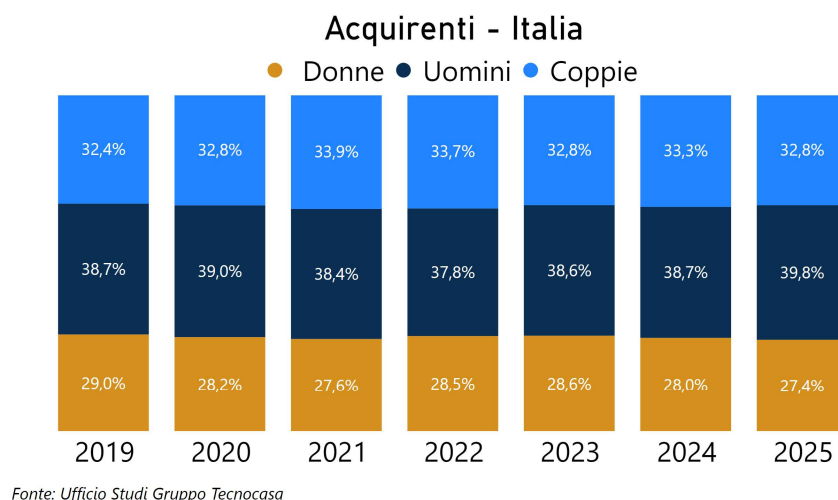


TECNOCASA. LE DONNE E LA CASA: razionalità, emozione ed esigenze abitative

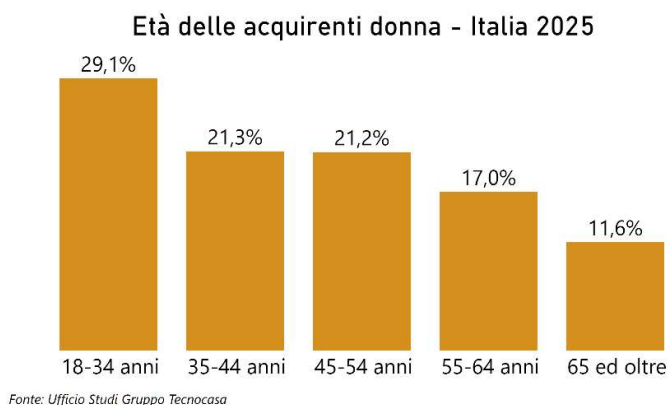


Secondo l'analisi condotta dall'Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa su dati provenienti dalle agenzie del Gruppo, nel 2025 la componente femminile che acquista casa è pari al 27,4%, dato in lieve calo rispetto agli ultimi 3 anni quando raggiungeva e superava il 28%. Il 39,8% delle compravendite è rappresentato da uomini e il 32,8% da coppie.

La donna esprime bisogni chiari, attenzione ai dettagli e una visione della casa che mette insieme sfera emotiva e sfera razionale. Si delinea un profilo d'acquisto preciso, ricco di sfumature e sempre più consapevole.

Significativo il dato che vede il **52,6% delle donne che acquistano casa rappresentato da single**, dato in crescita rispetto al 2024 quando era pari al 49,7%. Un'evoluzione questa che spiega perché, nella scelta della casa, la sicurezza del quartiere sia uno degli elementi più ponderati. Quartieri tranquilli, buona illuminazione stradale, parcheggi e posti auto vicino casa sono aspetti che influiscono direttamente sulla scelta dell'immobile.

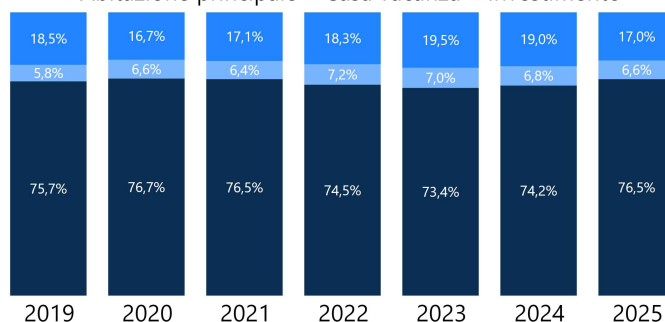
Il box auto, per esempio, è percepito come un valore aggiunto non solo per comodità, ma per una maggiore serenità negli spostamenti. Le giovani donne single sono spesso affiancate dai genitori nella scelta dell'immobile che segna per loro l'inizio di un percorso di stabilità, autonomia, indipendenza. **Il 33,9% di donne single che comprano hanno tra 18 e 34 anni.**



In generale il 71,6% delle donne che acquistano ha un'età compresa tra 18 e 54 anni, l'età media di acquisto nel 2024 si attesta sui 44,6 anni, in calo rispetto al 2024 quando superava i 45 anni. Il 29,1% ha un'età compresa tra 18 e 34 anni.

Motivo dell'acquisto da parte di donne - Italia

● Abitazione principale ● Casa vacanza ● Investimento



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

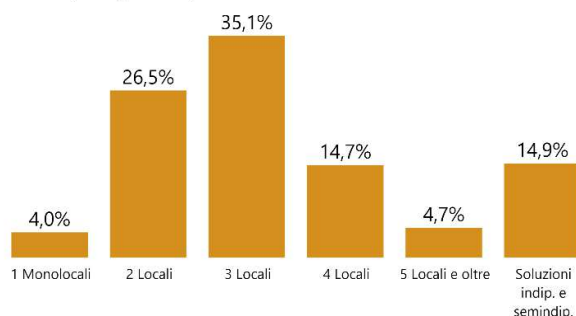
Tra le motivazioni che spingono all'acquisto prevale l'abitazione principale (76,5%), mentre gli acquisti per investimento si attestano al 17%, quota in calo rispetto al 2024 quando era al 19%. È un trend in linea con il ribasso della percentuale di acquisti per investimento rilevato in generale a livello nazionale. Del 17% delle donne che ha acquistato nel 2025 **per investimento**, il 29,2% ha un'età compresa tra 45 e 54 anni, a seguire con il 24,2% le donne con un'età compresa tra 55 e 64 anni. Si investe quindi una volta raggiunta una certa stabilità lavorativa. **La tipologia più acquistata per investimento è il bilocale**, che si conferma quella più ambita dagli investitori donna.

