

1. Il contesto di riferimento

In base agli ultimi dati dell'Istat, circa l'80% degli italiani è proprietario di una o più case di abitazione. Peraltro, soprattutto in tempi di crisi, un numero elevato di proprietari si trova a dover affrontare due ordini di difficoltà:

- lo stallo del mercato immobiliare, con la difficoltà di vendere o affittare la propria casa in momenti di necessità;
- l'elevato costo di manutenzione e mantenimento degli immobili, tra interventi di manutenzione ordinaria e straordinaria ed il pagamento di imposte e tasse.

Un numero crescente di proprietari di case, pertanto, si trova a dover sostenere spese per immobili fermi sul mercato, che rappresentano un onere significativo per il loro bilancio familiare.

Di qui l'idea di trasformare gli immobili fermi sul mercato in strutture microricettive, veicolando la proprietà immobiliare come fonte di guadagno e prevenendo spesso anche l'insorgere di situazioni di emarginazione sociale.

La realizzazione di strutture microricettive segue la tendenza del mercato turistico mondiale, dove il settore extralberghiero è in fortissima espansione. Il turismo, d'altra parte, è un settore fondamentale per la nostra economia ed ha bisogno di essere rilanciato per far recuperare all'Italia le posizioni perdute negli ultimi anni: è noto, infatti, come l'Italia sia passata ad occupare il terzo posto in Europa per presenze turistiche, dopo essere stata per lunghi anni al primo posto.

Alimentato dalla nuova *sharing economy*, che vede dei fenomeni sociali come airbnb, Uber e altre realtà basate sul singolo progetto messo in condivisione, il settore ricettivo in generale sta vivendo un forte cambiamento in termini di tipologia di alloggio ricercato: il turista è diventato il viaggiatore, che cerca l'esperienza autentica di un paese piuttosto che l'offerta standardizzata alberghiera. Il settore extralberghiero quindi, rappresentato per la gran parte da case vacanze e Bed & Breakfast – entrambe soluzioni micro-imprenditoriali – è in forte aumento.

Questa tendenza costituisce un'importante opportunità per i proprietari di immobili fermi sul mercato: quella di trasformare tali immobili in strutture micro-ricettive, ossia in realtà micro-imprenditoriali sostenibili.

A tale riguardo, occorre considerare che il mercato micro-ricettivo in questi anni sta uscendo da una fase "fai-da-te" e sono stati sviluppati degli standard professionali importanti.

Esistono oggi dei regolamenti dettagliati, rivisitati da parte dei Comuni e delle Regioni, che dettano una serie di criteri ai quali un'attività ricettiva, per quanto micro-imprenditoriale, deve attenersi. Tali parametri riguardano, tra l'altro:

- le dimensioni minime di ogni ambiente;
- l'obbligo di mettere a disposizione degli spazi comuni all'interno della struttura;
- l'obbligo sia della residenza sia del domicilio all'interno della struttura da parte del proprietario;
- la fornitura di tutti i mezzi necessari ad assicurare lo svolgimento sicuro dell'attività;
- l'obbligo di produrre una planimetria asseverata che confermi la conformità della struttura alla normativa vigente;

- l'obbligo di presentare una SCIA al SUAR (Sportello Unico Attività Ricettive) che dichiari l'inizio dell'attività.

Si tratta di obblighi ed adeguamenti delle strutture che comportano costi talvolta elevati per soggetti avviano per la prima volta un'attività in proprio e che possono essere coperti grazie ad un microcredito imprenditoriale che, in questo caso specifico, viene definito "housing microfinance".

2. L'iniziativa dell'Ente Nazionale per il Microcredito

Anche in assenza di una specifica disciplina normativa che preveda lo strumento "housing microfinance", l'Ente Nazionale per il Microcredito ha definito uno schema d'intervento finalizzato, in particolare, a fornire un supporto economico e di assistenza tecnica a piccoli proprietari e/o affittuari che intendono avviare un'attività micro-ricettiva sostenibile nell'abitazione di proprietà o in quella condotta in locazione.

L'avvio di una struttura micro-ricettiva comporta una serie di adeguamenti mirati alla messa a norma dell'immobile. Infatti, anche se per alcuni aspetti le normative applicate alle strutture micro-ricettive sono più elastiche rispetto alle altre strutture ricettive (ad esempio per i regolamenti antincendio), è indubbio che per le strutture destinate alla micro-ricettività esiste l'obbligo di adeguarsi ad una serie di parametri per essere ritenute idonee, ossia conformi alle disposizioni di legge.

