

# POLITECNICO DI MILANO

Facoltà di Ingegneria Ingegneria Edile – Architettura

Corso di Laurea in  
Gestione del Costruito



FINANCE POLICY FOR AFFORDABLE HOUSING IN THE USA:  
THE CASE OF MARION COUNTY IN IDIANA.

Relatore: Prof.ssa Angela Silvia PAVESI  
Correlatore: Prof.ssa Vera Adams

Tesi di Laurea di:

Mariateresa PERRUCCI  
Matr. 783933

Anno Accademico 2013 – 2014.



# Indice

<i>Abstract</i>	1
<i>Introduzione</i>	2
<b>Cap. 1 – Affordable housing in USA</b>	<b>3</b>
1.1. Definizione di affordability.	3
1.2. Progetti di affordable housing.	9
1.2.1 Assistenza ai costi di investimento.	9
1.2.2 Assistenza ai costi di mantenimento.	10
– Vouchers per abitazioni (SECTION8).	11
– Riduzione delle tasse.	12
– Mutui con basso tasso di interesse.	13
1.2.3 Sovvenzioni in conto capitale e crediti di imposta.	14
– Capital Grants.	15
– Risorse dei governi statali e locali.	17
– Risorse private e Tax Credit.	18
<b>Cap. 2 – L’ affordable housing di proprietà</b>	<b>24</b>
2.1. L’importanza di possedere un’abitazione nella cultura americana: politiche pubbliche.	24
2.2. Prospettive sulla proprietà di un’abitazione.	25
2.3. Prospettive politiche.	27
2.4. Trend nella proprietà di abitazioni.	30
2.5. Politiche federali che promuovono la proprietà di abitazioni a prezzi accessibili.	32
2.5.1. Perché è importante supportare la proprietà di abitazioni	

attraverso le politiche federali.	34
– Teoria 1.	34
– Teoria 2.	35
– Teoria 3.	36
<b>2.6. Meccanismi politici per sostenere i proprietari di abitazioni.</b>	<b>37</b>
– Sussidi.	38
– Supporto al credito.	38
– Regolamenti e sorveglianza.	39
– Sensibilizzazione pubblica.	40
<b>2.7. Esame di programmi federali utili a stimolare la proprietà di abitazioni.</b>	<b>41</b>
– Mortgage Interest Deduction.	41
– Assicurazioni federali sui mutui FHA.	43
– Mortgage Revenue Bonds.	44
– Down payment grants.	45
– Subsidies loans.	46
– Community Reinvestment Act.	47
– Government Sponsored Enterprise e obiettivi di affordable housing.	48
– Disclosure.	49
– Housing Counseling.	50
– Development subsidy.	51
<b>2.8. Una casa di proprietà per i cittadini a basso reddito: il programma HABITAT FOR HUMANITY.</b>	<b>52</b>
<b>2.8.1. Analisi del programma HFH.</b>	<b>53</b>
– Problemi degli acquirenti.	53
– Produzione.	54
– Finanziamenti.	55
<b>2.9. Conclusioni.</b>	<b>56</b>
<b>Cap. 3 – L'affordable housing destinato alla locazione</b>	<b>58</b>
<b>3.1. Il mercato dell'affordable housing in affitto.</b>	<b>59</b>
– Pressioni dell'offerta.	59
– Minacce per le comunità a basso reddito.	61
– Nuovi orientamenti politici.	62
<b>3.1. Drivers demografici della domanda degli affitti.</b>	<b>62</b>

– Il cambiamento nella composizione della domanda.	63
– Il ruolo degli immigrati nel mercato degli affitti.	63
– Traslochi immobiliari e cambiamento delle proprietà.	64
– Crescita della disuguaglianza economica.	66
– Prospettive future.	68
<b>3.2. Produzione di abitazioni per l'affitto.</b>	<b>68</b>
– Rallentamento nella costruzione di unità in locazione.	69
– Variazione nella valutazione degli immobili di grandi dimensioni.	70
– Focus sulle abitazioni di fascia alta.	71
– Carenza di unità a pezzi accessibili, da destinare all'affitto.	72
– Cambiamenti nel mercato dei mutui.	73
– Prospettive future.	75
<b>3.3. Le sfide dell'affordability.</b>	<b>75</b>
– Crescita degli oneri di affitto.	75
– Compromessi per i locatari.	77
– Le difficoltà delle famiglie e degli anziani.	78
– Crescita del debito dei locatari.	80
– Prospettive future.	81
<b>3.4. Orientamenti politici.</b>	<b>81</b>
– Mancanza di offerta abitativa affordable.	82
– Preservare le unità affordable.	82
– Rimuovere le barriere per lo sviluppo.	83
– I pignoramenti nei mercati caldi e freddi.	84
– Verso un'equilibrata politica nazionale sull'affordable housing.	86
<b>Cap. 4 - L'applicazione del programma Low Income Housing Tax Credit ("LIHTC") nella Marion County nello Stato dell'Indiana: analisi e valutazioni</b>	<b>89</b>
<b>4.1. Il programma Low Income Housing Tax Credit.</b>	<b>89</b>
<b>4.2. Il piano che definisce l'allocazione dei fondi.</b>	<b>90</b>
– Indiana 2010 QAP.	91
– Fattori di valutazione.	92
<b>4.3. Le soglie di occupazione.</b>	<b>93</b>
<b>4.4. I Census Tract qualificati a ottenere Tax Credit.</b>	<b>93</b>

– I QCT nella contea Marion.	94
<b>4.5. Come funziona il programma LIHTC?</b>	94
<b>4.6. Limiti di affitto e requisiti di accessibilità.</b>	94
– Limiti di reddito e di affitto nella contea di Marion, Indiana 2012.	95
<b>4.7. Literature review: qualità della vita in ambiente urbano.</b>	96
– Indice dell’Economist Intelligence Unit (2005).	98
– Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE, 2011).	98
– Sistema della Federazione delle Canadian Municipalities’ Quality of life (2008).	99
– La qualità del progetto di vita, Nuova Zelanda (2008).	100
<b>4.8. Impatto dei progetti LIHTC sugli indicatori della qualità della vita.</b>	100
<b>4.9. Case studies e metodologia.</b>	103
<b>4.9.1. Indicatori della qualità della vita.</b>	103
– Indicatori socio-economici.	103
– Ambiente costruito e indicatori di sostenibilità.	104
<b>4.9.2. Criteri di selezione dei progetti e raccolta dei dati.</b>	104
– Location dei casi studio.	106
<b>4.9.3. Info di base su Marion County, Indiana.</b>	107
– Profilo demografico.	107
– Informazioni sulle abitazioni.	109
<b>4.10. Caso Studio 1: Unity Park Homes.</b>	110
– Profilo demografico.	115
– Informazioni sulle abitazioni.	118
– Ambiente costruito.	119
<b>4.11. Caso Studio 2: Southside Partners I.</b>	123
– Profilo Demografico.	128
– Ambiente Costruito.	131

4.12. Caso studio 3: Hanna Village.	135
– Profilo demografico.	139
– Ambiente costruito.	142
4.13. Risultati delle analisi sui casi studio.	145
– Demografia.	148
– Abitazioni.	153
4.14. Discussione.	156
<i>Conclusioni</i>	<i>159</i>
<i>Bibliografia</i>	<i>161</i>
<i>Glossario</i>	<i>165</i>
<i>Indice delle tabelle</i>	<i>182</i>
<i>Indice delle immagini</i>	<i>186</i>
<i>Ringraziamenti</i>	<i>189</i>





# Abstract

La tesi restituisce la panoramica generale delle politiche abitative degli Stati Uniti e propone un sistema di analisi e valutazione dei programmi attuati dal Governo per la realizzazione e la fornitura di *affordable housing*.

Lo studio è stato redatto attraverso un'attività di indagine e sperimentazione sul campo, realizzata nel corso di un programma di mobilità Extra-Eu, in collaborazione con il College of Architecture and Planning della Ball State University nello Stato dell'Indiana (USA) e con l'esperienza diretta maturata nel corso di un tirocinio svolto presso l'organizzazione non profit *Habitat for Humanity International*, nella città di Indianapolis, Indiana, USA.

Nel lavoro di tesi vengono dapprima tracciate alcune delle caratteristiche chiave del mercato immobiliare statunitense, come gli *standard* per la definizione di *affordable housing*, la distribuzione della proprietà degli immobili e le condizioni abitative della popolazione, ponendo particolare evidenza all'analisi delle differenze tra le politiche mirate all'incentivazione della proprietà e quelle orientate alla realizzazione di alloggi da destinare in locazione a fasce di popolazione a basso reddito. La tesi inoltre descrive gli strumenti finanziari e le politiche fiscali per l'edilizia abitativa, definendo le diverse modalità con cui il Governo degli Stati Uniti mette in atto il *Tax Code* per sovvenzionare sia i proprietari che gli affittuari di alloggi.

Nella seconda parte della tesi vengono individuati, raccolti e valutati i programmi governativi statali e locali per l'*affordable housing*, anche quelli attuati in stretta collaborazione con le organizzazioni non profit. Successivamente, tra tutti i programmi esaminati, viene selezionato quello di maggior impatto e ne viene valutata l'applicazione in tre diversi ambiti nello Stato dell'Indiana: si descrivono e analizzano tre *case-history* realizzati nella città di Indianapolis e si valutano le implicazioni che questo programma genera sulla qualità della vita delle persone nelle comunità locali in cui viene applicato.

# Introduzione

La prima parte della ricerca di tesi è stata sviluppata durante un periodo di studio all'estero portato avanti grazie a un progetto di scambio Extra-Eu, presso la Ball State University, Indianapolis, USA. È stato proprio in questo contesto che è nata la collaborazione con i docenti Vera Adams e Chris Palladino, rispettivamente titolari dei corsi "Affordable Housing" e "Community Development" della BSU. Con loro sono venuta a conoscenza della tematica dell'edilizia residenziale sociale nel sistema americano, che ultimamente sta affrontando una crisi dovuta alla mancanza di produzione di nuove unità abitative. In questa fase ho quindi preso in esame i vari meccanismi finanziari e i programmi federali, statali e di carattere locale che rendono possibile lo sviluppo dell'affordable housing in America. Durante uno stage presso l'organizzazione non-profit Habitat for Humanity International ho potuto approfondire l'aspetto pratico e operativo della costruzione e gestione di abitazioni per famiglie e individui con basso reddito, anche scendendo direttamente sul campo ad operare come volontaria. Proprio grazie a questa esperienza mi è stato possibile affrontare l'aspetto umano e psicologico fortemente sentito dagli americani e legato alla necessità o status sociale di raggiungere il cosiddetto American dream, che consiste nel possedere un'abitazione.

La seconda parte del lavoro di tesi che vede analizzati tre diversi quartieri di Indianapolis, realizzati grazie a un programma federale per l'housing sociale, si è svolta successivamente alla conclusione del periodo di studi all'estero. Tramite l'analisi di questi casi studio ho cercato di dimostrare come i programmi per l'affordable housing possano influenzare positivamente o negativamente la qualità della vita all'interno delle comunità in cui sorgono. Dopo la fase di ricerca sono rientrata negli USA per portare avanti una collaborazione con l'ente US Census Bureau, per poter reperire tutti i dati necessari all'elaborazione dell'analisi sui casi studio e per poter giungere alle conclusioni enunciate nel mio lavoro di tesi.

Il contesto di riferimento in cui si va ad inserire questo lavoro di ricerca è quello dell'affordable housing americano che negli ultimi anni ha risentito non solo della crisi economica che ha interessato l'intero Paese, ma anche delle altalenanti politiche abitative spesso messe in atto per soddisfare scopi puramente speculativi. "La produzione di nuove unità di *affordable housing* ("a.h.")<sup>1</sup> non è riuscita a soddisfare, nel tempo, le esigenze abitative della popolazione americana, comportando la degenerazione dei prezzi delle case" (Powell, 2008). Negli USA, infatti, non è stato creato nel tempo uno stock sufficiente di alloggi a prezzi accessibili, tanto che con il declino dei livelli di reddito della popolazione, la sfida di trovare alloggi *affordable*<sup>2</sup> ("a.") è aumentata, soprattutto nelle le aree con elevato costo della vita. "Il numero di

---

<sup>1</sup> Nel corso della trattazione la locuzione "Affordable housing" verrà indicata con la sigla "a.h.".

<sup>2</sup> Nel corso della trattazione il termine "Affordable" verrà indicato con la sigla "a.".

unità, il cui affitto è pari o inferiore a \$400 al mese, diminuisce di circa 200.000 unità ogni anno, in gran parte a causa della gentrificazione o del decadimento degli alloggi" (Affordable Housing, 2007). A causa dei recenti eventi che hanno visto il crollo del settore immobiliare si è avuto un gran numero di traslochi di famiglie interessate dal pignoramento della casa di proprietà. Questi si sono trasformati in un aumento della domanda di unità in locazione, pari a circa il 40% e hanno comportato la congestione del mercato degli alloggi a prezzi accessibili.

Tra il 2000 e il 2010, il numero di affittuari che spendeva più del 30% del proprio reddito per l'edilizia residenziale è aumentato da 13 milioni a oltre 18. "Durante lo stesso periodo temporale, il numero di persone che sono state economicamente soffocate dal gravare dei costi della proprietà delle abitazioni è quasi raddoppiato, passando da 12 a 23 milioni" (Mallach, 2009).

Nel suo rapporto annuale 2007-2008, *Out of Reach*, la *National Low Income Housing Coalition* ("NLIHC")<sup>3</sup> ha calcolato che per sostenere il pagamento della quota media di affitto all'interno della nazione, per un appartamento da due camere da letto, un lavoratore a tempo pieno dovrebbe guadagnare \$17,32 all'ora. Quota di 2,5 volte superiore al salario minimo americano (Doster, 2009).

Negli USA il costo delle abitazioni è aumentato drammaticamente, al punto che oggi, la maggior parte delle famiglie con basso reddito è fortemente gravata dagli eccessivi costi degli alloggi. Non vi è alcuna contea in tutti gli Stati Uniti, che abbia anche una sola unità abitativa composta da una sola camera da letto, a prezzi del mercato di equo canone ("FMR")<sup>4</sup> e che sia conveniente per un lavoratore a tempo pieno ma con un salario minimo. Le crisi economiche che si sono susseguite nell'ultimo decennio non hanno fatto altro che ampliare il divario persistente tra gli affitti a prezzi accessibili e il reddito dei lavoratori con basso salario, aumentando la domanda di unità a basso costo e diminuendo le opportunità per i cittadini di far quadrare il bilancio attraverso le attività lavorative (Fuori Reach, 2008).

"Anche se alcuni alloggi possono essere lussuosi, la gente individua in un'abitazione dalle caratteristiche basilari, una necessità che non ha sostituti" (Meck, 2003). L'abitazione costituisce una necessità indispensabile per ogni individuo tanto che ogni decisore politico, in qualunque ciclo economico, si è trovato ad affrontare la sfida di fornire *a.h.* alla popolazione in stato di necessità.

La condizione necessaria e sufficiente per un progetto di housing, in questo periodo storico, è quindi che sia "affordable". "Affordable" significa che le famiglie o gli individui ai quali è destinata un'abitazione, devono essere in grado di poter condurre uno stile di vita tale da non dover riservare all'alloggio gran parte del loro reddito. Le abitazioni di tipo *a.*, inoltre, devono essere costruite e finanziate in modo tale da essere accessibili a famiglie che tipicamente non hanno un reddito tale da permettersi abitazioni a prezzo di libero mercato. Questo può disegnare diversi scenari in relazione al reddito delle famiglie alle quali gli alloggi sono destinati e al costo di produzione

---

<sup>3</sup> "National Low Income Housing Coalition" di seguito verrà indicato con l'acronimo "NLIHC".

<sup>4</sup> "Fair Market Rent" di seguito verrà indicato con l'acronimo "FMR".

degli stessi. In alcuni casi potrebbe essere possibile costruire *a.h.* senza assistenza finanziaria, semplicemente costruendo in maniera economica e ricevendo delle agevolazioni da parte del governo sugli standard minimi di progetto.

Queste situazioni, però, costituiscono delle rare eccezioni. In molti casi, soprattutto nel caso di famiglie con un basso reddito o lì dove i terreni da costruzione sono scarsi e il costo di costruzione è estremamente alto, per poter realizzare delle abitazioni è necessario saper combinare tra di loro diversi strumenti di assistenza finanziaria come mutui, sussidi, riduzioni fiscali e *vouchers* abitativi.

Il presente lavoro di tesi si inserisce in questo quadro di riferimento e si pone il duplice obiettivo, da una parte di rappresentare il complesso sistema di politiche finanziarie presenti negli Stati Uniti per la fornitura di alloggi accessibili sia in proprietà che in locazione; dall'altra di analizzare e valutare l'applicazione del programma "Low Income Housing Tax Credit" ("*LIHTC*")<sup>5</sup> attraverso lo studio e l'osservazione diretta di quattro interventi attuati nella Marion County, nello stato dell'Indiana.

In estrema sintesi, questo lavoro mostra come la connotazione del social housing negli Stati Uniti sia completamente differente da quella europea, pur nella disomogeneità della sua declinazione all'interno degli Stati membri<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> "Low Income House Tax Credit" di seguito verrà indicato con l'acronimo "LIHTC".

<sup>6</sup> Pittini A. (2012), "Edilizia sociale nell'Unione Europea", in *TECHNE Journal of Technology for Architecture and Environment* n. 4: Social housing, Firenze University Press.

# Capitolo 1

## Affordable housing in USA

Nel presente capitolo sarà fornita una descrizione delle diverse modalità con cui i meccanismi finanziari possono essere impiegati, singolarmente o in combinazione, per rendere le abitazioni *affordable* per quella porzione di popolazione in condizioni di necessità. Prima di descrivere questi meccanismi, però, è importante definire in maniera chiara il significato di *affordability* e di come questo si traduca in termini di canoni o prezzi di acquisto di abitazioni.

### 1.1. Definizione di *affordability*.

Il termine “*affordability*” non può essere definito scientificamente. La quota del reddito da destinare al pagamento di un’abitazione varia da famiglia a famiglia in base agli stili di vita e al reddito, per questo motivo è considerata essere abbastanza soggettiva. Allo stesso tempo, alcuni standards sono adottati dal governo, dai progettisti e dai costruttori per impostare le politiche abitative e per individuare chi può essere idoneo all’affitto o all’acquisto di particolari alloggi, in base a specifiche regole definite. Lo standard più comune è quello secondo il quale una famiglia non dovrebbe spendere più del 30% del suo reddito lordo per il pagamento di un’abitazione. Negli USA quasi 2/3 di tutte le famiglie con un reddito molto basso e circa 1/3 delle famiglie con reddito basso eccedono questa soglia (*il totale delle famiglie con un reddito basso è pari a 10,4 milioni, circa 47,5 milioni di persone*).

Questo standard non è immutabile. Quando il Programma Public Housing fu creato nel 1930, il governo stabilì la soglia di *affordability* al 20% e non al 30% come avviene oggi. Per potersi qualificare per il programma, una famiglia necessitava di un reddito di almeno 5 volte il *basic income*<sup>7</sup> (“*b.i.*”)( $\$7,25/h$ ) che includeva anche le utenze dell’appartamento. Durante gli anni ’60 e ’70 con la crescita dei costi delle abitazioni e la diminuzione dei prezzi di altri beni come il cibo e i vestiti, la soglia fu innalzata al 25% e nel 1982 al 30%.

Quando si parla di abitazioni destinate all’affitto per persone con reddito basso, le agenzie pubbliche e i progettisti continuano ad adottare lo standard del 30% per individuare chi può permettersi un appartamento in affitto in un progetto sovvenzionato, o per individuare quale sussidio, in voucher abitativi, occorre fornire alle famiglie per trasformare in a. un appartamento che altrimenti sarebbe al di là delle loro possibilità. Lo standard è meno chiaro in riferimento alle abitazioni a. destinate alla proprietà. Gli

---

<sup>7</sup> “Basic income” di seguito verrà indicato con la sigla “*b.i.*”.

standard infatti possono variare da posto a posto o da costruttore a costruttore. Per molti anni la soglia più ampiamente adottata imponeva che le famiglie non dovessero spendere più del 28% del loro reddito lordo, per quello che è comunemente chiamato (“PITI”)<sup>8</sup>: principal, interest, taxes, insurance (capitale del mutuo, interesse, tasse, assicurazione) e dove applicabile, incluse anche le spese di condominio. Oggi questa soglia è spesso definita al 33% del reddito lordo e a volte anche più elevata.

Nel determinare se un’unità immobiliare è *a.*, la quota di reddito comunque definita, è convertita in un prezzo di affitto o un prezzo di acquisto. Nel caso di un’abitazione in affitto, il processo è diretto: se una famiglia ha un reddito annuale di \$25,000, il 30% dello stesso è pari a \$7,500 l’anno o \$625 al mese che rappresenta la quota di affitto *a.* che quella famiglia può permettersi. Se, come avviene in questo periodo, le utenze sono pagate direttamente dall’affittuario più che dal proprietario di casa, si dovrebbe correggere la quota di affitto con un’indennità per le utenze che rifletta la spesa media della famiglia per il consumo di gas, riscaldamento, acqua calda ed elettricità. Per questo motivo, se l’indennità per le utenze è di \$75 al mese, la famiglia pagherà al proprietario di casa un affitto pari a \$550 al mese.

Quando si parla invece di *a.h.* destinate alla proprietà, per poter definire il prezzo di una casa *a.* occorre fare un ragionamento a ritroso partendo dal valore del PITI. Per fa ciò occorre comunque introdurre diverse variabili che richiedono delle informazioni reali o delle assunzioni più o meno realistiche, come:

- qual è il tasso d’interesse del mutuo?
- A quanto ammonta la caparra? (Qual è il rapporto tra mutuo e costo totale?)
- A quanto ammontano le tasse di proprietà?
- A quanto ammonta l’assicurazione?
- Se l’unità fa parte di un condominio, a quanto ammontano le imposte di condominio?

Queste assunzioni contribuiscono a definire il prezzo di vendita di un alloggio. Più basso è l’interesse del mutuo o più grande è la caparra, più possibilità si avranno di poter affrontare il pagamento di un’abitazione.

Negli anni ’80 e ’90 molti alloggi nelle città del Midwest, come Cleveland e Flint in Michigan, sono stati costruiti e venduti ad acquirenti con un reddito basso o moderato, grazie a programmi di esenzione delle imposte. Questi hanno comportato l’esenzione del pagamento delle tasse di proprietà per i primi 10 o 12 anni per i proprietari. Dato che le tasse che le famiglie dovevano pagare erano presso più pari a zero, queste hanno potuto accendere dei mutui di più grande entità con dei costi di acquisto delle abitazioni più elevati. Al termine del periodo di riduzione delle imposte, però, i proprietari hanno dovuto versare delle quote pari a \$200 o \$300 mensili. A questo punto, molti di questi non hanno più potuto permettersi le loro abitazioni mentre altri, al momento di vendere gli alloggi, hanno scoperto che questi valevano meno di quanto li avessero pagati dieci anni prima.

---

<sup>8</sup> “PITI” di seguito verrà indicato con l’acronimo “PITI”.

CATEGORY	REASONABLE ASSUMPTIONS	UNREASONABLE ASSUMPTIONS
Interest Rate	Current widely available interest rate for 30-year fixed-rate mortgage	Any interest rate that is either not widely available or is based on an adjustable rate or other "exotic" mortgage with initially low monthly payments
Down payment	No more than 5%	Any down payment level greater than 5%
Property taxes	Full taxes, or if property is receiving tax abatement, one should still plug in a figure that is equal to or greater than half of the difference between the abatement and full taxes	Full tax abatement or a figure less than half of the difference between full and abated taxes
Insurance	Normal industry standard in light of unit type and location	"Low-balling" normal industry standard
Condominium fees	A full, sustainable fee adequate to cover both ongoing costs and maintenance of reserves	"Low-balling" initial condo fees or creating low condo fees for affordable units that do not permit residents of those units access to all condo facilities

Tabella 1.1: Assunzioni ragionevoli e non per la conversione dei costi di mantenimento in costi di un'affordable house.

Il principio fondamentale nel definire il prezzo di una casa **a.** è che questo sia sostenibile ovvero che la relazione tra prezzo e valore contabile dell'immobile si basi su assunzioni realistiche che forniscano nel tempo una stabilità e fattibilità dei costi. Le assunzioni ragionevoli, così come irragionevoli, sono mostrate nella tabella precedente. Tutte le situazioni in cui, il calcolo del costo di un'abitazione **a.** viene fatto sulla base di assunzioni irragionevoli, condurranno a difficoltà future per l'acquirente. Nella tabella 1.2, invece, vengono utilizzate delle assunzioni veritiere, con i dati delle città del Nordest risalenti al 2010. Nella tabella si dimostra qual è il reddito minimo per potersi permettere una casa da \$150,000: lì dove le tasse di proprietà sono più basse, così come nel Sud degli USA e in California, il reddito minimo necessario potrebbe essere inferiore. La tabella inoltre illustra la differenza di spesa per un'abitazione, quando varia la soglia del reddito familiare dal 28% al 33%.

CATEGORY	ASSUMPTION	COST/FEE SIMPLE	COST/CONDO
Annual mortgage payment	6,5% interest rate 5% down payment	\$10,808	\$10,808
Annual property taxes	2% of house value	\$3,000	\$3,00
Insurance	0,25% of house value	\$375	\$375
Condo taxes	\$100/month	\$0	\$1200
TOTAL		\$14,183	\$15,383
MINIMU INCOME NEEDED	33% of gross income for PITI and condo fees	\$42,549	\$46,149
	28% of gross income for PITI and condo fees	\$50,653	\$54,939

Tabella 1.2: Reddito necessario per gestire un'abitazione da \$150,000.

Il finanziamento di un *a.h.* spinge a individuare le modalità secondo le quali è possibile far rientrare il costo di un'abitazione nelle possibilità di una famiglia con basso reddito, colmando cioè il divario tra quanto essa può permettersi e quanto la casa costerebbe senza assistenza. Sia che la casa sia in vendita o in affitto ci sono due possibilità attraverso le quali questo è possibile: prendendosi in carico una parte dei costi di investimento della casa o dello stabile (Assistenza per i costi di investimento) o contribuendo a una parte dei costi mensili che il proprietario dell'alloggio o l'affittuario devono affrontare (Assistenza dei costi di mantenimento). Tutti questi possibili meccanismi di finanziamento che sono impiegati per rendere possibili le *a.h.*, ricadono in una delle due categorie. In molti casi, i progettisti di abitazioni, combinano tra loro più forme di assistenza per rendere un progetto *a.* Un progetto di abitazioni *a.* destinate alla proprietà può includere, ad esempio, una sovvenzione in conto capitale per ridurre i costi dell'alloggio nella prima fase temporale, combinato con una riduzione nelle imposte per ridurre i pagamenti mensile del proprietario.

Nel prossimo paragrafo si fornirà una descrizione dei diversi meccanismi che sono disponibili per ridurre il costo iniziale del capitale o i costi di mantenimento di un'abitazione *a.*, seguiti da una sezione nella quale saranno descritti i più importanti programmi di sussidio in conto capitale oggi impiegati.



## 1.2. Progetti di affordable housing.

### 1.2.1. Assistenza ai costi di investimento.

CATEGORY	DESCRIPTION	EXAPLES
Capital grant	Direct cash contribution toward cost of development that does not need to be repaid, or only repaid when funds are available (cash flow loan)	Federal HOME Program
		Home Loan Bank Affordable Housing Program (AHP)
		State Housing trust fund programs
Equity	Equity investment where investor gets return from tax or other benefits rather than requiring cash return from project	Low Income Housing Tax Credit program
		Hstoric preservation tax credit programs
Land donation	Sale of land for affordable ousing projects for nominal cost or at below market project	Chicago sells vacant lots for \$1 as part of city's New homes for Chicago program
		King County, Washington, prioritizes county-owned land for sale or lease for affordable housing
Fee waivers	Waiver of fees associated with development process, such as review feesm building permit fees, sewer hookup fees, etc	Austin, Texas, SMART Housing initiative provides for waiver of many city fees for affordable housing
Tax waivers	Waiver of taxes such as property taxes during construction period or sales taxes on building materials	New York Sec.421 program exempts properties from taxation during construction
Reduced site planning or building standards	Reduction in cost-generating standards such as minimum parking requirements, unit square footgae requirements, etc	

Tabella 1.3: Assistenza per i costi di investimento di un progetto di affordable housing.

La tabella 1.3 mostra le varie modalità attraverso le quali i costi di investimento di un'abitazione a. possono essere supportati o presi in carico. Mentre alcuni di questi riducono il costo della realizzazione del progetto, come l'esonero del pagamento delle tasse o la donazione di terreni, altri più significativi, come gli investimenti di capitale e le sovvenzioni, non cambiano il costo di sviluppo dell'edificio ma si attivano per ridurre la quantità di debiti che il mantenimento di un'abitazione comporta. Dato che sono forniti all'inizio dello sviluppo del progetto come contributo di capitale al costo dello stesso, sono considerati delle forme di capitale più che di assistenza al costo di mantenimento. Inoltre tutti i sussidi di capitale sono pensati per ridurre la quantità di debiti che l'alloggio o il progetto determinano e in qualche caso li eliminano totalmente.

Le due forme più importanti di assistenza per i costi d'investimento sono i sussidi, *grants* ("gr")<sup>9</sup> e gli investimenti di capitale, *capital investments* ("c.i.")<sup>10</sup>. I *gr* sono in genere forniti dal governo (anche se occasionalmente anche da filantropi e da supporters istituzionali) e possono essere depositati per il progetto al termine della costruzione o simultaneamente all'erogazione del mutuo per la costruzione del progetto. Questo avviene durante il periodo di costruzione con una modalità conosciuta come finanziamento *pari passu*. I progettisti di solito tentano di ricevere i sussidi il più presto possibile dato che quanto prima il denaro viene depositato tanto meno sarà il denaro da chiedere in prestito per il finanziamento della costruzione. Molte agenzie pubbliche che gestiscono i sussidi, comunque, preferiscono emetterli solo dopo che il progetto è stato completato, in modo da ridurre il rischio di esposizione. In tal senso il finanziamento *pari passu*<sup>11</sup> rappresenta un compromesso tra i costruttori e le agenzie di finanziamento. Un'altra possibilità è rappresentata dalle donazioni di terreni (*Land donation*) o dalla vendita dei terreni pubblici a un prezzo al di sotto di quello di mercato, soprattutto in aree come quelle di Chicago o di Seattle, dove il terreno è davvero molto costoso. Queste possono significativamente ridurre il costo finale del progetto senza necessitare di esborsi di denaro da parte del governo. Un'altra forma di assistenza mostrata in tabella sono le esenzioni di tasse o imposte, *fee or tax waivers* ("TW")<sup>12</sup>, che sono utili ma raramente riescono a rendere possibili dei progetti di *a.h.* da sole. La loro grande virtù, comunque, è duplice. Riducendo il costo totale del progetto, possono permettere allo stesso di qualificarsi per alcuni programmi o risorse che altrimenti non sarebbero disponibili. Per questo motivo, riducendo la quantità di *capital gr* necessari, aumentano la possibilità che il progetto ottenga del denaro da altre fonti e permette ai limitati fondi disponibili di servire altri progetti.

### 1.2.2. Assistenza ai costi di mantenimento.

Anche se i costi d'investimento sono stati significativamente ridotti, i costi mensili di mantenimento che un proprietario di casa o un affittuario deve sostenere, possono essere un fattore che spinge un alloggio ad essere al di sopra delle possibilità di una famiglia, soprattutto per quelle con un reddito molto basso. Durante gli anni '70 i managers dei programmi per le residenze pubbliche hanno imparato che anche se il 100% dei costi d'investimento è supportato dai sussidi federali e le tasse di proprietà sono abbattute dalla municipalità, molte famiglie povere non sono in grado di permettersi un affitto tale da coprire i costi operativi del progetto. Si è compreso quindi che per rendere le abitazioni *a.* per i cittadini con basso reddito sono necessarie sia l'assistenza per i costi di investimento sia quella per i costi di mantenimento.

---

<sup>9</sup> "Grants" di seguito verrà indicato con la sigla "gr".

<sup>10</sup> "Capital Investments" di seguito verrà indicato con la sigla "c.i.".

<sup>11</sup> *Pari passu*: termine latino il cui significato è "nello stesso momento".

<sup>12</sup> "Fee or Tax Waiver" di seguito verrà indicato con l'acronimo "TW".

## Vouchers per abitazioni (SECTION 8).

La più grande risorsa di assistenza per i costi di mantenimento di un'abitazione, per gli affittuari con basso reddito, è costituita dal programma federale SECTION 8 chiamato anche *Housing Choise Voucher* ("HCV")<sup>13</sup>. Questo programma garantisce un pagamento mensile al padrone di casa pari alla differenza tra il vero affitto dell'alloggio e il 30% del reddito lordo del destinatario del voucher<sup>14</sup>. L'alloggio deve rispettare degli standard di qualità e l'affitto non deve eccedere delle soglie stabilite dal *Department of housing and urban development* ("HUD")<sup>15</sup> conosciute come *FMR*. Queste si basano sulla location e sulla dimensione dell'unità abitativa.

CATEGORY	DESCRIPTION	EXAMPLES
Vouchers or other forms of rental assistance	Payments directly to tenants to cover the difference between the monthly cost and what the tenant can afford	Federal Housing Choise Voucher program
		New Jersey City J-51 and 421 programs
Tax abatement	Reduction or exemption from property taxes otherwise due	New York City J-51 and 421 programs
Low-interest financing	Mortgage financing, either for a rental project or individual home owners, at interest rates below generally available rates	Tax-exempt bond mortgage financing provided through state housing finance agencies
Operating subsidies	Grants to operators of affordable housing to defray part of ongoing operating cost	Public housing operating subsidies provided by federal government to local housing authorities
Operating cost savings	Reductions in operating costs through cost-saving activities	Bulk purchasing of supplies
		Insurance buying pools

Tabella 1.4: Assistenza sui costi di mantenimento per progetti di affordable housing.

All'inizio del 2008 quasi 22 milioni di proprietari di abitazioni hanno ricevuto assistenza grazie a questo programma. Mentre la maggior parte dei destinatari dei vouchers vive in abitazioni allocate sul mercato privato, una grande percentuale vive in progetti di a.h. dove senza un voucher, l'affitto sarebbe per loro troppo alto da poter affrontare. Sotto la legge federale, le agenzie per abitazioni statali o locali che

<sup>13</sup> "Housing Choise Voucher" di seguito verrà indicato con l'acronimo "HCV".

<sup>14</sup> Nel 1998, il Congresso ha modificato la legge che disciplina il programma Housing Choise Vouchers per permettere di essere utilizzato per sostenere i costi delle famiglie candidate a diventare acquirenti di abitazioni o per quelle affittuarie. HUD ha adottato norme per disciplinare il programma nel 2000. Tuttavia solo una parte dei vouchers viene utilizzata per diffondere la proprietà della casa tanto che il programma può ancora essere identificato come un programma per la locazione.

<sup>15</sup> "Department of Housing and Urban Development" di seguito verrà indicato con l'acronimo "HUD".

amministrano il programma dei voucher, possono riservare fino al 20% degli stessi a voucher legati ai progetti ovvero ai *project based vouchers* (“PBV”)<sup>16</sup>. Al contrario di altri voucher, questi sono legati alle unità abitative all’interno del progetto.

Negli ultimi anni, dato che la lista d’attesa per i voucher è cresciuta assieme al costo delle abitazioni e le quantità di denaro erogate dal governo federale per i voucher sono in continuo declino, alcuni stati hanno introdotto una loro assistenza per l’affitto, per rimediare alle carenze del programma federale. Il più grande programma è in Illinois dove lo stato assiste quasi 4,000 famiglie, supportato da una tassa di \$10 per ogni registrazione di documenti residenziali. Un’altra assistenza all’affitto è stata creata in New Jersey e in Connecticut.

Mentre i voucher costituiscono in gran misura la totalità dello sforzo americano per aiutare le famiglie con basso reddito in affitto, essi hanno un ruolo marginale nel processo di sviluppo di progetti di *a.h.*. Benchè molti destinatari di voucher vivono in abitazioni sovvenzionate, come gli alloggi costruiti con il programma *Low Income House Tax Credit* (“LIHTC”)<sup>17</sup>, ad eccezione dei casi in cui i voucher sono project-based, le entità che operano sui progetti non possono contare su ulteriori entrate costanti. I benefici del voucher, infatti, vanno all’affittuario al quale è reso possibile vivere in un’abitazione di alta qualità o in un appartamento che altrimenti non avrebbe potuto permettersi.

## **Riduzione delle tasse.**

I programmi di *tax abatement* (“TA”)<sup>18</sup> per *a.h.* sono ampiamente impiegati negli Stati Uniti. In alcuni casi, una municipalità permette a un intero progetto di abitazioni di essere esente dal pagamento delle tasse locali sulla proprietà, mentre altre riducono o abbattano parte del pagamento delle imposte. Lì dove i progetti destinati all’affitto sono esenti dal pagamento di tasse sulla proprietà, questi devono invece effettuare un pagamento *in lieu* delle tasse, chiamato PILOT. Ad esempio, gli istituti di case popolari, i cui progetti sono esenti dal pagamento delle tasse sulla proprietà, pagano alla città un PILOT annuale pari al 10% delle loro entrate lorde.

Le riduzioni delle imposte sulle abitazioni di proprietà sono spesso impiegate per diminuire i costi di mantenimento degli alloggi e quindi per poter rendere l’alloggio *a.* per famiglie con un reddito basso. Per esempio, impiegando le ipotesi della tabella 1.2, se un proprietario di casa che guadagna \$50,000 l’anno, dovesse pagare la totalità delle tasse di proprietà, potrebbe permettersi un alloggio che costa fino a \$148,000 impiegando il 28% del suo reddito per i costi di mantenimento. Se le tasse di proprietà fossero ridotte, lo stesso proprietario potrebbe permettersi di spendere per la stessa casa \$187,000 e mantenere i costi mensili di mantenimento allo stesso livello. In questo

---

<sup>16</sup> “Project based vouchers” d’ora in poi questo termine sarà indicato con la sigla “PBV”.

<sup>17</sup> “Low Income House Tax Credit” d’ora in poi questo termine sarà indicato con la sigla “LIHTC”.

<sup>18</sup> “Tax abatement” d’ora in poi questo termine sarà indicato con la sigla “TA”.

modo ogni dollaro di riduzione annuale sulle imposte compensa approssimativamente \$13 in sussidi disponibili per gli investimenti iniziali.

La riduzione delle tasse fa insorgere due problematiche. La prima, che queste riduzioni diminuiscono gli introiti che i governi locali altrimenti acquisirebbero dalle tasse generate dal progetto e di conseguenza gravano maggiormente sui costi dei servizi attinenti allo stesso. La seconda, che le esenzioni sulle imposte sono sempre a tempo determinato. La prima problematica è una questione di compromessi: molti progetti non sono realizzabili senza la riduzione delle imposte; inoltre molte agenzie statali delle residenze richiedono una riduzione delle tasse comunali come condizione necessaria per poter approvare le richieste di sussidi o l'allocazione di tax credit. Il trade-off, quindi, non è davvero nella possibilità di realizzare lo stesso progetto con o senza la riduzione delle imposte, ma tra il concedere la riduzione delle tasse e il non edificare il progetto. Analizzando i benefici del recuperare dalle unità realizzate i costi dei servizi da assicurare alle stesse, le municipalità dovrebbero tenere in considerazione che molti dei residenti dei progetti di *a.h.* vivrebbero lo stesso in città. Molti costi, quindi, come quelli per l'educazione dei bambini, non rappresentano una spesa incrementale per la città o per il distretto scolastico.

La natura a tempo determinato della riduzione delle tasse scaturisce diversi problemi. Il *TA* sulle abitazioni di proprietà ha una durata che varia tipicamente dai 5 ai 15 anni dal momento in cui il primo occupante si trasferisce nell'abitazione. Al termine del periodo di agevolazione, secondo le leggi di molti stati, le imposte ritornano repentinamente alla quota iniziale, in base all'attuale valore dell'alloggio. Nel caso in cui il reddito della famiglia aumenti parallelamente al valore dell'immobile, si riscontrano delle difficoltà: i costi mensili varierebbero dal 28% al 35% del reddito lordo. Nel caso in cui, invece, il reddito della famiglia non aumenti assieme al valore dell'immobile, cosa che è molto probabile, l'impatto sullo scenario finanziario della famiglia e sull'abilità di questa di continuare a onorare i pagamenti per il mantenimento dell'abitazione, potrebbe essere ancora più devastante.

## **Mutui con basso tasso di interesse.**

Il finanziamento delle abitazioni attraverso i *low interest mortgage* ("*LIM*")<sup>19</sup> è ampiamente usato per diminuire i costi di mantenimento degli alloggi, sia per gli acquirenti con basso reddito sia per i progetti residenziali destinati all'affitto. Nel 1954 il *Federal Tax Code* ("*FTC*")<sup>20</sup> fu modificato per consentire quelli che oggi sono conosciuti come "*private activity bonds*", permettendo alle agenzie del governo di emettere obbligazioni che potessero essere impiegate da entità private per propositi che avrebbero generato benefici per il pubblico. Queste agenzie, inoltre, assicuravano che gli interessi sulle obbligazioni fossero esenti dalle imposte federali sul reddito. Per

---

<sup>19</sup> "Low Interest Mortgage" di seguito verrà indicato con l'acronimo "LIM".

<sup>20</sup> "Federal Tax Code" nel seguito della trattazione viene indicato con l'acronimo "FTC".

questo motivo gli investitori erano propensi ad accettare un tasso d'interesse sulle obbligazioni più basso, consentendo alle agenzie di convertire il risparmio ottenuto sulle quote d'interesse, in aiuti finanziari per gli acquirenti o i promotori di *a.h.*

Nel 1960, lo stato di New York ha istituito la New York State Housing Finance Agency con lo scopo di emettere delle obbligazioni esenti da imposte, per progetti di *a.h.*. Oggi, per questo stesso proposito, ogni stato negli USA possiede un'agenzia o un'autorità statale conosciuta come *Federal Housing Finance Agency ("FHFA")*<sup>21</sup>, con il potere di emettere obbligazioni esenti da imposte. Gli stati e a volte anche le località, se autorizzate dal governo statale, possono emettere sia *Mortgage Revenue Bonds ("MRB")*<sup>22</sup> per erogare mutui sulle case di acquirenti con basso reddito, sia *Multifamily Bonds* per erogare mutui per la costruzione di progetti a. per famiglie con redditi misti. Entrambi i bonds sono altamente regolati dall'*Internal Revenue Service ("IRS")*<sup>23</sup> e la quantità che ogni stato può emettere è calcolata tramite una formula stabilita dalla *Federal Tax Reform Act ("TRA")*<sup>24 25</sup> del 1986.

Negli anni le agenzie statali che finanziano le residenze hanno erogato, a più di 3,5 milioni di famiglie con basso reddito, mutui per l'acquisto della casa e hanno creato quasi un milione di unità abitative destinate all'affitto. Con le condizioni attuali sulle imposte e sugli interessi, il vantaggio che le obbligazioni esenti da imposte garantiscono agli acquirenti è modesto. Nel Gennaio 2010 la California Housing Finance Agency offriva alle famiglie un mutuo della durata di 30 anni, con un interesse pari al 6%, mentre la New Jersey Housing & Mortgage Finance Agency offriva lo stesso prodotto al 6,125%, non molto differente dai tassi presenti sul mercato. Allo stesso modo, però, la CalHFA offriva anche un certo numero di prodotti finanziari particolari come quello per gli acquirenti disabili: 4% d'interesse e durata di 30 anni.

Altre forme di riduzione dei costi di mantenimento degli alloggi tendono a essere rare o modeste. Mentre il supporto operativo del governo federale per le agenzie pubbliche per le abitazioni è di dominio pubblico, l'esito positivo delle politiche indirizzate alle residenze pubbliche per le famiglie più disagiate o dei sussidi pubblici per garantire un supporto operativo ad altri progetti, è praticamente sconosciuto.

### **1.2.3. Sovvenzioni in conto capitale e crediti di imposta.**

Esistono due modi principali attraverso i quali gli sviluppatori di progetti a. colmano il divario dell'affordability. Il primo è ottenendo da diverse fonti dei *capital grants*

---

<sup>21</sup> "Federal Housing Finance Agency" di seguito verrà indicato con l'acronimo "FHFA".

<sup>22</sup> "Mortgage Revenue Bonds" di seguito verrà indicato con l'acronimo "MRB".

<sup>23</sup> "Internal Revenue Service" di seguito verrà indicato con l'acronimo "IRS".

<sup>24</sup> "Federal Tax Reform Act" di seguito verrà indicato con l'acronimo "TRA".

<sup>25</sup> L'atto ha creato un insieme di obbligazioni esentasse emesse per gli utenti privati, note come obbligazioni di "attività privata" che comprendono obbligazioni per lo sviluppo economico e altre attività, nonché per gli alloggi. Questo ha comportato controversie in alcuni Stati su quanto dovesse essere il tetto massimo da destinare ad alloggi a prezzi accessibili rispetto ad quelli per altri usi concorrenti.

(“c.g.”)<sup>26</sup> e il secondo è vendendo l’ *equity* (“e.”)<sup>27</sup> di un progetto per affitti agli investitori che ottengono dal loro investimento dei benefici fiscali invece che del denaro. Quasi tutti gli sviluppi residenziali disegnati per essere a. per famiglie con un reddito basso o moderato, impiegano uno dei due o entrambe i metodi per rendere possibile e a. il progetto.

## Capital grants.

Durante gli anni ’80 la maggior parte dei promotori di progetti di *a.h.* si sono rivolti al governo federale per ottenere una forma di assistenza al finanziamento per rendere possibile la realizzazione di un progetto. Oggi giorno, invece, un promotore tipicamente fa richiesta per un’ampia varietà di forme di assistenza provenienti da diverse risorse, incluse quelle non erogate dal governo federale: fondi statali e locali e risorse private e semi private come il sistema delle *Federal Home Loan Banks* (“*FHLBanks*”)<sup>28</sup>.

SOURCE	PROGRAMS
Federal government	HOME program
	Community Development Block Grant (CDBG) program (limited to certain uses)
	HUD dissectionary programs, such as HOPE VI
	U.S. Department of Agriculture Rural Housing Service
State government	Housing trust funds (dedicated revenue sources)
	Housing bond issues
	Housing program appropriations
Local government	Housing trust funds (dedicated revenue sources)
	Housing bond issues
	Housing program appropriations
	Tax increment financing (TIF)
	Developer contributions (linkage)
Private	Federal Home Loan Bank Affordable Housing Program
	Foundation grants
	individual philanthropic grants
	institutional grants
	corporate or institutional employer-assisted housing programs

Tabella 1.5: Principali risorse di sussidi sociali per affordable housing

La tabella precedente illustra le differenti risorse che i promotori possono impiegare per supportare un progetto di *a.h.*, anche se non mostra quei programmi che offrono agli investitori tax credit in cambio di capitale d’investimento, che saranno discussi nei prossimi paragrafi.

<sup>26</sup> “Capital Grants” di seguito verrà indicato con la sigla “c.g.”.

<sup>27</sup> “Equity” di seguito verrà indicato con la sigla “e.”.

<sup>28</sup> “Federal Home Loan Banks” di seguito verrà indicato con l’acronimo “FHLBanks”.

Nella tabella è evidente come il governo federale sia uno delle tante possibili risorse che un costruttore può prendere in considerazione. Questo in qualche modo è fuorviante, comunque, perché la disponibilità di risorse non federali varia ampiamente nei diversi stati dell'USA. In stati come la California, il Massachusetts o il New Jersey, che hanno da sempre assicurato un finanziamento per le *a.h.* e possiedono un'infrastruttura istituzionale e sociale, i fondi non federali sono ampiamente disponibili. In molti altri stati, invece, i pochi fondi provenienti dai programmi *Home Investment Partnership* ("*HOME*")<sup>29</sup> e *Community Development Block Grant* ("*CDBG*")<sup>30</sup> potrebbero rappresentare gli unici sussidi disponibili per lo sviluppo di residenze.

## **HOME e CDBG.**

Questi due programmi, di sussidio federale, sono nati rispettivamente nel 1990 e 1974 e rappresentano ancora in tutta la nazione la quintessenza degli sforzi a livello locale per l'*a.h.*. Mentre il programma *HOME* può essere impiegato solo per attività di *a.h.*, *CDBG* può essere utilizzato per qualsiasi attività che supporti le famiglie con basso reddito o che rimuova gli slums e il degrado nelle comunità; inoltre i fondi di *CDBG* non possono essere usati per la sovvenzione diretta di nuove costruzioni. Possono finanziare attività di riabilitazione e assistere indirettamente le nuove costruzioni, ad esempio sostenendo dei costi inevitabili come quelli di acquisizione del sito, di allacciamento delle utenze o di miglioramento delle strade necessarie per il progetto. Nonostante la rigida concorrenza per accaparrarsi le somme di denaro destinate a innumerevoli e diversi scopi, una parte del denaro di *CDBG* è impiegata con delle modalità che hanno portato alla produzione di nuovi progetti di *a.h.*

Nel 2007, il Congresso ha destinato \$3,772 miliardi per il *CDBG* e \$1,733 miliardi per il programma *HOME* (*Rsipetto al PIL degli USA pari a 15,68 migliaia di miliardi*). Anche se questi numeri non rappresentano insignificanti somme di denaro, sono distribuite su un totale di 1200 diversi territori quali stati, contee, municipalità tanto che la quantità di denaro finale che giunge a molte comunità individuali risulta essere abbastanza irrisoria. In Ohio, \$162 milioni di fondi del *CDBG* sono stati distribuiti su 35 diverse città e 8 contee. Il programma *HOME*, per il quale i criteri di ammissibilità sono in qualche modo più restrittivi, ha allocato un totale di \$63 milioni a 15 città assieme alle 8 contee e stati. Dopo lo stato dell'Ohio, che ha ricevuto la somma singola più elevata, la città di Cleveland ha ricevuto \$25 milioni in fondi *CDBG* e \$6 milioni in fondi *HOME*. Altre città hanno ricevuto diversi importi di fondi *HOME*, che variano da quasi \$5 milioni in Columbus a \$368,000 in Mansfield. Delle 23 città dell'Ohio e contee, che si sono qualificate per ricevere un'allocazione del programma *HOME*, 14 di queste hanno ricevuto meno di \$1 milione.

---

<sup>29</sup> "Home Investment Partnership HOME" di seguito verrà indicato con l'acronimo "HOME".

<sup>30</sup> "Community Development Block Grant" di seguito verrà indicato con l'acronimo "CDBG".



Questi numeri fanno comprendere facilmente come mai molte comunità usino i fondi *HOME* per attività low-cost come l'assistenza al pagamento delle caparre o dei sussidi per mantenere le abitazioni più datate. In questo caso una spesa di \$5,000 per unità o inferiore, può fare la differenza all'interno delle città. Se si pensa infatti che il costo di sovvenzione di una nuova unità a. ammonta di solito a più di \$50,000, o anche di più nelle aree molto costose, il denaro dell'allocazione *HOME* di una piccola città non riesce a essere sufficiente. Nel caso di nuova produzione o sostanziale riqualificazione di un'abitazione a. le piccole città non possono sostenere questi costi a meno che non si associno le risorse *HOME* e *CDBG* con i sussidi non federali.

### **Risorse dei governi statali e locali.**

Molti stati offrono ai promotori di progetti di *a.h.* dei contributi monetari. Nel 2010, 38 stati e il District of Columbia hanno creato dei fondi fiduciari immobiliari *Housing Trust Funds* ("*HTF*")<sup>31</sup>, dedicando alcune risorse delle entrate pubbliche per il problema dell' "*express and limited purpose of providing a.h.*"<sup>32</sup>. Le risorse disponibili di questi fondi variano ampiamente: alcune generano più di \$100 milioni all'anno, mentre altre esistono solo sulla carta. I fondi statali più grandi sono in Florida (conosciuti come Sadowski Act), New Jersey, Illinois, Ohio e Washington. Più di 500 città e contee in tutto il paese possiedono dei fondi fiduciari personali, con i maggiori in New York City, San Francisco, Los Angeles e Washington. Tutti assieme, questi fondi fiduciari generano approssimativamente \$1,6 miliardi all'anno per progetti di *a.h.*, una quantità quasi equivalente allo stanziamento annuale per il programma *HOME*.

In alcune città, i fondi fiduciari sono creati attraverso l'imposizione di una tassa ai promotori, in molti casi promotori di progetti non residenziali quali centri commerciali o edifici per uffici. A questi viene richiesto di versare una imposta per *a.h.*, chiamata *Linkage Fee* ("*LF*")<sup>33</sup>. A San Francisco e Boston esistono due programmi di lunga durata, che hanno ideato la *LF* nel 1983. Nel 2004 queste due città avevano già allocato \$81 milioni derivanti dall'imposta assistendo la costruzione e la riqualificazione di 6.159 unità di *a.h.* La città di Boston richiede ai promotori di versare al fondo per *a.h.*, per ogni piede quadrato edificato nei loro progetti, \$7,18 per portare avanti programmi di formazione lavorativa.

I fondi fiduciari però non sono sempre prevedibili e sicuri. Molti sono fondati da risorse che sono pesantemente dipendenti dagli equilibri del mercato del real estate. Il fondo Sadowski della Florida, ma anche quelli in Hawaii, Illinois, Maine, Nevada, New Jersey e altri stati, hanno riscontrato che i loro ricavi aumentano quando il mercato si arresta e

---

<sup>31</sup> "Housing Trust Funds" di seguito verrà indicato con l'acronimo "HTF".

<sup>32</sup> Questa frase è tratta dalla relazione Housing Trust Fund Progress Report 2007, redatto da Mary Brooks per il Center for Community Change. La relazione, assieme alle relazioni trimestrali emesse dal progetto del Center Trust Fund sono una risorsa preziosa per comprendere come gli Stati e le città degli Stati Uniti destinano risorse finanziarie per gli alloggi a prezzi accessibili in maniera differente.

<sup>33</sup> "Linkage Fee" di seguito verrà indicato con l'acronimo "LF".

il numero delle transazioni crolla. Anche con questi limiti, i fondi fiduciari immobiliari sono ancora la maggiore risorsa per i promotori di *a.h.* in molte zone del Paese.

I fondi fiduciari con fonti di reddito dedicate, non sono l'unico modo attraverso cui gli stati e le località supportano le *a.h.* Alcuni stati, guidati dalla California, hanno emesso delle obbligazioni per *a.h.* Al contrario delle obbligazioni emesse dalle agenzie di finanziamento immobiliare, che non sono considerate sussidi visto che devono essere ripagate con gli introiti del progetto, queste obbligazioni sono definite *General Obligation Bonds* ("g.o.")<sup>34</sup>, ripagabili cioè con gli introiti degli stati. Dal 1988, la California ha autorizzato \$5,45 miliardi in progetti di *a.h.* attraverso l'emissione di una serie di obbligazioni in un'unica emissione del 2006. Oltre a queste obbligazioni, che sostanzialmente eccedono la quota statale dei fondi federali *HOME* erogati nello stesso periodo, la California ha stanziato grandi somme di denaro per *a.h.* attraverso un meccanismo noto come *Tax Increment Financing* ("TIF")<sup>35</sup>.

I *TIF* sono un metodo di finanziamento per le attività di riqualificazione, ampiamente usato in tutti gli Stati Uniti. Con il programma *TIF*, l'aumento netto di tasse di proprietà o di altre fonti di guadagno che viene generato in una specifica area a causa dall'intervento di riqualificazione della stessa, è dedicato al finanziamento di ulteriori attività di riqualificazione dell'area più che andare a finire nei fondi generali della città. Per esempio, se prima che il progetto di riqualificazione sia avviato, le proprietà di un isolato generano \$100,000 all'anno, mentre ne generano \$500,000 dopo il progetto, \$400,000 all'anno saranno riservati a finanziare attività di riqualificazione. In molti casi, queste somme sono impiegate per ripagare le obbligazioni emesse dalle agenzie locali che sono servite per investire in miglioramenti pubblici o per aiutare a finanziare attività di sviluppo private. Una volta che le quote di obbligazioni sono state ripagate, i futuri ricavi dalle tasse andranno a finire nel fondo generale della città.

Dal 1976, la legge della California impone alle agenzie di riqualificazione residenziale, di riservare non meno del 20% di tutti i fondi *TIF* per abitazioni per cittadini con reddito basso o moderato e di depositare questa somma in fondi speciali conosciuti come "*Tax Increment Set-Aside*". Questi fondi non devono essere spesi all'interno dell'area di riqualificazione ma possono essere impiegati ovunque, anche al di fuori della città nella quale i fondi sono stati recuperati.

## **Risorse private e Tax Credit.**

I fondi stanziati dal governo costituiscono le risorse di denaro più significative e più prevedibili per gli sviluppi di *a.h.*, ma non sempre sono le uniche risorse disponibili. Una delle più grandi risorse non governative, definibile quasi-governativa, deriva dal sistema delle *FHLBanks*: un sistema di entità private istituito inizialmente per assicurare un flusso di capitali per la salvaguardia delle istituzioni di credito. Oggi le *FHLBanks*

---

<sup>34</sup> "General Obligation Bonds" di seguito verrà indicato con la sigla "g.o."

<sup>35</sup> "Tax Increment Financing" di seguito verrà indicato con l'acronimo "TIF"

continuano a soddisfare tale funzione anche se, invece di essere limitate ai risparmi e ai mutui, sono aperte a qualsiasi istituzione di credito che versi le imposte necessarie per divenire un membro del sistema. Anche se tecnicamente sono delle entità private, le *FHLBanks* hanno i privilegi e obblighi dalle istituzioni quasi-governative.

Uno degli obblighi imposti nel 1991 nel momento in cui la crisi dei mutui si stava risvegliando è di stanziare fondi per l' *a.h.* Ogni banca deve quindi disporre il 10% dei suoi introiti netti annuali per sostenere l'*Affordable Housing Program* ("*AHP*")<sup>36</sup>. Questo rende disponibili i sussidi per i progetti di *a.h.* Anche se questi contributi sono tipicamente di piccola entità, variando dai \$5,000 ai \$15,000 per unità abitativa, sono spesso utili alla realizzazione di un progetto se sommati ai fondi del programma *HOME* o di altri programmi statali. Nel 2010, le dodici *FHLBanks* della nazione hanno fornito un totale di \$295 milioni in sussidi per l'*AHP*. Una caratteristica atipica di questo programma è che i promotori di progetti di *a.h.* non possono fare richiesta dei sussidi in prima persona, ma devono utilizzare una banca locale che sia a sua volta membro delle *Home Loan Banks* come intermediaria. In un'era in cui le banche locali sono in via d'estinzione nella maggior parte del Paese, non è facile trovare una banca che funga da sponsor.

Altre risorse private, utili per finanziare progetti di *a.h.*, sono idiosincratice e spesso costituiscono un contributo *ad hoc* dovuto a particolari circostanze e relazioni. Alcuni esempi possono illustrare questa situazione: in Albany, New York, un filantropo locale costruisce case nelle aree disagiate della città come nel quartiere di Arbor Hill, vendendole a prezzi accessibili e versando personalmente la differenza tra i costi di costruzione e i prezzi di vendita. Nella città di Boston, nel quartiere di Allston-Brighton, l'Università di Harvard ha versato alla *Community Development Corporation Locale* ("*CDC*")<sup>37</sup> \$3,5 milioni, che hanno permesso la realizzazione di un progetto di *a.h.* Le motivazioni di Harvard, comunque, non erano puramente altruiste: l'università era impaziente di sviluppare nuove strutture sul lotto che aveva acquisito all'interno del quartiere e stava riscontrando un grande malcontento da parte dei residenti.

Nelle aree con costi di costruzione particolarmente elevati, come in California-Silicon Valley, le corporazioni investono in residenze per attrarre forza lavoro e intraprendono dei programmi di sviluppo di abitazioni per lavoratori. Mentre in molti casi questi programmi sono portati avanti dai datori di lavoro che versano ai lavoratori del denaro per l'assistenza all'acquisto di un'abitazione nell'area, in un crescente numero di casi i datori di lavoro asseriscono che è più produttivo ed economico, fornire fondi ai promotori non-profit per permettere loro di creare *a.h.* a una ragionevole distanza dal posto di lavoro.

Le risorse private sono difficilmente la principale risorsa attraverso cui un particolare progetto è reso possibile, visto che questo è ritenuto ancora un compito del settore pubblico. Nonostante ciò molti *CDC* e altri promotori non-profit di *a.h.* hanno scoperto

---

<sup>36</sup> "Affordable Housing Program" di seguito verrà indicato con l'acronimo "AHP".

<sup>37</sup> "Community Development Corporation" di seguito verrà indicato con l'acronimo "CDC".

che le risorse del settore privato possono sempre essere recuperate, spesso nelle situazioni e nelle fonti più impensabili.

Il secondo modo per generare denaro per coprire i costi dei progetti di *a.h.* è quello di avvalersi di *Tax Credit* (“*TaxC*”<sup>38</sup>). Mentre nell’approccio classico, gli investitori si aspettano un ritorno in termini di denaro quando realizzano un investimento di capitale in una transizione di real estate, in un investimento con tax credit l’investitore riceve, invece del denaro, dei crediti sulle imposte obbligatorie che esistono a livello federale o statale. Dal momento in cui il *LIHTC* federale fu creato nel *Federal Tax Reform Act* (“*FTRA*”)<sup>39</sup> del 1986, gli investimenti nel campo dei tax credit sono divenuti la risorsa di fondi più impiegata per le *a.h.* negli USA.

Un tax credit è differente da una detrazione fiscale. Una detrazione fiscale è sottratta dal reddito dei contribuenti prima che le tasse siano calcolate. Questo comporta che se un contribuente ha una detrazione di \$100 e lo scaglione fiscale di appartenenza è del 25%, il vero valore della detrazione in termini di denaro è di \$25, non \$100. Un tax credit, invece, è sottratto direttamente dalle passività fiscali, riducendo il debito della stessa quantità del tax credit. Per questo motivo, un tax credit di \$100 vale \$100 per i contribuenti.

Il *LIHTC* fornisce agli investitori un credito sull’imposta federale del reddito in cambio della realizzazione di un investimento di capitale in un progetto di *a.h.* destinato all’affitto<sup>40</sup>. Il programma *LIHTC* è complesso ma la sua importanza richiede che sia ben compreso non solo dagli operatori del settore delle *a.h.* ma anche da coloro i quali svolgono un lavoro che possa essere connesso a questo mondo. Anche se esistono due diversi programmi *LIHTC*, conosciuti come il “credito al 9%” (70% di sussidio) e il “credito al 4%” (30% di sussidio), il primo è il più importante.

Con il programma “credito al 9%”, all’investitore è concesso un credito d’imposta che, acquisito in porzioni annuali sulla durata di 10 anni dal momento in cui il progetto è stato occupato, si traduce in un importo che ha un *valore attuale*<sup>41</sup> pari al 70% della base del progetto<sup>42</sup>. La percentuale annuale di crediti d’imposta, che era pari al 9% nel 1987 quando il programma è stato avviato, è corretta mensilmente in base ai cambiamenti nel mercato del real estate. Nel Gennaio del 2010, la percentuale annuale era del 7.93%. Nei *Census Tract* (“*CT*”)<sup>43</sup> appartenenti a zone difficili da riabilitare, che sono soprattutto aree con alti livelli di povertà, l’investitore può essere idoneo a un aumento del 30% di detrazioni fiscali, in modo tale che dopo 10 anni, riceverà praticamente dei crediti pari al 103% (79,3% x 1,3) della base del progetto. Con il

---

<sup>38</sup> “Tax Credit” di seguito verrà indicato con la sigla “TaxC”.

