

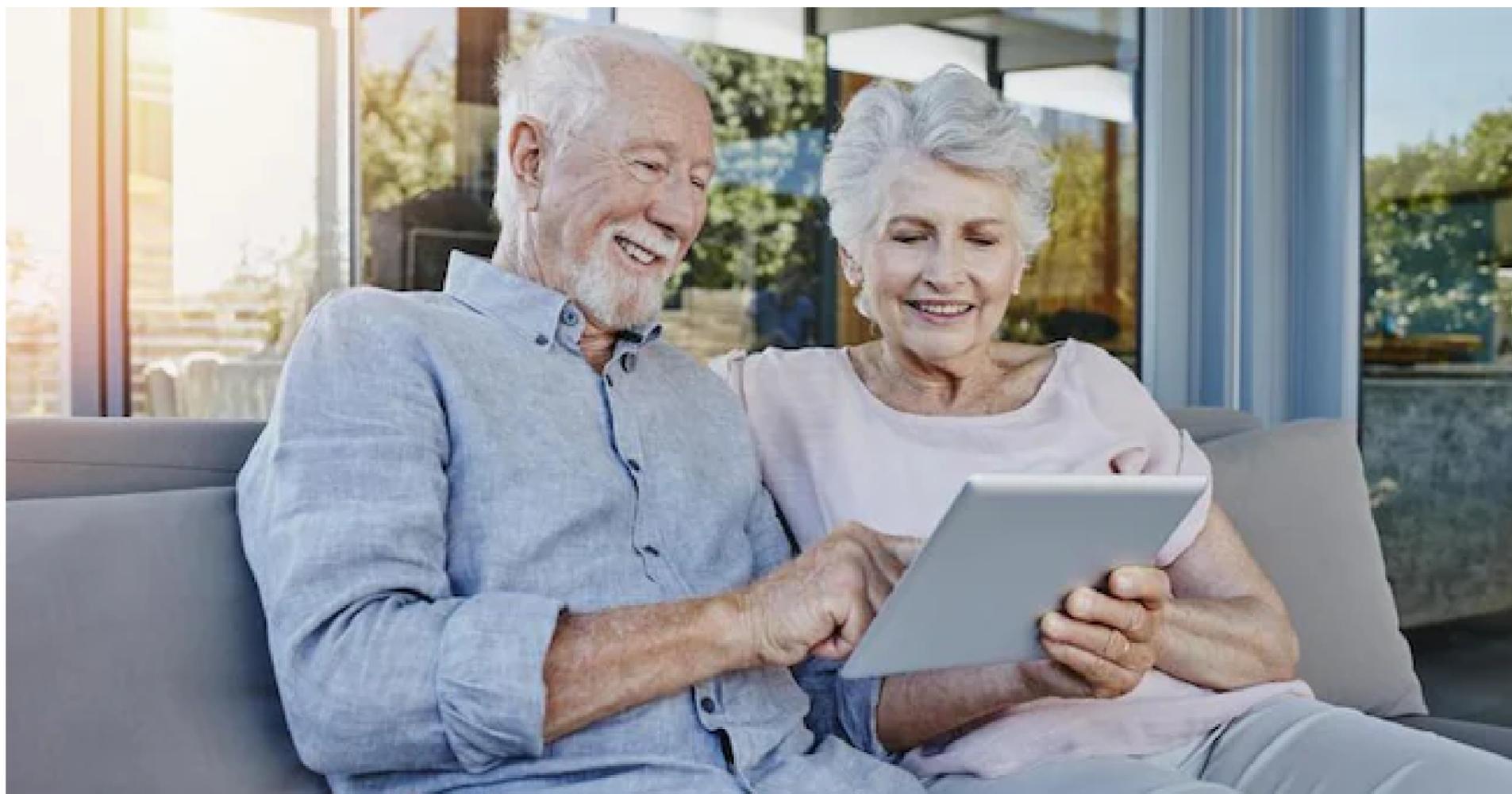
Servizio | Scenari e strategie



Si chiamano «Longennials» e il Real Estate ancora li ignora

di Evelina Marchesini

15 giugno 2022



Chiamateli **Longennials**. Gli over 60 in buone condizioni di salute ed economiche, in grado di affrontare una longevità finora inedita, non ci stanno più a sentirsi chiamare “anziani” o appartenenti alla terza età. Decisamente preferiscono il termine “**silver**”, soprattutto nei Paesi anglosassoni, ma sta facendosi strada la nuova denominazione, appunto, di Longennials. In un Paese come l'Italia, secondo per età della popolazione solo al Giappone, la questione dell'ampio settore dei Longennials è quantomai cruciale, seppur poco trattata.

