

Research & Data Intelligence di Patrigest/Gruppo Gabetti

SILVER ECONOMY E SOCIAL HOUSING: SFIDE DEMOGRAFICHE E NUOVE SOLUZIONI PER L'ITALIA CHE INVECCHIA

- L'Italia ha la **più alta quota di anziani in Europa** (24,3% della popolazione, contro il 21,6% medio UE), ma spende **molto meno per assistenza sanitaria pro capite** (303,9 € contro 607 €) ed è **prima in Europa per peso delle pensioni sul PIL**.
- Sul fronte dei servizi, il Paese è **indietro nei posti letto in RSA**: 512 ogni 100.000 abitanti, contro gli oltre 1.100 in Svezia, Germania e Finlandia, e sotto la media UE (699).
- La **spesa sanitaria sul PIL** in Italia resta sotto la media UE (6,52% contro il 10,79% della Germania e il 10,01% della Francia).
- In **Italia** gli investimenti Healthcare hanno toccato circa **270 milioni di euro** già nel primo semestre 2025, **solo comunque il 5%** sul totale degli investimenti

In una Italia che invecchia, per gli over 65 esistono diverse soluzioni abitative che variano in base al livello di autosufficienza: dalla casa di proprietà o in affitto, al senior housing, agli appartamenti per anziani o case albergo, fino agli appartamenti protetti e alle RSA per chi non è più autosufficiente.

Nonostante queste possibilità, una quota crescente di famiglie scivola verso condizioni di disagio economico, complici la modesta crescita del Paese e **l'aumento della povertà assoluta, che anche per gli over 65 è passata dal 5,1% nel 2014 al 6,2% nel 2023**. Ciò rende sempre più urgente un'offerta abitativa accessibile, come social housing ed edilizia residenziale pubblica, affiancata a incentivi statali che oggi risultano però limitati da vincoli stringenti su reddito e massimali, escludendo così gran parte della cosiddetta "fascia grigia" della popolazione.

Queste sono solo alcune delle considerazioni che emergono dal **nuovo report "Silver Economy, trend e prospettive. Le diverse forme di residenzialità per gli Over 65"** redatto da **Research & Data Intelligence di Patrigest**, società del **Gruppo Gabetti** specializzata in research, advisory e valuation.

Secondo **Luca Dondi dall'Orologio, amministratore delegato di Patrigest (Gruppo Gabetti)**: *"La carenza di offerta qualificata – soprattutto in strutture intermedie tra la casa tradizionale e la RSA – apre spazi per sviluppare prodotti innovativi, capaci di rispondere alle esigenze di benessere, sicurezza e socialità degli anziani. In un contesto di crescente attenzione al social impact, investire nel senior housing significa anche contribuire a una trasformazione positiva della società, favorendo inclusione e qualità della vita per le generazioni più longeve. Chi investe oggi nel senior housing, semina valore per il futuro e si prepara a raccogliere frutti solidi in termini economici e sociali"*.

LA SITUAZIONE ITALIANA

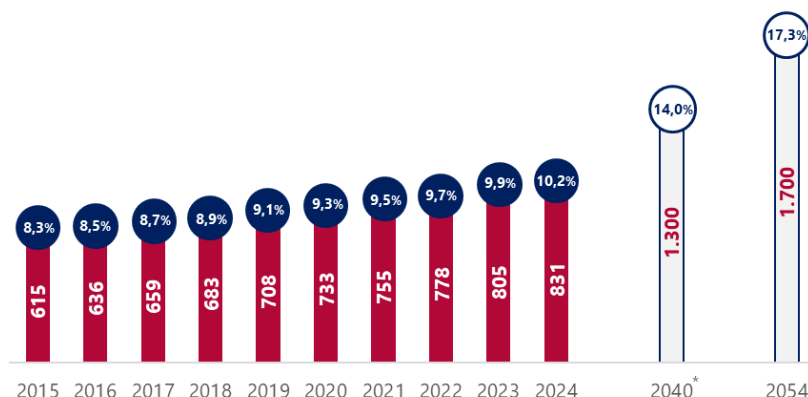
Sul fronte demografico, il mondo invecchia: entro il **2054** gli over 65 saranno più del doppio rispetto al 2024. Attualmente rappresentano il **10,2% della popolazione mondiale**, con le quote più alte in Europa e Nord America. L'Italia è **quarta al mondo per aspettativa di vita** e prima in Europa per

crescita della speranza di vita in buona salute a 65 anni (+42% in dieci anni, pari a **10,8 anni**), anche se i paesi nordici superano i 14 anni.