<sup>39</sup> “Federal Tax Reform Act” di seguito verrà indicato con l’acronimo “FTRA”.

<sup>40</sup> I regolamenti riguardanti il programma *LIHTC* si possono trovare nel Capitolo 42 dell’ Internal Revenue Code.

<sup>41</sup> Il valore attuale è il valore attuale di una serie di pagamenti che si verificano nel corso del tempo il cui importo in dollari è attualizzato sulla base di un tasso di interesse. Si basa sul principio secondo il quale il denaro perde valore nel tempo a causa dell’inflazione.

<sup>42</sup> Il “Project Basis” di un progetto è il costo di acquisizione di un edificio esistente, se ce n’è uno (ma non il costo del terreno), più la costruzione e altri costi legati alla costruzione per completare il progetto. Questo viene poi moltiplicato per la percentuale delle unità che sono destinate a coloro che hanno “basso reddito”.

<sup>43</sup> “Census Tract” di seguito verrà indicato con l’acronimo “CT”.

termine “*base del progetto*” si intende quella percentuale del costo totale del progetto che può essere presa in considerazione per il calcolo dei crediti di imposta. In particolare, questo include tutti gli elementi significativi dei costi del progetto tranne che alcune tasse e in alcuni casi potrebbe includere o meno il costo di acquisizione del terreno o degli edifici per il progetto<sup>44</sup>.

In un progetto per affitto di 100 unità del 2010, che potrebbe avere avuto un costo totale di realizzazione di \$20 milioni e una base di progetto di \$18 milioni, un investitore ha ricevuto \$14,274,000 in crediti di imposta in 10 rate annuali. Se il progetto fosse stato realizzato in un Census Tract qualificato, l’investitore avrebbe ricevuto \$18,556,200. Queste sono somme considerevoli, che rendono questo programma una proposta molto attrattiva per gli investitori, soprattutto per le aziende con una notevole quantità di passività federali. La quantità di capitale che l’investitore dovrà versare per il progetto non sarà pari alla quantità totale dei crediti di imposta che riceverà, questo per diverse ragioni. La prima, perché l’investitore riceve i crediti di imposta in 10 anni quindi hanno un valore inferiore rispetto al valore nominale. La seconda, perché l’investitore necessita di un ricavo dall’investimento e la terza perché l’investitore va incontro a rischi potenziali a causa del progetto. Mentre le prime due ragioni sono dettate dal mercato e sono simili per tutti i progetti e tutti gli investitori, la terza varia da progetto a progetto. In particolare è dovuta al fatto che la quantità di capitale investito tende a variare dal 70 all’85% del valore nominale dei crediti di imposta.

Realizzando l’investimento, l’investitore è destinatario della maggiore quota di utili della società, che è stata creata per poter risultare titolare del progetto. La società tipica in tal senso deve avere due soci: l’investitore, noto come “*limited partner*”, che detiene il 99% del progetto ma non è direttamente interessato nella gestione dello stesso e il “*managing partner*” individuato nel promotore del progetto, che possiede l’1% degli utili e porta avanti il progetto. Il *managing partner* è spesso identificabile con un’organizzazione comunitaria o una CDC il cui interesse è quello di riqualificare le aree in necessità all’interno delle comunità; il *limited partner* invece può essere spesso identificabile con le banche che sempre più decidono di collaborare a progetti per *a.h* per guadagnare interessanti internal rate of returns sugli investimenti, contribuire alla riqualificazione delle aree con popolazione con basso reddito e diversificare i loro investimenti. Acquistando i crediti di imposta, l’investitore è obbligato a restare titolare del progetto per un minimo di 15 anni, durante i quali è legalmente responsabile che il progetto resti *a. e* destinato all’affitto. Se il progetto è abbandonato, o fallisce nel rispettare questi requisiti del programma LIHTC, i crediti di imposta dell’investitore sono potenzialmente soggetti alla riacquisizione da parte dell’IRS. Di conseguenza, gli investitori sono non solo molto prudenti nel valutare le referenze del promotore che dovrà essere il socio gestore del progetto, ma valutano i rischi relativi al progetto in base alla location e la tipologia di potenziali occupanti. In tal senso, un progetto per

---

<sup>44</sup> La considerazione principale è quanto a lungo la proprietà resta nelle mani del venditore prima sia venduta alla società di sviluppo del progetto. Come regola generale, se è stata posseduta per 10 anni o più, il prezzo può essere incluso nel project basis.

anziani localizzato in un'area stabile delinerebbe un investimento di maggiore qualità, rispetto a un progetto per famiglie numerose localizzato in un quartiere urbano in decadenza.

Per essere idoneo per un investimento di tax credit, un progetto per affitti deve essere locato a famiglie che guadagnano meno del 60% dell' *Area Median Income* ("AMI")<sup>45</sup>, con degli affitti impostati in modo tale che le famiglie eleggibili per quell'appartamento o abitazione non paghino più del 30% del loro reddito. Quando il tax credit è impiegato in un progetto con reddito misto, almeno il 40% delle unità devono essere accessibili alle famiglie con il 60% del reddito dell'area, oppure il 25% del progetto deve essere riservato a coloro che hanno un reddito pari al 50% dell'AMI. In un progetto con reddito misto, l'investitore riceve tax credits solo dalle unità per inquilini a basso reddito, non dall'intero progetto. In pratica, la struttura finanziaria del programma rende difficile usare i tax credit per progetti con reddito misto infatti più dell'80% di tutti i progetti *LIHTC* è interamente realizzato per occupanti con basso reddito, nonostante gli sforzi di alcuni stati nell'incoraggiare i progetti a reddito misto. L'amministrazione del programma è delegata dal governo federale agli stati. A ogni stato viene affidata una certa quantità di tax credit che può allocare ogni anno individuando un'agenzia statale, quasi sempre l'agenzia statale per il finanziamento delle residenze, per allocare i crediti tra i diversi promotori.

Esiste una dura competizione per riuscire ad accaparrarsi i *tax credits* e molte agenzie statali ricevono un numero di domande in quantità superiore rispetto al denaro che hanno a disposizione. Per assicurare un processo trasparente e per far sì che l'allocazione dei crediti sia basata su criteri oggettivi, ogni stato adotta un *Qualified Allocation Plan* ("QAP")<sup>46</sup>. Questo individua con precisione i criteri che devono essere impiegati nel determinare l'allocazione statale dei crediti. Una volta ricevuta l'allocazione da parte dello stato, il promotore può vendere l'allocazione a un investitore in cambio di capitale di investimento nel progetto.

Le agenzie statali hanno un'ampia possibilità di discrezione su come utilizzare il *QAP* come mezzo per raggiungere diversi obiettivi. Oltre ad assicurarsi che il progetto sia finanziariamente serio e che il promotore controlli il sito sul quale il progetto verrà costruito, le agenzie statali possono riscontrare una preferenza maggiore per i progetti che rispondono a diversi criteri, come ospitare redditi misti, estendere la durata per la quale il progetto resterà a. per le famiglie a basso reddito o fornire servizi sociali e di educazione per gli inquilini. Le agenzie statali inoltre hanno la responsabilità di controllare i destinatari delle allocazioni di tax credit e la loro operatività, come sono impostati gli affitti, come gli affittuari sono qualificati rispetto ai requisiti definiti dall'*IRS*.

Dal momento della sua istituzione nel 1986, il *LIHTC* ha creato un totale di 1,530,000 unità a basso reddito in 27,410 progetti diversi negli USA. Attualmente, fornisce alle agenzie statali un'autorità tale da poter allocare circa \$5 miliardi in tax credit ogni anno.

---

<sup>45</sup> "Area Median Income" di seguito verrà indicato con l'acronimo "AMI".

<sup>46</sup> "Qualified Allocation Plan" di seguito verrà indicato con l'acronimo "QAP".

Questi fondi rendono possibile la produzione di circa 1,400 progetti, contenenti 100,000 unità abitative, ogni anno. La Denter Company, una compagnia di ricerca, ha stimato che un'unità multifamiliare su sei, costruita negli USA dal 1987, è un'unità *LIHTC*, incluso il 25% di multifamiliari in Massachusetts, il 33% in Delaware e il 72% in West Virginia.

Da un punto di vista economico, il programma tax credit è meno efficiente rispetto a quando il governo stanziava il denaro e lo adoperava per progetti con sussidi. Siccome gli investitori riservano circa il 70% o l'85% del totale dei tax credit che ricevono, per ogni dollaro investito in un progetto con basso reddito il governo federale perde una somma pari a rispettivamente \$1,18 e \$1,43 di entrate ricavate dalle imposte. Inoltre, la natura complessa dell'investimento e la struttura limitata della società che deve essere creata per metterlo in atto, aggiunge al costo di ogni progetto anche delle imposte legali e amministrative pari a migliaia di dollari. I tax credit non appaiono nel budget federale, ma rientrano nel litigioso processo di appropriazione. Nonostante i programmi *HOME* e altri di *HUD* sono soggetti a battaglie annuali e vedono i loro stanziamenti aumentare o diminuire in maniera imprevedibile, il programma *LIHTC* non solo sopravvive negli anni, ma cresce sin dal 2003.

Nonostante *LIHTC* sia il più importante programma federale che abbia rilevanza nei progetti di *a.h.*, non è l'unico basato sui tax credit. Un numero di stati, per esempio, ha dato vita a propri programmi di tax credit che permettono ai promotori dei progetti *LIHTC* di generare degli investimenti di capitale più ampi, offrendo agli investitori dei crediti per le imposte statali e federali. Allo stesso modo il governo federale e un certo numero di stati offrono tax credit per la riqualificazione di proprietà storiche. Quando una proprietà storica viene riqualificata per progetti abitativi destinati alla locazione, il promotore può usufruire di due tipi di tax credit per generare un capitale di investimento più grande. Il New Jersey Neighborhood Revitalization State Tax Credit, fondato nel 2003, fornisce alle compagnie un credito pari al 100% per le imposte statali, se queste contribuiscono a implementare una strategia di rivitalizzazione dei quartieri portata avanti da aziende non-profit; con questa legge, il 60% del denaro che la non-profit riceve, deve essere impiegata per abitazioni e attività di sviluppo economico.

## Capitolo 2

### L'affordable housing di proprietà

Fornire una casa decente, sicura e a poco prezzo alla popolazione con un reddito moderato o basso è stato da più di un secolo uno degli obiettivi più importanti per la politica pubblica degli Stati Uniti. Molti governi, stati e associazioni non-profit hanno cercato negli anni di promuovere lo sviluppo di progetti residenziali chiamati in questo senso di “a.h.”, attraverso diverse varietà di politiche e programmi.

Programmi di questo tipo ricadono in due grandi sezioni: quelli che mirano ad aumentare il numero di abitazioni in affitto e quelli che cercano di aumentarne la proprietà. Nel primo gruppo rientrano programmi come il *Federal Public Housing (“FPH”)*<sup>47</sup> che supporta la creazione di residenze in affitto per redditi bassi e il Section 8 Housing Voucher Program che sovvenziona il pagamento dei canoni delle famiglie con basso reddito che affittano abitazioni nel mercato privato. Esempi invece di soluzioni che permettono di possedere un’abitazione a. possono essere i programmi di assicurazioni sui mutui *Federal Housing Administration (“FHA”)*<sup>48</sup>, che offrono mutui con interessi bassi e che richiedono pagamenti di piccole rate mensili. Molti dei fondi e delle sovvenzioni federali, inclusi i miliardi di dollari del *CDBG* e *HOME Investment Partnership*, sono impiegati dai governi locali per supportare programmi locali che agevolano il possesso di abitazioni a prezzo accessibile.

#### 2.1. L’importanza di possedere un’abitazione nella cultura americana: politiche pubbliche.

Negli ultimi anni c’è stato uno sbilanciamento delle amministrazioni e dei fautori di politiche residenziali, nel cercare di indirizzare i programmi più sulla proprietà di un’abitazione che sulla locazione. Le amministrazioni si sono poste degli obiettivi ambiziosi per cercare di aumentare la percentuale del possesso di abitazioni nella nazione ponendo una maggiore enfasi sulle minoranze etniche e sui genitori single.

In questo capitolo del lavoro di tesi si cercherà di fornire diverse prospettive secondo le quali spiegare i benefici di programmi e politiche che agevolano la proprietà di abitazioni a.

---

<sup>47</sup> “Federal Public Housing” di seguito verrà indicato con l’acronimo “FPH”.

<sup>48</sup> “Federal Housing Administration” di seguito verrà indicato con l’acronimo “FHA”.



## 2.2. Prospettive sulla proprietà di un'abitazione.

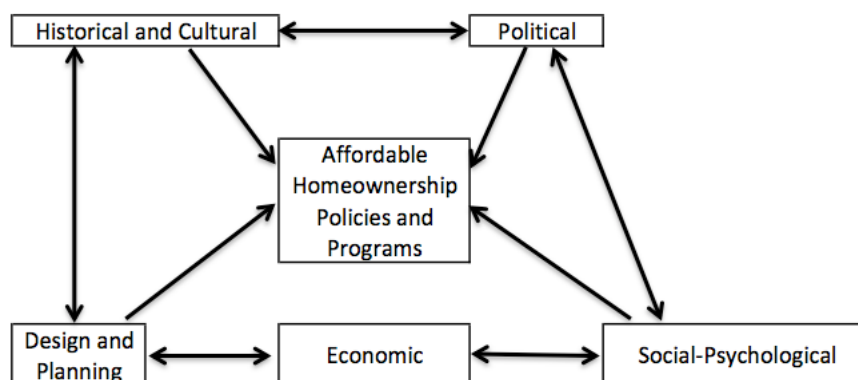


Immagine 1.1: Prospettive sui programmi e le politiche relative alla proprietà di un'abitazione

Per spiegare i diversi benefici dei programmi che mirano a diffondere il possesso di abitazioni più che l'affitto, esistono cinque prospettive dalle quali partire con le diverse analisi: storica e culturale, politica, di design e pianificazione, economica, socio-psicologica.

Negli USA il possesso di un'abitazione risulta essere di pari portata rispetto ai grandi valori culturali Americani come quello della libertà, della laboriosità e dell'individualismo. Nella cultura americana l'importanza della proprietà di un'abitazione ricade nell'interesse spesso esplicito di voler raggiungere l' "American Dream" per il quale possedere una residenza unifamiliare gioca un ruolo centrale (Fannie Mae Foundation 2002). Spesso, però, ci si è posto il problema che questa propensione culturale alla proprietà di abitazioni sia stata creata artificialmente o per lo meno intensificata da coloro che traggono un beneficio dalla costruzione, dal finanziamento e dalla vendita di abitazioni unifamiliari. Allo stesso modo ci si interroga sul fatto che enfatizzare così tanto i benefici della proprietà possa aver denigrato la possibilità di affittare abitazioni e gli affittuari di per sé. Non è quindi sorprendente che i politici americani spesso includano nelle loro campagne elettorali la promozione di abitazioni a basso costo, anche se, in molti si chiedono se questo sia corretto o meno in quanto risulta difficile pensare a qualcuno che non sia propenso all'aiutare le famiglie a raggiungere l'American Dream. Questa attitudine dei politici risulta essere molto popolare anche tra gli immobiliari, costruttori, assicuratori e finanziatori che sono larghi contribuenti delle campagne politiche. Occorre quindi comprendere se esistono spiegazioni razionali a beneficio del pubblico, dietro all'impegno e al supporto del governo per l'espansione della proprietà di abitazioni. A tal proposito occorre notare come l'espansione della proprietà residenziale permette di raggiungere altri importanti risultati spesso celati, come creare comunità più stabili o permettere una mobilità sociale in ascesa grazie alla creazione di benessere. Cosa resa possibile dall'apprezzamento del valore delle residenze.

Un altro argomento che è in favore della promozione della proprietà della casa più che della locazione della stessa, include motivazioni di design e di pianificazione. Infatti, i progetti che mirano al possesso di un'abitazione sono molto più accettati dai residenti dei quartieri esistenti. Di solito si parla di alloggi di tipo unifamiliare o di residenze di città invece che residenze multifamiliari destinate all'affitto. Purtroppo il design delle *a.h.* per l'affitto è stato regolato soprattutto dalla necessità di efficienza dei costi più che dal tentativo di integrazione all'interno di quartieri esistenti o in relazione ai bisogni e alle aspirazioni degli occupanti. Grandi progetti multifamiliari e malamente curati nel design hanno condotto a una cattiva immagine dei progetti di *a.h.* E' pensiero comune inoltre, che i residenti abbiano maggior cura delle case se queste sono di loro proprietà più che in locazione e che sia più facile diffondere opportunità di proprietà all'interno di una più vasta area più che raggruppare famiglie con basso reddito in un singolo sito. I designer e i pianificatori dei progetti di sviluppo di *a.h.* si trovano davanti alla difficoltà di dover bilanciare due diverse situazioni: da una parte vogliono creare delle unità abitative che permettano di rispondere ai bisogni degli occupanti e che siano accettabili dai residenti locali; dall'altra necessitano di mantenere i costi bassi in modo tale che, dai fondi limitati per le abitazioni di questo genere, possano beneficiare il maggior numero di famiglie possibile (McCarty, Van Zandt e Rohe 2001).

Un'altra ragione secondo la quale il governo dovrebbe essere coinvolto nella promozione di *a.h.* è che la proprietà di una casa fornisce alle famiglie con basso reddito l'opportunità di costruire ricchezza. Statistiche dimostrano che la ricchezza media delle famiglie che possiedono un'abitazione è dieci volte superiore a quella degli affittuari e che il bene casa rappresenta quasi il 45% della ricchezza totale dei proprietari (U.S. Census Bureau 1998). Di solito il valore della casa aumenta nel tempo, anche se alcune ricerche hanno dimostrato come non tutti i proprietari costruiscano ricchezza attraverso l'aumento di valore delle unità abitative a causa di fenomeni locali di deprezzamento (McCarty, Van Zandt e Rohe 2001). E' importante ricordare tutti i costi legati al possesso di un'abitazione, al di là del pagamento del mutuo, come ad esempio le imposte, l'assicurazione, la manutenzione e i costi di riparazione. Bisogna quindi chiedersi fino a che punto le famiglie con basso reddito possono permettersi di affrontare queste spese. Un fallimento in questi termini comporterebbe problemi con il mutuo, pignoramenti, perdita della caparra e distruzione del feedback di credito.

Un'altra ragione, che conduce a una maggiore enfasi sulle politiche che agevolano la proprietà, è data dagli impatti positivi sociali e psicologici che essa genera. Alcune ricerche che mettono a confronto i proprietari e gli affittuari dimostrano che i proprietari sono più soddisfatti delle loro case e dei loro quartieri, assieme ad altre indicazioni di un benessere psicologico tra cui anche una maggiore autostima (Rohe, McCarthy e Van Zandt 2000). Saunders afferma i proprietari sono "molto più legati alle loro case e che questo senso di attaccamento può essere un'importante fonte di benessere psicologico" (1990, 302). I proprietari, inoltre, rimangono più a lungo nelle loro case e partecipano più attivamente alle organizzazioni della comunità, contribuendo alla stabilità delle stesse e alla loro valorizzazione (1990, 302).

E' importante realizzare come la maggior parte delle ricerche che supportano l'associazione della proprietà di abitazioni con il benessere psico-fisico degli abitanti, siano state condotte su campioni di proprietari. Per questo, è ragionevole chiedersi se queste conclusioni siano valide anche per i proprietari con basso reddito che con molta probabilità acquisteranno abitazioni più datate, in necessità di essere ristrutturate e in quartieri con più elevati livelli di criminalità e disordine. Mantenere e riparare queste abitazioni attraverso un reddito limitato potrebbe rappresentare un ostacolo finanziario non di poco conto: possedere un'abitazione in un'area in declino potrebbe intrappolare la popolazione in un quartiere che in realtà si vorrebbe abbandonare.

### 2.3. Prospettive politiche.

Spiegata l'importanza culturale di possedere un'abitazione in America, non meraviglia il fatto che l'espansione del numero di proprietari sia stata vista come una "buona politica" e un importante obiettivo della politica pubblica. *L'Homestead Act* ("Ha")<sup>49</sup> del 1862 permetteva di donare appezzamenti di terra dello Stato ai cittadini per poter coltivare e costruire abitazioni. Nel 1920 il governo e l'industria privata incominciarono a elogiare le virtù della proprietà di case tanto che questi sforzi portarono poi al collasso economico del 1929.

La disoccupazione e il fallimento delle banche, causati dalla Grande Depressione, portarono molte persone alla perdita delle loro case dato che non potevano più permettersi di pagare i mutui. Questo però spinse il Congresso a sviluppare nuove istituzioni che si occupassero dei prestiti e dei mutui. Nel 1932 il Congresso emise il *Federal Home Loan Bank Act* ("FHLBA")<sup>50</sup> che includeva le istituzioni di risparmio sotto la legislazione federale. Il Congresso inoltre, per restaurare la fiducia nelle istituzioni finanziarie, creò la *Federal Savings & Loan Insurance Corporation* ("FSLIC")<sup>51</sup> che garantiva depositi del denaro richiesto per fornire capitale per l'ottenimento dell'erogazione dei mutui (Carliner 1998). Nel 1934 il Congresso emanò anche il *National Housing Act* ("NHA")<sup>52</sup> che creò il FHA. Questo fu ideato per spronare l'emissione di mutui garantendo il pagamento degli stessi in caso di default. Questo programma assicurativo abbassava il pagamento della caparra dal 50% al 20% permettendo che la proprietà divenisse alla portata anche dei meno abbienti. Inoltre, impostò degli standards con rispetto delle costruzioni e del design delle abitazioni, con severe perizie e con la creazione di conto-depositi per i pagamenti delle tasse e delle assicurazioni. Negli anni più recenti il programma FHA è diventato particolarmente importante per l'assistenza degli acquirenti di case in aree urbane con un reddito basso.

---

<sup>49</sup> "Homestead Act" di seguito verrà indicato con la sigla "Ha".

<sup>50</sup> "Federal Home Loan Bank Act" di seguito verrà indicato con l'acronimo "FHLBA".

<sup>51</sup> "Federal Savings & Loan Insurance Corporation" di seguito verrà indicato con l'acronimo "FSLIC".

<sup>52</sup> "National Housing Act" di seguito verrà indicato con l'acronimo "NHA".

In un'altra importante iniziativa del 1938 il governo federale creò la Federal National Mortgage Association, conosciuta come Fannie Mae. Questa acquistò mutui ipotecari dalle istituzioni finanziarie locali offrendo a queste istituzioni ingenti flussi di denaro di mutui ipotecari. Negli anni seguenti altre istituzioni finanziarie sul mercato secondario furono create, incluse Freddie Mac e Ginnie Mae. Assieme, queste organizzazioni, hanno reso più facile acquistare un'abitazione per i cittadini con basso reddito abbassando i tassi di interesse sui mutui.

Nel 1944 il Congresso creò il programma di garanzia per i mutui chiamato *Veteran Administration* ("VA")<sup>53</sup> per assistere i veterani nell'acquisto delle abitazioni di ritorno dalle guerre. I mutui VA proponevano un minimo acconto e spesso degli interessi più favorevoli rispetto ai mutui standard. Insieme al FHA, il programma VA ha permesso di supportare la rapida suburbanizzazione delle famiglie americane, dopo la seconda guerra mondiale. Allo stesso tempo questi programmi con la loro propensione alle nuove costruzioni hanno giocato un ruolo importante nel declino delle città centrali d'America (Warner 1972).

I bisogni speciali delle famiglie rurali furono ascoltati nel 1949 quando il Congresso creò il programma *Farmers Home Administration 502* ("FmHA")<sup>54</sup>. All'inizio il programma forniva dei mutui con assistenza, da parte del governo, esclusivamente agli agricoltori, ma nel 1961 il Congresso estese il programma a tutti gli acquirenti in generale. Nel 1968 il Congresso rispose alla rivolta urbana degli anni '60, e all'arrestarsi dell'industria delle costruzioni, creando il programma Section 235 per l'ottenimento della proprietà delle abitazioni. Questo programma offriva ridotti pagamenti per la caparra, per acquirenti con reddito moderato o basso, assieme a tassi di interesse pari all'1%.

L'altro significativo sviluppo in termini di politiche pubbliche che supportano la proprietà delle abitazioni non si è verificato sotto forma di istituzione federale o di programma, ma nella legislazione che regola il comportamento dei creditori. In risposta alle lamentele relative alle banche che non approvavano mutui nelle città centrali e nei quartieri più piccoli, il Congresso creò l'*Home Mortgage Disclosure Act* ("HMDA")<sup>55</sup> nel 1975. Questo atto, per evitare la discriminazione nell'erogazione di mutui, imponeva ai maggiori creditori di fare un resoconto sulle caratteristiche e sulla localizzazione delle domande di prestito che venivano presentate e di riferire se queste domande fossero state approvate o negate. Attraverso i dati disponibili al pubblico è sorta la seria problematica di possibili discriminazioni nel prestito di denaro.

Nel 1977 il Congresso ha approvato il *Community Reinvestment Act* ("CRA")<sup>56</sup> per mettere maggiore pressione alle istituzioni di credito nell'emissione dei mutui verso coloro che fossero qualificati, di tutte le razze e in tutti i quartieri. Questo atto ha definito anche che il verbale dei prestiti alla comunità, che ogni istituzione finanziaria

---

<sup>53</sup> "Veteran Administration" di seguito verrà indicato con l'acronimo "VA".

<sup>54</sup> "Federal Home Administration 502" di seguito verrà indicato con la sigla "FmHA".

<sup>55</sup> "Home Mortgage Disclosure Act" di seguito verrà indicato con l'acronimo "HMDA".

<sup>56</sup> "Community Reinvestment Act" di seguito verrà indicato con l'acronimo "CRA".

era costretta a compilare per legge, dovesse essere preso in considerazione secondo la legge federale prima della eventuale creazione di nuove società o di fusioni. Alcuni studi hanno dimostrato come questo atto è stato responsabile, durante tutto il secolo, dell'investimento di miliardi di dollari nei quartieri con redditi bassi o per minoranze etniche (Schwartz 1998).

Durante gli ultimi anni degli anni '80 e i primi anni '90, il governo federale ha sperimentato nuovi approcci per aumentare il numero di proprietà di abitazioni tra coloro che possiedono redditi più bassi (Schwartz 1998). Copiando un'idea della Gran Bretagna, nel 1986 l'amministrazione Regan creò il Public Housing Homeownership Demonstration per portare avanti la vendita di residenze pubbliche ai locatari. A causa degli inquilini americani con un reddito davvero basso, questo approccio ebbe un potenziale davvero limitato (Rohe e Stegman 1992). Nel 1987 fu creato il programma Nehemiah per supportare lo sviluppo di grandi comunità di proprietari di abitazioni nelle città centrali. Questo programma ha avuto una vita breve visto che nel 1990 il Congresso lo ha rimpiazzato con altri programmi come *HOME*, che offre sussidi ai governi locali per vaste attività abitative inclusa la proprietà di abitazioni. Nel 1992 il progetto HOPE 3 ha fornito fondi alle comunità locali per acquisire, riabilitare e rivendere case unifamiliari. Questo programma non è stato riconfermato al suo termine nel 1995.

Nel 1995 l'amministrazione Clinton ha sviluppato la National Homeownership Strategy che attraverso lo sforzo collaborativo con i maggiori gruppi industriali nel campo residenziale, è riuscito a generare 8 milioni di case di proprietà entro il 2000. Questa strategia si basava su una varietà di tecniche tra cui l'aumento di fondi federali per la consulenza abitativa, l'assistenza per il pagamento delle caparre e le sovvenzioni per incoraggiare lo sviluppo di nuove unità abitative *a*.

L'amministrazione Bush ha creato il "Blueprint for the American Dream" con lo scopo di aumentare il numero di case di proprietà per le minoranze etniche e portarlo a 5.5 milioni entro il 2010, aiutando così a colmare il divario di proprietà tra i bianchi, neri e gli ispanici. Il tasso di proprietà per le minoranze etniche negli anni recenti è andato aumentando più velocemente rispetto a quello dei bianchi ma sussiste ancora una grossa discrepanza tra i due valori. Nel 2003, il 75% delle famiglie appartenenti alla razza bianca possedeva un'abitazione, al contrario del 48,4% delle famiglie di colore e del 47,4% delle famiglie latine (Joint Center Housing Studies 2004).

Il Blueprint di Bush, analogamente al National Homeownership Strategy di Clinton, ha cercato di porre in essere uno sforzo di collaborazione tra il governo federale e una varietà di gruppi industriali di costruzioni. Ha offerto supporto per quelli che erano considerati essere i 4 steps più importanti per ottenere la proprietà di un'abitazione: 1) educare gli acquirenti, 2) aumentare l'offerta di *a. h.*, 3) offrire assistenza al pagamento della caparra e ai costi di chiusura, 4) offrire opzioni finanziarie (HUD 2002). Una delle maggiori componenti del Blueprint è stata l'assicurare \$200 milioni annuali per l'assistenza al pagamento delle caparre per una quantità di 40000 persone con basso o moderato reddito. Inoltre, l'amministrazione Bush ha proposto un nuovo sistema di Tax

Credit per la produzione di unità abitative *a.* di proprietà per compensare la mancanza di unità *a.* sul mercato. Recentemente *HUD* ha pressato *Fannie Mae* e *Freddie Mac* per cercare di aumentare gli acquisti di mutui ipotecari per le famiglie con basso o medio-basso reddito. Questa pressione è stata parzialmente responsabile della creazione di molti nuovi prodotti di prestito che permettono alla popolazione di essere qualificabile per il pagamento di una caparra più bassa, rispetto ai mutui standard.

Altri esempi di una crescente enfasi sulla proprietà di abitazioni *a.* più che sulla loro locazione possono essere le diverse proposte di cambiamento all'interno dei programmi di lungo termine per abitazioni destinate all'affitto. Il programma Section 8, per esempio, è stato alterato per permettere ai partecipanti del programma di usare la sovvenzione per il pagamento dell'affitto mensile per pagare un mutuo. Ci sono state anche delle proposte per modificare il programma Low Income Housing Tax Credit, che ha sempre supportato la costruzione di abitazioni per la locazione *a.*, in modo da essere impiegato per supportare la proprietà.

Bisogna comunque tener conto che il maggior supporto federale per la proprietà delle abitazioni arriva non nella forma di programma ma piuttosto attraverso i mutui e la riduzione delle tasse relative alle residenze che sono deducibili secondo il codice delle tassazioni. Nel 2000 queste deduzioni sono costate al tesoro federale \$63 miliardi, un importo che è diverse volte pari alla quantità del supporto federale assicurato per assistere i programmi residenziali. Il carico maggiore di questo sussidio comunque va alle famiglie con reddito medio o superiore.

## **2.4. Trend nella proprietà delle abitazioni.**

Oggi giorno la vasta maggioranza di famiglie americane possiede un'abitazione più che affittarla, ma in passato non è sempre stato così. La proprietà delle abitazioni è stata affetta dall'influenza dei cicli economici, delle politiche pubbliche e delle azioni dei maggiori protagonisti dell'industria delle costruzioni, come ad esempio gli istituti erogatori di mutui.

I tassi relativi alla proprietà, inoltre, differiscono drammaticamente in base ai gruppi di popolazione come razza, etnicità, età, tipologia familiare e reddito (Joint Center for Housing Studies 2004). La categoria dei cittadini dai "75 anni in su" è quella che registra il maggior numero di case di proprietà. Le coppie sposate, che spesso hanno due redditi per sostenere il pagamento del mutuo, presentano un tasso di proprietà maggiore rispetto ai nuclei costituiti da persone non sposate. Gli inquilini con un più basso reddito hanno considerabilmente meno possibilità di possedere una casa, infatti, solo la metà di coloro che hanno un reddito pari al 50% del reddito medio dell'area (AMI), ne possiede una. In uno studio condotto sull'acquisto della prima casa, dati recenti indicano che la maggioranza delle case è acquistata nei sobborghi e nelle zone urbane o zone rurali. La gente con reddito basso, per la prima volta proprietaria, è molto più probabile che

acquisti abitazioni in zone urbane o rurali che in sobborghi (Collins 2002). E' anche molto più probabile che acquisti un'abitazione più datata.

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>Total U.S.</b>	64	64,7	65,4	65,7	66,3	66,8	67,8	67,8
<b>White</b>	70	70,7	71,6	71,7	72,2	73	73,5	74,2
<b>Black</b>	42,7	42,2	44,3	64	46,6	46,1	47,5	48,4
<b>Hispanic</b>	41,5	42,4	41,2	43,1	44,8	45,1	45,5	46,4
<b>Asian and Other</b>	51,4	50,7	50,3	52,7	53,5	53,4	53,9	53,9

Tabella 2.1 Tassi di proprietà per razza ed etnicità: dal 1994 al 2004.

Risorsa: The State of the Nation's Housing 2004, Cambridge, Mass., Joint Center for Housing Studies of Harvard University

Age	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>Under 35</b>	37,3	38	39,1	39	39,6	38,8	40,4	40,7
<b>35 to 44</b>	65	65,2	64,5	65,8	66,4	66,9	67,1	68,2
<b>45 to 54</b>	75,2	75,1	75,5	74,4	75,5	76,5	76,3	76,6
<b>55 to 64</b>	79,5	80,1	80,4	79,7	80,3	80,7	80,3	81,1
<b>65 to 74</b>	80,2	80,5	82,2	82,3	82,3	83	83,6	83
<b>75 and older</b>	74,3	74,3	75,1	75,4	75,6	76,8	77,1	77,8

Tabella 2.2 Tassi di proprietà per età: dal 1994 al 2004.

Risorsa: The State of the Nation's Housing 2004, Cambridge, Mass., Joint Center for Housing Studies of Harvard University

Per un individuo, l'investimento di una casa può rappresentare la costruzione di ricchezza e una maggiore possibilità di accesso al credito. Per una comunità, invece, un quartiere composto da abitazioni di proprietà può contribuire a un'ampia varietà di risvolti positivi in termini sociali: dall'aumento della partecipazione dei cittadini nel governo locale, a un minore livello di criminalità, a un migliore comportamento costruttivo tra i giovani. Nonostante questi vantaggi tangibili e intangibili, è chiaro come la proprietà di un'abitazione *a.* non rappresenti la salvezza per i problemi relativi alle residenze in America. Esistono molti casi in cui le famiglie necessitano un'assistenza e formazione prima che siano pronte ad affrontare il grande passo di comprare una casa. Coloro che determinano le politiche sulle abitazioni e i professionisti nello stesso settore, che cercano di incoraggiare alla proprietà, devono essere consapevoli dei potenti pregiudizi culturali che esistono in favore della proprietà e che possono a volte oscurare altre opzioni di possesso di alloggi, più adeguate, soprattutto per le comunità a basso reddito.

## **2.5. Politiche federali che promuovono la proprietà di abitazioni a prezzi accessibili.**

Il governo federale ha promosso per più di un secolo la proprietà di abitazioni sotto varie forme e varianti. In questo paragrafo quindi saranno analizzate quattro politiche federali, le tre logiche secondo le quali il governo dovrebbe intervenire in questa problematica e i quattro meccanismi per implementare le politiche. In seguito saranno analizzate le dieci più grandi politiche per sviluppare la proprietà delle abitazioni.

Nel 2001 più di 70 milioni di famiglie possedevano case di proprietà (Bureau of the Census 2001). All'interno del mondo delle transazioni immobiliari vi sono diversi attori che giocano ruoli differenti. I potenziali acquirenti tipicamente si affidano a un agente immobiliare, per essere aiutati a individuare un'abitazione o a periti privati, avvocati e ispettori, per ottenere valutazioni ai vari livelli della transazione dell'acquisto dell'alloggio. I creditori e le istituzioni finanziarie valutano le richieste di mutui e ne forniscono accesso spesso attraverso mercati secondari come con investitori di Wall Street. Il settore pubblico invece determina una cornice di normative, sussidi finanziari, vantaggi sulle tasse e valorizzazione dei crediti, impliciti o espliciti, per facilitare l'acquisto di un'abitazione. Il settore non profit inoltre è al servizio di sviluppatori di progetti residenziali per educare gli acquirenti e amministrare l'assistenza finanziaria (Carliner 1998; Hays 1985; Mitchell 1985).

Alcune critiche alle politiche federali suggeriscono che l'evoluzione del meccanismo che supporta la proprietà della casa è stata meno strategica di quanto si possa pensare. Ci sono stati davvero pochi espliciti tentativi di promuovere la proprietà negli USA nonostante ogni amministrazione, dagli anni '20, abbia articolato un grande supporto retorico ai proprietari durante la propaganda elettorale. Nella seguente tabella si descrivono ventuno politiche federali sviluppate in otto decenni e relative alla promozione della proprietà edilizia. Alcune sono chiaramente escogitate per servire interessi speciali come quelli dei veterani, degli anziani o dei residenti delle comunità rurali. Altre sono progettate per supportare la creazione di posti di lavoro o stimolare l'industria bancaria. In pochi casi, quella che ora è vista come una politica per la proprietà della casa, era stata creata in passato in risposta ad ampi cambiamenti nei regolamenti delle tasse o di altro genere.



YEAR	POLICY	ORIGINAL BASIS OF LEGISLATION
1918	OWN YOUR OWN HOME CAMPAIGN	Project of the Commerce Department to engage over 7000 civic partnership called "Better Homes Committees" to promote homeownership
1932	FEDERAL HOME LOAN BANK SYSTEM	To shore up failing savings and loans and mutual savings institutions in the Depression by providing liquidity across regions
1934	FEDERAL HOUSING ADMINISTRATION (FHA)	To stimulate the construction industry by building homes and apartment buildings
1938	FANNIE MAE	To buy or hold loans from banks during credit shortages, selling loans back in gluts
1938	FHA AUTHORIZED TO INSURE 25 YEARS LOANS WITH 10 % DOWNPAYMENTS	To expand homeownership opportunities
1944	GI Bill: VA mortgage insurance	To provide zero downpayment loans; perceived as low-cost benefit for veterans
1949	RURAL HOUSING ADMINISTRATION (RHS)	To support farmers and residents of agricultural areas with mortgage insurance and subsidized mortgage interest rates
1951	CAPITAL GAINS FROM SALE OF HOME ALLOWED TO BE ROLLED-OVER TO ANOTHER HOME	To encourage home sales in reaction to tight housing markets after veterans returned from World War II
1954	FANNIE MAE RECHARTERED	To provide special assistance to construction and home purchase loans
1964	CAPITAL GAINS IN HOME SALES ALLOWED TO BE EXCLUDED FROM TAXATION FOR SENIORS	To prevent seniors from being trapped in higher-cost, larger-size homes
1966	FHA SECTION 221 SUBSIDIZED LOANS	A pilot to experiment with directly subsidized home mortgages for minority families in the face of discriminatory redlining practices
1968	FHA SECTION 235 SUBSIDIZED LOANS	To directly subsidize home mortgages for lower-income families
1968	FANNIE MAE BECOMES PRIVATE SPONSORED ENTERPRISE; GINNIE MAE TAKES OVER FANNIE MAE SPECIAL-ASSISTENCE FUNCTION	To pump financing into mortgages and residential construction due to high interest rates in the mid-1960s and perceived demand from Baby Boomers seeking new homes.
1970	FREDDIE MAC CREATED	To purchase single and multifamily mortgages from the federal home loan bank system in response to credit shortage in late 1960s
1975	HOME MORTGAGE DISCLOSURE ACT	To address redlining of low-income and minority area by lenders
1977	COMMUNITY REINVESTMENT ACT	To push lenders to balance deposits with lending in underserved community
1980	LIMITATION ON MORTGAGE REVENUE BONDS TO LOW AND MODERATE-INCOME BORROWERS	To address perceived tax-free windfall as state and local governments issued growing numbers of tax-exempt bonds
1984	MORTGAGE CREDIT CERTIFICATES	To address concerns over the fees collected by mortgage revenue bond underwriters
1986	TAX REFORM ACT RETAINED MORTGAGE INTEREST DEDUCTION BUT ELIMINATED ALL OTHER INTEREST DEDUCTION	The mortgage industry reversed a Regan administration proposal to eliminate all interest deductions; the mortgage interest was the only interest deduction retained
1990	HOME PROGRAM	Specifically called out homeownership as a goal
1996	SHOP (SELF HELP OWNERSHIP PROGRAM)	To purchase land and fund infrastructure for sweat equity homebuilding programs
1997	TAXPAYER RELIEF ACT EXCLUDES ALL CAPITAL GAINS ON HOME SALES UP TO \$500,000	To address perceived incentives for urban property owners to buy more expensive suburban homes

Tabella 2.3. Le maggiori politiche sulla proprietà della casa, 1918-1997.  
Risorsa: Carliner, 1998.

## **Perchè è importante supportare la proprietà di abitazioni attraverso le politiche federali.**

La logica secondo la quale è importante che le politiche federali debbano supportare la diffusione della proprietà di abitazioni ha tre componenti complementari. In primo luogo, la proprietà di abitazioni produce esternalità positive per le comunità mentre al contrario pochi affittuari, rispetto al numero ottimale per la società, diverrebbero proprietari senza alcun incentivo da parte del settore pubblico. In secondo luogo vi è un'elevata distinzione nei tassi di proprietà dovuta a disuguaglianze e discriminazioni storiche che hanno prevenuto, mirati gruppi, dall'accedere ai benefits della proprietà. In terzo luogo, a causa della magnitudine del "capitale casa" all'interno del portfolio di ogni singolo proprietario e dei rischi dei proprietari e dei mercati finanziari, il governo federale è giustificato nel supportare la proprietà edilizia e nel mitigare i rischi potenziali. Ognuna di queste logiche è radicata in differenti obiettivi politici.

### **TEORIA 1: Espandere la proprietà delle abitazioni produce esternalità positive per la società.**

Supportando la proprietà delle abitazioni, il governo federale esercita delle ricadute positive sulle comunità e sui residenti. Ad esempio, alcuni studi suggeriscono che è più probabile che i proprietari siano coinvolti in organizzazioni civiche e partecipino alle elezioni rispetto agli affittuari (Dietz 2003). Prendendo parte alle attività di miglioramento civico, i proprietari contribuiscono a rendere il quartiere migliore per tutti i residenti (DiPasquale and Glaser 1997). I quartieri con un maggiore numero di proprietari tendono a essere in condizioni fisiche migliori rispetto a quelli con bassi tassi di proprietà. I residenti in queste zone mostrano maggiore propensione verso la manutenzione e la cura degli alloggi (Haurin, Dietz e Weinberg 2002). Dato che la proprietà previene che le abitazioni siano disabitate, gli alloggi occupati dai proprietari precludono l'insorgere di esternalità negative per le circostanti abitazioni.

Mentre tutti i residenti della comunità possono beneficiare di una migliore qualità della vita a causa di un maggior numero di abitazioni di proprietà, i proprietari fondiari hanno un beneficio finanziario se i mercati residenziali includono nel valore della proprietà, i miglioramenti qualitativi attuati. Gli affittuari all'interno di aree con tassi di proprietà crescente non sono esclusi dalle esternalità sociali e fisiche che questi producono, ma dato che gli affitti seguono la tendenza dei valori immobiliari e riflettono la domanda crescente di unità abitative nelle comunità di qualità, si scontreranno con l'aumento dei costi delle abitazioni. Non avranno quindi alcuna opportunità di beneficiare economicamente dell'aumento di valore dei terreni. Molti risvolti positivi della proprietà sono strettamente legati ai benefici sociali ed economici associati a più lunghi periodi di residenza più che a una residenze di breve durata. La proprietà è chiaramente

associata a più lunghi periodi di possesso così come migliori manutenzioni dell'unità abitativa. La proprietà offre un meccanismo reale e accessibile per i proprietari di investire sulle proprietà: il desiderio o la domanda di possedere una casa è forte in tutti i gruppi socioeconomici (Fannie Mae Foundation, 2002). Alcune famiglie potrebbero scegliere di non possedere mai una casa, sia perché i costi di affitto sono più bassi, sia per la necessità di potersi rilocalizzare facilmente o perché non vogliono affrontare il rischio potenziale di possedere una casa, per i costi di mantenimento e il pignoramento.

La logica delle esternalità positive prodotte dalle proprietà suggerisce due diversi indirizzi per le politiche che promuovono la proprietà dell'abitazione più che il noleggio. In primo luogo le politiche federali dovrebbero creare incentivi per l'acquisto di un alloggio per le famiglie che non ne possiedono uno attualmente. Lo si può definire un "*First-time effect*" per incoraggiare gli affittuari ad acquistare una casa. Questi incentivi dovrebbero indirizzare quelle famiglie che altrimenti non sarebbero mai in grado di comprare un alloggio. In secondo luogo le politiche dovrebbero creare incentivi per le famiglie affinché rimangano proprietarie e non regrediscono nel tempo allo status di affittuarie. Lo si può pensare come un "*Ongoing effect*". Ciò che è importante è che l'intento delle politiche, siano queste first-time o ongoing effects, sia di permettere ai cittadini di possedere un'abitazione e non quello di acquistarne una di più grandi dimensioni o di accendere mutui più grandi o di acquistare più di una casa. Questa logica si sviluppa incoraggiando le famiglie a comprare una casa e a rimanere proprietarie nel tempo.

## **TEORIA 2: Promuovere equamente i benefici legati alla proprietà degli alloggi.**

In aggiunta alle esternalità pubbliche e sociali legate alla proprietà ve ne sono di significative anche a livello privato. La più conosciuta consiste nella costruzione di un patrimonio per i cittadini. La ricchezza media di un proprietario è 36 volte superiore a quella di un affittuario (Federal Reserve Board 2001). Le abitazioni, però, sono molto più che un investimento finanziario. I figli delle famiglie proprietarie tendono ad avere una migliore educazione e un esito migliore della vita rispetto ai figli di affittuari, inclusa la maggiore probabilità di diplomarsi, di diventare a loro volta proprietari e di non intraprendere attività delinquenti (Dietz 2003).

Non tutte le famiglie però hanno le stesse chance di vedere realizzati questi benefici. Recenti studi hanno evidenziato come vi sia un tardo sviluppo della proprietà di abitazioni per particolari gruppi demografici ed economici della popolazione. Nel 2001 solo il 49% delle famiglie con un basso reddito viveva in case di proprietà, al contrario dei gruppi con un reddito elevato pari al 91% e del 68% della totalità delle famiglie. Allo stesso modo il tasso proprietà delle minoranze è di 20 punti percentuali al di sotto della media nazionale. Le differenze tra i proprietari nell'età, nella tipologia, nella localizzazione, nel reddito, nell'educazione, nella mobilità e nello status di immigrante,

comportano sempre una variazione dei tassi di proprietà degli alloggi. Esistono, quindi, dei gaps sostanziali nell'ottenimento della proprietà tra le diverse razze (Oliver and Shapiro 1997).

Le famiglie con basso reddito e le minoranze possono essere ostacolate all'acquisto di un alloggio da diversi fattori. Gli affittuari, che cercano di diventare proprietari, non possiedono un reddito sufficiente per poter affrontare il pagamento delle rate di un mutuo, degli interessi, delle tasse, dell'assicurazione e della manutenzione, relativi alle abitazioni in vendita nelle loro comunità. Assieme alle barriere rappresentate dal reddito, vi è la mancanza di disponibilità economica per il pagamento di una caparra e dei costi di chiusura. Poche referenze storiche sull'impiego del credito di questi individui, che possono prevenire l'approvazione di un mutuo o possono generare elevati interessi nel caso di approvazione di un mutuo, determinano una limitazione alla possibilità di divenire proprietari. Inoltre la mancanza di informazioni chiare nell'atto di ricerca di un mutuo e di un'abitazione, assieme alla discriminazione nel mercato degli alloggi per mantenere alcune abitazioni e mutui al di fuori della portata di potenziali acquirenti, previene alcune famiglie dal divenire proprietarie. L'eredità storica delle discriminazioni razziali e delle segregazioni ha escluso le minoranze e le famiglie con basso reddito dal possedere case e dal costruire capitale che può essere tramandato alle generazioni successive. Combinato con le disparità di occupazione e di educazione, questi fattori determinano delle limitazioni maggiori nei confronti delle minoranze e delle famiglie con basso reddito che tentano di diventare proprietarie di abitazioni per la prima volta. Le politiche indirizzate alla popolazione in necessità sono necessarie con lo scopo per il governo federale di rimediare alle discriminazioni o di distribuire i benefici privati della proprietà in maniera più equa tra la popolazione.

LOCATION OR RACE	INCOME					Total Homeowners
	Less than \$14,999	\$15,000 to \$29,999	\$30,000 to \$49,999	\$50,000 to \$99,999	\$100,000 or more	
African American	32	39,8	49,3	67,4	87,1	47,5
Latino	31,1	36,6	46,8	66	79,6	48,2
Central City	32,6	42,7	50,5	70,1	82,6	53,2
Suburb	56,2	60,9	66,9	82	93,1	73,6
Total Homeowners	<b>49,4</b>	57,1	63,9	80,1	<b>90,9</b>	<b>68</b>

Tabella 2.4: Tassi di proprietà delle abitazioni per location, reddito e razza, 2001.  
Risorsa: 2001 American Housing Survey.

### **TEORIA 3: Promuovere la proprietà delle abitazioni per stimolare l'economia e stabilizzare i mercati finanziari.**

Il ruolo che la proprietà di alloggi svolge all'interno dell'economia è spesso adottato come logica per determinare alcune politiche federali. Per esempio, il programma *FHA*

*Mortgage Insurance* (“MI”)<sup>57</sup> è stato creato per stimolare l’industria delle costruzioni e delle banche durante la Grande Depressione. Allo stesso modo, la deduzione delle imposte dagli interessi dei mutui è tutelata per i suoi impatti sul mercato degli stessi. Quando le famiglie posseggono alloggi e investono i propri assets nel mercato immobiliare, la dimensione nel mercato dei mutui aumenta. Tutte le famiglie proprietarie possiedono un “capitale casa” che è a rischio e necessitano quindi di un accesso diretto al prestito di denaro per poter vendere o rifinanziare le loro abitazioni. Inoltre, l’industria delle costruzioni costituisce una parte significativa dell’economia perché genera milioni di posti di lavoro (Millennial Housing Commission 2002). Una recessione nel settore immobiliare può avere pesanti ripercussioni sull’attività economica locale e nazionale. Molti politici vedono la performance del mercato immobiliare destinato alla proprietà e il finanziamento dei mutui strettamente legati allo status dell’economia. Le politiche in tal senso sono disegnate per stimolare questi settori e le politiche invece potrebbero deprimerli sono dismesse. Le politiche che mirano alla proprietà delle abitazioni non solo forniscono al governo federale uno strumento per stimolare l’economia ma anche permettono al governo federale di impiegare tali politiche per cercare di proteggere le famiglie dai rischi che riducono il valore delle loro case o danneggiano il mercato immobiliare. Le politiche che sono percepite come capaci di ridurre la volatilità del mercato immobiliare, potrebbero essere giustificate sulla base del fatto che allo stesso tempo riducono la possibilità di impatti avversi all’intera economia. Questa spiegazione della “stabilità economica” è frequentemente impiegata per supportare le politiche federali che mirano a rafforzare l’industria dei mutui, delle costruzioni e degli immobili. I benefici di un’economia stabile sono distribuiti su tutti i residenti indipendentemente dal reddito. Questo suggerisce come tutti i cittadini americani dovrebbero contribuire a supportare la proprietà degli alloggi a elevati livelli per permettere a tutti di beneficiarne.

La problematica che questa logica affronta è che le metodologie esatte attraverso le quali le politiche agiscono sull’economia non sono sempre ben comprese. Inoltre, c’è spesso un disaccordo su come gli interventi del governo per conto di specifiche aziende o imprese possano creare o mitigare rischi sull’economia. Siccome queste possono influenzare i comportamenti delle aziende sul mercato, possono anche concentrarne o inasprirne i rischi. Dato che le compagnie di prestito ricevono un supporto federale che le esclude dai meccanismi tipici del mercato, possono accettare mutui più aggressivi che altrimenti non sarebbero possibili senza il supporto del governo. Più le imprese sono protette dalle possibili perdite finanziarie, maggiori saranno i rischi che potranno assumere. Le politiche federali devono riuscire a trovare un equilibrio delicato tra lo stimolare o stabilizzare i mercati e il non incoraggiare troppo all’assunzione dei rischi.

## **2.5. Meccanismi politici per sostenere i proprietari di abitazioni.**

---

<sup>57</sup> “Mortgage Insurance:” di seguito verrà indicato con l’acronimo “MI”.

Le diverse opzioni politiche che permettono di promuovere la proprietà di abitazioni ricadono in quattro categorie: sussidi, supporto al credito, regolamentazioni e campagne per sensibilizzare il pubblico sul tema.

## **Sussidi.**

In genere l'intento di tutti i sussidi forniti dal governo federale è di modificare un atteggiamento, creare quindi un incentivo ai consumatori o alle imprese per spingerli ad agire in modo tale da far trarre beneficio all'intera società. Nelle politiche per le residenze, i sussidi sono intesi per invogliare gli affittuari ad acquistare un alloggio o per incoraggiare gli esistenti proprietari a mantenere questo status nel tempo.

I sussidi per la proprietà possono essere suddivisi in due sottocategorie: quelli direttamente stanziati e quelli elargiti attraverso i regolamenti finanziari. Nel primo caso si tratta di sovvenzioni dirette che devono attraversare il processo di presentazione del budget annuale da parte della Casa Bianca per poi essere approvati nelle leggi di bilancio dalla Camera e dal Senato. Approssimativamente dei \$31 miliardi di budget totale del "HUD" del 2002, il 20% è stato impiegato per supportare programmi mirati alla proprietà delle abitazioni attraverso sussidi e sovvenzioni diretti. Nel 2001, invece, degli \$84 miliardi totali di spese fiscali stanziati per le abitazioni, il 92% era indirizzato a promuovere la proprietà (Joint Committee on Taxation 2001). Le sovvenzioni fiscali sono classificate sia come detrazioni fiscali che come crediti di imposta. Le detrazioni fiscali sono rivendicate dai contribuenti nelle dichiarazioni dei redditi per ridurre l'imponibile e pertanto ridurre le passività totali soggette a imposte. In un sistema fiscale progressivamente strutturato, ad esempio, una detrazione di "un dollaro" da un reddito tassato al 33% vale una riduzione in pagamenti fiscali pari a \$0,33. Un contribuente nel più basso scaglione del 15% del margine fiscale, comunque, riceve solo \$0,15 in sgravi fiscali secondo lo stesso sistema di deduzione di "un dollaro". Questo implica che i contribuenti con un reddito in un più alto scaglione fiscale ottengano un maggiore beneficio dal sistema di deduzione rispetto agli altri cittadini con un reddito in una soglia marginale inferiore.

Dato che i crediti fiscali non rappresentano una grande risorsa per i contribuenti con una bassa soglia di imposte da pagare, di solito sono venduti alle aziende con maggiori passività che ne possono beneficiare in più larga misura (Collins, Belsky e Retsinas 1999).

## **Supporto al credito.**

Nessun investitore può gestire e fornire un costo del capitale così basso tanto quanto il governo federale, che è un'entità con una quasi illimitata possibilità di erogare

obbligazioni esentasse, spesso percepite come “risk-free”. Il supporto federale al credito può aiutare i creditori e gli investitori avversi al rischio, a spingersi verso nuovi mercati o può rappresentare un incentivo per i creditori all’accesso a un segmento del mercato che supera gli obiettivi sociali. Nella proprietà delle abitazioni, il *FHA MI* funge da valorizzatore del credito, avvalendosi della totale fiducia e dei crediti del governo degli U.S.A., per erogare mutui indirizzati ai debitori con un reddito modesto.

Di solito i programmi federali di assicurazione richiedono uno stanziamento annuale diretto per sovvenzionare i progetti. Le *Government-sponsored enterprises (“GSE”)*<sup>58</sup> beneficiano di un supporto al credito “implied”; gli investitori lo chiamano in questo modo in quanto è implicito che il governo non permetterà mai il fallimento delle *GSE* perché assicura il suo intervento all’interno dei progetti.

Il supporto al credito è molto difficile da indirizzare a specifiche porzioni di popolazione. Circa un terzo del supporto fornito alle *GSE FMe* e *FMc*, per esempio, è impiegato per ripagare gli azionisti invece che i proprietari di alloggi (Congressional Budget Office 2001). Più che ogni altro intervento, comunque, la valorizzazione del credito ha la potenza di stabilire e stabilizzare il mercato dei capitali, stimolando l’attività economica.

## **Regolamenti e sorveglianza.**

L’acquisto di un alloggio rappresenta una transazione complessa dal punto di vista del consumatore; include delle proprietà definite accuratamente e dei contratti di lungo termine. Ci sono diverse figure implicate nell’acquisto di un’abitazione e numerosi potenziali conflitti. Stabilire un mercato trasparente, con dei processi e dei regolamenti standard, può prevenire discriminazioni o frodi per gli acquirenti, per i venditori e per le altre parti coinvolte nella transazione. I regolamenti gestiti dalla *Federal Reserve (“FR”)*<sup>59</sup>, dall’*HUD* e da altre agenzie, hanno questo scopo.

Gli organismi di regolamentazione sono un disparato gruppo di istituzioni con diversi gradi di indipendenza. Mentre i regolamenti di solito non rappresentano un costo significativo per il budget federale, essi comportano dei ritardi temporali, così come dei costi legali e di conformità per i consumatori e per le attività. Naturalmente, i regolamenti devono essere adeguatamente imposti e sorvegliati per poter essere effettivi. Questo richiede dei continui stanziamenti federali per gli enti normativi. Ciononostante, il controllo per l’attuazione dei regolamenti standard rappresenta una tra le più potenti politiche disponibili da parte del governo federale per invogliare alla proprietà.

---

<sup>58</sup> “Government-sponsored Enterprise” di seguito verrà indicato con l’acronimo “GSE”.

<sup>59</sup> “Federal Reserve” di seguito verrà indicato con l’acronimo “FR”.

## Sensibilizzazione pubblica.

Quasi ogni presidente americano ha usato il “pulpito” della Casa Bianca per esprimere supporto alla diffusione della proprietà delle abitazioni e per spiegare l’importanza della stessa alla popolazione. Questo perché i proprietari rappresentano dei potenziali elettori, i molti non proprietari aspirano a possedere un alloggio e in generale l’aumento della proprietà di alloggi è spesso percepito come prova di una società prospera. Solo raramente il supporto alla diffusione della proprietà provoca una reazione negativa da parte del pubblico.

PROGRAM	MECHANISM	RATIONALE	TARGET	COMMENT	ENHANCEMENT
Mortgage interest deduction	Tax subsidy (reduces cost of borrowing)	Increase ownership	All mortgage debtors	Not well targeted; incentive to borrow more as opposed to convert renters to long-term owners	Allow tax credit for low-income; phase out deduction by income or limit home values
FHA	Credit enhancement (expands qualified pool of borrowers)	Increase ownership; Reduce disparities; Stabilize mortgage market;	First time buyers; Minority/ low-income; Mortgage lenders and investors	Existing products not competitive with private or conventional loans; Well-targeted but losing market share; Catastrophic risks are low	Fewer borrower requirements; take on greater credit and collateral risk; reduce pricing to break-even or subsidized levels
Mortgage revenue bonds	Tax subsidy (reduces cost of borrowing)	Increase ownership; Reduce disparities;	First time buyers; Minority/ low-income;	Well-targeted but shallow subsidy may not change behavior; relatively small scale	Fewer borrower requirements; take on greater credit and collateral risk; reduce pricing
Down payment grants	Cash subsidy (wealth transfer for purchase)	Reduce disparities;	Minority/ low income buyers	Strong incentives to convert to ownership; one of only wealth/ asset grants offered by government; zero-down payment mortgages common	Grants are less efficient than expanded loans; replace with more aggressive FHA insurance and subsidized loans
Subsidized loans	Cash subsidy (reduces cost of borrowing)	Reduce disparities;	Minority/ low income buyers	Incentive to convert to ownership; reduces ongoing cost of ownership	Streamline delivery system from public sector to private sector
Community Reinvestment Act	Regulation	Reduce disparities	Low-income and minority households and borrowers in "undeserved" areas	Creates modest incentives for more aggressive loans products and programs	Expand to broader set of mortgage lenders to cover more mortgages
Government-sponsored enterprises and affordable housing goals	Regulation	Increase ownership; Stabilize mortgage market;	Low-income and minority households and borrowers in "undeserved" areas	May support innovation; supports stable mortgage market; impact unclear	Increase goals for first-time buyers and expand product line to larger share of mortgage market
Disclosure	Regulation	Increase ownership;	All homebuyers or mortgage borrowers	Creates standardization in transactions; complex documents and procedures remain difficult to understand	Simplify documents and procedures; increase transparency
Housing counseling	Cash subsidy (reduce cost of information)	Increase ownership; Reduce disparities;	First time and existing homebuyers	Can overcome information barriers but quality uneven	Establish standards; expand availability; develop sustainable delivery system
Development subsidy	Cash subsidy (reduces cost of homes)	Reduce disparities;	Low-income, first-time homebuyers	Creates affordable homes not provided by private sector; need varies by region	Streamline subsidy administration, link to regulatory relief

Tabella 2.5: Programmi federali per la proprietà delle abitazioni, 2003



## **2.7. Esame di programmi federali utili a stimolare la proprietà di abitazioni.**

Ci sono molti programmi a livello federale, locale e statale che permettono di promuovere la proprietà di abitazioni. In seguito saranno esaminate le dieci politiche più significative in tal senso. Ognuna di queste è analizzata nel suo meccanismo di funzionamento, nella logica della sua attuazione e nei destinatari, con i risvolti della sua efficacia.

### **Mortgage interest deduction.**

La detrazione degli interessi dei mutui rappresenta un sussidio per lo sviluppo della proprietà di abitazioni, attuato attraverso il codice di tassazione. I debitori di mutui possono dedurre gli interessi degli stessi se la loro detrazione totale supera quelle standard (\$9,700 per una coppia sposata, nel 2004). Questo può aiutare a ridurre le passività per i proprietari e aumentare la quantità di denaro disponibile per il pagamento mensile di un'abitazione. Le detrazioni degli interessi del mutuo rappresentano la seconda più grande spesa nel budget federale dopo l'esenzione dei contributi per i fondi pensionistici. Negli U.S.A. le detrazioni sono utilizzate da 31 milioni di contribuenti con un valore pari a \$61 miliardi (nel 2001), cioè quasi il doppio delle somme stanziare per tutti i sussidi federali a sovvenzionamento diretto per abitazioni. (Joint Committee on Taxation 2001). Il valore dei sussidi distribuiti attraverso le detrazioni fiscali è determinato da quanto dichiarato dai contribuenti. Oltre agli interessi dei mutui, i proprietari possono anche dedurre le tasse sulle loro proprietà e sono esenti dalle imposte sulle plusvalenze quando vendono le loro case.

La detrazione degli interessi dei mutui, però, non è ben progettata per supportare la diffusione della proprietà di alloggi. La deduzione è più un incentivo a prendere in prestito del denaro che a divenire proprietario di un alloggio. Per questo motivo non rappresenta un vero e proprio incentivo a convertire gli affittuari in proprietari ma a supportare i proprietari esistenti nell'accensione di un mutuo di valore maggiore oppure all'acquisto di seconde abitazioni (Follain and Melamed, 1998). La detrazione degli interessi del mutuo non risulta ben mirata. Infatti, molti dei contribuenti con un basso reddito ottengono la *standard deduction* ("StD")<sup>60</sup> e in questo caso la proprietà di una casa non aiuta a diminuire le imposte. La natura delle aliquote fiscali federali porta i proprietari con basso reddito a ricevere una più piccola *detrazione*<sup>61</sup> fiscale, come percentuale del loro reddito, rispetto agli acquirenti più benestanti. Le abitazioni più costose comportano un pagamento di più interessi e quindi determinano maggiori detrazioni fiscali. Il 93% delle detrazioni degli interessi sui mutui è richiesto da

---

<sup>60</sup> "Standard Deduction" di seguito verrà indicato con la sigla "StD".