I professionisti del Gruppo Tecnocasa hanno notato che le donne che comprano per investimento hanno un atteggiamento empatico e allo stesso tempo concreto: se acquistano con l'obiettivo di mettere a reddito l'immobile immaginano sé stesse nella casa chiedendosi come la vivrebbero.

Quando l'acquisto è destinato ai figli, sono spesso le madri a guidare la scelta e, per questo motivo, cercano ambienti che richiamino la casa d'origine, con comfort, sicurezza e familiarità. L'obiettivo è offrire ai figli un luogo che trasmetta calore, continuità emotiva e stabilità.

Il trilocale è la tipologia più acquistata dalle donne (35,1%), mentre il bilocale resta la seconda scelta (26,5%): quest'ultimo può essere acquistato per investimento oppure come opzione momentanea con l'idea di un futuro miglioramento. Le donne single prediligono questa tipologia immobiliare. **Si tratta di quote sostanzialmente invariate rispetto al 2024.**

Tipologie acquistate da donne - Italia 2025



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Luce, ambienti funzionali, spazi esterni

La luminosità naturale è uno degli aspetti più valutati, insieme alla preferenza per piani medio-alti, capaci di garantire una vista aperta. Per molte donne la funzionalità degli spazi e la loro distribuzione sono elementi chiave, soprattutto quando si immagina la possibilità di avere figli o di ospitare la famiglia. Per questo motivo la zona living acquista un ruolo centrale: open space accoglienti, cucine abitabili e spazi conviviali rispondono al desiderio di creare un'atmosfera calda e armoniosa. La nostra rete segnala una maggiore ricerca di ambienti come il vano lavanderia, cabina armadio e

soluzioni salvaspazio. Apprezzati anche gli spazi esterni, balconi e terrazzi. Si cercano anche in vie interne, poco rumorose.

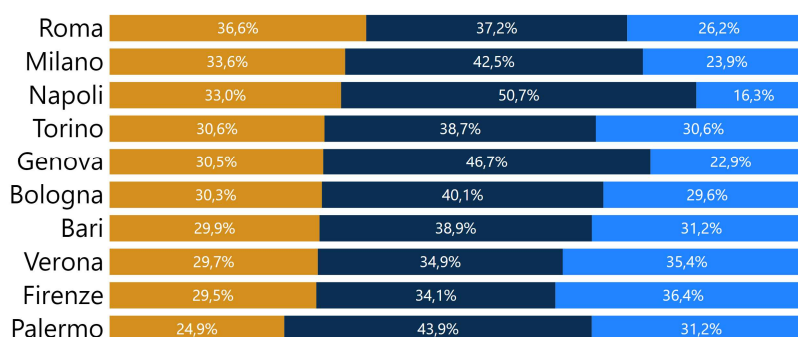
Non manca l'interesse per i **servizi di prossimità** - scuole, supermercati, negozi, mezzi pubblici - per la vicinanza al luogo di lavoro o per la presenza di collegamenti veloci con essi. Sono elementi importanti che incidono molto sulla qualità della vita quotidiana, soprattutto quando ci sono dei figli.

Negli ultimi anni i potenziali acquirenti hanno mostrato una preferenza crescente **per immobili già in buono stato o che non richiedono ristrutturazioni**. All'interno della componente femminile, la nostra rete segnala un approccio particolarmente attento all'aspetto visivo: le acquirenti valutano con grande cura la qualità degli interventi effettuati e i materiali utilizzati. Una particolare attenzione è posta i costi di gestione dell'immobile, motivo per cui c'è interesse anche per la classe energetica.

Se si guarda alle **grandi città** si nota **come la percentuale più elevata di acquisti da parte di donne si registra a Roma (36,6%), seguita da Milano (33,6%) e da Napoli (33,0%)**. In fondo alla lista si trova Palermo, dove la quota di acquisto da parte di donne è inferiore al 25%. Tra le motivazioni il fatto che città come Roma, Milano, Napoli e Torino ospitano importanti università e aziende dove tante donne studiano e poi lavorano.

Acquirenti - Grandi città 2025

● Donne ● Uomini ● Coppie



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Le donne mostrano **attenzione anche alla relazione con gli agenti immobiliari** di cui apprezzano, oltre all'estrema professionalità, un approccio empatico che tenga conto della dimensione umana della compravendita che rappresenta sempre un passo importante nella vita di una persona. Gli agenti, a loro volta, notano nelle acquirenti femminili molta scrupolosità e precisione nella documentazione da presentare nelle varie fasi della trattativa.

"I dati dell'Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa e l'esperienza dei professionisti del Gruppo sul territorio confermano che le donne dimostrano un approccio razionale all'acquisto: qualità della ristrutturazione, classe energetica, luminosità, funzionalità degli spazi, costi di gestione, sicurezza e servizi della zona. Allo stesso tempo, però, è molto forte la componente emotiva. Numerose acquirenti cercano una sensazione di armonia, di accoglienza che le "faccia sentire a casa": un dettaglio, una luce, un'atmosfera che richiami un vissuto personale o familiare. La casa è per le donne un luogo che racchiude identità e aspirazioni" – afferma Fabiana Megliola, Responsabile Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa.