

Abstract. Le residenze studentesche universitarie sono opere edilizie a cui lo Stato dà rilevanza di carattere sociale e per cui dispone agevolazioni per investitori privati e finanziamenti per operatori pubblici. Dal 2007 sono in corso operazioni strutturate da parte di fondi immobiliari per sviluppare il settore delle residenze universitarie. Queste attività stanno cambiando lo scenario dell'offerta italiana. Il modello proposto è centrato sull'offerta di residenze di qualità integrata con servizi di supporto all'interno delle strutture stesse. Soggetto centrale per lo sviluppo di questo modello è il gestore, una società specializzata nel facility management.

Parole chiave: Residenze universitarie, Facility management, Scenario italiano dell'offerta

Residenze studentesche come social housing

L'Art. 11 del «Piano nazionale di edilizia abitativa» (art.11 decreto legge 112/2008 convertito nella legge 133/2008) dichiara che «Al fine di superare in maniera organica e strutturale il disagio sociale e il degrado urbano derivante dai fenomeni di alta tensione abitativa [...]. Il piano è rivolto all'incremento del patrimonio immobiliare ad uso abitativo attraverso l'offerta di alloggi di edilizia residenziale, da realizzare nel rispetto dei criteri di efficienza energetica e di riduzione delle emissioni inquinanti, con il coinvolgimento di capitali pubblici e privati, destinati prioritariamente a prima casa per le seguenti categorie sociali svantaggiate nell'accesso al libero mercato degli alloggi in locazione:

- alloggi a basso reddito, anche monoparentali o monoreddito;
- giovani coppie a basso reddito;
- anziani in condizioni sociali o economiche svantaggiate;
- studenti fuori sede;
- soggetti sottoposti a procedure esecutive di rilascio;
- altri soggetti in possesso dei requisiti di cui all'articolo 1 della legge n. 9 del 2007;

Facility Management in Social Housing: integration of Services for Management of College Student Housing as an opportunity for Supply Development in Italy

Abstract. College Student Residences are construction works for which the State emphasizes the social relevance and disposes facilities for private investors and public operators. Structured transactions by Property Funds are growing since 2007 in order to develop Student Housing. These activities have been changing the Italian Offer Scenery. The proposed model focuses on high-quality residential offer and it integrates residence with supports and services in the Student Housing itself. The Provider is the main subject for the development of this model; the Provider consists in a skilled Company that is able to take care of Business Promotion, current Contract Management, Facility Services, Student Management, and that can afford a detailed and qualified support in Architectural Planning and Design.

Keywords: College Student Residences, Facility management, Italian Offer Scenario

g) immigrati regolari.»

Le residenze studentesche universitarie sono quindi confermate nella loro natura di opere edilizie a cui lo Stato dà rilevanza di carattere sociale e per cui dispone agevolazioni per investitori privati e finanziamenti per operatori pubblici.

«Il diritto allo studio universitario è un'importante voce di costo per il settore pubblico e la funzione che assorbe la quota più grande dei finanziamenti destinati a questo servizio è proprio l'alloggio. Le operazioni di sviluppo delle superfici per la residenzialità degli studenti rappresentano un'importante campo di crescita per gli atenei, secondo un processo avviato con la pubblicazione della legge 338 del 2000 "Disposizioni in materia di alloggi e residenze per studenti universitari", che per prima ha definito una disciplina e indicato la possibilità di importanti stanziamenti per la loro realizzazione (Fabbrica Immobiliare - Scenari Immobiliari, 2011).»

La legge 338/2000, tramite decreti attuativi, stabilisce l'ammontare della spesa autorizzata dal governo per finanziare l'edilizia residenziale universitaria, definisce gli enti autorizzati a richiedere i finanziamenti, il tetto massimo di contributo per intervento, gli standard minimi da rispettare negli interventi finanziati. Il D.M. n. 27/2011 definisce gli «Standard minimi qualitativi e linee guida relative ai parametri tecnici ed economici», tra cui:

- Camere singole, compresi servizi di supporto e distributivo = 25 m² a posto alloggio.
- Camere doppie, compresi servizi di supporto e distributivo = 21 m² a posto alloggio.