<sup>61</sup> I contribuenti sposati che raggiungono congiuntamente redditi superiori a \$137.300 (nel 2009) possono essere oggetto dell'Alternative Minimum Tax (AMT). La deducibilità è limitata ai mutui oltre \$1 milione e i prestiti per la casa sono limitati a \$100.000 nella maggioranza dei casi. Vedi anche <http://www.irs.gov/pub/irs-pdf/p936.pdf>.

acquirenti con un reddito pari o superiore ai \$50,000. Nel 2000 si sono verificati quasi 32 milioni di richieste di detrazione dal valore medio di \$1,900. Solo il 6% dei proprietari di abitazioni con un reddito inferiore ai \$30,000, su un totale di 21.4 milioni, ha richiesto la detrazione, ricevendo una media di \$413 (Joint Committee on Taxation 2001).

INCOME CLASS	RETURNS	PERCENT	AMOUNT (\$)	PERCENT	MEAN CLAIM (\$)
Below 10,000	12,000	0	1000,000	0	83
10-20,000	272,000	1	105000,000	0	386
20-30,000	906,000	3	386000,000	1	426
30-40,000	2140,000	7	1194000,000	2	558
40.50,000	3016,000	9	2591000,000	4	859
50-75,000	8071,000	25	8165000,000	13	1012
75-100,000	7130,000	22	12423000,000	20	1742
100-200,000	8097,000	25	22131000,000	37	2733
over 200,000	2164,000	7	13619000,000	22	6293
<b>Total</b>	<b>31809,000</b>	<b>100</b>	<b>60615000,000</b>	<b>100</b>	<b>1906</b>

Tabella 2.6: Stima delle spese fiscali federali, 2000.

Risorsa: "Estimates of Federal Tax Expenditures for Fiscal Years 2001-2005", Joint Committee on Taxation, 6 Aprile 2001.

Sicuramente la detrazione degli interessi dei mutui può rappresentare un incentivo per alcuni affittuari di abitazioni con un alto reddito che stanno considerando di comprare una casa accendendo un mutuo, o per alcuni proprietari, per incoraggiarli a mantenere il loro status, sostenendo le spese di un mutuo. Questo strumento potrebbe essere meglio mirato alla promozione dell'acquisto di abitazioni invece che rappresentare un incentivo all'acquisto di una seconda casa o all'accensione un mutuo più grande. Questi cambiamenti aiuterebbero a focalizzare le detrazioni nell'aiuto verso le famiglie che vogliono diventare proprietarie. Politicamente parlando, la detrazione degli interessi dei mutui, è uno strumento molto popolare ed è strenuamente difeso dalle compagnie immobiliari e finanziarie. Per tali ragioni, qualsiasi cambiamento in questa politica sarebbe davvero difficile da attuare.

FEDERAL POLICY RESPONSE	ESTIMATED ANNUAL VOLUME	ESTIMATED COST TO FEDERAL GOVERNMENT
Mortgage revenue bonds	87,000 households	\$1.1 billion
Mortgage credit certificates	2,600 households	\$1 million
Subsidized loans	30,000 households	n/a
Government-sponsored enterprises	3,000,000 purchase loans	up to \$14 billion
Deductibility of mortgage interest	31,000,000 households	\$61 billion
Section 8 homeownership vouchers	300 households	negligible
Mortgage interest buy-downs	1,000 households	negligible
Down payment assistance (HOME, CDBG, AHP, HFA e CDFI)	30-40,000 households	n/a
Capital gains exclusion for homes	n/a	\$13 billion
FHA/VA/RHS mortgage insurance	1,200,000 households	generates revenue
GSE affordable housing goals	600,000 purchase loans	negligible
Community Reinvestment Act (CRA)	\$1.2 billion in loans	negligible
Truth in LENDING	all closed loans	negligible
Real estate settlement procedures	6,000,000 homes sold	negligible
HUD section 108 counseling funds	125,000 individuals	\$35 million
Fair housing	100,000 cases	\$45 million
Manufactured home standard (HUD-code)	250,000 homes	negligible
HOME and cdbg	10,000 homes	n/a
SHOP	5,000 homes	\$25 million

Tabella 2.7: Costi e volumi stimati delle politiche di promozione della proprietà.

## **Assicurazioni federali sui mutui FHA.**

L'assicurazione sul mutuo è una dei più grandi e antichi sistemi di potenziamento del credito da parte del governo federale per la promozione della proprietà di abitazioni. Ci sono diversi programmi che offrono un'assicurazione sui mutui per le famiglie proprietarie. FHA è il programma più ampio, nel 2001 ha supportato 800,000 mutui. Il *Rural Housing Service* ("RHS")<sup>62</sup> ha stipulato 38,000 mutui assicurati nel 1999 per i cittadini residenti in aree rurali mentre il *Department of Veterans Affairs* nel 2002 ha assicurato 328,000 mutui per i veterani, per il personale di servizio e per le coppie.

L'assicurazione sul mutuo fornita dal governo federale supporta quei mutui che hanno una sottoscrizione flessibile, tra cui anche una caparra davvero irrisoria, pagamenti elevati rispetto al reddito del debitore o un imperfetto backup storico del credito. *FHA* e altri programmi simili aiutano le famiglie a non essere più affittuarie divenendo proprietarie di un'abitazione per la prima volta. La logica che spinge il governo a intervenire in questo caso è che si permette in questo modo di espandere il numero di proprietari di prima abitazione e quindi di aumentare le esternalità pubbliche positive generate dalla proprietà. I programmi speciali per la sovvenzione del credito, per gruppi di popolazione in necessità, sono giustificati dal fatto che esistono delle disparità nell'erogare mutui nel mondo del real estate: le minoranze e i cittadini con un basso reddito sono esclusi dai benefici della proprietà. I debitori appartenenti alle minoranze dichiarano di aver scelto i mutui *FHA* in quanto incarnano la fiducia e la sicurezza del governo federale (queste sono prese particolarmente in considerazione dai consumatori che hanno storie difficili nel settore finanziario<sup>63</sup>). Alcuni studi dimostrano che il supporto di *FHA* ha aumentato la proprietà delle abitazioni tra le minoranze etniche e le giovani famiglie (Monroe 2002). L'assicurazione sui mutui di *FHA* supporta la logica dell'intervento del governo federale nel cercare di stabilizzare il mercato dei mutui e quindi nell'espandere l'economia. Le assicurazioni private sui mutui, che operano senza l'intervento del governo, coprono una più piccola somma del mutuo, tipicamente dal 25% al 35% del valore originale dello stesso. L'assicurazione *FHA*, invece, permette ai debitori di richiedere un pagamento fino al 100% del valore originale del mutuo nel caso di pignoramento.

Siccome l'assicurazione determina un aumento dell'interesse effettivo, ma comporta un più basso pagamento iniziale, l'entità del mutuo diventa più alta. L'impiego di questi programmi, infatti, determina un pagamento mensile più elevato che potrebbe risultare eccessivo per le famiglie che lo scelgono. Se non esistessero i sussidi per il pagamento delle caparre, il supporto delle assicurazioni per il pagamento dei mutui sarebbe impiegato solo dalle famiglie che hanno un reddito appropriato e quindi non in estrema necessità.

Oggi il mercato dei mutui non seleziona accuratamente i richiedenti analizzando ad esempio la loro storia del credito, ma eroga mutui a quasi tutte le famiglie che ne

---

<sup>62</sup> "Rural Housing Service" di seguito verrà indicato con l'acronimo "RHS".

<sup>63</sup> Intervista a William Appgar, ex commissario dell'*FHA*, 2008.

fanno richiesta imponendo, però, maggiori tasse e elevati tassi di interesse per i debitori più rischiosi. Per questo motivo *FHA* ha mantenuto i tassi di interesse congelati dal 1993 al 2010, rispetto al resto del mercato, per ogni gruppo razziale e di reddito (Federal Financial Institutions Examinations Council FFIEC 2003).

Negli anni si è tentato di stabilizzare le operazioni di *FHA* proponendo diverse riforme (Millennial Housing Commission 2002). Le idee variano da una maggiore esternalizzazione ad assicurazioni private per i mutui, all'impostare *FHA* come un'organizzazione indipendente del governo. *FHA* ha proposto di creare nuovi programmi senza il vincolo di un pagamento iniziale oppure mutui per i debitori sub-prime. Il Congresso, che deve approvare i programmi, è riluttante nell'assicurare supporto agli stessi, data la possibilità di alto default e di riduzione nel surplus di *FHA*.

## **Mortgage Revenue Bonds.**

Uno dei meccanismi più conosciuti per aiutare le famiglie che acquistano la prima casa a ridurre i costi del prestito è la vendita di obbligazioni sulle abitazioni. Queste obbligazioni sono chiamate *MRB*. I *MRB* sono venduti agli investitori per finanziare i mutui con un tasso di interesse inferiore rispetto a quello di mercato, dato che gli introiti dei *MRB* sono esentasse. Le agenzie statali che si occupano di residenze ricevono ogni anno una somma pro capite di obbligazioni esentasse per le abitazioni. I mutui sostenuti da *MRB* sono limitati alle famiglie che acquistano la prima casa e che guadagnano ogni anno meno del reddito medio dell'area in cui vivono. Se il reddito di un debitore aumenta al di sopra del livello ammissibile, quasi la metà del profitto che si ottiene dalla vendita di un'abitazione finanziata, può essere riacquisito nel tempo, ovvero nei nove anni successivi. Nel 2011 quasi 87,000 proprietari sono stati aiutati dai mutui sostenuti dai *MRB* per l'acquisto di abitazioni unifamiliari; i relativi costi stimati per le tasse non riscosse dallo stato ammontano a \$1.1 miliardi (Joint Committee on Taxation 2001).

Ci sono due logiche politiche che giustificano i *MRB*. La prima che vede *MRB* diminuire il costo mensile dei mutui grazie ai tassi d'interesse sovvenzionati, aiutando così a rendere un'abitazione *a*. Questo permette di convertire affittuari in acquirenti di prima casa e quindi di espandere le esternalità positive della proprietà sulla società. La seconda che vede gli *MRB*, indirizzati alle famiglie con un basso reddito, superare la distribuzione non equa della proprietà delle abitazioni ed espandere i relativi benefici alle famiglie disagiate.

Ci sono dei costi amministrativi significativi che sorgono per l'emissione e la sottoscrizione delle obbligazioni con le società di Wall Street. Di conseguenza, i *MRB* offrono un sussidio relativamente irrisorio ai debitori, tipicamente meno che l'1%, al di sotto cioè dei tassi dei prevalenti mercati. Dato che i debitori non riescono ad affrontare sufficienti pagamenti iniziali, quasi il 70% dei mutui supportati dai *MRB* sono coadiuvati da un'assicurazione *FHA* che aumenta il costo del prestito (National Council of State Housing Agencies NCSHA). I *MRB* potrebbero raggiungere l'obiettivo di

superare le disparità nelle proprietà in maniera migliore se fornissero maggiori livelli di sussidio alla popolazione in necessità. Se i *MRB* fossero obbligatoriamente combinati a un prodotto sovvenzionato, come l'assicurazione sul mutuo *FHA*, ci sarebbero maggiori opportunità per gli affittuari con scarsa capacità economica, di divenire proprietari di prima casa.

### **Down payment grants.**

Esiste un enorme rischio che i debitori non riescano a portare a termine il pagamento del mutuo acceso e che quindi vadano in contro a un default, per tale ragione i creditori tipicamente richiedono di depositare una somma di denaro in contanti chiamata caparra. I creditori inoltre fissano una soglia massima per il debito che un cittadino può sostenere oltre al mutuo, incluso l'uso delle carte di credito, l'acquisto di automobili e i prestiti personali o per gli studenti. Alcuni studi hanno dimostrato come gli affittuari spesso non riescano a qualificarsi per l'accensione di un mutuo a causa di un basso reddito, dell'impossibilità di versare una caparra o di un alto carico di debiti (Listokin et al. 2001; Savage 1998; Englehardt e Mayer 1998).

I fondi del *CDBG* possono essere impiegati per un'ampia varietà di necessità della comunità, ma approssimativamente il 30% di questi è allocato per l'acquisto delle abitazioni (Turnham et al. 2004). I fondi *HOME* forniscono dei contributi ai governi locali per gli alloggi. Entrambi i programmi sono spesso impiegati dalle giurisdizioni locali per integrare il pagamento delle caparre o per ridurre la quantità dei mutui per gli acquirenti con un basso reddito. Ventimila famiglie proprietarie sono annualmente<sup>64</sup> assistite dal programma *HOME*. Un'altra risorsa per l'assistenza al pagamento della caparra è *AHP* delle *FHLBanks*. L'*AHP*, operato tramite pagamenti in sostituzione di alcune imposte, riserva delle quote per gli acquirenti di prima casa, soprattutto attraverso delle concessioni per il pagamento della caparra. Nel 2002, più di 17,500 famiglie sono state aiutate dalle concessioni di *AHP* per una media di \$4,000 ciascuna (Federal Home Loan Banks 2003).

Nel tentativo di aumentare i sussidi, alcune agenzie locali forniscono un fondo per il pagamento delle caparre sotto forma di un secondo mutuo vincolato. I fondi per i mutui di questa specie permettono a più famiglie di ricevere assistenza non appena i mutui per le caparre sono ripagati.

Negli ultimi anni, i creditori di mutui hanno drammaticamente ridotto il requisito del versamento di caparre per i debitori. Infatti, vi sono mutui che non richiedono alcuna caparra anche per quei debitori con un reddito basso e un livello di debito relativamente alto. Tuttavia le concessioni per il pagamento delle caparre e dei mutui restano il meccanismo maggiormente supportato per promuovere la proprietà delle abitazioni tra

---

<sup>64</sup>Dal database HUD IDIS, <http://www.hud.gov/offices/cpd/systems/idis/index.cfm>. Nel 2002 l'amministrazione Bush ha proposto il programma American Dream Down Payment Program, uno stanziamento di \$200 milioni all'interno del programma *HOME* per assicurare il pagamento della caparra per 40000 primi acquirenti.

le famiglie con basso reddito. I mutui e le sovvenzioni sono particolarmente effettivi perché sono strettamente indirizzati alle famiglie che stanno per diventare proprietarie per la prima volta. Questo approccio soddisfa la logica politica del voler superare le disparità storiche che escludono le minoranze etniche e le famiglie con basso reddito dal poter divenire proprietarie (Neighbor Works 2002). La quantità delle concessioni di denaro e dei mutui per sovvenzionare la proprietà di alloggi permette di servire un numero di famiglie abbastanza limitato. Solo 60,000 famiglie ricevono un mutuo o una concessione.

I fondi *HOME*, *CDBG* e *AHP* possono essere impiegati per ridurre il prezzo delle abitazioni da acquistare o per sovvenzionare la produzione o la riqualificazione di case *a*. Le politiche per il pagamento delle caparre sono popolari ma molto costose per il Tesoro. Esistono progetti di rinnovamento di tali strumenti che sono molto promettenti e che combinano i programmi *FHA* con altri, ma sono difficili da coordinare tra le diverse agenzie e tra le diverse fonti di finanziamento.

### **Subsidized loans.**

Un limitato volume di prestiti, con tassi d'interesse inferiori a quelli di mercato, è disponibile attraverso programmi speciali offerti dalle istituzioni finanziarie, dalle non profit comunitarie e dai governi locali. Il programma *RHS* è probabilmente il più grande programma che fornisce prestiti con tassi d'interesse sovvenzionati, pari all'1%, di durata pari a 38 anni e che variano in base al reddito della famiglia e ai loro asset finanziari. Nel 2005 quasi 16,000 mutui sono stati erogati tramite il programma *RHS* (Shear et al. 2008). Altri mutui sovvenzionati sono disponibili con il programma *HOME*, con i fondi del *Community Development Financial Institutions ("CDFI")*<sup>65</sup> e con il *Neighborhood Reinvestment Corporation ("NRC")*<sup>66</sup>. Quasi 30,000 famiglie sono assistite ogni anno con i mutui sovvenzionati<sup>67</sup>.

Un'altra forma di sussidio è attuata tramite un tasso di interesse "buy-down", cioè un pagamento che viene effettuato quando il mutuo si sta definendo, in cambio di un tasso di interesse più basso. Le agenzie statali che finanziano le abitazioni supportano approssimativamente 500 tassi d'interesse "buy-down" all'anno, oltre a un piccolo numero di programmi amministrati dalle autorità locali (*National Council of Housing Agencies "NCSHA" 2002*)<sup>68</sup>. Entrambi gli approcci comportano dei tassi d'interesse fortemente sovvenzionati, che riducono il peso di un pagamento mensile del mutuo e superano le barriere del possedere un'abitazione.

La logica che giustifica l'intervento federale nel sostenere questi programmi è di superare le disuguaglianze nella proprietà tra le famiglie disagiate. A causa della spesa e

---

<sup>65</sup> "Community Development Financial Institutions" di seguito verrà indicato con l'acronimo "CDFI".

<sup>66</sup> "Neighborhood Reinvestment Corporation" di seguito verrà indicato con l'acronimo "NRC".

<sup>67</sup> Dati HUD da [www.hud.gov](http://www.hud.gov); dati CDFI da [www.cdfifund.gov](http://www.cdfifund.gov); dati Neighborhood Reinvestment da [www.nw.org](http://www.nw.org).

<sup>68</sup> "National Council of Housing Agencies" di seguito verrà indicato con l'acronimo "NCSHA".

della limitata portata dei mutui sovvenzionati, questa non è una strategia appropriata per espandere il numero di proprietari di abitazioni. Questi programmi possono essere pensati per essere indirizzati a precise categorie di popolazione, come gli acquirenti di prime abitazioni, che sono in grave necessità di assistenza (Shear et al. 2008).

Come per l'assistenza al pagamento delle caparre, i mutui agevolati sono sussidi in denaro che agevolano le famiglie e le minoranze etniche con basso reddito ad acquistare una casa per la prima volta. Diminuendo i costi di proprietà, questi permettono alle famiglie in necessità di accedere ai benefici dai quali precedentemente erano esclusi. I mutui possono essere gestiti attraverso dei programmi amministrati localmente soprattutto per quelle famiglie che presentano bisogni più evidenti.

Così come per i sussidi relativi al pagamento della caparra, i sussidi per i mutui sono costosi e sarebbero più efficienti se fossero progettati per implementare programmi esistenti, come l'*FHA*, fornendo sussidi speciali sui mutui esistenti.

### **Community Reinvestment Act.**

Il *CRA* esamina esplicitamente gli archivi delle istituzioni di credito, per individuare se queste riescono a soddisfare i bisogni finanziari delle comunità nelle quali esse operano. Il tutto è indicato nei dati collezionati sotto l'*HDMA*. Il *CRA* fornisce alle autorità di regolamentazione il potere di negare fusioni o acquisizioni, sulla base delle motivazioni che le istituzioni di credito hanno adottato nel prestare denaro e sulla base delle valutazioni ricevute dagli utenti per le modalità di prestito. Le banche acquisiscono dei crediti in base al numero di mutui che accendono nelle comunità o per le famiglie con un reddito inferiore all'80% dell'*AMI*.

Il *CRA* e le sue disposizioni sono un esempio di una politica regolamentare federale che aiuta le famiglie in stato di necessità a ottenere un mutuo. Questo è giustificato secondo la logica per la quale l'intervento federale dovrebbe permettere di superare le disparità nelle opportunità di possedere un'abitazione.

E' possibile che gran parte dei prestiti emessi dalle istituzioni sotto il *CRA*, siano eseguiti in violazione della legge; ma il programma garantisce un riconoscimento normativo per le disuguaglianze sul mercato, visto che vi sono ostacoli storici nell'accesso al credito per determinati gruppi etnici e razziali. I gruppi comunitari asseriscono che il *CRA* è utile per stimolare l'accesso al credito nelle aree disagiate. Alcuni studi hanno dimostrato che l'applicazione del *CRA* è stata in alcuni casi irregolare pur rappresentando un grande incentivo per i creditori nel servire i cittadini che altrimenti sarebbero stati ignorati (Apgar et al.2002).

L'efficienza del *CRA* è limitata visto che il suo obiettivo originale era quello di equilibrare i versamenti bancari con le attività di prestito. Il problema è che il mercato moderno dei mutui non è basato sui mutui stipulati direttamente sui versamenti di denaro. I mutui sono creati spesso dalle compagnie di prestito che sono fondate da Wall Street e non discendono da alcun ramo bancario. Per essere effettivo al massimo, il *CRA*

dovrebbe essere esteso a ogni entità di prestito a prescindere dalla sua natura di fondazione.

## **Government Sponsored Enterprise e obiettivi di affordable housing.**

Il supporto federale, implicito o esplicito, per le imprese sponsorizzate dal governo, come *Ginnie Mae* (“*GM*”)<sup>69</sup>, *Freddie Mac* (“*FMc*”)<sup>70</sup>, *Fannie Mae* (“*FMe*”)<sup>71</sup> e le *FHLBanks*, aiuta a facilitare un flusso efficiente di credito ai debitori sotto forma di mutui, riducendo i tassi di interesse e aumentando le proprietà di abitazioni *a*. Queste entità, presenti su un mercato secondario, forniscono capitale per più della metà di tutti i mutui emessi nella nazione. Sono esenti da quasi tutte le imposte locali o statali, sono esclusi dai requisiti e dalle tasse d’iscrizione a istituti per la sicurezza e hanno un accesso condizionato alla linea di credito del Tesoro degli USA. I costi dei prestiti delle *GSE* sono inferiori rispetto a quelli delle altre istituzioni finanziarie in primo luogo perché gli investitori ricevono una garanzia federale sulle loro operazioni.

Quasi  $\frac{3}{4}$  dei mutui emessi da *FHA* sono venduti su mercati secondari attraverso *GM*, un’impresa di proprietà del governo (Gabriel 2001). *GM* garantisce i pagamenti per quei mutui ipotecari emessi dai creditori di *FHA* e venduti agli investitori. Vendendo mutui, i creditori ricevono contanti che permettono loro di emettere più mutui. *GM* richiede una tassa di garanzia ai creditori, che genera un introito sul budget federale.

Vi sono 12 *FHLBanks* che sono possedute privatamente dai membri delle loro istituzioni. Le iniziative bancarie, *Mortgage Partnership Finance* (“*MPF*”)<sup>72</sup> e Mortgage Partnership Program, permettono ai membri delle banche di concedere prestiti sul mercato secondario. Il costo dello status, che hanno le *FHLBanks* di essere federalmente garantite, è stimato essere di circa \$3 miliardi (Congressional Budget Office 2001).

*FMe* e *FMc* sono delle compagnie private noleggiate dal Congresso, ma possedute dagli azionisti. Queste aziende acquistano dei mutui, da alcune istituzioni finanziarie qualificate, conformi ai loro standards. *FMe* e *FMc* garantiscono un valore di \$4 trilioni in mutui, portando avanti la maggior parte del mercato dei mutui. Siccome le *GSE* possono prendere in prestito denaro dagli investitori a tassi simili a quelli del governo, necessitano di meno requisiti di possesso del capitale in deposito e hanno delle esenzioni nel pagamento di alcune imposte. In questo modo, riescono a ridurre i tassi d’interesse dei mutui da uno a quattro punti percentuali (Passmore, Sparks and Ingpen 2002)<sup>73</sup>. Nel 2000, il 50% dei mutui acquistati da *FMe* e *FMc* dovevano essere concessi a debitori con un reddito al di sotto dell’*AMI*, il 20% alle famiglie con un basso reddito

---

<sup>69</sup> “Ginnie Mae” di seguito verrà indicato con l’acronimo “GM”.

<sup>70</sup> “Freddie Mac” di seguito verrà indicato con l’acronimo “FMc”.

<sup>71</sup> “Fannie Mae” di seguito verrà indicato con l’acronimo “FMe”.

<sup>72</sup> “Mortgage Partnership Finance” di seguito verrà indicato con l’acronimo “MPF”.

<sup>73</sup> Il Congresso ha impostato il limite per i prestiti conformi; nel 2009 il limite stabilito era di \$325,000



in aree a basso reddito e il 31% alle proprietà localizzate nelle città centrali o nelle aree rurali.

Secondo il *Congressional Budget Office* (“CBO”)<sup>74</sup>, il costo per il governo federale dello “status particolare” di *FME* e del *FMc* è di circa \$11 miliardi anche se *FME* e *FMc* sostengono che la cifra sia inferiore ai \$5 miliardi (Congressional Budget Office 2001; Fannie Mae Foundation 2001).

Il ruolo delle *GSE* nelle politiche federali è complesso. Le *GSE* non gravano direttamente sui contribuenti ma vi è un potenziale costo di grande entità. Il supporto federale per le *GSE* chiaramente agevola queste agenzie; la domanda da porsi quindi è se il valore di questi benefici sia giustificato o meno, dato l’impatto che ha sulle proprietà di abitazioni. Non è una politica mirata ma una politica che supporta l’intero mercato dei mutui per i proprietari esistenti o per quelli che lo diventano per la prima volta. Il supporto federale per le *GSE* è giustificabile, soprattutto per gli sforzi che operano per rendere l’opzione della proprietà di un alloggio possibile in tutto il paese e in presenza di tutti i cicli economici. In più, sono supportate le esternalità positive create dalla proprietà di abitazioni. Diminuendo il costo dell’emissione dei mutui, le *GSE* riducono il costo della proprietà anche se in piccola parte. La logica che spiega come le *GSE* stabilizzino i mercati dei mutui e quindi l’economia, è un’altra possibile argomentazione.

Il supporto per le *GSE* è ampiamente dibattuto con frequenti richiami alle riforme (Greenspan 2008). Ogni modifica allo status delle *GSE* dovrebbe comunque ricordare la più importante logica che sostiene il supporto federale alla proprietà di alloggi: accrescere le opportunità di possedere la prima casa o supportare i proprietari esistenti. I politici dovrebbero offrire degli incentivi per assicurare gli obiettivi delle *GSE* per gli acquirenti di prima casa; dovrebbe inoltre richiedere di ampliare il confine dei nuovi prodotti emergenti verso mutui rivolti a un più ampio settore del mercato. In tal senso impiegare le *GSE* per stabilizzare altri obiettivi economici rimarrà sempre una strategia difficile.

## **Disclosure.**

Il *Truth in Lending Act* (“*TILA*”)<sup>75</sup>, l’*Home Ownership and Equity Protection Act* (“*HOEPA*”)<sup>76</sup> e il *Real Estate Settlement Procedures Act* (“*RESPA*”)<sup>77</sup> sono previsti per assicurare che i consumatori abbiano delle informazioni standard e delle indicazioni chiare durante il processo di acquisto di un alloggio. Il *TILA* è amministrato dalla *FR* e richiede che i consumatori ricevano una documentazione standard per poter comparare i costi tra i diversi mutui, tra cui anche il tasso percentuale annuo. Inoltre *TILA* fornisce

---

<sup>74</sup> “Congressional Budget Office” di seguito verrà indicato con l’acronimo “CBO”.

<sup>75</sup> “Truth In Lending Act” di seguito verrà indicato con l’acronimo “TILA”.

<sup>76</sup> “Home Ownership and Equity Protection Act” di seguito verrà indicato con l’acronimo “HOEPA”.

<sup>77</sup> “Real Estate Settlement Procedure Act” di seguito verrà indicato con l’acronimo “RESPA”.

ai consumatori il diritto di recessione da un mutuo entro tre giorni e richiede delle pubblicità veritiere sui termini dei mutui, sui costi e sulle spese. L'*HOEPA*<sup>78</sup> richiede una nota informativa che accompagni tutti i mutui con elevati costi, per informare i debitori dei costi e dei termini, tra cui anche il fatto che l'abitazione possa essere pignorata in caso di fallimento dei pagamenti. *HOEPA*, inoltre, proibisce determinate penalità di pagamento, i maxicanoni nei primi cinque anni e gli ammortamenti negativi. Il *RESPA*, che è amministrato da *HUD*, richiede un'informativa pre chiusura mutuo, sui costi relativi alle operazioni del mutuo in corso, chiamata "good faith estimate".

La logica che spinge alla regolamentazione federale nel mercato dei mutui è fondata sul bisogno di rendere delle transazioni eque ai proprietari di abitazioni. Le leggi sulle informative, infatti, aiutano i futuri acquirenti a districarsi nel processo di acquisizione e di prestito. In teoria questo riduce il rischio di acquistare una casa e dovrebbe incoraggiare più affittuari a divenire proprietari.

Alcune preoccupazioni sono cresciute in riferimento al comportamento dei così chiamati "predatory lenders" che offrono mutui con elevati tassi di interesse, termini sfavorevoli e imposte non eque. Proibire la pratica predatoria di questi individui, mentre si cerca di preservare l'innovazione tra i creditori legittimi, risulta essere un equilibrio difficile da raggiungere. Anche se alcune pratiche impiegate dai creditori "predatori" sono già regolate e risultano illegali, alcuni stati e città hanno emanato i loro limiti sui termini dei mutui. Uno studio suggerisce che le leggi aspre che sono state emanate in North Carolina hanno di fatti ridotto le pratiche più grandi, avvantaggiando invece la crescita dei prestiti sul mercato sub-prime o del basso reddito (Quercia, Stegman, Davis 2008).

La documentazione e la regolamentazione del *RESPA*, *HOEPA* e *TILA* sono complesse. Queste regole potrebbero essere semplificare per rendere il processo più veloce, più efficiente e più comprensibile dagli acquirenti. I politici dovrebbero stabilire un gruppo di regolamenti chiari e coerenti in modo tale che i consumatori possano avere fiducia di proteggere al meglio i loro interessi. Paure e prestiti predatori non fanno altro che scoraggiare le famiglie e limitare il numero di individui che vorrebbero diventare proprietari di un alloggio. Se la cornice di regolamentazioni non riesce a diffondere sicurezza nei consumatori, le esternalità positive della proprietà sulla società non saranno massimizzate. Fallire nel diffondere la proprietà, fa fallire anche il creare le relative esternalità positive. Tutto ciò può rovinare finanziariamente e socialmente una famiglia e non serve a stabilizzare l'economia.

## **Housing Counseling.**

Ciò che è complementare alle informazioni da fornire ai consumatori sono i sussidi per l'educazione e il counseling per gli acquirenti di abitazioni. Le famiglie che acquistano

---

<sup>78</sup> L' *HOEPA* definisce mutui ad alto costo quei mutui con 8 punti percentuali in più rispetto al tasso impostato del Tesoro o quelli con più dell' 8 per cento di imposte sul mutuo.

la prima casa spesso non hanno le competenze e le conoscenze necessarie per acquistare un'abitazione. I proprietari già esistenti, a volte, necessitano di consigli su come finanziare o mantenere i loro alloggi. L'intervento federale per assicurare questi servizi è supportato dalla logica secondo la quale le esternalità positive della proprietà per il pubblico richiedono incentivi per raggiungere i livelli ottimali di proprietà per la società. Il counseling può essere anche mirato alla popolazione disagiata, fornendo informazioni e consigli per quei gruppi storicamente soggetti a discriminazione. Questo supporta la logica dell'intervento del governo in questi problemi, per cercare di sovrastare le disparità nella proprietà.

Le politiche federali cercano di superare le barriere dell'informazione fornendo supporto finanziario diretto alle agenzie che mirano all'educazione pre-acquisto delle famiglie e al loro counseling. L'interesse nell'educazione delle famiglie come mezzo per permettere di preparare le stesse a portare avanti le responsabilità di un mutuo e di una casa, sono cresciute dai primi anni '90 (McCarthy and Quercia 2010). L'educazione degli acquirenti può variare dallo studio dei testi di lavoro, alle informazioni fornite per telefono, a classi di gruppo, al counseling one-on-one. L'assistenza spesso è necessaria, prima che una casa sia acquistata o idealmente prima che una famiglia incominci a cercare una casa. Il counseling può anche essere post-acquisto, per aiutare le famiglie a mantenere la loro abitazione, rifinanziarla o gestire delle insolvenze sul mutuo. Il counseling alle famiglie riduce i defaults dei mutui fino al 34% (McCarthy and Quercia 2010); uno studio dimostra che i debitori che sono stati formati in precedenza, hanno un rischio di default pari alla metà rispetto a coloro che non lo sono stati (Hartarska, Gonzalez- Vega, 2008).

Nel 2008 HUD ha supportato il counseling per le abitazioni, fornendo circa \$35 milioni con la Section 106 che è uno stanziamento del programma HOME. Circa 125,000 individui ricevono annualmente un'educazione o un counseling pre-acquisto grazie ai programmi dell'HUD.

### **Development subsidy.**

In alcune aree, la costruzione di alloggi che siano utili ad ampliare il numero di proprietari, implica costi significativi. Acquisire il terreno per un progetto o rinnovare una unità già esistente, spesso rappresentano il costo più significativo. Anche la bonifica del territorio, i costi per ottenere i permessi di costruzione e i requisiti dei regolamenti edilizi, possono assorbire gran parte del budget di un progetto residenziale. Più basso è il costo di un'abitazione, maggiore è la quota complessiva dei costi di sviluppo determinata dai costi fissi e quelli per le strutture. Come risultato, in alcuni soft markets, soprattutto per le comunità rurali e quelle urbane più vecchie, il costo di costruzione o di riqualificazione di abitazioni *a.* eccede i valori dei mercati prevalenti. Senza sussidi, gli alloggi in queste aree non potrebbero essere costruiti o rinnovati. In alcuni mercati esistono relativamente poche abitazioni *a.* unifamiliari, pochi progetti all'anno sono

mirati alla proprietà e i tassi di proprietà sono in decadenza (Collins, Crowe and Carliner 2002).

I programmi *HOME* e *CDBG* sono usati per aiutare a finanziare i progetti di abitazioni *a*. che sono adatti alla proprietà. Il programma *HOME*, che monitora l'uso dei fondi, asserisce che una media di 6,000 nuove unità per la proprietà sono costruite annualmente usando i sussidi, mentre circa 2,500 unità sono ristrutturate (HUD 2003). Approssimativamente 17,000 unità abitative sono sviluppate annualmente usando il *CDBG*, anche se non si sa quante di queste siano destinate alla locazione e quante alla proprietà<sup>79</sup>. Questi contributi sono generalmente destinati solo a una porzione dei costi del progetto e nella maggior parte dei casi sono impiegati altri programmi di sussidio. Per esempio, un alloggio può ricevere fondi dal programma *HOME*, così come dal programma *AHP* ed essere acquistata con un mutuo erogato con *MRB* con un'assicurazione sul mutuo *FHA*. Questi programmi offrono delle risorse alle associazioni non profit o ai governi locali per creare un numero limitato di unità abitative che possano essere di proprietà.

Il programma *Self-help Homeownership Opportunity Program* ("*SHOP*")<sup>80</sup> è iniziato nel 1996 per supportare le organizzazioni non profit all'acquisto dei siti dove creare abitazioni e sviluppare infrastrutture che servano quegli edifici costruiti attraverso il lavoro dei futuri inquilini e dei volontari. Il programma *SHOP* ha ricevuto un maggiore supporto negli ultimi anni e fornisce annualmente circa \$25 milioni, come parte del programma *CDBG*. Nel 2010 approssimativamente 2,000 case sono state costruite da cinque organizzazioni non profit attraverso i contributi del programma *SHOP*<sup>81</sup>. Supportando i costi dello sviluppo delle infrastrutture del progetto, i contributi *SHOP* influenzano le risorse locali e il lavoro per la produzione di più abitazioni *a*.

La logica che sostiene l'intervento del governo federale in questi programmi è la necessità di superare le disuguaglianze nella proprietà per particolari gruppi di popolazione. Visto che sono di piccole dimensioni e costosi sulla base del singolo acquirente, è importante per i politici riconoscere degli incentivi alla proprietà sia dal lato domanda che da quello dell'offerta. I sussidi per lo sviluppo aiutano a creare unità disponibili all'acquisto da parte di famiglie con basso reddito che altrimenti non potrebbero essere create. Siccome il mercato immobiliare varia significativamente nel paese, c'è la volontà di mantenere i sussidi a livello locale, per portare avanti lo sviluppo di abitazioni.

## **2.6. Una casa di proprietà per cittadini a basso reddito: il programma HABITAT FOR HUMANITY.**

---

<sup>79</sup> Catalogo del Federal Domestic Assistance, <http://cfda.gov>.

<sup>80</sup>“Self-help Homeownership Opportunity Program” di seguito verrà indicato con l'acronimo “SHOP”.

<sup>81</sup><http://www.hud.gov/offices/cdp/affordablehousing/programs/shop/02funding.cfm>.

Negli anni '70 e '80 alcune organizzazioni clericali hanno fondato il programma *Habitat for Humanity International* (“HFHI”)<sup>82</sup>. Questo, con il tempo, è diventato una delle maggiori iniziative che promuovono la proprietà di abitazioni. Ha generato a sua volta numerosi programmi a livello locale e ha permesso a molti cittadini con basso reddito di diventare possessori di un alloggio.

Habitat for Humanity è un’organizzazione internazionale non profit che ha l’obiettivo di eliminare il problema della povertà, i problemi della residenza e il problema dei senzatetto dal mondo. È un’associazione di estrazione cristiano-ecumenica il cui motto è “Make decent shelter a matter of conscience and action” (Habitat for Humanity 2006). L’organizzazione trae le sue radici in un progetto realizzato nel 1968 da Millard Fuller, un giovane imprenditore di grande successo e devoto cristiano e Clarence Jordan, un contadino della Georgia anch’egli studioso della Bibbia. I due svilupparono l’idea della “partnership housing” dove coloro in necessità di un alloggio adeguato avrebbero lavorato fianco a fianco con i volontari per costruire un’abitazione decente (Habitat for Humanity 2006). Da allora, Habitat ha assistito più di 44000 famiglie negli USA nel diventare proprietarie. Su tutto il territorio degli Stati Uniti ci sono più di 2100 affiliati locali di questo programma che operano in tutti e 50 gli stati e nel distretto di Columbia, Puerto Rico e Virgin Islands (Habitat for Humanity 2006).

Il modello di azione di *HFHI* si basa sulle donazioni di terreni, di lavoro, di denaro e di materiale. Il programma prototipo è incominciato nel 1968 in Koinonia Farm, una piccola comunità agricola vicino ad Americus, Georgia. Con la donazione di capitale da tutto il paese, gli alloggi sono stati costruiti e venduti alle famiglie al costo di costruzione. Otto anni dopo, *HFHI* fu fondata per assicurare, ai cittadini con basso reddito, un’abitazione semplice, decente, *a.* e allo stesso tempo per accrescere e migliorare le comunità avvicinando le famiglie, i partner e i volontari al processo di costruzione (Applied Real Estate Analysis 1998, II-1).

### **2.8.1. Analisi del programma HABITAT FOR HUMANITY.**

Le informazioni relative al programma sono striminzite e non tutte le domande più rilevanti possono essere risposte adeguatamente. Il programma è altamente decentralizzato, con numerose versioni locali che operano su tutto il territorio nazionale.

#### **Problemi degli acquirenti.**

*Chi si assume il rischio della proprietà dell’abitazione? Quali ruoli giocano gli acquirenti nel programma?*

---

<sup>82</sup> “Habitat For Humanity International” di seguito verrà indicato con l’acronimo “HFUI”.

Le famiglie nel programma *HFHI* si assumono parte o totale rischio sulla proprietà. Le famiglie forniscono un significativo capitale in termini di “sudore”, lavorando sulle loro abitazioni e su quelle di altri<sup>83</sup>. *HFHI*, infatti, suggerisce che la quantità di lavoro dei futuri acquirenti sulle abitazioni sia di circa 500 ore, anche se il numero può variare da 200 a 500 (Applied Real Estate Analysis 1998). Il capitale in termini di “sudore” non solo riduce i costi di costruzione degli alloggi ma fornisce ai futuri possessori degli stessi, delle nozioni utili sulla riparazione e sulla manutenzione, aiutandoli a capire com'è costruita la casa; genera orgoglio per la nuova abilità professionale e soprattutto permette al futuro residente di essere un vero partner nel processo di completamento dell'abitazione. Gli acquirenti del programma Habitat devono inoltre pagare una parte della caparra e dei costi di chiusura, anche se questi sono minimi e le cifre possono variare. In un'indagine su 19 affiliati, in media la caparra varia dai \$250 agli \$800, mentre i costi di chiusura sono tipicamente di \$300 o \$1000 (Applied Real Estate Analysis 1998). Alcuni programmi Habitat cercano di salvaguardare gli interessi dei proprietari richiedendo a questi l'apertura di un conto bancario per il pagamento dell'assicurazione, delle tasse e dell'eventuale manutenzione e assiste loro alla programmazione delle spese più ingenti.

*È fornita un'attività di counseling? Com'è portata avanti?*

Il supporto ai futuri acquirenti è molto importante per il programma Habitat. Gli assistenti preparano le famiglie a diventare proprietarie attraverso dei corsi e dei training one by one. Il report di valutazione di Habitat ha osservato come vi sia stata una maggiore riuscita del programma quando si è passati da un'attività limitata di counseling a un programma estensivo dello stesso. Alcuni affiliati inoltre associano a ogni residente un volontario che fornisce loro sostegno e consigli su una varietà di problematiche che la famiglia può incontrare come nuova proprietaria di un'abitazione.

*Come sono trattate le problematiche relative alla costruzione di ricchezza generata dagli alloggi?*

Habitat sconsiglia di rivendere subito le proprietà per ottenere un grande profitto finale sulle stesse. Comunque vi è una grande differenza in questi termini in base ai diversi affiliati. Su un gruppo di 19 affiliati, cinque programmi non hanno posto alcuna restrizione sulla vendita delle proprietà, mentre il resto ha richiesto ai possessori di dare ad habitat il diritto di prelazione sull'acquisto degli alloggi o hanno posto altre soglie sull'estimazione del valore delle proprietà (Applied Real Estate Analysis 1998).

## **Produzione.**

*La qualità degli alloggi è assicurata?*

---

<sup>83</sup> Negli anni '60 un certo numero di programmi hanno sperimentato iniziative di capitale in termini di “sudore” o altri generi di volontariato (ad esempio Nesbit 1967; Organization for Social and Technical Innovation 1969).

Ogni affiliato di habitat è responsabile nell'assicurare la qualità delle case che produce. Il fatto che il programma si basi essenzialmente sulla manodopera di volontari non esperti può portare a una bassa qualità del lavoro che potrebbe necessitare di ulteriori interventi successivi o di manutenzione (Applied Real Estate Analysis 1998).

*Come operano i maggiori attori responsabili della produzione?*

Uno dei più importanti aspetti di Habitat è l'importanza che hanno le organizzazioni non profit. Queste organizzazioni operano come "cani da guardia" selezionando i costruttori, impostando i finanziamenti e selezionando i futuri acquirenti. In particolare gli affiliati sono coinvolti in tutti gli aspetti della costruzione e selezione e forniscono un grande supporto ai loro clienti, anche in seguito all'acquisto della casa. Siccome molti affiliati di Habitat sono stati creati con lo scopo di portare avanti il programma, l'ufficio centrale di HFHI offre una dettagliata guida, che compensa parzialmente la mancanza di esperienza (Applied Real Estate Analysis 1998).

*In che tipo di quartieri sono localizzate le abitazioni che vengono costruite?*

Habitat for Humanity costruisce alloggi in un'ampia varietà di quartieri. L'attività di Habitat è strettamente legata alla donazione di terreni pubblici o privati e ciò può creare problemi di location visto che i terreni possono insistere su quartieri che non attraggono gli acquirenti. I terreni disponibili possono anche essere dispersi sul territorio con un'inferiore possibilità di generare un impatto positivo nei quartieri in declino. In uno studio su 19 programmi Habitat, molti affiliati hanno evidenziato la necessità di mantenere costi bassi e di utilizzare terreni donati o poco costosi, lì dove possibile, più che cercare di indirizzare la costruzione in specifici quartieri (Hays 2002). Lì dove sono disponibili grandi quantità di terreni pubblici o poco costosi, anche in zone poco attrattive, "l'attrazione e la sicurezza percepita di una piccola enclave può compensare le altre condizioni negative del quartiere" (Applied Real Estate Analysis 1998).

## **Finanziamenti.**

*Quali sono i termini e le condizioni dei mutui? Come si stabiliscono le referenze creditizie degli utenti?*

Il programma Habitat si basa in primo luogo sulle donazioni di terreni, materiali e lavoro ottenuti dalle cooperative, dalle chiese, dalle fondazioni, dal governo e dagli individui e fornisce il proprio finanziamento a lungo termine con interesse pari allo 0%. Questo modello finanziario è uno dei pochi requisiti stabiliti dall'HFHI. I prezzi delle case sono abbastanza bassi e il primo mutuo generalmente ha una durata di 20 o 30 anni. Le famiglie di Habitat possono anche ricevere un secondo finanziamento, ma spesso questi sono erogati dopo i primi 10 anni di proprietà delle abitazioni.

Il programma, comunque, seleziona i partecipanti con un'attenzione considerevole alla capacità di questi ultimi di portare avanti le responsabilità finanziarie generate dal

possedere un alloggio, più che i limiti di reddito della famiglia o le sue risorse. Nel programma su un totale di 19 proprietari intervistati in diversi siti, più di tre quarti avevano un basso reddito o un reddito minimo (Applied Real Estate Analysis 1998). Habitat richiede delle informazioni standard sul credito e adopera le decisioni finali caso per caso, sulla capacità del richiedente di ripagare l'investimento.

*Come ci si comporta con le famiglie che hanno problemi finanziari?*

Quali misure sono prese per evitare il fallimento delle famiglie? Habitat lavora in maniera ardua per far sì che i proprietari di abitazioni rimangano tali nel tempo. Non più del 2% delle abitazioni sono state pignorate. Habitat attribuisce questo successo allo screening iniziale dei richiedenti, alle rate mensili davvero basse, che spesso sono inferiori al costo dell'affitto che le famiglie pagavano in precedenza, alla flessibilità nel pagamento delle rate e al lavoro di assistenza ai proprietari per risolvere i problemi finanziari prima che diventino davvero gravi. In uno studio condotto su questo tema, almeno il 35% delle famiglie ammette di aver mancato il pagamento mensile della rata, per 3 mesi successivi o ha necessitato dell'assistenza di habitat. Quest'assistenza può consistere nel posporre i pagamenti del mutuo o riformulare le condizioni del mutuo e dei pagamenti delle imposte sulla proprietà. Un altro 8,5% di famiglie è indietro nei pagamenti di uno o due mesi ponendo così gli affiliati Habitat regolarmente su una sottile linea di confine tra la possibilità di concedere un margine di flessibilità ai residenti e l'essere sfruttati o presi in giro (Hays 2002).

## **2.9. Conclusioni.**

Vi sono tre ragioni fondamentali per le quali le risorse pubbliche sono impiegate dal governo federale per supportare la proprietà di abitazioni. In primo luogo la proprietà crea esternalità positive dalle quali può beneficiare il pubblico in generale. In secondo luogo, anche se la proprietà supporta i benefici privati per le famiglie fornendo un rifugio e una riserva di ricchezza, l'accesso alla proprietà non è disponibile equamente a causa delle disparità nello status economico e razziale del cittadino. In terzo luogo, siccome le abitazioni occupate dai proprietari rappresentano una porzione significativa degli asset della nazione e influenzano fortemente le aziende e il mercato dei capitali, i tentativi da parte del governo di supportare la proprietà possono impattare la stabilità di tutta l'economia.

Ogni logica presentata suggerisce diversi target d'intervento delle politiche. Nella misura in cui la proprietà crea esternalità positive per il pubblico in generale, senza incentivi poche famiglie, rispetto al numero ottimale per la società, passerebbero dall'essere affittuarie a proprietarie. Disparità nella proprietà suggeriscono delle strategie indirizzate a specifici gruppi di popolazione disagiata nell'attuale mercato. Le politiche basate su una di queste logiche possono essere implementate utilizzando



quattro meccanismi tra cui (1) sussidi per il reddito e per gli asset, (2) supporto al credito, (3) regolamenti, (4) sensibilizzazione pubblica.

Una rassegna di programmi per implementare la proprietà delle abitazioni rivela le tante politiche che impattano sui consumatori e sulle imprese sul mercato. La più grande politica federale esistente, che supporta la proprietà, è la deducibilità degli interessi del mutuo dall'imponibile. Nonostante la sua portata, però, questa politica è miseramente mirata e i suoi specifici impatti sulla scelta di acquistare una casa sono ambigui.

L'assicurazione sui mutui di FHA continua ad essere un importante mezzo di sviluppo nelle politiche per la proprietà. Il ruolo di FHA su un mercato dominato da prezzi basati sul rischio è incerto anche se i debitori oggi hanno molte alternative ai mutui FHA. Per questo motivo, FHA non fornisce i sussidi necessari alle famiglie che sono correntemente escluse dalla proprietà. L'impatto delle politiche federali che supportano l'espansione dell'accesso al credito, come il *CRA*, non dovrebbe essere sottovalutato. Nella misura in cui queste leggi condizionano il comportamento dei creditori, generazioni di debitori storicamente escluse dal mercato dei mutui, ora hanno l'opportunità di diventare proprietarie per la prima volta. I regolamenti sulla protezione dei consumatori e sulle informazioni forniscono una trasparenza necessaria per le transazioni di acquisto delle abitazioni. Queste leggi sono cruciali per mantenere un mercato efficiente con consumatori informati. Inoltre gli sforzi che si attuano per informare ed educare i consumatori sono importanti per aiutare le famiglie a gestire accuratamente il rischio e i benefici di possedere un alloggio e sostenere il costo di un mutuo.

I politici dovrebbero modificare i programmi esistenti, proponendo nuovi obiettivi per i programmi federali avanzati e per le politiche che aiutano a promuovere la proprietà. Delle tre logiche che supportano le politiche federali, l'espandere l'accesso all'acquisto di alloggi per la popolazione disagiata è quella più convincente e la meno supportata in termini di risorse federali.

I politici dovrebbero comprendere i rischi e le implicazioni associate all'espansione della proprietà. A differenza delle famiglie nel mercato delle abitazioni in affitto, i proprietari devono essere in grado di mantenere le loro case in maniera sufficiente e pagare un mutuo. Quando le famiglie falliscono in questo, un intero quartiere può risentirne, assieme alla perdita sostanziale che ogni individuo deve sopportare. Il ruolo delle politiche nel promuovere la proprietà della prima casa dovrà quindi essere bilanciato con le strategie diseguate per preservare nel tempo la proprietà di abitazioni.

## Capitolo 3

### L'affordable housing destinato alla locazione

Mentre molti dei proprietari che hanno perso la loro casa a causa dei pignoramenti della crisi dei mutui sub-prime, ne compreranno un'altra o si sposteranno a vivere con la famiglia o con gli amici, molti altri diventeranno affittuari. Dopo una crescita media annuale di appena lo 0,7%, tra il 2003 e il 2009, il numero di famiglie affittuarie è balzato a circa il 2,8% nel 2010.

Il crescente numero di affittuari negli USA, deve ora competere per la limitata offerta di alloggi a prezzi accessibili, che si aggiunge alle pressioni di lunga data sui mercati di tutto il paese. Ogni anno il *NLIHC* calcola l'attuale "salario delle abitazioni", o l'importo necessario per potersi permettere un modesto appartamento di due stanze, al 30% del reddito. Nel 2010, tale cifra era pari a \$16,31 all'ora, quasi tre volte il salario minimo attuale che è di \$5,85.

I dati nazionali mascherano le forti differenze di affordability nei diversi stati americani. Tuttavia nell'intero paese, nessun lavoratore che percepisce un salario minimo di 40 ore lavorative a settimana, 52 settimane all'anno, guadagna abbastanza per affrontare il costo di un modesto affitto (3.1). Anche nelle contee rurali, dove gli affitti possono partire dai \$500, un lavoratore a tempo pieno dovrebbe guadagnare fino a due volte il salario minimo per permettersi un appartamento base con due camere da letto. Allo stesso modo, nelle aree più costose, dove gli affitti superano i \$1,500 al mese, una famiglia dovrebbe essere composta da più di cinque lavoratori al minimo salariale e a tempo pieno, per coprire il costo di un modesto appartamento (Joint Center for Housing Studies of Harvard University).

#### Housing Wage Needed to Afford a Two-Bedroom Apartment

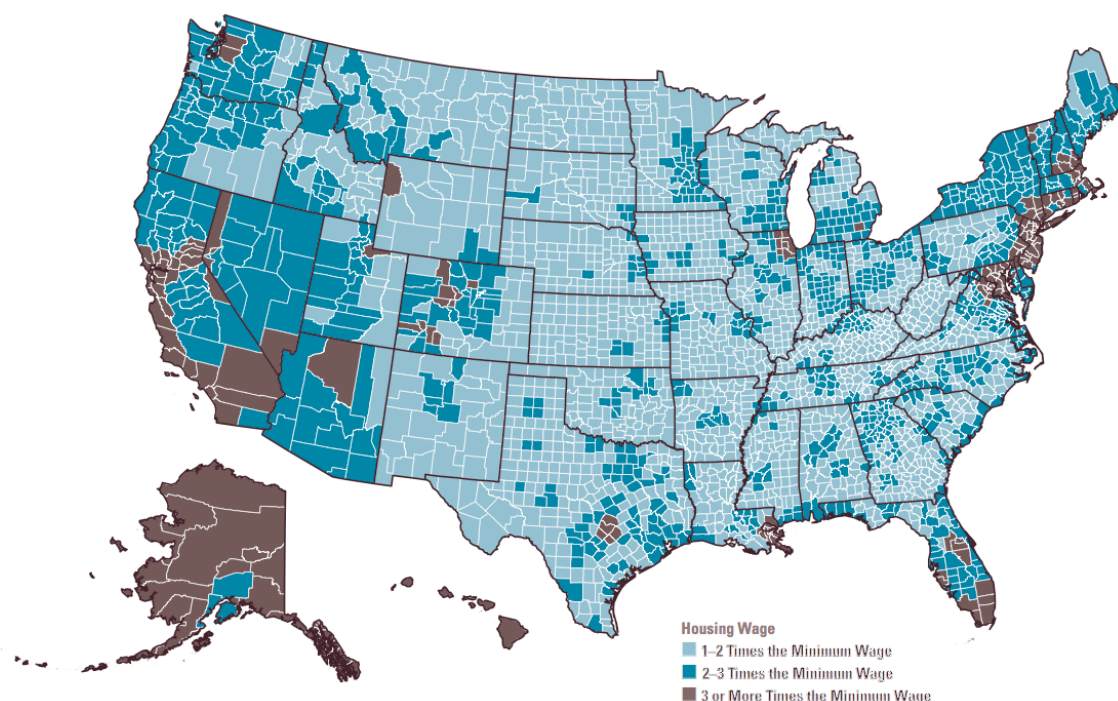


Immagine 3.1: Salario minimo necessario negli USA per potersi permettere un appartamento con due stanze<sup>84</sup>.  
Risorsa: US Department of Housing and Urban Development, Fiscal Year 2010 Fair Market Rents.

### 3.1. Il mercato dell'affordable housing in affitto.

#### Pressioni dell'offerta.

L'aumento dei pignoramenti e la conseguente turbolenza nei mercati del credito, minacciano di minare il già debole settore delle costruzioni multifamiliari. Negli scorsi anni, le unità multifamiliari destinate all'affitto di nuova costruzione, sono scese a 169,000, solo due terzi della cifra raggiunta nel 2002 e solo un terzo del record del 1986. Oggigiorno, con il costo del capitale in aumento per finanziare le nuove costruzioni multifamiliari e con una possibile recessione in vista, le prospettive a breve termine per questo settore rimangono incerte.

Nel breve periodo, sembra anche che i pignoramenti ipotecari si stiano aggiungendo al numero di unità trattenute dal mercato, in parte a causa del lungo processo dei pignoramenti e in parte perché alcuni nuovi proprietari di abitazioni pignorate sono in attesa di condizioni adeguate per apportare delle ristrutturazioni alle stesse, prima di mettere di nuovo sul mercato le loro unità (Tabella 3.1).

<sup>84</sup> Si parla del reddito necessario per permettersi un modesto appartamento di due stanze in affitto al prezzo di mercato, assumendo che la famiglia paghi il 30% del reddito per le abitazioni e lavori 40 ore a settimana per 52 settimane. Il salario minimo federale nel febbraio 2010 è stato \$5,8/ora. L'analisi si basa su una metodologia sviluppata da Cushing N. Dolbeare e la National Low Income Housing Coalition.

	2003	2007	2010	AVERAGE ANNUAL PERCENT CHANGE	
				2003-2007	2007-2010
<b>OCCUPIED</b>	105,56	109,575	110,306	1,3	0,7
<b>OWN</b>	72,054	75,38	75,159	1,5	-0,3
<b>RENT</b>	33,506	34,195	35,147	0,7	2,8
<b>YEAR-ROUND VACANT</b>	11,631	12,459	13,276	2,3	6,6
<b>FOR RENT</b>	3,676	3,737	3,848	0,5	3
<b>FOR SALE</b>	1,308	1,836	2,117	12	15,3
<b>HELD OFF MARKET</b>	5,672	5,778	6,181	0,6	7
<b>SEASONAL VACANT</b>	3,643	3,978	4,376	3	10

Tabella 3.1: Andamento delle abitazioni vacanti in seguito ai pignoramenti.  
 Risorsa: U.S. Census Bureau, 2003-2010 Housing Vacancy Survey.

Allo stesso tempo, il debole mercato delle abitazioni destinate alla proprietà sta aiutando l'espansione dell'offerta di affitti a prezzi più costosi, dato che i proprietari cercano di affittare i loro edifici vacanti e le case unifamiliari. Al mercato resta impossibile avere una capacità tale da poter assorbire l'attuale eccesso di offerta dato che la maggior parte degli affittuari non ha un reddito sufficiente per approfittare di queste opportunità.

Con questi grandi cambiamenti, mai avuti in precedenza nel mercato del noleggjo residenziale, sia dal lato della domanda che da quello dell'offerta, l'andamento degli affitti è quasi impossibile da prevedere. I livelli di affitto, inoltre, stanno ancora salendo negli anni. In effetti, gli affitti lordi mensili (il pagamento al proprietario dell'immobile, più le spese delle utenze) si attestano a un livello record di \$775. Mentre gli ex proprietari di abitazioni con buone prospettive reddituali, possono essere in grado di gestire degli affitti di questa portata, oltre 15 milioni di affittuari con reddito più basso non possono permetterselo. Con redditi inferiori ai \$24,200, queste famiglie spenderebbero almeno il 38% del loro reddito per permettersi un affitto di \$775 al mese e molti spenderebbero una percentuale molto più alta (Joint Center for Housing Studies of Harvard University).

D'altra parte, proprio come la crisi dei pignoramenti sta spingendo a un livello inferiore i prezzi delle case, l'aumento del vacancy rate delle abitazioni a noleggjo potrebbe innescare un calo nei prezzi degli affitti. L'eccesso di offerta potrebbe, in tal senso, agevolare gli affittuari con un reddito più basso. Ciò, tuttavia, sarà un aspetto solo temporaneo: quando i proprietari non saranno più in grado di acquisire delle rendite sufficienti a coprire i costi base della manutenzione e della gestione degli immobili, probabilmente lasceranno le loro proprietà vacanti, per lunghi periodi, realizzando un primo passo verso l'abbandono e la demolizione delle unità.

## Minacce per le comunità a basso reddito.

La crisi dei pignoramenti sta colpendo aree della nazione a basso reddito e in particolare quelle delle minoranze etniche. Secondo i dati del più recente *HMDA* del 2010, i prestiti subprime ad alto costo rappresentato il 27% della totalità dei prestiti per l'acquisto di una casa. Sono, allo stesso tempo, il 45% della totalità dei mutui a basso reddito, nelle aree abitate dalle minoranze. I prestiti subprime più costosi, invece, hanno rappresentato solo il 15% di tutti i mutui di alto reddito per l'acquisto della casa, soprattutto nelle aree abitate dai bianchi.

Non c'è da stupirsi, quindi, che i pignoramenti sono concentrati nelle comunità a basso reddito e in quelle delle minoranze. Supponendo che un prestito subprime più costoso ha 10 volte più probabilità di finire in pignoramento rispetto a un prestito prime a basso prezzo, adottando un rapporto abbastanza conservativo, i prestiti sulle case nei quartieri delle minoranze a basso reddito hanno il 48% in più di probabilità di essere pignorati, rispetto ai mutui nella media, e due volte in più rispetto ai prestiti nelle aree abitate dai bianchi con alto reddito (3.2). (Joint Center for Housing Studies of Harvard University)

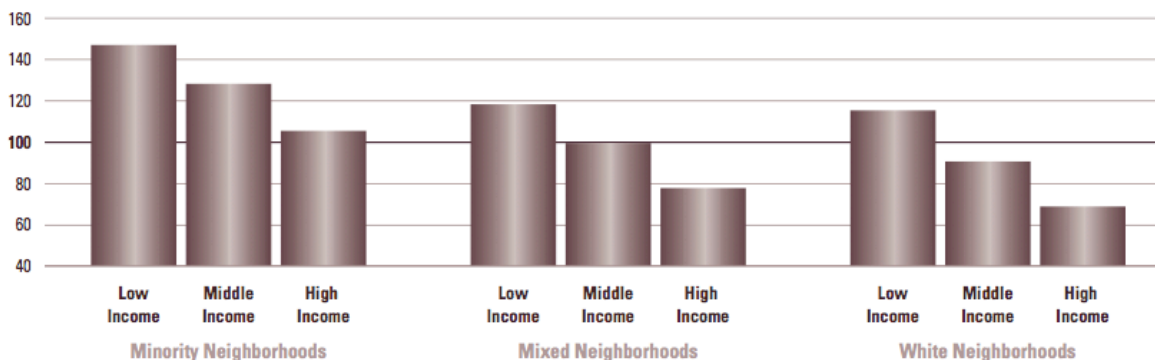


Immagine 3.2: Indice delle probabilità di pignoramento per i mutui originati nel 2007 (100=media nazionale)<sup>85</sup>.  
Risorsa: JCHS Decennial Census and 2010 Home Mortgage Disclosure Act data.

Alti livelli di pignoramento producono danni collaterali che possono facilmente destabilizzare le comunità già vulnerabili. In particolare, la concentrazione di pignoramenti nei quartieri a basso reddito, cioè nei quartieri densamente più popolosi, abbassa il valore delle proprietà, diminuisce le imposte sulle proprietà e impone costi aggiuntivi alle agenzie pubbliche, già a corto di liquidi, che devono pagare i servizi quali la polizia, i vigili del fuoco e altri di carattere comunale, per evitare di mandare in decadenza gli immobili vacanti.

<sup>85</sup> I prestiti sono ipoteche di primo livello originate per le proprietà occupate uno a quattro elementi. I quartieri con reddito basso sono definiti come sezioni di censimento con meno del 80% (80-120%/oltre il 120%) del reddito medio MSA/MD. I quartieri delle minoranze sono costituiti da più del 50% dalle minoranze; i quartieri misti sono composti nel 10-50% da minoranze e i quartieri dei bianchi sono formati da meno del 10% dalle minoranze.

## **Nuovi orientamenti politici.**

I tassi delle prime insolvenze di pagamento sono un diffuso indicatore di come un insieme di prestiti agisce nel tempo. Sulla base di un'analisi dei pagamenti dei prestiti che sono in ritardo di 60 giorni o più, la maggior parte degli esperti del settore ha previsto che i prestiti erogati tra il 2006 e il 2010 sarebbero stati i più pignorati nella storia, come è avvenuto in realtà (Joint Center for Housing Studies of Harvard University).

