



# SILVER ECONOMY

## Trend e Prospettive

Le diverse forme di  
residenzialità per gli Over 65

**gabetti**  
PROPERTY SOLUTIONS

**PATRIGEST**  
ADVISORY & VALUATION

**gabetti**

A low-angle photograph of a modern building's facade, featuring white panels and dark, angular architectural elements. A large, solid red triangle is overlaid on the right side of the image, pointing towards the bottom right corner. The text 'COMMENTO INTRODUTTIVO' is positioned on the left side, within a white triangular area.

# COMMENTO INTRODUTTIVO

# SILVER ECONOMY: LE DIMENSIONI, I FABBISOGNI E LE (POCHE) RISPOSTE IMMOBILIARI/1

Se le previsioni di medio-lungo periodo in ambito economico-sociale sono in genere oltremodo complesse e di modesta affidabilità, esistono, invece, alcuni fenomeni di natura demografica su cui l'aleatorietà delle proiezioni si riduce drasticamente. Le dinamiche in atto ormai da oltre un decennio e l'assenza di politiche idonee di contrasto alla denatalità consentono di definire una prospettiva della composizione per classi di età del nostro Paese che presenta pochi margini di incertezza. L'incapacità del saldo migratorio di ovviare al tracollo di quello naturale e l'allungamento dell'aspettativa di vita restituiscono l'immagine di una comunità meno numerosa e al contempo progressivamente più anziana.

Un ulteriore elemento su cui le tendenze recenti non paiono lasciare spazio a possibilità di un'inversione di rotta è rappresentato dal graduale scivolamento di una crescente quota di famiglie nella fascia 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 invero piuttosto remota, soprattutto in ragione di una crescita economica complessiva del Paese che si profila alquanto modesta.

I fattori citati contribuiscono ad accrescere il rischio di precarizzazione e impongono il ricorso a misure di sostegno di gran lunga più decise di quelle finora messe in campo. Il riferimento non è tanto a estemporanee misure di contenimento, quanto piuttosto a iniziative strutturali in grado di allentare una pressione sui bilanci familiari, altrimenti destinata a rivelarsi sempre più difficile da sostenere. In questo disegno, il ruolo della componente immobiliare risulta cruciale, rappresentando una delle voci di costo delle economie domestiche con incidenza più elevata.

L'entità dello sforzo economico necessario rende imprescindibile il concorso tanto della componente pubblica quanto di quella privata. Se dalla prima, alla luce dei noti vincoli di finanza pubblica, è opportuno attendersi un contributo in termini di capacità di attivazione, alleggerimento di oneri e semplificazione burocratica, dalla seconda sarebbe auspicabile l'emergere di un interesse più massiccio per talune tipologie rispetto a quello finora dimostrato.

**Demografia del futuro:  
meno popolazione, più  
anziani**

**È aumentata la quota di  
popolazione in povertà  
assoluta e relativa**

**Necessità di allentare la  
pressione sui bilanci  
familiari**

# SILVER ECONOMY: LE DIMENSIONI, I FABBISOGNI E LE (POCHE) RISPOSTE IMMOBILIARI/2

Il presupposto per un'azione più incisiva è rappresentato dalla consapevolezza dell'entità del fabbisogno potenziale e dell'insufficienza delle dotazioni disponibili, in un contesto in cui non è pensabile né un'azione unicamente pubblica, né una delega esclusiva all'azione di mercato. Ecco che il riconoscimento della reciproca imprescindibilità, in una logica di partenariato, rappresenta il fattore senza il quale talune destinazioni d'uso continueranno a risultare insufficienti, o al più destinate alla fascia di utenza più abbiente.

La componente assistenziale delle RSA, oltre ad una sotto dotazione evidente, presenta costi di accesso a carico della componente privata insostenibili per una quota considerevole della domanda potenziale.

La disponibilità di soluzioni di affordable housing è inversamente proporzionale allo spazio che il tema ha nella convegnistica e nelle dichiarazioni di intenti degli operatori, senza considerare gli stessi problemi di accessibilità economica segnalati per le RSA. Le soluzioni di senior housing hanno nel nostro Paese a tutt'oggi una rilevanza aneddotica, prima ancora per ragioni culturali di affezione alla forma proprietaria che per insostenibilità dei modelli di offerta, anche in questo caso prevalentemente orientati a rispondere alle esigenze della componente benestante.

Il logorio dei presidi pubblici tradizionali, dalla sanità all'edilizia residenziale, associato all'insufficiente contributo in termini di strutture private con finalità socioassistenziali, tra cui vanno inserite a pieno titolo le locazioni di abitazioni a canoni inferiori rispetto agli standard di mercato, impongono l'individuazione di nuovi paradigmi per affrontare le drammatiche sfide che lo scenario socio-demografico ci prospetta.

Il superamento di un'impostazione pubblico-privato conflittuale e il senso dell'urgenza sono il presupposto di base per provare ad uscire da un'impasse che altrimenti finirà per allargare ulteriormente la forbice sociale. I numeri dicono che è tempo di scelte dolorose (svalutazioni, oneri, dotazioni e nuove cubature) per attivare processi altrimenti destinati a rimanere bloccati ancora per anni, a meno che non si ritengano le previsioni fallaci e il mercato capace di correggere autonomamente gli squilibri.

**Serviranno significativi investimenti per sopperire al crescente fabbisogno futuro di RSA**

**Affordable Housing e Senior Housing, una questione di intenti, ma gli investitori restano cauti**

**Una domanda non soddisfatta che necessita interventi in partenariato pubblico-privato**



The background of the slide features a photograph of a modern building's exterior, showing multiple levels with glass railings and balconies. A large, solid red diagonal shape cuts across the right side of the image, creating a dynamic geometric composition. The text is positioned on the white background to the left of this red shape.

# ESTRATTI DAL REPORT

# SCENARIO MACROECONOMICO INTERNAZIONALE

Secondo le stime preliminari del Fondo Monetario Internazionale, il 2025 per l'Italia chiuderà con un **aumento del PIL dello 0,5%, confermando una crescita che continua dalla seconda metà del 2020**, seppure di entità progressivamente decrescente. L'inflazione nel **nostro Paese** è scesa a **1,6%** ad agosto 2025, rispetto all'1,7% del mese precedente, in linea con la stima preliminare e le aspettative di mercato iniziali. In **Germania** l'inflazione annuale dei prezzi al consumo è cresciuta, attestandosi al **2,2%** di agosto 2025 (a luglio era al 2,0%). Nell'**Area Euro** l'inflazione è stabile al **2%** per il terzo mese consecutivo. Con i dazi, accelera l'inflazione negli **Stati Uniti** ad agosto 2025: i prezzi al consumo sono saliti al **2,9%** su base annua, sopra il 2,7% di luglio. Lo **spread tra BTP italiani e Bund tedeschi**, tornato **sotto i 100 punti base** (non accadeva dal 2021), evidenzia inoltre una **percezione di minore rischiosità del nostro Paese** e un aumento della fiducia dei mercati e degli investitori.

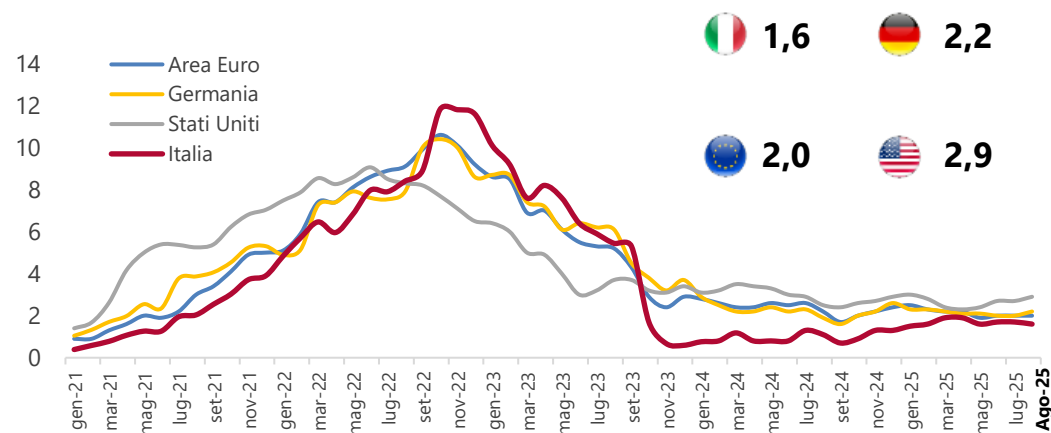
## PIL E PREVISIONI DI CRESCITA [%]

	2021	2022	2023	2024	2025*	2026*
Stati Uniti	5,8	1,9	2,9	2,8	1,8	1,7
Cina	8,1	3,0	5,2	5,0	4,0	4,0
Giappone	2,2	1,0	1,5	+0,1	0,6	0,6
<b>Italia</b>	<b>8,9</b>	<b>4,7</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>0,5</b>	<b>0,8</b>
Germania	3,2	1,8	-0,3	-0,2	0,0	0,9
Francia	6,4	2,5	1,1	1,1	0,6	1,0
Regno Unito	7,6	4,1	0,3	1,1	1,1	1,4

