascurabili sia le difficoltà nella comprensione e accettazione delle regole di vita nel paese (se non nel Sud del paese), sia le difficoltà di carattere linguistico oppure la mancanza (o l'irregolarità) dei permessi. È possibile, dunque, trarre da questi aspetti la conclusione che – in linea generale – la clientela straniera che si rivolge ad una agenzia immobiliare italiana risulta relativamente ben integrata nel paese ospite. Alla luce di ciò, dunque, appaiono ancora più stridenti le difficoltà incontrate nella locazione di un appartamento (figura 14).

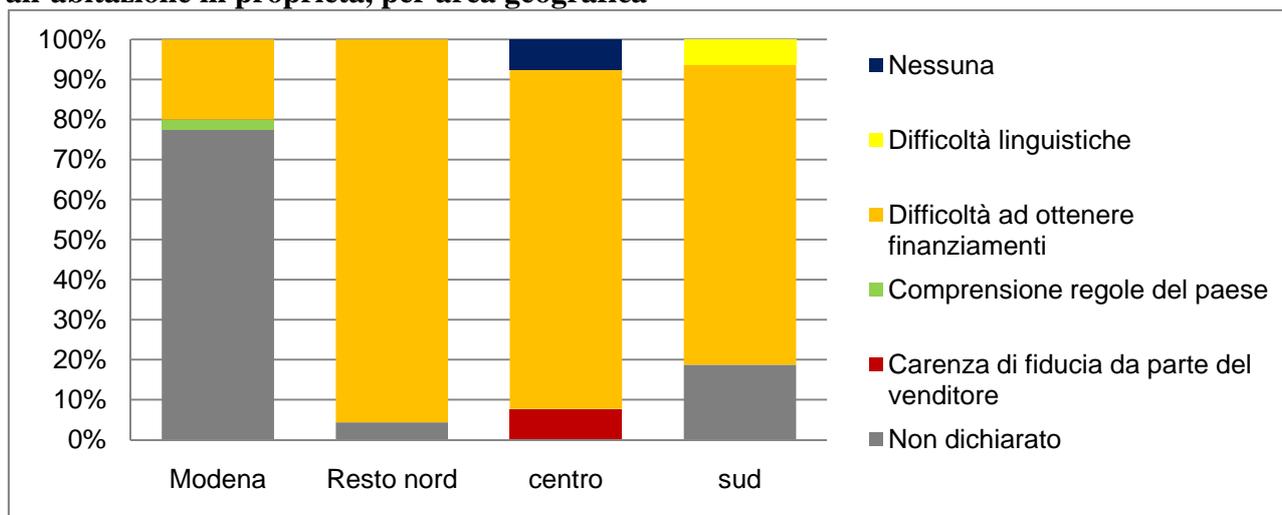
**Figura 14 – Principali difficoltà riscontrate dai cittadini stranieri nell’accedere all’abitazione in affitto, per area geografica**



Fonte: ns. elaborazioni

Passando al tema dell’acquisto di immobili da parte dei cittadini stranieri, le difficoltà incontrate appaiono completamente differenti. In questo secondo caso, infatti, è il finanziamento da parte delle banche il principale ostacolo per i cittadini stranieri all’acquisto di un bene immobile; a sua volta, il fatto di avere spesso lavori precari (quando non addirittura irregolari) limita la possibilità di accedere al credito da parte degli stranieri. Inoltre, molte tra le agenzie contattate hanno testimoniato come spesso, in passato, gli stranieri non sono risultati in regola con il pagamento delle rate del mutuo nei confronti degli istituti di credito. Di conseguenza, in un momento di generale tensione sul mercato del credito, i cittadini stranieri risultano particolarmente penalizzati da un atteggiamento restrittivo da parte delle banche. Tra le altre fonti di difficoltà, invece, si segnalano, in alcuni casi isolati la mancanza di fiducia da parte del venditore, o le difficoltà linguistiche e di comprensione delle regole del paese (figura 15).

**Figura 15 – Le principali difficoltà riscontrate dai cittadini stranieri nell’accedere all’abitazione in proprietà, per area geografica**



Fonte: ns. elaborazioni

### **5. Il lavoro straniero nelle agenzie immobiliari e la presenza di servizi a supporto della clientela straniera**

Considerando che l’incidenza degli immigrati sul totale della clientela delle agenzie immobiliari ha registrato un notevole incremento nel corso degli ultimi anni, può essere interessante valutare se le agenzie immobiliari abbiano scelto di inserire all’interno del proprio organico anche alcuni lavoratori stranieri, al fine di accrescere la propria offerta di servizi offerti alla clientela di origine straniera.