Ipotizzando 500 posti letto, con 75% in camera doppia, si ha un edificio di circa 11.000 m² di superfici coperte. Questi parametri risultano congruenti con la realizzazione di immobili da parte

Student Housing as Social Housing

Art. 11 of the «National Housing Plan» (D.L. 112/2008 as modified in L.133/2008 declares that «In order to get over in an organic and structural way both the social problem and urban decay resulting from phenomena of high-stress housing (...) The National Plan addresses to increase the Residential Real Estate through the provision of housing units, to be realized by respecting the energy efficiency criteria and reducing pollution emissions, with the involvement of public and private fund as well, mainly intended to provide a house for the following social categories who can't easily access the free rental housing market:

- families with low income (including single-parent or single-earner subjects);
- young couples with low income;

- elderly people in social or economic disadvantage;
- incoming students;
- people waiting for executive issue procedures;
- other subjects meeting the requirements pointed at Art.1 Law n.9/2007;
- regular immigrants. »

College Student Residences are therefore confirmed in their nature of construction works; the State emphasizes their social relevance and disposes facilities for private investors and public operators.

«The right to higher education is an important item of cost in the Public Field, and the functional amount absorbing the main portion of allocated funding in this field is Housing.

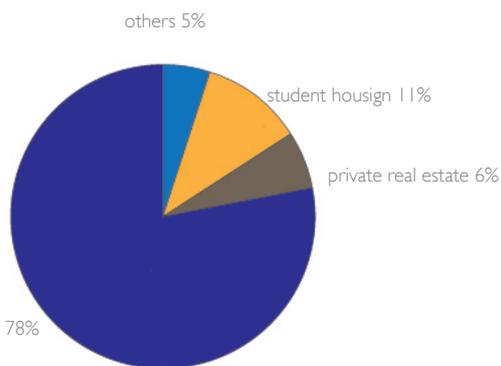
The square-meter development operations for Student Housing represent an important field of growth for Universities, basing on a process started

di privati, che si attestano su circa 30 m² di superficie per posto alloggio (compresi servizi comuni e spazi distributivi).

La domanda e l'offerta italiana/europea

Il numero degli studenti in Italia nell'Anno Accademico 2010-2011 è di circa 1.700.000.

I fuori sede in Italia nello stesso A.A. è di circa 600.000, di cui 60.000 stranieri¹. L'offerta di residenze universitarie organizzate è costituita da collegi universitari e da case degli studenti, che coprono circa il 20% della domanda, mentre l'80% dell'offerta è costituita dal mercato privato. Soltanto nella capitale il 90% degli studenti in alloggio privato risulta avere un contratto non registrato². L'offerta di posti alloggio in residenze universitarie risponde a poco meno dell'11% della domanda.



01 |

with the publication of L.38/2000 "Provisions about Housing and Residence for University Students", the first law defining a Discipline and indicating the possibility of important funding allocations for its realization (Fabrica Immobiliare - Scenari Immobiliari, 2011).»

L.338/2000, through decrees, defines the amount for licensed Public Spending to finance College Student Housing, indicates the Licensed Institutions to apply for Funding, the maximum amount for single work, the minimum Standards to be respected in financed operations.

D.M. n. 27 / 2011 defines the «Minimum quality Standards and Guidelines relating to technical and economical parameters»; among parameters:

- Single rooms, including common services and circulation = 25 Sqm for person planned.

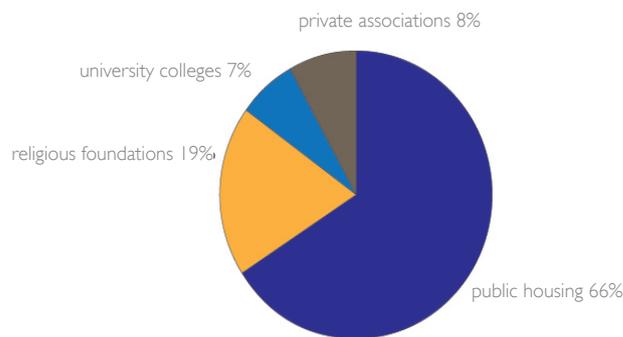
- Double rooms, including common services and circulation = 21 Sqm for person planned.

Assuming 500 beds, of which 75% in double room, we have a 11'000 Sqm covered building. These parameters are in line with Private construction of buildings, amounting to about 30 Sqm for accommodation (including common services and circulation).