Un'azione politica rapida e aggressiva avrebbe potuto limitare una futura crescita dei pignoramenti e aiutare i proprietari delle abitazioni in difficoltà finanziaria ad allontanarsi dal baratro. Anche se i dirigenti del settore dei mutui, i funzionari governativi, i dirigenti delle non profit e delle comunità, lavorano per trovare rimedi alla crisi del mercato dei mutui, il numero di pignoramenti continua a salire, anzi, se non monitorato, continuerà a crescere anche in futuro.

Mentre l'elaborazione delle soluzioni adeguate per aiutare i proprietari delle abitazioni di fronte ai pignoramenti è divenuto un importante obiettivo nazionale, la crisi del mercato dei mutui non dovrebbe distogliere l'attenzione dai problemi abitativi urgenti che gli affittuari a basso reddito si trovano ad affrontare. Dato che le turbolenze del mercato dei mutui continuano, molti proprietari di abitazioni pignorate saranno costretti a venderle con alti sconti. Invece di consentire alle proprietà pignorate di essere vendute al miglior offerente, quello che servirebbe, è un ente, come ad esempio un fondo di conservazione delle comunità, che potrebbe partecipare a questo mercato con l'obiettivo di ampliare l'offerta di alloggi in locazione a prezzi accessibili.

Elaborare un programma del genere potrebbe essere compito della prossima generazione di programmi per alloggi a prezzi accessibili, che amplino l'accesso alle opportunità abitative sostenibili e convenienti, per soddisfare contemporaneamente le esigenze dei proprietari e degli affittuari.

### **3.1. Drivers demografici della domanda degli affitti.**

Oggi in America le famiglie affittuarie si stanno diversificando non solo grazie al numero di immigrati e delle minoranze in crescita, ma anche a causa della struttura e dell'età della popolazione (Joint Center for Housing Studies of Harvard University). Nel frattempo, la disparità nel reddito e nella ricchezza tra i proprietari e gli affittuari si è ampliata, soprattutto dopo che molti affittuari con alto reddito sono stati invogliati a comprare un alloggio durante il periodo del boom delle proprietà. L'attuale ondata di pignoramenti, tuttavia, sta forzando alcuni proprietari a tornare alla locazione.

## **Il cambiamento nella composizione della domanda.**

Nel corso del decennio 2000-2010, il numero di famiglie affittuarie negli Stati Uniti è aumentato di soli 2,6 milioni, mentre il numero di proprietari è balzato a 10,7 milioni. La domanda di abitazioni in affitto è rallentata nel corso dello stesso periodo quando gli ultimi membri della generazione del baby-boom si sono trasferiti nelle loro abitazioni. Allo stesso tempo, l'aumento dei prezzi delle case e i minimi standard di sottoscrizione dei mutui hanno incoraggiato molte famiglie affittuarie, con risorse limitate, a effettuare il passaggio a proprietarie. Di conseguenza, il tasso di proprietà per tutte le età è aumentato e la quota di famiglie affittuarie è diminuita.

Quel poco di crescita delle famiglie affittuarie che si è verificato prima del 2010 è dovuto principalmente al crescente numero di minoranze etniche e di famiglie immigrate che si trasferiscono in America, i cui tassi di proprietà sono inferiori rispetto a quelli dei bianchi e dei nuclei familiari dei nativi americani. La quota di famiglie affittuarie nelle minoranze, infatti, è aumentata dal 37%, del 2000, al 43% nel 2010. (Joint Center for Housing Studies of Harvard University). Gli affittuari ispanici sono quasi la metà rispetto al resto delle minoranze e hanno riscontrato una crescita del 34% nel corso del decennio. Il numero delle famiglie affittuarie delle minoranze e dei neri cresce più modestamente, mentre quello delle famiglie bianche è sceso a circa 433,000 (Joint Center for Housing Studies of Harvard University).

In parte, queste tendenze riflettono la struttura per età della popolazione immigrata e delle minoranze. Questi gruppi, infatti, sono in media più giovani dei bianchi, perché gli immigrati in genere arrivano negli Stati Uniti da adolescenti e da giovani adulti. Tra il 2000 e il 2010, nelle famiglie affittuarie con persone di età compresa tra 39 anni in giù, il numero di affittuari ispanici è aumentato di 775,000 unità, anche se il numero degli affittuari bianchi, nella stessa fascia di età, è diminuito a 1,7 milioni e il numero di affittuari neri è diminuito a 242,000. A causa delle dimensioni della generazione del baby-boom, il numero di famiglie affittuarie di età compresa tra i 40-59 anni è salito del 31%, incrementando la quota delle famiglie affittuarie di mezza età, dal 27% al 32%, con notevoli vantaggi per i bianchi e per le minoranze (Joint Center for Housing Studies of Harvard University).

## **Il ruolo degli immigrati nel mercato degli affitti.**

Dei quasi 37 milioni di famiglie affittuarie nel 2010, una su sei (6,1 milioni) aveva un capofamiglia immigrato. La maggior parte delle famiglie di origine straniera affitta le proprie abitazioni durante i primi anni di permanenza negli USA. Per esempio nel 2005, dell'1,6 milioni di immigrati che hanno vissuto negli Stati Uniti, per un periodo di cinque anni o inferiore, oltre l'80% era affittuario. Come per i nuclei autoctoni, però, molte famiglie nate all'estero effettuano il passaggio a una casa di proprietà. La durata media di permanenza degli immigrati negli Stati Uniti, prima di acquistare la loro prima

casa, è di circa 11 anni o leggermente superiore (14 anni), per chi arriva prima dei 25 anni. Di conseguenza nel 2005, solo un terzo degli immigrati che si sono trasferiti negli Stati Uniti prima del 1990 sono rimasti affittuari (Joint Center for Housing Studies of Harvard University).

Dopo essere state nel paese per almeno 15 anni, la quota di famiglie immigrate che ancora affitta un alloggio corrisponde quasi alla stessa quota di famiglie che ne hanno acquistato uno.

La decisione di possedere o affittare dipende da una varietà di fattori demografici tra cui reddito, età, composizione familiare, oltre che a fattori di offerta, come i prezzi delle case e la loro posizione. L'origine degli immigrati sembra anche influenzare questa scelta, dato che i non cittadini hanno una probabilità doppia, rispetto a quella dei cittadini nati in America, di prendere un'abitazione in affitto. Questo divario riflette l'accesso limitato al credito che i non-cittadini nati all'estero hanno, così come la loro tendenza a essere più giovani e ad aver vissuto negli Stati Uniti per meno tempo.

Gli affittuari nati all'estero si differenziano dagli affittuari americani in modo significativo. Ad esempio, hanno leggermente più probabilità di avere redditi più elevati, con solo il 37% degli affittuari stranieri nel quartile con reddito più basso rispetto al 41% di quello degli affittuari nativi americani. Gli immigrati in media pagano affitti più alti, soprattutto perché tendono a stabilirsi in alcuni dei mercati immobiliari più costosi della nazione. Inoltre, per essi è di gran lunga più probabile che vivano nelle città delle aree metropolitane che nelle aree rurali più economiche.

## **Traslochi immobiliari e cambiamento delle proprietà.**

Ogni anno, negli USA, milioni di famiglie cambiano abitazione. Secondo una recente analisi del Joint Center for Housing Studies Analysis, circa 20,4 milioni, ovvero il 19% del totale delle famiglie, hanno registrato un cambio di residenza tra il 2003 e il 2010. Nel corso di questo periodo, 3,6 milioni di affittuari sono divenuti proprietari di case e 4,7 milioni di proprietari hanno acquistato altre case, mentre più di 10,2 milioni di affittuari si sono spostati in diverse unità in affitto.

Nel soppesare la decisione di spostarsi, le famiglie devono valutare le dimensioni, la qualità e la posizione dei possibili alloggi, nonché i relativi vantaggi di possedere o affittarne uno. I costi di transazione associati al noleggio di un'unità, di solito solo una caparra, sono molto più modesti rispetto ai costi coinvolti nell'acquisto di una casa: tasse da depositare a un agente immobiliare, costi d'intermediazione dei mutui e anticipo in contanti. Di conseguenza, le famiglie con brevi soggiorni attesi sono più propense a noleggiare, mentre le famiglie con soggiorni attesi più lunghi, sono più propense ad acquistare un alloggio, dato che riescono a ripartire gli elevati costi di transazione in un periodo di tempo più lungo. Le giovani famiglie che anticipano grandi cambiamenti in materia d'istruzione, occupazione, reddito e stato civile sono pertanto



più suscettibili all'affittare un alloggio rispetto alle famiglie che invece hanno già terminato gli studi, si sono stabilite e non pensano di trasferirsi in un prossimo futuro. Poiché gli alloggi di proprietà richiedono esborsi mensili superiori e sono solitamente più grandi e di migliore qualità rispetto alle unità in affitto, gli affittuari con più alto reddito sono più propensi, degli affittuari con basso reddito, a passare alla proprietà (Immagini 1.6.-1.7). Nel 2003 più di un terzo delle famiglie affittuarie nel quartile più alto del reddito hanno acquistato delle case nei due anni successivi, a fronte di meno del 2,5% di affittuari ricadenti nel quartile del reddito basso. Data la disparità di lunga data dovuta al reddito e agli effetti persistenti della discriminazione razziale, per gli affittuari bianchi è due volte più probabile che effettuino una transizione a possessori rispetto agli affittuari di colore (Joint Center for Housing Studies of Harvard University).

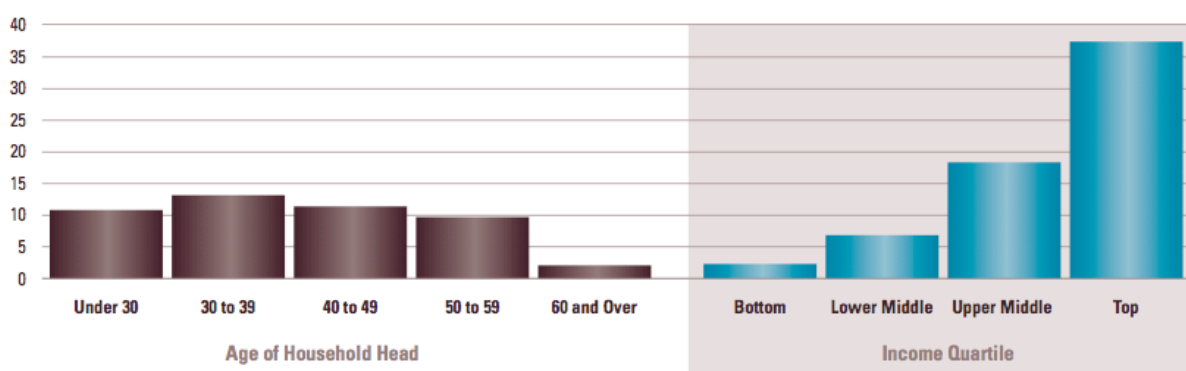


Immagine 3.3: Quote di affittuari del 2005, che nel 2010 possedevano un'abitazione (%)<sup>86</sup>.  
 Risorsa: JCHS American Housing Survey.

Il numero di famiglie proprietarie che ritornano allo status di affittuarie è degno di nota. Le ragioni per le quali la maggior parte di queste è spinta a una tale mossa possono essere: il cambiamento dello stato civile, motivi familiari/personali, un nuovo lavoro o il trasferimento del posto di lavoro, la vicinanza a una scuola. Alcune di questi trasferimenti, tuttavia, sono involontari, soprattutto se i proprietari si trovano di fronte al pignoramento.

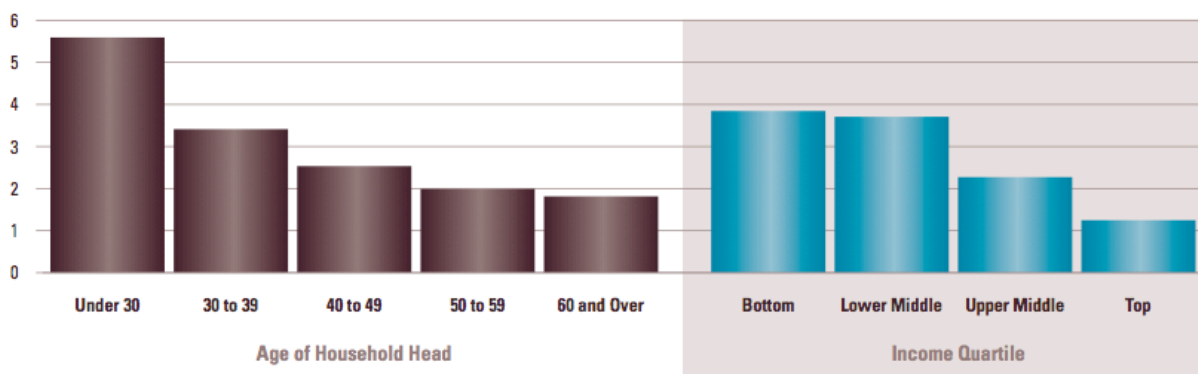


Immagine 3.4: Quote di proprietari del 2005, che nel 2010 affittavano un'abitazione (%).

<sup>86</sup> I quartili di reddito sono pari un quarto di tutte le famiglie raggruppate per reddito lordo.

Risorsa: JCHS American Housing Survey.

Le difficoltà che si presentano nel mercato attuale degli immobili, non solo costringeranno molti proprietari a passare al mercato della locazione, ma limiteranno anche le possibilità di acquisto di una casa per affittuari a basso reddito. Un'altra ricaduta della crisi è l'aumento degli sfratti nel mercato degli affitti, che sono conseguenti a pignoramenti di proprietà finanziate con prestiti subprime. Nella migliore delle ipotesi, l'aumento di pignoramenti incrementerà il numero di famiglie in cerca di unità in affitto. Nel peggiore dei casi, questi si aggiungeranno alla schiera dei senza fissa dimora.

### Crescita della disuguaglianza economica.

Il divario del reddito e della ricchezza tra i proprietari e gli affittuari di abitazioni continua ad ampliarsi. Secondo *l'American Housing Survey ("AHS")*<sup>87</sup>, il reddito medio degli affittuari è diminuito tra il 2000 e il 2010 del 6%, pari cioè a un valore di \$26,000, mentre il reddito medio dei proprietari è aumentato dell'8% pari a \$55,000. Entro la fine del decennio, circa il 41% degli affittuari era nel quartile del reddito più basso (\$21,000 o inferiore), rispetto ad appena il 17% dei proprietari (Immagine 3.5). Agli estremi, solo il 9% degli affittuari era nel quartile del reddito più alto (oltre \$76,000) rispetto al 33% dei proprietari.

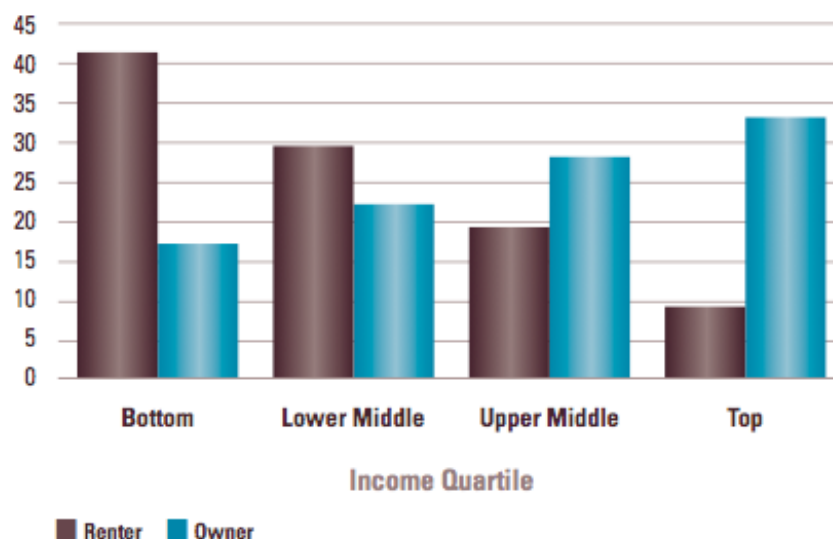


Immagine 3.5: Quote di proprietari di abitazioni per ogni quartile di reddito.  
Risorsa: CHS American Housing Survey.

<sup>87</sup> "American Housing Survey" di seguito verrà indicato con l'acronimo "AHS".

L'ampio divario del reddito riflette in parte il passaggio costante, nel decennio, degli affittuari alla proprietà, in particolare per gli affittuari bianchi. In effetti, il loro numero è sceso in tutti i quartili di reddito, tranne in quello più basso.

Gli ultimi dati disponibili dal *Survey of Consumer Finance* ("SCF")<sup>88</sup> mostrano che la disuguaglianza di ricchezza tra i proprietari e gli affittuari è aumentata. Tra il 2000 e il 2010, l'impennata dei prezzi delle case e l'ambiente insolitamente favorevole all'accensione di un mutuo, hanno permesso alla maggior parte dei proprietari di accumulare capitale attraverso la proprietà della casa, in un lasso di tempo molto rapido. In questo stesso periodo, la ricchezza media netta dei proprietari (il valore complessivo delle attività meno i debiti) è cresciuta del 44%. In netto contrasto, la ricchezza media degli affittuari è scesa del 32% (Joint Center for Housing Studies of Harvard University).

Un rapido aumento del prezzo delle abitazioni ha contribuito ad aumentare le disuguaglianze. Nel 2004 i proprietari avevano accumulato una ricchezza netta di circa 50,000 miliardi di dollari, di cui quasi 12,000 miliardi di dollari in capitale casa. Il Joint Research Center indica che la crescita della ricchezza dovuta alla proprietà di abitazioni, per le famiglie con più alto reddito, riflette anche i guadagni ottenuti nei titoli e nelle altre attività finanziarie, dovuti in parte al capitale incassato in parte dalla vendita di case o rifinanziamenti. Al contrario, i proprietari con problemi di reddito hanno utilizzato il capitale generato dalla casa per finanziare i bisogni giornalieri più che investirli in risparmi o conti bancari. Come risultato, le disparità nella ricchezza tra le diverse tipologie di proprietari di case è cresciuta: la ricchezza media netta dei proprietari con reddito più alto è quasi raddoppiata, mentre quella dei proprietari con reddito più basso è diminuita.

Anche se le famiglie affittuarie nel più basso quartile hanno raggiunto alcuni modesti guadagni in termini di ricchezza netta tra il 2000 e il 2010, questa categoria comprende molte famiglie che sono passate dal possedere un alloggio ad affittarlo. Anche in questo caso, la ricchezza media posseduta dai proprietari nel 2005 era 45 volte quella degli affittuari.

E' importante notare che questa ricchezza netta preclude alla crisi del mercato immobiliare, quando milioni di proprietari di case hanno cominciato a vedere notevoli perdite di capitale. A questo punto, non è possibile prevedere quanto tempo ci vorrà affinché i prezzi si stabilizzino e poi inizino a salire di nuovo. Anche nel caso estremamente improbabile in cui la ricchezza delle abitazioni tornasse ai livelli del 2000 e che la ricchezza degli affittuari rimanesse illesa, la ricchezza media accumulata dai proprietari sarebbe ancora fino a 30 volte superiore rispetto a quella degli affittuari.

---

<sup>88</sup> "Survey Of Consumer Finance" di seguito verrà indicato con l'acronimo "SCF".

## **Prospettive future.**

Se i pignoramenti continuassero ad aumentare, la crescita delle famiglie affittuarie potrebbe raggiungere livelli mai visti in precedenza. Questo è il caso delle regioni e dei gruppi di popolazione che hanno sperimentato per diversi anni un calo nel tasso di proprietà di abitazioni. Per esempio, dato che i pignoramenti nel Midwest sono aumentati dal 1996, è ovvio che gli affittuari costituiscono ormai una quota crescente delle famiglie in quella regione. In effetti, *l'Housing Vacancy Survey ("HVS")*<sup>89</sup> indica che il numero di famiglie affittuarie nel Midwest è aumentato del 10,4% tra il 2005 e il 2010, quasi il doppio rispetto alla crescita nel resto della nazione.

Allo stesso modo, il tasso di proprietà delle famiglie di colore è diminuito meno costantemente dal 2005 e la crescita del numero di affittuari di colore è accelerata. Ora che il tasso di proprietà per i bianchi sembra essere in declino e invece sembra essere stabile per gli ispanici, il numero delle famiglie affittuarie che esistono per questi gruppi rischia a sua volta di aumentare.

Guardando al di là dell'immediato fermento nel mercato immobiliare, vi è ragione di credere che la crescita delle famiglie affittuarie sarà nuovamente rallentata all'inizio del prossimo decennio. Il Joint Center stima, sulla base di ipotesi più probabili circa la crescita della popolazione e la continua immigrazione, che, da soli, i fattori demografici porteranno a un incremento di 14,6 milioni di proprietari nel prossimo decennio. Una crescita di questa portata non solo aiuterà ad assorbire l'eccesso di offerta, sia nel mercato dei proprietari che degli affittuari, ma inizierà a stabilizzare i prezzi delle case e a ripristinare gli introiti assicurati dalla proprietà della casa.

### **3.2. Produzione di abitazioni per l'affitto.**

Nonostante un forte incremento del numero di famiglie affittuarie, la costruzione di unità multifamiliari destinate all'affitto è diminuito nel 2010 per il quinto anno consecutivo. Così come la crescita delle abitazioni in affitto è stata costante, l'eccesso di offerta di abitazioni sul mercato, disponibile alla vendita, ha costretto molti proprietari a tentare di affittare le case unifamiliari vacanti, i condomini e le case di villeggiatura. L'offerta complessiva si è espansa, portando sul mercato unità di qualità superiore, che forniscono un lieve sollievo al grande e crescente numero di inquilini a basso reddito che faticano a permettersi anche solo abitazioni marginali. Questa mancata corrispondenza tra offerta e domanda limita fortemente la capacità del mercato di assorbire le unità a noleggio in eccesso e che per questo restano sfitte all'interno delle comunità di tutto il paese.

---

<sup>89</sup> "Housing Vacancy Survey" di seguito verrà indicato con l'acronimo "HVS".

## **Rallentamento nella costruzione di unità in locazione.**

Il numero di progetti residenziali completati, tra cui unità multifamiliari in affitto e condomini o appartamenti per la vendita, è stato pari a 300,000 unità all'anno per gran parte di questo decennio. A partire dal 2004, gli sviluppatori di progetti multifamiliari hanno costruito delle unità immobiliari destinate alla vendita, sulla scia del periodo del boom della casa. I progetti di unità multifamiliari in affitto sono diminuiti di 169,000 unità entro il 2010, ottenendo il più basso picco dopo la profonda recessione dei primi anni '90 e pari solo a un terzo al record stabilito nel 1986 (Joint Center for Housing Studies of Harvard University).

Secondo l' *US Census Bureau* (“*USCB*”)<sup>90</sup>, i più accentuati tagli al mercato delle unità multifamiliari si sono avuti nel Midwest, dove la produzione è scesa a soli 19,000 unità nel 2010, un calo del 60% rispetto al 2004. Solo il Sud, con le regioni aventi una relativa crescita delle famiglie affittuarie e costi di costruzione relativamente modesti, si opponeva al trend. La produzione di unità a noleggio in queste regioni ha registrato un calo di 89,000 unità nel 2010, ma questo rappresenta solo un 20% in meno rispetto al livello del 2004 (Joint Center for Housing Studies of Harvard University).

La produzione di residenze multifamily per il noleggio sarebbe precipitata ancora di più in mancanza del programma *LIHTC*. Il programma *LIHTC* prevede agevolazioni fiscali per i promotori immobiliari, in cambio della disponibilità di unità a prezzi accessibili per le famiglie a basso reddito. Secondo il National Council of Housing Agencies, alcune delle 75,000 unità *LIHTC*, più del 40% del totale della produzione di unità multifamiliari, sono state costruite nel 2006.

La quantità limitata di edificazione di alloggi destinati al noleggio, che si compie oggi, è costituita principalmente da condomini grandi. Nel periodo dal 2000 al 2010, 1,3 milioni dei 3,2 milioni di unità per l'affitto completate, sono stati realizzati in strutture con 20 o più unità mentre l'altro milione di unità in affitto era situato in edifici con 5-19 unità. Nello stesso periodo, i progetti multifamiliari per l'affitto realizzati in strutture con 2-4 appartamenti, storicamente il cardine di molti mercati urbani nel campo del noleggio, ammontavano a circa 200,000 unità, mentre le case multifamiliari realizzate in situ sono state quasi 733,000.

La crescente attenzione per le strutture più grandi riflette una varietà di fattori; il programma *LIHTC* gioca un ruolo significativo in tal senso. Il US Department of Housing and Urban Development riferisce che il numero medio di unità realizzate in progetti di “tax credit” è costantemente aumentato dal lancio del programma.

---

<sup>90</sup> “US Census Bureau” di seguito verrà indicato con l'acronimo “USCB”.

## **Variazione nella valutazione degli immobili di grandi dimensioni.**

Anche se la costruzione di progetti multifamiliari per l'affitto è diminuita in maniera costante dal 2000 al 2010, gli investimenti in grandi proprietà multifamiliari sono aumentati. La combinazione dei tassi di interesse ai minimi storici con l'aumento dei tassi di occupazione e i rendimenti attraenti, ha contribuito a incrementare le vendite e i prezzi dei complessi di appartamenti, a partire dal 2000. Considerevoli incrementi dei redditi operativi netti hanno spinto ancora più investitori a mettersi in gioco, con prezzi degli immobili in crescita di circa il 50%, tra il 2000 e il 2010.

Una delle forze motrici degli investimenti a metà del decennio è stata la crescente domanda di condomini. Nei mercati di tutto il paese, la relativa accessibilità ai condomini e la disponibilità di condizioni facili di finanziamento, hanno suscitato un nuovo interesse per le unità multifamiliari destinate alla vendita. Per gli acquirenti, i condomini hanno rappresentato il mezzo per raggiungere la proprietà di un'abitazione, in luoghi ad alta densità e a costi inferiori rispetto alle unità unifamiliari. Per i promotori, la conversione di unità multifamiliari in condomini da affittare, rappresentava una buona alternativa agli alti costi per le nuove costruzioni. Gli investitori hanno acquistato edifici da proprietari di casa che affrontavano un periodo di debole domanda nel mercato del noleggio. Hanno rinnovato le unità e poi venduto i condomini a singoli acquirenti o investitori in cerca di un rapido profitto.

La crescita rapida di vendite delle proprietà in affitto è stata improvvisa e drammatica. Le acquisizioni di unità multifamiliari da parte di potenziali convertitori di condomini, a una cifra di circa 5 milioni di dollari, è aumentata di dieci volte dal 2000 al 2010, raggiungendo quasi i \$30 miliardi. Secondo la *Real Capital Analytics* ("RCA")<sup>91</sup>, il numero di unità all'interno di queste grandi proprietà a noleggio, convertite in condomini, si è espansa da poche migliaia nel 2000, a 235,000 nel 2010. Una cifra che supera la quantità di progetti multifamiliari di nuova costruzione avvenuta durante lo stesso anno. Il boom di conversione è stato un trend con caratteristiche regionali, con oltre il 40% del volume delle transazioni avvenuto nel sud-est, nel periodo tra il 2000 e il 2010 (in particolare in Florida).

Entro la metà del 2006, le conversioni dei condomini cadevano già in disgrazia. Durante tutto l'anno, l'acquisizione di immobili multifamiliari per la conversione è scesa a meno di \$10 miliardi e il numero di unità convertite è sceso a meno di 60,000. Entro il 2010, il mercato delle conversioni dei condomini era del tutto scomparso, lasciando migliaia di unità incomplete.

Il boom dei condomini e il suo arresto non è senza precedenti. Dal 1981 al 1985, si completarono dei progetti di unità multifamiliari destinati alla vendita pari a circa 120,000 unità annue. Ma, dato che la capacità del mercato di assorbire questo livello di produzione è rallentata nella seconda metà del decennio, circa 343,000 unità all'interno di condomini sono ritornati al mercato del noleggio.

---

<sup>91</sup> "Real Capital Analytics" di seguito verrà indicato con l'acronimo "RCA".

Anche se gli attuali proprietari dei condomini possono tentare di affittare le loro unità vacanti fino a quando il mercato della vendita si riprenderà, la capacità del mercato del noleggio di assorbire una quota significativa di questo eccesso è discutibile. Il fatto che molti condomini sono ora nel bel mezzo di un complesso processo di pignoramento aggiunge una ulteriore incertezza ai tempi di recupero degli stessi.

### **Focus sulle abitazioni di fascia alta.**

Con la costruzione di appartamenti concentrata sempre più sulla fascia alta del mercato, gli affitti richiesti sono saliti costantemente dal 2000. Nel 2006, la dimensione media delle unità multifamiliari destinate all'affitto ha raggiunto il record di 1,192 piedi quadrati (circa 110 mq), così come la quota di appartamenti con tre o più camere da letto, aria condizionata e altri servizi.

Allo stesso tempo, l'aumento persistente dei costi di sviluppo dei progetti ha drasticamente limitato la costruzione di alloggi di modesta qualità destinati alla locazione del tipo *a*. Anche se materiali come il legno e i pannelli di rivestimento sono diventati meno costosi in questi ultimi anni, i prezzi dei metalli e in particolare del costo del lavoro, sono saliti. Il costo medio annuale per la costruzione di unità multifamiliari è aumentato dallo 0,1% al 2,2% tra il 2000 e il 2010, ma non è mai stato superiore alla variazione dell'inflazione dei prezzi al consumo. Dal 2004 al 2010, tuttavia, i costi di costruzione sono aumentati di oltre il 7% all'anno (più del doppio rispetto all'aumento dell'inflazione dei prezzi al consumo), prima di precipitare di nuovo al 3%, nel 2010.

Merita attenzione il costo dei terreni, che è alle stelle. Un recente studio del *Federal Reserve Board* (“FRB”)<sup>92</sup> ha evidenziato che dal 1975 il prezzo dei terreni residenziali è aumentato quasi del 250%. La zonizzazione restrittiva e le pratiche di destinazione d'uso del suolo hanno aggiunto delle pressioni sui prezzi, limitando la quantità di terreno disponibile per la costruzione di unità multifamiliari, mentre gli standard complessi dell'edilizia hanno esteso le tempistiche di costruzione. Data la realtà attuale, che vede un rapido aumento dei prezzi dei terreni, i costruttori dimostrano sempre più l'obiettivo di produrre abitazioni per i consumatori di alta fascia oppure cercano di usufruire del programma *LIHTC* o di altre forme di sovvenzione, per contribuire a compensare gli elevati costi di progetto.

Anche tenendo conto della crescente importanza delle unità *LIHTC* nel mix complessivo delle costruzioni, nel 2006 l'affitto medio richiesto per gli appartamenti di nuova costruzione in edifici con cinque o più unità, si è attestato a un livello record di \$1,057, ben al di sopra la rendita lorda media pari a \$766 per tutte le unità e ben oltre il 30% dei livelli degli anni '90. Di conseguenza, solo 20,000 nuovi appartamenti non ammobiliati sono stati completati nel 2006 per una quota di affitto inferiore ai \$750 al mese, pur essendo la tipologia immobiliare più richiesta sul mercato.

---

<sup>92</sup> “Federal Reserve Board” di seguito verrà indicato con l'acronimo “FRB”.

Anche se la domanda di unità in affitto con una migliore qualità e un costo superiore esiste in molte aree metropolitane, il reddito annuo richiesto per potersi permettere un affitto mensile di \$1,057 è pari a \$ 42,280 (secondo lo standard del 30% del reddito). Dato che nel 2010 il reddito medio degli affittuari era di soli \$29,000 all'anno, la maggior parte delle unità di recente costruzione, è ben al di là della portata della degli affittuari.

### Carenza di unità a prezzi accessibili, da destinare all'affitto.

Più dell'80% di tutti gli affittuari vive in unità di proprietà, non sovvenzionate. A differenza degli alloggi di nuova costruzione, la maggior parte dello stock residenziale non sovvenzionato è costituito da abitazioni unifamiliari (tra cui anche case prefabbricate), abitazioni per due o quattro famiglie e condomini più piccoli con 5-49 unità (3.6).

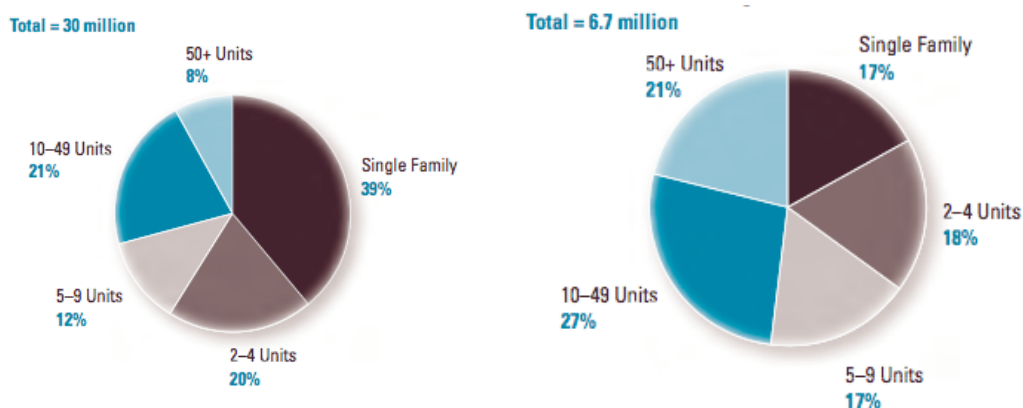


Immagine 3.6: Quote di affittuari che vivono in abitazioni non sovvenzionate/che vivono in abitazioni sovvenzionate.  
Risorsa: JCHS American Housing Survey.

Lo stock delle abitazioni sovvenzionate, destinate al noleggio, consiste a sua volta, in piccole proprietà e insediamenti residenziali pubblici all'interno di più piccole aree metropolitane e non. In effetti, solo un quinto degli affitti sovvenzionati sono localizzati in edifici con 50 o più unità. Le grandi proprietà sovvenzionate solitamente sono più vecchie abitazioni pubbliche, o progetti *LIHTC* di nuova costruzione.

La maggior parte dello stock immobiliare di piccole unità multifamiliari di proprietà è stato costruito almeno 30 anni fa, quando le tecniche di costruzione e il mercato dei capitali erano meno sofisticati e le famiglie meno abbienti. Gran parte di questo stock ha ora bisogno di una riqualificazione sostanziale. Secondo l'*AHS*, 3 milioni di unità in affitto sul mercato privato hanno gravi carenze strutturali e sono a rischio di perdita.

Tra il 2000 e il 2010, quasi 2,2 milioni dei 37 milioni di abitazioni inizialmente disponibili (occupate e vacanti) sono stati demoliti o cancellati in modo permanente dall'inventario. Rappresentando solo il 6% dello stock di abitazioni per il noleggio del 2000, queste perdite quasi compensano il 70% dei 3,2 milioni di nuove unità, destinate



al noleggino, realizzate nel corso del decennio. Anche se le perdite si verificano in tutti i tipi di proprietà, quelle tra le proprietà multifamiliari e unifamiliari in affitto sono state particolarmente alte, pari a tre volte quelle sulle grandi unità multifamiliari (3.7). Stanno inoltre sperimentando elevate perdite, quelle comunità composte da grandi quantità di unità datate, con qualità inferiore e strutturalmente inadeguate.

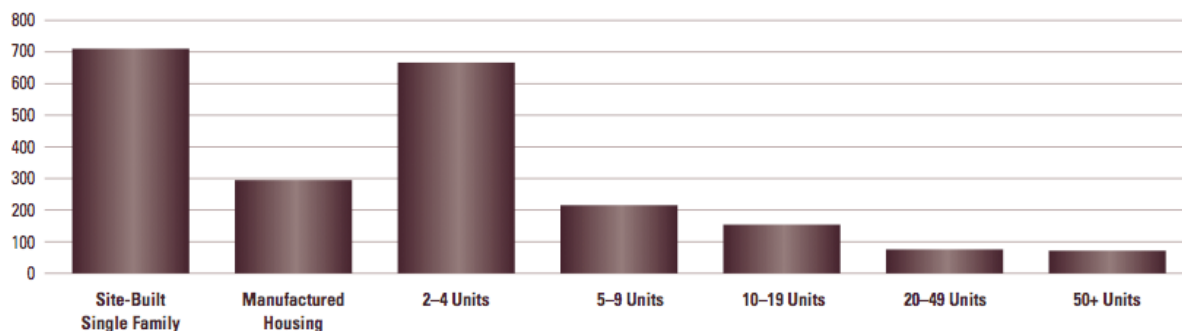


Immagine 3.7: Unità immobiliari in affitto nel 2000, rimosse dallo stock abitativo del 2010 (migliaia).

Risorsa: Risorsa: JCHS American Housing Survey.

Relativamente ai bassi livelli di costruzione di unità destinate al noleggino in questo periodo, le perdite sono ancora più preoccupanti. Infatti, tra il 2000 e il 2010, due unità su tre, costruite per il noleggino, sono state eliminate dall'inventario in modo permanente. Le perdite negli inventari sono state più alte nel Nord-Est, dove due unità in affitto sono state perse per ogni nuova costruzione. Nel Midwest, l'edificazione di 596,000 unità per il noleggino ha a malapena compensato l'abbattimento di altre 441,000. All'interno delle aree metropolitane, il centro delle città è stato particolarmente colpito dato che le nuove costruzioni si sono avute nelle zone periferiche.

## Cambiamenti nel mercato mutui.

La mutata struttura del settore dei mutui ha avuto un impatto notevole sul mercato delle abitazioni multifamiliari. Durante il 1990, la quota di mutui che è stata erogata per le unità multifamiliari, attraverso titoli ipotecari sui mercati secondari, è cresciuta costantemente. Insieme a una maggiore standardizzazione dei criteri di sottoscrizione e di documentazione dei prestiti, queste tendenze hanno creato una fonte di capitale più stabile, più ampia e meno costosa, per i proprietari delle unità a noleggino e per gli operatori immobiliari, fornendo una maggiore diversificazione per gli investitori.

Allo stesso tempo sono iniziati a emergere nuovi sistemi ipotecari. I contribuenti e gli investitori che cercavano di acquistare, risanare o costruire le unità in affitto più piccole, avevano a disposizione prodotti ipotecari sempre più diversificati e forniti da diversi istituti di credito, rispetto ai metodi di finanziamento disponibili per gli investitori di

grandi immobili. Il *Survey of Residential Finance Document* (“SRFD”)<sup>93</sup> nel 2001 asserisce che di circa l'86% di tutte le proprietà composte da 50 o più unità, possedevano un’ipoteca e ben il 65% di queste proprietà aveva un mutuo a tasso fisso. Al contrario, solo il 58% dei condomini composti da cinque a nove unità aveva un’ipoteca e solo un terzo di questi aveva un mutuo a tasso fisso (Immagine 3.8).

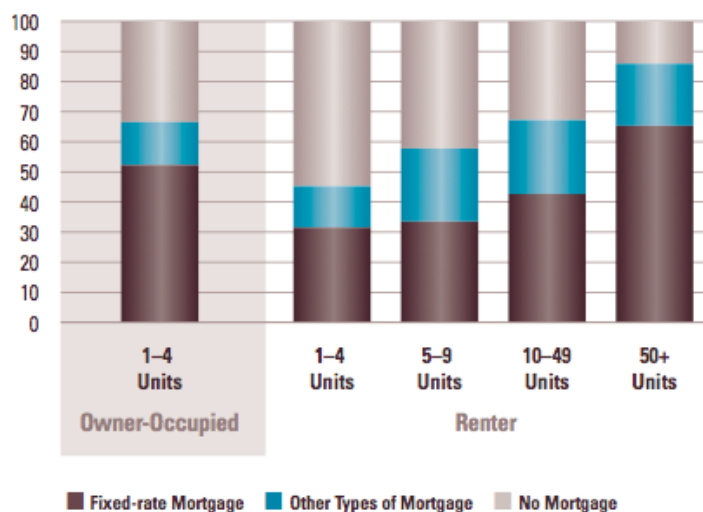


Immagine 3.8: Quote di proprietà immobiliari che hanno ricevuto un finanziamento (%)<sup>94</sup>.  
Risorsa: US Census Bureau, Survey of Residential Finance.

*FMe*, *FMc* e la *FHA* hanno notevolmente ampliato l'accesso al capitale per i complessi da uno a quattro unità, ma allo stesso tempo hanno operato una distinzione tra gli edifici occupati dai proprietari e quelli in cui i proprietari erano assenti. Nel 2001, meno di un terzo di tutti gli edifici composti da una a quattro unità, con proprietari assenti, possedevano dei finanziamenti a tasso fisso e più della metà non ha ottenuto l'erogazione di alcun mutuo.

In mancanza di accesso ai mutui a lungo termine e a quelli a tasso fisso, i proprietari assenteisti hanno aumentato il ricorso ai prestiti subprime ad alto rischio per acquistare o rifinanziare le loro piccole proprietà multifamiliari. Secondo i dati dell'*HDMA*, nel 2006 i prestiti subprime ad alto rischio hanno rappresentato il 30% dei mutui ipotecari erogati, ai proprietari non residenti, per l'acquisto di edifici composti da uno a quattro unità, in aree metropolitane. Nelle comunità composte dalle minoranze con più basso reddito, questa percentuale si avvicinava al 50%.

Sebbene i dati siano limitati, sembra che nelle comunità di tutto il paese, i pignoramenti dei mutui subprime, per i proprietari di edifici composti da una a quattro unità, siano in aumento. In effetti, la *Mortgage Bankers Association* (“*MBA*”)<sup>95</sup> riferisce che quasi il 20% dei pignoramenti coinvolge queste piccole proprietà. I pignoramenti possono minare la stabilità dei quartieri disagiati diminuendo il valore immobiliare delle unità, scoraggiando gli investimenti e attirando la criminalità.

<sup>93</sup> “Survey of Residential Finance Document” di seguito verrà indicato con l'acronimo “SRFD”.

<sup>94</sup> Le proprietà da uno a quattro unità non includono case e condomini prefabbricati.

<sup>95</sup> “Mortgage Bankers Association” di seguito verrà indicato con la sigla “MBkA”.

## **Prospettive future.**

Le turbolenze nel mercato ipotecario e in quello delle costruzioni rendono incerte le prospettive future. Nello studio del *National Multi Housing Council* (“NMHC”)<sup>96</sup> del gennaio 2008, si evince come i dirigenti delle aziende connesse al settore immobiliare sono stati sempre più pessimisti relativamente alle fonti di finanziamento azionario, per i nuovi progetti e per il noleggio o la vendita di edifici multifamiliari.

I pignoramenti delle piccole proprietà multifamiliari e unifamiliari alterano l'offerta delle unità in affitto. Nel breve termine, queste unità si andranno ad aggiungere allo stock di abitazioni vacanti, tenute fuori dal mercato mentre si fanno strada attraverso il complesso processo di pignoramento. Nel lungo termine, siccome molti di questi pignoramenti sono localizzati in mercati urbani in difficoltà, dove si concentrano gli affittuari, questi potrebbero accelerare il meccanismo delle perdite di inventario immobiliare che è già in corso. In molte aree urbane, potrebbero essere necessari diversi anni per ripristinare la stabilità del mercato immobiliare dell'affitto.

### **3.3. Le sfide dell'affordability.**

L'elevato numero di affittuari con basso reddito, in competizione per la limitata offerta di alloggi a prezzi accessibili, determina la crescita del numero di famiglie per le quali risulta sempre più difficile sbarcare il lunario. Per affrontare il pagamento degli affitti, anche modesti, i cittadini devono sacrificare altre necessità vivendo in abitazioni decenti oppure devono vivere in alloggi affollati, non sicuri, scomodi e in condizioni inadeguate. Nel frattempo, lo stock di abitazioni a noleggio continua a decrescere, ponendo ulteriore pressione al rialzo dei canoni di locazione. A peggiorare le cose, l'inasprimento degli standard di credito, in risposta alla crisi dei pignoramenti, si sta aggiungendo ai già pesanti problemi finanziari degli affittuari con basso reddito.

### **Crescita degli oneri di affitto.**

Dopo il declino degli affitti lordi corretti dall'inflazione (affitti più utenze), che si è avuto durante gli anni '80 e '90, questi sono aumentati costantemente, passando dai \$704 nel 1996 a un massimo storico di \$775 nel 2010. L'aumento dei canoni di locazione è dovuto al fatto che, anche se recentemente sono state aggiunte allo stock immobiliare, delle abitazioni con una migliore qualità e maggiore costo, si stanno perdendo le unità più datate ovvero con qualità inferiore e con bassi costi di locazione. Dal 1995 al 2010, 1,5 milioni di unità abitative, che nel 1995 venivano affittate per meno di \$600 al mese, sono state demolite o comunque rimosse dall'inventario

---

<sup>96</sup> “National Multi Housing Council” di seguito verrà indicato con l'acronimo “NMHC”.

(Immagine 3.9): di queste circa 944,000 costavano meno di \$400. Nel complesso, queste perdite rappresentano quasi l'8% dello stock di *a.h.*

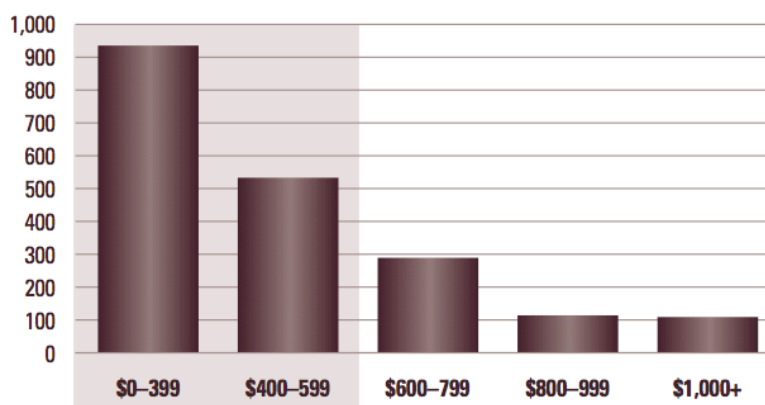


Immagine 3.9: Unità abitative in affitto del 1995, rimosse definitivamente dallo stock nel 2010 (migliaia).  
Risorsa: JCHS American Housing Surveys, using JCHS-adjusted weights for 2010 data.

Con perdite di questa entità, che si aggiungono al ritardo della crescita del reddito degli affittuari, i problemi di affordability hanno raggiunto livelli senza precedenti. Secondo l'American Community Survey, l'affitto lordo medio è aumentato del 2,7% tra il 2001 e il 2010, mentre il reddito medio degli affittuari è sceso del 8,4% (da oltre \$31,600 a \$29,000). Di conseguenza, nel 2010 quasi la metà di tutti gli affittuari spendeva più del 30% del proprio reddito per finanziare l'edilizia residenziale: circa un quarto di quasi nove milioni di famiglie, ha impiegato più del 50% del reddito. Sebbene la quota di affittuari con tali gravi oneri di costo è aumentata in tutti gli scaglioni di reddito tranne che in quello superiore, l'affordability resta un elemento di preoccupazione particolare per quegli affittuari che presentano un reddito tra i più bassi nella nazione (reddito annuo di \$24,200 o inferiore, nel 2010). Nel 2010, il 52% di questi affittuari ha speso più della metà del proprio reddito per affrontare i costi delle abitazioni, rispetto al 47% del 2001. Tra il 2001 e il 2010, il numero di affittuari con reddito basso che presenta gravi oneri di costo, è aumentato di oltre un milione, superando la soglia degli otto milioni. Le famiglie delle minoranze, così come gli affittuari più giovani e più anziani, hanno più probabilità di riuscire ad affrontare i problemi di affordability: nel 2010, più del 30% degli affittuari di colore e del 27% degli affittuari ispanici, erano pesantemente gravati dal costo delle abitazioni.

Anche i 6,7 milioni di famiglie che vivono in affitto in alloggi sovvenzionati, non sono immuni da queste pressioni sui costi: molti degli attuali programmi di edilizia convenzionata non hanno stabilito il tetto massimo della quota di locazione pari al 30% del reddito dell'inquilino. I dati dell'*AHS* indicano che la metà di tutti gli affittuari di progetti sovvenzionati spende più del 30% del proprio reddito per il pagamento dell'affitto, mentre un quarto ne spende più del 50%.

Tra le famiglie che ricevono una sovvenzione e che affrontano gli elevati costi

dell'affitto ci sono molti residenti di unità *LIHTC*. Per beneficiare dei tax credit, i progetti devono stabilire le quote di affitto in modo tale che siano accessibili alle famiglie che guadagnano il 60% del reddito medio dell'area (AMI). Dato che il reddito medio dell'area (AMI) è basato sui redditi dei proprietari di abitazioni e degli affittuari, questo standard non è così esattamente mirato come potrebbe apparire a prima vista. In effetti, in una tipica area metropolitana, solo un terzo degli affittuari può permettersi un'unità abitativa appartenente a progetti di tax credit, senza necessitare di un'ulteriore sovvenzione.

### **Compromessi per i locatari.**

I costi elevati delle abitazioni condizionano una vasta gamma di scelte di largo consumo e minano la qualità della vita di milioni di famiglie affittuarie. Piuttosto che pagare ingenti quote del proprio reddito per le spese di un alloggio, le famiglie potrebbero invece scegliere di vivere in unità declassate, di condividere un appartamento con amici o parenti in condizioni di sovraffollamento o localizzato in quartieri non sicuri o scomodi.

Per gli affittuari, rispetto ai proprietari di abitazioni, è più probabile affrontare tali condizioni di vita disagiate. Quasi il 5% delle famiglie affittuarie vive in unità affollate, mentre quasi il 11% vive in strutture inadeguate. Azioni simili da parte dei proprietari, si verificano rispettivamente solo per l'1% e il 3%. Gli affittuari riescono meglio, rispetto ai proprietari, ad affrontare le minacce che i loro quartieri rappresentano per la salute e la sicurezza: soprattutto nel caso di inquilini che vivono in unità abitative più datate e nei quartieri di maggiore difficoltà economica cioè all'interno del centro delle città. Per esempio nel 2010, più del 21% degli affittuari ha confermato che nei quartieri in cui vivono si verificano reati gravi, rispetto a quanto dichiarato dal solo 12 % dei proprietari.

Invece di sacrificare la qualità del proprio alloggio, qualche proprietario paga la metà o più del proprio reddito per l'alloggio e lesina su altre spese. Essendo quindi gravemente gravati dai costi, devono affrontare pesanti compromessi: quelli che si trovano all'interno del quartile più basso di spesa, riservano il 33% in meno per il cibo, il 42% in meno per l'assicurazione sanitaria e quasi il 60% in meno per l'abbigliamento, rispetto ai locatari che hanno affrontato le stesse spese ma vivono in alloggi a prezzi accessibili ( Immagine 3.10 ).

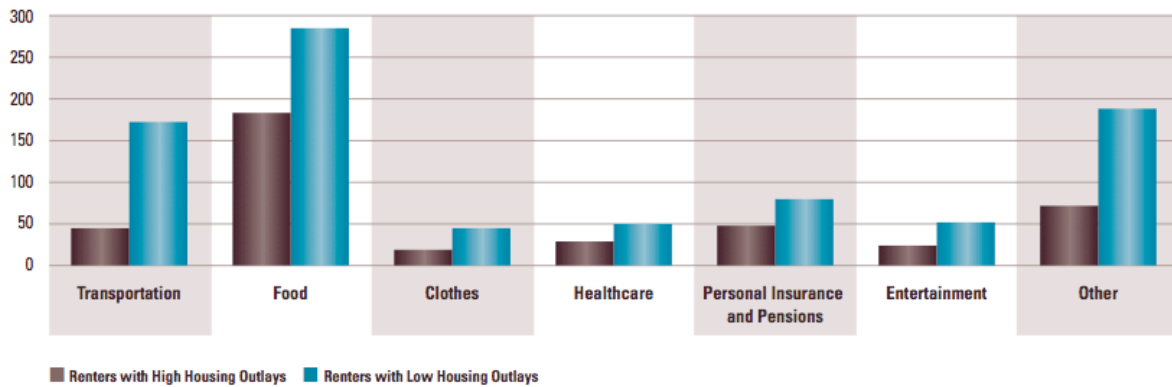


Immagine 3.10: Spese medie mensili degli affittuari ricadenti nel quartile più basso di spesa<sup>97</sup>.

Risorsa: CHS Consumer Expenditure Survey, using Quarterly Interview Survey data.

Gli affittuari che hanno alti costi di locazione, spendono il 74% in meno per i trasporti e i trasferimenti. Questa scelta può essere contro produttiva se ciò implica la loro esclusione dalle aree in cui la crescita dei posti di lavoro è più pronunciata. Infatti, quasi il 60% dei locatari con basso reddito non possiede un'auto propria e quindi affronta gravi ostacoli nella ricerca di posti di lavoro nelle aree periferiche in cui si sta verificando una forte crescita dell'impiego. Il trasporto pubblico in genere può rappresentare una buona alternativa a questo problema, ma risulta inadatto per quelle persone che si spostano dalle aree centrali verso le periferie ampiamente disperse sul territorio.

## Le difficoltà delle famiglie e degli anziani.

Per combattere l'aumento del costo della vita, il salario minimo federale è stato impostato in modo da poter aumentare gradualmente dai \$5,85 a \$7,25 fino al 2010. Nonostante questo importo, in tutto il paese, un lavoratore con un salario minimo non riesce a coprire il costo di una modesta unità in affitto composta da due stanze. Secondo alcune stime del *NLIHC*, il salario orario che un cittadino dovrebbe guadagnare, lavorando 40 ore a settimana, 52 settimane all'anno, per riuscire ad affrontare il costo di una modesta unità in affitto di due camere da letto, (pagando non più del 30% del proprio reddito) è salito da \$16,31 nel 2007 a \$17,32 nel 2010.

La perdita di entrate degli affittuari non dipende dalla mancanza di volontà degli stessi: sulla base di un'analisi dell'American Community Survey del 2010, i rapporti *NLIHC* riferiscono che il 77% delle famiglie affittuarie ha percepito un salario e un reddito lavorando. Il numero di persone che percepisce un reddito, aumenta in base alla dimensione delle famiglie, passando dal 61% per quelle composte da una sola persona

<sup>97</sup> I quartili di spesa sono uguali a un quarto delle famiglie raggruppate per il totale delle loro spese mensili. Il quartile alto rappresenta le spese per l'alloggio che vanno oltre il 50% delle spese mensili. Il quartile basso rappresenta le spese per l'alloggio che sono meno del 30% delle spese mensili.

al 92% per quelle composte da cinque o più persone. E' emerso, inoltre, che più della metà di tutte le famiglie affittuarie che nel 2010 percepiva uno stipendio, lavorava più delle 40 ore standard a settimana (Tabella 3.2).

NUMBER IN HOUSEHOLD	ALL HOUSEHOLD		HOUSEHOLD WITH WAGE/SALARY INCOME	
	NUMBER (000)	% WITH WAGE/SALARY INCOME	% WORKING 40+HOURS PER WEEK	% UNABLE TO AFFORD FAIR MKT RENTS
ONE	14,05	61,1	58,4	39,4
TWO	9,691	82,8	74,4	36,9
THREE TO FOUR	9,534	90,6	76,3	46,1
FIVE OR MORE	2,77	91,6	79,9	59,3
<b>ALL</b>	<b>36,045</b>	<b>77,1</b>	<b>80,5</b>	<b>42,9</b>

Tabella 3.2: Famiglie di lavoratori che affrontano ingenti costi per le abitazioni.<sup>98</sup>

Risorsa: National Low Income Housing Coalition tabulations of 2010 American Community Survey.

Le famiglie affittuarie senza salario nè reddito sono in genere di età superiore o possiedono almeno un membro della famiglia con una disabilità che limita la loro capacità di lavorare. Per esempio, le persone sole, senza salario nè reddito, sono probabilmente anziani dai 60 anni in su.

Purtroppo sia per i giovani che per gli anziani affittuari, anche un'occupazione a tempo pieno non rappresenta la garanzia di potersi permettere un alloggio. Impiegando il dato degli affitti medi sul mercato a livello nazionale *FMR*, l'*NLIHC* ha stimato che nel 2010 il 42,6% di tutte le famiglie che lavoravano, non guadagnava abbastanza per permettersi un'unità abitativa di dimensioni appropriate. Anche se le grandi famiglie affittuarie tendono a ricevere salari più alti perché sono composte da più elementi che lavorano, esse non sono ancora in grado di coprire i costi relativamente elevati di grandi unità abitative. Come risultato, ben il 5% delle famiglie affittuarie, composte da cinque a sei membri, non può permettersi il canone per un modesto appartamento di tre camere da letto.

Gli anziani e coloro che non sono in grado di lavorare e che percepiscono un reddito *Supplemental Security Income* ("*SSI*")<sup>99</sup> sono particolarmente in difficoltà nell'affrontare i costi elevati delle abitazioni. I programmi di assistenza lasciano ancora queste famiglie senza le risorse sufficienti per pagare un affitto, le utenze, il cibo, le medicine e le altre necessità. In effetti, il pagamento di base *SSI* è di \$623 al mese ed è sufficiente solo per pagare un affitto di \$191 al mese, molto al di sotto della quota dei canoni sul mercato *FMR* per un appartamento efficiente.

<sup>98</sup> I *FMR*s (Affitti al valore di mercato) sono le stime dell'*HUD* di affitto lordo per un modesto appartamento con due camere da letto, in 530 aree metropolitane e 2045 aree non metropolitane.

<sup>99</sup> "Supplemental Security Income" di seguito verrà indicato con l'acronimo "*SSI*".

## Crescita del debito dei locatari.

A fronte degli elevati costi degli alloggi, che lasciano poco spazio ad altre necessità, molti affittuari che ricadono nel quartile più basso del reddito, devono chiedere del denaro in prestito per poter sbarcare il lunario. In effetti, il numero di affittuari indebitati che sono nel quartile più basso, è cresciuto del 20% tra il 1995 e il 2010, pari a 7,6 milioni. Per tutti gli affittuari con un reddito basso, il debito medio era pari al 62%, variando da \$3,200 a \$5,200 (Immagine 3.11). Mentre aumentava tra tutti i gruppi di età e di razza, il debito medio tra le famiglie affittuarie composte da elementi di età pari ai 55 anni o più, è salito al 76%, cioè a \$8,800. Il debito medio è cresciuto del 61% tra le minoranze, pari cioè a \$7,900.

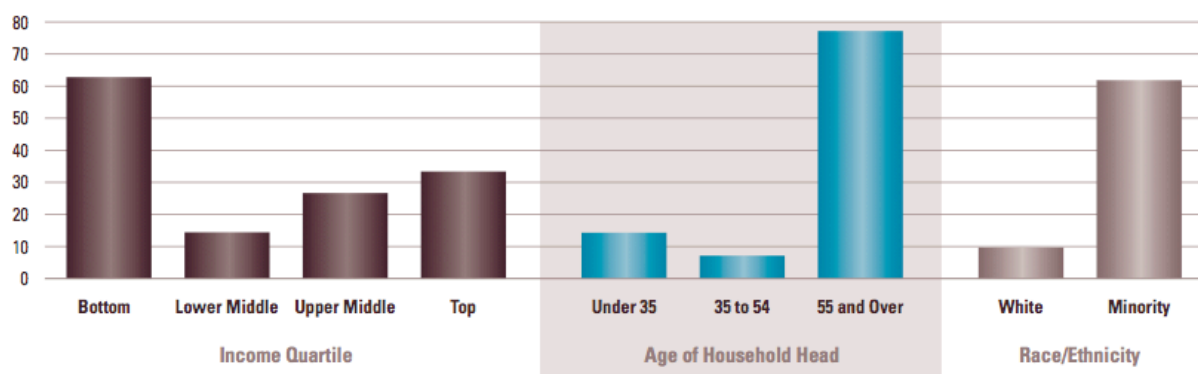


Immagine 3.11: Debito medio degli affittuari tra il 1995–2010 (Percentuale).<sup>100</sup>  
Risorsa: JCHS 2010 Survey of Consumer Finances.

Nonostante questi crescenti livelli di debito, la combinazione dei bassi tassi di interesse e delle condizioni del credito facile, hanno mantenuto i pagamenti mensili a un basso livello. Secondo il *SCF* del 2010, il tipico affittuario con basso reddito ha impiegato solo il 9% del suo misero stipendio per il rimborso mensile del debito, pur andando incontro a un rapporto debito medio-reddito di quasi il 40%. I pagamenti di queste entità riducono la liquidità disponibile per l'affitto e le altre necessità, ma di solito sono insufficienti a ripagare gli interessi accumulati sul debito e tanto meno il mutuo stesso. Entro il 2010, milioni di affittuari con reddito basso sono stati catturati in una trappola improvvisa dato che il numero medio di mesi a disposizione per ripagare i loro scoperti è stato spostato bruscamente facendo sì che il debito diventasse ancora più aspro.

Le istituzioni finanziarie stanno già segnalando aumenti di insolvenze nei pagamenti di carte di credito e nei prestiti per l'acquisto delle auto. Di conseguenza, i debitori con basso reddito e con meno referenze, rischiano di affrontare un aumento dei costi di mantenimento sugli attuali debiti e di avere un accesso limitato a futuri prestiti.

<sup>100</sup> Quartili di reddito sono pari a un quarto di tutte le famiglie raggruppate per reddito lordo. Le famiglie bianche sono non-ispatiche, mentre le famiglie delle minoranze sono tutte le altre.



## **Prospettive future.**

Le pressioni sull'accessibilità delle abitazioni dovrebbero aumentare nel breve termine. Con i pignoramenti che stanno costringendo i proprietari di abitazioni al mercato del noleggio e gli attuali affittuari ad abbandonare i loro appartamenti, è probabile che la pressione sullo stock degli alloggi a prezzi accessibili spinga ad affitti più elevati. Dato che i costi energetici sono in aumento, gli affitti lordi sicuramente saliranno nei prossimi anni.

Purtroppo, qualsiasi miglioramento sull'accessibilità degli affitti non proverrà dal lato reddito: negli ultimi anni il reddito degli affittuari è stagnante o in declino, con ampie quote di famiglie con basso reddito che lavora full time. Se l'economia continuerà ad andare in recessione, il rallentamento della crescita dell'occupazione e dei salari non farà altro che peggiorare le cose.

Per quei consumatori con basso reddito che in passato hanno gestito il loro credito in modo responsabile, gli standard di credito più rigorosi potranno limitare le opzioni possibili per far quadrare i conti relativi ai costi imprevisti o delle improvvise perdite di reddito.

Nel lungo periodo, la grande quantità di proprietà pignorate sul mercato del noleggio, potrebbe alleviare alcune delle pressioni sull'accessibilità, ma solo nella misura in cui le unità in vendita, quando convertite per l'affitto, riescano a soddisfare le esigenze delle famiglie sul mercato. In effetti, gli affittuari con un reddito più basso potrebbero non essere in grado di affrontare i canoni di locazione altamente ribassati delle case pignorate. Inoltre, dato che i pignoramenti sono concentrati in aree urbane economicamente in difficoltà, molte case in affitto a basso costo potrebbero rimanere vacanti o abbandonate per anni.

### **3.4. Orientamenti politici.**

Negli ultimi dieci anni, il fulcro delle politiche federali, statali e locali è stato quello di cercare di concedere un più ampio accesso alla proprietà di abitazioni e di fornire maggiori opportunità di creare alloggi a prezzi accessibili. Così come molti broker dei mutui e dirigenti nel campo dei prestiti hanno indirizzato i prodotti ipotecari ad alto rischio ai debitori più vulnerabili, molti funzionari federali hanno a loro volta concesso, oltre le disponibilità, i benefici della proprietà della casa, soprattutto a quelle famiglie con basso reddito.

