

12
pubblicazione n.

DATA HUB

REAL ESTATE

Analisi andamento mercato immobiliare H1 2025

MILANO | ROMA | PALERMO | GENOVA



 **REMAX**
Italia

 YARD REAS

 24/7 MAX

DATA HUB

REAL ESTATE

Analisi andamento mercato immobiliare H1 2025

MILANO | ROMA | PALERMO | GENOVA

a cura di

Centro Studi REMAX Italia e Ufficio Studi YARD REAAS
e con la collaborazione dell'Ufficio Studi 24MAX

Pubblicazione n. 12 - Ottobre 2025

PREFAZIONE

Benvenuti alla 12^a edizione del Real Estate DATA HUB, pubblicazione periodica dedicata all'analisi dell'evoluzione del mercato immobiliare italiano nei suoi diversi segmenti.

Il report si propone come osservatorio di riferimento per il settore, offrendo un quadro analitico approfondito delle sue principali dinamiche.

Il presente volume, realizzato congiuntamente dal Centro Studi REMAX Italia, dall'Ufficio Studi YARD REAAS e dall'Ufficio Studi 24MAX, concentra l'attenzione sull'andamento del mercato nel primo semestre 2025 e sulle prospettive per la seconda parte dell'anno, articolando i contenuti in sezioni tematiche dedicate.

Un focus specifico è riservato ai mercati di **Milano, Roma, Genova e Palermo**, con approfondimenti regionali e analisi per asset class - **living, luxury, logistica, direzionale, retail e hospitality**. Completa la pubblicazione un capitolo dedicato ai **Green Loan**, tema di crescente importanza che riflette il percorso del settore verso modelli di investimento e sviluppo sempre più sostenibili.

Il Real Estate DATA HUB offre uno strumento di analisi e confronto a supporto di operatori, investitori e stakeholder del mercato immobiliare. L'integrazione tra la rilevazione puntuale dei dati relativi alle transazioni immobiliari (in termini di compravendita e locazione) e l'analisi qualitativa dei trend emergenti consente di delineare una visione d'insieme e aggiornata dell'evoluzione del real estate italiano.

Grafici, tabelle e infografiche approfondiscono le evidenze emerse, frutto della sinergia tra i Centri Studi dei tre promotori. Il volume è inoltre arricchito da contributi e testimonianze dei principali operatori e investitori nazionali e internazionali, che offrono una lettura diretta delle trasformazioni in atto nel settore.

Ci auguriamo che questo report possa offrire spunti di analisi e riflessione utili, contribuendo a una lettura più consapevole delle dinamiche del mercato e a una valutazione informata delle strategie d'investimento.

SOMMARIO

1. OVERVIEW	9
1.1 INDICATORI MACROECONOMICI	9
Inflazione	10
Attività economica	12
Occupazione	13
Impatto sul mercato immobiliare in Italia	13
1.2 ANDAMENTO DEL MERCATO IMMOBILIARE	14
1.3 ANDAMENTO DEI MUTUI	18
1.4 GREEN LOAN	19
2. ANALISI DEI SINGOLI MERCATI	22
2.1 MERCATO RESIDENZIALE	22
Analisi dell'offerta	22
Analisi della domanda e tendenze delle sue determinanti	23
Capoluogo vs Provincia – Immobili Transati	25
Analisi dei tempi di vendita e locazione	26
Trend dei prezzi	27
Outlook del mercato Residenziale	28
Mutui	29
OVERVIEW LOMBARDIA	31
Milano	34
<i>I protagonisti del settore e le loro opinioni</i>	
Sonia Tortora - Consulente Immobiliare REMAX Class - Milano	38
OVERVIEW LAZIO	40
Roma	43
<i>I protagonisti del settore e le loro opinioni</i>	
Michele Umana - Consulente Immobiliare REMAX Key House - Roma	46
Antonella Ronzani - Broker REMAX Maison e The REMAX Collection Maison - Roma	48
OVERVIEW SICILIA	50
Palermo	53
<i>I protagonisti del settore e le loro opinioni</i>	
Giuseppe Di Maria - Consulente immobiliare REMAX Master Home - Palermo	56
OVERVIEW LIGURIA	58
Genova	61
<i>I protagonisti del settore e le loro opinioni</i>	
Pier Claudio Cassolino - Broker REMAX Costa Immobiliare - Genova	65
2.2 MERCATO LOGISTICO	67
Investimenti in crescita e innovazione sostenibile	67
Canoni in crescita nei mercati prime e consolidamento nei secondari	69

Milano	71
Roma	72
Palermo e Sicilia	73
Palermo	74
Genova	75
<i>I protagonisti del settore e le loro opinioni</i>	
Nicola Cantarelli - CEO di AEGIS, Gruppo YARD REAAS	76
2.3 MERCATO DIREZIONALE	78
Milano	80
Roma	83
Palermo	86
Genova	88
<i>I protagonisti del settore e le loro opinioni</i>	
Rosario Grimaldi - Head of Office, Retail & Alternative Markets di Investire SGR	60
2.4 MERCATO RETAIL	92
High street	92
Outlet/Retail Park	95
Grocery e Grande Distribuzione Organizzata (GDO)	95
Investimenti	96
Milano	99
Roma	100
Palermo	101
Genova	102
<i>I protagonisti del settore e le loro opinioni</i>	
Stephane Hepburn - CEO Italy Retail di Eurofund Group	103
2.5 MERCATO RICETTIVO	105
Analisi dei flussi turistici	105
Analisi dei fondamentali	107
Nuovi format: serviced apartments e branded residences	108
Principali progetti in Europa e in Italia	110
Milano	111
Roma	112
Palermo	113
Genova	114
<i>I protagonisti del settore e le loro opinioni</i>	
Daniel Johansson - Director of Development and Acquisitions di Cheval Collection	115
3. CONCLUSIONI	117

1.OVERVIEW

1.1

INDICATORI MACROECONOMICI



Overview Macroeconomica

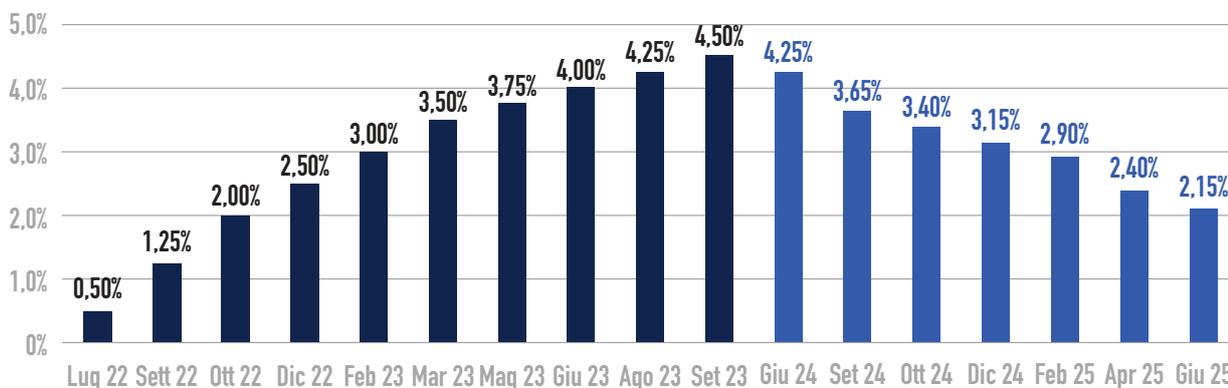
Nel primo semestre 2025 l'economia italiana ha evidenziato un andamento disomogeneo, con fasi di crescita seguite da un rallentamento. I consumi delle famiglie si sono mantenuti stabili, mentre gli investimenti hanno continuato a sostenere l'attività produttiva nonostante un contesto esterno meno favorevole. L'inflazione è rimasta sotto controllo, grazie soprattutto al contenimento dei costi energetici. La Banca Centrale Europea ha proseguito il ciclo di allentamento monetario con più interventi nel primo semestre 2025 (febbraio, aprile, giugno) a sostegno della congiuntura. Restano però segnali contrastanti: la fiducia delle imprese mostra timidi recuperi, quella dei consumatori tende a calare e la domanda interna soffre l'assenza di stimoli fiscali.

Politica monetaria

Nei primi mesi del 2025 la Banca Centrale Europea ha proseguito la fase di allentamento monetario avviata l'anno precedente, operando una serie di tagli graduali ai tassi di interesse. Dopo gli interventi di gennaio e aprile, a giugno l'istituto di Francoforte ha ridotto ulteriormente il tasso sui depositi, segnalando la volontà di sostenere l'attività economica in un contesto in cui l'inflazione si è riportata su livelli più vicini all'obiettivo. Le decisioni sono state accompagnate da un approccio prudente e data-dependent: la BCE continua a monitorare con attenzione l'evoluzione dei prezzi, dei salari e della domanda interna, al fine di calibrare la politica monetaria senza alimentare nuove pressioni inflazionistiche.

BCE - AUMENTO DEL TASSO DI INTERESSE DI RIFERIMENTO

Fonte: European Central Bank



Per il secondo semestre 2025 le previsioni prevalenti indicano la possibilità di ulteriori tagli moderati, qualora il quadro inflazionistico confermasse la tendenza al rientro e la crescita restasse debole. Nel mese di luglio 2025, il Consiglio direttivo della Banca Centrale Europea (BCE) ha lasciato i tassi di interesse invariati, dopo una serie di otto tagli effettuati tra il 2024 e il giugno 2025. La decisione di mantenere il tasso sui depositi invariati riflette un approccio basato sui dati per garantire la stabilizzazione dell'inflazione al 2% nel medio termine, considerando l'incertezza del quadro macroeconomico e il rallentamento dei salari.

L'orientamento resta dunque accomodante ma cauto, con l'obiettivo di favorire condizioni di credito più distese a imprese e famiglie, stimolare gli investimenti e sostenere la fiducia, evitando al contempo un allentamento eccessivo che possa compromettere la stabilità dei prezzi. Per l'Italia, un contesto di tassi in progressivo calo potrebbe rappresentare un sostegno al rilancio della domanda interna e degli investimenti produttivi, rafforzando le prospettive di crescita strutturale nel medio periodo.

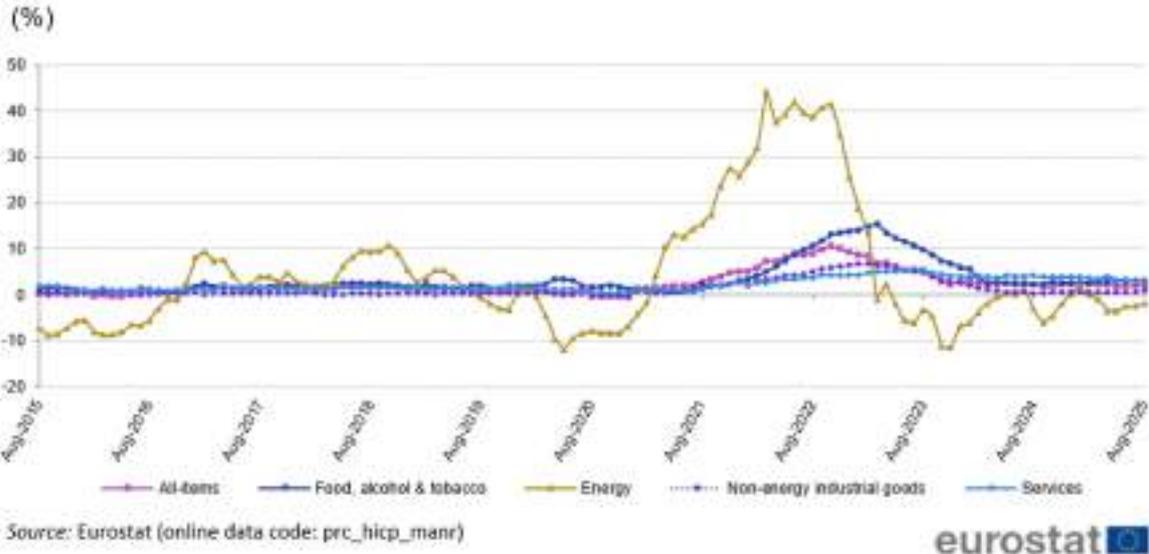
Inflazione

A giugno 2025, il tasso di inflazione nell'Eurozona si è attestato al 2%, confermando il percorso di progressivo rientro rispetto ai livelli elevati degli anni scorsi. L'inflazione core è risultata più contenuta rispetto ai mesi precedenti, pari al 2,3%, segnalando un'attenuazione delle pressioni di fondo legate soprattutto ai servizi e ai salari. Questo indicatore resta cruciale per la BCE, che continua a monitorare con attenzione l'evoluzione dei prezzi per calibrare la politica monetaria. Sebbene il trend discendente dell'inflazione complessiva riduca l'urgenza di mantenere condizioni restrittive, la persistenza di una componente core superiore al target

invita a un approccio graduale nell'allentamento.

La stabilizzazione dei prezzi sta favorendo un contesto più equilibrato, con effetti positivi anche sul mercato immobiliare, grazie alla prospettiva di tassi più bassi e a condizioni di credito più accessibili. Un'inflazione moderata contribuisce inoltre a contenere la crescita dei prezzi degli immobili, sostenendo un mercato più sostenibile nel lungo periodo.

Euro area annual inflation and its main components, August 2015 - August 2025 (estimated)

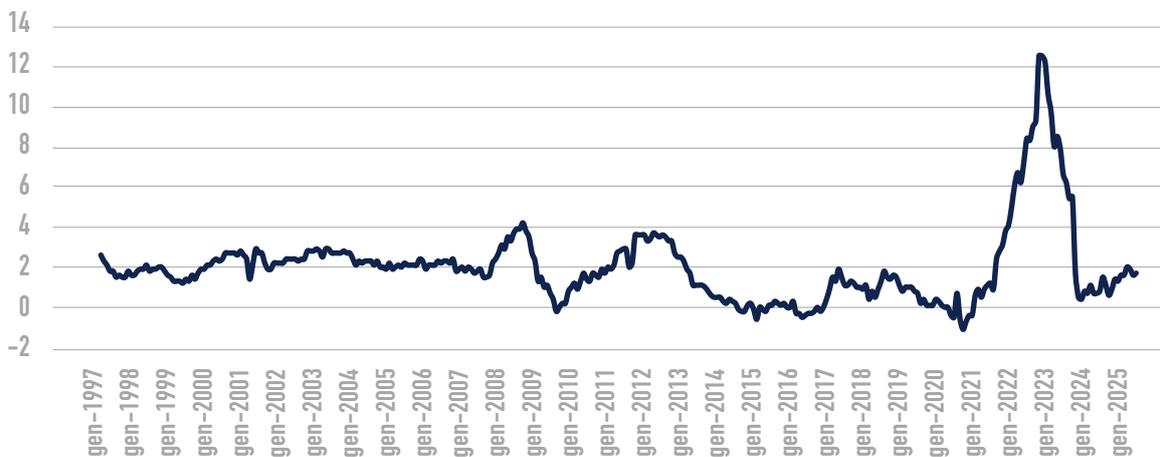


In Italia, l'inflazione a giugno si è collocata all'1,8%, con l'inflazione di fondo pari al 2,0%, valori inferiori alla media dell'Eurozona e in linea con l'andamento del primo semestre. Questo divario riflette una domanda interna più contenuta e dinamiche salariali meno pressanti, mentre il calo dei costi energetici ha continuato a incidere in modo favorevole. Tuttavia, l'incertezza legata alle tensioni geopolitiche e alla vo-

latilità delle materie prime resta un fattore di rischio. In questo quadro, la moderazione dell'inflazione in Italia garantisce un certo margine di manovra alle politiche economiche, ma le prospettive rimangono fragili e strettamente dipendenti dall'evoluzione del contesto internazionale.