Italian and European Supply and Demand

The students' number in Italy in the Academic Year 2010-2011 is around 1.700.000 units. Incoming students in Italy in the same Academic Year is around 600.000, including 60.000 coming from foreign Countries¹. The organized Student Housing Supply consists of both Colleges and Student Housing, covering around 20% of Demand, while the left 80% of supply is held in Private Market. Only in the

L'offerta odierna di alloggi in residenze organizzate è composta dai seguenti modelli:



02 |

La Regione in cui l'offerta è maggiore come valore assoluto (n° posti offerti) è la Lombardia con circa 12.500 posti letto:

Region	N° Registered 2010-2011	Outcoming students m ³	Bed supply ³	% supply / demand
Abruzzo	61.552	28.929	1.222	4,2%
Basilicata	8.441	2.743	152	5,5%
Calabria	52.803	14.257	3.354	23,5%
Campania	189.289	35.208	1.294	3,7%
Emilia Romagna	143.969	78.175	6.034	7,7%
Friuli Venezia G.	33.011	15.185	1.936	12,7%
Lazio	229.883	85.516	7.081	8,3%
Liguria	35.589	10.819	1.095	10,1%
Lombardia	247.710	94.130	12.564	13,3%
Marche	46.800	20.686	3.479	16,8%
Molise	8.981	4.428	0	0,0%
Piemonte	98.217	26.813	3.524	13,1%
Puglia	98.431	19.194	2.298	12,0%
Sardegna	42.661	14.078	1.526	10,8%
Sicilia	140.410	36.507	3.286	9,0%
Toscana	119.454	47.543	6.062	12,8%
Trentino Alto A.	20.771	10.489	3.422	32,6%
Umbria	28.931	13.771	1.688	12,3%
Valle d'Aosta	1.407	204	0	0,0%
Veneto	108.422	40.658	4.535	11,2%
Total	1.716.732	599.334	64.552	10,8%

03 | Fonte dati MIUR. Data source: MIUR

Diverso è il panorama europeo, in cui la media della offerta è del 23% (+ 12% rispetto all'Italia):

Region	N° Registered 2010-2011	Oucoming students m ³	Bed supply ³	% supply / demand
Francia	2.200.000	1.400.000	340.000	24%
Germania	2.100.000	1.200.000	400.000	33%
Gran Bretagna	2.500.000	1.800.000	550.000	31%
Olanda	600.000	300.000	29.000	10%
Spagna	1.600.000	500.000	95.000	19%
			Media	23%

04 | Fonte dati Eurydice. Data source: Eurydice.

«I più autorevoli organismi internazionali (FMI, Ocse, Banca Mondiale) sono concordi nell'individuare, quale leva per lo sviluppo di un sistema economico evoluto, la pianificazione e la realizzazione da parte degli Stati di flussi costanti di investimento nel campo della formazione e della ricerca universitaria e post universitaria» (Fabrica Immobiliare - Scenari Immobiliari, 2011).

I dati ufficiali disegnano un panorama delle università italiane spesso in declino, soprattutto le strutture minori dell'università pubblica, che ogni anno perdono quote consistenti dei loro iscritti. Per arginare questo fenomeno e ridare vita ad un settore che, come visto nelle righe precedenti, viene ritenuto di fondamentale importanza per il futuro della nostra società, è necessario favorire ingenti flussi economici coinvolgendo *stakeholders* interessati alle ricadute sociali degli investimenti. Dal 2007 sono in corso operazioni strutturate da parte di fondi

Capital, around 90% of students don't have a registered rent contract³. The accommodation supply in Student Housing consists in a little less than 11% of Demand (Fig. 1).

The accommodation offered in organized residences can be described nowadays in the following models (Fig. 2).

The Italian Region with major Bed-Number Offer in absolute value is Lombardia, with around 12.500 beds (Fig. 3).

The European Scenery is quiet different: the average Bed-Number Offer is 23% (12% more than Italy) (Fig. 4).

«The most authoritative International Organizations (FMI, Ocse, Mondial Bank) agree in identifying both planning and realization of constant flow of investments in the fields of Academic Training and Research as an input for an evolved economic-system

development» (Fabrica Immobiliare - Scenari Immobiliari, 2011).

Official data describe an often declining overview of Italian Universities, especially the minor structures of Public Universities, annually losing a quiet big part of their members. In order to limit this trend and give back life to a field that is considered to be so important for the future of our society (as we could see previously), it is necessary to support substantial economic flows involving stakeholders who are interested in the social impact of their own investments.