In sostanza, questo intervento, definito "housing microfinance per la microricettività", ha lo scopo di fornire un "trampolino di lancio" per nuovi gestori di strutture micro-ricettive, attraverso il finanziamento delle spese connesse con l'investimento iniziale.

A lungo termine, l'iniziativa punta anche alla progressiva riqualificazione dell'housing-stock esistente e alla diminuzione del numero di strutture abusive, rendendo accessibili i fondi necessari per mettere in regola la propria micro-attività.

3. Cos'è l'housing microfinance per la microricettività: approfondimento

Per housing microfinance per la microricettività, si intende il finanziamento a favore di persone in possesso di partita IVA, proprietarie o affittuarie di immobili, che intendono utilizzare tali strutture per un'attività micro-ricettiva di tipo extralberghiero.

Si tratta di un intervento che rientra nella categoria del "microcredito imprenditoriale" introdotto in Italia dall'art. 111 del Testo Unico Bancario (TUB) e dal decreto 176/2014, cioè di un finanziamento concepito appositamente per quei soggetti che vengono definiti "esclusi" finanziariamente perché con difficoltà di accesso al credito bancario ordinario, soprattutto a causa della mancanza o forte carenza di garanzie.

L'housing microfinance per la microricettività, pertanto, recepisce tutte le caratteristiche tecniche e procedurali del "microcredito imprenditoriale", che possono così sintetizzarsi:

FINALITÀ – Sostenere l'avvio o lo sviluppo di iniziative di microimpresa, tra le quali rientra a pieno titolo anche l'attività micro-ricettiva.

TIPO DI FINANZIAMENTO – Mutuo chirografario a tasso fisso.

BENEFICIARI – Soggetti in possesso di partita IVA da non più di cinque anni, organizzati in forma individuale, di associazione, di società di persone, di società a responsabilità limitata semplificata o di società cooperativa. Tra i destinatari del microcredito rientrano, pertanto, anche coloro che – in forma singola o associata – intendono realizzare un'attività generatrice di reddito trasformando un'abitazione o un locale di proprietà in una struttura micro-ricettiva.

DESTINAZIONE DEI FINANZIAMENTI – Il microcredito imprenditoriale in senso lato può essere finalizzato alle seguenti tipologie di spesa:

- a) acquisto di beni, ivi incluse le materie prime necessarie alla produzione di beni o servizi e le merci destinate alla rivendita;
- b) acquisto di servizi strumentali all'attività svolta, compreso il pagamento dei canoni delle operazioni di leasing e il pagamento delle spese connesse alla sottoscrizione di polizze assicurative;
- c) retribuzione di nuovi dipendenti o soci lavoratori;
- d) pagamento di corsi di formazione volti ad elevare la qualità professionale e le capacità tecniche e gestionali del lavoratore autonomo, dell'imprenditore e dei relativi dipendenti; i finanziamenti concessi alle società di persone e alle società cooperative possono essere destinati anche a consentire la partecipazione a corsi di formazione da parte dei soci.

I finanziamenti relativi alle spese di cui alle lettere a) e b) possono essere concessi anche nella forma del microleasing finanziario.

Con specifico riferimento all'housing microfinance, i soggetti che intendono avviare un'attività micro-ricettiva potranno ottenere un microcredito per finanziare spese del seguente tipo:

- piccoli interventi di ristrutturazione edilizia;
- adeguamento e messa a norma degli impianti energetici, idrici ed elettrici;
- acquisto degli arredi, del mobilio e degli elettrodomestici necessari per l'ospitalità;
- pagamento di servizi strumentali all'attività (come i servizi di pulizia);
- pagamento di polizze assicurative per la sicurezza dei locali adibiti ad attività, anche a tutela degli ospiti;
- retribuzione di eventuali collaboratori/dipendenti del titolare o di soci lavoratori;
- pagamento di eventuali corsi di formazione volti ad elevare la qualità professionale e le capacità tecniche e gestionali del titolare o degli eventuali dipendenti o soci.

IMPORTO MASSIMO – I finanziamenti di microcredito imprenditoriale, e quindi anche quelli riconducibili ad interventi di housing microfinance per la micro-ricettività, non possono eccedere il limite di euro 25.000 per ciascun beneficiario.