INDICE DEI PREZZI AL CONSUMO ARMONIZZATO (HICP - ITALIA)

Fonte: European Central Bank

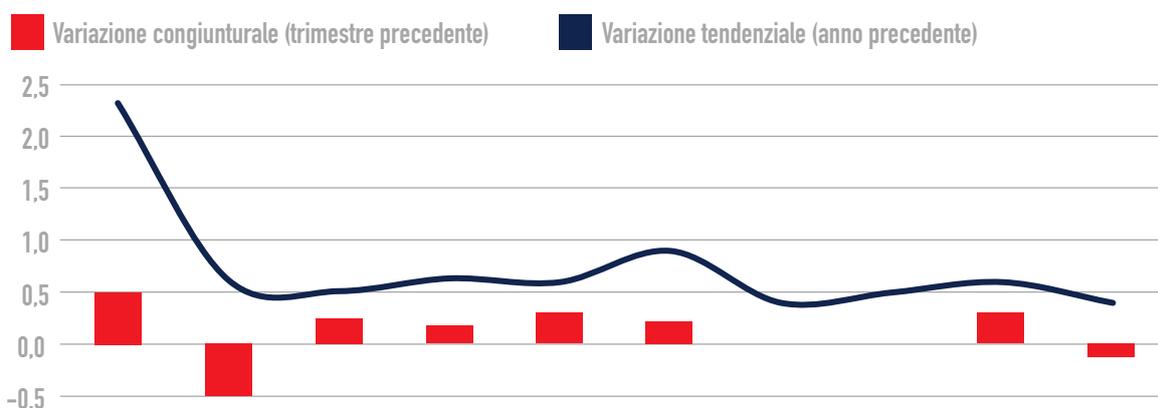


Attività economica

L'economia italiana nel 2024 ha registrato una crescita modesta, pari a circa lo 0,8% annuo, mentre nei primi sei mesi del 2025 l'andamento si è confermato debole e disomogeneo. Dopo un incremento nel primo trimestre, il secondo ha segnato una lieve contrazione, riflettendo una domanda interna ancora fragile e un contesto esterno meno favorevole. I consumi delle famiglie restano sotto tono, penalizzati dall'erosione del potere d'acquisto, mentre gli investimenti continuano a fornire un contributo positivo, seppur meno dinamico rispetto al passato.

PIL - Variazioni %

Fonte: Istat

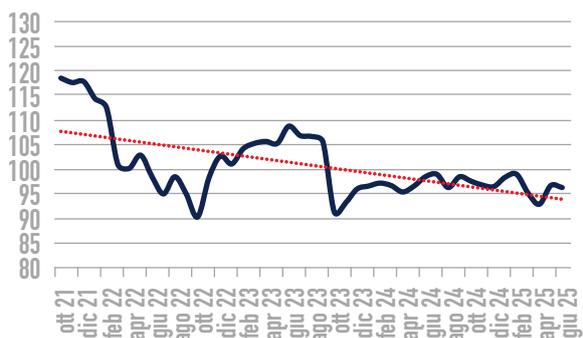


Nel primo semestre 2025, la fiducia dei consumatori italiani si è mantenuta su livelli deboli, oscillando attorno a valori inferiori alla media storica e chiudendo a giugno su un indice poco sopra quota 96 (base 2010=100). Dopo un temporaneo recupero a inizio anno, i mesi primaverili hanno mostrato una nuova flessione, segno della persistente incertezza legata all'evoluzione dei redditi reali e all'aumento della cautela nelle decisioni di spesa.

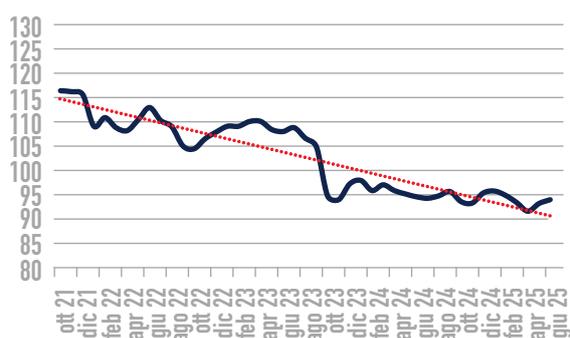
Il clima di fiducia delle imprese ha evidenziato un andamento analogo: pur registrando lievi miglioramenti episodici, a giugno si è attestato in area 94, in calo rispetto ai valori di inizio anno. Le difficoltà rimangono concentrate soprattutto nel settore manifatturiero e nelle costruzioni, mentre i servizi mostrano un andamento più resiliente.

Questi indicatori riflettono un quadro ancora fragile: le famiglie restano prudenti nei consumi e le imprese esitano a programmare investimenti significativi, in un contesto internazionale incerto e con la domanda interna che fatica a consolidarsi.

Clima Fiducia Consumatori (2021=100)



Clima Fiducia Imprese (2021=100)

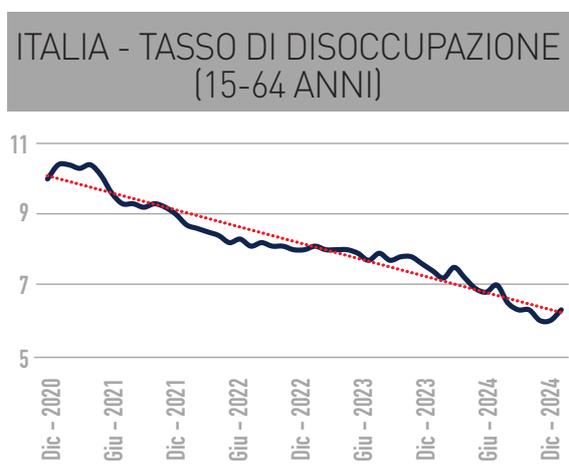
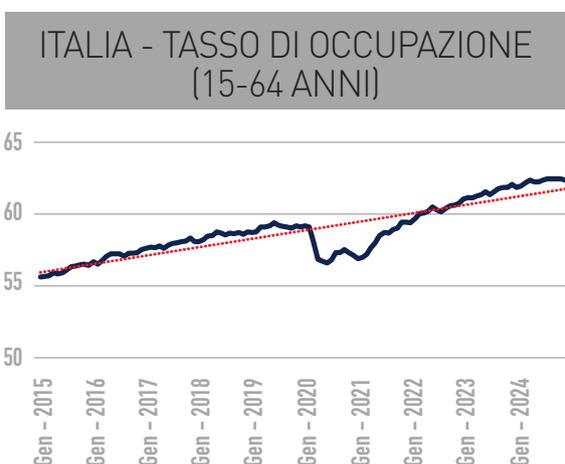


Fonte: Istat

Occupazione

Nel primo semestre 2025 il mercato del lavoro italiano ha confermato il trend positivo degli ultimi anni, con il tasso di occupazione della fascia 15-64 anni che ha proseguito la sua crescita, raggiungendo a giugno un nuovo massimo storico vicino al 63%. L'aumento, seppur più graduale rispetto al passato, riflette una maggiore partecipazione al mercato del lavoro e la resilienza del sistema occupazionale anche in una fase di rallentamento ciclico dell'economia. Parallelamente, il tasso di disoccupazione ha continuato a diminuire, attestandosi poco sopra il 6% a metà anno, sui livelli più bassi degli ultimi decenni. Questo miglioramento strutturale è stato favorito sia dalla crescita dell'occupazione femminile sia dal progressivo recupero dei settori legati ai servizi e al turismo.

Restano tuttavia elementi di criticità: la disoccupazione giovanile rimane elevata, le disparità territoriali persistono e la qualità dei nuovi posti di lavoro, spesso caratterizzati da contratti a termine o part-time involontari, continua a rappresentare una sfida per la sostenibilità di lungo periodo. Nonostante ciò, l'andamento complessivo del mercato del lavoro rappresenta uno dei punti di forza della congiuntura italiana nel 2025.



Fonte: Istat

Impatto sul mercato immobiliare in Italia

Nel primo semestre 2025 il mercato immobiliare italiano ha confermato segnali di tenuta, mostrando una stabilizzazione delle compravendite dopo la fase di rallentamento del 2023 e il graduale recupero osservato nel 2024. La riduzione dei tassi di interesse da parte della BCE ha reso i mutui più accessibili, favorendo un clima di maggiore fiducia tra famiglie e investitori e sostenendo il ritorno della domanda, soprattutto nelle aree urbane più dinamiche e nei poli turistici e universitari.

I prezzi, nel complesso, hanno mostrato una buona stabilità: nelle principali città si registra una crescita moderata, sostenuta dall'elevata domanda e da un'offerta ancora limitata, mentre nelle aree meno centrali il mercato appare più equilibrato, con alcune correzioni che possono rappresentare opportunità per chi intende acquistare. L'inflazione contenuta e il progressivo miglioramento delle condizioni

di credito hanno contribuito a rendere il contesto più favorevole rispetto agli anni precedenti.

Le prospettive per la seconda parte del 2025 sono orientate a un cauto ottimismo: il proseguimento della politica monetaria accomodante e l'attenuazione delle pressioni sui redditi reali potrebbero consolidare la ripresa delle transazioni. In particolare, i segmenti legati agli affitti brevi e al mercato studentesco e turistico continuano ad attrarre interesse, mentre le grandi città restano i motori principali di crescita. Pur persistendo alcune incognite legate al quadro economico internazionale, il mercato immobiliare italiano appare oggi più resiliente e con spazi di sviluppo selettivo.

1.2

ANDAMENTO DEL MERCATO IMMOBILIARE

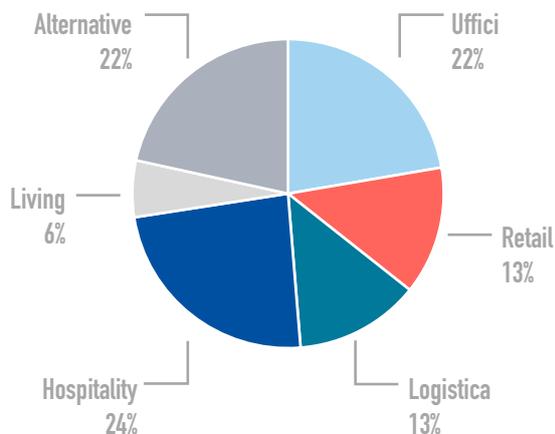


Nel primo semestre 2025 il real estate italiano ha mostrato resilienza e dinamismo, sostenuto dalla fiducia degli investitori e da condizioni macroeconomiche favorevoli. Hospitality e Retail si confermano tra i settori più attrattivi, trainando l'interesse nazionale e internazionale.

Nel primo semestre 2025 il mercato immobiliare italiano ha registrato una **significativa ripresa**, dimostrando resilienza in un contesto internazionale complesso. **Gli investimenti nel comparto commerciale sono aumentati di circa il 50% rispetto allo stesso periodo del 2024**, con i capitali esteri a rappresentare quasi due terzi del totale. La fiducia degli operatori è stata alimentata da indicatori macroeconomici sta-

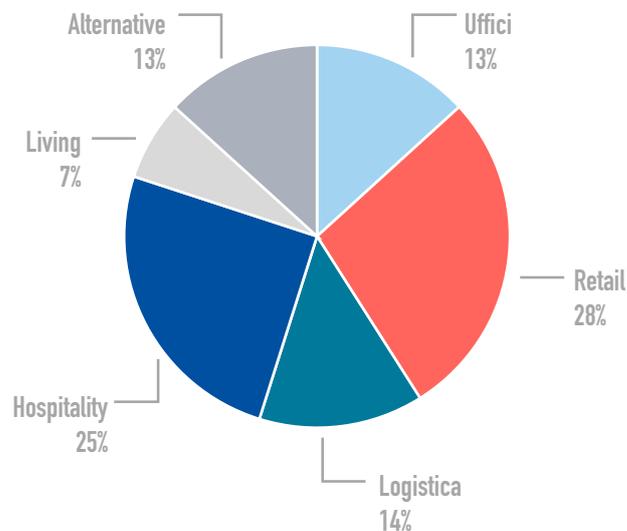
bili: una crescita del PIL, seppur moderata, una disoccupazione ai minimi storici e un'inflazione ormai sotto il 2%. Ulteriore impulso è arrivato dall'iniziativa della BCE, che tra aprile e giugno ha ridotto i tassi fino al 2%, confermandone poi la stabilità nei mesi successivi, accrescendo così l'appeal del settore.

RIPARTIZIONE DEL VOLUME INVESTIMENTI PER SETTORE - H1 2024



incremento volumi investiti (€) **+50% yoy**

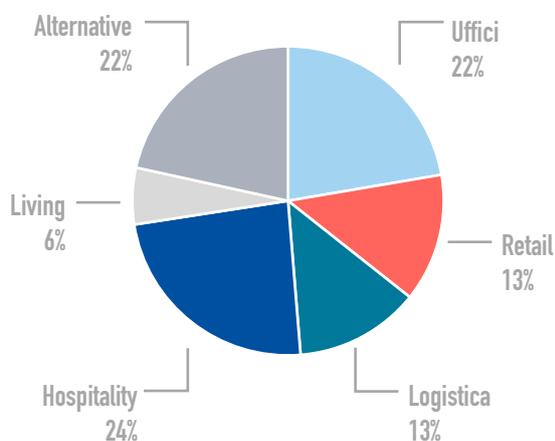
RIPARTIZIONE DEL VOLUME INVESTIMENTI PER SETTORE - H1 2025



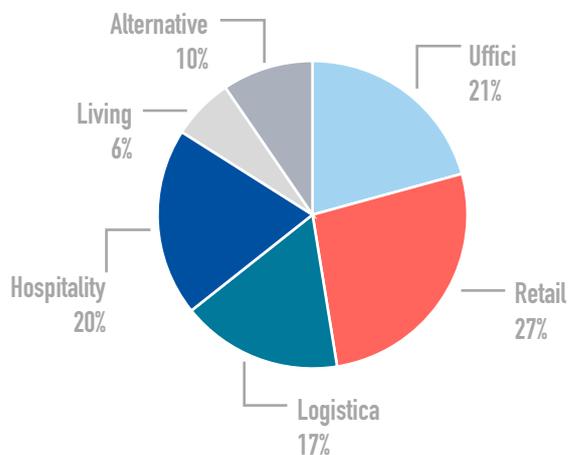
Fonte: elaborazioni Gruppo Yard Reas su dati di mercato.