\*previsioni

Fonte: Research & Data Intelligence - Patrigest su dati OECD e previsioni IMF

## INFLAZIONE – VARIAZIONE TENDENZIALE % DEI PREZZI AL CONSUMO

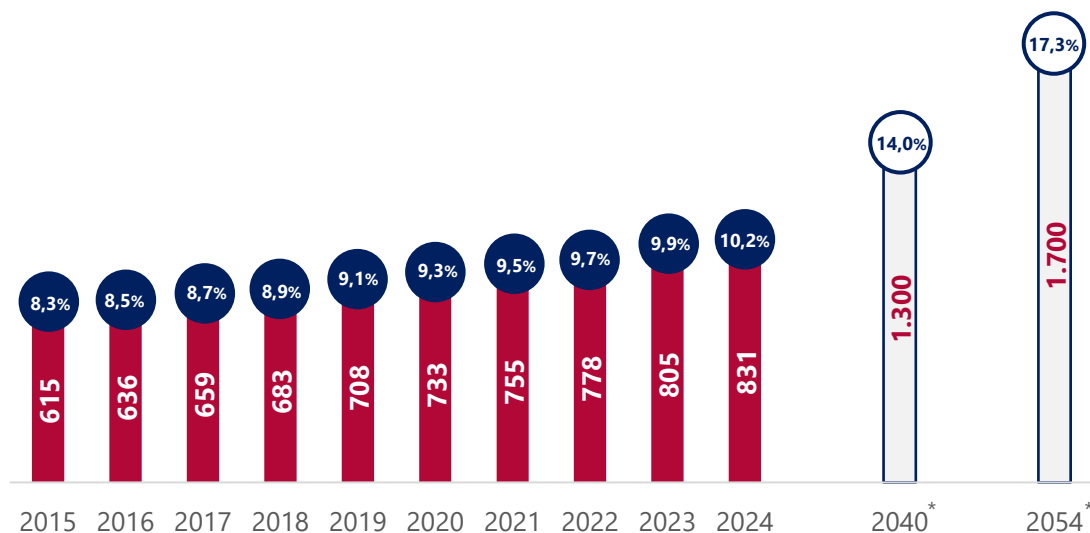


Fonte: Research & Data Intelligence - Patrigest su dati OECD e ISTAT

# UN MONDO CHE INVECCHIA: NEL 2054 GLI ANZIANI SARANNO OLTRE IL DOPPIO RISPETTO AL 2024

## POPOLAZIONE MONDIALE OVER 65

[2015 – previsioni 2054, milioni di persone e % sulla popolazione totale]



### Popolazione over 65

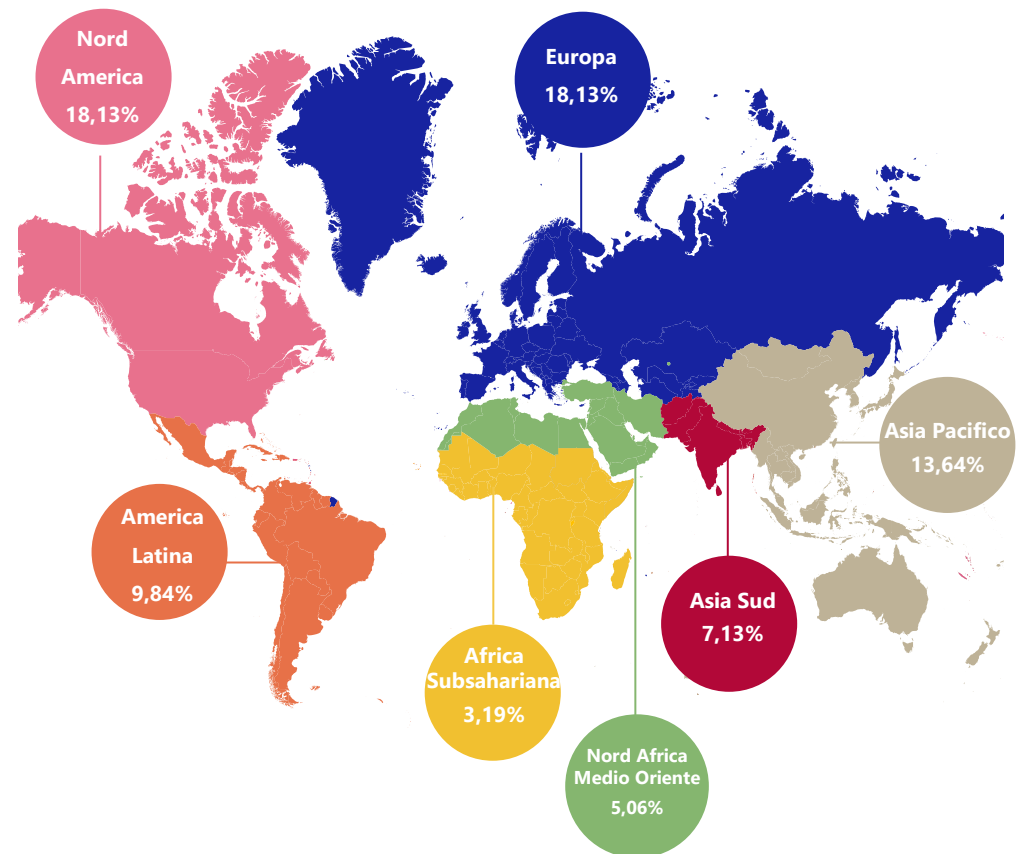
~831 mln [2024]

+35% [var% 2024/15]

10,2% sulla popolazione mondiale [2024]

## PESO DEGLI OVER 65 PER MACROAREE MONDIALI

[2024, % sulla popolazione della macroarea]



\*previsioni

Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest su dati Banca Mondiale e Nazioni Unite





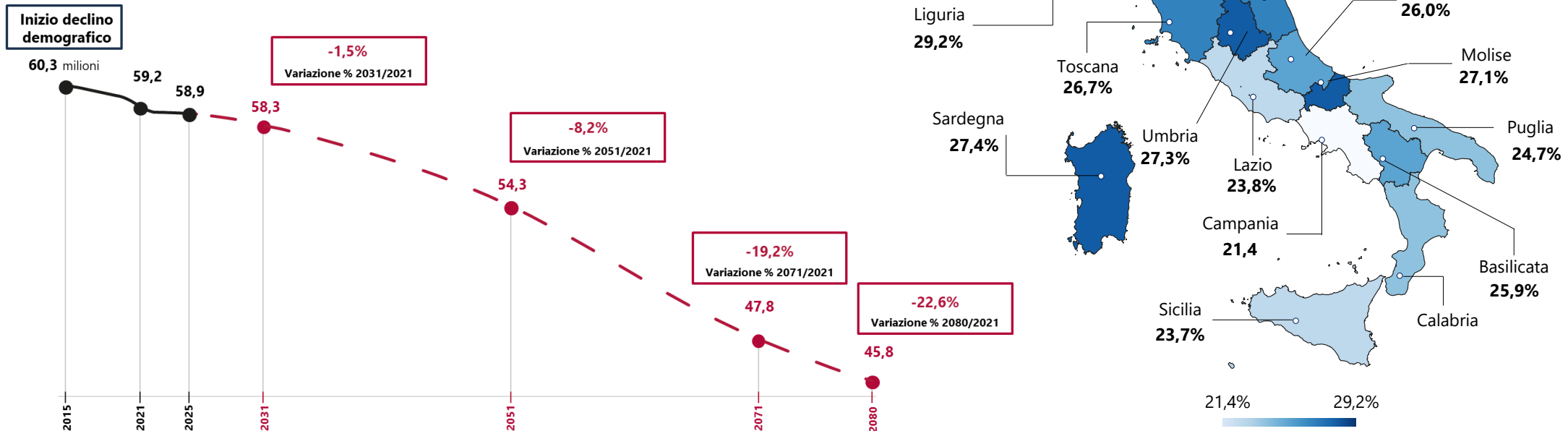
# L'ITALIA NEL SUO INVERNO DEMOGRAFICO

Popolazione **in calo** costante dal 2015

**45,8 milioni di abitanti**  
[previsioni 2080, scenario base]

**-22,6%** rispetto al 2021

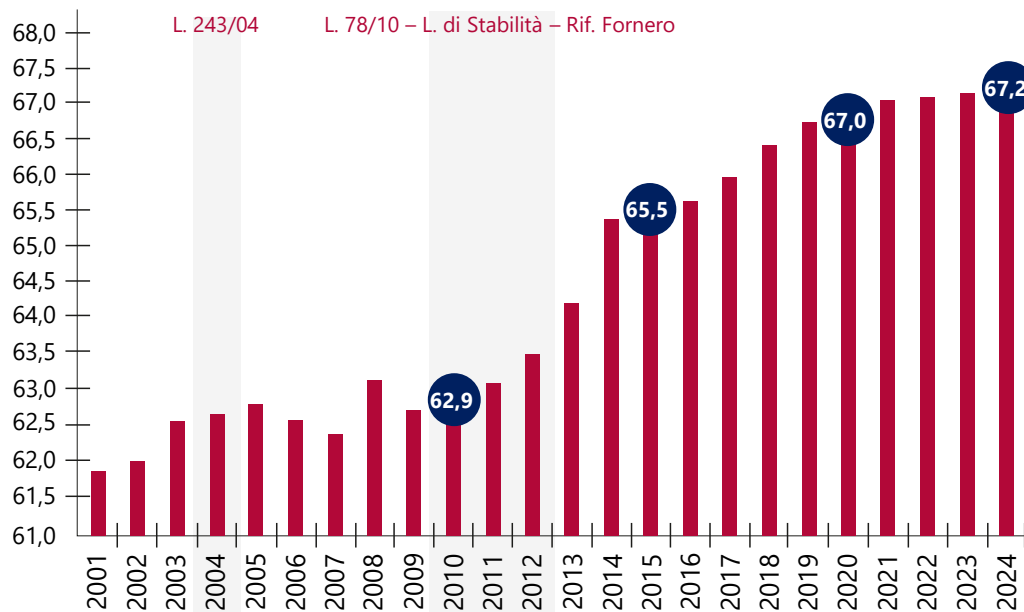
Invecchiamento: in **ogni regione** gli **over 65** rappresentano  
oltre il **20%** della popolazione