Riguarda tutte le sfere del vivere privato e comune: gli over 60 rappresentano un mercato del consumo considerevole, così come il real estate a loro dedicato è in continuo fermento; le tematiche sanitarie sono di primaria importanza, soprattutto alla luce della pandemia, e hanno fatto risaltare la mancanza di strutture adeguate; la sfera finanziaria degli investimenti per gli over 60 in buone condizioni di salute rappresenta poi un ricco bacino per i consulenti finanziari e i mercati.

Arriva così oggi a Milano il primo evento tutto coniugato in tema Longevità e abitare. «I senior e la casa» è il titolo del convegno che si svolge oggi in presenza a Palazzo Castiglioni a Milano, un convegno sull'abitare senior in tutte le sue forme, che si apre con la presentazione dei risultati di una ricerca esclusiva effettuata da Active Longevity Institute (A.L.I.) sul tema: la ricerca, con finalità qualitative, è stata condotta su un panel di professionisti, uomini e donne, under e over 55 anni, di livello sociale medio e medio-alto, con rappresentatività statistica di oltre 34mila individui.

Oggi si parla di tutto ciò che riguarda l'abitare dei Longennials. Ponendosi delle domande. Tanto per cominciare, la propria casa è adeguata alla vecchiaia avanzata o deve cambiare? E come? Si può e si deve prendere in considerazione l'idea di spostarsi per vivere in una situazione più vicina alle proprie esigenze? In Italia si parte dal fatto che circa l'80% degli anziani vive in case di proprietà, ma con caratteristiche poco adatte all'avanzare dell'età.

Che cosa ci si deve aspettare dal senior living? E che tipo di real estate meglio vi si adatta, tra condomini, resort, comunità o villaggi? Le domande sono tante. A moderare il convegno è Sergio Luciano, direttore editoriale di Economy, e i risultati della survey vengono illustrati da Francesco Priore, amministratore di A.L.I. proveniente da un'importante carriera di consulenza finanziaria. Joe Coughlin, fondatore e direttore AgeLab del MIT di Boston parla dell'evoluzione del senior living e di cosa mutuare dall'esperienza Usa, Nicola Palmarini, direttore dell'UK's National Innovation Center for Aging di Newcastle parla poi del Senior living europeo e delle città a misura di longevità.

Francesco Cocco, architetto e urbanista specializzato in social housing in Spagna affronta la tematica della comparazione tra Barcellona e Milano «Inclusione e la Longevity Readiness». Sono invitati sia Elena Bonetti, Ministro alle Politiche familiari e alle pari opportunità e Andrea Costa, Sottosegretario di Stato alla Salute. Il presidente dell'Inps Pasquale Tridico presenta una iniziativa dell'Istituto proprio nel settore del senior living e Francesca Zirnstein, direttore di Scenari Immobiliari fa il punto dello sviluppo del settore immobiliare per l'abitare senior.

Il tema si coniuga con la destinazione dei fondi del Pnrr che verranno utilizzati per migliorare il mercato residenziale, in particolare per quanto riguarda la dimensione sanitaria, di pianificazione urbana, dei servizi per le persone fragili, l'housing sociale, la riqualificazione delle strutture sportive, il senior living appunto.

Nel 2035 in Italia saranno 5,6 milioni le persone con più di 80 anni contro i 4,5 milioni del 2020. Le tipologie abitative per i Silver sono di diverso tipo e la più conosciuta è quella delle Rsa, le residenze per anziani, dedicate perlopiù a chi ha necessità di un'assistenza continuativa. Ma i "longevi attivi" sono sempre di più e hanno necessità abitative particolari non basate sull'assistenza bensì sulla condivisione di interessi e servizi comuni e su un'ubicazione in zone climatiche favorevoli tutto l'anno: nascono così gli sviluppi immobiliari dedicati, come negli Usa (a cominciare dalla Florida e dall'Arizona) e in Spagna e Portogallo. Una miniera d'oro per il real estate, il turismo e un futuro dorato per i senior.

Riproduzione riservata ©

ARGOMENTI [real estate](#) [Italia](#) [INPS](#) [Milano](#) [Stati Uniti d'America](#)