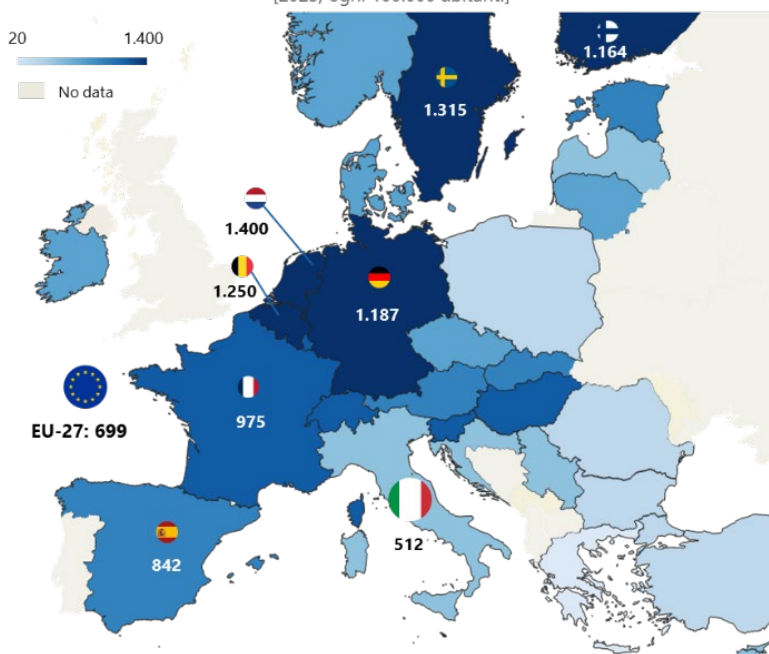
L'Italia ha la **più alta quota di anziani in Europa** (24,3% della popolazione, contro il 21,6% medio UE), ma spende **molto meno per assistenza sanitaria pro capite** (303,9 € contro 607 €) ed è **prima in Europa per peso delle pensioni sul PIL**.

Sul fronte dei servizi, il Paese è **indietro nei posti letto in RSA**: 512 ogni 100.000 abitanti, contro gli oltre 1.100 in Svezia, Germania e Finlandia, e sotto la media UE (699).

POPOLAZIONE MONDIALE OVER 65
[2015 – previsioni 2054, milioni di persone e % sulla popolazione totale]



POSTI LETTO NELLE STRUTTURE DI ASSISTENZA RESIDENZIALI IN EUROPA
[2023, ogni 100.000 abitanti]



una generazione d'anziani nel 2080.

L'**indice di dipendenza anziani** (ovvero quanti individui **anziani - 65 anni e più** - ci sono ogni 100 persone in età lavorativa, 15-64 anni) si stima che passerà dal **39,8% nel 2026** al **66,8% nel 2080**, con gravi rischi per la sostenibilità del sistema pensionistico.

L'Italia affronta un vero **inverno demografico**: la popolazione, in calo dal 2015, scenderà a **45,8 milioni entro il 2080** (-22,6% rispetto al 2021).

Anche la **spesa pubblica sanitaria sul PIL** resta sotto la media UE (6,52% contro il 10,79% della Germania e il 10,01% della Francia). Dopo il forte incremento registrato negli anni 2020 e 2021, si è tornati ai livelli pre-Covid.

L'Italia avrà una popolazione sempre più anziana. Dal 1970 al 2080, assisteremo a una inversione di rotta: dalla prevalenza di popolazione giovane negli anni '70, a quella dei **boomers** del 2025, per arrivare ad

Oggi ci sono **16,3 milioni di pensionati** (pensione lorda media: **1.861 € al mese**), con un rapporto **1,47 lavoratori per pensionato**.

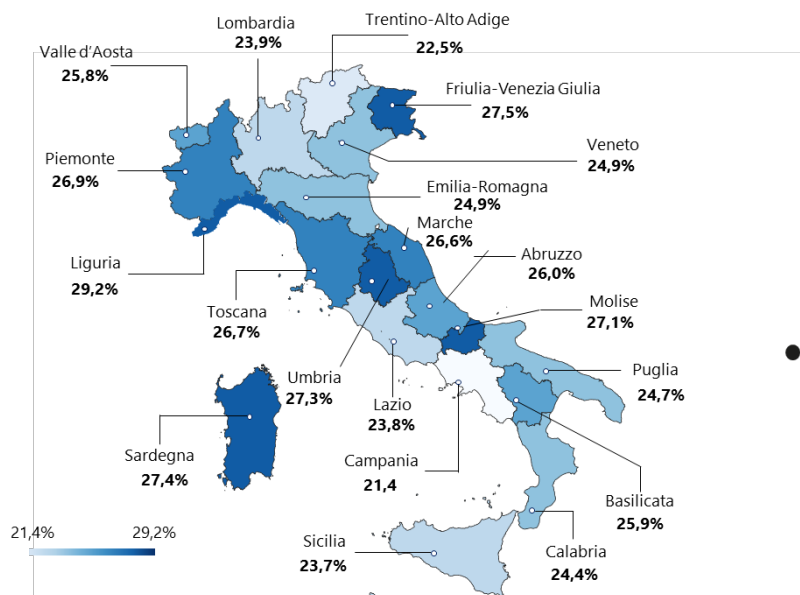
La spesa pensionistica raggiungerà un picco nel **2040 (17,1% del PIL)** per poi calare al 14% entro il 2070.

INCENTIVI STATALI E DIVERSE FORME DI RESIDENZIALITÀ PER GLI OVER 65

A seconda del livello di autosufficienza degli over 65, è **possibile identificare 5 forme di residenzialità**, ognuna con le proprie caratteristiche e target. A partire dall'abitazione propria, in proprietà o in affitto, fino ad arrivare alle RSA in caso di

anziani parzialmente autosufficienti o non autosufficienti, passando per il senior housing, gli appartamenti per anziani o case albergo, gli appartamenti per anziani o case albergo e gli appartamenti protetti.

PESO DEGLI OVER 65 NELLE REGIONI ITALIANI
[2024, % sul totale popolazione regionale]



LE DIVERSE FORME DI RESIDENZIALITÀ PER GLI OVER 65

	Abitazione propria	Senior Housing	Appartamenti per anziani o case albergo	Appartamenti protetti	RSA
Completamente autosufficienti					
Parzialmente autosufficienti					
Non autosufficienti					

"Se è vero che le soluzioni esistono, sebbene non tutte oggi ugualmente diffuse, un elemento che le tendenze recenti confermano con chiarezza è il progressivo spostamento di una quota sempre più ampia di famiglie in condizioni di disagio economico. Anche se su questo versante, rispetto a quello demografico, l'incertezza è senz'altro più accentuata, l'eventualità di un'inversione di tendenza appare piuttosto remota, soprattutto perché la crescita del Paese si prospetta debole. Questo impone il ricorso a misure di sostegno più decise di quelle finora messe in campo, iniziative strutturali che allentino la pressione sui bilanci familiari. In questo disegno, il ruolo della componente immobiliare risulta cruciale, rappresentando una delle voci di costo delle economie domestiche con incidenza più elevata" sostiene **Luca Dondi Dall'Orologio**.

Nonostante gli over 65 risultino più resilienti rispetto al totale della popolazione, negli ultimi anni una fetta maggiore risulta rientrare nella povertà assoluta, 6,2% nel 2023 rispetto al 5,1% del 2014, rendendo necessaria un'offerta di residenzialità accessibile, in Social Housing, ERS (edilizia residenziale sociale) o ERP (edilizia residenziale pubblica).

Oggi sono diversi gli incentivi statali a supporto della vecchiaia, ma si evidenziano limiti molto stringenti in termini di soggetti che ne hanno diritto, reddito, o massimali di copertura della spesa, di fatto escludendo la così detta "fascia grigia della popolazione", negli ultimi anni al centro di dibattiti fra operatori privati e pubbliche amministrazioni.

Una ricerca edita da **Wikicasa** sugli over 65 mostra una netta preferenza per la **proprietà**, con il 75% delle richieste orientate all'acquisto (contro una media del 62%). La tipologia più cercata è il **trilocale** (34% delle ricerche), con una superficie media di **89 mq**, inferiore alla media generale di 97 mq: segno di un ridimensionamento abitativo, per esigenze più contenute e una gestione domestica semplificata. Tra i criteri più importanti emergono il **piano basso** e l'**assenza di barriere architettoniche**, mentre l'efficienza energetica risulta meno prioritaria rispetto alle generazioni più giovani.

Parallelamente cresce l'importanza dei servizi di **assistenza domiciliare**: dal 2017 gli anziani seguiti dall'Assistenza Domiciliare Integrata sono aumentati del **58,3%**. L'ADI consente di ricevere cure mediche, infermieristiche, riabilitative e socio-assistenziali a casa, riducendo ricoveri ospedalieri e favorendo il recupero in un ambiente familiare, con costi inferiori rispetto alle strutture residenziali.

Un'alternativa è rappresentata dai **trattamenti semiresidenziali**, offerti dai centri diurni soprattutto in Centro e Nord Italia. Questi servizi, rivolti ad anziani non autosufficienti o parzialmente tali, offrono assistenza sanitaria e sociale durante il giorno, permettendo però il rientro a casa la sera. Oltre a supportare gli anziani, alleggeriscono il carico quotidiano dei caregiver, rappresentando una soluzione intermedia tra l'assistenza domiciliare e il ricovero in RSA.

In Italia il numero di anziani residenti nelle **RSA è in forte aumento**, con una crescita del **+36,5% dal 2017**, accelerata dopo la pandemia e il conseguente aumento della non autosufficienza. Nel 2023 le percentuali più alte si registrano nel **Nord-est** (Trentino-Alto Adige e Veneto), seguite dal **Nord-ovest** (Piemonte e Lombardia), mentre il **Mezzogiorno** rimane molto indietro, con tassi di assistenza residenziale bassissimi in regioni come Campania, Basilicata, Molise, Puglia e Sicilia.

Anche l'**offerta di posti letto** riflette il divario territoriale: al 2022 si contano **12.363 presidi residenziali** per circa **408.000 posti letto**, ma con un rapporto sulla popolazione nettamente più alto nel Nord-est, con valori fino a tre o quattro volte superiori a quelli del Sud.

Dal punto di vista giuridico, quasi il **78% dei posti letto è in mano a enti privati** (con il 45% gestiti dal non-profit), mentre solo il 22,5% è pubblico. Lombardia e Piemonte primeggiano per posti letto privati. In tutte le regioni, la maggioranza delle strutture riceve comunque **finanziamenti pubblici**, con eccezione di Lazio e Molise.

Guardando al futuro, l'offerta di RSA appare già oggi insufficiente: la maggior parte delle regioni non raggiunge il parametro di **50 posti letto ogni 1.000 over 65**. Le proiezioni al 2050 mostrano un ulteriore peggioramento, con deficit particolarmente gravi in regioni come **Lombardia, Lazio e Campania**. Saranno quindi necessari **significativi investimenti** per rispondere all'invecchiamento della popolazione e alla crescente domanda di assistenza residenziale.

SENIOR HOUSING: UN MODELLO DI WELFARE INNOVATIVO

Il senior housing è un modello residenziale pensato per gli over 65 autosufficienti e nato in Nord Europa a fine anni '60. Attualmente è una forma diffusa negli Stati Uniti, Canada, Giappone, Spagna,

Portogallo, Francia, Belgio, Germania e Scandinavia grazie anche ad agevolazioni fiscali. È un modello integrato all'insegna di qualità, sicurezza e comfort:

- Alloggi indipendenti moderni, facilmente accessibili e funzionali
- Servizi comuni e aree ricreative
- Opportunità di socializzazione
- Prossimità o accesso facilitato a strutture ospedaliere o ambulatoriali
- Possibilità di offerta di servizi alla persona su base individuale
- Non sono case di riposo, RSA o case di cura

COSA DISTINGUE IL SENIOR HOUSING DALLE ALTRE FORME DI RESIDENZIALITÀ?