In realtà, tale fenomeno risulta realmente sporadico. Sulle 79 agenzie intervistate, infatti, appena tre di esse hanno risposto di avere tra i propri dipendenti o collaboratori cittadini di origine straniera.

È evidente che, la difficoltà di assumere personale straniero per le attività direttamente connesse con l’intermediazione immobiliare risulti ancora elevata. La maggiore barriera all’assunzione di lavoratori stranieri sembra essere proprio quella linguistica. Molti agenti intervistati, infatti, hanno dichiarato la necessità di avere un’ottima padronanza linguistica per poter cogliere tutte le possibili sfumature di una trattativa immobiliare.

La pressoché totale assenza di personale straniero all’interno delle agenzie immobiliari intervistate si traduce, naturalmente, nella altrettanto diffusa assenza di servizi appositamente pensati per la clientela di origine straniera. Quasi tutte le agenzie immobiliari contattate, infatti, offrono una serie di servizi aggiuntivi alla propria clientela: si pensi ai servizi di consulenza notarile oppure di consulenza finanziaria (ad esempio la consulenza per l’apertura di un mutuo presso gli

istituti di credito). Tutti questi servizi, però, sono pensati e rivolti, in modo indistinto all'intera clientela, senza alcun tipo di segmentazione.

Al contrario, i servizi dedicati in misura specifica alla clientela immigrata potrebbero assumere, sempre in prospettiva, un'importanza crescente. Al momento, invece, l'attenzione per questo tipo di clientela risulta ancora molto ridotta. In provincia di Modena, ad esempio, soltanto tre agenzie operanti nel comune capoluogo hanno già predisposto alcuni servizi specificamente pensati per gli stranieri. Tra questi, vengono ricordati i servizi di traduzione e – in un solo caso – alcuni servizi più complessi di vera e propria mediazione culturale.

Tra le agenzie immobiliari che operano nelle altre province italiane, invece, la predisposizione di servizi appositamente pensati per la clientela straniera appare mediamente più diffusa (mentre – come notato in precedenza – non è altrettanto diffusa la presenza di lavoratori stranieri nelle agenzie contattate). Sono, infatti, ben sei le agenzie che dichiarano di avere pensato ad un'offerta di servizi appositamente rivolta ai clienti stranieri. Ancora, ad essere più sviluppati, sono i servizi di traduzione e/o di mediazione culturale.

A parziale giustificazione di un simile atteggiamento imprenditoriale, si può citare il fatto che, mediamente, la clientela straniera che si rivolge ad un'agenzia per una transazione immobiliare è composta da persone molto ben integrate nella società ospitante, controlla la lingua e di conseguenza è in grado fronteggiare una transazione, anche complessa, come è appunto quella di natura immobiliare.

## **6. Alcune riflessioni conclusive**

L'indagine sulla condizione abitativa degli immigrati ha permesso di studiare e di confrontare la province di Modena con altre province italiane, al fine di comprendere meglio con quali modalità avviene l'accesso alla casa da parte degli stranieri nel mercato privato. L'analisi si è concentrata sulle caratteristiche (e le relative problematiche) sia della domanda di abitazioni in affitto sia sulla domanda di acquisto di abitazioni.

L'orientamento verso l'affitto emerge essere l'orientamento prevalente tra la clientela straniera. Piuttosto variabile è tuttavia l'incidenza degli stranieri sul volume d'affari complessivo delle agenzie immobiliari contattate. In generale, poi, si può osservare come le soluzioni abitative riguardino in prevalenza segmenti dell'offerta costituiti da vecchi appartamenti, già rifiutati dai clienti italiani e inseriti nel mercato da proprietari che non intendono sostenere ulteriori spese per le ristrutturazioni [Banca d'Italia, 2009]. L'analisi ha altresì evidenziato come permangano notevoli

difficoltà per i cittadini immigrati nell'accedere al mercato privato delle locazioni. Ancora oggi, infatti, appaiono molto forti alcune forme di discriminazione subite dai cittadini stranieri (nonostante le agenzie immobiliari intercettino generalmente quella porzione più integrata ed istruita di popolazione straniera). A pesare, nel mercato privato della locazione, è soprattutto la mancanza di fiducia da parte dei proprietari di immobili.