Structured transactions by Property Funds are growing since 2007 in order to develop Student Housing Filed by realizing High-Bed-Number Campuses (from 600 to 1500). These activities have been changing the Italian Offer Scenery, as long as they allowed around 3.000 accommodations in the

immobiliari per sviluppare il settore delle residenze universitarie con realizzazione di campus con numero elevato di posti letto (da 600 a 1.500). Queste attività stanno cambiando lo scenario dell'offerta italiana, avendo messo sul mercato circa 3.000 posti alloggio negli ultimi 3 anni (incrementando del 5% l'offerta precedente).

Il modello proposto è centrato sull'offerta di residenze di qualità, a prezzi comparabili con l'offerta delle stanze presso i privati, in aree universitarie, integrata con servizi di supporto all'interno delle strutture stesse.

Soggetto centrale per lo sviluppo di questo modello è il gestore, una società specializzata in grado di occuparsi delle azioni di promozione commerciale, della gestione corrente dei contratti, dei servizi di *facility*, della gestione degli studenti e di fornire una consulenza di dettaglio nella fase della progettazione architettonica.

La gestione integrata delle residenze come opportunità di sviluppo del settore

che realizza l'immobile e ne detiene la proprietà, un gestore specializzato che prende in locazione l'immobile e lo gestisce totalmente, gli studenti che prendono in affitto dal gestore i posti letto.

L'offerta è caratterizzata da:

- Numero di posti letto minimo 400.
- Immobili di recente costruzione/ristrutturazione con caratteristiche innovative e tecnologie di supporto.

In Italia è in sviluppo il settore delle residenze universitarie gestite dai privati. Il modello organizzativo è costituito da un investitore istituzionale

last 3 years (implementing of about 5% the previous offer).

The proposed model focuses on high-quality residential offer, with prices that can be easily compared with the rented private bedrooms in Campus Areas, and it integrates residence with supports and services in the Student Housing itself.

The Provider is the main subject for the development of this model; the Provider consists in a skilled Company that is able to take care of Business Promotion, current Contract Management, Facility Services, Student Management, and that can afford a detailed and qualified support in Architectural Planning and Design.

The Residential Integrated Management as an Opportunity of Industry Development

In Italy the field of University Housing

managed by privates is developing. The organizational model consists of an Institutional Investor who realizes the building and owns its property, a Specialist Operator who leases the property and manage it completely, and the Students who rent beds by manager.

The offer is characterized by:

- Minimum Bed Number: 400.
- Buildings of recent construction or renovation with innovative supporting features and technologies.
- Optional services according to the residents' choice, not included in the fee (eg. Air conditioning, Laundry, Catering, Room Cleaning, WiFi.).
- Prices which can be compared with those of Private Housing Market.
- Several types of accommodation with Single Rooms and Common Areas.
- Common Areas integrated with

- Servizi opzionali a scelta dei residenti, non inclusi nel canone (per es. aria condizionata, lavanderia, ristorazione, pulizia della camera, wi fi).
 - Prezzi comparabili con quelli di mercato in alloggi privati.
 - Diversi tipi di alloggio con stanza singola e spazi comuni.
 - Spazi collettivi integrati con zone commerciali (fitness, market, book bar ...).
 - Attrezzature sportive di alta qualità.
 - Integrazione con attività alberghiera dedicata agli studenti del Progetto Erasmus, a studenti stranieri, alle famiglie degli studenti, ad altri ospiti.
 - Apertura dei servizi offerti dal campus al quartiere.
 - Supporto/sponsorizzazione di aziende per la facilitazione all'accesso al lavoro e a master/formazione e partnership con istituti di credito/enti previdenziali per borse di studio.
- Questo modello è da poco presente in Italia, e deve sviluppare pienamente le proprie potenzialità. Lo sviluppo delle residenze universitarie private è strettamente legato ai seguenti fattori:
- Possibilità di sufficiente remunerazione per gli investitori (ovvero per chi finanzia la costruzione delle strutture, rimanendone proprietario).
 - Esistenza di un gestore specializzato che garantisca la remunerazione agli investitori (ovvero un gestore delle strutture che prenda in locazione il campus, riconoscendo un canone periodico).
 - Congruenza del canone a carico degli studenti rispetto al mercato e alle loro reali possibilità di spesa.
- Per garantire la sostenibilità delle operazioni è indispensabile il rispetto di alcuni fattori esogeni ed altri endogeni:

Commercial Areas.

