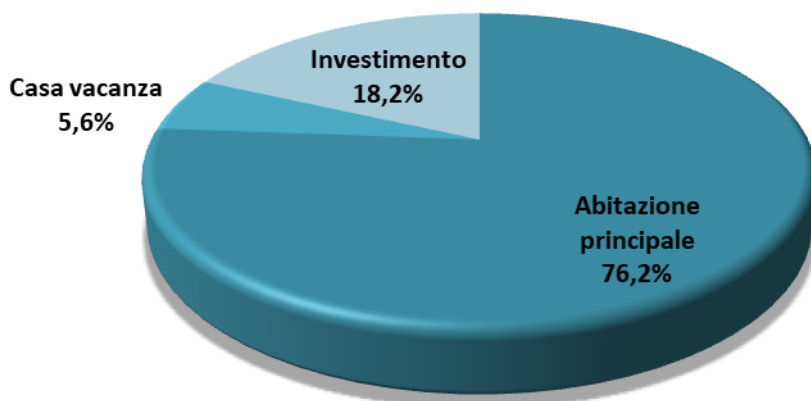


ANALISI SOCIO-DEMOGRAFICA: ACQUIRENTI E VENDITORI MIGLIORARE LA QUALITA' ABITATIVA L'ESIGENZA IN CRESCITA

ACQUIRENTI

L'analisi delle **compravendite** realizzate nel 2018 dalle agenzie affiliate al Tecnocasa e Tecnorete evidenzia che il **76,2%** ha riguardato l'**abitazione principale**, il 18,2% la casa ad uso investimento ed il 5,6% la casa vacanza. Rispetto al 2017 le percentuali sono rimaste sostanzialmente invariate.

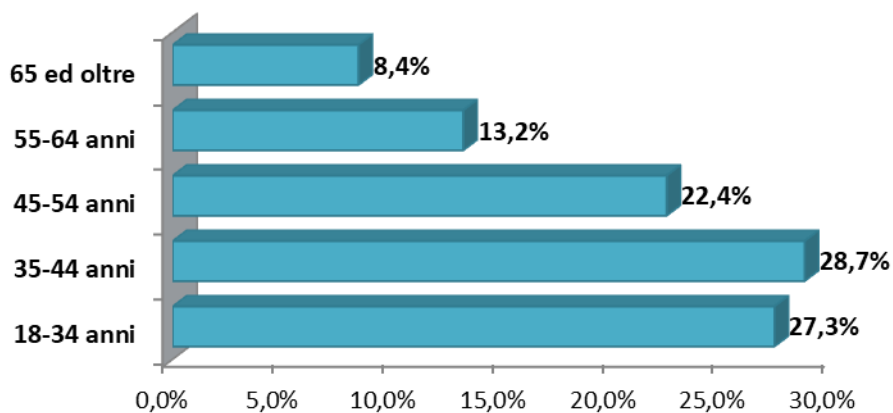
Motivo acquisto - Italia 2018



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Nel **56,0%** dei casi a comprare l'abitazione sono persone con un'età compresa tra **18 e 44 anni**, si registra poi un 22,4% di acquirenti tra 45 e 54 anni e percentuali in diminuzione al crescere delle fasce di età.

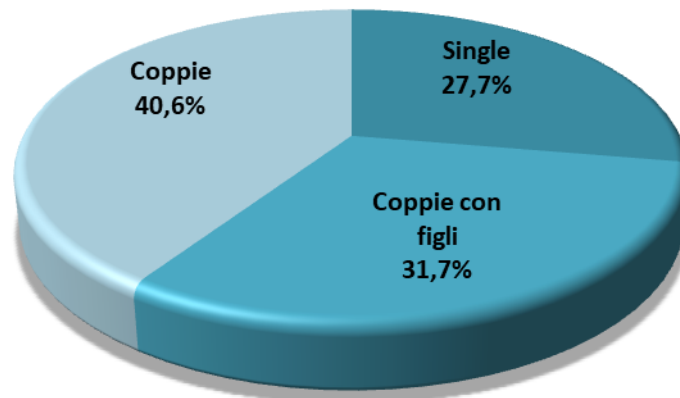
Età acquirente - Italia 2018



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

Ad acquistare casa attraverso le agenzie del Gruppo Tecnocasa sono state soprattutto **coppie e coppie con figli che compongono il 72,3% del campione**, mentre è più bassa la quota di acquirenti single che si attesta sul 27,7%. In leggero calo la percentuale di acquisti da parte di single che nel 2017 si attestava al 28,5% contro il 27,7% attuale.

Famiglia acquirente - Italia 2018

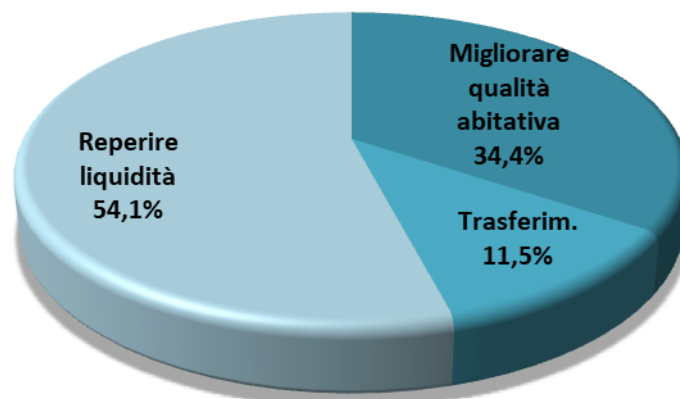


Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa

VENDITORI

Analizzando le compravendite dal lato del **VENDITORE**, nel 2018 la maggior parte delle persone ha venduto per **reperire liquidità** (54,1%), seguiti da coloro che hanno venduto per **migliorare la qualità abitativa** (34,4%) ed infine da chi si è **trasferito** in un altro quartiere oppure in un'altra città (11,5%). Rispetto al 2017 **aumenta la percentuale di coloro che vendono per migliorare la qualità abitativa: si passa infatti dal 32,2% all'attuale 34,4%**.

Motivo vendita - Italia 2018



Fonte: Ufficio Studi Gruppo Tecnocasa