# IN PENSIONE PIÙ TARDI, MA IL PICCO DELLA SPESA È PREVISTO NEL 2040

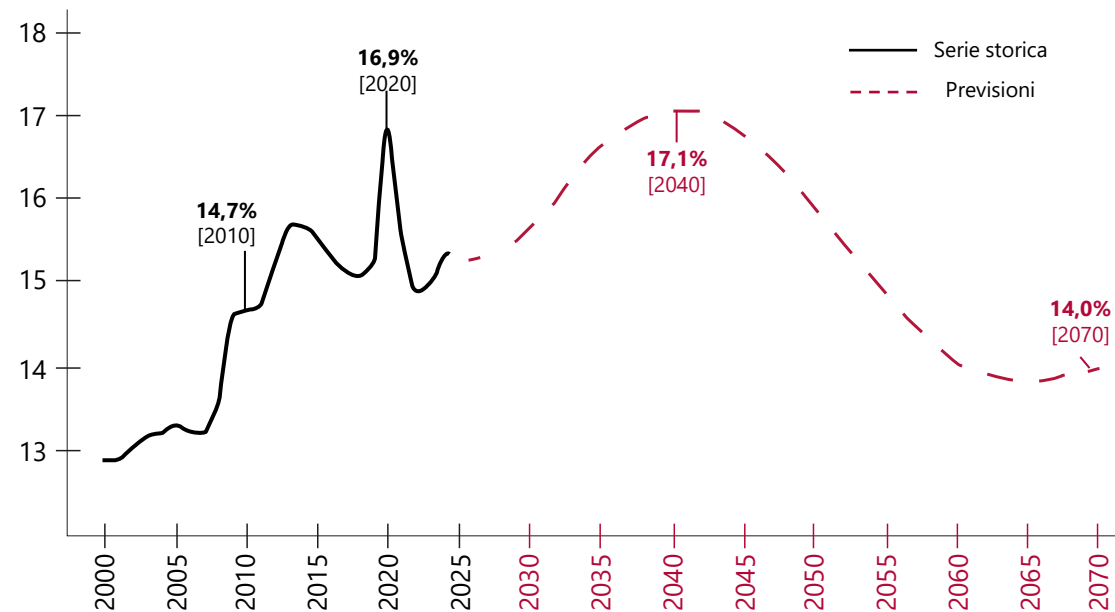
## ETÀ MEDIA DI ACCESSO AL PENSIONAMENTO DI VECCHIAIA

[2001 – 2024, anni]



## SPESA PUBBLICA PER PENSIONI

[2000 – previsioni 2070, % in rapporto al PIL, scenario base]



## Evoluzione del sistema pensionistico italiano



**1,18 %**  
Spesa pubblica LTC 65+  
[% del PIL, 2024]

Componente sanitaria

**0,43 %**

Indennità di accompagnamento

**0,53 %**

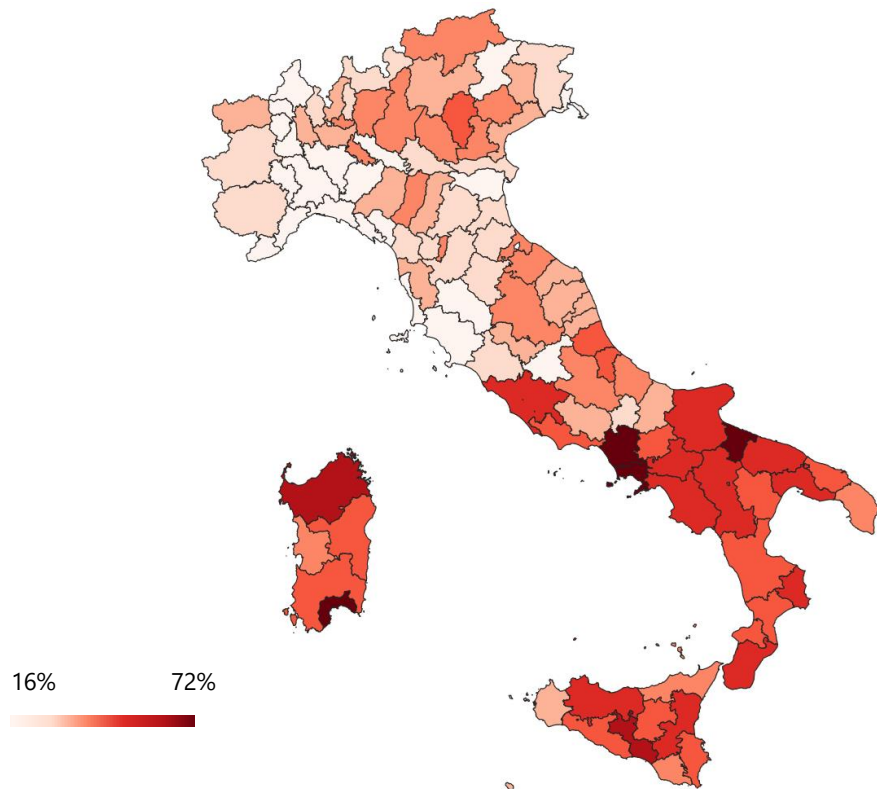
Altre prestazioni

**0,22 %**

# PREVISIONI PROVINCIALI AL 2050: IL MEZZOGIORNO SUBIRÀ LA MAGGIORE VARIAZIONE

## VARIAZIONE DEL PESO DEGLI OVER 65 NELLE PROVINCE ITALIANE

[var. % previsioni 2050 / 2024]



## TOP 10 PROVINCE ITALIANE PER MAGGIORE VARIAZIONE DEGLI ANZIANI

[var. % previsioni 2050 / 2024]

- |    |                            |     |         |
|----|----------------------------|-----|---------|
| 1° | Caserta                    | 6°  | Sassari |
| 2° | Barletta - Andria<br>Trani | 7°  | Catania |
| 3° | Napoli                     | 8°  | Palermo |
| 4° | Cagliari                   | 9°  | Bari    |
| 5° | Caltanissetta              | 10° | Potenza |

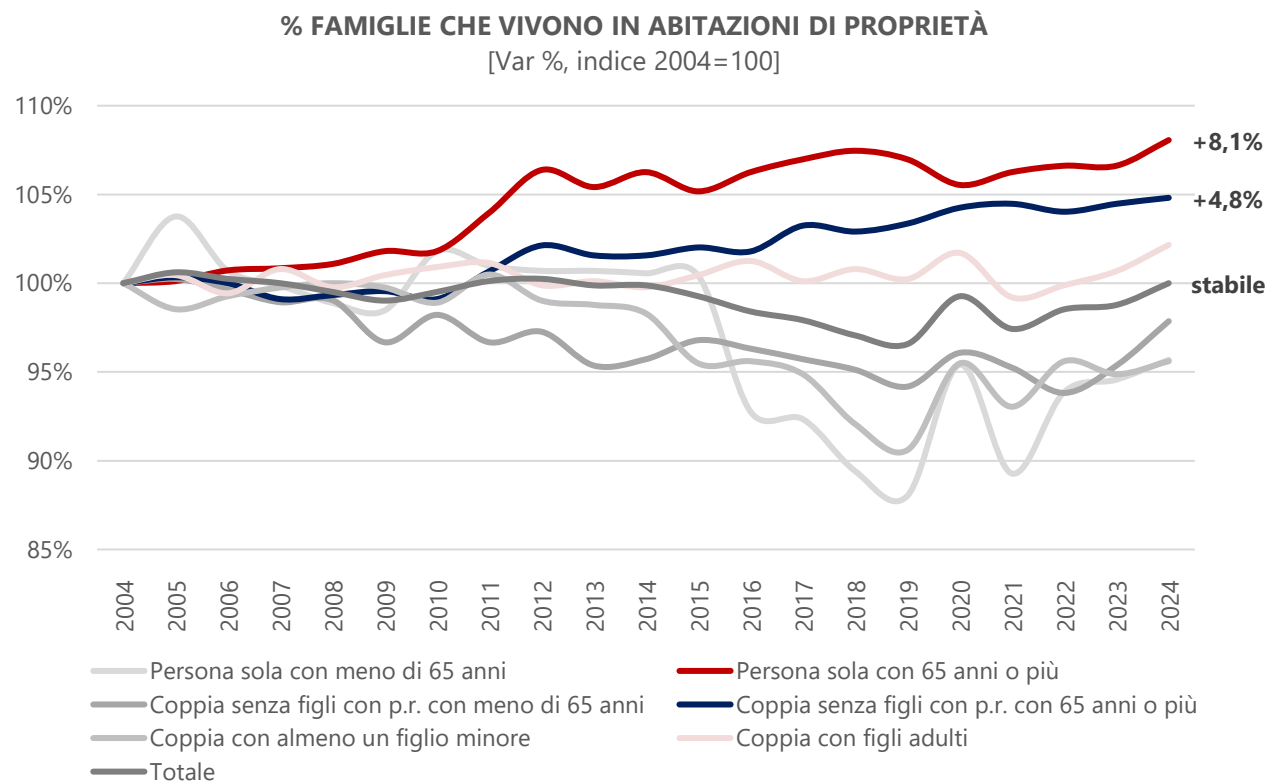
Le aree del **Mezzogiorno**, in particolare **Caserta** (+72%) e **Napoli** (+69%), registreranno gli incrementi più alti, mentre Province del **Nord** come **Trieste** (+16%) e **Imperia** (+19%) vedranno aumenti più contenuti.


Il fenomeno del Mezzogiorno deriva da **consolidati trend di spopolamento**. La combinazione di calo delle nascite ed emigrazione rende infatti il Sud più vulnerabile all'invecchiamento.



# GLI OVER 65 PREFERISCONO LA PROPRIETÀ


Gli **over 65** sono gli unici ad aver registrato un **costante incremento, negli ultimi 20 anni, della % di chi sceglie la proprietà**. In controtendenza rispetto ai single, alle coppie senza figli o con figli minori, che hanno registrato invece un calo rispetto al 2004.



  
**Persone sole  
over 65**

**90%**  
in abitazioni di  
proprietà

**+8,1%**  
2024/2004

  
**Coppie over 65**

**94%**  
in abitazioni di  
proprietà

**+4,3%**  
2024/2004

**Totale  
popolazione**

**82%**  
in abitazioni di  
proprietà

**Stabile**  
2024/2004



# COSA CERCANO GLI OVER 65 – FOCUS WIKICASA



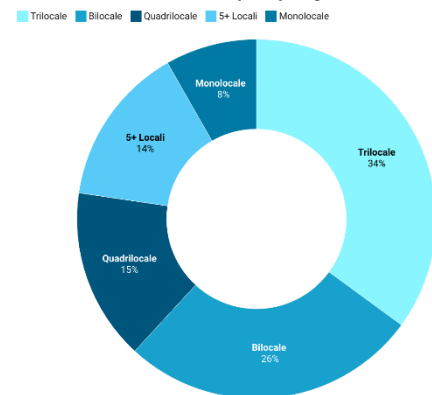
**Il 75% delle ricerche attive degli over 65**, secondo le rilevazioni Wikicasa, **sono orientate all'acquisto**, a fronte di una media del 62%, confermando la preferenza per la proprietà. **La tipologia più cercata è il trilocale** (34%), a fronte di un dato medio del 29%. Calano tutte le altre tipologie.