Tale limite può essere elevato fino a euro 35.000 qualora il contratto di finanziamento preveda l'erogazione frazionata, subordinando i versamenti successivi al verificarsi delle seguenti condizioni:

- a) il pagamento puntuale di almeno le ultime sei rate pregresse;
- b) lo sviluppo del progetto finanziato, attestato dal raggiungimento di risultati intermedi stabiliti dal contratto e verificati dall'operatore di microcredito.

Allo stesso soggetto beneficiario può essere concesso un nuovo finanziamento per un ammontare che, sommato al debito residuo, non superi il limite di 25.000 euro o, nei casi di cui alle precedenti lettere a) e b), di 35.000 euro.

DURATA – Durata minima 24 mesi e massima 60 mesi, aumentati di 6 in caso di preammortamento.

TASSO D'INTERESSE E ALTRE SPESE – Tasso clienti ordinari e tasso soci della banca in base alle condizioni della banca convenzionata. Spese d'istruttoria sull'importo erogato in base alle condizioni della banca convenzionata.

GARANZIE – Garanzia pubblica del Fondo di garanzia per le PMI, a valere sulla "Sezione speciale microcredito" del Fondo (80% dell'importo erogato dalla banca). La banca può richiedere ulteriori garanzie personali (non reali) solo sulla parte non coperta dalla garanzia pubblica.

SERVIZI AUSILIARI – Componente fondamentale delle operazioni di microcredito – e quindi anche di housing microfinance – è l'erogazione dei servizi ausiliari di assistenza e monitoraggio previsti dall'art. 111 del TUB e dall'art. 3 del decreto 176/2014, che la banca è tenuta a fornire al beneficiario, direttamente o tramite altri soggetti specializzati, per tutta la durata del prestito.

Tali servizi devono essere erogati in conformità alle Linee guida pubblicate dall'Ente Nazionale per il Microcredito il 17 maggio 2016, da parte di operatori (i tutor) iscritti in un apposito elenco tenuto dall'Ente stesso ai sensi della legge 225/2016, art. 13, comma 1-bis.<http://tutor.microcredito.gov.it/news/ente-nazionale-per-il-microcredito/>

Nello specifico, il prestatore di servizi ausiliari del microcredito dovrà prestare obbligatoriamente i seguenti servizi:

- Nel periodo antecedente l'erogazione del prestito:
 - a) supporto alla definizione dell'idea d'impresa, al fine di verificarne la sostenibilità economico finanziaria;
 - b) supporto alla definizione della strategia di sviluppo del progetto imprenditoriale e all'analisi di soluzioni per il miglioramento dello svolgimento dell'attività.
- Durante il periodo di ammortamento del prestito:
 - c) supporto all'individuazione e diagnosi di eventuali criticità del progetto finanziato;
 - d) orientamento verso le possibili soluzioni al fine di prevenire eventuali criticità dell'impresa.

Possono essere eseguiti facoltativamente ulteriori servizi di assistenza, quali:

- e) supporto per la soluzione di problemi legali, fiscali e amministrativi e informazioni circa i relativi servizi disponibili sul mercato;
- f) supporto alla definizione dei prezzi e delle strategie di vendita, con l'effettuazione di studi di mercato;
- g) formazione sulle tecniche di amministrazione dell'impresa, sotto il profilo della gestione contabile, della gestione finanziaria, della gestione del personale;
- h) formazione sull'uso delle tecnologie più avanzate per innalzare la produttività dell'attività

Grazie ai servizi ausiliari, l'housing microfinance per la microricettività si configura come uno strumento finanziario più vicino alle persone che intendono avviare un'attività ricettiva di tipo microimprenditoriale: questi servizi, adattati a ogni singolo caso, riescono a far sentire le persone beneficiarie del credito coinvolte e responsabilizzate, permettendo la formazione di una vera e propria cultura finanziaria che è il segreto del successo del microcredito.

E' infatti sperimentato che i programmi di microcredito assistiti da servizi di accompagnamento, come quelli appena descritti, presentano le migliori performances anche nella restituzione dei prestiti. I servizi non finanziari, infatti, contribuiscono a superare le "asimmetrie informative" e quindi a ridurre il rischio del finanziamento e i tassi di default.