

23 aprile 2024

Reti formali e informali  
del territorio e  
interazione con le  
agenzie per la casa



Dove siamo  
arrivati

REGIONE  
TOSCANA



# Obiettivi



La Regione Toscana, in collaborazione con l'Osservatorio Sociale Regionale, ha espresso la necessità di avviare uno studio volto a definire l'attuale spazio di mercato e le possibili azioni utili al **rilancio delle Agenzie Sociali per la Casa così come definite dalla Legge Regionale n. 13 del 2015**. Attualmente le agenzie accreditate presso la Regione Toscana risultano cinque: Casalinsieme, Associazione "Il Casolare", Consorzio Fabrica e Casae.

Le Agenzie riportate sono attive solamente da alcuni anni e la situazione pandemica non ne ha certamente agevolato lo sviluppo. Obiettivo dell'Amministrazione Regionale è comprendere la coerenza delle Agenzie rispetto al mutato contesto di mercato, definire gli "spazi di mercato" delle agenzie a seconda dei territori e le leve applicabili (fiscali, economiche o altre) al fine di diffondere le agenzie e di conseguenza il numero di contratti a canone agevolato gestiti e promossi.

Il servizio consiste nello studio dell'attività delle agenzie sociali accreditate al fine di identificare le principali determinanti relazionali, fiscali, economico-finanziarie che potrebbero rendere efficaci e sostenibili le agenzie.

# Leve di sviluppo emerse dall'interazione con i comuni/ Lode



- Accordi territoriali aggiornati ogni 2 anni
- IMU agevolata per contratti a canone concordato se assente, IMU ulteriormente ribassata se già presente e solo per alloggi gestiti dall'agenzia sociale
- Presenza di un accordo di rete tra enti del territorio, associazioni, sindacati e proprietari a supporto dell'agenzia sociale.
  - Alcuni esempi:
    - Protocollo territoriale di Livorno
    - Sportello e agenzia sociale di Pistoia
- Ipotizzare un premio una tantum se l'agenzia crea protocolli di intesa tra enti o accordi di rete

# Le agenzie sociali in Toscana



Legge regionale 3 febbraio 2015, n. 13

Disposizioni per il sostegno alle attività delle agenzie sociali per la casa.

SOGGETTO	INDIRIZZO	BACINO TERRITORIALE DI RIFERIMENTO	ATTI
Casalinsieme - già Casa Valdera C..F. 90039620506	Via Brigate Partigiane n. 4 - Pontedera (PI)-	Azienda USL Toscana Nord Ovest	Decreto Dirigenziale n. 13314 del 15.09.2017
Associazione di Volontariato "Il Casolare" C. F. 92039290488	Via del seminario n. 36 Prato (PO)	Azienda USL Toscana Centro	Decreto Dirigenziale n. 1488 del 06.02.2019
Consorzio Fabrica C. F. 05920580586	Via di Valdipesa n. 1/4 Firenze (FI)	Azienda USL Toscana Centro	Decreto Dirigenziale n. 8683 del 30.05.2019
Casae - Società Cooperativa Sociale C.F. 06850380483	Via Bartolini n. 95) Empoli (FI)	Azienda USL Toscana Centro	Decreto Dirigenziale n. 17231 del 06-10-2021

# Sintesi Focus Group 19 – 20 aprile 2023



## A. Analisi dei bisogni

- a. Manca uno spazio/momento in cui mettere insieme i dati
- b. Il bisogno continua a segmentarsi costantemente (studenti, turisti, lavoratori, turnisti, etc...)
- c. Le persone post SAI cercano anche soluzioni di co-housing che potrebbero attivare le persone immigrate altrimenti escluse dal mercato abitativo.
- d. Serve sempre una maggiore capacità di discernere la leva di attivazione del nucleo che può essere la chiave di reale rilancio da parte delle persone.
- e. Si è cercato più volte di mappare o stimare il patrimonio sfitto ma senza particolari successi. Mancano policy legate al patrimonio una volta mappato.
- f. I grandi proprietari si stanno spostando tutti verso la locazione a breve termine ad uso turistico.