## Ricerche per tipologia di contratto - Over 65



Source: Wikicasa.it • Created with Datawrapper

## Distribuzione delle ricerche per tipologia - Over 65



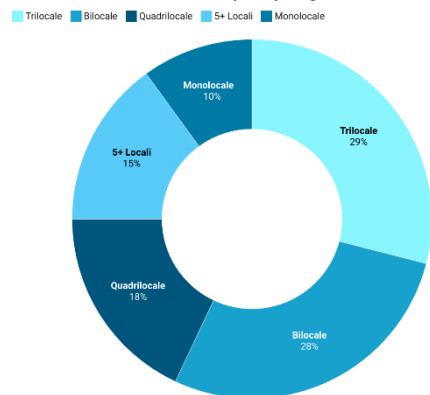
Source: Wikicasa.it • Created with Datawrapper

## Ricerche per tipologia di contratto - Resto del mercato



Source: Wikicasa.it • Created with Datawrapper

## Distribuzione delle ricerche per tipologia - Resto del mercato



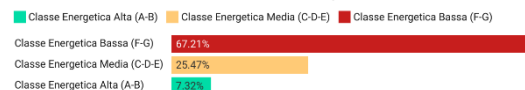
Source: Wikicasa.it • Created with Datawrapper

## Mettratura media richiesta- Over 65 vs. Resto del mercato



Source: Wikicasa.it • Created with Datawrapper

## Analisi delle ricerche per classe energetica - Over 65

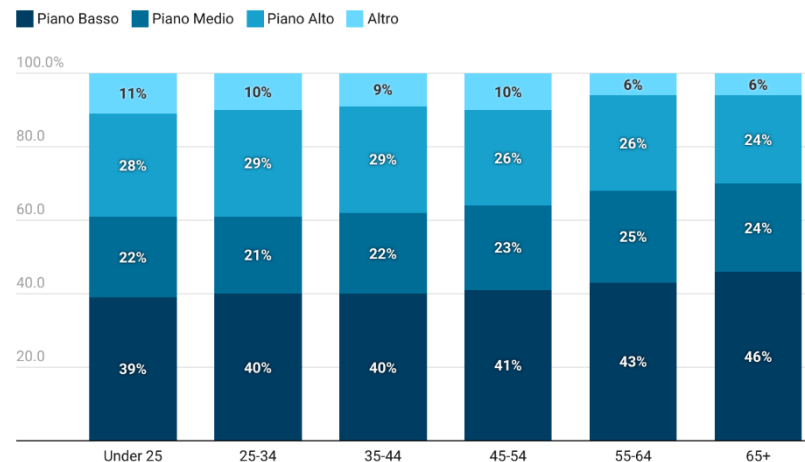


Source: Wikicasa.it • Created with Datawrapper

La superficie media richiesta è di 89 mq, a fronte di un dato medio di 97 mq, evidenziando una **tendenza al ridimensionamento della propria abitazione**, per minori esigenze di stanze e una gestione domestica più semplice. **Aumenta l'importanza del piano basso e dell'assenza di barriere architettoniche.**

**Meno importanza** è invece attribuita **all'efficienza energetica dell'abitazione** rispetto alle fasce più giovani in ricerca di immobili.

## Distribuzione delle richieste immobiliari - Correlazione tra età e piano dell'immobile richiesto



Source: Wikicasa.it • Created with Datawrapper

# RSA E ASSISTENZA DOMICILIARE E SEMIRESIDENZIALE PER CHI NON VUOLE (O NON PUÒ) LASCIARE LA PROPRIA ABITAZIONE

Dal 2017 è risultato in **costante aumento il numero di anziani assistiti in Assistenza Domiciliare Integrata, +58,3%**, un servizio del SSN che fornisce trattamenti medici, infermieristici, riabilitativi e socio-assistenziali direttamente al domicilio, riducendo i ricoveri ospedalieri e le dimissioni protette. L'ADI è rivolta a persone con **non autosufficienza parziale o totale, sia temporanea che definitiva, con difficoltà a deambulare e che vivano in condizioni abitative adeguate**. Rimanere nel proprio ambiente familiare, favorisce il recupero e il morale e può essere una soluzione **meno onerosa rispetto alle strutture residenziali**. I trattamenti semiresidenziali per anziani sono servizi offerti in **centri diurni** che forniscono **assistenza socio-sanitaria, riabilitativa e di socializzazione agli anziani non autosufficienti o parzialmente non autosufficienti**, i quali tornano a casa ogni sera. Offrono un aiuto ai caregiver, **riducendo il carico assistenziale quotidiano** e sono una valida opzione per anziani che non possono più essere assistiti a casa, ma che **non richiedono un ricovero permanente** in una struttura residenziale. La **concentrazione** è prevalentemente al **Centro** e al **Nord**.

**NUMERO DI ANZIANI ASSISTITI IN ADI**  
[2017 – 2023, val. ass.]

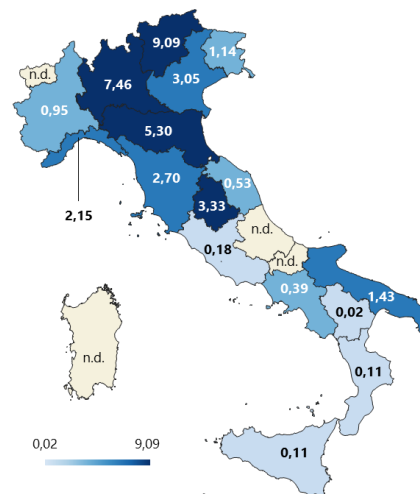
**546.024**  
[2023] → **+58,3%**  
23/17

**NUMERO DI ANZIANI RESIDENTI IN RSA**  
[2017 – 2023, val. ass.]

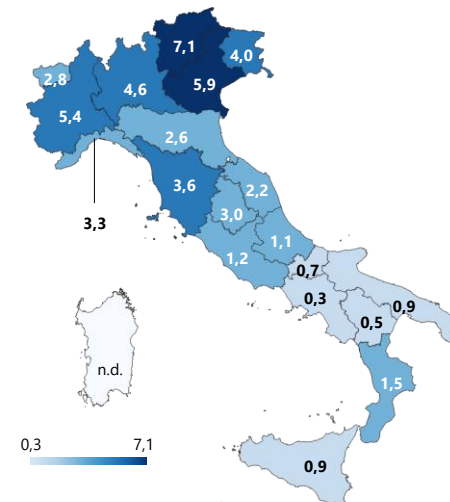
**404.235**  
[2023] → **+36,5%**  
23/17

In Italia si sta osservando un **incremento del numero di anziani ospiti nelle RSA, +36,5%** rispetto al 2017. In particolare, questa tendenza di crescita ha subito un'accelerazione a partire dal 2021, superati i mesi più difficili della pandemia di Covid-19, con l'aumento conseguente degli anziani non autosufficienti che necessitano di assistenza continua. Nel 2023, le aree con le **maggiori presenze di anziani in RSA** sono state le Regioni del **Nord-est** (Trentino-Alto Adige e Veneto), seguite dal Nord-ovest (Piemonte e Lombardia). In contrapposizione, i tassi di assistenza residenziale **più bassi** si sono registrati in diverse Regioni del **Mezzogiorno** (Campania, Basilicata, Molise e Sicilia).

**ANZIANI IN TRATTAMENTI SEMIRESIDENZIALI**  
[2023, per 1.000 abitanti]



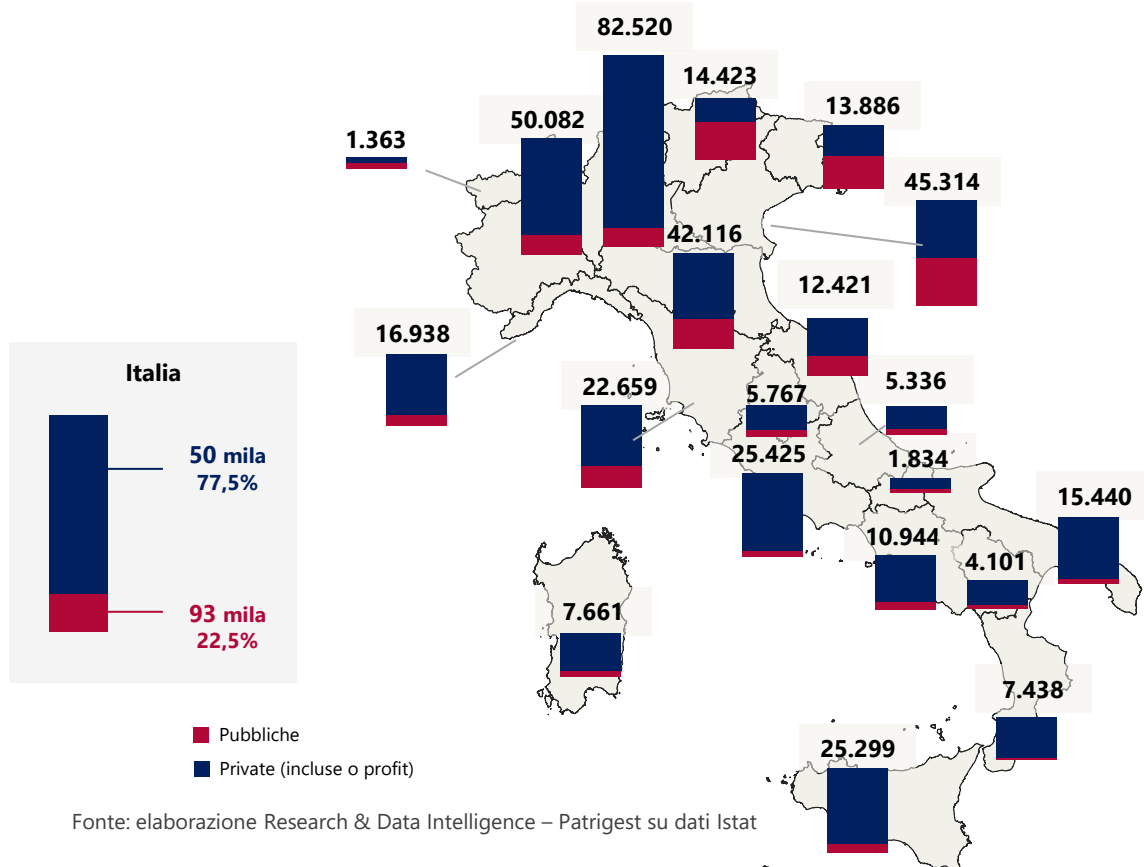
**ANZIANI IN RSA**  
[2023, per 1.000 abitanti]