Appartamenti protetti	Senior Housing	RSA
Profilo degli ospiti: Pensati per anziani ancora abbastanza autonomi, che necessitano di un minimo supporto e di un ambiente sicuro. Assistenza limitata (sorveglianza, pronto intervento, talvolta pasti o lavanderia). Focus su sicurezza e continuità della vita indipendente, meno sulla parte "comunitaria". Assistenza sanitaria: Assistenza sanitaria leggera e su richiesta. Ambiente e stile di vita: Mini-alloggi indipendenti, semplici, inseriti in piccoli complessi o in contesti comunali, con spazi comuni ridotti e servizi di base. Obiettivo: Garantire un ambiente sicuro e confortevole che offra più supporto rispetto a un'abitazione autonoma, ma senza arrivare al livello di assistenza continua di una RSA. Costi: Spesso promossi o co-finanziati da enti pubblici/comuni, con canoni calmierati o più accessibili.	Profilo degli ospiti: Pensato per anziani autosufficienti, che non necessitano di assistenza sanitaria continuativa. L'accento è su comfort, socialità e servizi alla persona. Assistenza sanitaria: Servizi socio-assistenziali di base (aiuto nelle attività quotidiane, sorveglianza, eventualmente fisioterapia o medico di base su richiesta). Non vi è presenza medica continuativa. Ambiente e stile di vita: Residenze moderne, appartamenti con aree comuni (palestra, ristorante, spazi ricreativi). Atmosfera "residenziale" e indipendente. Obiettivo: Favorire la qualità della vita, l'autonomia e la socialità degli anziani, ritardando il più possibile l'ingresso in strutture sanitarie. Costi: Generalmente a carico dell'ospite (con canone mensile, simile a un affitto con servizi inclusi).	Profilo degli ospiti: Destinate ad anziani non autosufficienti, spesso con patologie croniche, demenze o gravi limitazioni fisiche. Qui il focus è sull'assistenza medica e infermieristica. Assistenza sanitaria: Garantiscono assistenza sanitaria h24 con medici, infermieri e operatori socio-sanitari. Sono vere strutture sanitarie. Ambiente e stile di vita: Ambiente più vicino a una struttura ospedaliera, con camere (spesso doppie) e aree comuni per attività assistite. Obiettivo: Garantire cure e sicurezza a persone fragili che non potrebbero vivere da sole. Costi: In parte coperti dal sistema sanitario regionale, parte a carico dell'ospite/famiglia.

Il **senior housing in Italia** è ancora agli inizi: attualmente si contano **12 iniziative attive** per un totale di circa **490 appartamenti** (media di 41 unità ciascuna), un'offerta molto ridotta rispetto ad altri Paesi europei. La **pipeline di sviluppo** prevede **8 nuovi progetti**, concentrati soprattutto al Nord, con oltre **1.000 appartamenti in arrivo**, più del doppio dello stock attuale. I nuovi interventi saranno di dimensioni maggiori (circa 200 unità per progetto) e avranno come principali poli di sviluppo **Milano, Roma e Torino**. In particolare, Milano ospiterà il più grande progetto italiano, con circa 360 appartamenti, mentre a Roma è prevista una riqualificazione che porterà 300 nuove unità.

Dal punto di vista territoriale, l'offerta è fortemente sbilanciata: il **Sud è del tutto assente**, mentre Nord e Centro concentrano quasi tutte le strutture esistenti e future. Gli appartamenti sono perlopiù **bilocali di 38-55 mq**, affiancati da alcune soluzioni mono e trilocali, realizzati con **standard energetici elevati** e in certi casi dotati di domotica.

Sul piano contrattuale prevalgono le formule di **locazione a lungo termine (4+4 e 3+2)**, ma cresce l'interesse per gli **affitti brevi**, utili per esigenze temporanee e come leva di marketing turistico. Catastalmente, la maggior parte delle soluzioni è classificata come **abitazioni civili (74%)**, mentre una parte risulta classificata come **case di cura (22%)**.

I canoni includono, nella maggior parte dei casi, **bollette e wifi, pulizie, manutenzione, servizio di concierge h24, e uso degli spazi comuni**, quali aree fitness e wellness, piscine, parcheggi, aree

esterne, mentre restano opzionali servizi aggiuntivi come la lavanderia, servizi di mobilità, ristorazione e alcune attività di intrattenimento.

GLI INVESTIMENTI

Nel primo semestre del 2025 gli **investimenti europei nel settore Healthcare** hanno raggiunto **4,4 miliardi di euro**, segnando un **+51% rispetto al 2024**. La crescita riflette il ritorno di fiducia degli investitori, sostenuta dall'aumento delle tariffe sanitarie, da oneri finanziari più bassi e da migliori performance degli operatori. I mercati leader restano **Regno Unito e Germania**, seguiti da Spagna, Italia, Francia, Paesi Bassi, Norvegia e Finlandia.

In **Italia**, dopo un 2024 debole, gli investimenti Healthcare hanno toccato circa **270 milioni di euro** già nel primo semestre 2025, superando l'intero volume dell'anno precedente. Dal 2019 a oggi, il **50%** degli investimenti si è concentrato al Nord, e il **37%** su portafogli, mentre il **91%** ha riguardato strutture operative, e solo il 9% progetti di sviluppo.

Il **Senior Housing** resta un comparto marginale in Italia, con investitori che solo recentemente iniziano a esplorarlo. Le difficoltà derivano da barriere culturali (gli over 65 italiani sono restii a lasciare la propria casa) e da ostacoli economici. L'**88% degli investimenti** riguarda infatti progetti di sviluppo, vista la scarsità di offerta già attiva.

Negli **Stati Uniti**, invece, il modello è consolidato, in particolare in Florida, che è il terzo stato per numero di iniziative dopo Texas e California. Qui, il 40% della popolazione ha più di 50 anni, attratta non solo dal clima, ma anche dall'**assenza di tassazione sui redditi** e dall'ampia offerta di soluzioni abitative per senior. Questo flusso di immigrazione interna è sostenuto da due importanti fattori: dall'alta percentuale di popolazione in affitto (il **35% nel 2025**) e dall'assenza di barriere linguistiche.

In conclusione, il futuro delle soluzioni abitative per gli over 65 rappresenta una sfida cruciale per il sistema sociale italiano, soprattutto alla luce della crescente incidenza della popolazione anziana e delle nuove esigenze legate alla longevità. È fondamentale che istituzioni, imprese e cittadini collaborino per sviluppare modelli di senior housing innovativi, sostenibili e inclusivi, capaci di garantire benessere, sicurezza e accessibilità a tutti gli anziani, anche a coloro che si trovano in condizioni di fragilità economica. Solo un approccio integrato tra politiche abitative, servizi assistenziali e supporto economico potrà rispondere efficacemente alle trasformazioni demografiche in atto, costruendo un futuro più giusto e dignitoso per le generazioni senior.

"Dal punto di vista degli investitori, il settore del senior housing rappresenta una straordinaria opportunità di crescita e diversificazione. L'invecchiamento della popolazione italiana, con una quota di over 65 in costante aumento e una domanda sempre più sofisticata di soluzioni abitative, genera un mercato in espansione e ancora poco presidiato rispetto ad altri Paesi europei." conclude **Dondi**.

IL GRUPPO GABETTI

Gabetti Property Solutions, attraverso le diverse linee di business delle società controllate, eroga servizi per l'intero sistema immobiliare, offrendo consulenza integrata per soddisfare esigenze e aspettative di privati, aziende e operatori istituzionali. Proprio dall'integrazione e dalla sinergia di tutti i servizi, emerge il valore aggiunto del gruppo: un modello unico rispetto ai competitor. Il sistema organizzativo di Gabetti Property Solutions consente l'integrazione e il coordinamento delle competenze specifiche di ciascuna società del Gruppo nell'ambito delle seguenti aree: Consulenza, Valorizzazione, Gestione, Intermediazione, Mediazione Creditizia e Assicurativa e Riqualficazione.

CONTATTI UFFICIO STAMPA

SEC Newgate - Tel. 02624999.1

Francesca Brambilla – francesca.brambilla@secnewgate.it – 3386272146

Michele Bon – michele.bon@secnewgate.it – 3386933868