Per attrarre la Generazione Y l'immobiliare italiano deve puntare alla riqualificazione

I millennials e la casa: il 67% degli immobili italiani non risponde alle loro esigenze

Lo stock residenziale è di bassa qualità e non soddisfa le aspettative dei giovani

Milano, maggio 2017. In Italia ci sono circa 11 milioni di millennials: se chi si occupa di marketing si rivolge già da tempo a questa generazione, avendone compreso le potenzialità, lo stesso non si può dire del mattone. Secondo uno studio di Immobiliare.it (https://www.immobiliare.it), **il 67% del patrimonio immobiliare italiano**, composto da appartamenti molto grandi, con **quattro o più stanze**, risulta inadeguato rispetto alle esigenze della cosiddetta *Generazione Y*, che però è proprio quella che per la prima volta si affaccia al mondo della casa alla ricerca dell'indipendenza abitativa.

La considerazione deriva da un'**analisi effettuata** sugli annunci di immobili residenziali in vendita e in affitto: il mercato immobiliare italiano offre per lo più appartamenti molto grandi, poco adatti alle aspettative e ai bisogni di un millennial che decide di andare a vivere da solo ed è solitamente alla ricerca di un **bilocale**. Solo il 10% dello stock residenziale, infatti, è costituito da case con due stanze e appena il 2% è fatto di monolocali. **Oltre il 30% degli immobili conta quattro stanze**, mentre il 36% è di grandezza pari o superiore a un pentavano.

Ma la loro generazione soffre anche la mancata corrispondenza tra le aspettative estetiche di quando si cerca una casa e quello che poi si trova effettivamente all'interno degli appartamenti sul mercato. Se i giovani sono molto influenzati dai modelli mediatici, che propongono case molto belle e arredate finemente, le visite agli immobili spesso deludono: il **50% delle residenze** in Italia, infatti, è di **bassa qualità** e necessita di **lavori di ristrutturazione e manutenzione**.

«*I millennials rappresentano il target ideale per il mercato degli affitti, a cui guardano con crescente interesse* – riflette **Carlo Giordano, Amministratore Delegato di Immobiliare.it** – *È altrettanto vero che si tratta di un pubblico a cui anche il comparto delle compravendite può e dovrebbe puntare: mutui più accessibili e genitori ancora innamorati dell'idea di lasciare una casa ai figli, rendono la Generazione Y una importante platea di potenziali acquirenti. Adeguare gli immobili alle esigenze dei millennials, soprattutto nelle grandi città che sono quelle in cui vive la maggior parte di loro, è una delle sfide che proprietari e operatori del settore potrebbero cogliere e vincere in tempi brevi».*

Ufficio Stampa Immobiliare.it
Federica Tordi
392.1176397
02.87107409
ufficiostampa@immobiliare.it

Noesis Comunicazione per Immobiliare.it
Sara Cugini, Chiara Montani - Tel. 02.8310511;
sara.cugini@noesis.net
chiara.montani@noesis.net