Il passaggio dall'abitazione in affitto a quella in proprietà, interessa una quota più ridotta di popolazione straniera. Si tratta, in misura prevalente di nuclei familiari interi che, a seguito del ricongiungimento familiare in Italia, optano per l'acquisto di un'abitazione di proprietà. A livello territoriale, il fenomeno interessa ancora in misura prevalente le regioni dell'Italia settentrionale, mentre nelle regioni del Sud appare più marcata l'incidenza dei cittadini stranieri singoli. Nelle compravendite, poi, assumono un ruolo fondamentale gli istituti di credito, dal momento che la quasi totalità degli immigrati è costretto a ricorrere ad un mutuo per l'acquisto della propria casa. Dal punto di vista delle agenzie immobiliari intervistate, la quota di acquirenti immigrati sul totale dei clienti era molto aumentata negli anni, facendo però segnare una netta battuta d'arresto nel 2007. Si tratta molto probabilmente di un segnale di una politica più restrittiva da parte delle banche nei confronti non solo dei cittadini italiani ma anche e soprattutto nei confronti dei cittadini stranieri: la maggiore prudenza degli istituti di credito è legata alle difficoltà nel valutare la reale capacità di rimborso del prestito nel medio-lungo periodo, alla provvisorietà della residenza (il permesso di soggiorno è a scadenza), alla minor stabilità lavorativa [Zincone 2009].

In generale, altre importanti informazioni sono state raccolte dal presente questionario. La ricerca di un alloggio, tanto in affitto quanto in acquisto, tende a spostarsi dal centro cittadino alle zone periferiche, ma il fenomeno appare più pronunciato al di fuori della provincia di Modena. A Modena, infatti, il fattore prezzo (di acquisto oppure del canone di locazione) non sembra incidere in misura rilevante sulle scelte immobiliari dei cittadini stranieri. Si è altresì osservato come, proprio in provincia di Modena, la distribuzione della popolazione immigrata non sembra essere influenzata dalla dinamica dei corsi immobiliari: al contrario, essa sembra essere determinata dalla presenza di una comunità di stranieri ampia e dalla presenza dell'attività manifatturiera.

Relativamente al tema del lavoro straniero all'interno delle agenzie immobiliari, invece, c'è ancora molta strada da percorrere. Ancora oggi, infatti, le agenzie immobiliari che offrono servizi specialmente pensati ai cittadini stranieri, attraverso l'assunzione di lavoratori dipendenti di altre nazionalità, rappresentano una quota minima del totale. In prospettiva, tuttavia, questo può essere un campo in cui intervenire in misura sempre più consistente.

## 7. BIBLIOGRAFIA

Agenzia del Territorio, URL: [www.agenziaterritorio.it](http://www.agenziaterritorio.it)

Ahmed, A.; Hammarstedt, M. (2008), *Discrimination in the rental housing market: a field experiment on the Internet*, Journal of Urban Economics, Vol, 64, pp. 362-372.

Banca d'Italia [2009], *“L'andamento del mercato immobiliare italiano e i riflessi sul sistema finanziario”*, Questioni di economia e Finanza, Occasional papers, Sondaggio n. 59.

Censis [2005], *Attività di monitoraggio delle politiche abitative realizzate o in corso di realizzazione in favore degli immigrati nelle regioni del Centro Nord*, Mimeo, Roma

Cestim, Asal coop. La Casa, Ics, Lunaria [2001], *“Affittasi a tutti? Inchiesta sul disagio abitativo degli immigrati in Italia”*, Roma

Cittalia – Fondazione Anci ricerche [2010], *I comuni e la questione abitativa. Le nuove domande sociali, gli attori e gli strumenti operativi*, Roma

Cresme [2005], *“Il mercato delle costruzioni 2001. Lo scenario di medio periodo 2000 – 2005”*. VIII Rapporto congiunturale.

Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali, URL: [www.fiaip.it](http://www.fiaip.it)

Istituto Nazionale di Statistica (Istat) [2008], *“L'abitazione delle famiglie residenti in Italia, 2008”*, Roma

Istituto Nazionale di Statistica, Statistiche Demografiche, URL: [www.demo.istat.it](http://www.demo.istat.it)

Ministero dell'Interno [2007], *“Primo Rapporto sugli immigrati in Italia”*, Roma.

