

## Millennials e Immobiliare:

i mercati della compravendita e della locazione si tingono di "rosa" e premiano qualità e posizione degli immobili

*Il report, realizzato nel primo quadrimestre del 2018 con l'ausilio di un campione selezionato di 212 agenti immobiliari del gruppo immobiliare RE/MAX Italia, fornisce uno spaccato inedito del contesto di acquisto e locazione immobiliare da parte dei Millennials.*

**Milano, 4 giugno 2018** - Millennials, non solo un'etichetta anagrafica, ma un fenomeno generazionale al centro dell'attenzione dei mercati. Comunicatori visuali, attenti alla reputazione del brand che *acquistano*, sempre connessi e sensibili al concetto di *esperienza* in ogni ambito della loro esistenza.

Comprendere la relazione tra **Millennials e Immobiliare** è l'obiettivo dell'indagine realizzata da **RE/MAX Italia**, che ha voluto tradurre numeri e tendenze in informazioni pratiche per chiunque abbia a che fare, quando si parla di **casa e di abitare**, con questo insieme di **giovani persone**.

RE/MAX ha messo a frutto la propria rete nazionale creando un **focus group di 212 professionisti affiliati** attraverso i quali raccogliere informazioni direttamente dal mercato.

Il report fornisce due chiavi di lettura, una per l'**acquisto** e l'altra per la **locazione** degli immobili e presenta numeri e informazioni rappresentati in 4 macro aree italiane: **Nord, Centro, Sud e Isole**. L'età del "Millennial", per questa indagine, è compresa nel range 25-38 anni e ciò per rendere realistico lo scenario di affrancamento dalla famiglia di origine.

Il quadro nazionale esprime i Millennials come **quota di mercato (richieste di acquisto)** del 33,7%. Il Millennial "tipo" è una **donna** (53,7%) che cerca un **trilocale** da acquistare (66,2%). La disponibilità per questo **investimento** è di 150.000 euro (47,5%) che verranno reperiti anche attraverso un **mutuo immobiliare** (70%) che coprirà l'80% dell'importo. Appare evidente che il supporto della famiglia di origine rimane significativo. Verrà data priorità all'acquisto ad un **immobile ristrutturato** (48,3%) e **ben posizionato** rispetto a mezzi di trasporto e servizi (33,8%).

Per quanto riguarda la locazione, la quota "Millennials" è del 35,6% rispetto alla totalità degli aspiranti locatari. Anche in questo contesto l'indagine ci racconta la storia di una **donna** (54,8%) che cerca un **trilocale** (51%) **arredato** (49,6%) e favorevolmente **posizionato** rispetto a mezzi di trasporto e servizi (31,1%). La disponibilità di spesa dichiarata per il **canone di locazione** mensile è di 500,00 euro (71,3%).

---

RE/MAX approda in Italia nel 1996 sotto la guida di Dario Castiglia, Presidente e Co-Fondatore. Oggi, RE/MAX conta una rete di oltre 340 agenzie affiliate e più di 3.000 consulenti immobiliari che gestiscono un portfolio di 29.000 immobili residenziali, commerciali e 'collection' sul territorio nazionale. Il Gruppo RE/MAX, punta sulla capillarità del suo Network a livello internazionale e sulla comprovata capacità di supportare intermediazioni in qualsiasi Paese e da qualsiasi Paese, grazie alla collaborazione proattiva tra agenzie e consulenti e all'utilizzo del sistema di Multiple Listing Service (MLS). In Italia, nel 2017, i professionisti del Real Estate RE/MAX hanno venduto una casa ogni 33 minuti! [www.remax.it](http://www.remax.it)

Per ulteriori informazioni:

**RE/MAX Italia**

**Katia Cortellezzi**

Tel: 02.30301900

E-mail: [ufficiostampa@remax.it](mailto:ufficiostampa@remax.it)