

PROFILO SOCIO-DEMOGRAFICO ACQUIRENTI E LOCATARI

A cura di Piero Terranova, Analista Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

L'analisi delle compravendite e delle locazioni realizzate attraverso le agenzie del Gruppo Tecnocasa nel primo semestre del 2025 è stata condotta su un campione di 24 mila compravendite e di oltre 4.800 contratti di locazione.

COMPRAVENDITE

Motivo acquisto

In Italia la maggior parte delle compravendite riguarda l'abitazione principale, che compongono oltre il 75% delle transazioni. Nel primo semestre del 2025 si registra invece un *arretramento della componente investimento*, che scende al 18% dopo i livelli record toccati nel 2023 e nel 2024 quando si sfiorava il 20%. Il segmento della casa vacanza si attesta al 6,6%, evidenziando a partire dal 2023 un costante, seppur contenuto, ridimensionamento. A Milano la percentuale di acquisti per investimento è pari al 30%, stessa quota registrata anche nel 2024.

Tipologie compravendute

A livello nazionale la tipologia più scambiata rimane il trilocale (34%), seguito dalle soluzioni indipendenti e semindipendenti (21%). Da segnalare anche nel 2025 una *leggera crescita della quota di acquisto dei quattro locali*, che conferma l'interesse per spazi più ampi. A Milano, come di consueto, primeggiano i bilocali (49%), seguiti dai trilocali (29%).

Classe energetica

Cresce la sensibilità verso l'efficienza energetica: *aumentano le compravendite in classi intermedie (C-D-E) e in quelle più elevate (A-B)*. In Italia si passa dal 22% al 24% per le classi intermedie e dal 7,7% all'8,4% per le classi A e B. Anche a Milano la quota di acquisti in classi energetiche elevate continua a crescere, raggiungendo il 7,7% sul totale delle compravendite.

Età media

L'età media degli acquirenti in Italia scende leggermente e si attesta a 43,1 anni, segnalando una maggiore presenza di giovani sul mercato. A Milano l'età media degli acquirenti è più bassa, 41,8 anni, in linea con la tradizionale vivacità dei giovani acquirenti in città.

Famiglie e single

A livello nazionale le famiglie rappresentano circa il 67% delle compravendite, mentre *i single salgono al 33%*, tornando così a guadagnare quota rispetto al 2024. A Milano gli acquirenti single sono più numerosi, con una quota del 46%, in aumento rispetto all'anno precedente.



Flussi abitativi

Prosegue la tendenza dei residenti delle grandi città ad acquistare casa in provincia o comunque fuori città. *Nel 2025 il 38,5% di chi vive nelle grandi città ha comprato l'abitazione principale fuori dal comune di residenza, quota più alta registrata a partire dal 2019.* A Milano questa percentuale è ancora più elevata: il 57,6% ha scelto di acquistare altrove la propria abitazione. Le motivazioni principali restano legate a prezzi più accessibili e ad una maggiore offerta di immobili con determinate caratteristiche, ad esempio nuove costruzioni, abitazioni dotate di spazi esterni, soluzioni indipendenti.

LOCAZIONI

Motivo locazione

In Italia famiglie, coppie e single rappresentano quasi il 70% delle stipule. I lavoratori trasfertisti compongono il 26% e gli studenti il 5%. A Milano il quadro è diverso: il 39% dei contratti riguarda lavoratori trasfertisti, gli studenti raggiungono il 15%, mentre gli affitti per scelta abitativa salgono al 46%.

Tipologie contrattuali

Si consolida la crescita dei contratti a carattere transitorio, che nel 2025 sfiorano il 29% del totale. I contratti a canone concordato rimangono attorno al 30%, mentre quelli a canone libero restano i più diffusi (41%). A Milano la diffusione dei contratti a canone concordato è in forte crescita, in un paio di anni si è passati dall'1% al 10%. Anche nel capoluogo lombardo i contratti a carattere transitorio evidenziano una crescita costante e sono la tipologia contrattuale più utilizzata con il 47,6% delle preferenze, infine i contratti a canone libero scendono al 42%.

CONCLUSIONI

Il 2025 secondo l'Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa evidenzia alcuni aspetti chiave:

- ✓ ***arretra la quota di acquisti per investimento***
- ✓ ***cresce l'attenzione alle classi energetiche elevate***
- ✓ ***aumenta la presenza di acquirenti under 34 e single***
- ✓ ***continua la tendenza dei residenti delle grandi città a spostarsi fuori città per l'acquisto***
- ✓ ***sul mercato delle locazioni prosegue la crescita di stipule di contratti transitori.***