Complessivamente, secondo le principali fonti del settore, gli investimenti immobiliari del primo semestre 2025 si sono concentrati principalmente sulle asset class di retail (circa 28%) e hospitality (circa 25%), cui seguono logistica, uffici e altre destinazioni (alternative o altre asset class) (per circa 13% ciascuno), oltre al living. Retail e ricettivo hanno quindi trainato la crescita, concentrando oltre la metà dei volumi nel primo semestre 2025 (si noti che al termine dell'anno solare l'incidenza percentuale delle varie asset class sul totale dei volumi transati cambia, come dimostra il grafico relativo all'anno 2024). I volumi sono generalmente aumentati per le varie asset class rispetto allo stesso semestre dell'anno precedente, ad eccezione del comparto uffici, relativamente stabile. Analizzando in dettaglio il peso delle singole destinazioni emerge che in termini di peso percentuale il retail e l'hospitality hanno avuto un impatto maggiore sugli investimenti complessivi.

RIPARTIZIONE DEL VOLUME INVESTIMENTI PER SETTORE - H1 2024



RIPARTIZIONE DEL VOLUME INVESTIMENTI PER SETTORE - 2024



Fonte: elaborazioni Gruppo Yard Reas su dati di mercato.

Entrando nel merito delle specifiche asset class possiamo osservare che:

LOGISTICA

Il settore della logistica ha registrato una performance solida con un significativo aumento rispetto al primo semestre del 2024 (oltre il 60%). La domanda si concentra su spazi di Grado A, che hanno rappresentato la maggior parte del take-up. I canoni prime per i magazzini logistici sono in crescita a Roma e Milano. Con il completamento dei progetti in corso (e la riduzione della pipeline) si prevede una conseguente contrazione dell'offerta di spazi in questo segmento; i canoni prime sono attesi stabili o in crescita, seppur a un ritmo più lento, per le proprietà di alta qualità con credenziali di sostenibilità e posizioni strategiche.

DIREZIONALE

Per quanto riguarda il settore direzionale, il primo semestre è stato caratterizzato da una sostanziale cautela da parte degli investitori; si è inoltre registrato il calo delle dimensioni medie delle transazioni, con una preferenza verso spazi più piccoli che riflette la priorità delle aziende per la flessibilità e l'ottimizzazione dei costi. La domanda si è concentrata fortemente sul CBD e sulle aree centrali, dove la scarsità di spazi di alta qualità continua a spingere i canoni verso l'alto, con un aumento nell'H1 2025. Gli investitori privati sono rimasti attivi, mirando principalmente ad asset in posizioni centrali, mentre gli investitori istituzionali stanno tornando con un focus su posizioni prime e asset con potenzialità inesprese in termini di rendimento.

RETAIL

Il settore retail, con investimenti quasi raddoppiati rispetto a H1 2024, sta vivendo una trasformazione dinamica, con un focus crescente su ambienti esperienziali e strategie omnicanale. Nel primo semestre 2025 ha registrato un avvio positivo, con la migliore performance del settore dal 2019, e si posiziona come la prima asset class più performante. L'e-commerce, elemento di stimolo per la GDO, sta invece registrando un rallentamento in alcuni comparti del retail, spingendo i retailer a potenziare la loro presenza fisica con formati innovativi. Il mercato del lusso è rimasto resiliente, con tassi di sfritto prossimi allo zero nelle vie prime e significativi aumenti dei canoni. I prime rent nelle high street sono rimasti stabili nella maggior parte delle città. Per quanto riguarda i centri commerciali, i canoni prime sono in aumento rispetto al 2024, con crescente fiducia degli investitori per questa asset class; alcune transazioni importanti hanno riguardato gli outlet, che stanno contribuendo in modo rilevante alla crescita del settore.

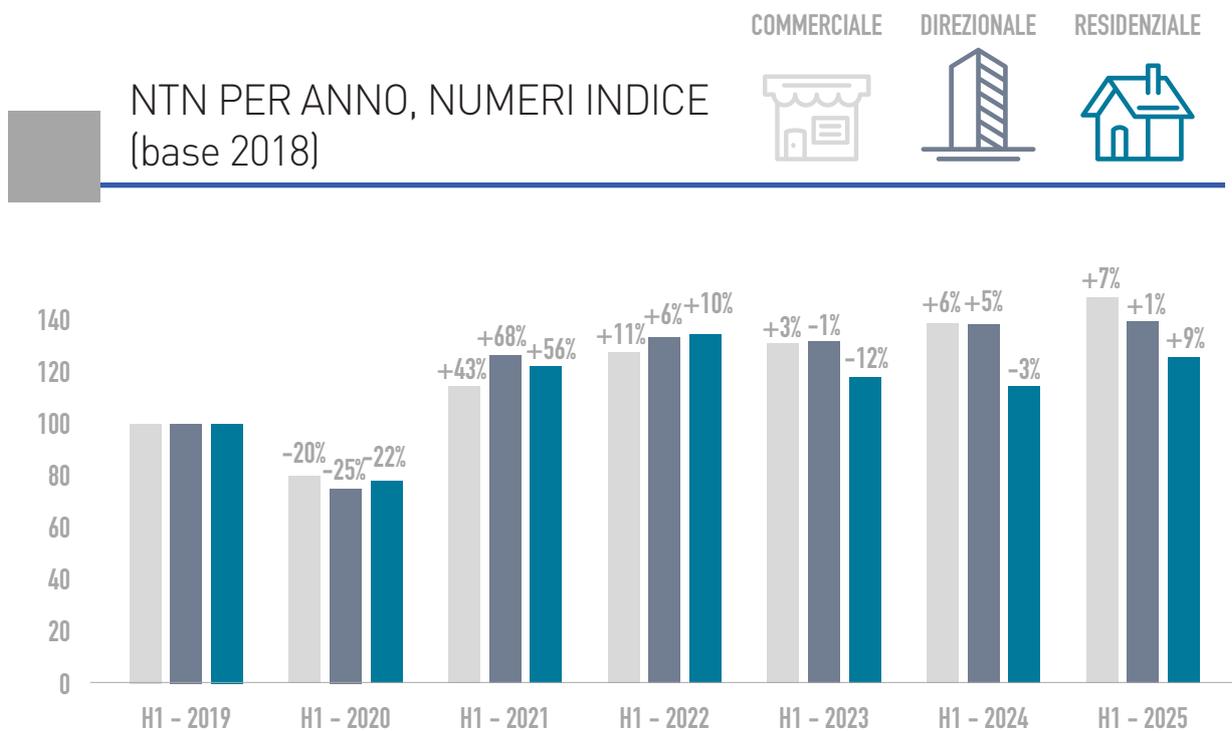
RICETTIVO

Considerando i volumi investiti, il settore ricettivo ha avuto un'ottima performance, con una crescita significativa rispetto al primo semestre 2024. Le principali destinazioni turistiche hanno guidato l'attività, in particolare il segmento del lusso, con contributo del capitale internazionale di oltre la metà degli investimenti totali. Sono state registrate numerose nuove aperture di hotel, principalmente conversioni e rebranding, prevalentemente in fascia alta. La domanda internazionale rimane forte, sostenuta dai visitatori statunitensi e da un crescente afflusso dall'Asia.

RESIDENZIALE

Nel primo semestre 2025 il settore residenziale ha registrato una crescita delle compravendite di oltre il 9% rispetto al 2024, con un primo trimestre più dinamico rispetto al secondo. La spinta principale è arrivata dai tassi sui mutui prima casa, tra i più bassi degli ultimi anni, calati nel primo semestre 2025. I prezzi medi sono cresciuti del 2,4% su base annua, con una domanda sempre più orientata a metrature ampie, mentre i tempi medi di vendita sono rimasti stabili. Milano conferma il ruolo di leader del mercato, con prezzi in aumento del 9% e volumi in crescita, mentre Roma registra una crescita più contenuta e un mercato più selettivo.

In termini di numero di operazioni secondo l'Agenzia delle Entrate, l'andamento delle transazioni normalizzate (NTN), spesso considerato indice della dinamicità del mercato, è stato in aumento per le principali destinazioni d'uso commerciali nel corso del primo semestre 2025, rispetto allo stesso periodo del 2024, con incrementi più intensi per retail e residenziale, rispettivamente +7% e +9%; in particolare il settore residenziale ha mostrato un netto miglioramento rispetto ai primi semestri del 2023 e del 2024, in cui si erano registrati dei cali. Il settore direzionale mostra un lieve rallentamento rispetto alla crescita del 5% mostrata nel primo semestre 2024, con un contenuto +1%.



Fonte: elaborazioni Gruppo Yard Reaas su dati Agenzia delle Entrate.

1.3

ANDAMENTO DEI MUTUI

Nel primo semestre 2025 il mercato dei mutui in Italia ha consolidato la fase di ripresa avviata nella seconda metà del 2024, sostenuto dal ciclo di tagli dei tassi di interesse della BCE e da condizioni di credito via via più favorevoli. Dopo i quattro interventi del 2024, Francoforte ha proseguito nel 2025 il ciclo di allentamento monetario portando il costo del denaro su livelli più bassi rispetto ai picchi degli anni precedenti. Questo ha favorito un calo progressivo dell'Euribor (a 3 mesi, dal 2,73% di gennaio al 2,17% a giugno 2025), creando un contesto positivo soprattutto per i mutui a tasso variabile già in essere, le cui rate sono sensibilmente diminuite. Tuttavia il mercato nei nuovi mutui vede ancora il tasso fisso fare la parte del leone con quasi il 97% delle preferenze, in quanto la forbice con il variabile non giustifica ancora tale scelta.

Parallelamente, le politiche nazionali continuano a sostenere la domanda. Il Fondo di Garanzia Prima Casa resta centrale per l'accesso al credito dei giovani under 36, mentre le agevolazioni per l'acquisto di immobili ad alta efficienza energetica rafforzano il segmento "green". Proprio su questo fronte, molte banche hanno ampliato l'offerta di mutui a condizioni vantaggiose per immobili in classe energetica A e B, in linea con le priorità ESG e le direttive europee.

Anche i mutui a tasso fisso hanno beneficiato del miglioramento dello scenario. Nel primo semestre 2025, 24MAX ha registrato offerte particolarmente competitive, con soluzioni a partire dal 2,19% per durate fino a 30 anni su immobili a elevata efficienza energetica, mentre i prodotti standard restano stabilmente intorno al 3,00%. Questo rende più accessibile l'acquisto di abitazioni sia per le famiglie che per gli investitori, favorendo un ritorno della domanda di lungo periodo.

L'Ufficio Studi di 24MAX prevede che, nella seconda parte dell'anno, i tassi rimarranno pressoché invariati o in lieve fisiologica crescita per via dell'instabilità dello scenario geopolitico internazionale. Questa dinamica dovrebbe sostenere un trend positivo nell'erogazione dei mutui, favorito dal contesto macroeconomico complessivamente favorevole, dal mantenimento di una politica monetaria accomodante e dalla crescente attenzione ai temi della sostenibilità.

1.4

GREEN LOAN



Tendenza del mercato residenziale sostenibile

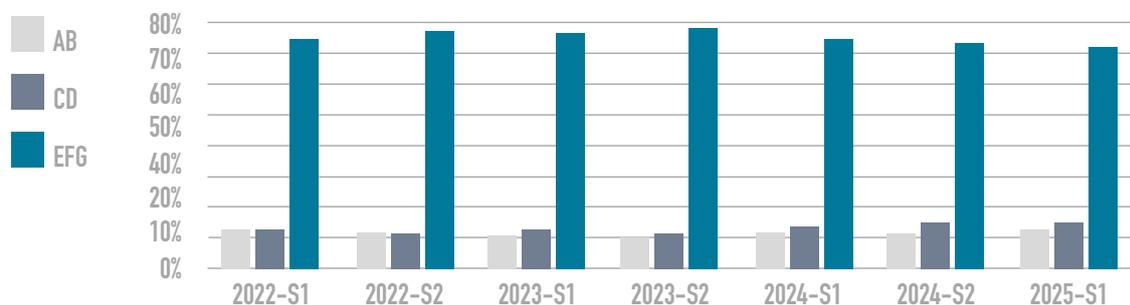
Il mercato residenziale italiano si trova oggi di fronte a una nuova fase evolutiva, caratterizzata da un crescente interesse verso la sostenibilità e l'efficienza energetica. In questo contesto, risulta fondamentale approfondire l'impatto del green sul settore immobiliare in Italia, considerando sia le politiche pubbliche a sostegno dell'acquisto di immobili ad alta efficienza energetica sia la crescente sensibilità dei compratori verso abitazioni più sostenibili. Un ruolo determinante in questa trasformazione è giocato anche dalla Direttiva UE "Case Green", che introduce obiettivi stringenti in materia di

riqualificazione energetica degli edifici e che spinge il mercato verso un'accelerazione nei processi di efficientamento.

L'analisi dei dati relativi al periodo compreso tra il primo semestre del 2022 e il primo semestre del 2025 consente di osservare la distribuzione delle vendite secondo le classi energetiche, fornendo un quadro chiaro delle tendenze emergenti nel mercato residenziale.

COMPRAVENDITE RESIDENZIALE PER CLASSI ENERGETICHE

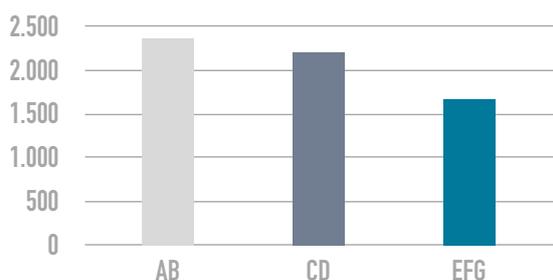
Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Secondo l'analisi del Centro Studi di REMAX Italia, gli immobili venduti appartengono principalmente alle classi energetiche EFG, con una quota compresa tra il 72% e il 75%. Ciò riflette la predominanza di immobili a bassa efficienza energetica nel patrimonio residenziale italiano. Tuttavia, negli ultimi anni si osserva un graduale calo dell'incidenza di questi immobili sul totale, favorito da un crescente interesse verso abitazioni più efficienti dal punto di vista energetico. Gli immobili in classe AB rappresentano ancora una porzione contenuta del mercato, pur mostrando un lieve aumento negli ultimi anni. Le classi CD, invece, evidenziano una tendenza crescente: partendo dall'11-13% nel 2022, raggiungono il 15% nel secondo semestre del 2024 e si confermano al 15% nel primo semestre del 2025, segnalando un interesse in aumento per abitazioni con prestazioni energetiche intermedie.

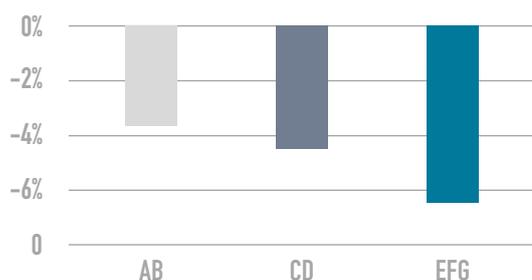
PREZZI MEDI AL MQ - RESIDENZIALE USATO

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



SCONTO MEDIO - RESIDENZIALE USATO

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

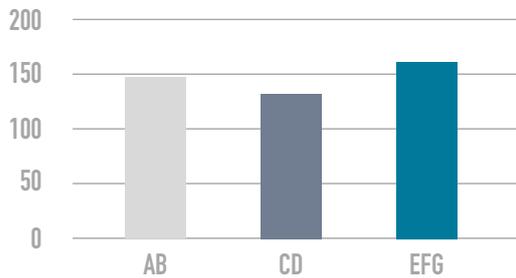


L'analisi dei dati sulle vendite immobiliari del primo semestre 2025 mostra come gli immobili di classe AB siano quelli con il prezzo al metro quadro più elevato circa il 44% in più rispetto agli immobili EFG. Questo indica che il mercato valorizza chiaramente gli immobili più efficienti dal punto di vista energetico.

Anche lo sconto medio applicato sul prezzo di richiesta conferma questa tendenza: per gli immobili AB è minimo, pari al -2%, mentre aumenta progressivamente per le classi meno efficienti, arrivando al -6% per gli EFG.

TEMPI MEDI DI VENDITA

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Dal punto di vista dei tempi medi di vendita, gli immobili in classe energetica AB richiedono in media 147 giorni per essere venduti: circa l'11% in più rispetto agli immobili in classe CD (132 giorni), ma circa l'8% in meno rispetto agli EFG (160 giorni).

Questo evidenzia come gli immobili ad alta efficienza energetica tendano a rimanere meno tempo sul mercato rispetto alle classi più basse, pur trovando acquirenti più selettivi e disposti a riconoscere un prezzo superiore. Le abitazioni in classe CD si confermano le più rapide nelle transazioni, grazie a un buon equilibrio tra prestazioni energetiche e prezzo di mercato.

Infine, gli immobili EFG – che rappresentano circa il 75% dello stock residenziale – mostrano tempi di vendita in linea con quelli tipici del mercato italiano, riflettendo le dinamiche più tradizionali della domanda.

Green Loans

Parallelamente all'evoluzione del mercato residenziale verso l'efficienza energetica, il primo semestre del 2025 registra una crescita significativa dei cosiddetti Green Loans, ossia mutui dedicati all'acquisto di immobili ad alta efficienza energetica, un trend che aveva già preso forma in modo consistente nel 2024. L'incremento dei mutui green è infatti strettamente correlato all'aumento delle transazioni di immobili in classe A e B e diventa spesso un fattore determinante per orientarsi verso abitazioni più performanti dal punto di vista energetico.

Secondo le analisi del Centro Studi di REMAX Italia e 24MAX, le principali banche italiane stanno proponendo offerte sempre più competitive per chi sceglie immobili in classe A e B. Nel primo semestre del 2025, i consulenti 24MAX hanno potuto proporre mutui green con tasso fisso al 2,19% TAN, spesso con l'azzeramento delle spese di istruttoria e perizia. Un tasso così competitivo si traduce in una rata mensile mediamente più bassa di circa il 15% rispetto a un mutuo tradizionale.

Oltre al vantaggio immediato sulla rata, l'eliminazione dei costi accessori garantisce un risparmio complessivo ancora più rilevante, rendendo l'investimento non solo più sostenibile dal punto di vista ambientale, ma anche più accessibile sul piano economico.

In generale, il mercato dei mutui green mostra segnali di maturazione: le offerte diventano più aggressive e differenziate, e il cosiddetto "premio verde" viene utilizzato come strumento strategico di attrattività. Grazie a tassi più bassi e spese accessorie ridotte, i mutui green non solo incentivano l'acquisto di abitazioni ad alta efficienza energetica, ma contribuiscono anche a rendere più sostenibile l'intero costo dell'investimento immobiliare, alimentando ulteriormente la domanda di case più verdi e performanti.

2. ANALISI DEI SINGOLI MERCATI

2.1

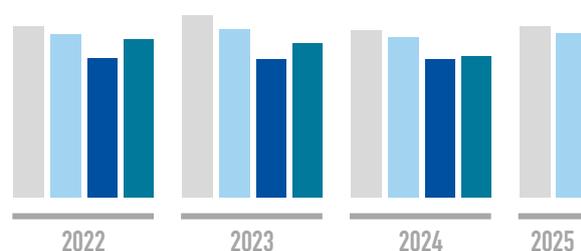
MERCATO RESIDENZIALE



1 Analisi dell'offerta

L'analisi dell'offerta immobiliare, condotta sulla base dei dati raccolti dalla rete REMAX Italia, evidenzia un significativo cambio di tendenza nel panorama del mercato immobiliare nazionale. Dopo un periodo di flessione, si registra un'inversione di trend, con un buon incremento degli incarichi di vendita, anche al netto delle variazioni stagionali tipiche del settore. In particolare, i dati relativi ai primi due trimestri del 2025 mostrano una crescita marcata rispetto all'ultimo trimestre del 2024, con un aumento degli incarichi pari al 20%. Anche confrontando il medesimo periodo dell'anno precedente, si rileva un incremento, sebbene più contenuto, pari al 2,8%.

Questa dinamica positiva, osservata su scala nazionale, rappresenta un segnale incoraggiante e testimonia la vitalità e la resilienza del mercato immobiliare italiano. L'aumento degli incarichi di vendita riflette una rinnovata fiducia da parte degli operatori e dei proprietari, suggerendo una fase di consolidamento e di graduale ripresa del settore, che si dimostra capace di adattarsi alle sfide economiche e strutturali del contesto attuale.



Fonte: Centro Studi REMAX Italia

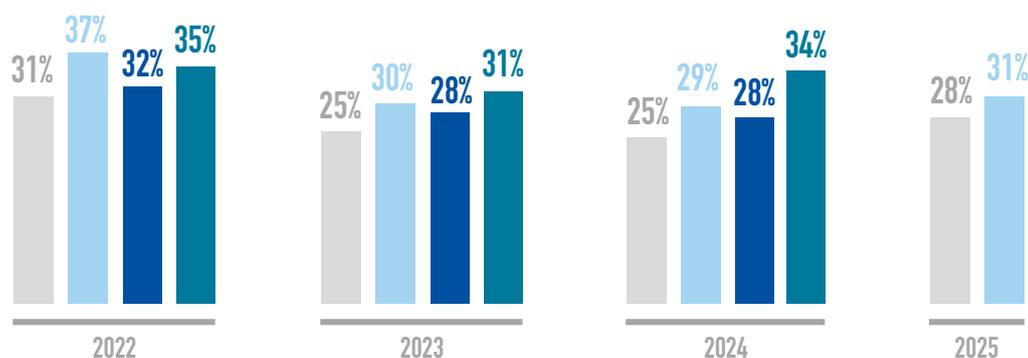
2 Analisi della domanda e tendenze delle sue determinanti

% IMMOBILI VENDUTI SU ACQUISITI

Vendita residenziale

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4



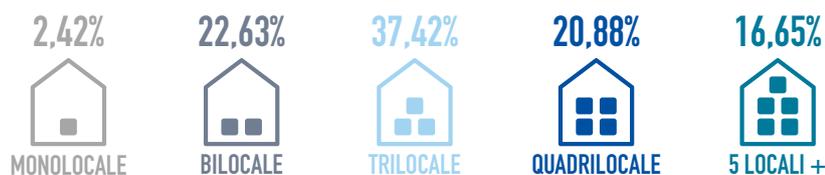
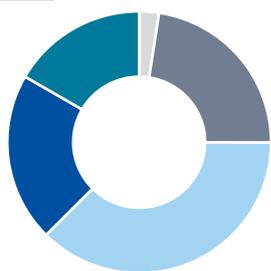
L'analisi della domanda evidenzia un buon momento per il mercato immobiliare italiano, con entrambi i trimestri del 2025 in rialzo rispetto all'anno precedente segnalando una buona performance di vendita, nonostante le sfide del mercato. Questo equilibrio suggerisce che, pur in un contesto economico più complesso, la capacità di assorbimento del mercato immobiliare è rimasta solida per buona parte dell'anno.

Tale crescita è attribuibile principalmente ad un miglioramento della domanda che sono tornate su livelli del 2023. Per il 2025, si prevede un ulteriore rafforzamento di questo indicatore, sostenuto dall'aumento del numero di transazioni favorito da un'offerta più ampia di immobili disponibili sul mercato.

2.1 Preferenze del consumatore

PREFERENZE SUL NUMERO DI LOCALI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Fonte: Centro Studi REMAX Italia

I dati relativi alle preferenze dei clienti REMAX confermano i trilocali come la tipologia abitativa più richiesta, con una quota del 37,42%, seguiti dai bilocali, che raccolgono il 22,63% delle preferenze. Negli ultimi anni, tuttavia, la tendenza è in lieve mutamento: i trilocali hanno progressivamente perso terreno a favore dei quadrilocali e dei cinque locali, che stanno guadagnando quote di mercato. Questo spostamento riflette le esigenze di famiglie più numerose o di chi desidera abitazioni più ampie e flessibili, capaci di adattarsi ai moderni stili di vita.

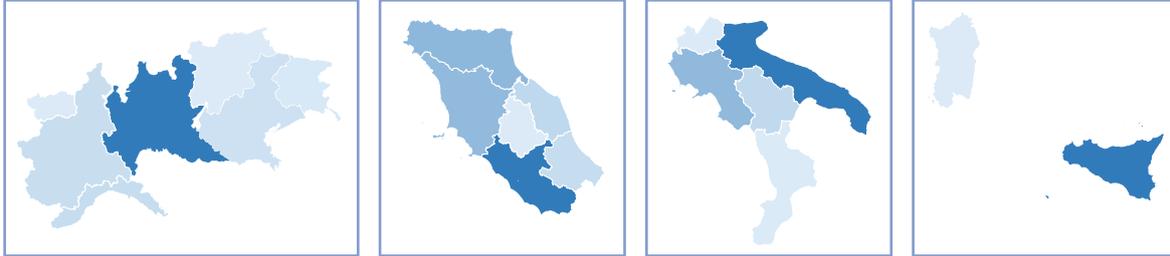
Al contrario, i monolocali registrano una domanda limitata, pari al 2,42%, concentrata soprattutto nelle aree in cui i prezzi al metro quadro risultano particolarmente elevati.

Queste dinamiche offrono indicazioni preziose agli operatori del settore immobiliare, sottolineando l'importanza di adeguare le strategie di offerta alle nuove richieste del mercato. La crescente domanda di soluzioni abitative pratiche, confortevoli e con spazi ottimizzati rappresenta un fattore chiave per rispondere efficacemente alle esigenze dei clienti e cogliere le opportunità offerte dall'evoluzione del mercato.

2.2 Analisi per aree geografiche

MAPPE DI CALORE

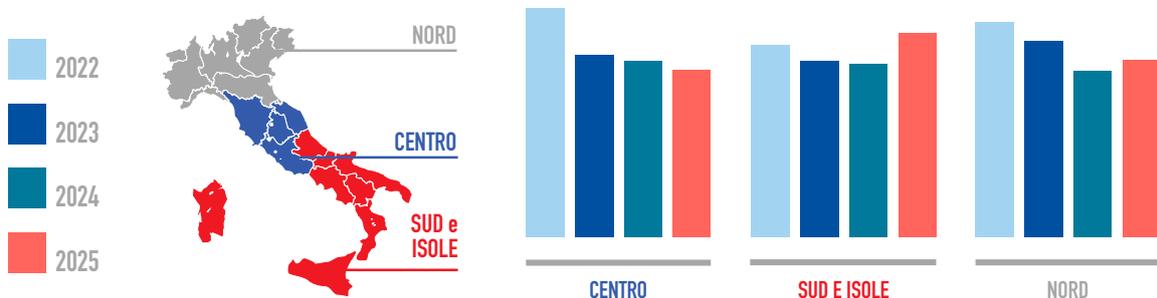
Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Secondo le analisi del Centro Studi REMAX Italia, la Lombardia si conferma la regione capofila nel mercato immobiliare nazionale, rappresentando circa il 35% delle transazioni. Questo dato è ulteriormente supportato dalla capillare presenza di REMAX nella regione, che vanta la più alta concentrazione di agenzie e agenti immobiliari operativi. Nel Nord Italia, si segnalano performance in crescita per Liguria, Veneto e Piemonte, che mostrano un incremento delle transazioni rispetto al 2024. Al Centro, il Lazio occupa la posizione di vertice, seguito da Emilia Romagna e Toscana, entrambe caratterizzate da un'attività dinamica. Nel Sud, le due isole insieme alla Puglia, mostrano i tassi di crescita più rilevanti.

ANDAMENTO TRANSAZIONI PER AREA

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Il mercato immobiliare italiano continua a mostrare un'evoluzione differenziata a seconda delle aree geografiche, delineando un quadro variegato e complesso.

Nel Nord, dopo il rallentamento che aveva caratterizzato il primo semestre del biennio 2023-2024, il 2025 segna un'inversione di tendenza: le transazioni crescono di oltre il 7%, riportando l'area in una condizione di maggiore stabilità e offrendo segnali incoraggianti per il medio periodo.

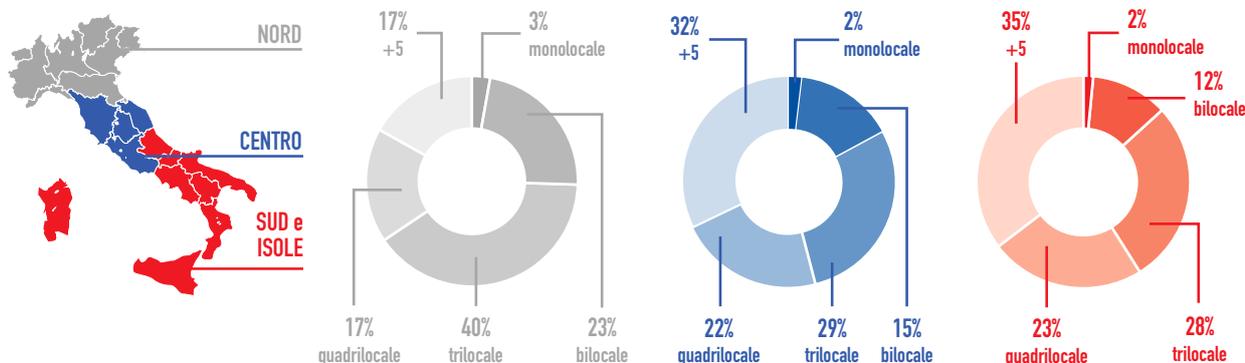
Il Centro, invece, conferma le difficoltà già emerse negli anni precedenti. Anche nel primo semestre 2025 le compravendite registrano un nuovo calo, evidenziando come questo territorio continui a confrontarsi con criticità strutturali e congiunturali che frenano la ripresa.

Al contrario, Sud e Isole mostrano un andamento particolarmente positivo: dopo due anni di sostanziale stagnazione, il 2025 segna un deciso balzo in avanti (+16,13%). A trainare la crescita sono soprattutto le due isole maggiori, con la Sicilia che si distingue per il suo ruolo centrale nello sviluppo del comparto.

Questo quadro eterogeneo riflette la pluralità delle dinamiche locali e conferma come il mercato immobiliare italiano non segua un'unica traiettoria, ma attraversi fasi di maturazione diverse a seconda delle specificità regionali. Ne deriva la necessità di strategie mirate, capaci di adattarsi alle peculiarità di ciascun territorio e di valorizzarne le potenzialità.

AREE

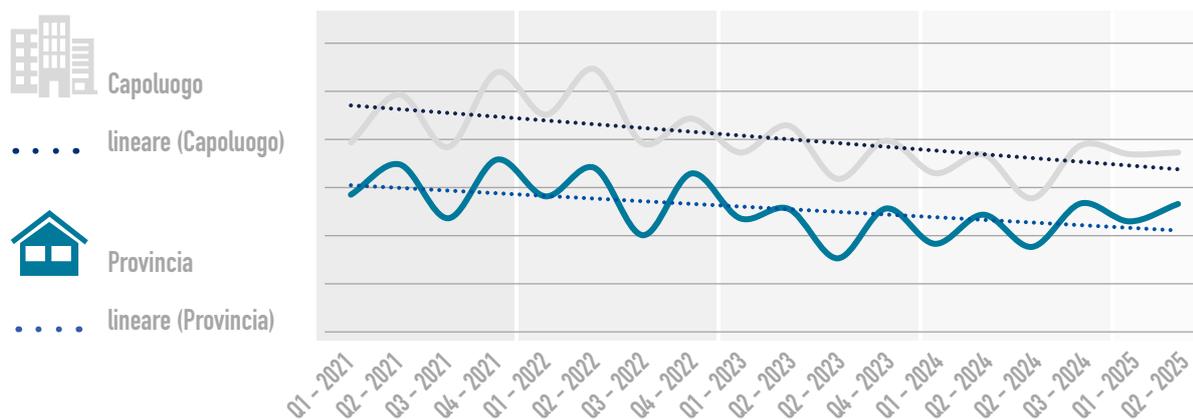
Fonte: Centro Studi REMAX Italia



La preferenza per il trilocale è una costante in tutte le regioni italiane. Al Nord, questa tendenza è particolarmente forte, con il 40% delle preferenze, mentre al Centro si attesta al 29% e al Sud e nelle Isole al 28%. Questa differenza è spiegata dalla preferenza al Centro e al Sud per immobili di metratura più ampia: i quadrilocali rappresentano il 22% delle transazioni al Centro e il 23% al Sud, rispetto al 17% al Nord, mentre i pentalocali raggiungono il 32% al Centro e il 35% al Sud, contro il 17% al Nord.

I bilocali mantengono una buona popolarità, soprattutto al Nord, con il 23% delle transazioni. I monocali, invece, risultano i meno richiesti, con percentuali comprese tra il 2% e il 3,5% in tutte le aree.

3 Capoluogo vs Provincia – Immobili Transati

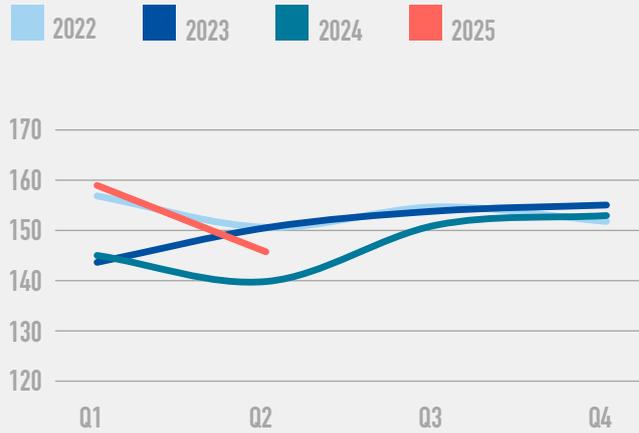


Fonte: Centro Studi REMAX Italia

Negli ultimi anni, il mercato immobiliare ha evidenziato una marcata stagionalità, con una tendenza generale al ribasso sia nei capoluoghi sia nelle province. Il secondo e il quarto trimestre si confermano i periodi più dinamici, mentre il primo e il terzo mostrano cali ricorrenti. Nonostante questa flessione di medio termine, il 2025 segna una ripresa: le transazioni superano la linea di tendenza, un fenomeno che non si verificava dal 2022, anno del picco immobiliare post-pandemico. Le dinamiche tra capoluoghi e province risultano simili, indicando un trend trasversale che attraversa il mercato.

4 Analisi dei tempi di vendita e locazione

GIORNI SUL MERCATO VENDITA

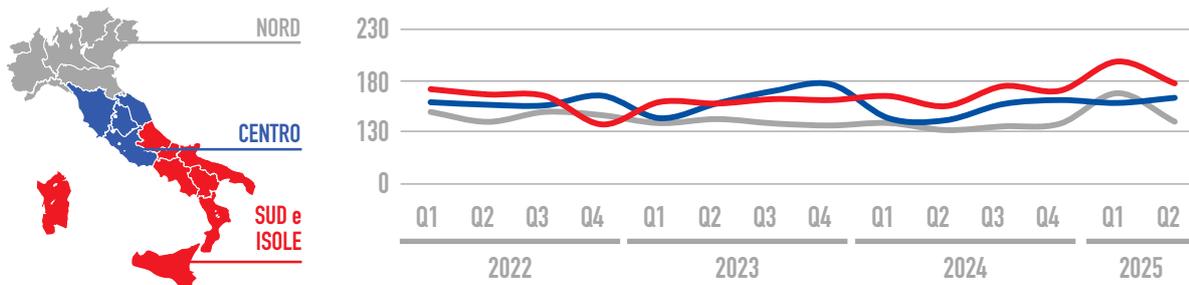


Fonte: Centro Studi REMAX Italia

L'andamento dei giorni medi di vendita degli immobili in Italia tra il 2022 e il 2025 evidenzia una sostanziale stabilità, con lievi oscillazioni legate alle dinamiche del mercato. Nel primo semestre 2025, i tempi medi di vendita risultano sostanzialmente in linea con quelli del secondo semestre 2024 e leggermente superiori rispetto al primo semestre 2024, segnando un'inversione di tendenza rispetto agli anni precedenti. Nei periodi precedenti, infatti, il 2022, il 2023 e il 2024 avevano mostrato una progressiva diminuzione dei giorni medi di vendita su base annua, a testimonianza di un mercato generalmente più rapido. Il primo semestre 2025, pur con un incremento contenuto, suggerisce un cambiamento nella dinamica del mercato, indicando un possibile rallentamento dei tempi di vendita, sebbene ancora marginale.

GIORNI DI MERCATO PER AREA

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Tra le diverse aree vi sono differenze abbastanza sostanziali. Il Nord vede i valori più bassi, con una media nel 2025 pari a 154. Segue poi il centro, che sembra chiudere il gap rispetto ai trimestri precedenti, con 161. Infine più distaccato il Sud, dove le transazioni immobiliari in media hanno tempi più dilatati, pari a 188 giorni.

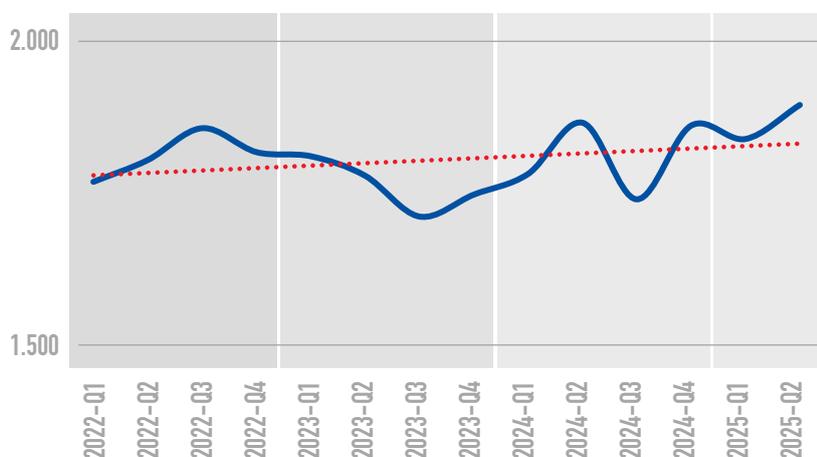
Questa gerarchia è risultata abbastanza stabile negli anni considerati, al netto di variabilità in singoli trimestri.

Questi dati confermano come il mercato immobiliare nel Nord goda di una maggiore stabilità e attrattività, mentre le altre aree continuano a risentire di una più lunga fase di assorbimento delle transazioni.

5 Trend dei prezzi

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

Nel primo semestre 2025 si conferma il trend di rialzo dei prezzi già riscontrato nel 2024 con un aumento medio del 2,4% su base annua. Questo aumento, dopo le fluttuazioni del 2023, indica una crescente fiducia nel mercato immobiliare, suggerendo che la domanda sta ritornando in modo robusto, complici il graduale abbassamento dei tassi ipotecari e una ripresa della fiducia dei consumatori.

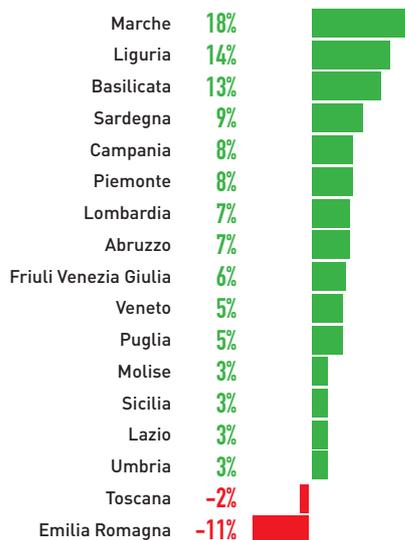


Guardando al futuro, la seconda parte del 2025 si preannuncia cruciale, per comprendere se questa ripresa sarà effettivamente consolidata o se il mercato continuerà a mostrare segnali di incertezza. Le previsioni sui tassi risultano ad oggi più incerte. Se nell'ultimo anno il progressivo abbassamento del costo del denaro era in gran parte prevedibile, ad oggi non ci sono meno certezze sulle prossime decisioni della BCE. L'inflazione infatti benchè rientrata dai livelli alti degli scorsi anni, continua ad essere superiore al target del 2%, e questo pone un freno alle politiche espansive della banca centrale, che ha messo in pausa i ribassi dei tassi di riferimento.

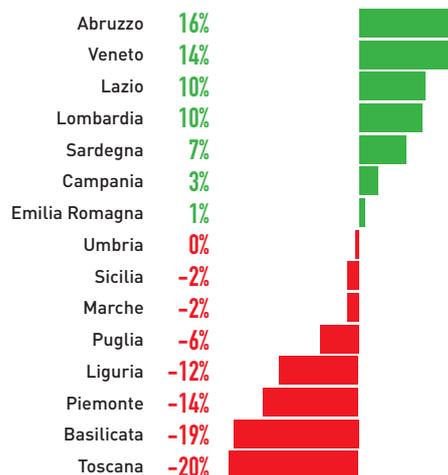
ANDAMENTO PREZZI PER REGIONE

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

CAPOLUOGHI



PROVINCE



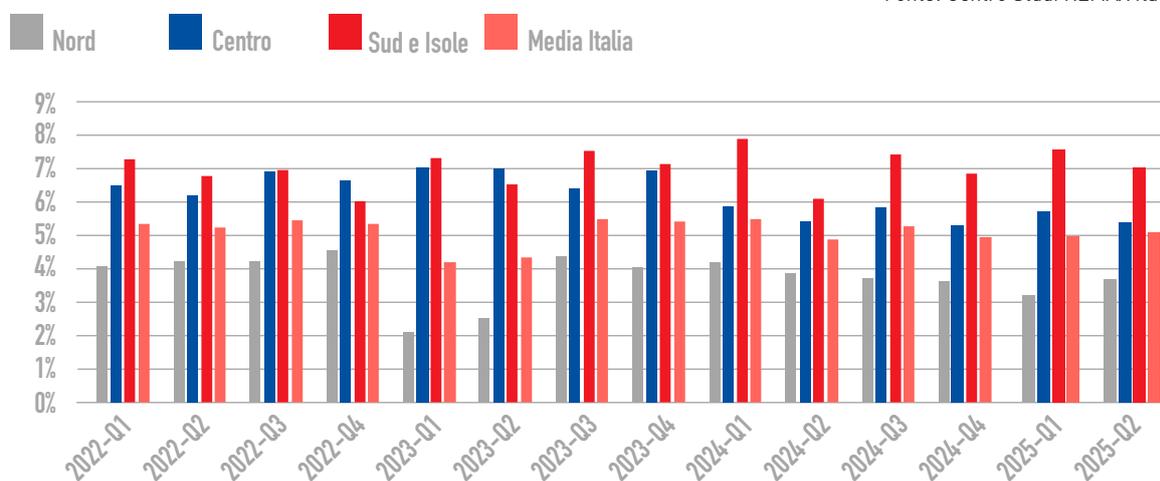
Confrontando l'andamento dei prezzi del primo semestre 2025 rispetto al semestre precedente, si osserva che le regioni che hanno visto una crescita più forte sono Marche, Liguria e Basilicata. La Toscana e l'Emilia Romagna mostrano una riduzione dei prezzi, rispettivamente del 2% e 11%.

Cresce molto l'Abruzzo, che registra un aumento dei prezzi pari al 16%, seguito dal Veneto al 14%. Altre due regioni mostrano un aumento elevato, di circa il 10%, ovvero Lombardia e Lazio. In generale si nota una pressione al ribasso maggiormente diffusa rispetto ai capoluoghi, probabile indice di una sensibilità maggiore delle province in relazione alle dinamiche del mercato rispetto ai capoluoghi.

6 Outlook del mercato Residenziale

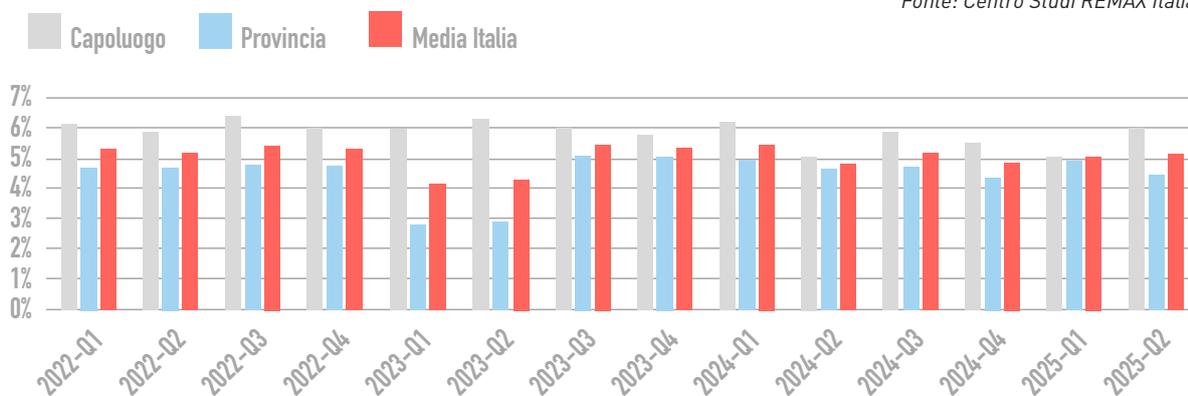
SCONTO MEDIO RICHIESTO - AREE

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



SCONTO MEDIO RICHIESTO - CAPOLUOGO VS PROVINCE

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Nel primo semestre del 2025, lo sconto medio richiesto nelle trattative immobiliari si presenta significativamente inferiore al Nord, con un valore pari al 3,44%, confermando il mercato più solido e competitivo. Al contrario, il Sud registra lo sconto medio più elevato, attestandosi al 7,32%, mentre il Centro Italia si colloca in una posizione intermedia con uno sconto medio del 5,58%.

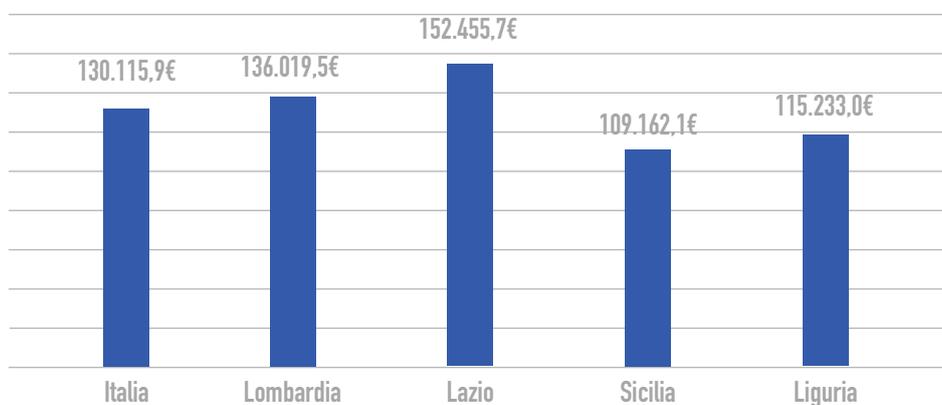
Analizzando l'andamento rispetto all'anno precedente, si nota una certa stabilità a livello nazionale dello sconto richiesto, segnale di un mercato in salute. Solo al Sud si registra un aumento dello sconto medio, che nel primo semestre del 2024 era pari al 6,93.

Il Nord Italia si distingue per un mercato vivace e competitivo, con una domanda sostenuta che limita i margini di trattativa, mantenendo i prezzi vicini alle richieste iniziali. Al Sud, invece, i venditori mostrano maggiore flessibilità, offrendo sconti più consistenti per concludere le transazioni, riflettendo un mercato più orientato alla domanda. Il Centro Italia si pone in una posizione intermedia, con un equilibrio tra domanda e offerta: gli sconti sono meno marcati rispetto al Sud, ma superiori a quelli del Nord.

7 Mutui

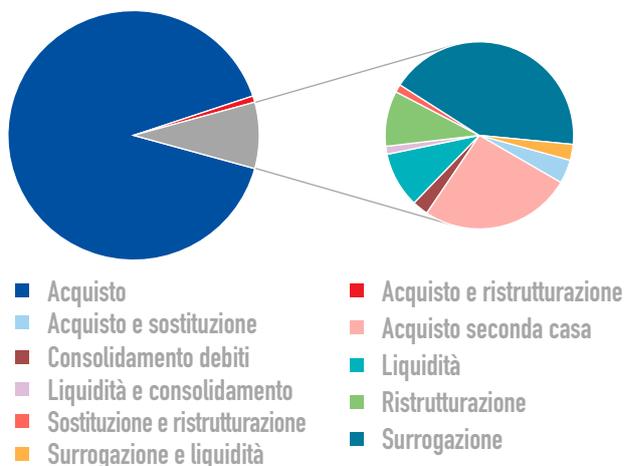
MEDIA EROGATO

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



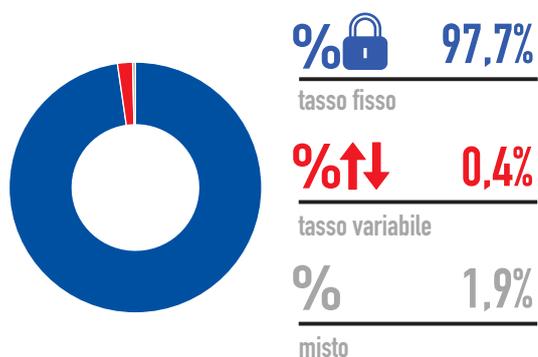
FINALITÀ MUTUO

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



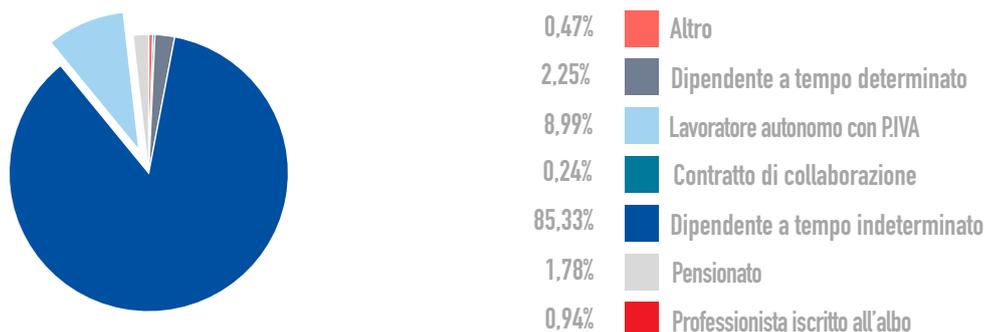
TASSO FISSO VS VARIABILE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



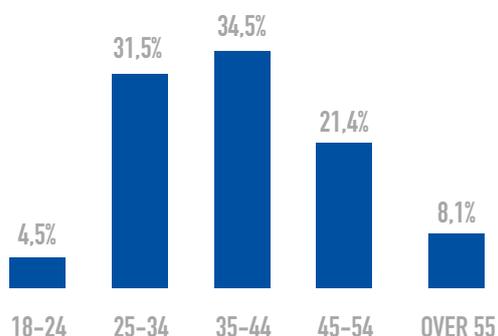
OCCUPAZIONE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



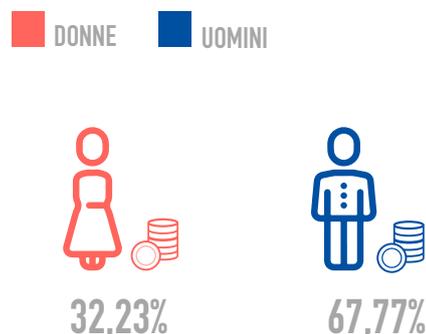
FASCE DI ETÀ

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



GENERE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



Nei primi sei mesi del 2025, l'acquisto dell'abitazione si conferma la finalità predominante tra i richiedenti mutuo, con il 90,60% delle richieste totali. Per quanto riguarda la scelta della tipologia di tasso, il tasso fisso continua ad essere la soluzione largamente preferita, selezionata nel 97,7% dei casi. Tale preferenza è probabilmente motivata dal desiderio di stabilità e protezione nel tempo rispetto alla rata del mutuo, in un contesto in cui i tassi di interesse, seppur in leggero assestamento rispetto ai picchi del 2023-2024, rimangono comunque soggetti a possibili fluttuazioni. Il tasso misto, scelto dall'1,9% dei richiedenti, rappresenta una soluzione intermedia per chi desidera un minimo di flessibilità. Il tasso variabile, invece, risulta essere la formula meno richiesta, segno di una cautela diffusa nei confronti dell'incertezza dei mercati finanziari.

Dal punto di vista occupazionale, la maggioranza assoluta dei richiedenti è costituita da lavoratori dipendenti a tempo indeterminato (85,33%). Questo dato evidenzia come la stabilità lavorativa continui a essere un elemento centrale nei criteri di concessione del credito da parte degli istituti bancari. I lavoratori autonomi seguono con una quota dell'8,99%, a testimonianza di una maggiore difficoltà di accesso al credito per questa categoria, nonostante una crescente attenzione da parte del mercato finanziario verso soluzioni dedicate.

Per quanto concerne la distribuzione anagrafica, la fascia di età compresa tra i 35 e i 44 anni rappresenta la quota più significativa (34,5%), seguita dalla fascia 25-34 anni con il 31,5%. Questi dati confermano come l'acquisto della casa sia un obiettivo prioritario per chi ha raggiunto una relativa stabilità economica e personale, ma anche per le giovani coppie o i single in fase di avvio della propria vita autonoma.

Infine, l'analisi della composizione per genere mostra una netta prevalenza maschile: il 67,77% delle richieste proviene da uomini, mentre le donne rappresentano il 32,23%.

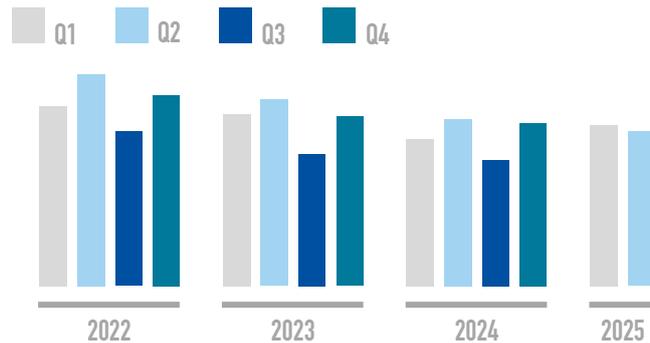


OVERVIEW LOMBARDIA

1 Immobili transati

ANDAMENTO IMMOBILI TRANSATI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



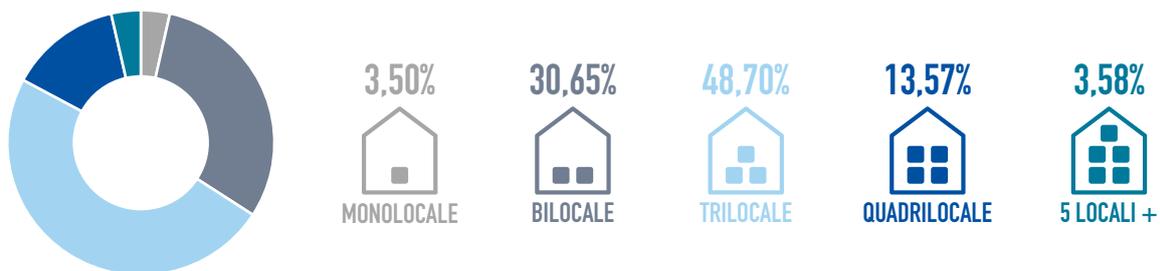
Nel primo semestre del 2025, la Lombardia registra una sostanziale stabilità (+0,2%) delle transazioni immobiliari rispetto al 2024. Se nel primo trimestre si registra un aumento del 9,4%, questo viene compensato con un calo del 7,84% nel secondo. Questo primo semestre indica una incoraggiante stabilizzazione dopo due anni di continui cali nelle transazioni. Sicuramente la migliorata situazione macroeconomica, che vede i tassi dei mutui scendere già dalla seconda metà dello scorso anno, sta spingendo le transazioni immobiliari.

Questo cambio di rotta avviene dopo anni di calo, in cui sia a causa dell'aumento dei tassi di interesse che il sostanziale aumento del prezzo delle case, si è assistito ad una progressiva diminuzione dei volumi.

PREFERENZE DEL CONSUMATORE

PREFERENZE SUL NUMERO DI LOCALI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



In Lombardia, la tipologia di immobile preferita continua ad essere il trilocale, che rappresenta ormai quasi la metà delle transazioni. Al secondo posto con il 30,65% risulta essere il bilocale, grazie alla sua versatilità che lo rende una soluzione adatta sia a giovani che ad anziani. Al terzo posto con il 13,57% delle transazioni abbiamo il quadrilocale. Il 3,58% delle compravendite risulta essere composto da case con più di 4 locali, mentre una quota ancora residuale ma crescente negli ultimi anni è rappresentata dai monocalci, opzione preferita soprattutto nei centri città, specialmente nel capoluogo Milano.

Un'analisi delle preferenze per provincia rivela ulteriori differenze. Nella provincia di Pavia, i bilocali registrano la percentuale più alta di transazioni (34%), indicando una maggiore predilezione per soluzioni abitative di dimensioni più contenute. Se a Milano solo l'8% delle transazioni ha ad oggetto soluzioni abitative molto grandi con 5 o più locali, queste invece rappresentano una fetta di oltre il 20% delle transazioni nelle provincie di Lodi, Cremona e Brescia, dove i prezzi medi sono molto inferiori e quindi abitazioni di elevata dimensione sono maggiormente accessibili.

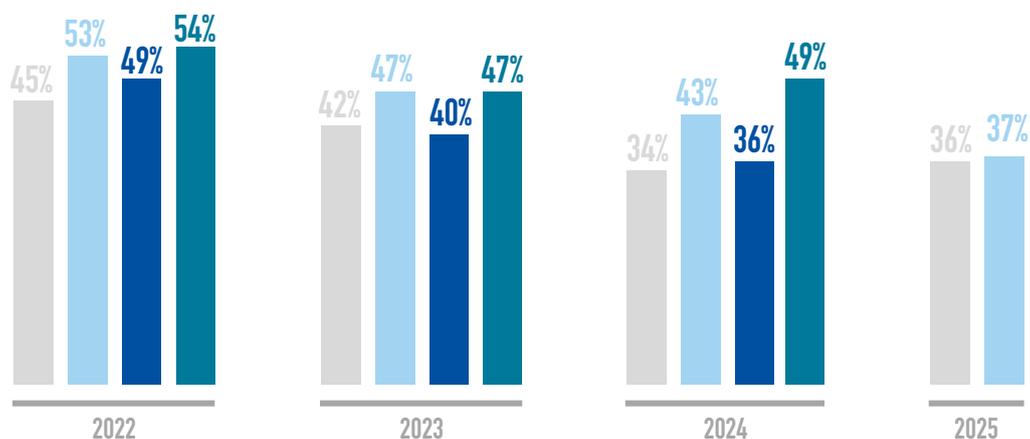
Questi dati evidenziano una variabilità nelle preferenze abitative all'interno delle diverse provincie lombarde, influenzata da fattori demografici, economici oltre che dalle caratteristiche del mercato immobiliare locale.

2 Transazioni su incarichi

% TRANSAZIONI SU INCARICHI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

Q1 Q2 Q3 Q4



Nel primo semestre del 2025, l'indice si mantiene stabile rispetto ai primi sei mesi dell'anno, e segna un punto di inversione rispetto all'ultima parte dello scorso anno. Questo calo è dovuto ad un aumento degli incarichi, piuttosto che al calo delle transazioni, che invece si sono mantenute stabili.

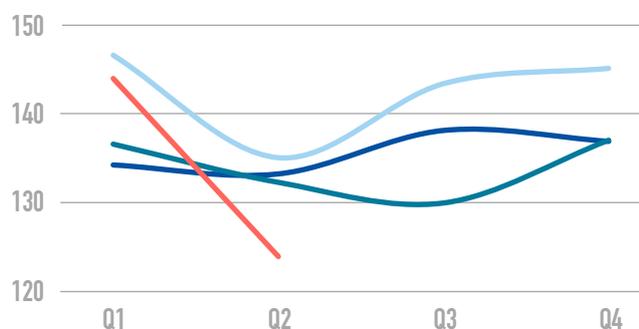
Nonostante il contesto generale, il mercato immobiliare lombardo continua a distinguersi per una maggiore dinamicità rispetto alla media nazionale. Questo risultato evidenzia la capacità del settore di adattarsi rapidamente alle condizioni macroeconomiche, dimostrando una resilienza superiore rispetto ad altre aree del Paese.

3 Giorni di permanenza sul Mercato

VENDITA

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

2022 2023 2024 2025



Mentre nel primo trimestre dell'anno il dato sui giorni di mercato risulta in linea con gli anni precedenti, il secondo trimestre del 2025 rappresenta un punto di minimo, attestandosi a 124, contro una media dei tre anni precedenti pari a 137. La combinazione disposta di tassi in calo e aumento delle richieste di mutuo hanno spinto ad un'accelerazione delle tempistiche di vendita.

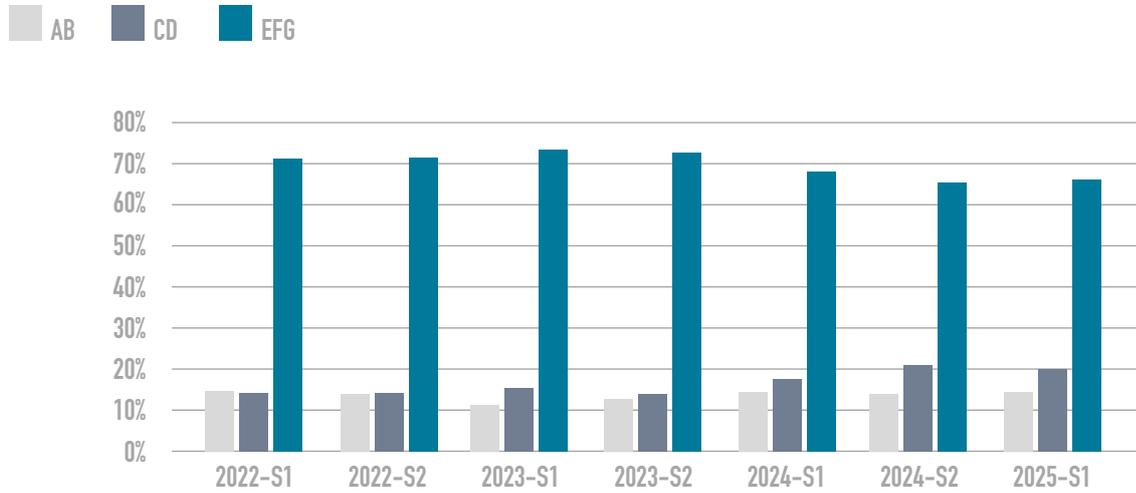
Nel complesso, il mercato immobiliare lombardo si conferma particolarmente dinamico, con tempi di vendita inferiori rispetto alla media nazionale, che si attesta sui 150 giorni. Questo risultato è

in gran parte trainato dall'attrattività del mercato immobiliare di Milano, dove si registrano i tempi medi di vendita più bassi d'Italia, con un valore di 85 giorni nel 2025. La vivacità del capoluogo lombardo continua quindi a rappresentare un elemento chiave nella rapidità delle transazioni della regione, consolidandone la posizione come uno dei mercati più competitivi e richiesti del Paese.

4

Compravendite residenziale per classi energetiche

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



A partire dal secondo semestre del 2023 si è osservata una progressiva riduzione delle compravendite di immobili appartenenti alle classi energetiche meno efficienti in rapporto al totale delle transazioni. Tale tendenza si è ulteriormente intensificata nel primo semestre del 2024, evidenziando una flessione più marcata rispetto alla seconda metà dell'anno precedente.

Contestualmente, nei primi mesi del 2024 è emerso un crescente interesse del mercato verso gli immobili caratterizzati da una migliore prestazione energetica. In particolare, le unità in classe energetica C e D hanno registrato un incremento significativo, passando dal 13% del totale delle compravendite nel secondo semestre del 2023 al 20% nel primo semestre del 2025.

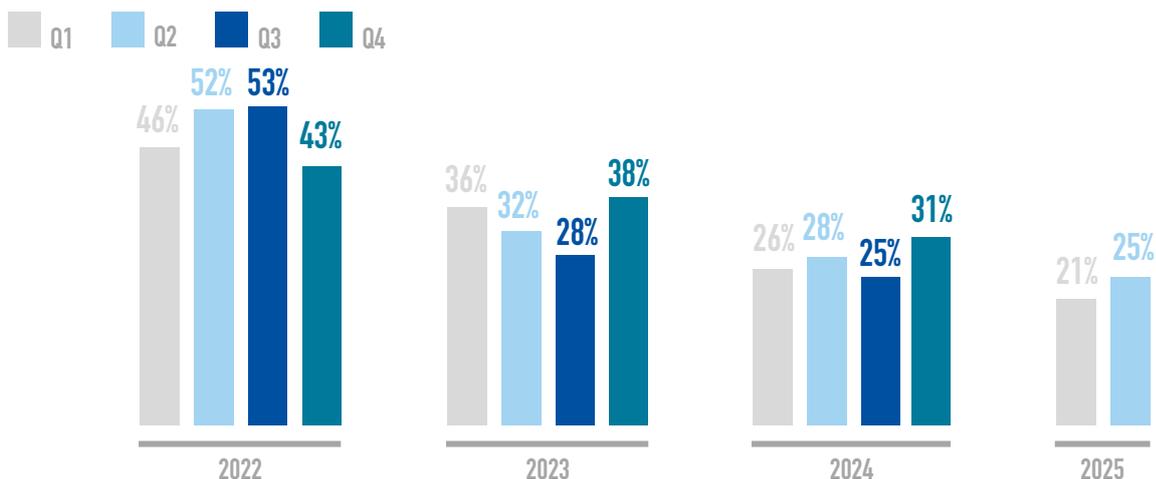
Per quanto riguarda le classi energetiche A e B, il volume delle transazioni è rimasto sostanzialmente stabile nel periodo considerato, fatta eccezione per una lieve flessione rilevata nel corso del 2023. Nei primi sei mesi del 2025, gli immobili in classe A e B rappresentano il 14% del totale delle compravendite.



1 Transazioni su incarichi

% TRANSAZIONI SU INCARICHI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



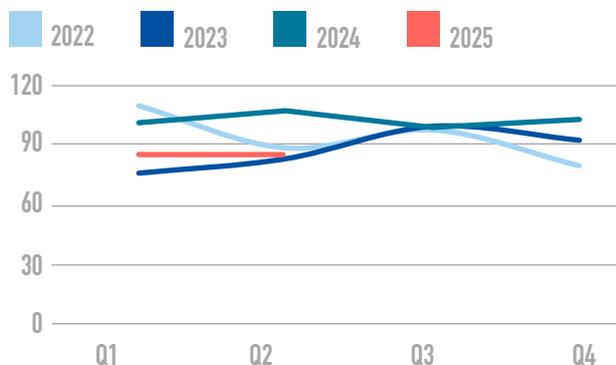
Nel primo semestre 2025, l'indicatore che misura l'incidenza degli immobili transati sulle nuove acquisizioni ha registrato una leggera flessione rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Tale dinamica è stata determinata principalmente da un consistente incremento dell'offerta disponibile. In particolare, gli incarichi sono aumentati di oltre il 20% rispetto al primo semestre 2024 e di oltre il 40% rispetto ai livelli del 2022. Parallelamente, anche il numero di transazioni ha registrato una crescita rispetto al primo semestre 2024, seppur in misura più contenuta rispetto all'espansione dell'offerta.

Nel complesso, questi dati evidenziano un mercato in fase di vivace espansione, caratterizzato da un forte aumento dell'offerta e da una domanda che, pur crescendo, fatica a mantenere lo stesso ritmo.

2 Giorni di permanenza sul Mercato

VENDITA

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



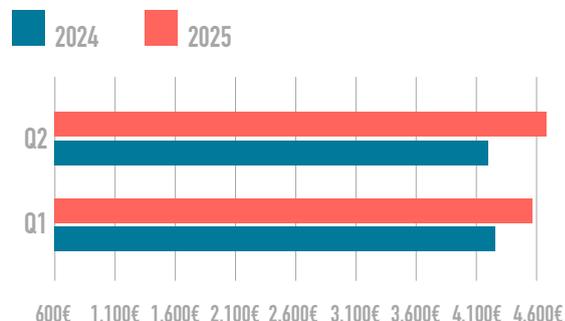
Nel primo semestre del 2025 si registrano tempi medi di vendita molto bassi, pari ad 85 giorni, in calo rispetto ai 102 giorni medi del 2024. Questo dato Conferma ancora una volta la dinamicità del mercato immobiliare di Milano, i tempi di vendita nel capoluogo lombardo risultano infatti significativamente inferiori rispetto alla media nazionale, che nell'ultimo semestre si è attestata a 153 giorni.

Questo dato evidenzia una maggiore reattività del mercato immobiliare milanese, sostenuta da una forte attrattività sia per gli investitori sia per gli acquirenti. Nonostante il forte aumento dei prezzi degli ultimi anni, Milano continua a mostrare una vivacità che la distingue dalle altre principali città italiane, consolidando il suo ruolo di punto di riferimento per il mercato immobiliare nazionale.

3 Media Prezzi

MEDIA PREZZI AL MQ

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

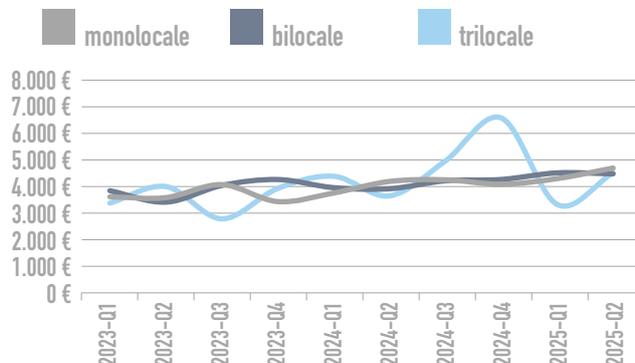


*escluse nuove costruzioni e nude proprietà

MEDIA PREZZI AL MQ

per tipologia di immobile

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



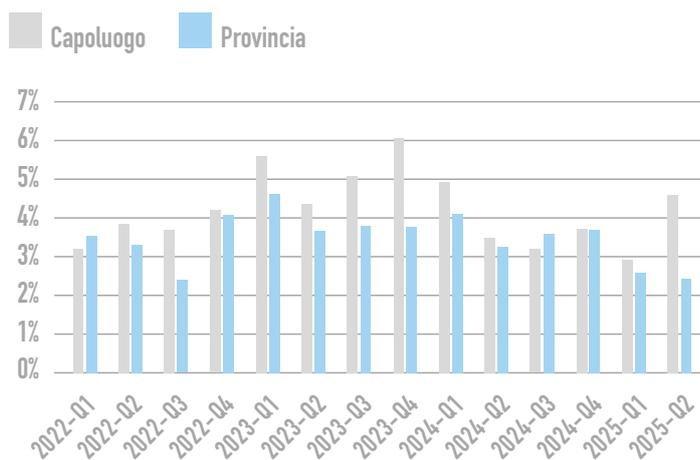
La crescita dei valori immobiliari nella città di Milano non accenna a fermarsi e prosegue anche nel 2025. I prezzi medi nel primo semestre 2025 si attestano a 4.650 euro al mq, in aumento del 9,20% rispetto al primo semestre 2024 e del 9,90% rispetto al secondo semestre 2024.

Milano si conferma, ancora una volta, una delle città con i prezzi immobiliari più elevati d'Italia. In particolare, il divario con Roma resta marcato, con prezzi medi al mq superiori del 50% rispetto alla capitale.