Nomisma e Ministero infrastrutture [2007], *“Rapporto: La condizione abitativa in Italia. Fattori di disagio e strategie di intervento Temi e dati principali”* Roma

Scenari immobiliari [2009], *“Gli immigrati e la casa”*, Scenari Immobiliari, Roma

Unione italiana delle camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, URL: [www.unioncamere.it](http://www.unioncamere.it)

Zincone G. [2009], *Immigrazione, segnali di integrazione: Sanità, scuola, casa.*, Il Mulino, Bologna

**“Materiali di Discussione” LATER PUBLISHED ELSEWHERE**

- N. 546 - M. Murat and B. Pistoiesi, *Emigrants and immigrants networks in FDI*, Applied Economics letters, April 2008, <http://www.informaworld.com/content~content=a789737803~db=all~order=author> (electronic publication), **WP No. 546 (December 2006)**.
- N. 545 - M. Brunetti and C. Torricelli, *The Population Ageing in Italy: Facts and Impact on Household Portfolios*, in M. Balling & E. Gnan & F. Lierman (eds.), *Money, Finance and Demography: The Consequences of Ageing*, Vienna, Suerf (2007), **WP No. 545 (November 2006)**.
- N. 532 - M. Montanari, *Between European Integration and Regional Autonomy: The Case of Italy from an Economic Perspective*, Constitutional Political Economy, Vol. 17, 4, pp. 277-301 (2006), **WP No. 532 (March 2006)**.
- N. 529 - M. Montanari, *Knocking on the EU's door: the Political Economy of EU-Ukraine Relations*, Journal of Contemporary European Research, Vol. 3, 1, pp. 64-78 (2007), **WP No. 529 (February 2006)**.
- N. 518 - M. Brunetti and C. Torricelli, *Economic Activity and Recession Probabilities: information content and predictive power of the term spread in Italy*, Applied Economics (2009), **WP No. 518 (December 2005)**.
- N. 517 - M. Murat and S. Paba (2006), *I distretti industriali tra immigrazioni e internazionalizzazione produttiva*, in B. Quintieri (ed.) *I distretti italiani dal locale al globale*, Rubbettino (2006), **WP No. 517 (December 2005)**.
- N. 491 - V. Moriggia, S. Muzzioli and C. Torricelli, *On the no arbitrage condition in option implied trees*, European Journal of Operational Research (2009), **WP No. 491 (May 2005)**.
- N. 482 - G. Di Lorenzo and G. Marotta, *A less effective monetary transmission in the wake of EMU? Evidence from lending rates passthrough*, ICAFI Journal of Monetary Economics, Vol. 4, 2, pp. 6-31 (2006), **WP No. 482 (February 2005)**.
- N. 472 - M. Brunetti and C. Torricelli, *The internal and cross market efficiency in index option markets: an investigation of the Italian market*, Applied Financial Economics, Vol. 17, 1, pp. 25-33 (2007), **WP No. 472 (November 2004)**.
- N. 466 - G. Marotta, *La finanza del settore non profit tra ritardi nei pagamenti e Basilea 2*, Banca Impresa Società, Vol. XXIV, 1, pp. 35-51 (2005), **WP No. 466 (September 2004)**.

- N. 453 - Pederzoli and C. Torricelli, *Capital requirements and Business Cycle Regimes: Forward-looking modelling of Default Probabilities*, Journal of Banking and Finance, VI. 29, 12, pp. 3121-3140 (2005), **WP No. 453 (February 2004)**.
- N. 448 - V. Moriggia, S. Muzzioli, C. Torricelli, *Call and put implied volatilities and the derivation of option implied trees*, Frontiers In Finance and Economics, vol.4, 1, pp. 35-64 (2007), **WP No. 448 (November 2003)**.
- N. 436 - M. Brunetti and C. Torricelli, *Put-Call Parity and cross-market efficiency in the Index Options Markets: evidence from the Italian market*, International Review of Financial Analysis, VI.14, 5, pp. 508-532 (2005), **WP No. 436 (July 2003)**.
- N. 429 - G. Marotta, *When do trade credit discounts matter? Evidence from Italian Firm-Level Data*, Applied Economics, Vol. 37, 4, pp. 403-416 (2005), **WP No. 429 (February 2003)**.
- N. 426 - A. Rinaldi and M. Vasta, *The Structure of Italian Capitalism, 1952-1972: New Evidence Using the Interlocking Directorates Technique*, Financial History Review, vol, 12, 2, pp. 173-198 (2005), **WP No. 426 (January 2003)**.
- N. 417 - A. Rinaldi, *The Emilian Model Revisited: Twenty Years After*, Business History, vol. 47, 2, pp. 244-226 (2005), **WP No. 417 (September 2002)**.
- N. 375 - G. Marotta, *La direttiva comunitaria contro i ritardi nei pagamenti tra imprese. Alcune riflessioni sul caso italiano*, Banca, Impresa, Società, Vol. XX, 3, pp. 451-71 (2001), **WP No. 375 (September 2001)**.
- N. 303 - G. Marotta and M. Mazzoli, *Fattori di mutamento nella domanda di prestiti ed effetti sulla trasmissione della politica monetaria*, in P. ALESSANDRINI (ed.) *Il sistema finanziario italiano tra globalizzazione e localismo*, Bologna, Il Mulino, pp. 223-260 (2001), **WP No. 303 (April 2000)**.
- N. 131 - G. Marotta, *Does trade credit redistribution thwart monetary policy? Evidence from Italy*, Applied Economics, Vol. 29, December, pp. 1619-29 (1997), **WP No. 131 (1996)**.
- N. 121 - G. Marotta, *Il credito commerciale in Italia: una nota su alcuni aspetti strutturali e sulle implicazioni di politica monetaria*, L'Industria, Vol. XVIII, 1, pp. 193-210 (1997), **WP No. 121 (1995)**.
- N. 105 - G. Marotta, *Credito commerciale e "lending view"*, Giornale degli Economisti e Annali di Economia, Vol. LIV, 1-3, gennaio-marzo, pp. 79-102; anche in G. Vaciago (a cura di) *Moneta e finanza*, Bologna, Il Mulino (1995), **WP No. 105 (1994)**.

RECENTLY PUBLISHED “Materiali di Discussione”

- N. 652 - *Il social housing in Europa*, by Massimo Baldini Baldini and Marta Federici [April 2011].
- N. 651 - *L'edilizia sociale di fronte all'immigrazione a Modena: politiche abitative e domanda potenziale (o inevasa)*, by Marta Federici and Giuseppe Fiorani [April 2011].
- N. 650 - *Dynamic Adverse Selection and the Size of the Informed Side of the Market*, by Ennio Bilancini and Leonardo Boncinelli [March 2011].
- N. 649 - *Present and Future of the Chinese labour Market*, by Michele Bruni and Claudio Tabacchi [March 2011].
- N. 648 - *Lisbon strategy and EU countries' performance: social inclusion and sustainability*, by Paola Bertolini and Francesco Pagliacci [March 2011].
- N. 647 - *Schools choices of foreign youth in Italian territorial areas*, by Paola Bertolini, Valentina Toscano and Linda Tosarelli [March 2011].
- N. 646 - *Allocation of Time within Italian Couples: Exploring the Role of Institutional Factors and their Effects on Household's Wellbeing*, by Tindara Addabbo Antonella Caiumi and Anna Maccagnan [February 2011].
- N. 645 - *Measuring the interaction between parents and children in Italian families: a structural equation approach*, by Anna Maccagnan [February 2011]
- N. 644 - *The Italian Labour Market and the crisis*, by Tindara Addabbo and Anna Maccagnan [February 2011].
- N. 643 - *China's New Demographic Challenge: From Unlimited Supply of Labour to Structural Lack of Labour Supply. Labour market and demographic scenarios: 2008-2048*, by Michele Bruni [February 2011].
- N. 642 - *Cardinality versus  $q$ -Norm Constraints for Index Tracking*, by Björn Fastrich, Sandra Paterlini and Peter Winker [January 2011].
- N. 641 - *A Multi-Scalar Analysis of European Cities*, by Enrico Giovannetti and Francesco Pagliacci [December 2010]
- N. 640 - *The Attractiveness of countries for FDI. A Fuzzy Approach*, by Marina Murat and Tommaso Pirotti [December 2010].
- N. 639 - *Income distribution and the effect of the financial crisis on the Italian and Spanish labour markets*, by Tindara AddabboTindara Addabbo, Rosa García-Fernández, Carmen Llorca-Rodríguez and Anna Maccagnan [Dicembre 2010].
- N. 638 - *Exaptation, Degeneracy and Innovation*, by Giovanni Bonifati [November 2010].
- N. 637 - *Immigrants, schooling and background. Cross-country evidence from PISA 2006*, by Marina Murat, Davide Ferrari, Patrizio Frederic and Giulia Pirani [November 2010].
- N. 636 - *On the Rationalizability of Observed Consumers' Choices when Preferences Depend on Budget Sets and (Potentially) on Anything Else*, by Ennio Bilancini [November 2010].