Per la maggior parte delle famiglie americane, l'obiettivo commune è quello di diventare proprietarie di un'abitazione e raggiungere l' "American Dream". Eppure, per molte altre famiglie, la possibilità di accedere a un alloggio di qualsiasi tipo, purchè decente ed economico, è ancora più importante. Ciò che è necessario, sono una serie di politiche più equilibrate che permettono di espandere il numero di alloggi a prezzi

accessibili destinati sia all'affitto che al mercato della vendita. Paradossalmente, dato che la nazione sta lottando contro le ricadute della crisi dei mutui, ora è un il momento perfetto per sviluppare iniziative che trasformino il grande inventario delle proprietà pignorate in abitazioni *a.* disponibili all'affitto per le prossime generazioni.

### **Mancanza di offerta abitativa affordable.**

Le somme stanziare dagli attuali programmi di finanziamento federali, statali e locali servono solo una frazione delle famiglie con basso reddito in disperato bisogno all'interno della nazione. A seguito di un rapido sviluppo avvenuto tra il 1977 e il 1987, la crescita del numero di famiglie che ricevono assistenza diretta (edilizia residenziale pubblica, vouchers per alloggi) è diminuita notevolmente. Anche se le recenti integrazioni di alloggi attraverso il programma di "tax credit" alleviano leggermente il problema, gli affittuari con un basso reddito richiedono comunque un voucher per potersi permettere gli affitti di queste unità abitative.

Il Congresso ha cercato di servire le famiglie più bisognose dato che i fondi disponibili per i programmi assistenziali sono sempre più limitati. La mancanza di unità assistite a disposizione, tuttavia, rende questo difficile. L'*AHS* del 2010 suggerisce che solo uno su cinque (6,7 milioni) di tutti gli affittuari vive in abitazioni sovvenzionate. Meno di quattro affittuari più anziani su dieci, che ricadono nel più basso quartile di reddito, ricevono aiuti per l'alloggio (Immagine 3.12).

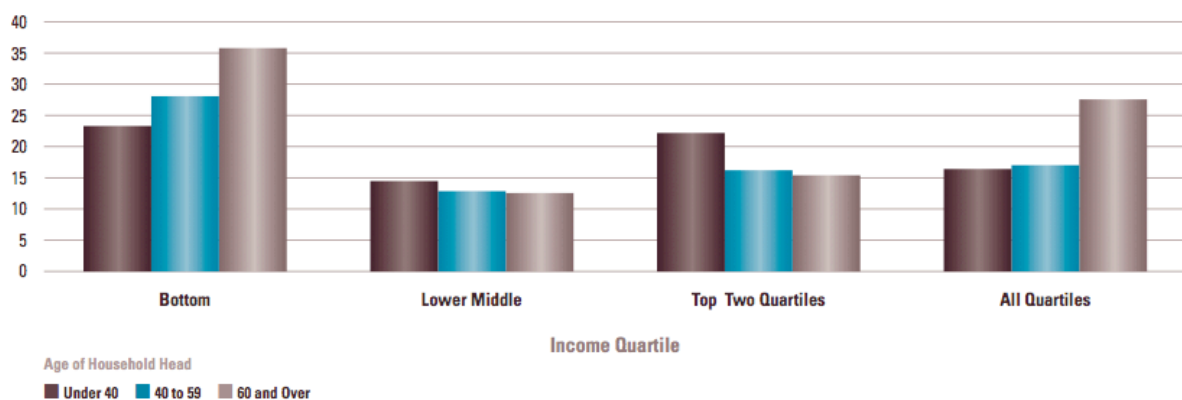


Immagine 3.12: Tassi di affittuari che hanno ricevuto assistenza dal governo nel 2010.  
Risorsa: JCHS 2010 American Housing Survey.

### **Preservare le unità affordable.**

Anche se periodicamente nuove unità abitative vengono inserite nell'inventario degli alloggi a prezzi accessibili, le unità più datate e sovvenzionate si stanno perdendo. A partire dalla fine del 1980, alcuni proprietari di abitazioni vincolate da programmi

assistenziali, sono stati in grado di escludere i loro alloggi dall'inventario HUD, pagando anticipatamente i mutui. A metà degli anni '90, queste eccezioni divennero la norma visto che i contratti del programma Section 8 cominciarono a scadere e molti proprietari di abitazioni optarono di estromettersi dal programma.

Oggi grandi segmenti dell'inventario di abitazioni assistite sono a rischio. Il *Government Accountability Office* ("GAO")<sup>101</sup> ha stimato che le restrizioni ipotecarie e i contratti di assistenza stipulati su oltre un milione di unità sovvenzionate, scadranno al termine del 2013. Per tale ragione sono in corso tentativi, da parte del governo, di incoraggiare o forzare i proprietari delle abitazioni sovvenzionate a mantenerle in condizioni a., ma i limitati finanziamenti ancora ostacolano qualsiasi soluzione di carattere diffuso o permanente.

Allo stesso tempo, gran parte dell'inventario delle abitazioni non sovvenzionate, ma a basso costo, si sta perdendo a causa di abbandoni, demolizioni e pignoramenti. Dal momento che lo sviluppo di nuovi alloggi a prezzi accessibili, per l'affitto, resta difficile senza significativi sussidi, preservare tutto ciò che resta delle unità a basso costo dovrebbe essere una priorità urgente. Il successo dei tentativi di conservazione di tali unità dipende in larga misura dalla volontà del Congresso di erogare fondi adeguati per rinnovare i contratti in scadenza e di mettere in atto ulteriori sforzi per riuscire a rallentare la perdita di alloggi di proprietà privata, in affitto a basso costo. Senza nuove iniziative che riguardano gli alloggi a prezzi accessibili e senza un esteso piano di finanziamenti per incrementare queste iniziative, l'inventario delle abitazioni in affitto a prezzi accessibili continuerà a ridursi.

### **Rimuovere le barriere per lo sviluppo.**

Oltre al limitato sostegno federale anche le legislazioni locali contribuiscono alla mancanza dello sviluppo di progetti per alloggi a prezzi accessibili. Mentre alcune comunità hanno preso provvedimenti per ridurre o migliorare i regolamenti urbanistici, molte altre stanno diventando sempre più restrittive in tal senso. In molti mercati, le limitazioni urbanistiche, le dimensioni minime dei lotti, i lunghi processi di approvazione dei permessi edilizi e la disapprovazione di alcune tipologie residenziali rendono più difficile e quindi più costosa, la costruzione di alloggi per la locazione a prezzi accessibili.

Come prevedibile, le municipalità più restrittive presentano il maggior numero di famiglie affittuarie gravate da elevati costi abitativi. Allo stesso modo, gli affittuari con basso reddito si concentrano nelle aree metropolitane meno costose e spesso meno desiderabili. Tra tutte le famiglie residenti nell'area metropolitana, gli affittuari presentano quasi il doppio delle probabilità di vivere nelle zone del centro delle città

---

<sup>101</sup> "Government Accountability Office" di seguito verrà indicato con l'acronimo "GAO".

rispetto ai proprietari di abitazioni. Le quote delle minoranze affittuarie, con basso reddito, sono ancora più elevate (Immagine 3.13).

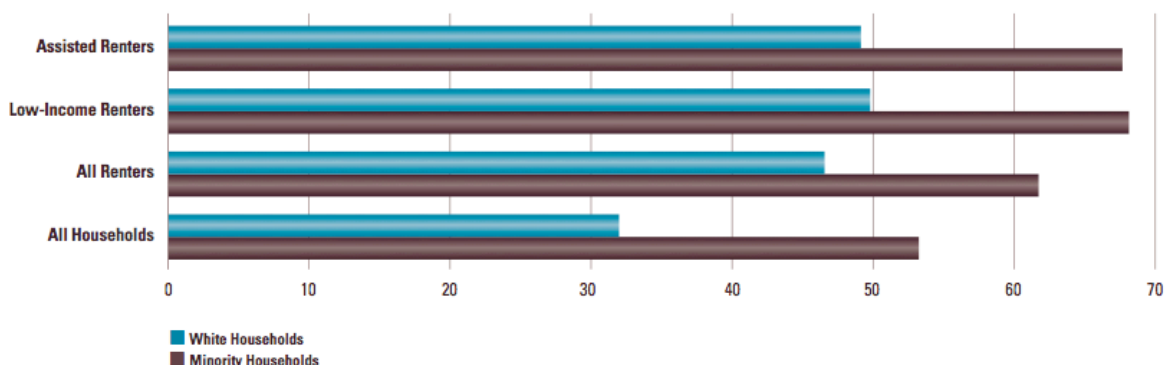


Immagine 3.13: Quote delle famiglie che vivono nelle aree metropolitane delle città centrali (%)<sup>102</sup>.  
Risorse: JCHS 2010 American Housing Survey.

La concentrazione degli affittuari con reddito più basso riflette in parte la disponibilità degli alloggi sovvenzionati, in particolare quella delle abitazioni popolari. Rispetto alla totalità dei residenti nell'area metropolitana, oltre il 60% degli affittuari delle minoranze con basso reddito e di quasi il 70% degli affittuari delle minoranze assistite, vivono nelle città del centro.

I cluster degli affittuari con basso reddito e di quelli assistiti nell'affitto, comportano agli stessi una serie di svantaggi sociali ed economici: questi modelli di insediamento rafforzano l'isolamento spaziale dei cittadini disagiati, promuovono la segregazione razziale, scoraggiano gli investimenti nelle comunità a basso reddito, contribuiscono ad aumentare i tassi di criminalità, le gravidanze adolescenziali e la dispersione scolastica. Allo stesso tempo, la mancanza di unità disponibili per gli affitti *a.* in ambienti ricchi di possibilità lavorative, limita la capacità delle famiglie con basso reddito di farsi strada al di fuori del tunnel della povertà.

## I pignoramenti nei mercati caldi e freddi.

In cima ai persistenti problemi della crescente disuguaglianza nei redditi, della concentrazione della povertà e della continua perdita di unità a prezzi accessibili, la perturbazione del mercato degli affitti che si è legata alla crisi dei pignoramenti dei mutui subprime continua a mietere vittime. Con le gravi insolvenze a livelli record, la *MBkA* ha stimato che, alla fine del 2010, circa 936,000 mutui per la casa hanno generato dei pignoramenti. Nonostante questo numero sia elevato, non comprende né i pignoramenti che si sono avuti nella prima parte dell'anno, né le centinaia di migliaia di prestiti insoluti che saranno suscettibili di pignoramento nei mesi e anni a venire.

<sup>102</sup> Le famiglie con basso reddito sono pari a un quarto di tutte le famiglie raggruppate per reddito lordo. Le famiglie bianche sono non-ispatiche, mentre le famiglie delle minoranze sono tutte le altre.

Anche se il crollo del mercato dei mutui è emerso solo nel 2007 come crisi dominante della politica abitativa nazionale, i problemi erano già ben radicati negli stati economicamente in difficoltà del Midwest (Immagine 3.14). Riflettendo la continua perdita di posti di lavoro nell'industria, le gravi insolvenze dei mutui e i pignoramenti sono aumentati per più di 10 anni, in Ohio, Michigan, Indiana. Particolarmente colpite sono le città del centro e i quartieri urbani che ospitano gli affittuari delle minoranze etniche e quelli con i redditi più bassi.

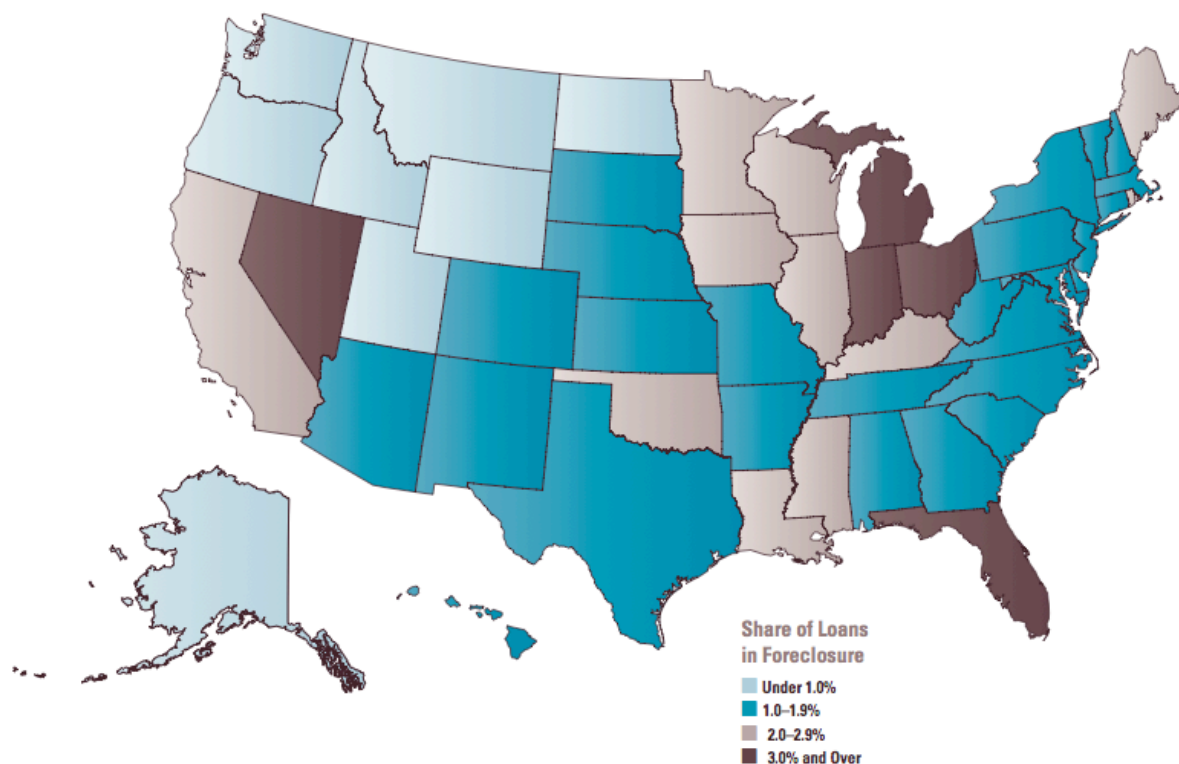


Immagine 3.14: Quota di mutui insoluti e in pignoramento, alla fine del 2007 (%).  
Risorsa: Mortgage Bankers Association.

La recente ondata di insolvenze e pignoramenti nei mercati immobiliari caldi come in California, Nevada e Florida, dove altrimenti i redditi, l'occupazione e la crescita delle abitazioni sono sostanziosi, ha trasformato un problema regionale in uno nazionale. In questi Stati, dove i prezzi delle case sono saliti alle stelle, i creditori hanno spudoratamente commercializzato una serie di prodotti ipotecari con opzioni convenienti (solo interessi e varie opzioni di pagamento) o tassi variabili con notevoli sconti iniziali. Come le precedenti forme di mutui subprime, questi nuovi prodotti di prestito hanno rapidamente guadagnato ampie quote di mercato.

Anche se l'aumento dei prezzi delle case si è aggiunto alla pressione della necessità di affordability nei mercati immobiliari in forte espansione, hanno anche potenziato il capitale dei proprietari di unità immobiliari. Grazie alle condizioni di finanziamento sempre più favorevoli, questo significativo accumulo di capitale ha aiutato molti proprietari di abitazioni a onorare i mutui ipotecari rifinanziandoli. Per le famiglie i cui

redditi sono cresciuti in linea con l'economia nel suo complesso, questo ha significato un notevole accumulo di capitale per i proprietari di abitazioni.

Ma per gli altri, con una crescita del reddito più debole, il pagamento dei mutui è diventato rapidamente ingestibile. Quando l'apprezzamento dei valori delle case ha iniziato a rallentare, un crescente numero di famiglie è stato spinto al limite, non essendo più in grado di ripagare i mutui in corso o di coprire il deficit rifinanziandoli. Il risultato è stato un aumento improvviso e drammatico nel numero di prestiti insoluti, così come nel numero di proprietari di abitazioni che hanno affrontato il pignoramento.

### **Verso un'equilibrata politica nazionale sull'affordable housing.**

Con pignoramenti in aumento in tutto il paese, l'attenzione nazionale si concentra giustamente sui tentativi di aiutare i proprietari di abitazioni vittime del crollo del mercato dei mutui. Al tempo stesso, non perde di vista ciò che questa crisi significa per il mercato del noleggio di abitazioni. Dal momento che i mutui subprime ad alto rischio sono concentrati tra la popolazione e le minoranze con basso reddito, le conseguenze derivanti dai pignoramenti colpiscono più aspramente quelle zone in cui vivono gli affittuari economicamente più vulnerabili della nazione.

Inoltre, dato che i problemi relativi al mercato dei mutui si sono estesi al più ampio mercato immobiliare, la crisi attuale limiterà ulteriormente la costruzione di alloggi in locazione a prezzi accessibili e accrescerà i costi di conservazione dell'inventario esistente di abitazioni a basso costo. Rispetto allo scenario configurato dai problemi di lungo termine relativi agli affitti accessibili e al rallentamento dell'economia in corso, il momento attuale è perfetto per iniziare a ripensare agli sforzi necessari per assicurare a tutte le famiglie, proprietarie e affittuarie, un accesso a un alloggio decente e conveniente.

Per milioni di famiglie americane, il problema più grande non consiste solo negli elevati costi degli alloggi, ma è soprattutto il reddito limitato. L'attuale propaganda sulla proprietà della casa ha un aspetto negativo quando il passaggio dall'affittare un'abitazione al possederla comporta convertire un canone di locazione già ingestibile in un mutuo ancor più ingestibile. Mentre molte famiglie con basso reddito sono in grado di soddisfare gli elevati oneri di pagamento relativi alla proprietà di una casa, molte altre non possono. In effetti, la *Homeownership Preservation Foundation* ("HoPF")<sup>103</sup> riporta che dei più di 80,000 mutuatari in difficoltà assistiti nel 2010, circa il 70% aveva redditi che erano al di sotto della media nazionale.

Anche se un numero elevato di affittuari con basso reddito deve affrontare costi abitativi moderati o gravi, oltre il 60% dei proprietari di abitazioni con un più basso reddito spende per gli alloggi anche più del 30% (Immagine 3.15). Più del 40% ne spende più di metà. Inoltre, le famiglie proprietarie che ricadono del quartile dei redditi medio-

---

<sup>103</sup> "Homeownership Preservation Foundation" di seguito verrà indicato con l'acronimo "HoPF".

bassi molto probabilmente affronteranno dei più elevati costi abitativi rispetto agli affittuari con un reddito simile.

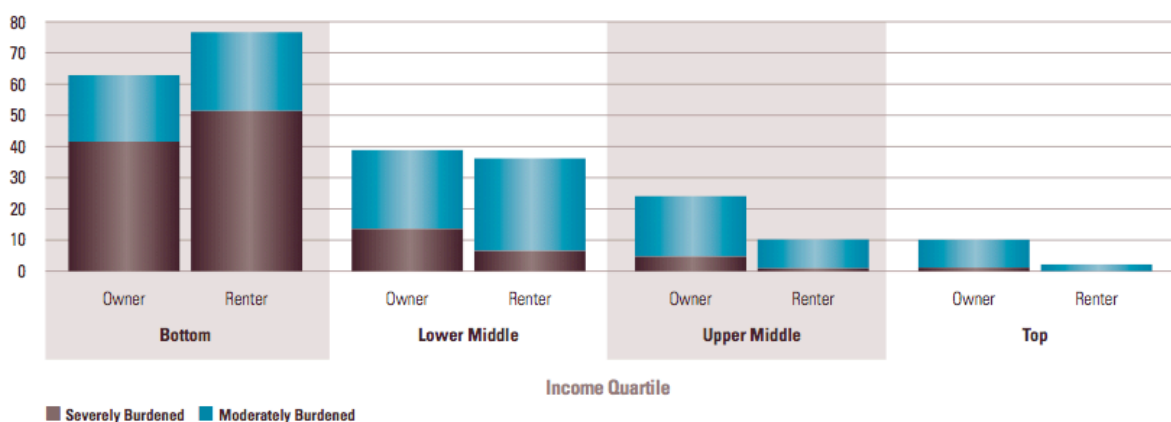


Immagine 3.15: Percentuali di affittuari che sono gravati da elevati costi residenziali(%).<sup>104</sup>.

Risorsa: JCHS 2010 American Community Survey.

Ora che un gran numero di ex proprietari sta inondando il mercato degli affitti, ampliare l'offerta disponibile di abitazioni in affitto a prezzi accessibili, è abbastanza critico. Gli sforzi messi in atto per creare nuove unità devono continuare, conservando lo stock esistente di alloggi di buona qualità e focalizzando l'attenzione agli alloggi sovvenzionati per la locazione che sono ancora più importanti.

Per raggiungere questi obiettivi, occorre continuare a evitare le politiche di uso del suolo che limitano lo sviluppo di abitazioni a prezzi accessibili, di alloggi in locazione con maggiori densità, nelle comunità suburbane ricche di risorse. Anche se la riforme urbanistiche sono difficili da raggiungere, la politica abitativa nazionale deve adattarsi alla situazione in cui verte il paese. In poche parole, le restrizioni d'uso del suolo, non solo scoraggiano la produzione di alloggi a prezzi accessibili, ma promuovono lo sviluppo del territorio ad alta intensità che determina l'aumento dei prezzi delle case e impone nuovi ed elevati costi su tutte le famiglie, ricche o povere, proprietarie o affittuarie.

I programmi di assistenza abitativa devono migliorare l'accesso ad altri servizi sociali quali quelli critici per la salute, per la cura dei bambini, per il trasporto e deve fornire altre iniziative per lo sviluppo di posti di lavoro. Tutto ciò per far sì che le famiglie con basso reddito possano arrivare a percepirne uno decente. Ciò potrebbe comportare la realizzazione di progetti abitativi con prezzi accessibili e con dei servizi integrati, localizzati nelle comunità suburbane o nei quartieri di periferia. In questo modo si realizzerebbe una politica nazionale equilibrata che non espanderebbe solo le opzioni di abitazioni accessibili per l'affitto, ma contribuirebbe anche a sostenere la rivitalizzazione delle aree più depresse.

<sup>104</sup> I quartili di reddito sono pari a un quarto di tutte le famiglie raggruppate per reddito lordo. Le famiglie altamente gravate sono definite come quelle che pagano oltre il 50% del reddito per le abitazioni, mentre quelle moderatamente gravate sono quelle che pagano tra il 30-50% del reddito.

L'accesso al capitale è necessario per sostenere l'acquisizione e la conservazione di affitti di abitazioni monofamiliari e di piccoli edifici con appartamenti, comprese quelle proprietà pignorate che ora stanno rientrando sul mercato. Sul fronte dei finanziamenti, una strategia da adottare potrebbe essere quella di acquisire diverse proprietà con una singola transazione finanziaria. Sul fronte del capitale, nuove tipologie di fondi comuni di investimento immobiliare potrebbero essere progettate per raccogliere capitali da investitori privati in modo tale che possano investire in progetti di appartamenti più piccoli. Tali fondi avrebbero lunga vita nel mondo delle vecchie proprietà multifamiliari in quanto queste costituiscono ancora una componente cruciale nello stock abitativo per il noleggio di molte comunità.

Dato che il volume delle proprietà pignorate incrementa, molti possessori di questi beni saranno forzati a rivenderli a forti sconti. Questo crea, per coloro che hanno a disposizione dei capitali, delle opportunità di acquistare e di gestire i cespiti in difficoltà ottenendo un notevole profitto. Ciò che è necessario, è un'entità portatrice di questa missione, come potrebbe essere un fondo di conservazione comunitario, che potrebbe intervenire su questo mercato, con l'obiettivo di creare alloggi a prezzi accessibili e comunità stabili, piuttosto che semplicemente massimizzare i profitti. Con abilità e lungimiranza, la nazione potrebbe acquisire una quota significativa di alloggi di buona qualità a prezzi attuali, cioè ribassati, per creare la prossima generazione di alloggi in locazione a prezzi accessibili.

Un programma immobiliare ben pensato, può aiutare contemporaneamente proprietari e affittuari. Per esempio, una società più orientata al pubblico potrebbe offrire maggiori iniziative, con condizioni più generose di quelle offerte attualmente dal mercato, e potrebbe concedere ai debitori in difficoltà più tempo per riprendersi. Allo stesso modo, invece che vendere le proprietà pignorate per ottenere privatamente il maggiore ritorno possibile, la nuova entità potrebbe supportare un maggior numero di obiettivi sociali tra cui migliorare la stabilità dei quartieri ed espandere l'accesso alle opportunità abitative a basso costo e sostenibili.

Questo approccio non è senza rischi. Se gestita con troppo sentimento e poca razionalità, questa nuova impresa potrebbe mettere a rischio milioni di dollari in cambio di un limitato ritorno. Ma, se finanziato da alcuni mix di risorse pubbliche e risorse di mercato, insieme con i guadagni derivanti dalla vendita delle proprietà pignorate, questa nuova iniziativa potrebbe anche inaugurare una nuova era nei partenariati pubblico-privati, e con essa, una politica immobiliare a livello nazionale più equilibrata.



## Capitolo 4

# L'applicazione del programma Low Income Housing Tax Credit ("LIHTC") nella Marion County nello Stato dell'Indiana: analisi e valutazioni

Fin dalla sua istituzione nel 1986, il programma *LIHTC* è diventato uno dei più popolari programmi per lo sviluppo di alloggi a prezzi accessibili. *LIHTC* è attualmente il principale meccanismo di sovvenzione che supporta lo sviluppo di alloggi a prezzi accessibili negli Stati Uniti. Con il calare del numero di unità abitative pubbliche occupate, l'obiettivo principale del programma *LIHTC* è quello di contribuire alla crescita di fornitura di alloggi a prezzi accessibili per le famiglie a basso reddito.

Tuttavia, in conformità con le politiche per la casa a basso reddito degli Stati Uniti, il programma *LIHTC* ha cercato anche di eliminare le esternalità negative spesso legate a un alloggio disponibile a prezzi accessibili, sia in riferimento alle abitazioni in generale che per quelle pubbliche. Progetti di piccola scala e di più ampio spettro dovrebbero evitare la concentrazione della povertà e stimolare la crescita economica nei quartieri che ospitano i progetti *LIHTC*. Per questi motivi, i promotori di progetti *LIHTC* sono invitati a esaminare il miglioramento che questi generano all'interno della comunità ospite per fare in modo che siano conformi ai requisiti specifici relativi alla qualità delle costruzioni e ai servizi di quartiere.

Attraverso lo studio di tre quartieri di Indianapolis che ospitano progetti *LIHTC*, la fase conclusiva della ricerca si propone di esplorare come la qualità della vita sia cambiata in questi quartieri nel corso di un periodo di osservazione di venti anni e si propone di rispondere alla seguente domanda: fino a che punto la presenza di progetti *LIHTC* in questi quartieri ha influenzato il cambiamento della qualità della vita?

### 4.1. Il programma Low Income House Tax Credit.

*LIHTC* è uno dei più popolari programmi per alloggi a prezzi accessibili tra i promotori di progetti residenziali negli Stati Uniti. Poiché il numero di unità abitative pubbliche occupate è sceso da 1,3 milioni nel 1993 a 1,1 milioni nel 2000, *LIHTC* ha più che compensato questo calo con la nascita di circa 1,300 progetti sviluppati da privati e

91,000 unità per anno realizzate pubblicamente (Baum-Snow & Marion, 2009; McClure, 2012). Questi dati hanno rappresentato il 5% del mercato nazionale degli alloggi in locazione nel 2011. Nel 2005 il programma *LIHTC* ha permesso di realizzare circa 7,5 miliardi di dollari di investimenti da parte di privati che hanno sostenuto lo sviluppo di circa 1,5 milioni di unità abitative in affitto e a prezzi accessibili.

**Basato sul SECTION42 dell'*Internal Revenue Code* ("IRC")<sup>105</sup>, il programma *LIHTC* è stato concepito dal Congresso nel 1986 come un incentivo fiscale per incoraggiare gli sviluppatori privati a investire nel mercato immobiliare a prezzi accessibili. Il programma è stato pensato in una prima fase con una durata rinnovabile di tre anni prima di diventare permanente nel 1993. Il programma *LIHTC* è amministrato localmente dall'*IRS* in collaborazione con le agenzie statali che si occupano di abitazioni.**

#### **4.2. Il piano che definisce l'allocazione dei fondi.**

I promotori di progetti residenziali che desiderano partecipare al programma devono fare domanda per ottenere i TAX CREDITS (crediti di imposta) che l'*IRS* assegna ogni anno alle agenzie statali per le abitazioni. A partire dal 2007, il limite è fissato a \$1,95 per abitante. Le agenzie Statali per le abitazioni quindi attribuiscono i Tax Credit ai progetti conformi al *QAP*. Questo è sviluppato dall'agenzia immobiliare statale e definisce i criteri di selezione e i requisiti per quei progetti che cercano di aderire al programma *LIHTC*. Questo piano *QAP* deve essere coerente con il Piano di Consolidamento del singolo stato preso in considerazione e deve rispettare la legge federale che dà priorità ai progetti che supportano le famiglie di reddito più basso e a quei progetti strutturati in modo tale da rimanere a basso prezzo per il più lungo periodo possibile. I criteri includono generalmente:

- 1) posizione,
- 2) condizione locale della domanda delle abitazioni,
- 3) disponibilità di altre fonti di finanziamento,
- 4) dati demografici,
- 5) servizi che il progetto offre e
- 6) architettura e costi di costruzione (Eriksen & Rosenthal, 2010).

Il governo federale richiede che almeno il 10% dei Tax Credits dello Stato debba essere destinato a progetti di organizzazioni non profit. Gli Stati possono concedere i tax credit per un periodo di due anni. Se in questo lasso di tempo i crediti non sono stati tutti assegnati, vengono restituiti a un pool nazionale per la ri-assegnazione.

Nell'ambito del programma *LIHTC*, un progetto per essere ammissibile deve soddisfare una serie di requisiti per un periodo minimo di 30 anni: l'immobile deve essere in affitto

---

<sup>105</sup> "Internal Revenue Code" di seguito verrà indicato con l'acronimo "IRC".

e deve rispettare determinati requisiti di soglia inerenti alla sua occupazione e al suo costo per la locazione.

## **Indiana 2010 QAP.**

Il *QAP* dello stato dell'Indiana è sviluppato dall'*Indiana Housing and Community Development Authority* ("*IHCDA*")<sup>106</sup>. Questa autorità è abilitata all'amministrazione e alla gestione del programma *LIHTC* oltre che di altri programmi residenziali statali e federali all'interno Indiana (come l'*Indiana Housing Development Fund* "*IHDF*"<sup>107</sup>, *Indiana HOME Investment Partnership Funds* "*IHIPF*"<sup>108</sup>). Il *QAP* definisce le linee guida per questi programmi in base alle esigenze federali, le esigenze dello stato e gli obiettivi di sviluppo.

Attraverso il *QAP*, il *IHCDA* promuove i seguenti obiettivi:

- a. creare alloggi per inquilini a basso reddito (30% o meno della *AMI*);
- b. ridurre al minimo lo spostamento dei residenti attuali;
- c. localizzare gli investimenti in definite aree qualificate (*QUALIFIED CENSUS TRACT* "*QCT*"<sup>109</sup>) oppure nelle aree di difficile sviluppo (*DIFFICULT DEVELOPMENT AREAS* "*DDA*"<sup>110</sup>);
- d. rivitalizzare e preservare gli esistenti progetti di alloggi a prezzi accessibili;
- e. servire la popolazione con particolari esigenze (ad esempio anziani, disabili o senzatetto).

L'Autorità per le abitazioni ha individuato quattro priorità che governano le decisioni di allocazione dei *LIHTC*:

1. creare comunità per lo sviluppo globale;
2. permettere agli anziani di invecchiare nell'ambito residenziale;
3. bloccare il diffondersi dei senzatetto;
4. realizzare edifici ad alta prestazione.

Sulla base di queste priorità, l'autorità per le abitazioni ha stabilito nove categorie per le quali i promotori di progetti residenziali possono qualificarsi per l'ottenimento dei Tax Credit.

---

<sup>106</sup>“Indiana Housing and Community Development Authority” di seguito verrà indicato con l’acronimo “IHCDA”.

<sup>107</sup>“Indiana Housing Development Fund” di seguito verrà indicato con l’acronimo “IHDF”.

<sup>108</sup> l’Indiana HOME Investment Partnership Funds” di seguito verrà indicato con l’acronimo “IHIPF”.

<sup>109</sup> “Qualified Census Tract” di seguito verrà indicato con l’acronimo “QCT”.

<sup>110</sup> “Difficult Development Area” di seguito verrà indicato con l’acronimo “DDA”.

<b>Qualified Not-for-profit</b> Projects developed and owned by a qualified not-for-profit organization	10%
<b>Community Impact</b>	10%
<b>Elderly</b>	10%
<b>Large City</b>	10%
<b>Small City</b>	10%
<b>Rural</b>	10%
<b>Preservation</b> Projects involving rehabilitation of an existing structure or affordable housing development.	20%
<b>Housing First</b> Projects targeting the extremely low income (less than 30% AMI)	10%
<b>General</b>	10%

Tabella 4.1: Categorie di qualificazione per l'Indiana QAP.  
Risorsa: 2012-2013 Indiana QAP, 2012.

## Fattori di valutazione.

Come responsabile della ripartizione dei Tax Credit, IHCD ha stabilito una serie di requisiti e criteri di valutazione che i progetti candidati devono soddisfare per poter ricevere il finanziamento del programma. Questi criteri riguardano l'impatto del progetto su varie scale e in riferimento agli obiettivi che l'autorità stabilisce. Tra questi ritroviamo la scelta di localizzazione, i servizi che il progetto offre, le attrezzature del progetto, il mercato e le opzioni di finanziamento, la rivitalizzazione della comunità ospite e il soddisfacimento delle esigenze dei futuri inquilini delle unità abitative. Un progetto immobiliare candidato al *LIHTC* può guadagnare fino a 204 punti analizzando ogni categoria delle cinque sezioni di valutazione. Per poter beneficiare dei Tax Credit, il punteggio deve essere di almeno 110 punti; questo è infatti il riferimento per l'allocazione delle risorse. Tuttavia, l'autorità si riserva la facoltà di assegnare Tax Credit a sua discrezione per ottenere una migliore distribuzione delle risorse o per raggiungere un obiettivo di sviluppo specifico.

Scoring Section	Total Number of Eligible Points
1. Rents Charged	28 points
2. Development Characteristics	93 points
3. High-Performance Housing	21 points
4. Financing & Market	29 points
5. Other	33 points
<b>Total Number of Points Possible</b>	<b>204 points</b>

Tabella 4.2: Le 5 sezioni di valutazione e i punti assegnabili secondo l'Indiana QAP.

Risorsa: 2012-2013 Indiana QAP.

### 4.3. Le soglie di occupazione.

Per poter beneficiare dei Tax Credit per le abitazioni, un progetto deve soddisfare almeno uno su due criteri di reddito: 1) si parla della regola 20-50, dove il 20% delle unità deve essere occupato da famiglie con reddito pari o inferiore al 50% del reddito medio dell' area di interesse *AMI*, oppure 2) si parla della regola 40-60, dove il 40% delle unità deve essere dedicato a famiglie che guadagnano il 60% o meno dell' *AMI*. Il progetto deve soddisfare uno di questi due requisiti per almeno 30 anni per poter beneficiare dei Tax Credit per la durata di 10 anni. Poiché la quantità dei Tax Credit attribuibili è proporzionale al numero di unità abitative a prezzi accessibili, la maggior parte dei progetti candidati per il *LIHTC* contiene quasi esclusivamente unità destinate a inquilini a basso reddito. Tuttavia, quando il programma *LIHTC* è stato creato aveva un periodo di osservanza dei requisiti di reddito di soli 15 anni. Questo fino al 1989, quando si sono applicate le nuove restrizioni ai sensi della *Revenue Reconciliation Act* ("*RRA*")<sup>111</sup> che ha imposto un periodo di conformità minimo di 30 anni.

### 4.4. I Census Tract qualificati a ottenere Tax Credit.

Ogni progetto può beneficiare del *LIHTC* purché soddisfi i requisiti di soglia di occupazione per ogni area presa in analisi (ogni area presa in analisi costituisce un *CT*: è una regione geografica definita con l'intento di svolgere un censimento. Il *CT* rappresenta quindi la più piccola unità territoriale per la quale sono disponibili dati relativi alla popolazione). Per i progetti situati in aree in cui il 50% delle proprie famiglie guadagna meno del 60% dell'*AMI*, chiamate *QCT*, si eroga un 30% in più dei Tax Credit. Un aumento simile è assegnato a progetti all'interno di zone di difficile sviluppo *DDA*, che possono essere le contee o le aree metropolitane in cui il costo degli immobili è elevato rispetto al reddito degli occupanti della zona. Il Congresso ha legiferato questo aumento dei Tax Credit come parte dell'*Omnibus Reconciliation Act* ("*ORA*")<sup>112</sup> del 1989 (Baum-Snow & Marion, 2009).

Nella maggior parte degli Stati, i *QAP* offrono incentivi ai promotori dei progetti residenziali che decidono di localizzare i loro progetti all'interno di aree con abitanti a basso reddito o in aree "Di miglioramento mirato". Di conseguenza, i promotori tenderanno a scegliere i *QTC* come location per realizzare i loro progetti poiché questo aumenterà le probabilità di successo della loro candidatura.

Come parte del *Community Renewal Tax Relief* ("*CRTR*")<sup>113</sup> del 2000, il Congresso ha aggiunto un nuovo criterio di idoneità per i *CT*. Efficace dal 2002, questa integrazione stabilisce che un *CT* si può qualificare come un *QTC* se il suo tasso di povertà è pari

---

<sup>111</sup> "Revenue Reconciliation Act" di seguito verrà indicato con l'acronimo "RRA".

<sup>112</sup> "Omnibus Reconciliation Act" di seguito verrà indicato con l'acronimo "ORA".

<sup>113</sup> "Community Renewal Tax Relief" di seguito verrà indicato con l'acronimo "CRTR".

almeno al 25%. Il numero dei *QCT* è aumentato da 7,700 nel 2001 a oltre 9,900 nel 2002 così come la quota di popolazione che vive in questi *CT* che è variata da meno del 10% al 13%. Ulteriori modifiche hanno avuto luogo con gli aggiornamenti del censimento decennale che hanno influenzato la definizione delle aree considerate più povere e quindi la localizzazione dei futuri progetti di LIHTC (Freedman & Owens, 2011).

### **I QCT nella contea Marion.**

Nel 2013 sono state designate 83 QCT nella contea di Marion in cui è localizzata la città di Indianapolis (Basato sul censimento decennale del 2010 e sull'American Community Survey Data 2006-2010). Questo dato rappresenta un aumento del 41% rispetto ai 49 *QCT* che erano stati designati nel 2012 (sulla base dei dati del censimento 2000).

Nel 2012 sono stati attribuiti allo stato dell'Indiana un totale di 14,3 milioni di dollari in Tax Credit.

### **4.5. Come funziona il programma LIHTC?**

I developers dichiarano direttamente i benefici fiscali relativi alle abitazioni per 10 anni e li vendono agli investitori per aumentare il capitale azionario. La fazione che richiede i Tax Credit però deve essere parte del Soggetto che è proprietario del progetto, in quanto i Tax Credit sono strettamente connessi con la proprietà dello stesso. Nei casi in cui vi è il coinvolgimento di terze parti il tutto è realizzato con la creazione di una società.

Sulla base del numero di unità abitative a prezzi accessibili per ogni progetto, gli investitori ricevono un credito pari a un dollaro-per-dollaro rispetto al loro debito d'imposta federale, per ogni anno per un periodo di 10 anni, con la condizione che queste unità rimangano occupate da famiglie qualificate per almeno 30 anni. In questo senso i crediti d'imposta sono molto diversi dalle detrazioni fiscali. L'importo dei crediti d'imposta concessi a un progetto dipende anche dalla natura dell'alloggio (acquisito, costruito o restaurato), dalla presenza di prestiti agevolati da parte del governo federale e dal totale dei costi di sviluppo ammissibili (IG Ellen, O'Regan, KM, Voicu, L., 2009).

### **4.6. Limiti di affitto e requisiti di accessibilità.**

Il canone annuo di una unità a basso reddito all'interno di un progetto *LIHTC* non deve

superare il limite di affitto del programma *LIHTC* che corrisponde al 30% del reddito lordo dell'inquilino. I limiti di affitto sono specificati annualmente da *HUD* (US Housing and urban development) e variano a seconda della città; tuttavia essi sono determinati seguendo i valori di equo-mercato dell'*HUD*, che ha fissato limiti di affitto relativamente elevati (Eriksen & Rosenthal, 2010).

### **Limiti di reddito e di affitto nella contea di Marion, Indiana, 2012.**

La contea di Marion è soggetta alla politica di Hold Harmless dell'*Housing and Economic Recovery Act* ("*HERA*")<sup>114</sup> del 2008. Questa politica ha abbassato i limiti degli affitti nella zona in quanto nuovi calcoli, che includono i dati dell' American Community Survey, avevano diminuito l' *Area Median Gross Income* ("*AMGI*")<sup>115</sup>. Questa politica però non si applica ai progetti messi in atto dopo il 2008.

<b>Maximum Incomes</b>			
<b>Household Size</b>	<b>50%</b>	<b>60%</b>	
One Person	\$24,050	\$28,860	
Two Persons	\$27,500	\$33,000	
Three Persons	\$30,950	\$37,140	
Four Persons	\$34,350	\$41,220	
Five Persons	\$37,100	\$44,520	
Six Persons	\$39,850	\$47,820	
<b>Maximum Rents</b>			
<b>Unit Size</b>	<b>50%</b>	<b>60%</b>	<b>Fair Market rent</b>
Studio	\$601.25	\$ 721.50	\$543
One-bedroom	\$644.37	\$ 773.25	\$629
Two-bedroom	\$773.75	\$ 928.50	\$747
Three-bedroom	\$893.12	\$1071.75	\$967
Four-bedroom	\$996.25	\$1195.50	\$1023

Tabella 4.3: Limiti di reddito per le proprietà esistenti per le quali si applica l'Hold Harmless dell'HERA.

Risorsa: LIHTC Massimi affitti e redditi. New England 2012.

<sup>114</sup> "Housing and Economic Recovery Act" di seguito verrà indicato con l'acronimo "HERA".

<sup>115</sup> "Area Median Gross Income" di seguito verrà indicato con l'acronimo "AMGI".

<b>Maximum Income</b>			
<b>Household Size</b>	<b>50%</b>	<b>60%</b>	
One Person	\$23,450	\$28,140	
Two Persons	\$26,800	\$32,160	
Three Persons	\$30,150	\$36,180	
Four Persons	\$33,450	\$40,140	
Five Persons	\$36,150	\$43,380	
Six Persons	\$38,850	\$46,620	
<b>Maximum Rents</b>			
<b>Unit Size</b>	<b>50%</b>	<b>60%</b>	<b>Fair market rents</b>
Studio	\$586.25	\$ 703.50	\$543
One-bedroom	\$628.12	\$ 753.75	\$629
Two-bedroom	\$753.75	\$ 904.50	\$747
Three-bedroom	\$870.00	\$1044.00	\$967
Four-bedroom	\$971.25	\$ 1165.5	\$1023

Tabella 4.4: Limiti di reddito per le proprietà esistenti per le quali si applica l'Hold Harmless dell'HERA.

Risorsa: LIHTC Massimi affitti e redditi. New England 2012.

I requisiti relativi all'affitto dovrebbero essere soddisfatti per un periodo minimo di 30 anni: un periodo di conformità di 15 anni, seguito poi da un periodo di 15 anni per uso prolungato. Gli inquilini sono inoltre soggetti a limitazioni di reddito e sono certificati annualmente per garantire la loro ammissibilità.

#### **4.7. Literature review: qualità della vita in ambiente urbano.**

Molti studi hanno affrontato l'impatto dei progetti *LIHTC* sui quartieri, ma la maggior parte di essi si è concentrata su un unico indicatore (che tiene in conto ad esempio il tasso di criminalità, il tasso di povertà, il reddito, il valore della proprietà). Pochi studi hanno tentato un approccio globale per misurare questo impatto sulla qualità della vita utilizzando diversi indicatori. In "The External Neighborhood Effects of *LIHTC* Projects Built by Three Sectors" (L.A. N. Deng, 2011) vengono utilizzati otto indicatori per valutare il cambiamento economico nei quartieri:

1. tasso di disoccupazione;
2. tasso di povertà;
3. percentuale di famiglie che ricevono assistenza pubblica;
4. reddito medio familiare espresso in percentuale rispetto al reddito medio familiare



dell'area metropolitana;

4. reddito medio familiare espresso in percentuale rispetto al reddito medio familiare dell'area metropolitana;

5. affitto lordo medio espresso come percentuale dell'affitto lordo medio dell'area metropolitana;

6. valore medio dell'immobiliare espresso come percentuale del valore medio delle abitazioni dell'area metropolitana;

7. numero di unità costruite negli ultimi 10 anni;

8. tasso convenzionale di approvazione del mutuo per un'abitazione unifamiliare.

Altri ricercatori hanno anche utilizzato questi indicatori (Zielenbach, 2003) come i principali indicatori del cambiamento economico del quartiere interessato, misurando la concentrazione di popolazione svantaggiata che risiede nella zona e il potenziale mercato del quartiere. Questi indicatori sono anche i principali componenti della qualità della vita di un territorio (Deng, 2011).

La definizione di "qualità della vita" potrebbe sembrare quasi intuitiva, ma nonostante l'ampio uso del termine sia da parte di scienziati che di *policy maker*, rimane ancora sfuggente. Tuttavia, si possono individuare due filoni che hanno orientato le ricerche e i vari tentativi di definire il concetto di "qualità della vita". La prima, enfatizzata dalla psicologia, si è concentrata sulla percezione soggettiva della qualità della vita che riguarda i livelli di soddisfazione, di piacere e appagamento personali (Diener & Ryan, 2009). Il secondo filone favorisce l'uso di variabili quantificabili per misurare oggettivamente la "qualità della vita" (UNDP, 2011). Queste variabili includono gli indicatori sociali, economici e di salute che possono generalmente essere recuperati da risorse statistiche quali censimenti nazionali e altri report di agenzie specializzate. I due approcci sono complementari; le misurazioni oggettive tramite gli indicatori possono essere combinati con i sondaggi e le interviste per costituire indici che consentano una valutazione universale della "qualità della vita". Un esempio può essere l'indice di sviluppo umano delle Nazioni Unite "United Nations Human Development Index".

Oltre alle Nazioni Unite, molti ricercatori, organizzazioni, paesi e città hanno sviluppato e pubblicato il proprio indice di qualità della vita. Ciascuno è più o meno completo rispetto agli altri e viene utilizzato come riferimento per la pubblicazione di classifiche più o meno attendibili su città e paesi. Di seguito sono riportati alcuni esempi di indici di qualità della vita sviluppati da enti privati o pubblici.

## **Indice dell'Economist Intelligence Unit (2010).**

1. Benessere materiale; PIL;
2. salute, speranza di vita alla nascita, durata della vita;
3. stabilità politica e sicurezza, stabilità politica e valutazioni di sicurezza;
4. vita di famiglia; tasso di divorzio (per 1.000 abitanti);
5. vita comunitaria, tasso di frequenza delle cerimonie religiose o appartenenza sindacale;
6. clima e latitudine geografica;
7. sicurezza del lavoro, tasso di disoccupazione;
8. libertà politica; media degli indici delle libertà politiche e civili;
9. parità di genere; rapporto tra guadagni medi maschili e femminili.

## **Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE, 2011).**

1. Condizioni abitative (camere per persona e strutture) e spese;
2. bilanci finanziari delle famiglie;
3. risparmi, sicurezza del lavoro e disoccupazione;
4. forza della comunità e rete di supporto sociale;
5. livello d'istruzione;
6. ambiente: inquinamento atmosferico e qualità delle acque;
7. impegno civico: l'affluenza alle urne;
8. salute, speranza di vita;
9. soddisfazione di vita, auto- riferita;
10. sicurezza; tasso di criminalità, tasso di omicidi;
11. equilibrio vita-lavoro; orario di lavoro medio, tempo dedicato agli hobby e alla cura

personale.

### **Sistema della Federazione delle Canadian Municipalities' Quality of life (2008).**

1. Crescita della popolazione, livelli di istruzione, livelli di alfabetizzazione, diversità culturale, immigrazione , migrazione e struttura per età della popolazione;
2. accessibilità alla Comunità, reddito familiare, costi di trasporto pubblico;
3. qualità del lavoro, tasso di disoccupazione, percentuale di disoccupazione a lungo termine, percentuale di famiglie che riceve sia l'assicurazione dal datore di lavoro che l'assistenza sociale, salari orari mediani, disparità di genere;
4. tasso di unità vacanti, valori di affitto medio delle proprietà, qualità delle abitazioni;
5. stress comunitario, incidenza del basso reddito, famiglie monoparentali, fertilità, crisi personali, fallimenti aziendali e suicidi;
6. salute della Comunità, tasso di mortalità infantile, incidenza e motivi di ammissione agli ospedali, percentuale di bambini nati con basso peso alla nascita e giornate lavorative perdute per malattia o infortunio;
7. sicurezza della Comunità, tassi di criminalità (proprietà, violenza), tasso di mortalità lordo da lesioni e avvelenamenti;
8. partecipazione comunitaria, affluenza alle urne, diffusione dei quotidiani, beneficenza e sostegno dei progetti comunitari.

## La qualità del progetto di vita, Nuova Zelanda (2008).

<b>PERSONE</b>	<b>SALUTE</b>
La crescita della popolazione	Aspettativa di vita
Razza	Basso peso alla nascita dei neonati
Età	Mortalità infantile
Famiglie e proprietari di abitazioni	Genitori adolescenti
Disabilità	Malattie
<b>CONOSCENZE E COMPETENZE</b>	<b>Accesso ai MMG</b>
Frequenza della scuola della prima infanzia	Benessere mentale ed emotivo
Frequenza scolastica	Stato di salute, auto-riferito
Livelli di qualifica	Fattori di rischio
Abilità e competenze di lavoro	Dipendenze
Formazione professionale	Ricreazione e tempo libero
<b>DIRITTI VICILI E POLITICI</b>	<b>SVILUPPO ECONOMICO</b>
Coinvolgimento della comunità nel consiglio decisionale	Crescita economica
Affluenza alle urne	Lavoro
La rappresentanza negli organi decisionali locali	Ricerca e sviluppo
<b>LIVELLO ECONOMICO DI VITA</b>	<b>Imprese locali</b>
Reddito	Vendite al dettaglio
Equilibrio tra lavoro e vita	Permessi di costruzione residenziali e non
Costo della vita	Turismo
Patrimonio netto	Immigrati qualificati
<b>SICUREZZA</b>	<b>RESIDENZA</b>
Percezione della sicurezza	Spese di alloggio e convenienza
Sicurezza dei bambini	Affollamento
Lesioni sicurezza stradale	Fornitura di alloggi pubblici
Sicurezza sul lavoro	Accessibilità delle residenze
<b>AMBIENTE NATURALE</b>	<b>CONNESSIONE SOCIALE</b>
Questioni ambientali e naturali locali	Qualità complessiva della vita
Gestione e riciclaggio dei rifiuti	Diversità e identità
Biodiversità	Forza e spirito della comunità locale
Qualità dell'aria	Comunicazione elettronica
Qualità delle spiagge e dei torrenti/laghi	Arte e cultura
Qualità delle spiagge e dei torrenti/laghi	<b>AMBIENTE COSTRUITO</b>
Qualità dell'acqua potabile	Aspetto della città, senso di orgoglio, graffiti, atti di vandalismo, rifiuti, inquinamento acustico
Consumo domestico di acqua, consumo di acqua per persona, consumo di acqua commerciale e industriale	Uso del suolo, spazi verdi, facilità di accesso agli spazi verdi
Uso di energia elettrica, uso di progetti sostenibili per il consumo energetico	Traffico e trasporti, proprietà dei veicoli a motore, immatricolazione dei veicoli a motore e dei mezzi per lavorare, distanze percorse per le diverse modalità di trasporto, popolazione che viaggia al di fuori della propria città per lavorare
	Trasporto pubblico: uso, accessibilità, sicurezza, convenienza, facilità di accesso ai servizi di trasporto pubblico
	Accesso ai servizi e densità

Tabella 4.35: Indici della Qualità del Progetto di Vita, Nuova Zelanda, 2008

### 4.8. Impatto dei progetti LIHTC sulla qualità degli indicatori di vita.

I progetti *LIHTC* determinano un certo impatto sulla qualità della vita dei quartieri in cui sono localizzati. Ci sono due ragioni per pensare che l'introduzione dei progetti *LIHTC* possa avere effetti imprevedibili sulla zona. La prima è che i progetti *LIHTC*

sono rivolti alla popolazione a basso reddito, la seconda è che questi progetti rientrano nella categoria di programmi sovvenzionati dal lato dell'offerta.

Molti studi hanno dimostrato quali sono le ripercussioni dell'edilizia residenziale pubblica sulla qualità della vita nell'ambito di prossimità. Questi studi hanno essenzialmente esaminato l'impatto che essi hanno sugli aspetti sociali e hanno permesso di comprendere come questi progetti abbiano creato un'alta concentrazione di povertà nel corso degli anni che ha profondamente colpito gli inquilini e nei casi peggiori generato violenza e distruzione. Nella sua opera "Making the second Ghetto: Race and Housing in Chicago, 1940- 1960", A. Hirsh (1983) sottolinea due fattori importanti che hanno contribuito a questa situazione: il carattere dei progetti su ampia scala e la loro posizione all'interno di comunità estremamente povere. Questa problematica ha affollato i dibattiti sui programmi di edilizia pubblica sovvenzionata. Il programma *LIHTC* non costituisce un'eccezione, infatti molti osservatori e difensori sociali temono che il programma potrebbe ripetere gli stessi errori, consentendo la realizzazione di nuovi progetti di alloggi a prezzi accessibili in aree ad alta povertà. Tuttavia molte organizzazioni di sviluppo per le comunità vedono il programma come uno strumento per lo sviluppo e la rivitalizzazione economica di questi quartieri in difficoltà.

Queste osservazioni hanno costituito forti incentivi per i ricercatori per cercare di comprendere l'impatto dei progetti *LIHTC* sulle aree di applicazione. Molte ricerche hanno negato i pregiudizi relativi ai progetti *LIHTC* e hanno dato prova che molte paure erano infondate, soprattutto in riferimento alle ipotesi delle attività criminali e della povertà. Tuttavia, queste paure sono giustificate. Gli studi suggeriscono che sia i bambini che gli adulti sono influenzati dalle caratteristiche dell'ambiente in cui vivono e dall'esposizione alla violenza, alla criminalità, alla povertà e alla segregazione che ha forti impatti negativi per quanto riguarda l'accesso alle opportunità di lavoro e di istruzione (IG Ellen & Turner, 1997). Ellen (2009) ha riscontrato che anche se alcuni progetti *LIHTC* sono situati in quartieri con popolazione a basso reddito, non vi è alcuna prova che questi progetti siano legati ad un aumento della concentrazione della povertà. Inoltre, alcuni risultati riportati da New York City suggeriscono che la localizzazione di questi investimenti in quartieri con popolazione a basso reddito ha sostenuto gli sforzi di rivitalizzazione della comunità.

Guardando un'altra esternalità spesso associata agli alloggi a prezzi accessibili – le attività criminali - Freedman & Owens (2011) hanno verificato l'ipotesi che gli investimenti *LIHTC* nelle comunità in difficoltà contribuiscono a ridurre i tassi di criminalità. Hanno riscontrato che le contee con un gran numero di *QTC*, dove sono localizzati i progetti *LIHTC*, registrano una significativa diminuzione del crimine e della violenza. I crimini contro la proprietà, tuttavia, restano invariati in quanto i cittadini sono più propensi a riferirli alla polizia nelle aree rivitalizzate. Il beneficio sociale di questa relazione diretta non può essere ignorato e costituisce un'importante esternalità

positiva degli investimenti nelle comunità in difficoltà.

I progetti *LIHTC* beneficiano anche di particolari operazioni economiche e di eventuali futuri investimenti sovvenzionati all'interno del loro ambito di attuazione. I progetti *LIHTC* diminuiscono il reddito medio familiare locale *AMI*, ma aumentano il numero delle unità abitative occupate da inquilini proprietari nel raggio di 1 km da questi progetti. Tuttavia, gli effetti dei progetti *LIHTC* sui valori delle abitazioni varia da una zona all'altra, a seconda della composizione del quartiere. Nei quartieri in declino e nei quartieri stabili, essi generano delle esternalità positive in quanto portano a valori superiori rispetto al passato, ma nelle aree più signorili è stato registrato poco o nessun effetto. Baum- Snow & Marion (2009) definiscono i quartieri nel terzile superiore della distribuzione del valore immobiliare tra il 1980 e il 1990, in ciascuna area metropolitana, come "signorili", quelli del terzile medio come "stabile" e quelli nel terzile inferiore come "in declino". Si verifica anche un effetto sulla costruzione di nuove unità in affitto a prezzi di mercato ovvero una lieve diminuzione del numero di nuove unità soprattutto nelle aree signorili (Baum - Snow & Marion 2009). Questi effetti hanno sollevato nuovamente la questione della localizzazione dei progetti *LIHTC*.

Il programma *LIHTC* dà incentivi per i promotori di progetti che investono nelle aree più povere (cioè *QCT*), queste a loro volta guidano lo sviluppo di nuovi alloggi per residenti a basso reddito verso le aree più povere dei quartieri, provocando una concentrazione della povertà e limitando alle famiglie a basso reddito l'accesso ai migliori posti di lavoro e alle scuole (Freedman & Owens, 2011). I promotori però preferiscono localizzare i progetti in quartieri più signorili rispetto a quelli in declino, sia che questi si trovino in *QCT* o meno, in quanto possono aspettarsi un maggiore ritorno sul valore del progetto alla fine del richiesto periodo di affitto con i requisiti dettati dal *LIHTC* (Baum - Snow & Marion , 2009). I progetti *LIHTC* tendono anche a riportare una maggiore qualità del costruito (Eriksen , 2009).

Le differenze tra le localizzazioni dei progetti sono importanti per i promotori, ma anche per i quartieri, che sono influenzati in modo diverso da queste scelte in base al contesto in cui si inserisce il quartiere e alla sua composizione. Ad esempio, a Miami-Dade County, Florida, i quartieri con popolazione a basso reddito sono stati più esposti a un miglioramento infatti *diversi indicatori relativi alle caratteristiche economiche della zona*<sup>116</sup> hanno riscontrato un cambiamento positivo. I quartieri popolati della classe media invece hanno meno probabilità di ottenere lo stesso grado di miglioramento. Ma questi cambiamenti non sono emersi in maniera definita nei quartieri popolari visto che qui sono stati ottenuti risultati contrastanti (Deng, 2011). Un

---

<sup>116</sup> Gli indicatori elencati da Deng (2011) sono (1) tasso di disoccupazione, (2) tasso di povertà, (3) la percentuale di famiglie che ricevono assistenza pubblica, (4) il reddito medio familiare come percentuale del reddito medio familiare; (5) affitto lordo medio come percentuale dell'affitto lordo medio metropolitano, (6) il valore immobiliare medio in percentuale del valore immobiliare metropolitano medio; (7) il numero di unità costruite negli ultimi 10 anni e (8) il tasso convenzionale di approvazione di un mutuo per un'abitazione unifamiliare.

precedente studio che mirava all'analisi dei quartieri con alloggi sovvenzionati nella città di New York ha supportato questi risultati. I ricercatori hanno scoperto inoltre che questi progetti hanno prodotto la maggior parte delle esternalità più positive quando situati nei quartieri in declino (Schwartz, Ellen, Voicu e Schill, 2006).

Gli indicatori elencati da Deng (2011) sono (1) il tasso di disoccupazione; (2) il tasso di povertà; (3) la percentuale di famiglie che riceve assistenza pubblica; (4) il reddito medio familiare in percentuale del reddito medio familiare dell'area metropolitana; (5) l'affitto lordo medio come percentuale dell'affitto lordo medio dell'area metropolitana; (6) il valore immobiliare medio come percentuale del valore immobiliare metropolitano medio; (7) il numero di unità costruite negli ultimi 10 anni e infine (8) il tasso di approvazione convenzionale dei mutui per case unifamiliari .

In un esperimento condotto per rivelare l'impatto dei progetti *LIHTC* sui valori immobiliari in Polk County, Iowa, Funderburg & MacDonald (2010) sottolineano l'impatto positivo, nella valutazione del quartiere, in base al design di qualità e alla pianificazione. **Questo effetto positivo è particolarmente evidente quando il progetto si rivolge a una popolazione con reddito misto.**

I risultati suggeriscono diverse ipotesi circa l'uso di progetti *LIHTC* come strumenti di rivitalizzazione delle aree più in difficoltà e sulla possibilità che questi progetti possano offrire ai loro residenti a basso reddito di accedere a migliori servizi o di avere l'opportunità di abitare in quartieri con inquilini a più alto reddito.

## **4.9. Case studies e metodologia.**

### **4.9.1. Indicatori della qualità della vita.**

Ai fini di questa ricerca sono stati scelti venti indicatori per misurare come differiscono tra di loro i progetti presi in esame. Questi indicatori possono essere classificati in due categorie:

#### **Indicatori socio-economici.**

- reddito medio e tasso di povertà;
- tasso di disoccupazione, occupazione dei residenti;
- livello di educazione raggiunto;

- costo medio dell'affitto e valore della proprietà<sup>117</sup>.

## **Ambiente costruito e indicatori di sostenibilità.**

- vacancy rate;
- spazi verdi (superficie / abitante), accessibilità delle aree verdi;
- servizi pubblici: centro benessere / fitness, negozio di alimentari/ mercato degli agricoltori, asilo nido;
- scuola elementare;
- accessibilità con i mezzi pubblici (linee bus + soste);
- parcheggi;
- streetscape: alberi nelle strade / illuminazione stradale;
- possibilità di spostarsi in maniera sicura camminando;
- uso dell'energia / green buildings.

### **4.9.2. Criteri di selezione dei progetti e raccolta dei dati.**

Questa ricerca analizza tre casi studio, tutti situati nella contea di Marion, all'interno dell'area metropolitana di Indianapolis. I casi studio rappresentano progetti orientati alle famiglie e che per almeno il 60% del totale delle unità progettate in modo "affordable", dispongono di due o più camere da letto. Questi progetti sono stati completati e messi in servizio tra il 1990 e il 2000, permettendo così un periodo di osservazione dei cambiamenti all'interno del quartiere di almeno 10 anni. Al momento di questo studio, tutti i progetti presi in esame avevano superato il periodo delle restrizioni reddituali e di affitto imposte dall'agenzia per le abitazioni, pari a 15 anni.

**Dal momento che la posizione dei progetti LIHTC nei QCT è un criterio importante per l'assegnazione dei Tax Credit, questa ricerca misura il cambiamento del quartiere per ogni indicatore individuato a livello di CT.**

Nel 2013, i tre progetti sono localizzati all'interno di sezioni di censimento qualificate e che hanno ricevuto la denominazione di QCT nel 1994, quando lo stato "Qualified" è stato attribuito per la prima volta.

I dati per gli indicatori socio-economici derivano dai rapporti di censimento decennale degli anni 1990, 2000 e 2010, mentre i dati a partire dal 2010 sono stati ricavati dalle stime dell'American Community Survey che si tiene ogni 5 anni.