- High Quality Sport Equipment.
 - Integration with accommodation activities for Erasmus Project students, outcoming students, students' families, and other guests.
 - Opening of Campus Services to the neighborhood.
 - Companies' Support or Sponsorship for facilitating access to job or master/training activities and partnerships with banks or insurance institutions for scholarships.
- This model has been recently found in Italy, and it needs to improve its own potentialities. The development of Private University Housing is closely linked to the following factors:
- Possibility of adequate remuneration for Investors (or, in general, for those who finance the construction of structures, remaining the owner).
 - Existence of a specialized operator

who guarantees the return to investors (in other words, a Facility Provider taking in lease the Campus and recognizing a periodic fee).

- Congruence to the market of the fee charged to students, and their actual spending possibilities.

To ensure the operations' sustainability, respecting some endogenous and exogenous factors is essential:

Exogenous Factors:

- Reduced distance from Major Universities.
- Positive trend of number of University Registered Members (the investment in campus has a return period of about 20 years, therefore the presence of students for at least this time is required).
- Close co-operation with the University for integrated activities (eg. Conferences, accommodation, training, tutorial, workshops).

Fattori esogeni:

- Distanza ravvicinata da strutture universitarie di primaria importanza.
- Andamento positivo del numero degli iscritti all'Università (l'investimento nei campus ha un periodo di ritorno di circa 20 anni, per cui dovrà garantirsi la presenza di studenti per almeno questo lasso di tempo).
- Stretta collaborazione con l'Università per attività integrate (per es. convegni, ospitalità, formazione, tutoria, laboratori).
- Ottime connessioni con il resto della città.

Fattori endogeni:

- Costo di realizzazione entro i 45.000,00 € a posto letto (compreso costo del terreno, nelle aree metropolitane).
- *Occupancy* minima del 85-90%.
- Possibilità di ospitare per brevi periodi (uso alberghiero per studenti stranieri, famiglie, altri ospiti).
- Possibilità di integrare la gestione con altri servizi (servizi materiali come palestre, piscine, ristorazione, bar, market e servizi immateriali come wi fi, formazione integrativa, posizionamento sul mercato del lavoro, lavoro).

Il modello di sviluppo delle residenze universitarie è tuttavia soggetto a fattori critici rilevanti quali:

- Difficoltà nel reperire aree libere / immobili da riutilizzare con costi compatibili con i ritorni attesi dagli investitori (almeno il 5,5% degli investimenti effettuati).
- Mancanza di gestori qualificati specializzati nella gestione delle strutture.
- Mancanza di integrazione di competenze gestionali nella fase

- Very good connections with the rest of the city.

Endogenous Factors:

- Construction cost by 45.000 € per bed (including cost of land, in metropolitan areas);
- minimum occupancy: 85-90%.
- Possibility to accommodate for short periods of time (hotel use for foreign students, families and other guests).
- Possibility to integrate Management with other Services (Material Services such as gyms, swimming pools, restaurants, bars, markets, and intangible services as WiFi, additional training, placement in the job market, employment).

The Development Model of University Residences is however subject to relevant critical factors such as:

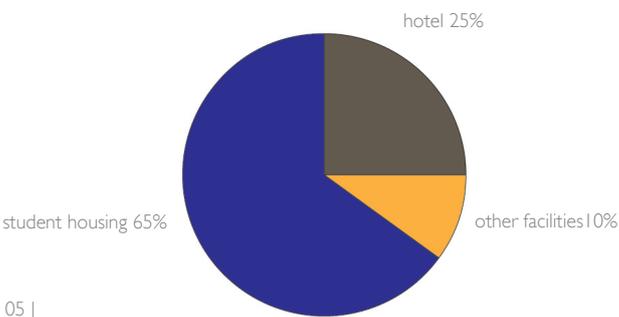
- Difficulties in finding open areas / properties to be reused with costs to be compatible with the returns expected by investors (at least 5,5% of investments).
 - Lack of qualified managers specialized in Building Management.
 - Lack of integration of management skills in the design phase, with the risk of high-costly changes during the management start-up phase.
 - Low levels of lease rates for private rooms in the small - medium-sized towns, making untenable the specialized offer.
 - High cost and financial commitment for guarantees, to be recognized to the property by manager in order to provide guarantees with respect to the payment of fees and eventual damages.
- Activity incomes are generated from students' renting (65%) and other in-

della progettazione, con rischio di onerose modifiche in fase di avviamento della gestione.

– Bassi livelli delle tariffe delle locazioni in camere private nei piccoli-medi centri che rendono insostenibile un'offerta specializzata.

– Alto costo e impegno finanziario per le fidejussioni da riconoscere alla proprietà da parte del gestore per offrire le garanzie rispetto al pagamento dei canoni e di eventuali danni.

I ricavi delle attività vengono generati dalla locazione agli studenti (65%) e da altri ricavi provenienti dalle attività collaterali, tra cui valenza principale hanno le attività alberghiere (25%).



05 |

Dai ricavi ottenuti dagli studenti e da altre attività devono essere sottratti i costi per:

- Locazione delle strutture (40%).
- Servizi e forniture (60%).

comes from the sidelines, including the main valence of Hotel Business (25%) (Fig. 5).

From incomes earned by students and other activities, the following costs must be subtracted:

– Location of Buildings and Structures (40%).

– Services and supplies (60%) (Fig. 6).

In a situation of management regime, that means right after the startup phase (typically 2 years), margins for the operator are evaluated using the formula: M.O.L. manager = Income – Costs = 10/15% Income

To achieve these results, the occupancy values are required to be:

- College Student Housing: 85-90 %;
- Hotel: 55-60%.

The division between basic services, to be necessarily provided users, and value-added services is given below. The basic services are usually char-

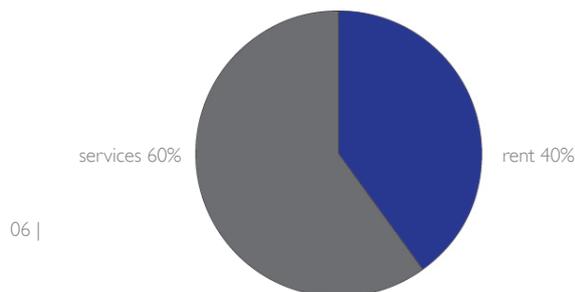
ged back to the students, becoming a portion of rental fee. This is why they must be kept to a minimum, not to unduly raise the costs of students, with the risk of get out from market parameters (Fig. 7).

This structured University Residence Model can obtain subsidies and support from operators who are interested in students' training and their integration in the job world.

Below there is a chart where some potential 'sponsors' have been identified, with the process that needs to be activated in order to reach the funding implementation (Fig. 8).

Conclusions

The presented Management Model is characterized by a large potential generated by a strong preponderance of Demand over Supply; it has not yet found its real location in the market



06 |

In una situazione di gestione a regime, ovvero passata la fase di startup tipicamente di 2 anni, i margini per il gestore sono valutabili con la formula:

$$\text{M.O.L. gestore} = \text{ricavi} - \text{costi} = 10/15\% \text{ dei ricavi}$$

Per raggiungere questi risultati i valori di occupancy dovranno essere:

- Residenze universitarie: 85-90 %.
- Albergo: 55-60%.

Di seguito viene riportata la ripartizione tra servizi di base, da rendere obbligatoriamente agli utenti, e servizi a valore aggiunto. I servizi di base vengono normalmente riaddebitati agli studenti e vanno a formare quota parte del canone. Per questo motivo devono essere mantenuti a livelli minimi, così da non elevare eccessivamente le spese degli studenti, con rischio di uscire dai parametri di mercato.

because of the complexity of transactions involving various Shareholders, and critical factors related to low remuneration and reduced margins of Providers.

Also, the need of locating themselves close to Universities (often in central neighborhoods of metropolitan areas) becomes a problem for students because it is reflected in higher market values of land and leases, and they cannot afford such higher expenses in the rent fee.

In order to find a truly sustainable model, it is therefore essential to develop partnerships with public agencies to reduce or set to zero the land costs, to identify innovative approaches to low cost for building construction, to create partnerships with Public and Private Entities concerning with social and working consequences for helping to finance incomes charged to stu-

dents, so that access to University can really be an actual and feasible right for everybody.