## B. Target familiari delle agenzie

- a. La fascia grigia non è definita. E' importante arrivare a definire cos'è l'ERS e che fasce di reddito rappresenta anche a livello legislativo.
- b. I livelli ISEE di fascia grigia sono differenziati per tutti i territori. In genere il range va dai 16.500 € a 28.000 € arrivando fino a 36.000 € in alcuni casi.
- c. Il target ascoltato è sempre più povero e molti nuclei manifestano una situazione simile con l'emergere di figure/personone senza particolare problemi fino ad alcuni anni fa (ad es. separati, famiglie fragili, con un handicap o immigrati, etc).
- d. Esempio: il 75% degli accesso allo sportello casa dell'Agenza Casae ha un reddito ISEE inferiore a 5.000 €.

# Sintesi Focus Group 19 – 20 aprile 2023



## C. Uffici casa comunali e agenzie sociali

- a. In molti comuni manca un ufficio casa con il quale l'Agenzia possa interagire, vanno formati e avviati.
- b. Le agenzie devono essere differenti a seconda dei territori
- c. Occorre slegare il ruolo dell'agenzia dal Comune poiché si rischia di avere un'immagine di intermediario dei casi più sfortunati mentre in realtà si svolge un ruolo di connessione con il territorio.
- d. Le agenzie sociali hanno maturato notevoli competenze nella fase di progettazione oltre a quella del reperimento fondi anche da bandi europei.
- e. La progettualità delle agenzie sociali rischia di essere troppo ampia poiché si va da progetti di Housing First fino ad ERS.

## D. Reperimento alloggi

- a. Quasi tutte le agenzie li reperiscono nel mercato privato della proprietà diffusa e non tramite le grandi proprietà.
- b. Gli enti religiosi sono stati stimolati rispetto al riuso degli alloggi ma con scarso successo.
- c. Alcune agenzie usano alloggi diocesani o tramite Caritas, definire anche in questo caso protocolli che agevolino in qualche modo i soggetti a reimmettere sul mercato alloggi.
- d. Assenza di una gestione integrata del patrimonio privato
- e. Sono state tentate alcune indagini con le agenzie immobiliari senza particolari risultati.
- f. Alcune agenzie usano alloggi di risulta del mondo ERP ma non può essere la prassi in tutti i territori e il patrimonio ERP è sempre più limitato
- g. Occorre ragionare su alloggi pubblici in disuso di proprietà di INPS, INAIL, etc con cui definire accordi quadro a livello regionale.

# Sintesi Focus Group 19 – 20 aprile 2023



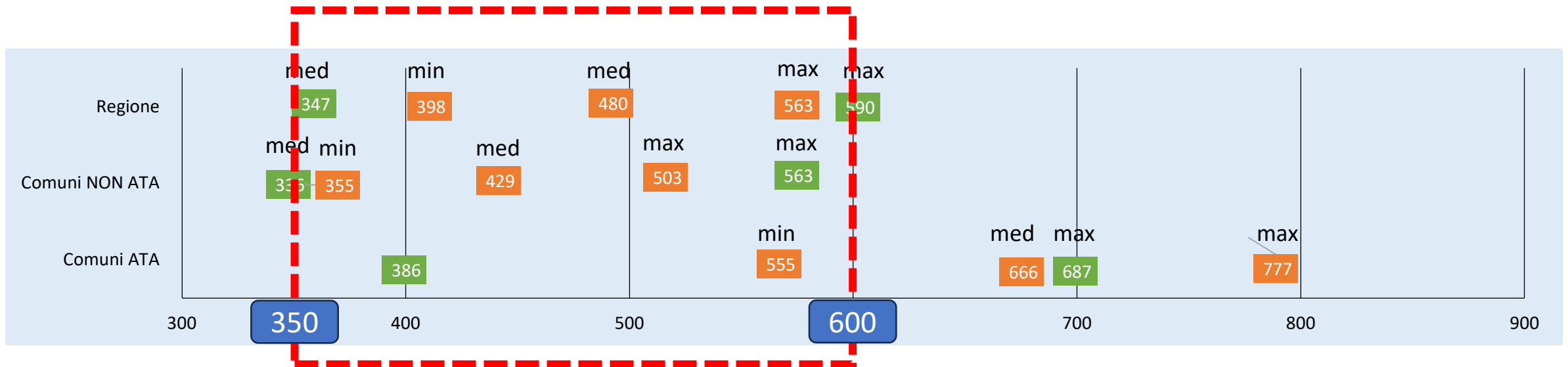
## **E. Accordi territoriali – Canoni concordati e contratti**

- a. In molti comuni non esiste l'accordo territoriale perché comuni non ATA. In realtà la tensione abitativa ha superato i confini dei comuni ATA, come intervenire rispetto a nuove geografie del disagio abitativo?
- b. Nei comuni NON ATA non c'è un vero e proprio controllo rispetto alla definizione dei canoni né della durata. Mancano le organizzazioni sindacali in alcuni luoghi.