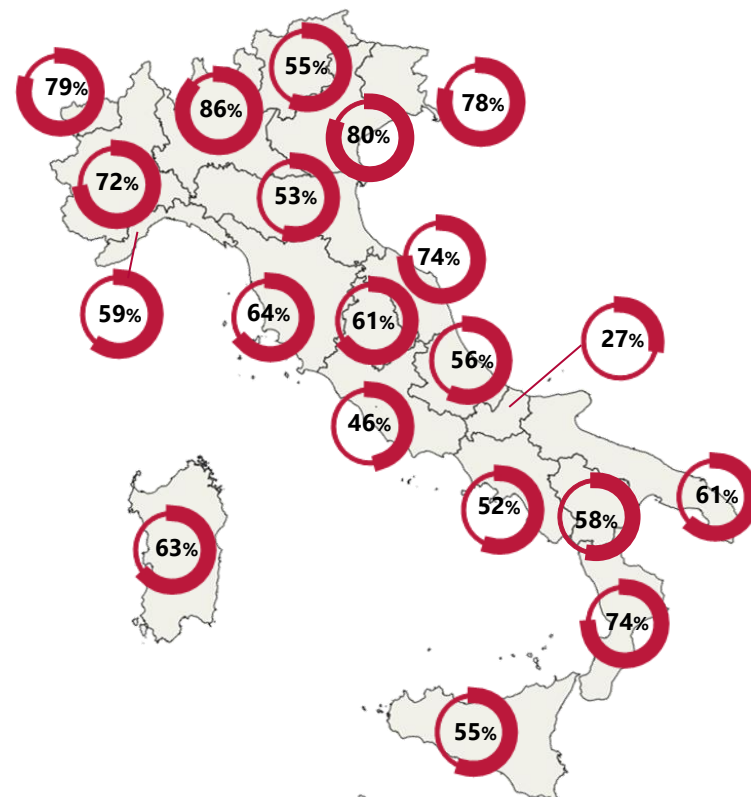
# LA DIMENSIONE GIURIDICA DELLE RSA E I FINANZIAMENTI PUBBLICI

La titolarità dei posti letto è **in carico ad enti privati nel quasi 78% dei casi** (la **gestione no-profit** interessa il **45%** dei casi), mentre i posti letto **gestiti da enti pubblici sono il 22,5%**. **Lombardia e Piemonte** sono le regioni con il **maggior numero di posti letto gestiti da enti privati**. In tutte le Regioni italiane, almeno **più della metà delle strutture residenziali riceve forme di finanziamento pubblico**: fanno eccezione Lazio e Molise.

POSTI LETTO PER NATURA GIURIDICA DELLA PROPRIETÀ [2021]



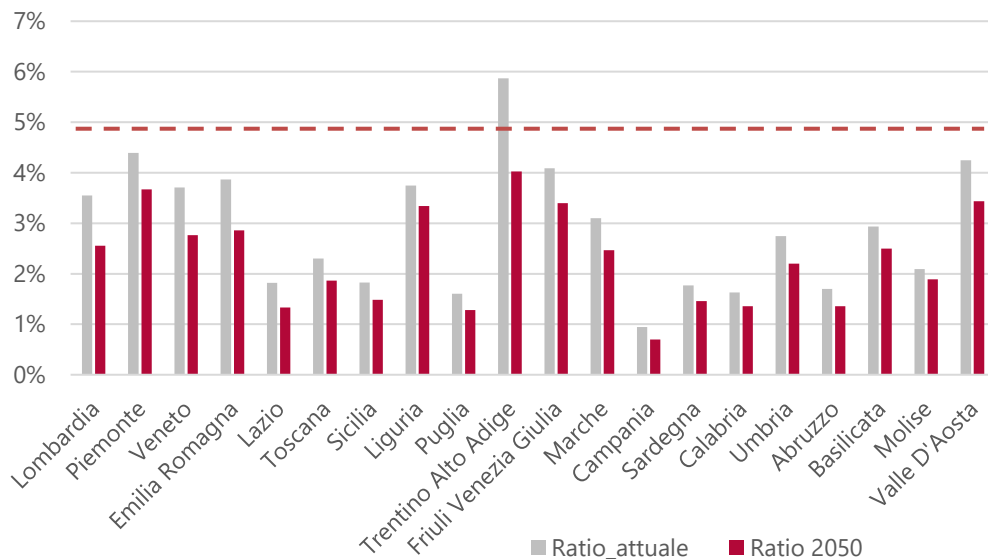
STRUTTURE CHE RICEVONO FINANZIAMENTI PUBBLICI SUL TOTALE [2021, % sul totale]



# IL FUTURO DELLE RSA: UN'OFFERTA GIÀ INSUFFICIENTE CHE RICHIEDERÀ ULTERIORI INVESTIMENTI

Si evidenzia la crescente sfida dell'Italia nel gestire l'invecchiamento della popolazione. Il grafico mostra **come la maggior parte delle regioni è già oggi al di sotto del rapporto\* di 50 posti letto ogni 1.000 over 65**, e le proiezioni al 2050 indicano un ulteriore peggioramento di questo divario in tutti gli ambiti territoriali considerati.

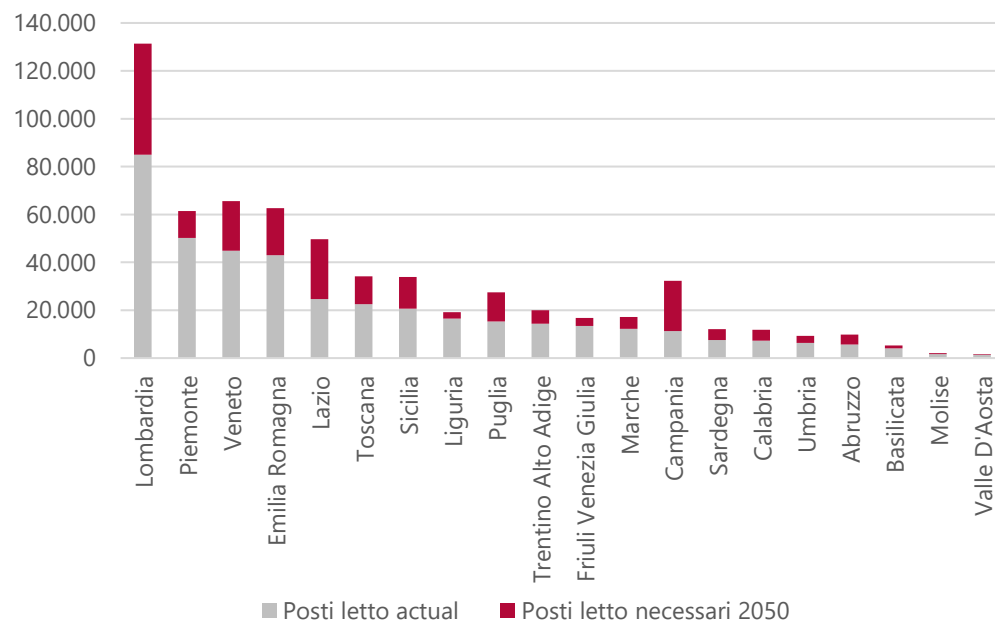
## POTENZIALE RAPPORTO POSTI LETTO / OVER 65



\*La soglia dei 50 posti letto ogni 1.000 over 65 per le RSA è un indicatore di riferimento internazionale e un parametro di programmazione utilizzato per valutare il fabbisogno di assistenza residenziale per gli anziani.