---

<sup>117</sup> Il valore delle proprietà costituisce un indicatore importante della qualità della vita nei quartieri. Il valore della proprietà è determinato da molti fattori: interior design e layout, dimensioni, qualità e infine l'età e la posizione. Il quartiere è anche una caratteristica fondamentale che i futuri residenti considerano, insieme con l'accessibilità ai posti di lavoro, lo shopping, il divertimento, la qualità dei servizi pubblici erogati (ad esempio scuole, protezione antincendio e servizi di polizia). La qualità dell'ambiente e di tutto l'aspetto del quartiere determinano il valore di un immobile residenziale.



Il metodo di base per valutare il cambiamento del quartiere è quello di confrontare la qualità degli indicatori di vita per ogni *CT* prima della realizzazione del progetto, fino a 10 anni dopo la realizzazione dello stesso.

	<b>Unity Park</b>		<b>Southside Partners I</b>	<b>Hanna Village</b>
Census tract number	3516	3517	3581	3806
Year placed in service	1995		1999	1992
Number of Units	60		31	120
Census Tract Area (acres)	249.6	595.2	1465.6	1363.2

Tabella 4.5: Case studies selezionati.  
 Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

## Location dei casi studio.

I tre progetti scelti come casi studio di questa ricerca sono tutti situati all'interno di Marion County. Due di questi si trovano nella zona centrale di Indianapolis, mentre il terzo si trova nel lato sud di Indianapolis.

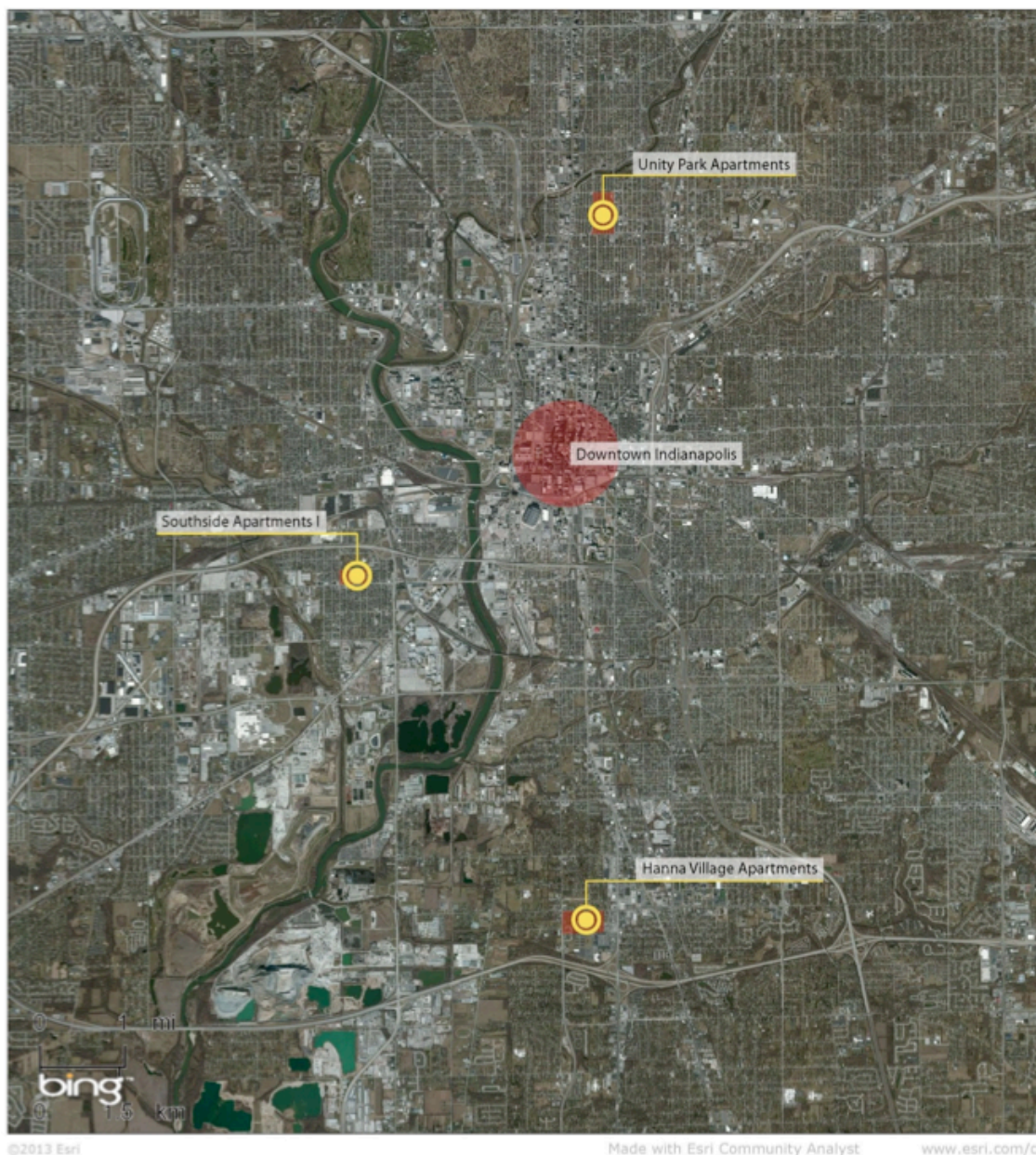


Immagine 4.1: Localizzazione dei Case studies.

Risorsa: [www.bing.com](http://www.bing.com), 2013.

### 4.9.3. Informazioni di base su Marion County, Indiana.

Marion County è la contea più popolosa dello stato dell'Indiana. È anche la contea con il più alto grado di istruzione della popolazione nello Stato e la più diversificata. Il sistema politico di Marion County prevede un governo unico città-contea con la città di Indianapolis, la capitale dello stato (un governo città-contea rappresenta una città e una contea che sono state fuse in una giurisdizione unificata. Come tale essa è allo stesso tempo una città, che è una società comunale e una contea, che è una divisione amministrativa di uno Stato. Possiede quindi i poteri e le responsabilità di entrambi i tipi di entità).

Marion County conta un totale di 213 progetti *LIHTC* messi in servizio tra il 1987 e il 2010. Questi progetti ammontano a un numero di 11,185 unità a basso reddito.

#### Profilo demografico.

	2010	2000	1990	Trend
Population	903,393	860,454	797,159	11.76%
Households	366,176	352,164	319,471	12.75%
Family households	218,338	213,454	205,652	5.81%
Non family households	147,838	138,710	113,819	23.01%
Average household size	2.42	2.39	2.45	-0.03
Average family size	3.08	3.03	3.06	0.02
Median age	33.9	33.6	30.7	3.2

Tabella 4.6: Crescita demografica in Marion County.  
Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

Marion County ha sperimentato trend positivi nella crescita della popolazione e delle famiglie durante il periodo di 20 anni compreso tra il 1990 e il 2010. Il numero di famiglie è aumentato del 12,75%; il numero di nuclei familiari è aumentato del 5,81%, mentre le persone che condividono un'abitazione sono aumentate del 23,01%. La dimensione media delle famiglie è rimasta pressoché stabile, mentre l'età media è aumentata di 3,2 anni.

#### Composizione razziale.

Seguendo la tendenza nazionale, Marion County ha registrato una diminuzione del numero della sua popolazione bianca (14,55%) e un aumento nel numero di popolazione non bianca portando l'indice di diversità da una media di 0,15 nel 1990 a più di 0,60 nel

2010 (Hoch & Kandris, 2012). La comunità ispanica ha costituito il contributo più importante per la diversità della contea con un incremento di oltre l'8%.

	2010	2000	1990	Trend
White	62.70%	70.50%	77.25%	-14.55%
African American	26.70%	24.20%	21.19%	5.51%
Hispanic	9.30%	3.90%	1.04%	8.26%
Asian	2%	1.40%	0.91%	1.09%
American Indian and Alaska Native	0.30%	0.30%	0.24%	0.06%
Pacific Islander	0.10%	0.00%	0.02%	0.08%
Other Race	5.40%	2%	0.39%	5.01%

Tabella 4.7: Composizione razziale in Marion County.  
Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

### Tasso di reddito e di povertà.

	2010	2000	1990	Trend
Median household income	\$ 43,541	\$ 40,421	\$ 29,152	49.36%
People below poverty level	17.3%	11.4%	12.1%	5.2%
Families below poverty level	13.5%	8.7%	9.3%	4.2%

Tabella 4.8: Tasso di reddito e di povertà in Marion County.  
Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

Il reddito medio familiare è aumentato del 49,36% tra il 1990 e il 2010. Se però viene corretto con i valori dell'inflazione, il reddito medio familiare è aumentato a malapena in quel periodo. Il tasso di povertà tra le famiglie è aumentato del 5,2%.

### Educazione, lavoro e occupazione.

Non si sono registrati grandi cambiamenti nel settore del rendimento scolastico, dell'occupazione e dell'impiego in Marion County. Il tasso di disoccupazione è aumentato dell'1,4%, i titolari di diplomi di laurea triennale e laurea magistrale sono aumentati di circa il 5,9% mentre il numero di diplomati nella scuola superiore è aumentato del 7,2%.

L'occupazione dei residenti nella contea di Marion è rimasta complessivamente stabile. Le posizioni dirigenziali sono leggermente aumentate di meno dell'1%, quelle nei servizi del 2,9%, quelle nelle vendite e in ufficio sono diminuite dell'1,6%.

	2010	2000	1990	Trend
Unemployment	6.9%	3.7%	5.5%	1.4%
High school or higher	84%	81.6%	76.8%	7.2%
Bachelor or higher	27.3%	25.4%	21.4%	5.9%

Management, business, science, and arts occupations	33.80%	32.90%	27%	0.90%
Service occupations	17.60%	14.70%	13.50%	2.90%
Sales and office occupations	26.90%	28.50%	35.10%	-1.60%
Natural resources, construction, and maintenance occupations	8.10%	8.70%	9.90%	-0.60%
Production, transportation, and material moving occupations	13.60%	15.10%	13.80%	-1.50%

Tabella 4.9: Educazione, lavoro e occupazione in Marion County.  
 Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

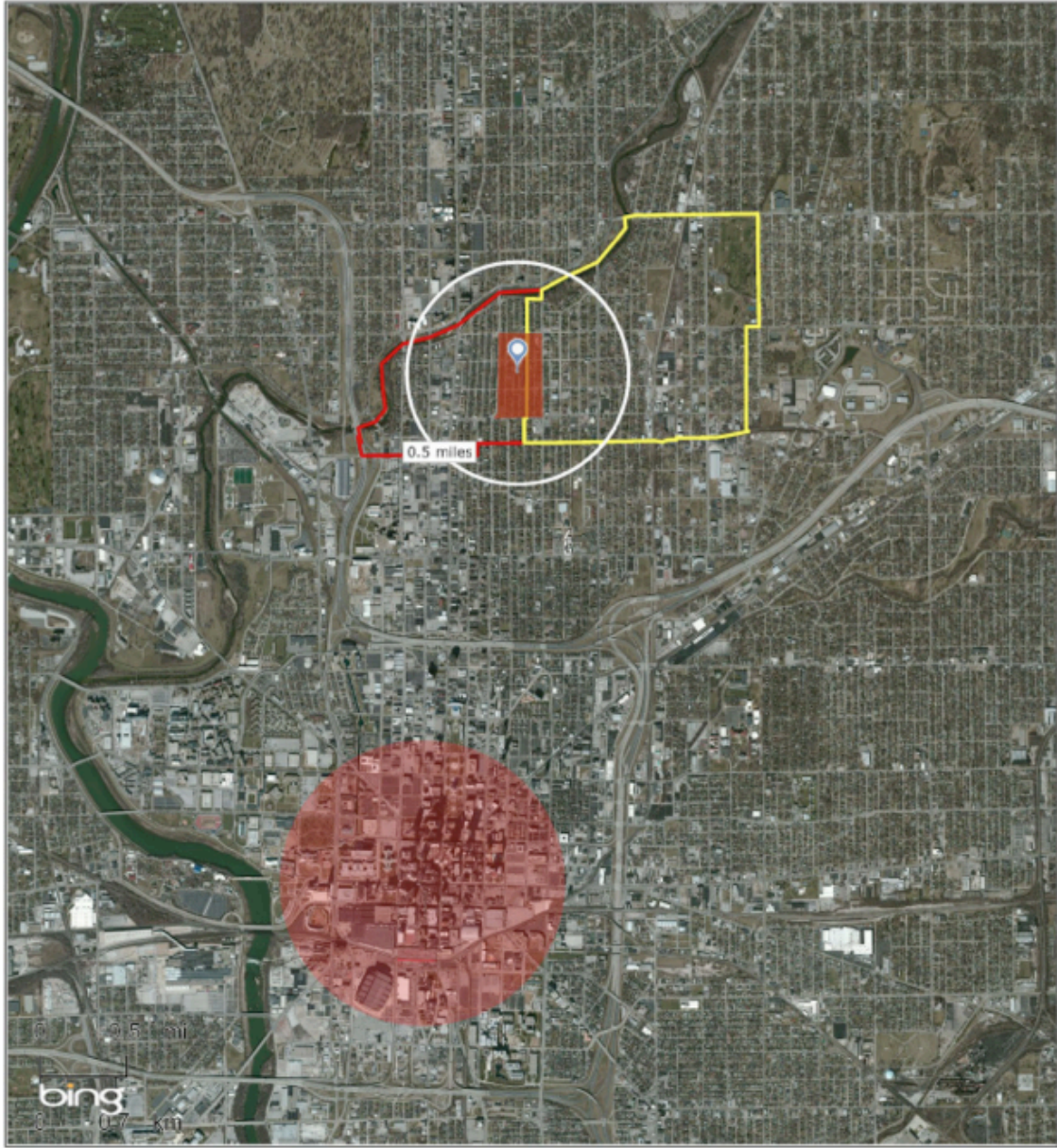
## Informazioni sulle abitazioni.

	2010	2000	1990	Trend
Total housing units	417,862	387,183	349,403	16.38%
Occupied housing units	366,176	352,164	319,471	14.62%
Vacancy rate	12.37%	9.04%	8.57%	3.80%
Owner-occupied housing units	206,981	208,957	161,643	28.05%
Median housing unit value	\$ 122,200	\$ 99,000	\$ 61,400	99.02%
Renter-occupied housing units	159,195	143,207	135,791	17.24%
Median gross rent	\$ 715	\$ 567	\$ 412	73.54%

Tabella 4.10: Informazioni sulle abitazioni in Marion County.  
 Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

Il vacancy rate nella contea è aumentato di quasi il 4%. Il numero delle unità abitative occupate dai relativi proprietari è aumentata di oltre il 28%, il che costituisce un aumento di quasi il 6% nel numero di case di proprietà. Il canone di locazione lordo medio è aumentato del 73,54%, mentre il valore medio delle unità abitative è quasi raddoppiato (99.02%).

## 4.10. Caso studio 1: Unity Park Homes.



©2013 Esri

Made with Esri Community Analyst

www.esri.com



Limits of the census tract number 3516



Limits of the census tract number 3517

Immagine 4.2: Localizzazione di Unity Park Home.

Risorsa: [www.bing.com](http://www.bing.com), 2013.

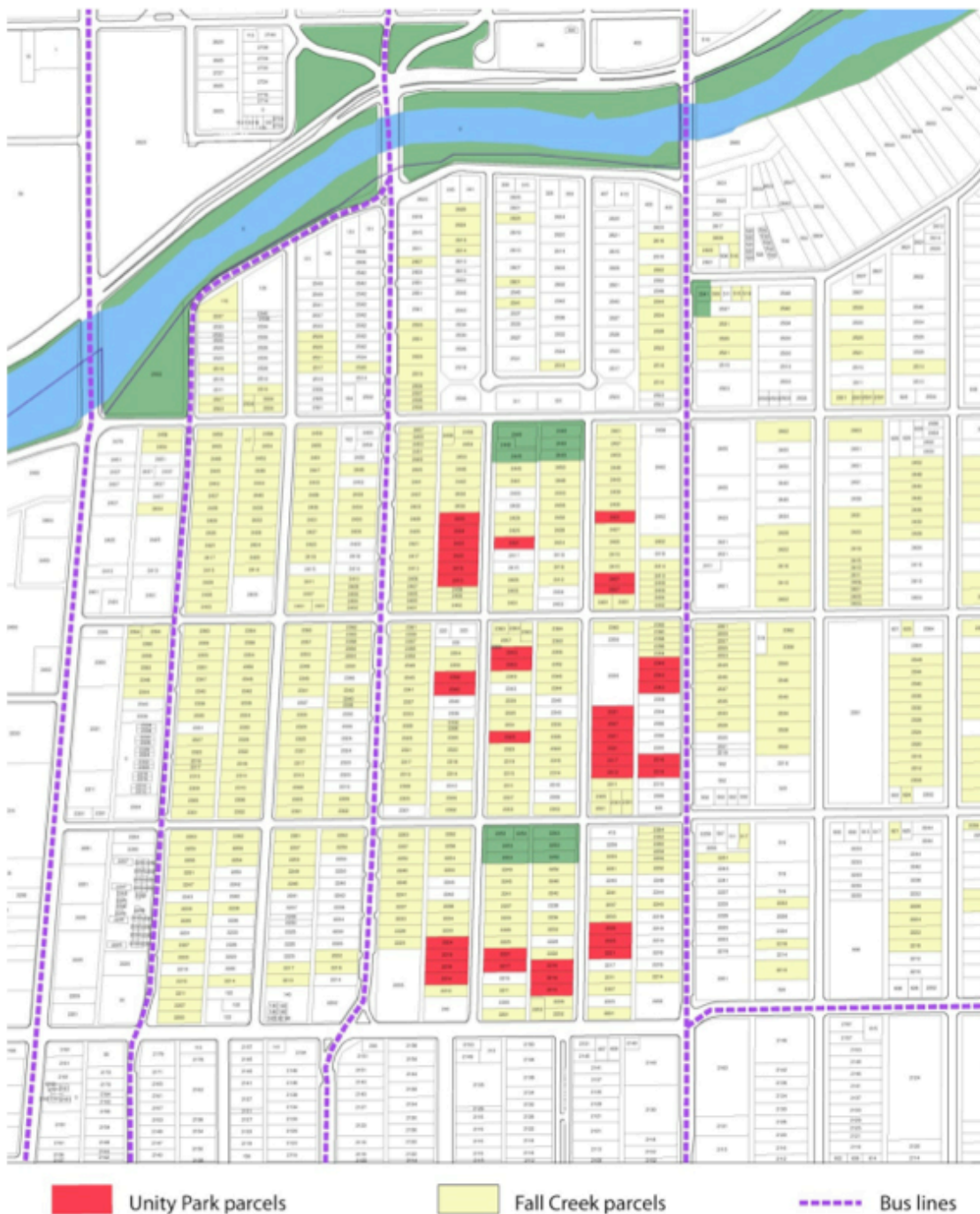


Immagine 4.3: Parcelle di Unity Park Homes.  
 Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

L' Unity Park Homes è un progetto *LIHTC* situato nel quartiere Fall Creek nel centro di Indianapolis. Il progetto è attivo dal 1995 e ha sostituito il *Hometown Public Housing Complex* (“*HPHC*”)<sup>118</sup>. È stato sviluppato dall' *Hometown Residents Council*

<sup>118</sup>“Hometown Public Housing Complex” di seguito verrà indicato con l’acronimo “*HPHC*”.

(“HRC”)<sup>119</sup>, dal *King Park Area Development Corporation* (“KPADC”)<sup>120</sup> e dall’*Indianapolis Neighborhood Housing Partnership* (“INHP”)<sup>121</sup>.

Il progetto è composto da 60 unità abitative progettate come case duplex e dislocate su 30 parcelle lungo Alabama Street, New Jersey Street e Central Avenue. Unity Park è stato sovvenzionato attraverso i Tax Credit per abitazioni per inquilini a basso reddito, stanziati nel 1996, e attraverso i vouchers del programma SECTION 8.

Unity Park è attualmente gestito dalla *KPADC* che riserva il 50% delle unità disponibili per gli inquilini del programma SECTION 8 che guadagnano meno del 30% della reddito medio dell’area *AMI*, mentre le unità rimanenti vengono affittate per gli inquilini che guadagnano tra il 71% e l’80% dell’*AMI*.

Year Placed in Service	1995
Allocation Year of tax credits	1996
Total Number of Low-Income Units	60
Number of 2 Bedroom Units	12
Number of 3 Bedroom Units	33
Number of 4 Bedroom Units	15
Owner	Hometowne Associates, L.p.
Developer / Manager	King Park Area Development Corporation

Tabella 4.11: Informazioni sull’Unity Park Homes.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Il progetto *Unity Park Homes* (“UPH”)<sup>122</sup> è stato reso possibile attraverso l’Hometown Associates, una società che ha *KPADC* come partner generale. Per il completamento delle 60 unità a noleggio per popolazione a basso reddito, la partnership si è avvalsa delle fonti di finanziamento indicate in tabella.

Contributor	Contribution amount
KPADC (general partner)	\$ 75,000
LIHTC	\$ 3,084,669
HOME loan	\$ 1,000,000
Bank loan	\$ 1,246,002

Tabella 4.12: Fonti di finanziamento per Unity Park Homes.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

<sup>119</sup> “Hometown ResidentS Council” di seguito verrà indicato con l’acronimo “HRC”.

<sup>120</sup> “King Park Area Development Corporation” di seguito verrà indicato con l’acronimo “KPADC”.

<sup>121</sup> “Indianapolis Neighborhood Housing Partnership” di seguito verrà indicato con l’acronimo. “INHP”.

<sup>122</sup> “Unity Park Homes” di seguito verrà indicato con l’acronimo. “UPH”.



Al momento della realizzazione del progetto, il 40% o più delle unità di progetto è stato riservato a famiglie che guadagnano il 60% o meno del reddito medio dell'area *AMI* e che sono in possesso dei requisiti di soglia occupazionale del *LIHTC*. Gli affitti mensili sono calcolati come indicato nella seguente tabella.

Unit	Number of units	Monthly rent
2 bedrooms	12	\$ 457
3 bedrooms	33	\$ 577
4 bedrooms	15	\$ 641

Tabella 4.13: Canoni di affitto di Unity Park Homes.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Nel 2012 *UPH* ha superato il limite di accessibilità e di reddito imposto dalla partnership *LIHTC* dei primi 15 anni. Tuttavia, con lo scopo di mantenere le unità abitative di progetto, nel mercato a prezzi accessibili, all'interno del quartiere signorile di Fall Creek, *KPADC* sta attualmente lavorando su una transazione che permetterà a questa organizzazione non-profit di acquisire la proprietà del progetto.

*KPADC* continuerà a portare avanti il progetto con affitti accessibili, ma sarà in grado di allargare la sua soglia di occupazione per includere famiglie che guadagnano fino all'80% della *AMI*. All'interno di questa soglia, il 50% delle unità sarà ancora disponibile per le persone e le famiglie che guadagnano meno del 30% dell'*AMI*. Queste linee guida sono state realizzate in accordo con le organizzazioni di quartiere di Fall Creek, che condividono l'obiettivo del mantenimento, all'interno del quartiere, di un ambiente a reddito misto.

*KPADC* sta preparando un piano di riabilitazione per i 60 appartamenti duplex che si svolgerà dopo la conclusione della transazione. Questo piano permetterà di rinnovare e aggiornare le unità ormai vecchie di 17 anni per colmare le differenze con il resto del quartiere. Il costo totale di questa operazione è stimato essere pari a \$3,001,193. Al completamento della riabilitazione, gli affitti mensili saranno addebitati come indicato nella seguente tabella.

Type of units	Tenants with 30% or less AMI		Tenants with 71 – 80% AMI	
	Number of units	Tenant paid rent	Number of units	Tenant paid rent
2 bedrooms	6	\$189	6	\$748
2 bedrooms	17	\$208	16	\$867
4 bedrooms	7	\$255	8	\$970

Tabella 4.14: Limiti di canone per Unity Park Homes al termine del progetto di riabilitazione.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Le parcelle di Unity Parck Homes sono localizzate nel *CT* 3516 e 3517. 17 parcelle si trovano nel *CT* numero 3517 mentre le altre 13 sono situate nel *CT* numero 3516. Questi *CT* sono stati designati come *QCT* al momento della realizzazione del progetto. Mentre il *CT* 3517 è ancora designato come un *QCT* per l'anno 2013, il numero 3516 non è più classificato come tale.

Al momento della realizzazione del progetto, il quartiere era una zona in difficoltà, in continuo declino per oltre quattro decenni. La zona aveva perso il 75% del proprio patrimonio edilizio tra il 1955 e il 1995. Il vacancy rate e il tasso di criminalità erano elevati e la maggior parte delle restanti strutture del quartiere erano in rovina.

Il quartiere ha subito la più grande trasformazione quando il progetto di riqualificazione di Fall Creek ha avuto luogo. Il progetto ha costruito e riabilitato 480 unità abitative e, attraverso finanziamenti pubblici e privati, è stato in grado di trasformare il quartiere da una zona abbandonata e degradata in quartiere residenziale a reddito misto (Partners, 2005).

I due *CT* che costituiscono Fall Creek non hanno riscontrato simili cambiamenti. Il *CT* 3516, dove è localizzata la maggior parte delle parcelle di Fall Creek, è anche il *CT* che ha sperimentato la maggior parte dei cambiamenti positivi che si sono verificati nel quartiere. I cambiamenti riguardano il profilo demografico della zona, così come l'ambiente costruito.

<b>Tract</b>	<b>3516</b>	<b>3517</b>
County	Marion County	Marion County
State	IN	IN
Status in 2013	Not Qualified	Qualified
Poverty Rate	20.10%	22.5%
Ratio of Tract Median Income to Tract Income Limit	0.703	1.108
Full Tract Number	18097351600	18097351700

Tabella 415: Informazioni sui Census Tract 3516 e 3517.

Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

LIHTC Projects in Census tract 3516		LIHTC Projects in Census tract 3517	
Project	Total Units	Project	Total Units
2323-25 N. Central Ave.	2	Kenwood Area Doubles	7
2418-20 Central	2	Federation Place	13
Unity Park Home	60	2334-36 Kenwood	2
Sutherland Place Apartments	10	MLK Homes	25
N. Carrolton Project	2	2259 N. Pennsylvania	2
E 25th Street Project	2	Fall Creek Commons	8
Total LIHTC units in the tract	78	Total LIHTC units in the tract	57
<b>Total LIHTC units in the two tracts</b>		<b>135</b>	

Tabella 4.16: Porgetti LIHTC localizzati nei Census Tracts 3516 e 3517.

Risorsa: <http://qct.huduser.org/>.

## Profilo demografico.

	Tract Number 3516				Tract Number 3517			
	2010	2000	1990	Trend	2010	2000	1990	Trend
Population	1,989	1,671	2,005	-0.8%	2,279	2,764	3,474	-34.4%
Households	954	766	834	14.4%	921	1,073	1,292	-28.72%
Family households	375	287	365	2.7%	488	604	765	-36.21%
Non-family households	579	479	469	23.5%	433	469	527	-17.84%
Average household size	2.05	2.09	2.38	-0.33	2.46	2.52	2.65	-0.19
Average family size	2.96	3.41	3.61	-0.65	3.25	3.36	3.51	-0.26
Median age	33.1	32.7	27.7	5.4	33.7	35.6	30.5	3.2

Tabella 4.17: Crescita demografica nei Census Tracts 3516 e 3517.

Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

Tra il 1990 e il 2010 la popolazione del *CT* 3516 è diminuita dello 0,8%. Ha perso quasi un quarto della popolazione, passando da 2,005 abitanti nel 1990 a 1,671 abitanti nel 2010, prima di guadagnarli indietro nel corso del decennio successivo.

Il *CT* 3517 ha perso il 34,4% della popolazione tra il 1990 e il 2010. Le abitazioni e le famiglie sono diminuite rispettivamente di oltre il 28% e più del 36% mentre nel *CT* 3516 le famiglie sono aumentate del 14,4%.

## Composizione razziale.

Tract Number 3516	2010	2000	1990	Trend
White	49.6%	16.0%	13.12%	36.48%
African American	44.7%	79.8%	86.13%	-41.43%
Hispanic	3.4%	1.7%	0.80%	2.60%
Asian	1.6%	0.6%	0.05%	1.55%
American Indian and Alaska native	0.3%	0.2%	0.40%	-0.10%
Pacific islander	0	0	0.00%	0.00%
Other race	1%	1.4%	0.30%	0.70%

Tabella 4.18: Composizione razziale nel Census Tract 3516.  
Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

Tract Number 3517	2010	2000	1990	Trend
White	21.5%	5.4%	3.25%	18.25%
African American	74.0%	92.9%	96.57%	-22.57%
Hispanic	0.3%	0.1%	0.60%	-0.30%
Asian	0.9%	0.3%	0.03%	0.87%
American Indian and Alaska native	0%	0%	0.03%	-0.03%
Pacific islander	0.8%	0.2%	0.00%	0.80%
Other race	2.4%	0.1%	0.12%	2.28%

Tabella 4.19: Composizione razziale nel Census Tract 3517.  
Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

Entrambe i *CT* 3516 e 3517 hanno visto la popolazione di colore diminuire in modo significativo: di 41,43% nel *CT* numero 3516 e di 22,57% nel *CT* numero 3517. Al contrario della tendenza di Marion County, nei due *CT* i residenti bianchi hanno subito rispettivamente un aumento pari al 36,48% e al 18,25%.

## Reddito e tasso di povertà.

Tract Number 3516	2010	2000	1990	Trend
Median Household income	\$ 43,819	\$ 20,000	\$ 10,750	307.62%
Families below poverty level	15.80%	26.40%	39.70%	-23.90%
People below poverty level	20.10%	31.90%	47.40%	-27.30%

Tabella 4.20: Reddito e tasso di povertà nel CT 3516.  
Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

Tract Number 3517	2010	2000	1990	Trend
Median Household income	\$ 29,228	\$ 20,317	\$ 11,116	162.94%
people below poverty level	22.5%	38.5%	45.9%	-23.4%
families below poverty level	24.6%	26.8%	43.6%	-19.0%

Tabella 4.21: Reddito e tasso di povertà nel CT 3517.  
 Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

Il reddito medio familiare è aumentato significativamente in entrambi i *CT* 3516 e 3517 rispetto all'andamento di Marion County. Il *CT* 3516 ha registrato il maggiore aumento (oltre il 300%); il *CT* 3517 ha avuto un incremento del 162,94%. Il tasso di povertà è ancora alto in entrambe le sezioni di censimento nel 2010, nonostante un calo del 23,90% nel *CT* 3516 e del 23,4% nel *CT* 3517.

### Educazione, lavoro e occupazione.

Tract Number 3516	2010	2000	1990	Trend
Unemployment	5.40%	4.10%	27.23%	-21.83%
High school or higher	94.50%	64.00%	43.60%	50.90%
Bachelor or higher	47.80%	9.30%	8.60%	39.20%

Management, business, science, and arts occupations	58.0%	17.5%	6.7%	51.3%
Service occupations	11.5%	20.3%	39.2%	-27.7%
Sales and office occupations	22.4%	28.6%	4.9%	17.5%
Natural resources, construction, and maintenance occupations	4.9%	10.0%	1.5%	3.4%
Production, transportation, and material moving occupations	3.1%	22.2%	3.3%	-0.2%

Tabella 4.22: Educazione, lavoro e occupazione nel CT 3516.  
 Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

Tract number 3517	2010	2000	1990	Trend
Unemployment	15.8%	7.5%	20.6%	4.8%
High school or higher	73.8%	63.5%	44.9%	28.9%
Bachelor or higher	23.3%	79%	75%	-51.7%

Management, business, science, and arts occupations	50.20%	17.30%	5.05%	45.15%
Service occupations	20.3%	26.40%	24.71%	-4.41%
Sales and office occupations	22.50%	24.50%	5.14%	17.36%
Natural resources, construction, and maintenance occupations	0.00%	6.70%	17.54%	-17.54%
Production, transportation, and material moving occupations	7.00%	23.50%	24.27%	-17.27%

Tabella 4.23: Educazione, lavoro e occupazione nel CT 3517.  
Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

Il tasso di disoccupazione è diminuito in modo significativo tra il 1990 e il 2010 dal 27,23% al 5,4% nel *CT* 3516. Si è verificato anche un importante aumento del numero di titolari di laurea (39,2%) e di diplomati (oltre il 50%).

Nel *CT* 3517, il tasso di disoccupazione è aumentato del 4,8% tra il 1990 e il 2010. I titolari di laurea sono diminuiti del 51,7%, mentre i diplomati sono aumentati del 28,9%.

In entrambe i *CT* sono stati modificati i trends di occupazione dei residenti con un aumento di circa il 50% nel numero di professionisti nel campo del management, dell'economia e della scienza. Questi professionisti rappresentano meno del 7% del totale degli occupati. Il numero di professionisti nel settore dei servizi è diminuito del 27,7% nel *CT* 3516 e del 4,41% nel *CT* 3517, mentre il numero di venditori e impiegati è aumentato di circa il 17,5% in entrambi i tratti seguendo la tendenza della contea.

## Informazioni sulle abitazioni.

Tract number 3516	2010	2000	1990	Trend
Total housing units	1,223	995	1,197	2.17%
Occupied housing units	954	766	834	14.39%
Vacancy rate	22.00%	23.02%	30.33%	-8.33%
Owner-occupied housing units	487	179	187	160.43%
Median housing unit value	\$ 178,000	\$ 73,300	\$ 34,900	410.03%
Renter-occupied housing units	467	587	647	-27.82%
Median gross rent	\$ 593	\$ 459	\$ 241	146.06%

Tabella 4.24: Informazioni sulle abitazioni nel CT 3516.  
Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

Tract number 3517	2010	2000	1990	Trend
Total housing units	1489	1,568	1758	-15.30%
Occupied housing units	921	1,073	1292	-28.72%
Vacancy rate	38.15%	31.57%	26.51%	11.64%
Owner-occupied housing units	496	501	488	1.6%
Median housing unit value	\$ 116,500	\$ 51,000	\$ 24,500	375.51%
Renter-occupied housing units	425	572	690	-38.4%
Median gross rent	\$ 681	\$ 455	\$ 203	235.47%

Tabella 4.25: Informazioni sulle abitazioni nel CT 3517.  
Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

La proprietà delle abitazioni ha registrato il più alto incremento nel CT 3516 pari al 160,43%. Il vacancy rate di conseguenza è diminuito dell'8,33%, mentre le unità abitative occupate sono aumentate di quasi il 15%. Il valore delle proprietà è quadruplicato tra il 1990 e il 2010, con un valore medio che va da meno di \$ 35,000 a quasi \$ 180,000. I canoni di locazione sono aumentati di circa il 145%.

Nel CT 3517 il vacancy rate è passato da 26,51% a circa il 38% registrando un incremento dell'11,64% mentre per le abitazioni si è avuto un aumento di solo l'1,6%. Il canone di locazione lordo medio è più che triplicato passando da \$203 a \$681. Il valore delle proprietà ha registrato un notevole aumento del 375,51% tra il 1990 e il 2010.

### Ambiente costruito.

L'UPH ha beneficiato delle influenze del progetto Fall Creek. Ma il più grande pregio del progetto ricade sulla sua posizione e sull'accesso ai servizi della comunità. L'UPH è localizzato a meno di 3 km dal centro di Indianapolis, ad una distanza a piedi dalla ferrovia Monon e ha accesso diretto all'Indy Go autobus. I servizi pubblici a disposizione comprendono scuole eccellenti così come parchi e spazi verdi.

### Spazi verdi.

Park	Type	Area
Kessler Park	Neighborhood Park	-
Barton Park	Neighborhood park	6 acre
Herron-Morton Place park	Neighborhood Park	-
Dr. Martin Luther King, Jr. Park	Community park	14 acres
JTV Hill Park	Community park	10 acres

Tabella 4.26: Parchi nel raggio di 0,5 miglia da Unity Park Homes.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

I parchi di quartiere sono parte dell'Historic Indianapolis Park e Boulevard system. Il parco Kessler prende il nome dal paesaggista Georges Edward Kessler che ha progettato il sistema nei primi anni del movimento City Beautiful. L'UPH è delimitato sul lato nord dal Fall Creek Trail che segue il corso del fiume White.

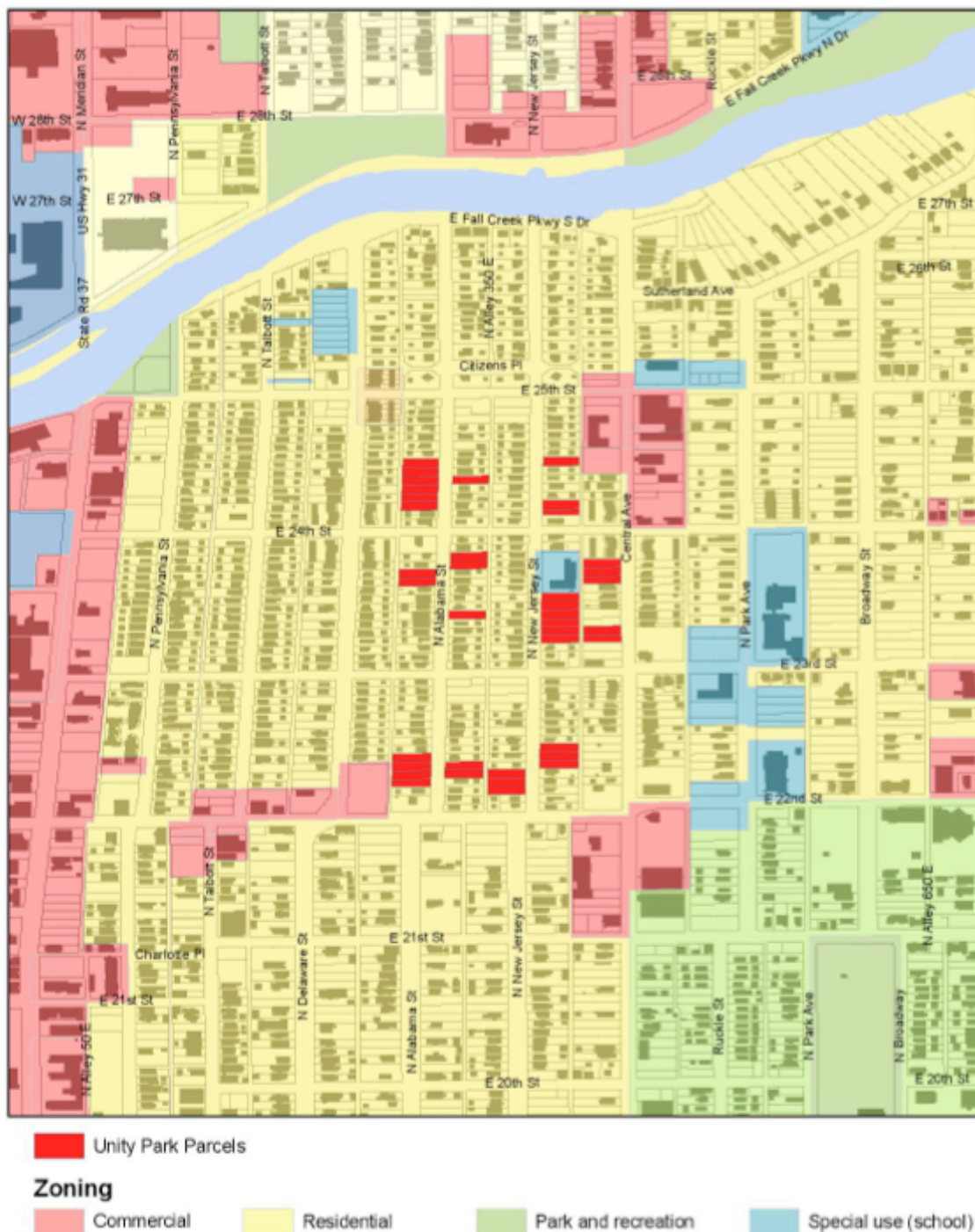


Immagine 4.4: Mappa della zonizzazione dell'area di Unity Park Homes.  
 Risorsa: Elaborazione personale, 2013.



## Servizi pubblici.

Type of Amenity	Amenity Name
Schools	Herron High School
	Center for Inquiry (IPS 27)
	Francis W. Parker (IPS 56)
	The Oaks Academy
	Fall Creek Academy
	Carpe Diem Schools (Public Charter)
Child care	Fuzzie Bear Childcare Academy
	Day Nursery/Clarian Health Partnerships, Inc.
	Fuzzie Bear Child Care Center
	Open Door Church Child Care
	Holy Life Childcare Ministries Inc.
	Precious Little Lambs Child Care Ministry
Public library	Library Services Center
Health center	Citizens Health Corporation - Health Clinic
	Homeless Initiative Program - HIP - Health Care
	Citizens Health Center Women, Infants and Children- WIC(MCHD)
Recreation Center	Dr. Martin Luther King Jr. Pool
	Hill Center Park
Grocery / Food	Kennedy King Park Building - Food Pantry (Citizens)
	Family Dollar
	Kroger

Tabella 4.27: Servizi pubblici nel raggio di 0,5 miglia dall'Unity Park Homes.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Oltre a tutti i servizi di quartiere, l'UPH è anche a ridosso di una zona commerciale lungo il confine ovest. Beneficia inoltre della vicinanza ad altre istituzioni educative e sanitarie regionali come Ivy Tech e University of Indiana Salute Methodist Hospital.

### Accessibilità attraverso il trasporto pubblico.

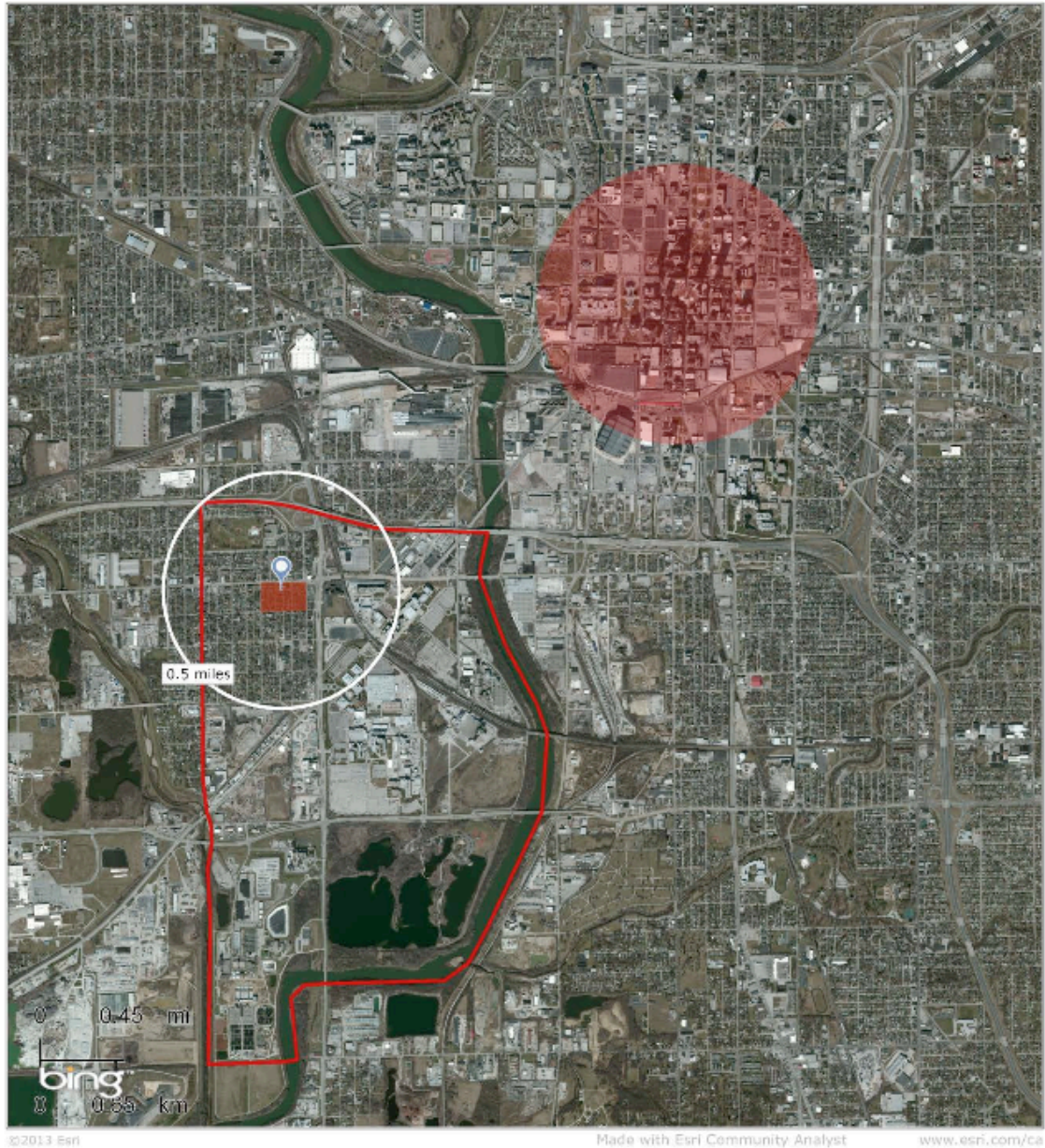
La zona è molto ben servita dai mezzi pubblici. Le linee di Indygo sono 2, 19 e 18, 38, 39 che attraversano rispettivamente Central Avenue, Delaware Street, Pennsylvania Street e Meridian Street. Gli autobus si fermano comodamente a tutte le intersezioni.

Questi collegano il quartiere al centro città, Meridian Heights, Community Hospital Nord, Crossroads, Eagle Creek e Mitthoefer Street.

### **Spostarsi a piedi.**

L'area dell'*UPH* beneficia della vicinanza di numerose strutture e servizi, localizzati sia all'interno del quartiere che ad una distanza percorribile a piedi. Ci sono però limiti alla pedonabilità imposti dalla strada I-65 a ovest e sud del quartiere; poi dalla strada I-70 a sud-est e a nord-ovest dal fiume White. Ciò nonostante il punteggio relativo alla pedonabilità attribuito da [www.walkscore.com](http://www.walkscore.com) è di 71 punti su 100 possibili che permettono al quartiere di classificarsi nella categoria "VERY WALKABLE".

## 4.11. Caso studio 2: Southside Partners-I.




 Limits of the census tract number 3581

Immagine 4.5: Localizzazione del progetto Southside Partners-I.  
Risorsa: [www.bing.com](http://www.bing.com), 2013.



Immagine 4.6: Parcelle di Southside Partners-I.  
 Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

*Southside Partners-I* (“SPI”)<sup>123</sup> è un progetto LIHTC situato a sud del centro di Indianapolis. Il progetto è stato realizzato grazie a una partnership tra le aziende per lo sviluppo comunitario di tre quartieri adiacenti alla zona centro sud di Indianapolis:

<sup>123</sup> “Southside Partners-I” di seguito verrà indicato con l’acronimo “SPI”.

*Southeast Neighborhood Development (“SEND”)*<sup>124</sup>, *Concord Community Development Corporation (“CCDC”)*<sup>125</sup> e *West Indianapolis Development Corporation (“WIDC”)*<sup>126</sup>.

Il progetto *SPI* è parte del *Community Impact Plan (“CIP”)*<sup>127</sup> che aveva previsto l’impiego di \$2,25 M per il miglioramento di tre quartieri Southside nel periodo tra il 2000 e il 2004. Attraverso questo piano i tre quartieri si sono garantiti il finanziamento della fondazione Lilly Endowment Inc. grazie all’*Indianapolis Housing Partnership (“IHP”)*<sup>128</sup>.

Il progetto si compone di unità abitative per sole persone a basso reddito e la sua realizzazione comprendeva la riabilitazione di una struttura esistente di 50 anni e la costruzione di nuove unità abitative. Il sito del progetto è composto da 31 parcelle vuote e sparse nel territorio, con un totale di circa 2 ettari. Tali parcelle sono situate all’interno dei *QCT* numero 3571, 3559, 3569 e 3581. Il progetto è composto da 17 abitazioni unifamiliari e due edifici residenziali per famiglie che ospitano 31 unità, per residenti a basso reddito, con una superficie lorda di 38.851 sq.ft.

Year Placed in Service	1999
Allocation Year of tax credits	2001
Total Number of Low-Income Units	31
Number of 3 Bedroom Units	23
Number of 4 Bedroom Units	8
Developer / Owner	Southside Partners-I
Manager	Triangle Associates, Inc

Tabella 4.28: Informazioni del progetto Southside Partners-I.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

*SPI* si era candidata per un importo annuo complessivo di \$257,053 di Tax Credit e ha anche beneficiato di un prestito di \$280,000 attraverso il programma *HOME* e l’ *AHP*.

Contributor	Investment amount	Share of equity
Southside Partners – I (general partner)	N/A	1%
National Equity Fund (limited partner)	\$ 1,732,834	99%
HOME loan	\$ 257,053	N/A
Other loans	\$ 707,302	N/A
Total sources of funds	\$ 2,697,189	100%

Tabella 4.29: Risorse di finanziamento di Southside Partners-I.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

<sup>124</sup> “Southeast Neighborhood Development” di seguito verrà indicato con l’acronimo “SEND”.

<sup>125</sup> “Concord Community Development Corporation” di seguito verrà indicato con l’acronimo “CCDC”.

<sup>126</sup> “West Indianapolis Development Corporation” di seguito verrà indicato con l’acronimo “WIDC”.

<sup>127</sup> “Community Impact Plan” di seguito verrà indicato con l’acronimo “CPI”.

<sup>128</sup> “Indianapolis Housing Partnership” di seguito verrà indicato con l’acronimo “IHP”.

Al momento della candidatura i limiti di affitto applicati alle unità *LIHTC* dal *QAP* del 1997 sono stati quelli indicati nella seguente tabella:

Tenant's income	3 bedrooms	4 bedrooms
Households with income that is less than 50% of the AMI	\$504	\$558
Households with income that is less than 60% of the AMI	\$625	\$694

Tabella 4.30: Valori del canone di Southside Partners-I.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Il 50% delle quote del progetto *SPI* è stato dedicato alle famiglie che guadagnano meno del 50% dell'*AMI*. L'altro 50% delle unità è stato riservato alle famiglie che guadagnano fino al 60% in meno dell'*AMI*.

Tenants with 50% or less AMI			
Type of units	Number of units	Tenant paid rent	Net sq ft per unit
3 bedrooms	4	\$365	1,202
	8	\$385	1,202
4 bedrooms	4	\$475	1,251
Tenants with 60% or less AMI			
Type of units	Number of units	Tenant paid rent	Net sq ft per unit
3 bedrooms	10	\$385	1,202
4 bedrooms	6	\$485	1,251

Tabella 4.31: Soglie del canone di Southside Partners-I secondo i requisiti di *LIHTC*.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Il progetto è stato oggetto di un accordo che prevede che i requisiti da rispettare secondo quanto definito da *LIHTC* debbano essere prolungati di 25 anni supplementari, oltre ai 15 anni obbligatori. Questo permetterà di mantenere le unità abitative del progetto a prezzi accessibili sul mercato per un periodo più lungo.

Nel febbraio 2010 la società del progetto è stata sciolta a seguito di un atto di pignoramento iniziato da *WIDC*. Lo scioglimento è avvenuto prima del completamento dei primi 15 anni che sono richiesti dal programma *LIHTC*. *WIDC* ha mantenuto la proprietà degli immobili che sono localizzati nel quartiere, sulla Morris Street, mentre ha venduto il resto del progetto a Keystone Construction Corporation e *SEND*.

Nel 2001, *SEND*, *CCDC* e *WIDC* hanno realizzato una partnership per un secondo progetto *LIHTC*, Southside Partners-II. Questo secondo progetto ha realizzato 31 unità per persone a basso reddito nei tre quartieri. 15 unità si trovano nel quartiere West Indy. Il progetto Southside Partners-II è ancora soggetto alle restrizioni di *LIHTC* e il suo periodo di necessaria conformità di 15 anni terminerà nel 2017.

Gli appartamenti dei due progetti sono attualmente gestiti dal Triangles Associates, Inc. Anche se il progetto *SPI* non deve rispettare le restrizioni *LIHTC*, è ancora soggetto ai

requisiti di accessibilità del programma *HOME*. Questi requisiti stabiliscono che il reddito degli inquilini a non debba superare il 50% dell'*AMI*.

<b>Tenants with 50% or less AMI</b>			
Type of units	Number of units	Tenant paid rent	Net sq. ft. per unit
3 bedrooms	23	\$ 495	1,202
4 bedrooms	8	\$ 605	1,251

Tabella 4.32: Attuali soglie di canone di Southside Partners-I.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Questo caso di studio esaminerà le particelle situate all'interno del *CT* numero 3581 nel quartiere West Indianapolis. *WIDC* ha mantenuto la proprietà di 12 immobili tutti situati su West Morris Street.

Tract	3581
County	Marion County
State	IN
Status (2013)	Qualified
Poverty Rate	39.2%
Ratio of Tract Median Income to Tract Income Limit	1.051
Full Tract Number	18097358100

Tabella 4.33: Informazioni del Census Tract 3581.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

<b>Project</b>	<b>Total Units</b>
William Penn Commons	39
Southside Partners-I (no longer LIHTC)	12
Southside Partners-II	15
<b>Total LIHTC units in the tract</b>	<b>66</b>

Tabella 4.34: Progetto LIHTC nel Census Tract 3581.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Il West Indianapolis è un vecchio quartiere operaio. La comunità del quartiere West Indianapolis è stata costituita nel 1894 come città di West Indianapolis e solo nel 1897 fu annessa alla città di Indianapolis.

Il quartiere ospita diverse destinazioni d'uso del terreno, con una predominanza di quello industriale seguito da quello residenziale. Il quartiere infatti conta una maggiore popolazione composta da lavoratori e quindi mattutina che residenti, visto che ha la più grande concentrazione di attività industriali di Indianapolis. I quartieri residenziali si sono sviluppati intorno alle industrie e alle fabbriche che sono state inserite nella zona dal 1870. West Indianapolis è ancora sede di molte società importanti di Indianapolis (come Eli Lilly, National Starch, IPL, Rolls Royce e Vertellus).

La maggior parte del parco immobiliare del quartiere risale al periodo antecedente il 1900. A causa dell'invecchiamento, delle difficoltà economiche e della mancanza di investimenti per la riabilitazione del quartiere, lo stock abitativo di West Indianapolis soffre di un significativo segno di degrado e di un alto vacancy rate.

Nel 1992 la città di Indianapolis ha progettato un piano di quartiere e ha proposto un piano di zonizzazione e uso del territorio per West Indianapolis. Il piano ha formulato raccomandazioni per il miglioramento del patrimonio edilizio e urbano, per lo streetscape design così come per il trasporto pubblico e per i servizi di quartiere (ad esempio biblioteca e centro di quartiere). L'analisi e le raccomandazioni del piano cercano di indirizzare i temi dello sviluppo economico, delle infrastrutture e degli investimenti.

Nel 2004 WIDC ha avviato la preparazione del *Quality of Life Plan* ("QLP")<sup>129</sup>, ormai superato dal QLP del 2008, in collaborazione con *Local Initiative Support Corporation* ("LISC")<sup>130</sup>, con la città di Indianapolis, con la Ball State University e con l'*Indianapolis Neighborhood Resource Center* ("INRC")<sup>131</sup>. Questi QLP affrontato temi sociali e civili e stabiliscono gli obiettivi per lo sviluppo economico e il miglioramento fisico del quartiere.

## Profilo demografico.

	2010	2000	1990	Trend
Population	2821	3374	3854	-26.80%
Households	991	1266	1374	-27.87%
Family-households	636	810	965	-34.09%
Non-family-households	355	456	409	-13.20%
Average household size	2.85	2.66	2.8	0.05
Average family size	3.38	3.23	3.33	0.05
Median age	31.1	31.9	29.1	2

Tabella 4.36: Crescita demografica nel Census Tract 3581.  
Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

Il quartiere West Indy ha sperimentato una diminuzione della popolazione e delle famiglie tra il 1990 e il 2010. Il quartiere ha perso più del 25% dei suoi residenti e più del 34% dei propri nuclei familiari.

<sup>129</sup> "Quality of Life Plan" di seguito verrà indicato con l'acronimo "QLP".

<sup>130</sup> "Local Initiative Support Corporation" di seguito verrà indicato con l'acronimo "LISC".

<sup>131</sup> "Indianapolis Neighborhood Resource Center" di seguito verrà indicato con l'acronimo "INRC".



## Composizione razziale.

	2010	2000	1990	Trend
White	81.20%	90.50%	95.43%	-14.23%
African American	8.20%	4.80%	3.71%	4.49%
Hispanic	15%	6.40%	1.53%	13.47%
Asian	0.10%	0.20%	0.10%	0.00%
American Indian and Alaska Native	0.40%	0.20%	0.23%	0.17%
Pacific Islander	0.20%	0.00%	0.03%	0.17%
Other Race	6.70%	2.20%	0.16%	6.54%

Tabella 4.37: Composizione razziale nel Census Tract 3581.  
Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

Per quanto riguarda la composizione razziale del quartiere, la comunità ispanica è aumentata di oltre il 13% mentre la popolazione bianca è diminuita del 14,23%. I residenti afro-americani sono aumentati del 4,49%.

## Reddito e tasso di povertà.

	2010	2000	1990	Trend
Median household income	\$ 32,250	\$ 28,265	\$ 19,290	67.19%
people below poverty level	39.2%	29.1%	19.6%	19.6%
Families below poverty level	36.9%	25%	17.2%	19.7%

Tabella 4.38: Reddito e tasso di povertà nel Census Tract 3581.  
Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

Il reddito medio familiare è aumentato del 67,19%, mentre il tasso di povertà tra le famiglie è aumentato dal 17,2% a quasi il 37%.

## Educazione, lavoro e occupazione.

	2010	2000	1990	Trend
Unemployment	8.4%	3.9%	7.94%	0.46%
High school or higher	62.2%	61.1%	49.9%	12.3%
Bachelor or higher	11.8%	8.6%	46.0%	-34.2%

Management, business, science, and arts occupations	20.70%	16.60%	7.13%	4.10%
Service occupations	23.20%	13%	15.94%	10.20%
Sales and office occupations	22.50%	33.10%	6.69%	-10.60%
Natural resources, construction, and maintenance occupations	16.00%	12.30%	13.69%	3.70%
Production, transportation, and material moving occupations	17.70%	25%	26.88%	-7.30%

Tabella 4.39: Educazione, lavoro e occupazione nel Census Tract 3581.  
 Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

Dopo essere sceso da quasi l'8% a meno del 4% tra il 1990 e il 2000, il tasso di disoccupazione è raddoppiato dopo gli anni 2000 fino a raggiungere quasi l'8,5% nel 2010. Il quartiere ha inoltre sperimentato un calo del 34% dei laureati tra il 1990 e il 2010.

Il numero di residenti che sono occupati nel settore della gestione, della scienza e delle arti è aumentato del 4%. Lo stesso aumento è stato registrato per il numero di residenti occupati nell'industria delle costruzioni e nella manutenzione. Il numero di persone impiegate nelle vendite è sceso del 10,6%, mentre il numero dei dipendenti occupati nei servizi è aumentato del 10,2%.

### Informazioni sulle abitazioni.

	2010	2000	1990	Trend
Total housing units	1,292	1,456	1,560	-17.18%
Occupied housing units	991	1,266	1,374	-27.87%
Vacancy rate	23.3%	13.05%	11.92%	11.37%
Owner-occupied housing units	478	664	676	-29.29%
Median housing unit value	\$ 72,400	\$ 52,700	\$ 28,400	154.93%
Renter-occupied housing units	513	602	588	-12.76%
Median gross rent	\$ 788	\$ 473	\$ 253	211.46%

Tabella 4.40: Informazioni sulle abitazioni nel Census Tract 3581.  
 Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

Il patrimonio immobiliare nella zona di West Indy è diminuito del 17,18% tra il 1990 e il 2010 e il vacancy rate è aumentato di oltre l'11% durante lo stesso periodo. Il numero di unità abitative occupate è diminuito di quasi il 28%, la proprietà delle abitazioni è rimasta stabile con un calo inferiore all'1%. Il valore medio delle unità immobiliari è aumentato di oltre il 154% con affitti che sono aumentati di più del 200%.

## Ambiente costruito.

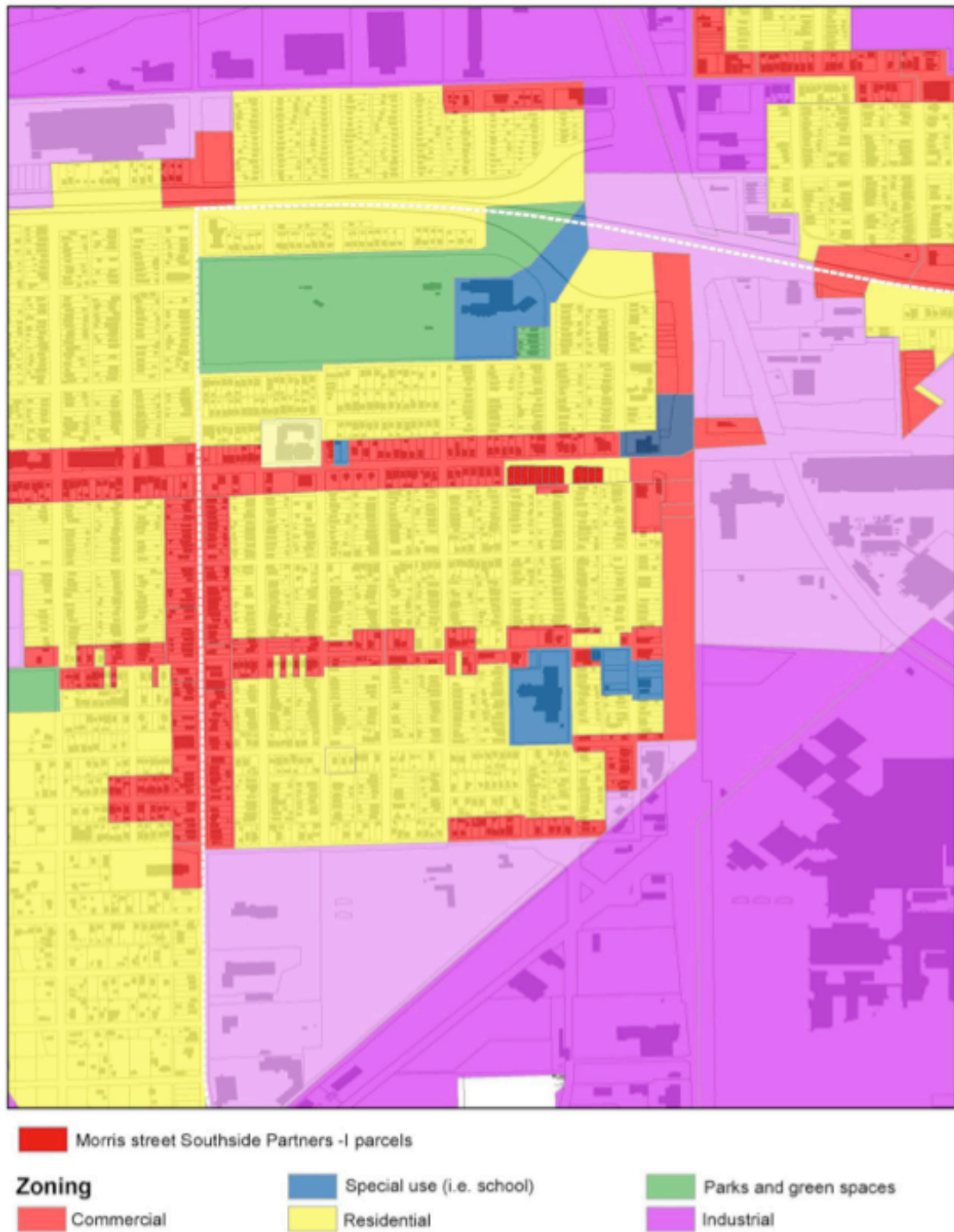


Immagine 4.7: Zonizzazione dell'area pertinente a Southside Partners-I.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

## Spazi verdi.

Park	Type	Area
Rhodium Park	Community Park	24 acres
Ross Claypool Park	Neighborhood Park	4 acres
Little Valley Park	Mini Park	1.65 acres

Tabella 4.41: Parchi nel raggio di 0,5 miglia da Southside Partners-I.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Il parco Rhodium è parte del sistema Historic Indianapolis Park e Boulevard, progettato dall'architetto paesaggista Georges Edward Kessler. Oltre ad essere uno spazio verde, il parco Rhodium ospita il Rhodium Park Community Center che comprende un centro fitness, una sala giochi, una grande sala comune, una sala da ballo, un'area per il faidatè, una sala conferenze, una cucina completa e una palestra. Il centro ospita diverse attività che sono rivolte principalmente ai giovani. Gli spazi verdi nell'area West Indianapolis comprendono anche un orto comunitario. Questo ospita il programma Harvest, un'iniziativa di quartiere sull'agricoltura urbana che fornisce l'accesso diretto a verdure fresche. Il parco è anche sede del *Peace Park*, iniziativa di un gruppo di giovani del quartiere per condannare la violenza e onorare le vittime della criminalità e della droga.

## Servizi pubblici.

Type of Amenity	Amenity Name
Schools	1. William Penn Elementary School (IPS 49)
	2. Daniel Webster Family Academy (IPS 349)
Child care	1. Head Start
	2. Tiny blessings child care center
Neighborhood Center	1. Mary Rigg neighborhood center
	2. Rhodium Park Community Center
Public library	West Indianapolis library
Health center	Southwest Health center
Recreation Center	LaShonna Bates Indoor Aquatics Center
Grocery / Food	1. Billie's food pantry
	2. Safeway foods, Inc
	3. Family Dollar store
Post Office	West Indianapolis Station

Tabella 4.42: Servizi pubblici nel raggio di 0,5 miglia da Southside Partners-I.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Cinque chiese si trovano nel raggio di 0,5 miglia da *SPI*. Le chiese contribuiscono attivamente alla vita della comunità del quartiere, fornendo luoghi di aggregazione e di assistenza sociale per i più vulnerabili.

### **Accessibilità attraverso il trasporto pubblico.**

C'è solo una linea dell'autobus urbano (Indygo), linea 24, che serve il progetto e attraversa la Sud Morris Street. Questo collega il progetto al Ameriplex-Indianapolis e all'area sud-ovest e al centro della città. Due fermate sono convenientemente situate vicino al complesso residenziale. La prima è all'intersezione di Morris Street con Blaine Avenue, la seconda è all'incrocio tra Morris Street e Lee Street.

### **Parcheggi.**

I parcheggi a disposizione per il progetto sono disponibili lungo le strade di ogni proprietà.

### **Streetscape.**

La maggior parte delle strade del quartiere sono alberate lungo tutta la loro estensione e presentano illuminazione pubblica.

Il quartiere è organizzato con un programma di installazione degli alberi per monitorare la qualità dell'aria. Morris Street e Howard Street hanno un piano di streetscape. I due progetti sono in attesa di finanziamento dall'Indianapolis Power and Light Company e dal Lilly Endowment, Inc.

### **Spostarsi a piedi.**

Walkscore.com dà al progetto *SPI* un punteggio per la pedonabilità di 60 su 100. Il sito identifica il progetto con la definizione "Leggermente percorribile".

Anche se il progetto è situato a cinque minuti di auto dal centro di Indianapolis, il che renderebbe molti servizi accessibili, non vi è alcun collegamento pedonale diretto con il centro. L'area residenziale della zona del West Indianapolis è isolata dal resto della città dall'area industriale circostante, nonché dalle strade ad alta velocità (South Harding Street e I-70), che rappresentano i reali confini psicologici e fisici. I parchi e i servizi sopra elencati sono tutti situati a una distanza percorribile a piedi (0,5 miglia di raggio) dal progetto. Qualche catena di ristoranti si trova nelle vicinanze (ad esempio Wendy's, Barry Pizza, John's Famous Stew, First Ten & Diner, Street Cafe Bridge, Dairy Queen, Taco Bell, Jack Pizza).

## **Green building.**

Gli standard di efficienza energetica del progetto superano quelli delle norme federali e/o i requisiti di efficienza energetica imposti dallo stato. Le attrezzature all'interno di ogni unità abitativa includono un fornello elettrico, un frigorifero, sistema di smaltimento, un condizionatore d'aria, lavatrice e asciugatrice. Il sistema di riscaldamento è alimentato a gas.

Al momento della candidatura, i costi per le utenze a carico degli inquilini sono stati stimati essere pari a \$102 per le unità con 3 camere da letto e di \$118 per le unità con 4 camere da letto.

## 4.12. Caso studio 3: Hanna Village.



©2013 Esri

Made with Esri Community Analyst

www.esri.com


 Limits of the census tract number 3806

Immagine 4.8: Localizzazione degli appartamenti Hanna Village.

Risorsa: [www.bing.com](http://www.bing.com), 2013.



Immagine 4.9: Localizzazione delle parcelle di Hanna Village.  
 Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Gli *Hanna Village Apartments* (“HVA”)<sup>132</sup> si trovano nella zona sud di Indianapolis all’incrocio tra la I-465 e la Sud Est Street. Il progetto è composto da 120 unità abitative per una superficie residenziale totale di 100.752 sq.sf. Il progetto è stato concepito in un’area suburbana con appartamenti con giardino, su proprietà singole. Tutte le unità sono designate come unità destinate a persone con

<sup>132</sup> “Hanna Village Apartments” di seguito verrà indicato con l’acronimo “HVA”.



basso reddito e sono destinate ad essere occupate da famiglie che guadagnano il 60% o meno dell'AMI.

Year Placed in Service	1992
Allocation Year of tax credits	1991
Total Number of Low-Income Units	120
Number of 1 Bedroom Units	48
Number of 2 Bedroom Units	56
Number of 3 Bedroom Units	16
Developer / Owner	Hanna Village Apartments, L.p.
Manager	H=I Management

Tabella 4.43: Informazioni del progetto Hanna Village.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Il progetto è stato assegnato al programma *LIHTC* nel 1991 ed è stato realizzato grazie a una partnership limitata di tre corporazioni: Davis properties, LP, Eli Lilly & Company e Equities FM.

Investor	Type of ownership	% ownership
Davis properties, Inc	General partner	1%
Davis properties, L.P	Limited partner	0.9%
Eli Lilly and Company	Limited partner	98%
FM Equities	Limited partner	0.1%

Tabella 4.44: Componenti della partnership del progetto Hanna Village.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Per il progetto è stato stanziato un importo annuo di Tax Credit di \$412,000. Al momento della candidatura, circa il 98% del progetto era già terminato. I Tax Credit sono stati pensati per colmare una carenza di capitale di \$2,289,842. Il progetto non ha beneficiato di altri contributi pubblici e non ha ricevuto alcuna assistenza per residenze in affitto. Il costo di sviluppo del progetto è stato stimato pari a \$4,954,842 escluse le spese di associazione o oneri.

Contributor	Type of funding	Amount
Summit Bank of Indianapolis	Loan	\$ 2,665,000
Davis properties, Inc.	Equity	\$ 115,000
Davis properties, L.P.	Equity	\$ 2,725,163.1
Eli Lilly and Company		
FM Equities		

Tabella 4.45: Risorse finanziarie di Hanna Village.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Le quote del canone degli *HVA* sono state fissate al massimo valore consentito dal *QAP* al momento della candidatura, come riportato nella seguente tabella:

Tenants with 60% or less AMI			
Type of units	Number of units	Tenant paid rent	Net sq. ft. per unit
1 bedroom	48	\$392	670
2 bedrooms	56	\$469	910
3 bedrooms	16	\$547	1,102

Tabella 4.46: Soglie dei canoni di Hanna Village al momento della candidatura.

Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Ogni unità abitativa è dotata di riscaldamento elettrico, aria condizionata, forno elettrico, lavatrice e asciugatrice, lavastoviglie, smaltimento, frigorifero, ventilatore a soffitto. Sulla base delle stime delle società di fornitura, la bolletta a carico del locatario è stata stimata pari a \$54 per le unità con 1 camera da letto, di \$65 per gli appartamenti con 2 camere e di \$71 per le unità con 3 camere da letto.

Nella candidatura per il programma *LIHTC*, *HVA* ha ottenuto di poter terminare il periodo di restrizioni su progetto anticipatamente rispetto ai 15 anni, ma il progetto è rimasto sul mercato dei prezzi accessibili dato che i proprietari hanno mantenuto la proprietà del progetto.

Le spese di affitto applicate attualmente al progetto sono:

Tenants with 60% or less AMI			
Type of units	Number of units	Tenant paid rent	Net sq ft per unit
1 bedroom	48	\$515 (1 <sup>st</sup> floor)	670
		\$520 (2 <sup>nd</sup> floor)	
2 bedrooms	56	\$620 (1 <sup>st</sup> floor)	910
		\$625 (2 <sup>nd</sup> floor)	
3 bedrooms	16	\$735 (1 <sup>st</sup> floor)	1,102
		\$740 (2 <sup>nd</sup> floor)	

Tabella 4.47: Canoni attuali di Hanna Village.

Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Gli *HVA* si trovano nel *CT* numero 3806 ed è l'unico progetto *LIHTC* all'interno dello stesso.

La parte Est del progetto è una zona commerciale che lo separa dall'area dell'Università Heights. Il progetto costituisce un cuscinetto tra la zona commerciale lungo South East Street, sul suo confine orientale e degli interventi di appartamenti sul suo confine occidentale.

Tract	3806
County	Marion County
State	IN
Status in 2013	Qualified
Poverty Rate	27.3%
Ratio of Tract Median Income to Tract Income Limit	0.946
Full Tract Number	18097380600

Tabella 4.48: Informazioni sul CT 3806.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

### Profilo demografico.

	2010	2000	1990	Trend
Population	5,243	4,362	3,944	32.94%
Households	2,137	1,966	1,774	20.46%
family households	1,279	1,093	1,086	17.77%
non family households	858	873	688	24.71%
Average household size	2.45	2.22	2.22	0.23
Average family size	3.1	2.86	2.83	0.27
Median age	31.2	34.3	33.4	-2.2

Tabella 4.49: Crescita demografica nel CT 3806.  
Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

La crescita della popolazione nel *CT* in cui si trovano gli *HVA* ha registrato un andamento positivo in linea con il trend di crescita suburbana. La popolazione è aumentata di quasi un terzo insieme al numero di famiglie che varia di oltre il 20%. I nuclei familiari sono aumentati in questo tratto del 17.77% allo stesso modo dei nuclei non-familiari (24,71%). A differenza della tendenza dominante nel resto della contea di Marion, la popolazione della zona è ringiovanita, con un calo del 2,2 nell'età media.

### Composizione razziale.

	2010	2000	1990	Trend
White	72.90%	91.10%	98.66%	-25.76%
Black or African American	8.20%	2.50%	0.66%	7.54%
Hispanic	17.80%	1.80%	1.12%	16.68%
Asian	4.50%	1.30%	0.51%	3.99%
American Indian and Alaska Native	0.50%	0.30%	0.13%	0.37%
Pacific Islander	0.10%	0.00%	0.00%	0.10%
Other Race	10.50%	3%	0.05%	10.45%

Tabella 4.50: Composizione razziale nel CT 3806.  
Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

La composizione razziale del *CT* in analisi riflette l'andamento di Marion County. La zona è diventata più variegata, con un aumento del numero della popolazione appartenente alle minoranze etniche. Le tendenze più forti sono state registrate presso la comunità ispanica, con un incremento del 16,68%. La popolazione bianca è diminuita di oltre il 25%.

### Reddito e tasso di povertà.

	2010	2000	1990	Trend
Median household income	\$ 34,226	\$ 32,216	\$ 28,162	21.53%
people below poverty level	19.6%	9.2%	6.9%	12.7%
families below poverty level	27.3%	4.8%	5.5%	21.8%

Tabella 4.51: Reddito e tasso di povertà nel CT 3806.  
Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

L'aumento del tasso di povertà nel quartiere è stato notevole tra il 1990 e il 2010. Il numero delle famiglie sotto il livello di povertà è passato dal 5,5% a oltre il 27%. Questo spiega in parte il lieve aumento di circa il 22% del reddito medio familiare nella zona. Quando questo viene corretto con il valore dell'inflazione (il reddito medio delle famiglie nel 1990 ha lo stesso potere d'acquisto di \$46,984 del 2010), il vero reddito medio delle famiglie risulta diminuito al 27,15%.

## Educazione, lavoro e occupazione.

	2010	2000	1990	Trend
Unemployment	4.2%	2.3%	2.97%	1.23%
High school or higher	80.1%	77.9%	79.9%	0.2%
Bachelor or higher	12.8%	15.4%	12.6%	0.2%
Management, business, science, and arts occupations	29.60%	27.4%	14.02%	15.58%
Service occupations	12.70%	15.2%	8.88%	3.82%
Sales and office occupations	29.80%	29.3%	8.10%	21.70%
Natural resources, construction, and maintenance occupations	11.60%	13.9%	13.29%	-1.69%
Production, transportation, and material moving occupations	16.40%	14.2%	19.70%	-3.30%

Tabella 4.52: Educazione, lavoro e occupazione nel CT 3806.

Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

Il livello di istruzione dei residenti del *CT* dell'*HVA* è lievemente cambiato dal 1990 al 2010. La disoccupazione è complessivamente bassa, nonostante un aumento dell'1,23%, che ha portato il tasso di disoccupazione da un valore del 2,97% del 1990 a un minimo del 2,3% nel 2000, prima di raggiungere il 4,2% nel 2010. I cambiamenti più evidenti nell'occupazione dei residenti del quartiere risultano nel settore delle vendite e d'ufficio, dove il numero di occupati è aumentato di oltre il 21%, seguiti dall'area management, dell'economia, della scienza e dell'arte il cui numero è aumentato del 15,58%.

## Informazioni sulle abitazioni.

	2010	2000	1990	Trend
Total housing units	2,325	2,092	1,865	24.66%
Occupied housing units	2,137	1,966	1,774	20.46%
Vacancy rate	8.09%	6.02%	4.88%	3.21%
Owner-occupied housing units	963	922	792	21.59%
median housing unit value	\$ 111,000	\$ 92,000	\$ 60,700	82.87%
Renter-occupied housing units	1,174	1,044	885	32.66%
Median gross rent	\$ 627	\$ 517	\$ 358	75.14%

Tabella 4.53: Informazioni sulle abitazioni nel CT 3806.

Risorsa: Elaborazione personale con dati Census 2013.

Insieme con la crescita della popolazione, il patrimonio immobiliare è aumentato di quasi il 25%. La proprietà della casa è rimasta stabile intorno al 45% per i 20 anni che intercorrono tra il 1990 e il 2010. Il valore medio delle abitazioni è aumentato di quasi

l'83% e gli affitti sono aumentati di poco più del 75% in modo coerente con le tendenze di Marion County.

### Ambiente costruito.

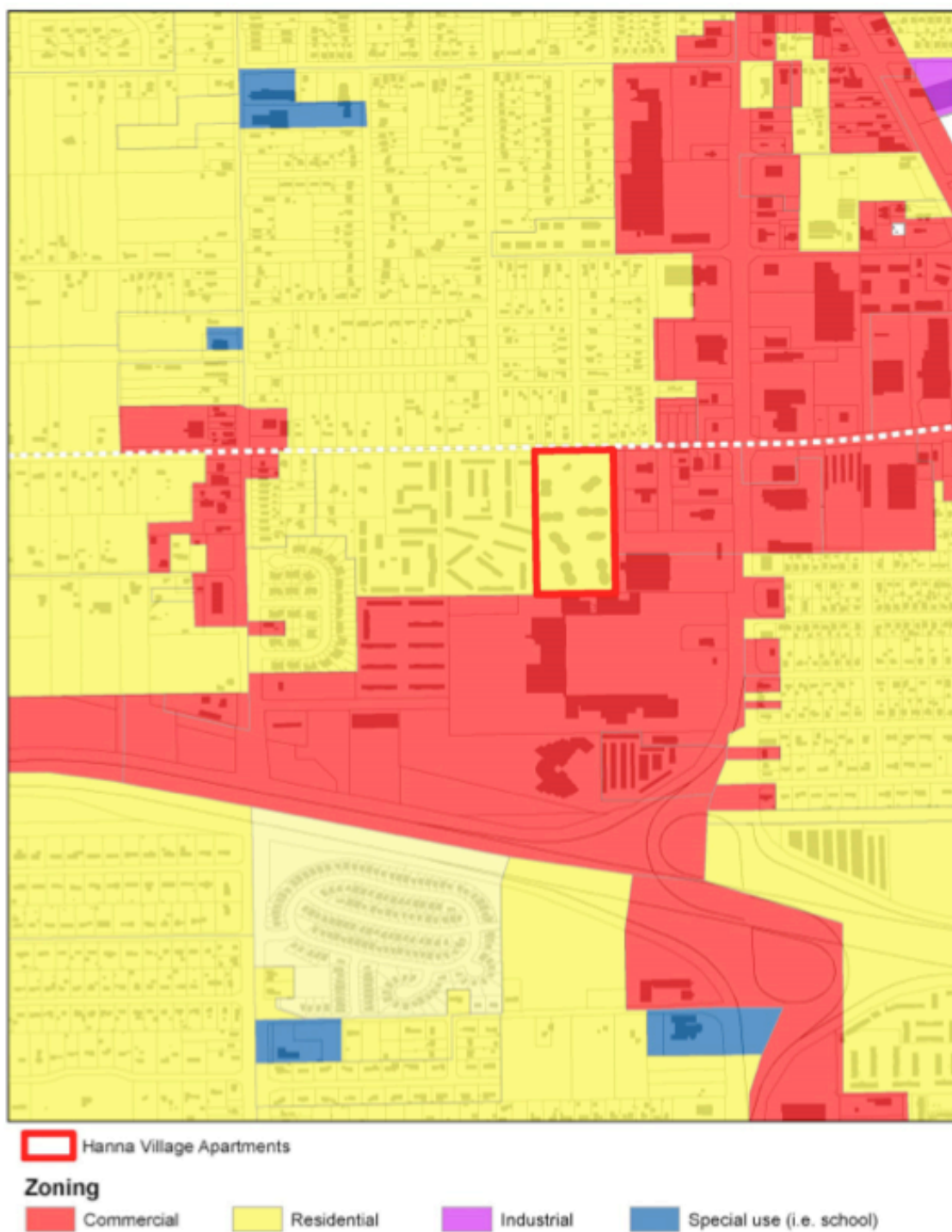


Immagine 4.10: Mappa della zonizzazione dell'area attorno Hanna Village Apartments.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

## Spazi verdi.

Park	Type	Area
Bluff Park	Neighborhood park	4 acres

Tabella 4.54: Spazi verdi nel raggio di 1 miglio dall'Hanna Village CT.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Un parco giochi è localizzato sulla proprietà del progetto.

## Servizi pubblici.

Type of Amenity	Amenity Name
School	St. Roch Catholic School (Catholic)
	Raymond F. Brandes Elementary School (IPS 65)
	Abraham Lincoln Elementary School (public)
	William Henry Burkhart Elementary School (public)
Special Education	B.U.I.L.D. (University of Indianapolis) - Disabled Student Services
Child care	Head Start - SOUTHEAST I
	University Heights United Methodist Children's Ministry
	Woodland Wee Wonders (registered day care ministry)
Public library	Krannert Memorial library (University of Indianapolis)
Common building	Hanna Village community center
Health center	VOCA CORPORATION OF INDIANA
	Hanna WIC Clinic - Women, Infants and Children (MCHD)
Grocery / Food	Kroger Deli
	Family Dollar

Tabella 4.55: Servizi pubblici nel raggio di 0,5 miglia dall'Hanna Village.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Il CT numero 3806 offre pochissimi servizi di quartiere e servizi pubblici. La maggior parte dei servizi, che si trova a meno di 0,5 miglia dal progetto, è localizzata sulla Sud Est Street nel quartiere dell'University Heights e non sono accessibili a piedi. La maggioranza delle scuole assegnate ai residenti degli appartamenti dell'HVA è situata sul lato sud al di là dell'I-74.

### Accessibilità attraverso i mezzi pubblici.

C'è solo una linea di autobus che serve la zona dell'HVA. La linea Indygo bus numero 22 collega l'area di interesse al centro nord e alla comunità dell'ospedale sud.

### **Accessibilità a piedi.**

Il progetto è adiacente al centro commerciale, ma il layout tentacolare non lo rende accessibile a piedi. Il Walkscore.com assegna un punteggio di 65 su 100 agli *HVA* a causa della presenza di servizi nella vicina zona commerciale, ma una vettura è comunque necessaria per qualsiasi spostamento verso destinazioni vicine dato che mancano marciapiedi e la progettazione dell'area periferica è scarsa.



## 4.13. Risultati delle analisi sui casi studio.

**Prima di analizzare i risultati di questa ricerca occorrerebbe porsi una domanda: perché ci si dovrebbe aspettare che un complesso residenziale di *a.h.* comporti delle alterazioni nel quartiere in cui sorge?**

Molti studi sono stati condotti sul fenomeno del *NIMBYismo*<sup>133</sup>, in relazione agli impatti che l'*a.h.* genera sul valore delle proprietà, ma pochi offrono indicazioni precise su quali siano i meccanismi che generano il fenomeno e che a sua volta genera il fenomeno stesso. L'unica eccezione è determinata da una dissertazione scritta da Freeman e Botein (2002), che ne valuta gli effetti sia su basi teoriche che empiriche. Nella loro discussione teorica, gli autori sostengono che l'*a.h.* impatti sui quartieri circostanti a tal punto da dover essere considerata un'edilizia diversa dalle altre tipologie di edilizia residenziale, sia per la qualità degli immobili, determinata dall'insieme delle caratteristiche funzionali spaziali e costruttive degli edifici, sia per la tipologia di utente a cui è rivolta, ossia gli inquilini che vi risiedono. Dato che un alloggio *a.* serve famiglie e popolazione con basso reddito, è evidente come l'inquilino che lo occupa ha un peso maggiore nello spiegare la reazione negativa che il vicinato ha nei confronti dello sviluppo di progetti di *a.h.*. (Freeman e Botein 2002).

Si è quindi proceduto a misurare l'impatto che l'*a.h.* ha sul valore delle proprietà circostanti. L'impiego di questo indicatore emerge non solo dalla necessità di affrontare il problema del *NIMBYismo*, ma anche dalla convinzione che il valore della proprietà, come indicatore, acquisisca tutte le informazioni pertinenti alla qualità del vicinato e alle aspettative del mercato sul futuro del quartiere. L'utilizzo del valore della proprietà, tuttavia, forse è imperfetto. Uno dei problemi è l'applicabilità per quei quartieri dove avvengono solo poche transazioni abitative, un altro è che non riesce a restituire oggettivamente come siano cambiati alcuni aspetti specifici dei quartieri nel tempo. Per tale ragione un altro indicatore analizzato è la concentrazione della povertà; questo per esaminare come i progetti di *a.h.* influenzino il tasso di povertà del quartiere (Freeman 2003; Schill e Wachter 1995).

L'analisi dei casi studio però ha dovuto affrontare una sfida metodologica nella determinazione del nesso di causalità tra i cambiamenti che si verificano nel quartiere e gli interventi di *a.h.*. Risulta infatti difficile isolare gli effetti provocati dallo specifico progetto residenziale e i cambiamenti osservati sul quartiere che possono derivare da altre influenze esogene (Zielenbach, 2003). Galster (2004) sostiene che la maggior parte della rassegna di studi condotti su questo tema non abbia affrontati bene questo

---

<sup>133</sup> *NIMBYism*: acronimo inglese per Not In My Back Yard, lett. "Non nel mio cortile". Con *Nimby* si indica un atteggiamento che si riscontra nelle proteste contro opere di interesse pubblico che hanno, o si teme possano avere, effetti negativi sui territori in cui verranno costruite. L'atteggiamento consiste nel riconoscere come necessari, o comunque possibili, gli oggetti del contendere ma, contemporaneamente, nel non volerli nel proprio territorio a causa delle eventuali controindicazioni sull'ambiente locale.

problema, ma che solo una manciata di recenti studi, che applica una tecnica basata sulle regressioni storiche, sia stata in grado di definire in maniera corretta tale punto. Dai vari studi portati avanti, quello che si evince sono risultati discordanti: alcuni mostrano la generazione di effetti positivi sul quartiere, altri di effetti negativi, altri ancora di effetti minimi o trascurabili (Galster, 2004). Una parte di questa incoerenza può essere attribuita a differenze metodologiche di analisi, ma la responsabilità sta nei diversi contesti di studio. Secondo Freeman e Botein (2002), un fattore critico che può provocare tali variazioni è la zona dove sorge il progetto: differisce dai quartieri con popolazione ad alto reddito e quelli a basso reddito. In particolare nei quartieri a basso reddito (la maggior parte delle unità di *a.h.* si trova in questi quartieri) la preoccupazione che viene comunemente riscontrata è che i progetti di *a.h.* potrebbero ulteriormente aggravare le condizioni del vicinato. Questo sembra probabile, come alcuni studi empirici hanno dimostrato. Ad esempio, Schill e Wachter (1995) hanno osservato una relazione positiva tra la concentrazione di edilizia residenziale pubblica e il conseguente aumento del tasso di povertà del quartiere. Galster et al. (1999) hanno inoltre riscontrato effetti fortemente negativi sul valore delle proprietà del quartiere quando le famiglie che si stanziano utilizzano i vouchers del Section 8 in congiunzione con la sovvenzione *LIHTC* (Freeman e Rohe, 2000). Alcune unità abitative *a.* sono costruite in quartieri a basso reddito perché i governi locali vogliono impiegarle come strumento di riqualificazione delle comunità. Ad esempio, dalla metà degli anni '80, New York City ha investito 5,1 miliardi di dollari per la costruzione o riqualificazione di alloggi a prezzi accessibili nei quartieri più in difficoltà della città, al fine di stimolare la rivitalizzazione della zona (Schill et al. 2002). Sono stati condotti molti studi per valutare l'efficacia di questi sforzi, come Ellen et al. (2002), Schill et al. (2002), Schwartz et al. (2006) e Ellen e Voicu (2006). Tutti hanno riscontrato la generazione di significativi benefici per i quartieri circostanti, soprattutto perché questi progetti spesso sostituiscono discomfort esistenti nel quartiere con nuovi servizi e con la produzione di alloggi a prezzi accessibili e di alta qualità.

Anche la dimensione del progetto, il tipo di mandato e lo stato di sviluppo influenzano nettamente l'impatto generato: gli alloggi sviluppati dalle non-profits, per esempio, sembrano avere effetti più stabili sul quartiere rispetto a quelli sviluppati con scopo di lucro (Ellen e Voicu, 2006). Il contesto in cui i progetti di *a.h.* sorgono è molto importante, assieme agli investimenti che la municipalità intende realizzare nella zona, nonché a un più esteso processo di pianificazione efficace all'interno di un ambiente istituzionale favorevole. Ultimamente uno sforzo sta pervadendo le comunità della classe media per cercare di accogliere delle unità abitative *a.*, in tal senso però risulta fondamentale intervenire con progetti di piccola scala quali l'acquisizione e la riqualificazione di proprietà vacanti, con pratiche efficaci di manutenzione e di verifica rigorosa e monitoraggio degli inquilini.

Freeman (2004) ritiene che rispetto ad altri quartieri, i quartieri *LIHTC* sperimentato cali maggiori delle condizioni di povertà e aumenti dei valori delle unità abitative. Al contrario, Rosenthal (2007) sostiene che la concentrazione di unità *LIHTC* in un

quartiere conduca ad un deterioramento della condizione economica. Green et al. (2002), invece, presenta un quadro più ambiguo: in generale i progetti *LIHTC* aumentato il valore delle proprietà vicine o non generano alcun impatto rilevante, più che generarne uno negativo.

Nei tre casi studio analizzati i risultati ottenuti sono abbastanza discordanti ed evidenziano come il contesto di nascita del progetto sia di fondamentale importanza nella lettura dei risultati.

Indicator	Unity Park		Southside Partners-I (3581)	Hanna Village (3806)	Marion County
	3516	3517			
Population	- 0.8%	- 34.4%	- 26.80%	+ 32.94%	+ 11.76%
Households	+ 14.4%	- 28.72%	- 27.87%	+ 20.46%	+ 12.75%
Median household Income	+ 307.62%	+ 162.94%	+ 67.19%	+ 21.53%	+ 49.36%
Poverty rate	- 27.30%	- 19.0%	+ 19.7%	+ 21.8%	+ 4.2%
Unemployment rate	- 21.83%	+ 4.8%	+ 0.46%	+ 1.23%	+ 1.4%
Educational achievement	+ 39.20%	- 51.7%	-34.2%	+ 0.2%	+ 5.9%
Median home value	+ 410.03%	+ 375.51%	+ 154.93%	+ 82.87%	+ 99.02%
Median rent	+ 146.06%	+ 235.47%	+ 211.46%	+ 75.14%	+ 73.54%
Vacancy rate	- 8.33%	+ 11.64%	+ 11.37%	+ 3.21%	+ 3.80%

Tabella 4.56: Trend degli indicatori di Marion County e dei casi studio.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

In seguito verranno discussi gli indicatori scelti per l'analisi, per dimostrare come questi catturino diversi aspetti del benessere economico dei *CT* in cui sorgono. Alcuni misurano lo stress vissuto dai residenti del quartiere, altri misurano la condizione economica delle aree in cui sorgono, altri ancora misurano le attività di sviluppo nel quartiere per valutare se gli investimenti *LIHTC* funzionano come catalizzatori.

Gli indicatori non sono destinati ad essere esaustivi, cioè, a cogliere tutte le alterazioni che un quartiere ha vissuto nel corso del ventennio preso in esame. Nel caso dei progetti *LIHTC*, i cambiamenti di quartiere sono innescati principalmente da due processi: il primo è la realizzazione di nuove unità o di unità ristrutturate all'interno del quartiere, il secondo è l'occupazione di queste unità da parte dei residenti a basso reddito.

## Demografia.

### Crescita della popolazione.

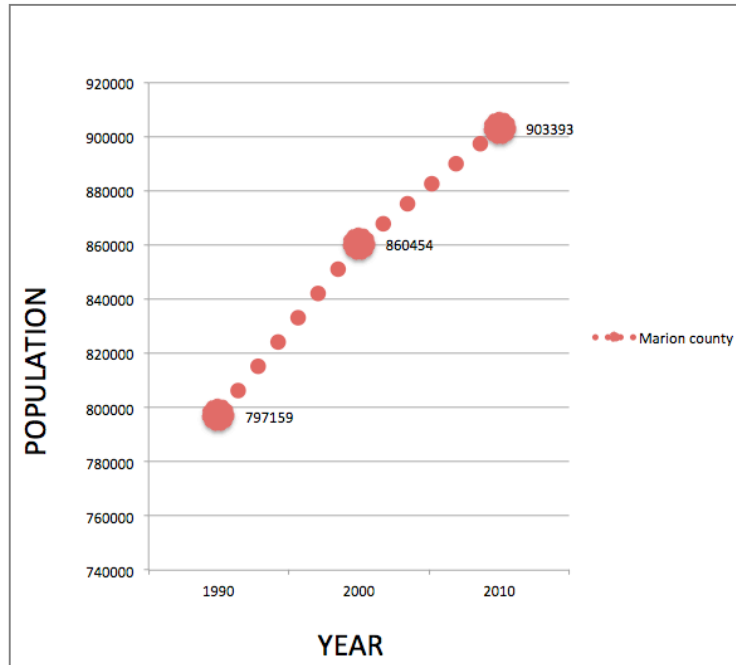


Immagine 4.11: Crescita della popolazione in Marion County.

Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

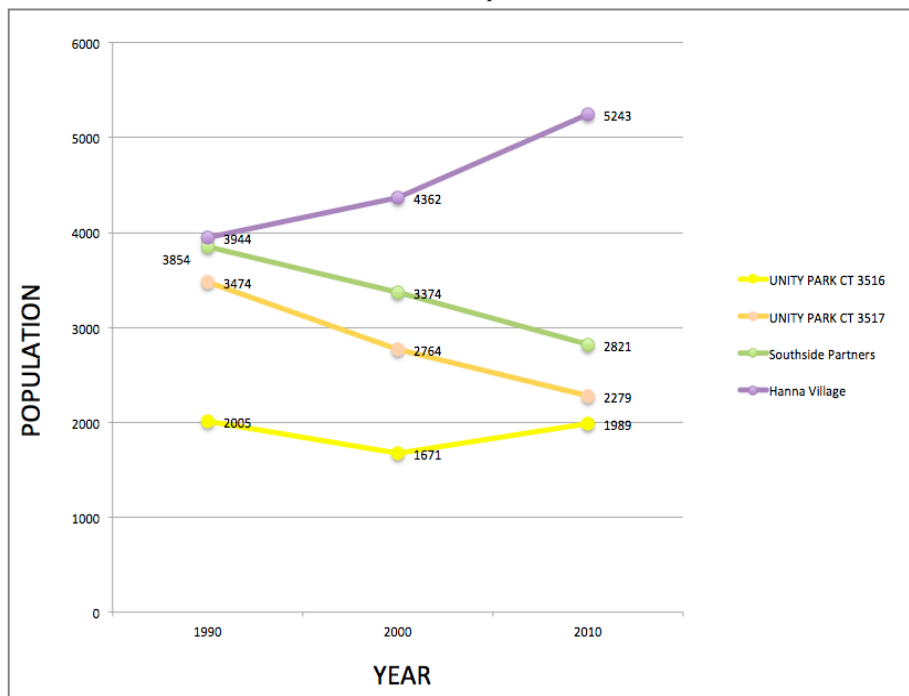


Immagine 4.12: Crescita della popolazione nei tre casi studio.

Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Marion County ha registrato un trend positivo di crescita del numero delle famiglie tra il 1990 e il 2010. Tuttavia tra i casi di studio di questa ricerca, solo il *CT* in cui si trova *HVA* ha sperimentato la crescita della popolazione. I *CT* di *SPI* e di *UP* hanno registrato una notevole perdita del numero di famiglie nel periodo che va dal 1990 e il 2000. La situazione migliora però tra il 2000 e il 2010 nel *CT* numero 3516.

### Reddito medio delle famiglie.

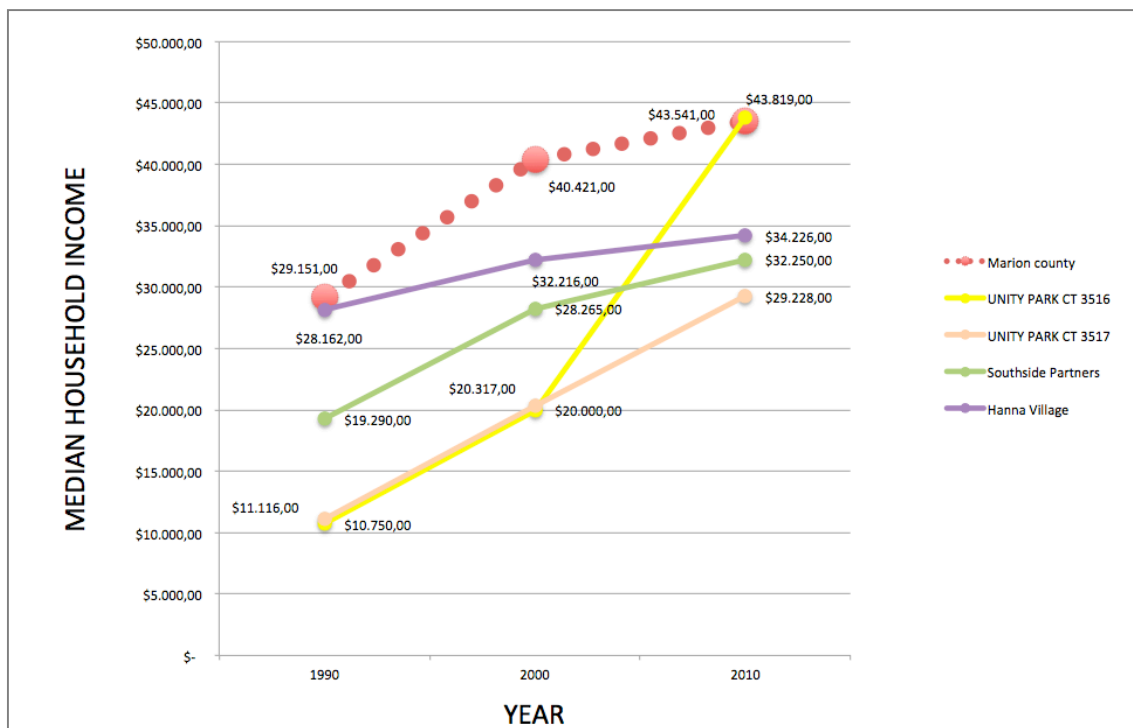


Immagine 4.13: Trend del reddito medio familiare nei tre casi studio.

Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

La tendenza del reddito medio familiare dei casi studio è simile a quella che si registra in Marion County tra il 1990 e il 2000. Mentre la curva in Marion County cresce in maniera meno rapida tra il 2000 e il 2010, quelle relative al reddito delle famiglie di *SPI*, di *HVA* e di *UPH* registrano un aumento deciso.

Nel 1990 *HVA* presenta un reddito medio familiare equivalente a quello di Marion County, ma non mantiene la stessa progressione nel corso dei due decenni successivi. Nel 2010 infatti il reddito medio delle sue famiglie è sceso sotto il livello della contea.

## Tasso di povertà.

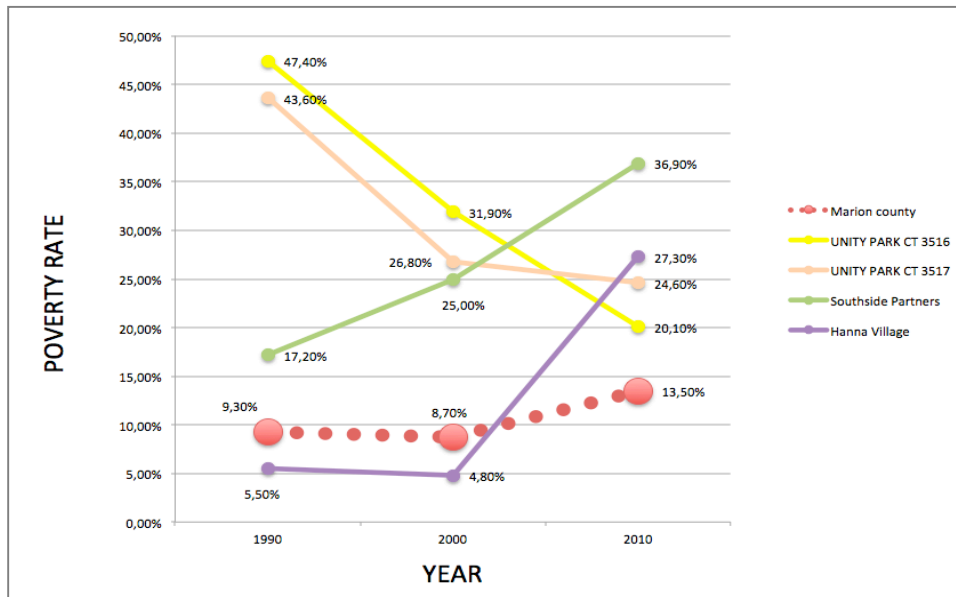


Immagine 4.14: Trend del tasso di povertà in Marion County e nei casi studio. Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Durante il period di osservazione il tasso di povertà del *CT* di *UPH* è diminuito sensibilmente rispetto a quello di Marion County e al resto dei casi studio. Il tasso di povertà nel *CT* numero 3516 è infatti sceso al di sotto del livello della contea e quindi è stato escluso dalla denominazione di *QCT*. Il *CT* dell'Hanna Villagge d'altro canto aveva visto il suo tasso di povertà crescere da un valore inferiore a quello della contea a un valore del 25%.

## Disoccupazione.

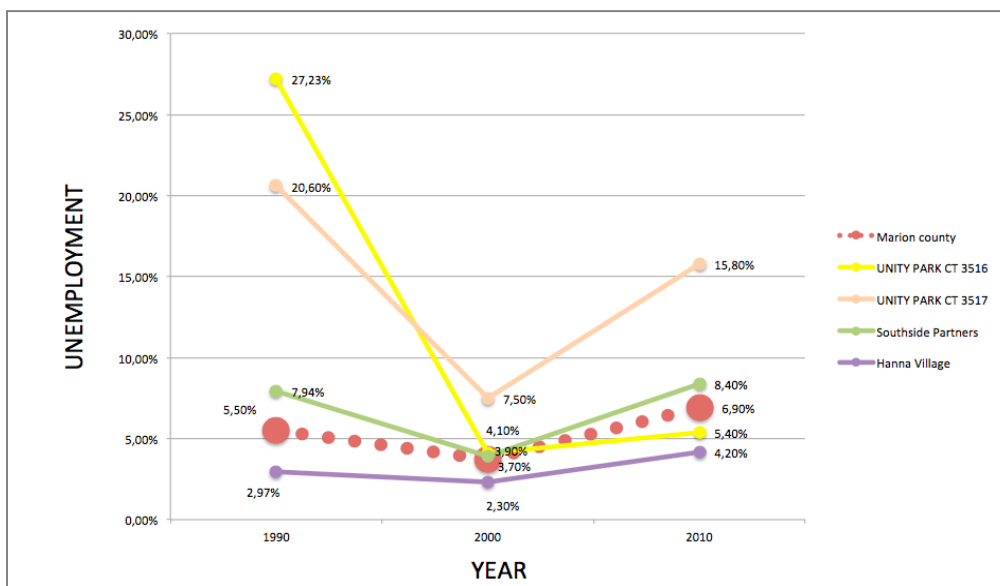


Immagine 4.15: Trend del tasso di disoccupazione in Marion County e nei casi studio. Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Il quartiere di *UPH*, che si trova entro i limiti delle sezioni di censimento numero 3516 e 3517, ha registrato elevati tassi di disoccupazione nel 1990. Questi valori sono diminuiti nel 2000, soprattutto nel *CT* numero 3516 in cui il tasso di disoccupazione è lo stesso di quello della contea. Nel *CT* numero 3517 il tasso di disoccupazione ha avuto un andamento maggiormente crescente rispetto al resto dei quartieri e alla contea. I *CT* di *SPI* e di *HVA* hanno avuto un andamento in linea con la contea tra il 1990 e il 2010.

### Tasso di scolarizzazione.

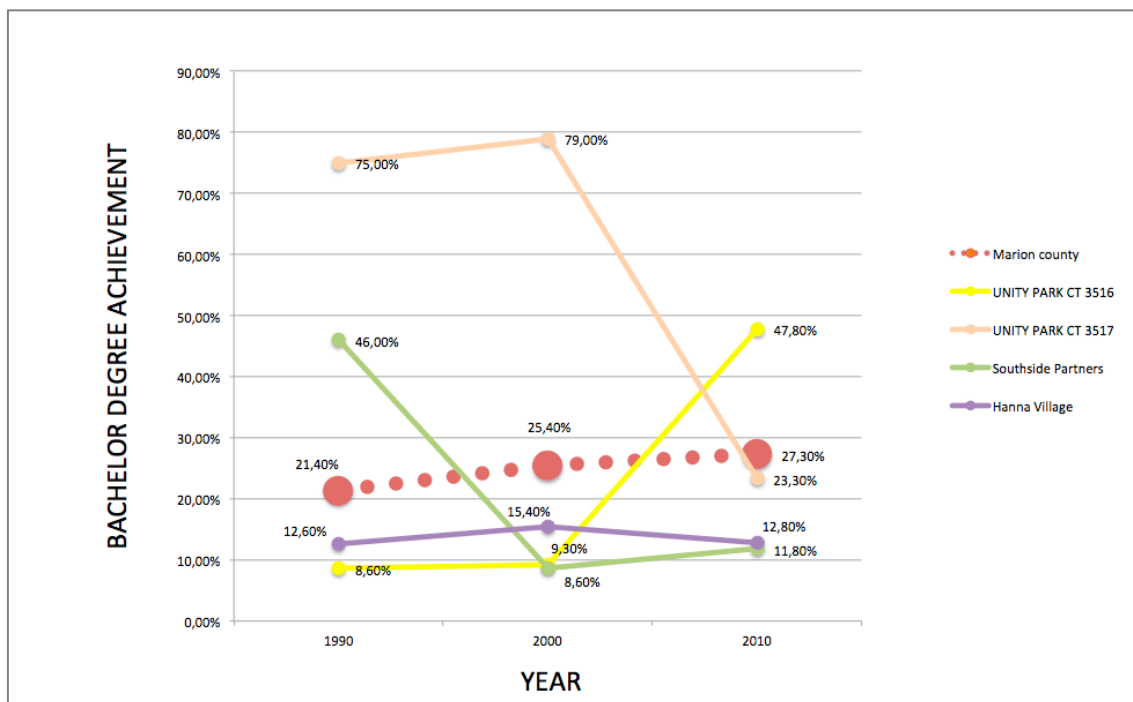


Immagine 4.16: Percentuale di residenti che possiedono un titolo di laurea in Marion County e nei casi studio.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Nel 1990 i *CT* di Hanna Villagge e di *UPH* (solo il numero 3516) registrano una percentuale di laureati inferiore al livello della contea. Il numero dei laureati è rimasto pressoché costante in Hanna Villagge durante il periodo di osservazione mentre è aumentato in maniera significativa tra il 2000 e il 2010 nel *CT* 3516. Nel 2010 il *CT* numero 3516 è stato l'unico caso in cui la percentuale di laureati è stata superiore alla media della contea.

I *CT* di *SPI* e il 3517 (*UPH*) sono stati incubatori di un considerevole numero di laureati nel 1990. Nel 2000 in *SPI* il numero di laureati è sceso al di sotto del 10% (livello della contea pari al 25,4%) mentre nel *CT* numero 3517 è leggermente aumentato tra il 1990 e il 2000, seguendo la tendenza della contea, per poi scendere in modo significativo nel 2010 al di sotto del livello di contea di Marion.

## Occupazione.

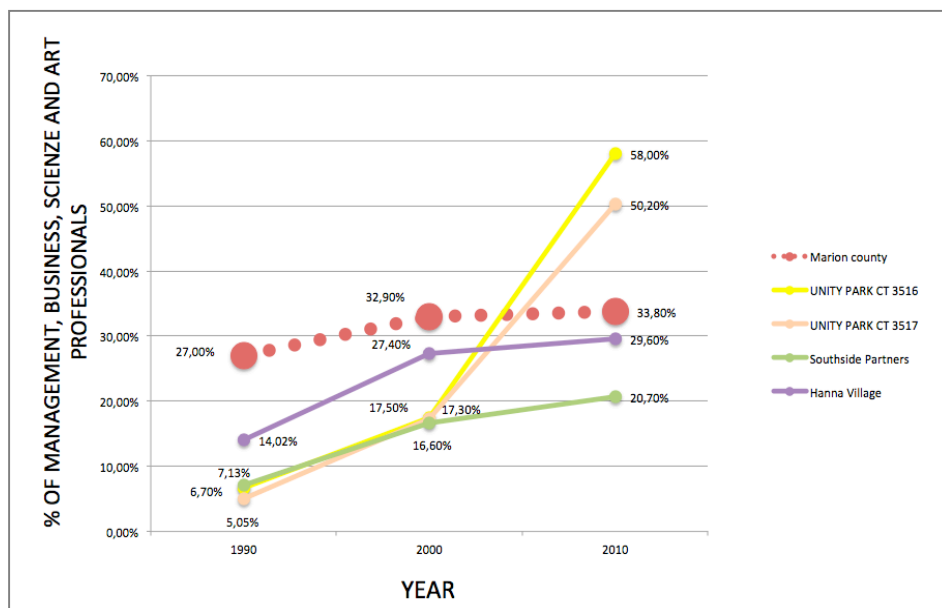


Immagine 4.17: Percentuale di posti di lavoro nel settore del Management, del business, dell' arte e della scienza in Marion County e nei casi studio.

Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Il numero di professionisti nel campo del management, dell'economia, della scienza e delle arti in *SPI* e *HVA* ha seguito un andamento coerente con quello della contea di Marion durante il periodo di osservazione. Tuttavia il numero di questi professionisti è aumentato notevolmente tra il 2000 e il 2010 nel *CT* di *UPH*.

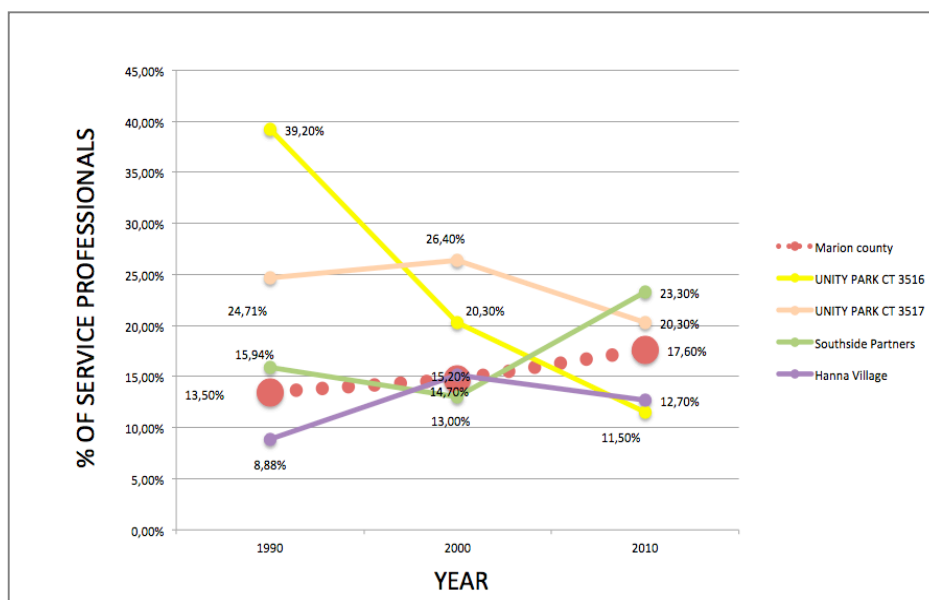


Immagine 4.18: Percentuale di occupati nel campo dei servizi in Mrion County e nei casi studio.

Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Il numero di professionisti impiegati nel campo dei servizi, contrariamente all'analisi degli altri settori, ha sperimentato diverse tendenze. Notiamo che nel complesso



L'andamento è stato negativo nel caso di *UPH* e positivo in quello di *SPI* e di Hanna Village, coerentemente la tendenza di Marion County.

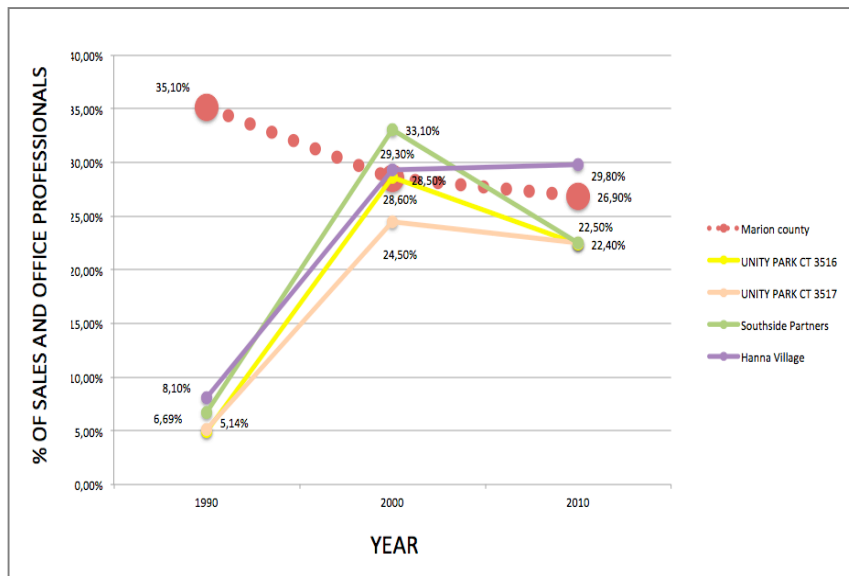


Immagine 4.19: Percentuale di occupati nel settore delle vendite e degli uffici in Marion County e nei casi studio. Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

L'andamento del numero di occupazioni nelle vendite e negli uffici, nei tre casi studio, è contrario rispetto alla tendenza di Marion County. Mentre il numero di professionisti in questo settore è in calo nella contea durante il ventennio, nei tre casi di studio è aumentato notevolmente tra il 1990 e il 2000. Nel 2000 *SPI* ha anche superato la media della contea.

### Abitazioni.

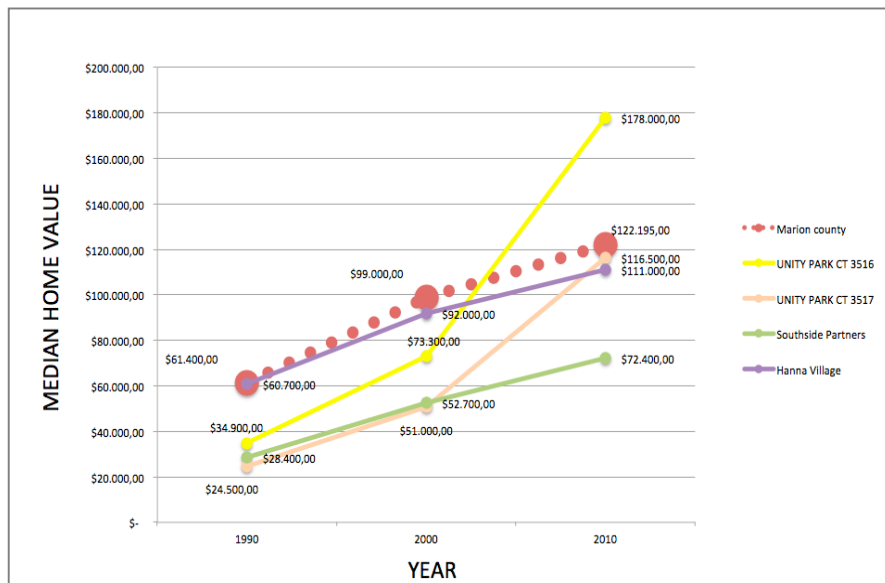


Immagine 4.20: Trend del valore medio delle abitazioni in Marion County e nei casi studio. Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

### Valore medio delle abitazioni.

Il valore medio delle abitazioni è aumentato in tutti i casi studio coerentemente con Marion County. Mentre l'incremento medio del valore della casa ha rallentato tra il 2000 e il 2010 in *HVA* e in *SPI*, così come in Marion County, in *UPH* ha sperimentato un incremento significativo nel corso dello stesso periodo. Il valore medio delle abitazioni nel *CT 3516* ha infatti superato il valore della contea.

### Canone di locazione medio.



Immagine 4.21: Trend del canone di locazione medio in Marion County e nei tre casi studio.  
Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Il canone di locazione medio ha avuto un andamento crescente in tutti i casi studio e in Marion County. Il maggior incremento ha avuto luogo nel *CT* di *SPI* che ha visto gli affitti in aumento ben al di sopra del tasso medio della contea.

## Vacancy rate.

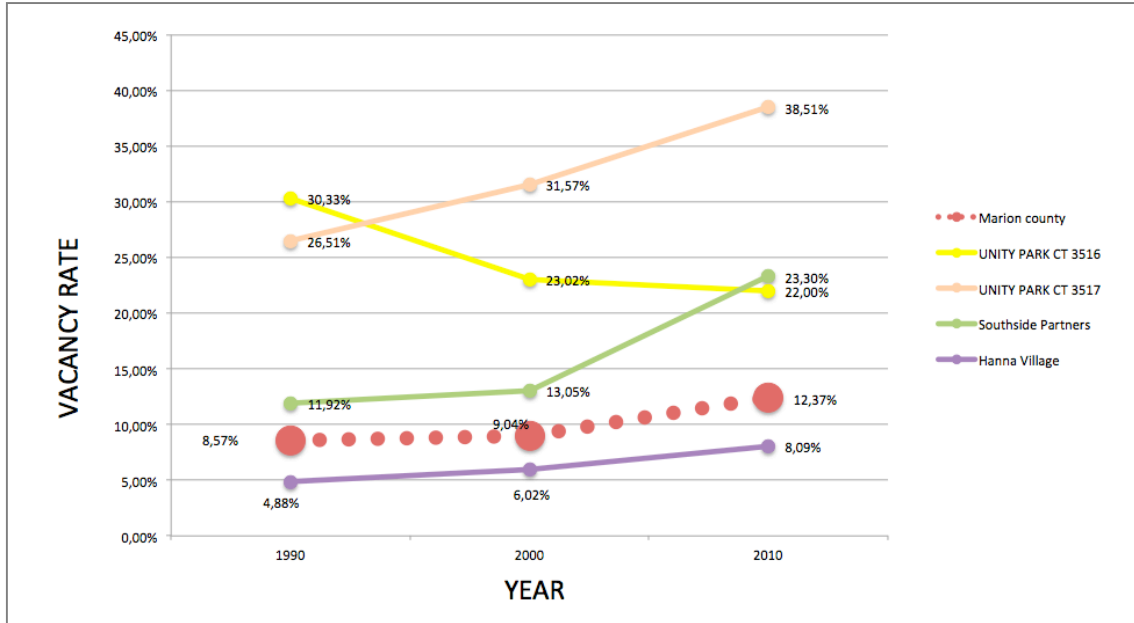


Immagine 4.22: Tendenza del Vacancy Rate in Marion County e nei casi studio.

Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

Il vacancy rate è aumentato in tutti i *CT* analizzati, tranne che nel tratto 3516 (*UPH*), dove è notevolmente diminuito tra il 1990 e il 2000. Tra il 2000 e il 2010 è aumentato ancora più rapidamente soprattutto nel *SPI*.

## Indicatori dell'ambiente costruito.

Amenity	Unity Park	Southside Partners-I	Hanna Village
Green Space	5	3	1
Schools	6	2	4
Child care	6	2	3
Community center	-	2	1
Public library	1	1	1
Health center	3	1	2
Recreation center	2	1	-
Grocery/ food	3	3	2
Public transit (bus lines)	5	1	1
Walkability score	71	60	65

\* I numeri si riferiscono al numero di unità all'interno di ogni servizio.

Tabella 4.57: Numero di servizi presenti in ogni caso studio.

Risorsa: Elaborazione personale, 2013.

La localizzazione di ciascun caso studio è stata determinante per quanto riguarda la disponibilità e l'accessibilità dei servizi e dei servizi pubblici. I quartieri di *UPH* e *SPI* sono gli ambienti più pedestrian-friendly, infatti tutti i servizi elencati per questi due casi studio sono accessibili a piedi. L'*UPH*, tuttavia, supera il *SPI* nel numero di unità per ogni categoria servizi.

Sebbene il punteggio relativo alla pedonabilità di *HVA* sia superiore a quello di *SPI* a causa della prossimità a molti servizi, la sua struttura urbana lo rende un ambiente molto ostile ai pedoni.

#### **4.14. Discussione.**

La presenza di progetti *LIHTC* nei quartieri osservati ha provocato impatti discordanti sulla qualità della vita degli abitanti. Due dei tre casi studio (*UPH* e *Hanna Village*) hanno registrato variazioni positive, mentre il terzo (*SPI*) ha registrato una variazione degli stessi meno evidente o in qualche caso negativa.

Il progetto che ha generato i cambiamenti più positivi è concentrato nella zona centrale della città di Indianapolis. Questa ricerca dimostra come i quartieri situati all'interno di una zona che rientra all'interno di un piano di riqualificazione, con una forte infrastrutturazione del sistema del trasporto e una vicinanza al centro di Indianapolis, abbiano maggiore possibilità di funzionare da catalizzatori per l'intera area. Due progetti hanno quindi tratto vantaggi da ulteriori interventi di riqualificazione portati avanti sia dal settore pubblico che dal privato (Centro comune di Housing Studies 2007). Nei due casi di *UPH* e di *SPI*, la loro posizione in centro città ha generato variazioni positive sul valore delle unità immobiliari. Come per molte città metropolitane o di dimensione più piccola negli Stati Uniti (El Nasser, 2011), il centro di Indianapolis ha sperimentato una maggiore domanda abitativa dato che la vita nel centro della città è diventata più attraente per molte famiglie americane, soprattutto per le giovani famiglie (Nelson & Young, 2008). Questa domanda ha determinato un aumento del valore delle proprietà, nonché dei canoni di affitto nei quartieri centrali delle città, come osservato in *UPH* e in West Indianapolis.

Nell'*UPH* sono stati fondamentali il programma di rigenerazione e i progetti che hanno avuto luogo all'interno dello stesso. Tali interventi e investimenti hanno migliorato e potenziato le infrastrutture e l'ambiente costruito nel loro complesso. I progetti di rigenerazione hanno determinato un impatto positivo sui valori delle proprietà circostanti. L'impatto non è della stessa portata per tutti i tipi di intervento, ma è proporzionale alla scala degli investimenti (Schill, Ellen, Schwartz e Voicu, 2002). Nel caso del quartiere di *UPH*, la portata dell'impatto positivo guidato dal Progetto di *Fall Creek*, di 24 milioni dollari, è chiaramente più grande dell'impatto generato dal piano di rilancio della zona West Indianapolis, di 2,25 milioni dollari. L'obiettivo di riqualificazione primario di questi interventi era quello di stimolare lo sviluppo alloggi

per i lavoratori del centro. In tal senso il catalizzatore negli sforzi di riqualificazione sono stati Fall Creek e West Indianapolis.

*UPH* ha sperimentato un ampio miglioramento: il tasso di povertà è sceso dal 47,4% al 20,1%, il reddito medio familiare è aumentato da \$10.750 a \$ 43.819. È difficile dimostrare che il cambiamento nel quartiere sia dovuto al progetto *LIHTC*, ma è anche difficile credere che questo progetto non abbia influito allo stesso in qualche modo. Il quartiere, non aveva visto alcun nuovo progetto di sviluppo per un tempo molto lungo. Senza un sussidio del governo, gli imprenditori privati l'hanno spesso etichettato come troppo rischioso per la costruzione di alloggi. Il progetto ha portato così nella zona famiglie che lavorano in un momento in cui il centro ne aveva disperatamente bisogno.

Il progetto di recupero di *UPH* ha creato un nuovo stock di abitazioni che ha attirato una popolazione con più alto reddito e una maggiore quantità popolazione istruita. Nuove opere di riqualificazione urbana del centro città, che offrono un nuovo stock di abitazioni, in combinazione con la comodità dei servizi disponibili in centro e di servizi pubblici, hanno riportato maggiori probabilità di attirare residenti con alto reddito che hanno permesso la gentrificazione dei quartieri del centro urbano (Brueckner & Rosenthal, 2009). Questa tendenza è in linea con il fenomeno di gentrificazione osservato nei quartieri di *UPH* e di West Indianapolis.