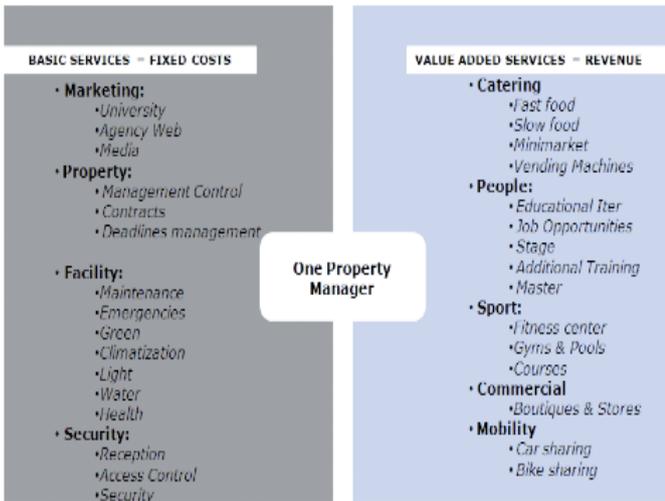
NOTES

¹ Data source: MIUR; out of Region and out of City.

² Data source: Unione Inquilini 2011.

³ Out of Region and out of City.

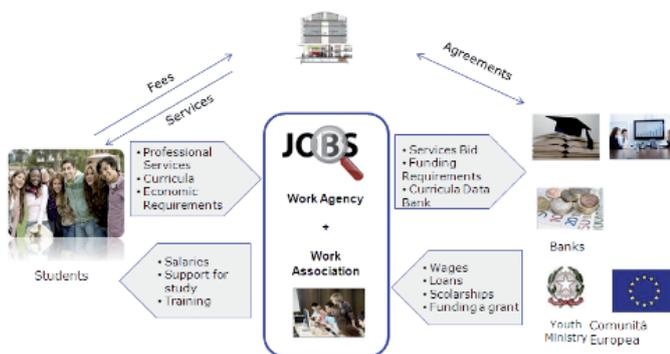
I servizi a valore aggiunto possono invece essere venduti su richiesta degli studenti, e possono diventare un'ulteriore fonte di ricavi oltre al canone.



07 |

Questo modello di residenza universitaria così strutturata può ottenere sussidi e supporti da parte di operatori interessati alla formazione professionale degli studenti e al loro inserimento nel mondo del lavoro.

Di seguito si riporta uno schema dove sono stati individuati alcuni potenziali 'sponsor' e il processo da attivare per la messa in atto dei finanziamenti:



08 |

Conclusioni

Il modello gestionale presentato è caratterizzato da una grande potenzialità generata da una forte preponderanza della domanda rispetto all'offerta e non ha ancora trovato piena collocazione nel mercato a causa della complessità delle operazioni che coinvolgono numerosi *shareholders* e da fattori critici legati alla bassa remunerazione e a margini ridotti per il gestore. Inoltre l'esigenza di localizzazione presso le Università, spesso in zone centrali di aree metropolitane, si riflette su alti valori di mercato, dei terreni e delle locazioni, non replicabili nei confronti degli studenti. Per individuare un modello effettivamente sostenibile è quindi indispensabile lo sviluppo di *partnership* con enti pubblici per la riduzione o azzeramento dei costi del terreno, l'individuazione di metodologie innovative a bassissimo costo per la realizzazione degli immobili, la creazione di *partnership* con entità pubbliche e private interessate alle ricadute sociali e nel mondo del lavoro per il finanziamento delle spese a carico degli studenti, in modo da rendere realmente un diritto per tutti l'accesso all'Università.

NOTE

¹ Dati MIUR, fuori Regione e fuori Provincia.

² Stima dell'Unione Inquilini 2011.

³ Fuori Regione e fuori Provincia.

REFERENCES

Eurydice-Eurostat (2009), *Key data on higher education in Europe*, Brussels.
 Fabbrica Immobiliare - Scenari Immobiliari (2011), *Campus Real Estate: dimensioni e prospettive di crescita per il settore delle residenze universitarie in Italia e all'estero*, Roma.
 Federconsumatori (2010), *Ricerca: Università quanto mi costi*, Roma.
 Istat (2008), *Università e lavoro: orientarsi con la statistica*, Roma.
 Ministero della Salute e delle Politiche Sociali - Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca (2012), *Italia 2020: Piano di azione per l'occupabilità dei giovani attraverso l'integrazione tra apprendimento e lavoro*, Roma.
 SUNIA (2009), *Gli affitti per studenti*, Roma.