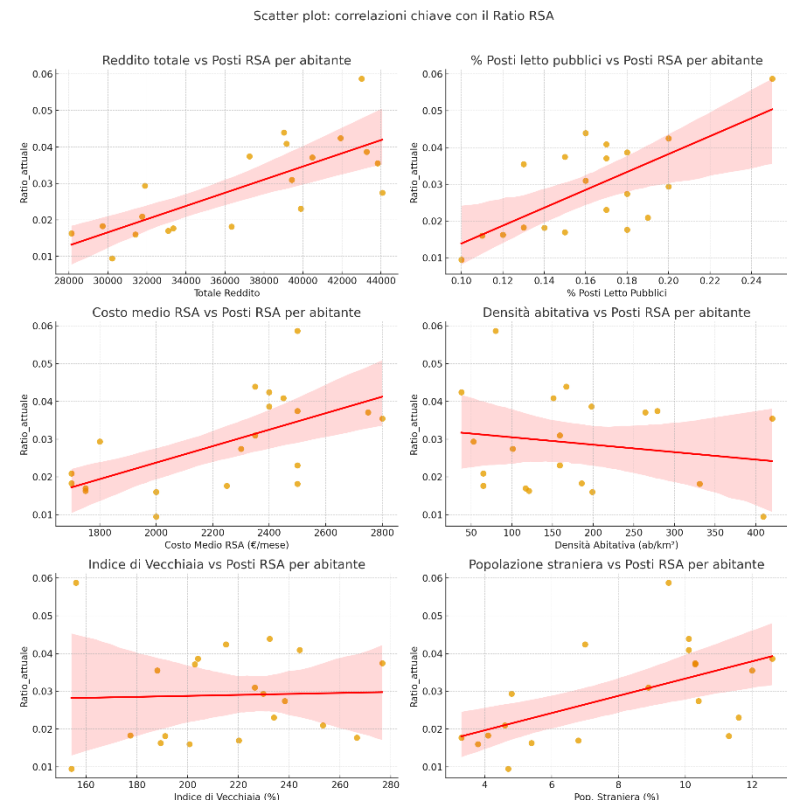
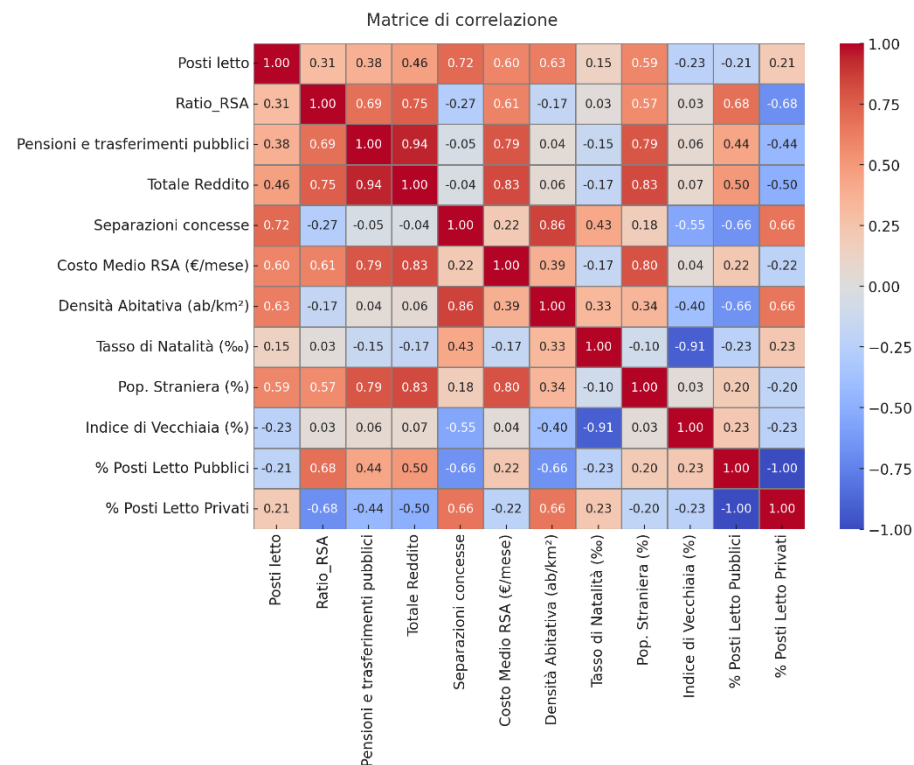
Si evidenzia **un ampio deficit tra i posti letto attuali e quelli che saranno necessari entro il 2050**, in particolare in regioni come Lombardia, Lazio, Campania. In sintesi, i dati indicano che **l'offerta attuale di RSA è già insufficiente e richiederà significativi investimenti per colmare il crescente fabbisogno futuro**.

## NECESSITÀ AMPLIAMENTO OFFERTA POSTI LETTO AL 2050



# CONTESTO ECONOMICO E SOCIALE LE VARIABILI PIÙ CORRELATE ALLA PRESENZA DI POSTI LETTO

L'analisi, basata su matrice di correlazione e scatter plot con regressione lineare, mostra come il ratio posti letto in RSA rispetto al numero di over 65 è legato soprattutto a fattori economici e organizzativi: reddito totale, quota di posti pubblici, costo medio delle strutture e presenza di popolazione straniera. Al contrario, densità abitativa e variabili demografiche come indice di vecchiaia e natalità hanno un peso molto limitato. In sintesi, **l'indicatore principale non è la struttura demografica della popolazione, ma il contesto economico e sociale del territorio.**





# COSA DISTINGUE IL SENIOR HOUSING DALLE ALTRE FORME DI RESIDENZIALITÀ?

## Appartamenti protetti

**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.

## Senior Housing

**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**).

## RSA

**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.

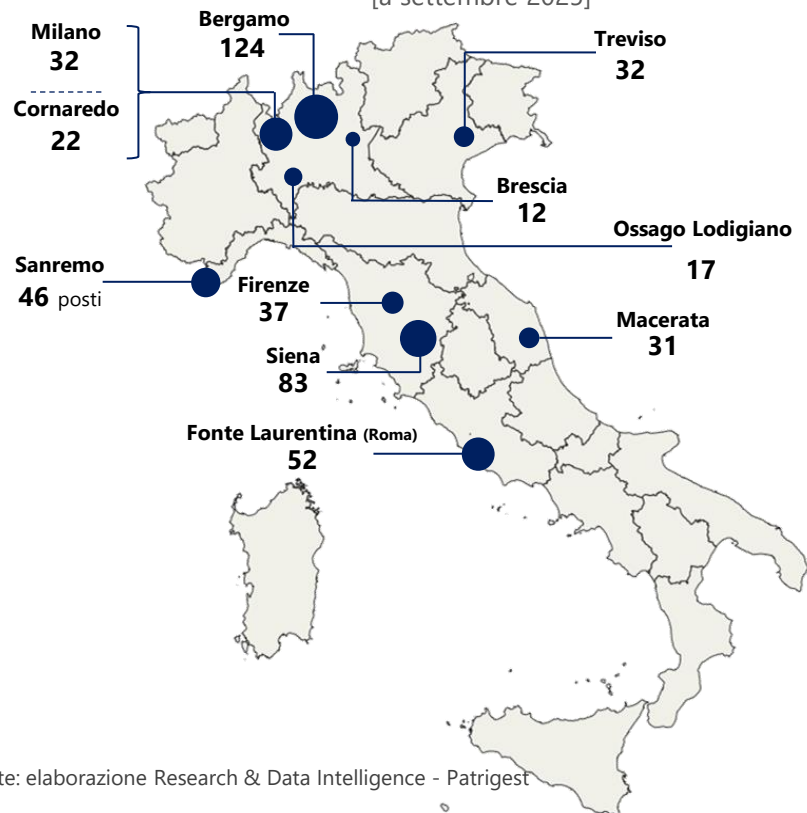
**Costi:** **In parte coperti dal sistema sanitario regionale**, parte a carico dell'ospite/famiglia.

# DISTRIBUZIONE DEGLI APPARTAMENTI: AL SUD UN'OFFERTA ASSENTE

L'offerta di **appartamenti dedicati al Senior Housing** risulta nettamente **concentrata nelle Regioni del Nord e del Centro**. Le aperture previste in **pipeline** riguarderanno oltre 1.000 appartamenti, più del doppio rispetto all'attuale stock, 488 appartamenti, e saranno **concentrate prevalentemente al Nord**, in particolare a **Milano e Torino**, e nella **Capitale**. A Milano è infatti in progetto la realizzazione del più grande sviluppo di Senior Housing in Italia, circa 360 appartamenti convenzionati per over 65, mentre a Roma è previsto un importante progetto di riqualificazione, che porterà a circa 300 nuovi appartamenti per over 65.

## APPARTAMENTI OPERATIVI SENIOR HOUSING IN ITALIA

[a settembre 2025]



Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest

## APPARTAMENTI IN PIPELINE SENIOR HOUSING IN ITALIA

Lago Maggiore

n.d.

Torino  
127

Trieste  
n.d.

Milano  
488  
Basiglio  
87

Roma  
300



488

Appartamenti [a settembre 2025]

### Top 3 città

- 1° Bergamo 124 appartamenti
- 2° Siena 83 appartamenti
- 3° Roma 52 appartamenti



oltre 1.000

Appartamenti pipeline

# RAZIONALIZZAZIONE DEGLI SPAZI E SERVIZI CHE SEMPLIFICANO LA VITA

In Italia le iniziative di senior housing si realizzano **principalmente tramite nuove costruzioni o ristrutturazioni integrali**, con l'obiettivo di offrire soluzioni abitative pratiche per la popolazione senior e sostenibili dal punto di vista della redditività per gli operatori. **L'offerta si concentra su bilocali di 38-55 mq**, affiancati da un numero più limitato di mono e trilocali, **progettati con standard elevati di efficienza energetica e, in alcuni casi, dotazioni domotiche** (caratteristiche che verranno sempre più richieste nei prossimi anni).

Contrattualmente prevalgono le formule 4+4 a canone libero e 3+2 a canone concordato, ma **cresce l'interesse per le locazioni brevi**, utili sia a rispondere a **esigenze temporanee**, sia come leva di **marketing e attrazione turistica**.

A livello catastale, la maggior parte delle soluzioni di senior housing (**74%**) risulta classificata come **abitazioni di tipo civile** (A2), mentre una quota pari al 22% risulta accatastata come case di cura.

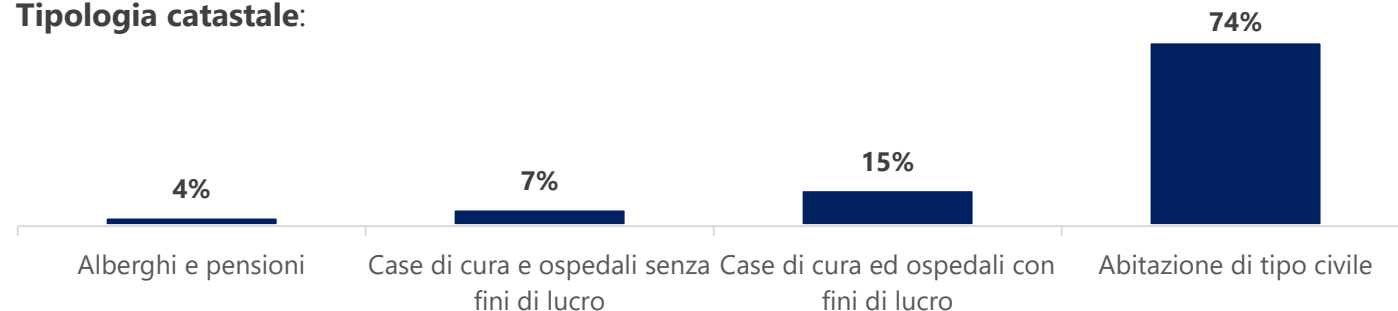
**Tipologia: Mono-Bilocali** più raramente Trilocali

**Metratura: 38-55 mq**

**Tipologia di Contratto >30 giorni** Legge 431 – 9/12/1998 - Art. 1571 e seguenti del Codice Civile

- **4 + 4** Contratto di locazione tradizionale a canone libero
- **3 + 2** Contratto di locazione a canone concordato secondo accordi territoriali

**Tipologia catastale:**



Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest



## Servizi:

**Formula:** bollette, pulizia, manutenzione periodica e utilizzo spazi comuni inclusi nel canone. Altri servizi alla persona e di intrattenimento opzionali.

- **Conciierge h24**
- **Manutenzione h24**
- **Community**
- **Area fitness/wellness**
- **Piscina**
- **Spazi esterni**
- **Parcheggio**
- **Ristorante/bar**
- **Vicinanza studio medico**
- **Laundry service**
- **House cleaning**
- **Catering**
- **Servizio mobilità**
- **Wifi**

# UN POSIZIONAMENTO DIFFERENTE A SECONDA DEL TARGET

## TARGET DOMESTICO

### Cosa ricercano:

- Ridimensionamento
- Semplificazione nella gestione domestica
- Possibilità di socializzazione
- Attività culturali
- Accessibilità e prossimità a centri cittadini attivi
- Prossimità alla propria rete sociale e familiare
- Maggiore senso di sicurezza

### Quali sono i principali limiti alla loro diffusione:

- Costi elevati rispetto alla capacità media di spesa
- Modello abitativo non conosciuto e di difficile comprensione
- Stigma verso le «RSA»

**Alternative:** Ridimensionamento o vendita della nuda proprietà (+20% nel 2024 rispetto al 2023 - stima Confabitare).

Esempio: **Domitys – Quarto Verde Bergamo**

## TARGET ESTERO

### Cosa ricercano:

- Qualità della vita
- Attività culturali ed enogastronomiche
- Contesto verde e tranquillo
- Accessibilità e collegamenti internazionali
- Costo della vita basso

### Quali sono i principali limiti alla loro diffusione:

- Tassazione non sempre al livello di altre mete europee
- Limiti linguistici
- Difficoltà burocratiche

**Alternative:** Altre mete europee o acquisto diretto di abitazioni private

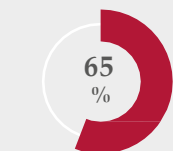
Esempio: **Guild Living Siena**

# INVESTIMENTI IMMOBILIARI: +44% IN ITALIA NELL'H1 2025. HOSPITALITY E RETAIL LE ASSET CLASS PIÙ DINAMICHE

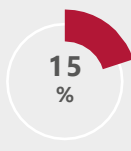
**€5,1 Mld**  
INVESTIMENTI H1 2025  
▲ +44% YOY

**55%**   
INVESTITORI STRANIERI  
Primeggiano Francesi e Americani

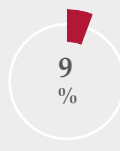
## DISTRIBUZIONE INVESTIMENTI PER AREA GEOGRAFICA



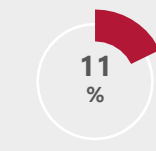
NORD ITALIA



CENTRO



SUD



Risulta composto da portafogli sparsi sul territorio nazionale.



**€1,2 Mld**  
▲ +63% (YoY)  
24% del totale

**HOSPITALITY**



**€1,2 Mld**  
▲ +144% (YoY)  
23% del totale

**RETAIL**



**€970 Mln**  
▲ +13% (YoY)  
19% del totale

**OFFICE**



**€700 Mln**  
▲ +16% (YoY)  
14% del totale

**INDUSTRIAL/LOGISTICS**



**€280 Mln**  
▲ +8% (YoY)  
5% del totale

**LIVING**



**€270 Mln**  
▲ +311% (YoY)  
5% del totale

**HEALTHCARE**



**€260 Mln**  
▼ -48% (YoY)  
5% del totale

**MIXED-USE**



**€235 Mln**  
▲ +647% (YoY)  
5% del totale

**ALTERNATIVE**

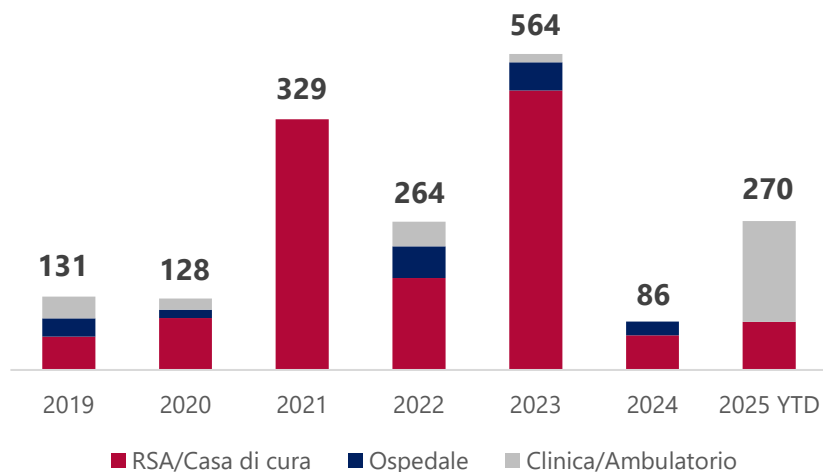


# GLI INVESTIMENTI HEALTHCARE IN ITALIA

Dopo un 2024 in calo, in linea con l'andamento generale degli investimenti immobiliari, i volumi degli **investimenti Healthcare in Italia** hanno registrato un totale di **circa 270 milioni di euro nel primo semestre del 2025**, un dato che **supera largamente il volume registrato in tutto il 2024**. Analizzando il periodo 2019-H1 2025, gli investitori sono stati protagonisti in operazioni che hanno riguardato il **Nord del Paese (50% degli investimenti)**, seguono i **portafogli (37%)**.

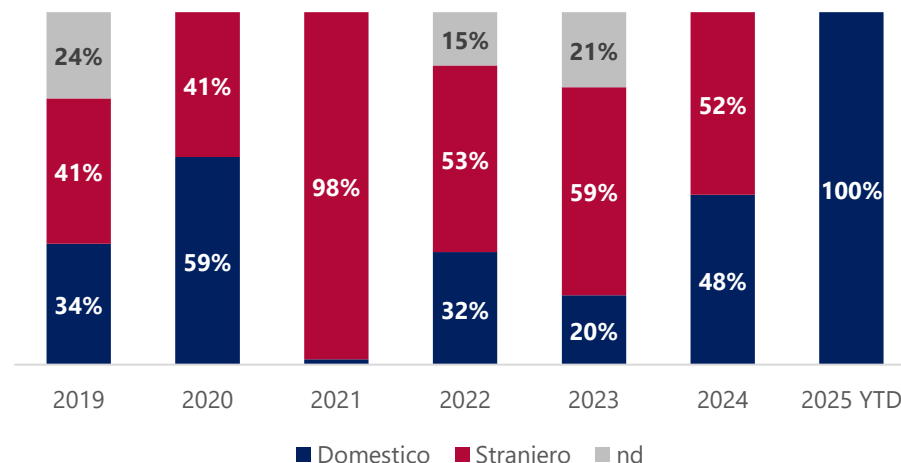
## INVESTIMENTI HEALTHCARE PER TIPOLOGIA

[2019 - H1 2025, mln di €]



## VOLUME DEGLI INVESTIMENTI HEALTHCARE PER PROVENIENZA DEL CAPITALE

[2019 - H1 2025, %]



## TIPOLOGIA [2019 - H1 2025]

### STRUTTURE OPERATIVE



### SVILUPPI E PROGETTI



## YIELD [Q2 2025]

5,75%

In calo rispetto  
al Q1 2025 ▼

## DISTRIBUZIONE DEGLI INVESTIMENTI PER ZONA GEOGRAFICA [2019 - H1 2025]

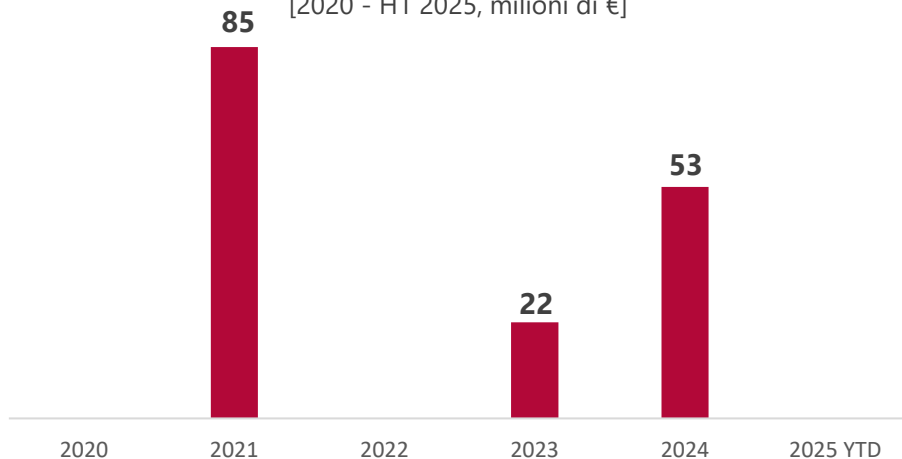


# IL SENIOR HOUSING, UN COMPARTO ANCORA MARGINALE IN ITALIA

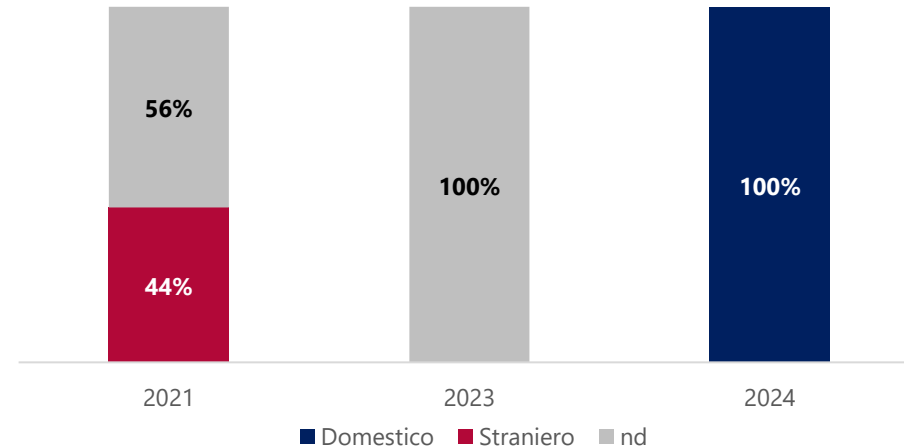
Il comparto del Senior Housing si può considerare ancora numericamente marginale nel nostro Paese, con investitori che iniziano ora ad approcciarsi a questa nuova asset class. Tra le principali cause di incertezza ci sono sia **aspetti culturali**, gli over 65 italiani fanno ancora **fatica a lasciare la propria casa**, e di **accessibilità economica**, non tutti se lo possono permettere. Nel periodo considerato, circa **l'88% del volume investito** si riferisce a **operazioni di sviluppo**, data la **quasi totale assenza di un'offerta già attiva**.