Gli indicatori della qualità della vita relativi all'*Hanna Villagge* non hanno evidenziato le stesse tendenze positive. Il tasso di povertà è aumentato di 5 volte in più rispetto alla contea, durante il periodo di osservazione di 20 anni anche se l'*Hanna Village* è l'unico caso in cui si è registrata una crescita della popolazione. Questa infatti è quasi raddoppiata, con quasi tutto l'aumento proveniente da minoranze a basso reddito. Entro il 2000, i bianchi rappresentavano circa la totalità della popolazione del quartiere; nel 2010 invece gli ispanici sono aumentati. Grazie ai fondi di ricostruzione federali e gli incentivi, tante nuove unità abitative sono state costruite nella zona. Come risultato, l'intera area ha visto una sorta di transizione demografica. Il quartiere dell'*HVA* ha riportato anche il più basso tasso di vacancy rate e di disoccupazione, anche se nel periodo di osservazione questi sono incrementati in tendenza con la contea. Geograficamente parlando questo progetto si trova in una periferia di gran lunga al di fuori del centro di Indianapolis, rispetto agli altri interventi in esame. È stato difficile studiare questo quartiere non centrale di Indianapolis. A differenza dei quartieri più vicini al downtown, i cui elementi di rigenerazione di successo sono spesso ben documentati, i quartieri suburbani non attirano molta attenzione. Un eventuale declino di questi quartieri ha un peso particolarmente importante per le famiglie con basso reddito: tutti i benefici che queste hanno ottenuto vivendo in abitazioni all'interno dei quartieri possono scomparire rapidamente. Questo non è più uno scenario remoto considerando come il tasso di povertà è cambiato nell'*Hanna Village*. Studiosi come Galster (2005) hanno spesso sostenuto che i problemi associati alla povertà possono aumentare in modo significativo soprattutto se il declino continua, determinando la trasformazione di questi quartieri in nuovi ghetti.

L'andamento della disoccupazione in tutti i casi studio è stato coerente con quello della contea di Marion e con la tendenza nazionale, infatti, le vicissitudini che si sono verificate tra il 1990 e il 2010 hanno determinato un netto aumento del tasso di disoccupazione riscontrabile tra il 2000 e il 2010. Questo riflette l'effetto della recessione economica avvenuta nel 2007. A livello nazionale, la recessione ha causato un aumento del tasso di disoccupazione del 5,6% tra il maggio 2007 e l'ottobre 2009 mentre il PIL è sceso di oltre il 5 % durante lo stesso periodo (Rothstein, 2012).

## Conclusioni

La struttura della politica immobiliare statunitense è cambiata notevolmente negli ultimi anni, soprattutto a seguito della crisi economica verificatasi a partire dal 2007. I governi sub-nazionali e le organizzazioni non-profit hanno implementato il loro apporto agli interventi di *a.h.* fornendo più di \$20 miliardi all'anno. Il contesto politico generale fornisce un'assistenza abitativa a livello statale e locale attraverso sovvenzioni federali, crediti d'imposta o programmi finanziati a livello locale, per gestire l'emergenza delle famiglie e della popolazione meno abbiente e bisognosa di alloggi a prezzi accessibili. I programmi di sovvenzioni federali forniscono assistenza solo al 25% della popolazione in necessità. Come risultato, la maggior parte dei cittadini con basso reddito si ritrova a spendere molto di più per l'alloggio di quanto possa permettersi. Allo stesso modo, mentre l'assistenza abitativa locale è aumentata così da permettere una riduzione delle imposte di proprietà e offrire supporti finanziari per determinare la disponibilità di alloggi per i più poveri, i controlli sull'uso del suolo, le ordinanze di zoning e una varietà di altri ostacoli allo sviluppo dell'edilizia plurifamiliare, rendono gli alloggi sempre meno accessibili per i poveri. Come risultato di questa politica globale vi è un eccesso di abitazioni sul mercato mentre la disponibilità di alloggi per la popolazione con basso reddito è estremamente limitata. Le politiche federali, statali e locali che si occupano di *a.h.* dovrebbero fornire un supporto bilanciato all'espansione di unità abitative destinate alla proprietà e per quelle destinate all'affitto. Nonostante le abitazioni *a.* destinate alla proprietà determinino vantaggi rilevanti dal punto di vista del singolo individuo e della società, vi sarà sempre bisogno di abitazioni *a.* destinate alla locazione. Questo perché gran parte della popolazione non possiede il reddito, i risparmi e le credenziali di credito necessarie per acquistare e mantenere una unità abitativa di proprietà. Tra i vari programmi disponibili per la diffusione di progetti di *a.h.* destinati alla locazione quello di maggiore rilievo e diffusione è senza dubbio il *LIHTC*. È proprio nell'ambito di quest'ultimo che si possono analizzare i vantaggi e gli eventuali svantaggi che i programmi e le politiche nazionali di edilizia residenziale generano e sulle comunità e sulla popolazione.

Tuttavia i cambiamenti che si sono verificati nei quartieri dei tre casi studio nella Contea di Marion nello Stato dell'Indiana, presi in esame in questa ricerca durante il periodo di osservazione ventennale, non possono essere attribuiti alla sola presenza di progetti *LIHTC*: diverse tendenze urbane hanno influenzato i cambiamenti degli indicatori osservati. In tutti e tre i casi, la posizione del quartiere e la presenza di progetti di rigenerazione urbana sono stati la chiave per spiegare le tendenze osservate. Le tendenze positive di *UPH* e di West Indianapolis sono state influenzate dalla localizzazione urbana dei progetti (centrale), dalla presenza di investimenti per la rigenerazione o da entrambi. Nel caso di Hanna Village, progetto di periferia che non è stato interessato da alcun grande progetto a scala urbana, il *CT* è stato esposto a cambiamenti meno positivi da quando il progetto *LIHTC* è stato messo in atto (aumento

della povertà e della disoccupazione tra i suoi residenti e reddito medio familiare non sottoposto a un incremento evidente come negli altri due progetti).

Gli studi hanno spesso trovato che in quartieri degradati, i progetti su larga scala sono in grado di superare i discomfort esistenti portando alla popolazione delle risorse e generando con maggiore probabilità degli effetti positivi. Questo è esattamente ciò che è stato osservato in UPH, dove l'investimento LIHTC, insieme ad altri investimenti pubblici e privati, ha contribuito alla rivitalizzazione dei loro quartieri ospitanti. Inoltre i developers sono normalmente riluttanti a costruire nei quartieri in difficoltà, a meno che non scorgano delle possibilità nascoste, come la presenza di sovvenzioni pubbliche o potenziali segnali di rivitalizzazione. Come risultato, non è sorprendente che scelgano quartieri che sono già parte di una attività di riqualificazione avviata. Dato che i progetti *LIHTC* sono strettamente connessi alla loro localizzazione, risultano essere fondamentali per la creazione di futuri quartieri a reddito misto che possono ridurre al minimo gli effetti della gentrificazione e possono creare comunità più generiche, come mostrato nei casi studi. Tuttavia l'attuazione di progetti isolati *LIHTC* con elevato numero di unità abitative a prezzi accessibili non è in grado da sola di dare beneficio ai quartieri degradati se questi non sono inclusi in programmi più ampi di riqualificazione e rigenerazione urbana.



## Bibliografia

- [1] 2012-2013 QAP. (2012). Indianapolis.
- [2] Baum-Snow, N., & Marion, J. (2009). The effects of Low Income Housing Tax Credit developments on neighborhoods. [Article]. *Journal of Public Economics*, 93(5/6), 654-666. doi: 10.1016/j.jpubeco.2009.01.001
- [3] Barker, L. A. (2012). Sustainable Policy and Legislation for Affordable Housing and Community Development. [Article]. *Journal of Housing & Community Development*, 69(1), 20-30.
- [4] Joint Center for Housing Studies of Harvard University (2009). *America's rental Housing (The key to a balance National Policy)*.
- [5] A.Mallach (2009). *A Decent Home: Planning, Building, and Preserving Affordable Housing*. American Planning Association Planners Press.
- [6] W. M. Rohe, H. L. Watson (2007). *Chasing the American Dream: new perspectives on AFFORDABLE HOMEOWNERSHIP*. Cornell Paperbacks University Press.
- [7] Brueckner, J. K., & Rosenthal, S. S. (2009). Gentrification and neighborhood housing cycles: Will America's future downtowns be rich? [Article]. *Review of Economics & Statistics*, 91(4), 725-743.
- [8] Burge, G. S. (2011). Do Tenants Capture the Benefits from the Low-Income Housing Tax Credit Program? [Article]. *Real Estate Economics*, 39(1), 71-96. doi: 10.1111/j.1540-6229.2010.00287.x
- [9] Chellman, C. C., Ellen, I. G., McCabe, B. J., Schwartz, A. E., & Stiefel, L. (2011). Does City- Subsidized Owner-Occupied Housing Improve School Quality? *Journal of the American Planning Association*, 77(2), 127-141. doi: 10.1080/01944363.2011.567894
- [10] Cicerchia, A. (1996). Indicators for the Measurement of the Quality of Urban Life: What Is the Appropriate Territorial Dimension? *Social Indicators Research*, 39(3), 321- 358.
- [11] Davidson, N. M., & Malloy, R. P. (2009). *Affordable housing and public-private partnerships*. Farnham, Surrey, England ; Burlington, VT: Ashgate Pub.
- [12] Deng, L. A. N. (2011). The external neighborhood effects of low-income housing tax credit project built by three sectors. [Article]. *Journal of Urban Affairs*, 33(2), 143-166. doi: 10.1111/j.1467-9906.2010.00536.x
- [13] Desai, M., Dharmapala, D., & Singhal, M. (2010). Chapter 6: Tax Incentives for Affordable Housing: The Low Income Housing Tax Credit (Vol. 24, pp. 181-205): University of Chicago Press.
- [14] Diener, E., & Ryan, K. (2009). Subjective well-being: A general overview. [Article]. *South African Journal of Psychology*, 39(4), 391-406.
- [15] Dixon, R., Freebairn, J., & Lim, G. C. (2011). Net flows in the U.S. labor market, 1990- 2010. [Article]. *Monthly Labor Review*, 134(2), 25-32.
- [16] El Nasser, H. (2011). Young and educated show preference for urban living.

Retrieved from  
<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=aph&AN=JOE027794804011&site=ehost-live>

- [17] Ellen, I. G., O'Regan, K. M., Voicu, L. . (2009). Siting, spillovers, and segregation: A reexamination of the Low Income Housing Tax Credit program. In J. M. Q. Edward L. Glaeser (Ed.), *Housing markets and the economy: risk, regulation, and policy: essays in honor of Karl E. Case* (pp. 233 - 267): Lincoln Institute of Land Policy.
- [18] Ellen, I. G., & O'Regan, K. M. (2011). How low income neighborhoods change: Entry, exit, and enhancement. *Regional Science and Urban Economics*, 41(2), 89-97. doi: DOI 10.1016/j.regsciurbeco.2010.12.005
- [19] Ellen, I. G., & Turner, M. A. (1997). Does neighborhood matter? Assessing recent evidence. *Housing Policy Debate*, 8(4), 833-866.
- [20] Eriksen, M. D. (2009). The market price of Low-Income Housing Tax Credits. *Journal of Urban Economics*, 66(2), 141-149. doi: 10.1016/j.jue.2009.06.001
- [21] Eriksen, M. D., & Rosenthal, S. S. (2010). Crowd out effects of place-based subsidized rental housing: New evidence from the LIHTC program. *Journal of Public Economics*, 94(11-12), 953-966. doi: 10.1016/j.jpubeco.2010.07.002
- [22] Freedman, M., & Owens, E. G. (2011). Low-income housing development and crime. [Article]. *Journal of Urban Economics*, 70(2/3), 115-131. doi: 10.1016/j.jue.2011.04.001
- [23] Funderburg, R., & MacDonald, H. (2010). Neighbourhood Valuation Effects from New Construction of Low-income Housing Tax Credit Projects in Iowa: A Natural Experiment. *Urban Studies*. doi: 10.1177/0042098009356122
- [24] Hawkins, R. J. (2001). Misconceptions Associated With Low Income Housing Tax Credit (LIHTC) Valuations. [Article]. *Appraisal Journal*, 69(4), 388.
- [25] Hipple, S. F. (2010). Self-employment in the United States. *Monthly Labor Review*, 17-32. Hirsch, A. R. (1983). Making the second ghetto: Race and housing in Chicago, 1940-1960.
- [26] Cambridge [Cambridgeshire] ; New York: Cambridge University Press.
- [27] Hoch, S., & Kandris, S. (2012). Changing Diversity in Marion County (1990 – 2010). Indianapolis: The Polis Center, IUPUI.
- [28] Horn, K. M., & O'Regan, K. M. (2011). The low income housing tax credit and racial segregation. *Housing Policy Debate*, 21(3), 443-473. doi: 10.1080/10511482.2011.591536
- [29] Kemp, R. L. (2011). The "American Dream" Moves Downtown. [Article]. *Futurist*, 45(2), 6-7.
- [30] LIHTC Maximum Rents and Incomes - Non-New England. (2012). 2012, from <http://www.danter.com/TAXCREDIT/getrents.HTML>
- [31] Martens, B. (2009). A political history of affordable housing. [Article]. *Journal of Housing & Community Development*, 66(1), 6-12.
- [32] McClure, K. (2008). Deconcentrating Poverty With Housing Programs.

- [Article]. *Journal of the American Planning Association*, 74(1), 90-99. doi: 10.1080/01944360701730165
- [33] McClure, K. (2012). Low-Income Housing Tax Credits. In S. J. Smith (Ed.), *International Encyclopedia of Housing and Home* (pp. 180-185). San Diego: Elsevier.
- [34] Miles, M. E., Berns, Gayle L., Eppli, Mark J., Weiss, Marc A. (2007). *Real estate development : principles and process* (4 ed.): Urban Land Institute.
- [35] Myers, B. (2007). The Low-Income Housing Tax Credit: A proposal to address IRS concerns regarding partnerships between non-profit and for-profit entities. [Article]. *Tax Lawyer*, 60(2), 415-454.
- [36] Narron, F. (2004). The Evolution of the Low-Income Housing Tax Credit and the Boom in Affordable Housing. [Article]. *Real Estate Finance* (Aspen Publishers Inc.), 21(4), 18-21.
- [37] Nelson, A. C., & Young, K. T. (2008). Limited Role of Downtowns in Meeting Metropolitan Housing Needs. [Article]. *Journal of Urban Planning & Development*, 134(1), 1-8. doi: 10.1061/(ASCE)0733-9488(2008)134:1(1)
- [38] Oakley, D. (2008). Locational Patterns of Low-Income Housing Tax Credit Developments. [Article]. *Urban Affairs Review*, 43(5), 599-628.
- [39] OECD. (2011). OECD better life index, 2012, from <http://www.oecdbetterlifeindex.org/>
- [40] Joint Center for Housing Studies of Harvard University, 2013, from <http://www.jchs.harvard.edu>
- [41] O'Sullivan, A. (2003). *Urban economics* (5th ed.). Boston: McGraw-Hill/Irwin.
- [42] Partners, C. R. (2005). *Creating a tipping point: Housing Development as a Tool for Neighborhood Revitalization: Community Research Partners*.
- [43] Polton, R. E. (1994). Valuing property developed with low-income housing tax credits. [Article]. *Appraisal Journal*, 62(3), 446.
- [44] Rothstein, J. (2012). The labor market, four years into the crisis: Assessing structural explanations. [Article]. *Industrial & Labor Relations Review*, 65(3), 467-500.
- [45] Schill, M. H., Ellen, I. G., Schwartz, A. E., & Voicu, I. (2002). Revitalizing inner-city neighborhoods: New York City's Ten-Year Plan. *Housing Policy Debate*, 13(3), 529-566.
- [46] Schmitz, A., Corcoran, S., Gournay, I., Kuhnert, M., Pyatok, M., Retsinas, N., & Scully, J. (2005). *Affordable housing : designing an American asset*. Washington, D.C.: Urban Land Institute : National Building Museum.
- [47] Schwartz, A. E., Ellen, I. G., Voicu, I., & Schill, M. H. (2006). The external effects of place- based subsidized housing. *Regional Science and Urban Economics*, 36(6), 679- 707. doi: DOI 10.1016/j.regsciurbeco.2006.04.002
- [48] Smith, E. A. (2000). Low-Income Housing Tax Credit Basics. [Article]. *Journal of Financial Planning*, 13(5), 114-118.
- [49] The Economist Intelligence Unit's quality-of-life index. (2005) *The economist*.

London: The Economist Newspaper Limited.

- [50] UNDP. (2011). Human Development Report: United Nations Development Programme. US Census Bureau. (2000). Census 2000 Summary File. Suitland.
- [51] US Census Bureau. (2010). 2006-2010 American Community Survey 5-Year Estimates. Suitland: US Census Bureau.
- [52] US Census Bureau. (2010). 2010 Decennial Census. Suitland: U.S. Census Bureau.
- [53] Usowski, K., & Hollar, M. (2008). Social Policy and the U.S. Tax Code: The Curious Case of the Low-Income Housing Tax Credit. [Article]. *National Tax Journal*, 61(3), 519- 529.
- [54] Utt, R. D. (2008). Policies in the United States to provide housing assistance to low- income households. [Article]. *Economic Affairs*, 28(2), 11-16. doi: 10.1111/j.1468-0270.2008.00817.x
- [55] Watson, H. L. & Rohe, W.M. (2007). *Chasing the american dream: New Perspectives on Affordable Homeownership*. Cornell University Press.

# Glossario

## A

### **Affordable (“a.”)**

Vedi (“A.H”).

### **Affordable housing (“a.h.”)**

Un affordable Housing è un alloggio ritenuto conveniente ovvero acquistabile o affittabile a prezzi accessibili da quegli individui che hanno un reddito pari al reddito medio familiare definito da un indice di Housing Affordability relativo a un Paese, Stato, Regione o Comune. (\$29,056 per persona negli USA, 2010).

### **Affordable Housing Program (“AHP”)**

Ogni anno, le FHLBank mettono da parte circa il 10 per cento del loro reddito netto per finanziare l'AHP. L'AHP sostiene progetti che forniscono alloggi a prezzi accessibili per gli individui e le famiglie i cui redditi sono definiti a partire dal 51-80% dell'AMI o molto bassi ovvero al di sotto del 50% dell'AMI.

### **American Housing Survey (“AHS”)**

È un'indagine statistica finanziata dal Dipartimento degli Stati Uniti di Housing and Urban Development (HUD) e condotto dal US Census Bureau. È la più grande indagine immobiliare regolare svolta a campione sul territorio degli Stati Uniti e contiene informazioni sul numero e le caratteristiche delle unità abitative statunitensi nonché le famiglie che occupano tali unità.

### **Area Median Gross Income (“AMGI”)**

È il reddito lordo familiare medio di una Metropolitan Statistical Area (MSA), se un organismo depositario si trova in una MSA, oppure il reddito lordo familiare medio di tutto lo stato, se un organismo depositario si trova esternamente a una MSA.

### **Area median income (“AMI”)**

Median sta per la suddivisione della distribuzione del reddito della popolazione in due parti uguali: una metà al di sotto del reddito medio e un'altra sopra la media. L'HUD utilizza il reddito medio per le famiglie nelle aree metropolitane e non metropolitane per calcolare i limiti di reddito per l'ammissibilità a una varietà di programmi di edilizia abitativa. L'HUD stima il reddito familiare medio per un'area abitativa, nell'anno in corso, e regola tale importo per le diverse dimensioni familiari in modo che i redditi familiari possano essere espressi come percentuale del reddito medio dell'area.

## **B**

### **Basic income (“b.i.”)**

È un sistema proposto della previdenza sociale in cui i cittadini o residenti di un paese ricevono regolarmente una somma di denaro, incondizionatamente, da un governo o da qualche altra istituzione in grado di garantire una distribuzione equa della ricchezza comune.

## **C**

### **Capital Grants (“c.g.”)**

Sovvenzione in conto capitale da parte del governo atta a favorire l'acquisizione di beni d'investimento come edifici e terreni.

### **Capital Investments (“c.i.”)**

I fondi investiti in una società o impresa o progetto ai fini di promuovere i propri obiettivi di business. L'investimento di capitale può anche riferirsi ad acquisizione da parte di una società di beni capitali o beni patrimoniali. Le fonti di investimenti di capitale sono molteplici e possono includere investitori azionari, banche, istituzioni finanziarie, venture capital e business angel.

### **Census Tract (“CT”)**

È una regione geografica definita al fine di fare un censimento. Di solito coincidono con i limiti della città, dei paesi o di altri settori amministrativi: diversi tratti comunemente esistono all'interno di una contea. Nei territori degli Stati Uniti sono spesso arbitrari e non coincidenti con confini politici.

### **Community Development Corporation (“CDC”)**

È un'organizzazione non-profit costituita per fornire programmi, offrire servizi e di impegnarsi in attività che promuovono lo sviluppo della comunità di sostegno. I CDC di solito servono una porzione geografica come un quartiere o una città. Essi spesso si concentrano sui residenti con basso reddito e possono essere coinvolti in una serie di attività tra cui lo sviluppo economico, l'istruzione, l'organizzazione della comunità e il suo sviluppo immobiliare. Queste organizzazioni sono spesso associate allo sviluppo di alloggi a prezzi accessibili.

### **Community Development Block Grant (“CDBG”)**

È uno dei programmi più longevi del Dipartimento di Housing and Urban Development degli Stati Uniti e fornisce fondi per le attività di sviluppo delle comunità come

costruzione di alloggi a prezzi accessibili, eliminazione della povertà e sviluppo delle infrastrutture.

### **Community Development Financial Institutions (“CDFI”)**

È un istituto finanziario che fornisce credito e servizi finanziari alla popolazione meno abbiente negli Stati Uniti. Un CDFI può essere una banca per lo sviluppo della comunità, a Community Development Credit Union ( CDCU ), un Community Development Loan Fund ( CDLF ), un Community Development Venture Capital Fund ( CDVC ), un fondo di prestito lo sviluppo di microimprese o di una società di sviluppo della comunità. I CDFI sono certificati dalla Community Development Financial Institutions Fund ( FondoCDFI ) presso il Dipartimento del Tesoro degli Stati Uniti, che stanziava fondi per i CDFI attraverso una varietà di programmi.

### **Community Impact Plan (“CIP”)**

È una parte importante della pianificazione dei trasporti e dell’attuazione dei progetti all’interno della città. La CIP si preoccupa di risolvere i problemi della comunità relativi alla mobilità, alla sicurezza, agli effetti sull’occupazione, alla delocalizzazione, all’isolamento.

### **Community Reinvestment Act (“CRA”)**

È una legge federale degli Stati Uniti progettata per incoraggiare le banche e le associazioni di risparmio a contribuire a soddisfare le esigenze dei mutuatari in tutti i segmenti delle loro comunità, compresi quelli appartenenti a quartieri a basso e medio reddito. Il Congresso ha approvato la legge nel 1977 per ridurre le pratiche di credito discriminatorie nei confronti di quartieri a basso reddito, una pratica nota come annotazioni.

### **Community Renewal Tax Relief (“CRTR”)**

È un disegno di legge che è stato introdotto negli Stati Uniti durante il 106° Congresso. La legge è stata finalmente approvata nell’ambito del consolidato Appropriations Act. E’ destinato a migliorare lo sviluppo in aree economicamente in difficoltà degli Stati Uniti. La legge offre "incentivi fiscali per le imprese per individuare e assumere i residenti nelle aree urbane e rurali che non hanno vissuto recente espansione economica".

### **Concord Community Development Corporation (“CCDC”)**

È un centro che offre a tutte le famiglie e agli individui di tutte le età nella zona a sud di Indianapolis, una fonte no stop di servizi sociali, programmi per bambini, opportunità educative, informazioni sulla salute e fitness, attività ricreative, e programmi di cooperazione con altre agenzie.

### **Congressional Budget Office (“CBO”)**

È un'agenzia federale statunitense incaricata di fornire dati economici al Congresso. L'agenzia è stata istituita nel 1974. Compito principale dell'agenzia è quello esaminare e fornire stime e sulle uscite previste nell'ambito del processo di redazione del bilancio federale. Fornisce inoltre analisi e stime riguardanti le uscite derivanti da nuove proposte di legge.

## **D**

### **Department of Housing and urban development (“HUD”)**

Il Dipartimento della Casa e dello Sviluppo Urbano degli Stati Uniti d'America è il dicastero del governo federale degli Stati Uniti che si occupa delle politiche abitative e della pianificazione urbana. Il dipartimento si occupa di contribuire alla costruzione di alloggi popolari, di offrire prestiti per la costruzione di strutture sanitarie e la costruzione di edifici destinati alle agenzie federali. Il dipartimento gestisce anche due compagnie che erogano mutui, la Fannie Mae e la Freddie Mac.

### **Difficult Development Areas (“DDA”)**

È una zona designata dal HUD che ha la caratteristica di avere alti costi di costruzione, dei terreni e dei servizi relativamente all'AMI.

## **E**

### **Equity (“e.”)**

Capitale proprio.

## **F**

### **Fair Market Rent (“FMR”)**

È un termine nel settore immobiliare, che indica la quantità di denaro che una determinata proprietà richiederebbe, se fosse disponibile all'affitto in quel determinato periodo temporale. Il termine è usato principalmente negli Stati Uniti.

### **Fannie Mae (“FMe”)**

La Federal National Mortgage Association nota comunemente come Fannie Mae, è una government-sponsored enterprise (GSE) statunitense, impresa privata (ha lo status di public company fin dal 1968) con supporto governativo. La società era stata fondata per acquistare mutui da banche, casse di risparmio, e altri istituti di credito (lender), al



fine di promuovere la concessione di crediti per la casa, ridurre il rischio dei lender e aumentare il capitale disponibile per l'edilizia abitativa.

### **Farmers Home Administration 502 (“FmHA”)**

È un programma che è stato progettato per offrire ai residenti rurali con reddito basso o modesto un alloggio adeguato attraverso un finanziamento convenzionale. Questi prestiti consentono ai residenti rurali di acquisire un alloggio a un prezzo modesto.

### **Federal Home Loan Bank Act (“FHLBA”)**

È una legge federale degli Stati Uniti che passò sotto la presidenza di Herbert Hoover, al fine di ridurre il costo della casa di proprietà. Ha permesso al Consiglio della Federal Home Loan Bank di sovvenzionare e supervisionare il risparmio e il prestito delle istituzioni federali. Ha creato anche le Federal Home Loan Banks che finanziano i mutui per le abitazioni.

### **Federal Home Loan Banks (“FHLBanks”)**

Sono 12 banche di emanazione governativa degli Stati Uniti che forniscono stabilmente, su richiesta, un finanziamento a basso costo per le istituzioni finanziarie americane (non per gli individui) per i mutui erogati per la casa.

### **Federal Housing Administration (“FHA”)**

È un ente governativo degli Stati Uniti creato come parte del National Housing Act del 1934. Assicura i finanziamenti erogati da banche e altri finanziatori privati per la costruzione di abitazioni. Gli obiettivi di questa organizzazione sono di migliorare gli standard e le condizioni abitative, fornire un adeguato sistema di finanziamento per le abitazioni attraverso l'assicurazione dei mutui e stabilizzare il mercato degli stessi.

### **Federal Housing Finance Agency (“FHFA”)**

È un'agenzia federale indipendente creata come agenzia di regolamentazione successivamente alla fusione legale della Federal Housing Finance Board (FHFB), l'Office of Federal Housing Enterprise Oversight (OFHEO) e l'U.S. Department of Housing and Urban Development (HUD), assorbendo i poteri e le autorità di regolamentazione di tutte le entità, con autorità legale e regolamentare ampliate. Nel suo ruolo di regolatore, controlla Fannie Mae, Freddie Mac e 12 FHLBanks. È del tutto separata dalla Federal Housing Authority, che invece fornisce gran parte delle assicurazioni sui mutui.

### **Federal Public Housing (“FPH”)**

È un programma che è stato istituito per fornire alloggi in locazione per le famiglie a basso reddito, gli anziani e le persone con disabilità. L'edilizia residenziale pubblica è disponibile in tutte le dimensioni e tipologie. Il Dipartimento di Housing and Urban

Development (HUD) amministra gli aiuti federali per le agenzie immobiliari locali che gestiscono l'alloggio per i residenti con basso reddito.

### **Federal Reserve (“FR”)**

Conosciuto anche come Federal Reserve ed informalmente come la Fed è la banca centrale degli Stati Uniti d'America.

### **Federal Reserve Board (“FRB”)**

È l'organo principale del Federal Reserve System. Esso ha il compito di sovrintendere alle banche della Federal Reserve e di aiutare ad attuare la politica monetaria degli Stati Uniti. I governatori sono nominati dal Presidente degli Stati Uniti e confermati dal Senato.

### **Federal Savings & Loan Insurance Corporation (“FSLIC”)**

Era un'istituzione che ha amministrato l'assicurazione dei depositi di risparmio e di prestito delle istituzioni negli Stati Uniti. Il Financial Institutions Reform, Recovery, e Enforcement Act del 1989 (FIRREA) l'ha abolita e ha trasferito la sue responsabilità alla Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC).

### **Federal Tax Code (“FTC”)**

È un documento del governo federale che dettaglia come individui e imprese debbano rispettare delle procedure per rimettere una percentuale del loro reddito al governo federale.

### **Federal Tax Reform Act (“FTRA”)**

Il Congresso degli Stati Uniti approvò la legge di riforma fiscale nel 1986 per semplificare il codice fiscale sul reddito, ampliare la base imponibile ed eliminare molti paradisi fiscali. La riforma fiscale è il processo con cui si stabiliscono le modalità in cui le tasse sono riscosse o gestite dal governo.

### **Freddie Mac (“FMc”)**

La Federal Home Loan Mortgage Corporation, nota comunemente come Freddie Mac, è una government sponsored enterprise, impresa privata (ha lo status di public company) con supporto governativo, statunitense. L'azienda è specializzata nell'emissione di mutui e nella loro rivendita nel mercato secondario.

### **Fee or Tax Waiver (“TW”)**

È un sistema che concede un'esenzione fiscale a organizzazioni e persone relativamente alle imposte sul reddito e sulle proprietà.

## G

### **General obligation bond (“g.o.”)**

“Un’obbligazione generale” negli USA è un tipo comune di obbligazione municipale che permette al governo statale o locale di garantire il rimborso ai detentori di obbligazioni quando si utilizzano le risorse legalmente disponibili, comprese le entrate fiscali.

### **Ginnie Mae (“GM”)**

La Government Nation Mortgage Association(GNMA), o Ginnie Mae, è stata fondata negli Stati Uniti nel 1968 per promuovere la proprietà della casa. E’ società interamente di proprietà del governo all'interno del Dipartimento di Housing and Urban Development (HUD), la missione di Ginnie Mae è quella di ampliare il numero di alloggi a prezzi accessibili negli Stati Uniti, incanalando capitale globale nei mercati finanziari della nazione.

### **Government Accountability Office (“GAO”)**

È una sezione investigativa del Congresso degli Stati Uniti d'America dedicata all'auditing e alla valutazione. Fa parte della branca legislativa del Governo federale degli Stati Uniti d'America.

### **Government-sponsored enterprise (“GSE”)**

È una società di servizi finanziari creata dal Congresso degli Stati Uniti. La sua funzione è quella di migliorare il flusso di credito per mirati settori dell'economia, di rendere più efficienti e trasparenti alcuni segmenti del mercato dei capitali e di ridurre il rischio per gli investitori e gli altri fornitori di capitale. Le due GSE più note sono la Fannie Mae e Freddie Mac.

### **Grants (“gr”)**

(Finanziamenti a fondo perduto). Sono fondi non rimborsabili erogati da un dipartimento governativo, una società, una fondazione o un trust, ad un destinatario, spesso un ente senza scopo di lucro, istituto di istruzione, di lavoro o un individuo. Per ricevere una sovvenzione, è di solito necessaria un'application. La maggior parte dei grants sono creati per finanziare un progetto specifico e richiedono un certo livello di conformità e reporting ad alcuni requisiti precisi.

## H

### **Habitat for Humanity International (“HFHI”)**

Generalmente indicato come Habitat for Humanity o semplicemente Habitat, è una organizzazione internazionale non governativa e senza scopo di lucro, che è stata fondata nel 1976. Habitat è stata dedicata alla costruzione di abitazioni "semplici, decenti e accessibili". La sede operativa internazionale si trova ad Americus, Georgia e la sede amministrativa si trova ad Atlanta.

### **Hanna Village Apartments (“HVA”)**

### **HOME Investment Partnership (“HOME”)**

Il Programma è un tipo di assistenza federale gestito dal Dipartimento di Housing and Urban Development (HUD) per fornire un alloggio decente e conveniente agli americani con reddito basso o molto basso.

### **Home Mortgage Disclosure Act (“HMDA”)**

È stato approvato nel 1975 per richiedere alle istituzioni finanziarie di registrare e divulgare i loro dati circa i mutui erogati annualmente per l'acquisto delle abitazioni, le pre-approvazioni di mutui e il numero di rifinanziamenti di progetti che coinvolgono 1-4 unità immobiliari o abitazioni multifamiliari.

### **Home Ownership and Equity Protection Act (“HOEPA”)**

Nel settembre del 1994 il presidente Clinton ha firmato questa legge che richiede alcune informazioni e restrizioni sui finanziatori dei prestiti ad alto costo.

### **Homeownership Preservation Foundation (“HoPF”)**

È un gruppo no-profit che gratuitamente aiuta i proprietari di abitazioni finanziariamente in difficoltà ad affrontare i loro problemi di bilancio e, ove possibile, aiutarli a evitare il pignoramento.

### **Homestead Act (“Ha”)**

È un provvedimento legislativo degli STATI UNITI Secondo il quale venivano assegnati, a chi ne faceva richiesta, 160 Acri (65 Ettari) di terra demaniale nelle terre selvagge al di fuori dei confini delle tredici colonie Originali. La nuova legge prevedeva tre fasi: una domanda di assegnazione, l'impegno a lavorare la terra assegnata e l'ottenimento del titolo di proprietà.

### **Hometown Public Housing Complex (“HPHC”)**

### **Hometown Residents Council (“HRC”)**

### **Housing and Economic Recovery Act (“HERA”)**

È una legge pensata principalmente per affrontare la crisi dei mutui subprime. È stata autorizzata dalla Federal Housing Administration a garantire fino a \$ 300 miliardi per

mutui a tasso fisso destinati ai mutuatari subprime. Ha ripristinato la fiducia in Fannie Mae e Freddie Mac, rafforzandone i regolamenti.

### **Housing Choice Voucher (“HCV”)**

È parte dell’ Housing Act del 1937, spesso semplicemente conosciuta come Section 8. Autorizza il pagamento di un contributo verso i proprietari di immobili, per quegli alloggi in locazione a famiglie a basso reddito. E’ operato attraverso diversi programmi, il maggiore dei quali è il programma di Housing Choice Voucher, che versa una parte degli affitti e delle utenze a circa 2,1 milioni di famiglie.

### **Housing Trust Funds (“HTF”)**

I fondi fiduciari sulle abitazioni sono fonti di finanziamento create dal governo degli Stati Uniti per la costruzione di alloggi a prezzi accessibili o per scopi simili. Idealmente, i flussi di denaro sono finanziati attraverso entrate dedicate come le tasse di cessione di beni immobili o le tasse di registrazione di documenti, al fine di garantire un flusso costante di finanziamenti, piuttosto che dipendere da processi regolari di bilancio.

### **Housing Vacancy Survey (“HVS”)**

È un supplemento del Current Population Survey (CPS) e fornisce informazioni aggiornate sul numero di unità in locazione o di proprietà e le caratteristiche delle unità disponibili per l'occupazione.

## **I**

### **Indiana HOME Investment Partnership Funds (“IHIPF”)**

È il più grande contributo federale a disposizione del governo statale e locale, appartenente al programma (HOME). E’ pensato esclusivamente per creare alloggi a prezzi accessibili per le famiglie con basso reddito.

### **Indiana Housing and Community Development Authority (“IHCA”)**

È un’ autorità dello stato dell’ Indiana che crea opportunità abitative, genera, conserva e rivitalizza immobili soprattutto nei quartieri in difficoltà, facilitando la collaborazione di molteplici stakeholder, investendo risorse finanziarie e tecniche per creare partner qualificati in tutta l’ Indiana.

### **Indiana Housing Development Fund (“IHDF”)**

È una delle risorse più potenti dello stato dell’ Indiana, per gli investimenti pubblici, è l’ IHDF. Dalla sua istituzione nel 1989 a ottobre 2008, il Fondo ha fornito quasi 32 milioni di dollari per finanziare e sviluppare una vasta gamma di soluzioni abitative.

**Indianapolis Housing Partnership (“IHP”)**

È un istituto finanziario per lo sviluppo delle comunità, una risorsa per l’istruzione e la consulenza finanziaria e un eccellente intermediario per portare avanti le iniziative di sviluppo all’interno della comunità.

**Indianapolis Neighborhood Housing Partnership (“INHP”)****Indianapolis Neighborhood Resource Center (“INRC”)**

È un centro che offre formazione e assistenza tecnica per aiutare le organizzazioni di quartiere che solitamente affrontano questioni che influiscono sulla qualità della vita nei loro quartieri. Fondata nel 1994 come un’organizzazione non-profit privata, INRC fornisce supporto e risorse per le organizzazioni di quartiere per rafforzare, sviluppare e potenziare i dintorni.

**Internal Revenue Code (“IRC”)**

È una parte interna del diritto tributario facente parte della legge federale degli Stati Uniti. E’ organizzata localmente, in sottotitoli e sezioni, che coprono l’imposta sul, le imposte sui salari, le imposte immobiliari, le donazioni e le accise. La sua agenzia esecutiva è l’Internal Revenue Service.

**Internal Revenue Service (“IRS”)**

È il servizio di entrate del governo federale degli Stati Uniti. L’IRS è responsabile per la riscossione delle imposte e l’interpretazione e l’applicazione del Codice dell’ Internal Revenue.

## **K**

**King Park Area Development Corporation (“KPADC”)**

È una società non-profit della comunità impegnata a migliorare gli alloggi, lo sviluppo economico e la qualità della vita nella zona di King Park, Indianapolis. Fondata nel 1987 dai residenti interessati e da gruppi di quartiere, KPADC ha contribuito a guidare la rivitalizzazione dei quartieri nella zona centrale della città di Indianapolis attraverso vari partenariati pubblici e privati.

## **L**

**Linkage fee (“LF”)**

È un’imposta stabilita dalla legislazione locale e gestita dall’amministrazione delle città. L’agenzia locale che rilascia i permessi per costruire o le autorizzazioni per le varianti,

raccoglie delle tasse dagli sviluppatori di progetti non residenziali. Le commissioni di solito vengono riversate in un fondo fiduciario che servirà a finanziare la produzione di alloggi a prezzi accessibili per la comunità.

#### **Local Initiative Support Corporation (“LISC”)**

È una corporazione che supporta le società di sviluppo di comunità in 30 aree urbane e in decine di aree rurali degli Stati Uniti. LISC è stata creata nel 1979 dai dirigenti della Fondazione Ford. E' affiliata alla più grande associazione nazionale di Low Income Housing Tax Credits (LIHTC).

#### **Low Income house Tax Credit (“LIHTC”)**

È un credito d'imposta dollaro per dollaro erogato negli Stati Uniti per gli investimenti di alloggi a prezzi accessibili. E' stato creato sotto il Tax Reform Act del 1986 che fornisce incentivi per l'utilizzo di private equity per lo sviluppo di alloggi a prezzi accessibili per i cittadini americani con basso reddito.

#### **Low interest mortgages (“LIM”)**

Ipotecche con basso tasso di interesse.

## **M**

#### **Mortgage Bankers Association (“MBkA”)**

È l'associazione nazionale degli Stati Uniti che rappresenta tutto il settore finanziario immobiliare. Con sede a Washington, DC, MBA è l'insieme di oltre 3.000 aziende associate a livello nazionale in un settore che dà lavoro a circa 350.000 persone.

#### **Mortgage Insurance (“MI”)**

Noto anche come garanzia sui mutui e assicurazione sui prestiti per le abitazioni, è una polizza assicurativa che compensa finanziatori o investitori per le perdite dovute al default di un mutuo ipotecario. L'assicurazione sul mutuo può essere sia pubblica che privata, a seconda dell'assicuratore.

#### **Mortgage Partnership Finance Program (“MPF”)**

Introdotta nel 1997, il programma Mortgage Finance Partnership dà ai membri del Sistema FHLBank un'alternativa competitiva per la vendita dei loro mutui alle agenzie sul mercato secondario. Fin dalla sua nascita, il programma ha assistito centinaia di migliaia di famiglie in tutta la nazione con il finanziamento per le abitazioni.

#### **Mortgage Revenue Bonds (“MRB”)**

I governi statali e locali vendono delle obbligazioni ipotecarie esentasse e utilizzano i proventi per finanziare mutui a basso costo per acquirenti di prima casa, con reddito basso o per la produzione di alloggi a canoni accessibili per le famiglie a basso reddito.

## **N**

### **National Council of Housing Agencies (“NCSHA”)**

L’Housing Finance Agency degli Stati Uniti (HFA) più di 30 anni fa ha creato il NCSHA, un'organizzazione no-profit per coordinare i suoi sforzi di sensibilizzazione federale per gli alloggi a prezzi accessibili. La NCSHA è la sostenitrice e promotrice principale dei MRB e del programma HOME.

### **National Housing Act (“NHA”)**

Fu emanato il 28 GIUGNO 1934, chiamato anche legge Caphart, faceva parte del New Deal passato durante la Grande Depressione, al fine di rendere l'alloggio e i mutui per le abitazioni più accessibili. Ha creato la Federal Housing Administration (FHA) e il Federal Savings and Loan Insurance Corporation.

### **National Low Income Housing Coalition (“NLIHC”)**

È un’associazione dedicata esclusivamente all’ottenimento di politiche sociali che assicurino alle persone con reddito basso negli Stati Uniti, case decenti e a prezzi accessibili. Fondata nel 1974 da Cushing N. Dolbeare, NLIHC definisce, organizza e sostiene progetti per garantire a tutta la popolazione statunitense alloggi a prezzi accessibili e all’interno di quartieri sani.

### **National Multi Housing Council (“NMHC”)**

Con sede a Washington, DC, è la leadership del settore degli immobili residenziali. Al suo interno vi si riuniscono i proprietari di spicco, manager e sviluppatori che contribuiscono a creare comunità fiorenti fornendo case e appartamenti per 35 milioni di americani. NMHC fornisce un forum per la conoscenza, la difesa e l'azione che permette lo sviluppo dei membri del consiglio e delle comunità.

### **Neighborhood Reinvestment Corporation (“NRC”)**

È una corporazione che cerca di promuovere il reinvestimento nelle comunità urbane, suburbane e rurali da istituzioni finanziarie locali che lavorano in cooperazione con i residenti e le amministrazioni locali. Esso finanzia 235 organizzazioni, monitora i loro progressi e offre sussidi e servizi di consulenza.



## O

### **Omnibus Reconciliation Act (“ORA”)**

Vedi RRA.

## P

### **PITI (“PITI”)**

In relazione a un mutuo, il PITI è l'acronimo della somma da stanziare per il capitale mensile, gli interessi, le tasse e l'assicurazione. PITI è la somma del servizio di prestito mensile (capitale e interessi) più il pagamento della tassa di proprietà mensile, più premio di assicurazione per i proprietari di casa e nei casi in cui ve ne sia uno, anche il premio di assicurazione del mutuo.

### **Project based vouchers (“PBV”)**

Sono una componente di un'agenzia di edilizia residenziale pubblica (PHA). Una PHA può destinare fino al 20% della sua assistenza voucher per unità abitative specifiche, se il proprietario si impegna a riabilitare o costruire le unità.

## Q

### **Qualified Allocation Plan (“QAP”)**

Nel QAP sono dettagliati i criteri di selezione e i requisiti di applicazione per l'accesso ai crediti d'imposta per le abitazioni e alle obbligazioni esentasse. Essa elenca tutte le scadenze, le tasse di iscrizione, le restrizioni, gli standard e i requisiti necessari. Ogni anno, l'Agenzia redige un nuovo QAP.

### **Qualified Census Tracts (“QCT”)**

L'US Department of Housing and Urban Development (HUD) designa i QCTs ai fini del programma di Low - Income Housing Tax Credit (LIHTC). Lo statuto LIHTC prevede due criteri di ammissibilità QCT. Un CT deve disporre di: 1) un tasso di povertà di almeno il 25 per cento, oppure 2) 50 per cento o più dei suoi proprietari di casa devono avere un reddito al di sotto del 60 per cento dell'AMI.

### **Quality of Life Plan (“QLP”)**

Il Piano risale al 2008 ed è pensato per catturare l'energia che il quartiere di West Indianapolis possiede per renderlo un posto migliore in cui vivere, lavorare e giocare. Si

presenta una piano di tutte le cose che dovranno essere realizzate nel quartiere nei prossimi anni e specifica chi, cosa e quando questi risultati avranno luogo.

## **R**

### **Real Capital Analytics (“RCA”)**

È una società di analisi di dati che è focalizzata esclusivamente sul mercato degli investimenti per immobili. Lo scopo è quello di interpretare questi dati, quantificare la forza di mercato e di individuare le tendenze che influenzano i prezzi e la liquidità di immobili a livello globale.

### **Real Estate Settlement Procedures Act (“RESPA”)**

È un atto approvato dal Congresso degli Stati Uniti nel 1974. È stato creato perché varie aziende associate con l'acquisto e la vendita di beni immobili, quali istituti di credito, agenzie immobiliari, imprese di costruzione e società di assicurazioni erano spesso impegnati nel fornire tangenti segrete gli uni agli altri, gonfiando i costi delle transazioni immobiliari e oscurando la concorrenza sui prezzi.

### **Revenue Reconciliation Act (“RRA”)**

Legislazione creata per ridurre il deficit del bilancio federale tagliando le spese e aumentando le tasse.

### **Rural Housing Service (“RHS”)**

È un'agenzia del Dipartimento dell'Agricoltura degli Stati Uniti (USDA). Gestisce una vasta gamma di programmi per fornire ai privati opzioni di proprietà delle abitazioni, ristrutturazione di alloggi, assistenza alla locazione per gli inquilini che vivono in complessi residenziali multi-familiari, contribuire finanziariamente a sviluppate progetti di edilizia abitativa multi-famiglia come ad esempio le abitazioni per gli anziani e i disabili.

## **S**

### **Self-help Homeownership Opportunity Program: SHOP (“SHOP”)**

È un programma che concede fondi alle organizzazioni nazionali e regionali non-profit per l'acquisto di siti per lo sviluppo di residenze o per migliorare le infrastrutture necessarie alle abitazioni costruite da volontari, per le persone e le famiglie con basso reddito.

### **Southeast Neighborhood Development (“SEND”)**

È una società non-profit di sviluppo della comunità creata dagli abitanti del quartiere per rivitalizzare il sud est di Indianapolis e per migliorare la qualità della vita dei suoi residenti: migliorando abitazioni, attraendo imprese e investimenti, favorendo l'educazione, la sponsorizzazione di eventi.

### **Southside Partners-I (“SPI”)**

#### **Standard deduction (“StD”)**

La “deduzione standard”, come definita ai sensi del diritto tributario degli Stati Uniti, è un'esenzione in dollari sulle imposte che i contribuenti ricevono in base al loro reddito e si basa quindi su quanto da essi dichiarato. È a disposizione dei cittadini statunitensi e stranieri residenti (ai fini fiscali) che siano persone fisiche, persone sposate e proprietari di casa.

#### **Supplemental Security Income (“SSI”)**

È un programma federale del governo degli Stati Uniti d'America che provvede ad assegnare uno stipendio mensile agli anziani con più di 65 anni d'età, ai ciechi o aidisabili, a seconda delle necessità. Il programma è gestito dalla Social Security Administration che non può utilizzare il fondo di sicurezza sociale ma può utilizzare direttamente i fondi del Dipartimento del Tesoro degli Stati Uniti.

#### **Survey of Consumer Finance (“SCF”)**

È un'indagine statistica triennale fatta sul bilancio, sulle pensioni, sul reddito e su altre caratteristiche demografiche delle famiglie negli Stati Uniti. L'indagine raccoglie anche informazioni sull'utilizzo delle istituzioni finanziarie. È sponsorizzata dalla Federal Reserve Board degli Stati Uniti in collaborazione con il Dipartimento del Tesoro degli Stati Uniti.

#### **Survey of Residential Finance Document (“SRFD”)**

È sponsorizzato dal Dipartimento di Housing and Urban Development (HUD) ed è condotto dal Census Bureau. È un sondaggio per il censimento decennale progettato per raccogliere, elaborare e produrre informazioni sul finanziamento di tutti gli immobili residenziali.

## **T**

#### **Tax abatement (“TA”)**

Una riduzione o rinuncia di una tassa o di un altro debito. Tasse, interessi e riduzioni sono in genere concessi attraverso programmi di sgravi fiscali speciali per i contribuenti.

### **Tax Credit (“TaxC”)**

Un credito d'imposta è una somma detratta dall'importo totale che un contribuente deve allo Stato. Un credito d'imposta può essere concesso per vari tipi di imposte, come ad esempio la tassa sul reddito, la tassa di proprietà o l'IVA. Essa può essere concessa in riconoscimento alle imposte già pagate, come un sussidio o per incoraggiare gli investimenti.

### **Tax Increment Financing (“TIF”)**

È un metodo di finanziamento pubblico che viene utilizzato negli Stati Uniti come sussidio per la riqualificazione di aree urbane, la creazione di infrastrutture o la realizzazione di altri progetti per le comunità che necessitano di essere riabilite.

### **Truth in Lending Act (“TILA”)**

È una legge federale degli Stati Uniti volta a promuovere l'uso consapevole del credito al consumo, richiedendo un'informativa sulle sue modalità e sui suoi costi del credito, in modo da poter standardizzare le modalità con le quali sono calcolati e comunicati i costi associati a prestiti.

## **U**

### **Unity Park Homes (“UPH”)**

### **US Census Bureau (“USCB”)**

Lo United States Census Bureau, la cui denominazione ufficiale è Bureau of the Census (Ufficio del Censimento), è una parte dello United States Department of Commerce (Dipartimento del Commercio degli Stati Uniti d'America). Le sue finalità sono stabilite nella Costituzione degli Stati Uniti, la quale ordina che la popolazione venga contata almeno una volta ogni dieci anni (attraverso un censimento definito U.S. Census), in modo da poter poi determinare il numero di Deputati nel Congresso per ogni stato. È anche incaricato di raccogliere statistiche riguardo alla nazione, ai suoi abitanti e all'economia.

## **V**

### **Veteran Administration (“VA”)**

È un'istituzione statunitense che fornisce assistenza medica, benefici finanziari e altri servizi per i veterani delle forze armate statunitensi e per le loro famiglie.

## **W**

### **West Indianapolis Development Corporation (“WIDC”)**

I residenti del quartiere Occidentale di Indianapolis hanno fondato WIDC nel 1992. WIDC cerca di servire la comunità attraverso programmi che migliorano abitazioni, le imprese e l'ambiente. WIDC è una delle 1.600 CDC all'interno della nazione nella convinzione che il futuro di un quartiere è meglio determinato dal coinvolgimento della comunità e dall'azione del quartiere.

# Indice delle tabelle

<b>Tab. 1.1</b> - Assunzioni ragionevoli e non per la conversione dei costi di mantenimento in costi di un'affordable house.	7
<b>Tab. 1.2</b> - Reddito necessario per gestire un'abitazione da \$150,000.	8
<b>Tab. 1.3</b> - Assistenza per i costi di investimento di un progetto di affordable housing.	9
<b>Tab. 1.4</b> - Assistenza sui costi di mantenimento per progetti di affordable housing.	11
<b>Tab. 1.5</b> - Principali risorse di sussidi sociali per affordable housing.	15
<b>Tab. 2.1</b> - Tassi di proprietà per razza ed etnicità: dal 1994 al 2004.	31
<b>Tab. 2.2</b> - Tassi di proprietà per età: dal 1994 al 2004.	31
<b>Tab. 2.3</b> - Le maggiori politiche sulla proprietà della casa, 1918-1997.	33
<b>Tab. 2.4</b> - Tassi di proprietà delle abitazioni per location, reddito e razza, 2001.	36
<b>Tab. 2.5</b> - Programmi federali per la proprietà delle abitazioni, 2003.	40
<b>Tab. 2.6</b> - Stima delle spese fiscali federali, 2000.	42
<b>Tab. 2.7</b> - Costi e volumi stimati delle politiche di promozione della proprietà.	42
<b>Tab. 3.1</b> - Andamento delle abitazioni vacanti in seguito ai pignoramenti.	60
<b>Tab. 3.2</b> - Famiglie di lavoratori che affrontano ingenti costi per le abitazioni.	79
<b>Tab. 4.1</b> - Categorie di qualificazione per l'Indiana QAP.	92
<b>Tab. 4.2</b> - Le 5 sezioni di valutazione e i punti assegnabili secondo l'Indiana QAP.	92
<b>Tab. 4.3</b> - Limiti di reddito per le proprietà esistenti per le quali si applica l'Hold Harmless dell'HERA.	95

<b>Tab. 4.4</b> - Limiti di reddito per le proprietà esistenti per le quali si applica l'Hold Harmless dell'HERA.	96
<b>Tab. 4.5</b> - Case studies selezionati.	105
<b>Tab. 4.6</b> - Crescita demografica in Marion County.	107
<b>Tab. 4.7</b> - Composizione razziale in Marion County.	108
<b>Tab. 4.8</b> - Tasso di reddito e di povertà in Marion County.	108
<b>Tab. 4.9</b> - Educazione, lavoro e occupazione in Marion County.	109
<b>Tab. 4.10</b> - Informazioni sulle abitazioni in Marion County.	109
<b>Tab. 4.11</b> - Informazioni sull'Unity Park Homes.	112
<b>Tab. 4.12</b> - Fonti di finanziamento per Unity Park Homes.	112
<b>Tab. 4.13</b> - Canoni di affitto di Unity Park Homes.	113
<b>Tab. 4.14</b> - Limiti di canone per Unity Park Homes al termine del progetto di riabilitazione.	113
<b>Tab. 4.15</b> - Informazioni sui Census Tract 3516 e 3517.	114
<b>Tab. 4.16</b> - Progetti LIHTC localizzati nei Census Tracts 3516 e 3517.	115
<b>Tab. 4.17</b> - Crescita demografica nei Census Tracts 3516 e 3517.	115
<b>Tab. 4.18</b> - Composizione razziale nel Census Tract 3516.	116
<b>Tab. 4.19</b> - Composizione razziale nel Census Tract 3517.	116
<b>Tab. 4.20</b> - Reddito e tasso di povertà nel CT 3516.	116
<b>Tab. 4.21</b> - Reddito e tasso di povertà nel CT 3517.	117
<b>Tab. 4.22</b> - Educazione, lavoro e occupazione nel CT 3516.	117
<b>Tab. 4.23</b> - Educazione, lavoro e occupazione nel CT 3517.	118

<b>Tab. 4.24</b> - Informazioni sulle abitazioni nel CT 3516.	118
<b>Tab. 4.25</b> - Informazioni sulle abitazioni nel CT 3517.	119
<b>Tab. 4.26</b> - Parchi nel raggio di 0,5 miglia da Unity Park Homes.	119
<b>Tab. 4.27</b> - Servizi pubblici nel raggio di 0,5 miglia dall'Unity Park Homes.	121
<b>Tab. 4.28</b> - Informazioni del progetto Southside Partners-I.	125
<b>Tab. 4.29</b> - Risorse di finanziamento di Southside Partners-I.	125
<b>Tab. 4.30</b> - Valori del canone di Southside Partners-I.	126
<b>Tab. 4.31</b> - Soglie del canone di Southside Partners-I secondo i requisiti di LIHTC.	126
<b>Tab. 4.32</b> - Attuali soglie di canone di Southside Partners-I.	127
<b>Tab. 4.33</b> - Informazioni del Census Tract 3581.	127
<b>Tab. 4.34</b> - Progetto LIHTC nel Census Tract 3581.	127
<b>Tab. 4.35</b> - Indici della Qualità del Progetto di Vita, Nuova Zelanda, 2008.	128
<b>Tab. 4.36</b> - Crescita demografica nel Census Tract 3581.	128
<b>Tab. 4.37</b> - Composizione razziale nel Census Tract 3581.	129
<b>Tab. 4.38</b> - Reddito e tasso di povertà nel Census Tract 3581.	129
<b>Tab. 4.39</b> - Educazione, lavoro e occupazione nel Census Tract 3581.	129
<b>Tab. 4.40</b> - Informazioni sulle abitazioni nel Census Tract 3581.	130
<b>Tab. 4.41</b> - Parchi nel raggio di 0,5 miglia da Southside Partners-I.	132
<b>Tab. 4.42</b> - Servizi pubblici nel raggio di 0,5 miglia da Southside Partners-I.	132
<b>Tab. 4.43</b> - Informazioni del progetto Hanna Village.	137
<b>Tab. 4.44</b> - Componenti della partnership del progetto Hanna Village.	137



<b>Tab. 4.45</b> - Risorse finanziarie di Hanna Village.	137
<b>Tab. 4.46</b> - Soglie dei canoni di Hanna Village al momento della candidatura.	138
<b>Tab. 4.47</b> - Canoni attuali di Hanna Village.	138
<b>Tab. 4.48</b> - Informazioni sul CT 3806.	139
<b>Tab. 4.49</b> - Crescita demografica nel CT 3806.	139
<b>Tab. 4.50</b> - Composizione razziale nel CT 3806.	140
<b>Tab. 4.51</b> - Reddito e tasso di povertà nel CT 3806.	140
<b>Tab. 4.52</b> - Educazione, lavoro e occupazione nel CT 3806.	141
<b>Tab. 4.53</b> - Informazioni sulle abitazioni nel CT 3806.	141
<b>Tab. 4.54</b> - Spazi verdi nel raggio di 1 miglio dall'Hanna Village CT.	143
<b>Tab. 4.55</b> - Servizi pubblici nel raggio di 0,5 miglia dall'Hanna Village.	143
<b>Tab. 4.56</b> - Trend degli indicatori di Marion County e dei casi studio.	147
<b>Tab. 4.57</b> - Numero di servizi presenti in ogni caso studio.	155

# Indice delle immagini

<b>Img. 1.1</b> - Prospettive sui programmi e le politiche relative alla proprietà di un'abitazione.	25
<b>Img. 3.1</b> - Salario minimo necessario negli USA per potersi permettere un appartamento con due stanze.	59
<b>Img. 3.2</b> - Indice delle probabilità di pignoramento per i mutui originati nel 2007 (100=media nazionale).	61
<b>Img. 3.3</b> - Quote di affittuari del 2005, che nel 2010 possedevano un'abitazione (%).	65
<b>Img. 3.4</b> - Quote di proprietari del 2005, che nel 2010 affittavano un'abitazione (%).	65
<b>Img. 3.5</b> - Quote di proprietari di abitazioni per ogni quartile di reddito.	66
<b>Img. 3.6</b> - Quote di affittuari che vivono in abitazioni non sovvenzionate/che vivono in abitazioni sovvenzionate.	72
<b>Img. 3.7</b> - Unità immobiliari in affitto nel 2000, rimosse dallo stock abitativo del 2010 (migliaia).	73
<b>Img. 3.8</b> - Quote di proprietà immobiliari che hanno ricevuto un finanziamento (%).	74
<b>Img. 3.9</b> - Unità abitative in affitto del 1995, rimosse definitivamente dallo stock nel 2010 (migliaia).	76
<b>Img. 3.10</b> - Spese medie mensili degli affittuari ricadenti nel quartile più basso di reddito.	78
<b>Img. 3.11</b> - Debito medio degli affittuari tra il 1995–2010 (Percentuale).	80
<b>Img. 3.12</b> - Tassi di affittuari che hanno ricevuto assistenza dal governo nel 2010.	82
<b>Img. 3.13</b> - Quote delle famiglie che vivono nelle aree metropolitane delle città centrali (%).	84

<b>Img 3.14</b> - Quota di mutui insoluti e in pignoramento, alla fine del 2007 (%).	85
<b>Img. 3.15</b> - Percentuali di affittuari che sono gravati da elevati costi Residenziali (%).	87
<b>Img. 4.1</b> - Localizzazione dei Case studies.	106
<b>Img. 4.2</b> - Localizzazione di Unity Park Home.	110
<b>Img. 4.3</b> - Parcelle di Unity Park Homes.	111
<b>Img. 4.4</b> - Mappa della zonizzazione dell'area di Unity Park Homes.	120
<b>Img. 4.5</b> - Localizzazione del progetto Southside Partners-I.	123
<b>Img. 4.6</b> - Parcelle di Southside Partners-I.	124
<b>Img. 4.7</b> - Zonizzazione dell'area pertinente a Southside Partners-I.	131
<b>Img. 4.8</b> - Localizzazione degli appartamenti Hanna Village.	135
<b>Img. 4.9</b> - Localizzazione delle parcelle di Hanna Village.	136
<b>Img. 4.10</b> - Mappa della zonizzazione dell'area attorno Hanna Village Apartments.	142
<b>Img. 4.11</b> - Crescita della popolazione in Marion County.	148
<b>Img. 4.12</b> - Crescita della popolazione nei tre casi studio.	148
<b>Img. 4.13</b> - Trend del reddito medio familiare nei tre casi studio.	149
<b>Img. 4.14</b> - Trend del tasso di povertà in Marion County e nei casi studio.	150
<b>Img. 4.15</b> - Trend del tasso di disoccupazione in Marion County e nei casi studio.	150
<b>Img. 4.16</b> - Percentuale di residenti che possiedono un titolo di laurea in Marion County e nei casi studio.	151
<b>Img. 4.17</b> - Percentuale di posti di lavoro nel settore del Management, del	

business, dell' arte e della scienza in Marion County e nei casi studio.	152
<b>Img. 4.18</b> - Percentuale di occupati nel campo dei servizi in Marion County e nei casi studio.	152
<b>Img. 4.19</b> - Percentuale di occupati nel settore delle vendite e degli uffici in Marion County e nei casi studio.	153
<b>Img. 4.20</b> - Trend del valore medio delle abitazioni in Marion County e nei casi studio.	153
<b>Img. 4.21</b> - Trend del canone di locazione medio in Marion County e nei tre casi studio.	154
<b>Img. 4.22</b> - Tendenza del Vacancy Rate in Marion County e nei casi studio.	155

## Ringraziamenti

Non e' facile citare e ringraziare, in poche righe, tutte le persone che hanno contribuito alla nascita e allo sviluppo di questa tesi di laurea: chi con una collaborazione costante, chi con un supporto morale o materiale, chi con consigli e suggerimenti o solo con parole di incoraggiamento sono stati in tanti a dare il proprio apporto alla mia carriera universitaria e a questo lavoro. Altro motivo, meno serio, ad ingegneria si perde un po' la mano nello "scrivere bene"...

Desidero ringraziare la profssa Pavese, relatrice di questa tesi, per la grande disponibilita', cortesia, passione dimostratemi, e per tutto il supporto profuso durante la stesura. Lei ha sempre creduto in me, sin dal primo giorno in cui ci siamo conosciute!

Un enorme ringraziamento ai miei genitori, che, con il loro incrollabile sostegno morale ed economico, mi hanno permesso di raggiungere questo traguardo...mi hanno sempre sopportata, anche li' dove altri non avrebbero concesso chance!

Ringrazio di cuore alcune persone che sono entrate nella mia vita di recente ma che mi sono state vicine, dalle cui sorprendenti manifestazioni di affetto e sostegno ho tratto la forza per superare momenti pesanti e ho ritrovato gli stimoli per dedicarmi a questa tesi di laurea (Ari, Marco, Dani).

A tutti gli altri amici, le persone che ho conosciuto un po' sparse per il mondo nelle mie avventure, ai miei insegnanti americani che mi hanno fatto apprezzare al mondo dell'affordable housing, a Thomas e la sua famiglia che mi hanno sostenuto durante la mia permanenza negli USA, a tutti quelli con i quali ho passato dei momenti estremamente piacevoli, ma anche a coloro che mi hanno fatto arrabbiare o rattristare... avete ragione, in ogni caso ho imparato tanto anche da voi! Ai prossimi s/fortunati che mi incontreranno, insomma a tutti infinitamente grazie di cuore.

Ringrazio infine mia nonna e mio fratello che con grande affetto mi hanno sostenuta in questo mio percorso universitario.

Aprile 2014