# Lo spazio dei canoni

- In alcuni casi i canoni concordati sono più alti del canone libero. Gli accordi vanno calibrati meglio. Esiste comunque uno **spazio per le agenzie sociali**.

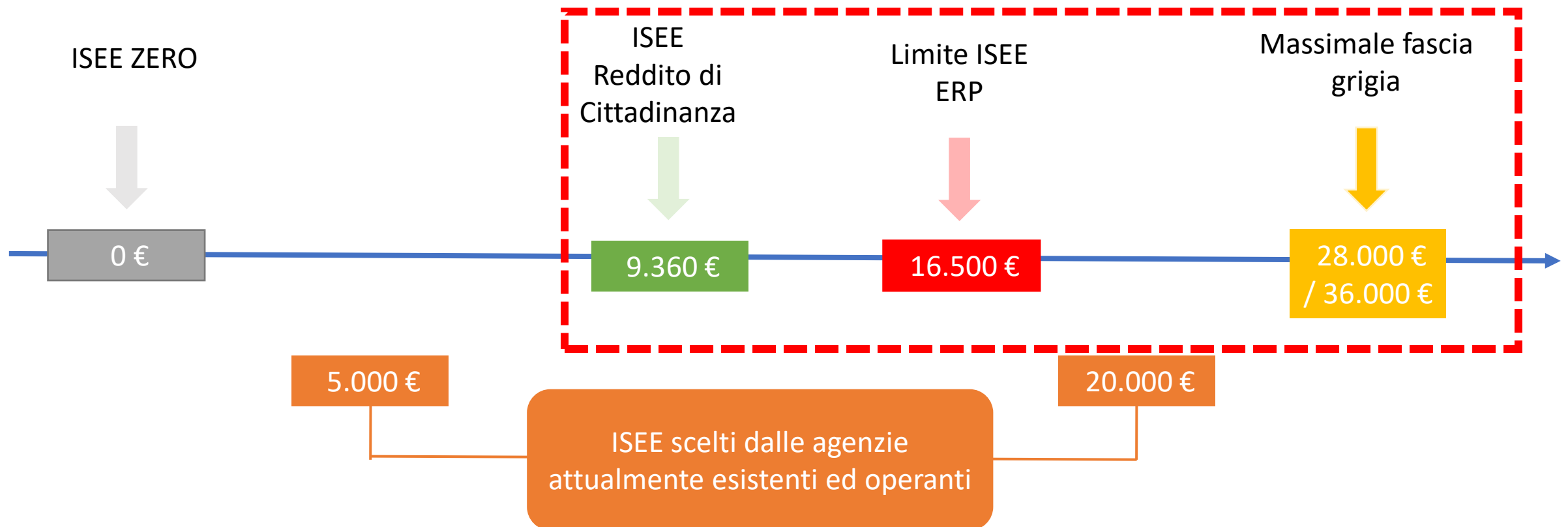


 Canoni mensili concordati medio-massimo per 80 mq

 Canoni mensili liberi minimo-massimo per 80 mq

# Lo spazio dei redditi (ISEE)

- Occorre definire un **teito minimo e massimo di ISEE** per l'accesso alle Agenzie sociali per la casa. Attualmente ogni agenzia decide per se e si presentano fasce di nuclei notevolmente eterogenee. Schiacciamento verso il basso. Occorre anche definire ulteriori requisiti (es. proprietà di immobili).



Cosa facciamo  
oggi?



# Testimonianze



## Milano Abitare

## Agenzie Casae e Casainsieme

# Domande



- Come creare alleanze con Fondazioni Bancarie anche per la costruzione di fondi di garanzia?
- Come creare alleanze con associazioni e enti del terzo settore affinché l'agenzia non sia solo un "servizio" ma svolga anche una funzione culturale sul territorio?
- Come coinvolgere gli stakeholder per raggiungere più proprietari possibile (sia privati cittadini che grandi proprietari)?
- Ci sono esperienze di collaborazione con Abitare Toscana rispetto ad iniziative di ERS?
- Ci sono rapporti con Diocesi, enti religiosi e parrocchie per utilizzare eventuali alloggi sfitti?
- Come integrare l'eventuale sportello casa con altri sportelli/uffici pubblici o del privato sociale / terzo settore per evitare sovrapposizioni verso gli utenti?