## INVESTIMENTI IN SENIOR HOUSING IN ITALIA\*

[2020 - H1 2025, milioni di €]



## VOLUME DEGLI INVESTIMENTI SENIOR HOUSING PER PROVENIENZA DEL CAPITALE [2020 - H1 2025, %]



## TIPOLOGIA [2020 - H1 2025]

### STRUTTURE OPERATIVE



### SVILUPPI E PROGETTI



## APPARTAMENTI

**146** attivi  
**575** pipeline



[2020 - H1 2025]

\*include capex

Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest

## DISTRIBUZIONE DEGLI INVESTIMENTI PER ZONA GEOGRAFICA [2020 - H1 2025]



# UN MODELLO ORMAI CONSOLIDATO IN MOLTI STATI USA, COME LA FLORIDA

La Florida è il **terzo stato per numero di iniziative di Senior housing**, dopo Texas e California.

Grazie a un consolidato processo di **immigrazione interna da altri stati americani**, circa il 40% della sua popolazione è oggi over 50, collocandola nel quinto percentile più alto negli USA per rapporto over 50 su popolazione totale.

Se sicuramente il clima la rende una delle mete preferite, un forte impatto lo hanno anche la fiscalità, la bassa percentuale di popolazione proprietaria di abitazione e l'assenza di barriere linguistiche.



## Independent Living e Retirement Community



Soluzione abitativa concepita come

- **villaggio/resort** per la pensione
- **primo step di assistenza** di chi può spendere



**Servizi** di delivery, navette per l'ospedale più vicino, palestra, campo da golf, aree benessere, socialità



### In Florida

- Circa **850 strutture**
- **Canoni** da **467 \$/mese** a **4.356 \$/mese**

### Agevolatori

- **35% della popolazione vive in affitto** (Q1 2025), % più bassa dal 2019.
- **No tassazione sui redditi**
- **Nessuna barriera linguistica**
- **Clima**
- **Ampia offerta** di soluzioni di Senior housing

# IN ITALIA A CHE PUNTO SIAMO?

## DOMITYS – QUARTO VERDE (Bergamo) – gennaio 2020

Il più grande sviluppo di Senior Housing attualmente attivo in Italia per anziani completamente autosufficienti.

**ATTIVO**



### Progetto di:

- **Immobiliare Percassi** (sviluppatore)
- **Aegide Domitys** (sviluppatore e operatore)



**Dove:** Borgo Palazzo, Bergamo.

➔ **124 appartamenti** monolocali, bilocali, trilocali



**Canone:** a partire dai **1.549 €/mese**

➔ a seconda della **tipologia** di appartamento

➔ **inclusi:** oneri condominiali, wifi, assicurazione casa, assistenza h24/concierge, navetta, trasporto acquisti pesanti, attività di community/eventi/uscite, accesso a piscina, palestra, biblioteca, area multimediale, atelier

➔ **escluse:** utenze private (luce, acqua, rifiuti)





# VERSO DOVE ANDIAMO?

## EX TROTTO (Milano), in progetto

La terza ESSE dell'abitare sociale – Social, Student e Senior housing).

### PIPELINE



#### Progetto di:

- **HINES** (sviluppatore e promotore)
- **CDP** (investitore)
- **Banca Finint** (investitore)
- **Prelios SGR – Fondo Affordable Senior Housing** (gestore fondo immobiliare)



**Dove:** Quartiere **Ex Trotto**, Milano

**360 appartamenti**



**Investimento: 50 milioni di €** (acquisto area totale)

50 milioni di euro (CDP Real Asset SGR) + 15 milioni di euro (Banca Finint) di Capex Senior Housing



**Canone:** Convenzionato.



**Stato:** Il progetto ha completato l'iter relativo alla firma della Convenzione Urbanistica. Inizio dei lavori entro la fine del 2025 e la consegna dei primi spazi alla città a partire dal 2027.





# CHIEDICI DI PIÙ



## RESEARCH & DATA INTELLIGENCE

La divisione ha l'obiettivo di rafforzare l'analisi e l'interpretazione dei dati, sia proprietari che di fonti terze, a **supporto delle decisioni operative e strategiche** del Gruppo Gabetti e dei suoi stakeholder.

E' accessibile a enti, operatori e investitori tramite **formule on demand**, con servizi e analisi sull'**andamento dei mercati** e dei comparti di riferimento, personalizzabili in base alle esigenze del cliente.

L'**Osservatorio**, con **rilevazioni continue di dati e insight**, fornisce una lettura aggiornata del mercato, delle condizioni abitative, delle preferenze del pubblico e delle tendenze emergenti.

### Research & Data Intelligence

[research@patrigest.it](mailto:research@patrigest.it)



## ADVISORY

**Obiettivo è la valorizzazione.** Fra tutti gli usi tecnicamente possibili, legalmente ammissibili, e finanziariamente fattibili, Patrigest individua quelli potenzialmente in grado di conferire alla proprietà il **massimo valore**.

**Valutare lo stato di salute di un portafoglio** è fondamentale per decidere quali siano le migliori strategie di gestione, valorizzazione o vendita. Patrigest tramite un **check up** completo del patrimonio posseduto elabora un **action plan** per **massimizzarne il rendimento** nel tempo.

Una delle sfide chiave per gli operatori del Real Estate è individuare **usi alternativi** per gli asset in difficoltà. Patrigest propone una consulenza indipendente, informata e pratica sullo studio dei nuovi mercati e di qualsiasi tematica in ambito immobiliare.

### Advisory & Valuation

[info@patrigest.it](mailto:info@patrigest.it)



## VALUATION

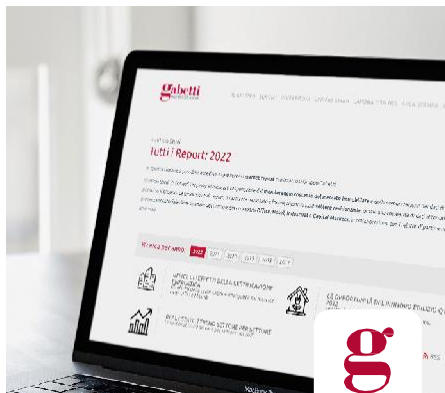
- **Valutazioni** in qualità di Esperto Indipendente per SGR e SICAF,
- Valutazioni ai fini IVASS (Istituto per la vigilanza sulle assicurazioni),
- Valutazioni per operazioni di ristrutturazioni del debito,
- Valutazioni per finanziamenti "Corporate",
- Perizie di Conferimento ex art. 2465,
- Valutazioni immobiliari per la determinazione della copertura assicurativa,
- Valutazioni per operazioni soggette a crowdfing, crediti con sottostante immobiliare, portafogli NPL e UTP.

Attraverso la partnership strategica con Fon Valuation Services, Patrigest fornisce servizi di **advisory e valuation anche all'estero**.

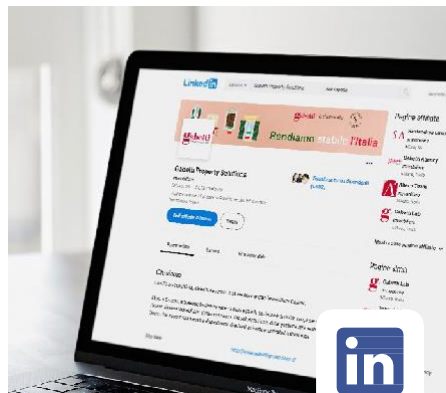
# I NOSTRI SOCIAL

**PATRIGEST**  
ADVISORY & VALUATION

**Gabetti**



Trovi tutti i nostri report su [gabettigroup.com](https://www.gabettigroup.com) nella sezione ufficio Studi



Resta aggiornato sulle prossime uscite seguendo la nostra [pagina linkedin](#)

*Il presente report non deve costituire la base per negoziazioni o transazioni senza una specifica e qualificata assistenza professionale. Malgrado i fatti e i dati ivi contenuti siano stati controllati, Gabetti Property Solutions S.p.A. non fornisce alcuna garanzia di accuratezza e veridicità e non assume alcuna responsabilità in ordine ad eventuali danni, diretti o indiretti, di qualsiasi natura, patiti da terzi in relazione al presente report ed alle informazioni in esse contenute. Le informazioni e i dati contenuti nel presente report possono essere riprodotti, in tutto o in parte, e ad essi ne può essere fatto riferimento in pubblicazioni diverse dal presente report a condizione che venga debitamente citata la fonte degli stessi: Gabetti Property Solutions S.p.A. - © Gabetti Property Solutions S.p.A. 2024*

## Research & Data Intelligence

**Giulia Sanna**

Deputy Head of Research  
& Data Intelligence  
[gsanna@patrigest.it](mailto:gsanna@patrigest.it)

**Alessia Motti**

Research Analyst  
[amotti@patrigest.it](mailto:amotti@patrigest.it)

**Francesco Cosentino**

Research Analyst  
[fcosentino@patrigest.it](mailto:fcosentino@patrigest.it)

**Leonardo Burini**

Data Scientist  
[lburini@gabetti-studi.it](mailto:lburini@gabetti-studi.it)

## Coordinamento Scientifico

**Luca Dondi dall'Orologio**  
Amministratore Delegato

**Gabetti**  
PROPERTY SOLUTIONS

**Gabetti Property Solutions**

Via Bernardo Quaranta, 40  
20139 Milano  
Tel. +39 02 775 5301  
[www.gabettigroup.com](https://www.gabettigroup.com)