Un'analisi più approfondita delle diverse tipologie di immobili mostra come la crescita dei prezzi abbia riguardato in modo trasversale tutte le categorie. L'incremento è infatti evidente per le unità di ogni metratura. Questo trend conferma la solidità e l'attrattività del mercato immobiliare milanese, che continua a mantenere una posizione di primo piano nel panorama nazionale. La dinamica dei prezzi, riflette la costante domanda e l'interesse degli investitori, contribuendo a consolidare Milano come una delle piazze immobiliari più competitive d'Italia.

SCONTO MEDIO RICHIESTO

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



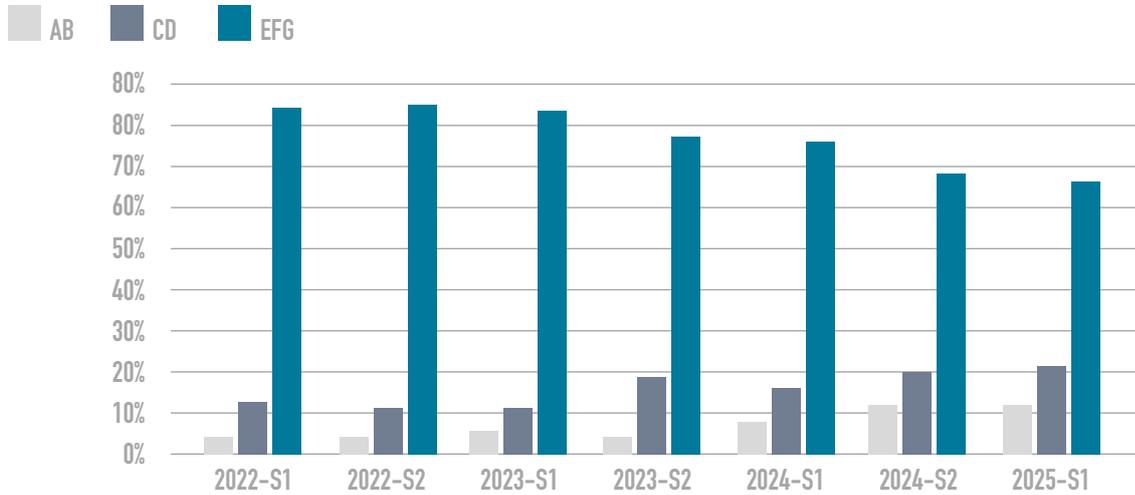
L'analisi relativa allo sconto medio applicato nel mercato immobiliare di Milano nel primo semestre del 2025 evidenzia variabilità nel semestre, infatti si registra un calo dello sconto medio nel primo trimestre. Nel secondo semestre invece lo sconto medio sale, avvicinandosi al 5% nel capoluogo di provincia. Allargando l'orizzonte di analisi si nota come quasi sempre lo sconto risulta più alto nel comune di Milano rispetto che negli altri comuni della provincia. La spiegazione di questo fenomeno è da ricercare molto probabilmente nella tendenza a impostare un prezzo iniziale molto alto per poi eventualmente abbassarlo in fase di trattativa.

Nel complesso del semestre, lo sconto medio si è attestato al 3,79% in città ed al 2,59% in provincia contro il 3,86% in città ed il 3,63% in provincia del 2024.

Questi dati confermano una progressiva contrazione della forbice di negoziazione, segnale di un mercato sempre più solido e orientato verso una maggiore aderenza tra prezzi richiesti e prezzi effettivi di vendita. La combinazione di sconto molto basso, unito a prezzi in aumento e rapido assorbimento, evidenziano lo stato di salute del mercato immobiliare del capoluogo lombardo.

4 Compravendite residenziale per classi energetiche

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



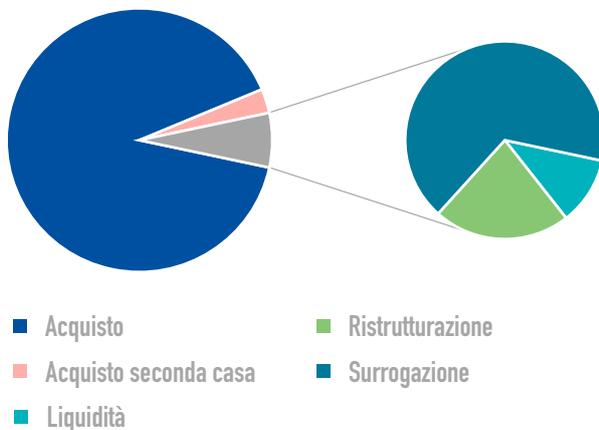
Nel contesto del mercato immobiliare milanese, si osserva un crescente orientamento verso immobili ad alta efficienza energetica. Già a partire dal primo semestre del 2023, la quota di compravendite riferite a immobili con classi energetiche meno performanti (EFG) ha subito una contrazione significativa, passando dall'84% al 67% del totale.

Contestualmente, si è registrato un incremento rilevante delle transazioni relative agli immobili più efficienti. In particolare, la quota di compravendite per le unità in classe energetica AB è salita dal 3% del primo semestre 2022 al 12% nei primi sei mesi del 2023. Analogamente, gli immobili classificati in classe BC sono passati dal 12% al 21% nello stesso periodo, confermando una tendenza di mercato sempre più attenta alla sostenibilità e alla qualità energetica del patrimonio edilizio.

5 Curiosità

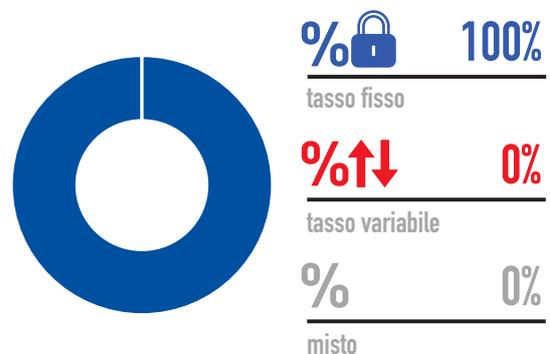
FINALITÀ MUTUO

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



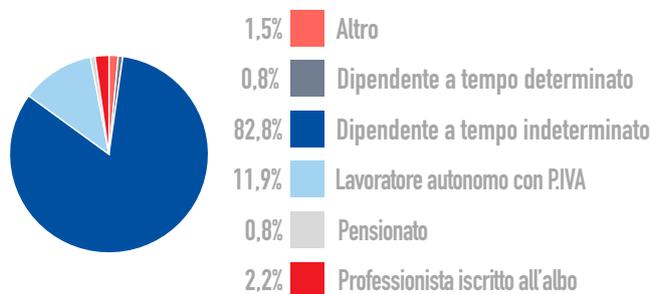
TASSO FISSO VS VARIABILE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



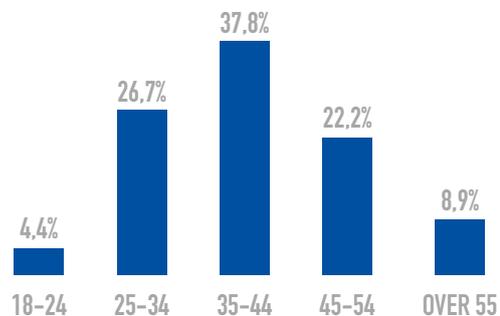
OCCUPAZIONE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



FASCE DI ETÀ

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



GENERE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX

■ DONNE ■ UOMINI



Anche nella città di Milano, l'acquisto dell'abitazione principale si conferma la finalità prevalente per chi richiede un mutuo, con il 90,4% delle domande complessive. Questo dato, in linea con la media nazionale, sottolinea come l'investimento immobiliare continui a rappresentare una priorità per i cittadini, soprattutto in un contesto urbano in cui il mercato immobiliare resta dinamico e competitivo.

Dal punto di vista occupazionale, i lavoratori dipendenti a tempo indeterminato mantengono la maggioranza, rappresentando l'82,8% del totale. Tuttavia, rispetto al dato nazionale, Milano registra una maggiore incidenza di lavoratori autonomi tra i richiedenti, con una quota dell'11,9%.

Questo scostamento riflette la particolare struttura economica del capoluogo lombardo, caratterizzata da un tessuto imprenditoriale e professionale molto sviluppato, dove liberi professionisti, freelance e imprenditori trovano maggiori opportunità di reddito e, conseguentemente, di accesso al credito.

Per quanto riguarda la distribuzione per fasce d'età, i richiedenti compresi tra i 35 e i 44 anni rappresentano il gruppo più numeroso con il 37,8%, seguiti dalla fascia 25-34 anni. A differenza del contesto nazionale, in cui le due fasce risultano più equilibrate, a Milano emerge un divario più marcato. Questo può essere attribuito a un'età mediamente più alta di ingresso nel mercato immobiliare, dovuta sia ai costi più elevati degli immobili sia a percorsi professionali più lunghi e competitivi.

Anche sotto il profilo di genere, si conferma una prevalenza maschile tra i richiedenti mutuo, con una quota del 60,7%. Tuttavia, rispetto alla media nazionale (67,77%), il divario tra uomini e donne risulta più contenuto. Questo potrebbe riflettere una maggiore partecipazione femminile al mercato del lavoro e a posizioni professionali qualificate nella città di Milano, contribuendo così a una maggiore parità nell'accesso al credito.



NOME:

Sonia Tortora

RUOLO:

Consulente Immobiliare

AGENZIA IMMOBILIARE:

REMAX Class

BIOGRAFIA:

Sonia Tortora è agente immobiliare dal 1998 e Team Leader del Team Tortora - Vinci. La sua carriera nasce dalla passione per il settore immobiliare e dalla volontà di affiancare i clienti in ogni fase del loro percorso, dalla vendita all'acquisto fino all'investimento.

Grazie a un solido background economico e a una naturale propensione al problem solving, Sonia affronta ogni situazione con competenza e attenzione, trovando soluzioni efficaci e personalizzate. Nel corso degli anni ha costruito rapporti di fiducia e trasparenza con chi si è affidato a lei, diventando un punto di riferimento per chi cerca sicurezza e professionalità nel mondo immobiliare.

Come leader del proprio team, crede nel valore della collaborazione e nella forza del lavoro condiviso, convinta che i risultati migliori nascono dall'impegno comune. Dal 1998, il suo obiettivo resta costante: aiutare le persone a realizzare i propri progetti immobiliari con serenità e sicurezza.

LA PAROLA A...

SONIA TORTORA

REMAX Class - Milano

Quali fattori specifici hanno determinato l'inversione di tendenza nel primo trimestre 2025, e quali quartieri milanesi potrebbero beneficiare maggiormente di questo trend nei prossimi mesi?

Nonostante il 2024 si sia chiuso con una flessione del -3,5% rispetto all'anno precedente, il primo trimestre 2025 ha evidenziato un'inversione di tendenza con un incremento del +7,1% su base annua. I valori delle abitazioni sono rimasti stabili, con un leggero aumento per le costruzioni nuove e ristrutturate stimato tra +0,3% e +0,6%. Le aree che hanno registrato un incremento della domanda sono principalmente quelle in trasformazione e con nuovi progetti urbanistici o infrastrutturali. Tra queste le zone di Bovisa, Lambrate, Cimiano, Corvetto, Niguarda, quartieri periferici in fase di trasformazione, attrattivi per la loro vitalità, i collegamenti e la presenza di poli universitari o hub innovativi.

In che modo i progetti legati alle Olimpiadi potrebbero cambiare la percezione e l'attrattività delle zone di Porta Romana e Santa Giulia anche dopo il termine dei Giochi?

A meno di un anno dalla cerimonia d'apertura dei Giochi Olimpici di Milano-Cortina, il capoluogo meneghino si sta preparando ad accogliere atleti e gare attraverso numerosi progetti di riqualificazione che stanno cambiando il volto di interi quartieri. Due in particolare sono i progetti che avranno un forte impatto sulla città: da un lato, il Villaggio Olimpico che avrà sede nell'ex scalo di Porta Romana e, dall'altro, la rigenerazione della zona Santa Giulia. A Milano l'eredità dei giochi olimpici si manifesterà pienamente a seguito della chiusura del grande evento, con dinamiche differenti rispetto agli

ambiti urbani direttamente interessati dallo sviluppo delle strutture funzionali alle discipline olimpiche e all'accoglienza degli atleti. Nella città di Milano è possibile stimare un incremento dei valori immobiliari rispettivamente dell'11% circa nel 2026 e del 23% circa del 2030.

Cosa rende Milano un mercato di lusso così resiliente e quali caratteristiche delle proprietà di pregio continuano a guidare la domanda internazionale?

Il mercato di pregio milanese suscita sempre grande interesse. Con la sua vibrante economia, Milano si conferma un polo d'attrazione per il settore del real estate di lusso ed entra nella top five mondiale delle città più richieste per investimenti immobiliari di alta gamma. Il segmento luxury si sta affermando come un asset class in grado di attrarre capitali con una domanda strutturale e un'offerta limitata nelle zone di pregio. Nel 2025 il prezzo medio richiesto per le proprietà di lusso è salito a circa 14.350 euro/mq, segnando un +4,6% rispetto all'anno precedente.

Quali strategie stanno adottando i proprietari e gli investitori per affrontare la crescente complessità nella gestione degli affitti brevi a Milano?

Nel primo semestre 2025 il panorama degli affitti brevi a Milano ha iniziato a cambiare volto. Non si tratta solo di un semplice rallentamento, ma di una vera e propria svolta: nuove regole, una burocrazia più stringente, maggiore attenzione alla sicurezza, ma anche una domanda turistica più selettiva rendono la locazione breve sempre più simile a una micro impresa. E per molti piccoli proprietari, ciò che un tempo era una fonte di reddito semi-passivo si sta trasformando in una gestione complessa, che richiede competenze specifiche e una maggiore disponibilità operativa.

Quali progetti di rigenerazione urbana stanno trasformando maggiormente il volto della città e quali quartieri potrebbero diventare i prossimi poli attrattivi per investitori e residenti?

Mentre il mercato degli affitti brevi affronta una fase di assestamento, l'immobiliare milanese nel suo complesso guarda al futuro con ambizione. Il 2025 segna l'affermazione di una nuova

visione urbana, dove sostenibilità, tecnologia e rigenerazione diventano parole chiave per chi investe o abita la città. Quartieri un tempo periferici o trascurati si stanno trasformando in veri e propri poli d'attrazione. L'ex area Expo, il quartiere Bovisa e lo Scalo di Porta Romana sono oggi protagonisti di importanti progetti di riqualificazione, che promettono non solo nuove residenze più accessibili rispetto al centro, ma anche spazi pubblici, servizi e qualità della vita.

Come sta cambiando il profilo dell'acquirente milanese con l'avvicinarsi del Decreto Casa Green, e quali tipologie di immobili stanno beneficiando di maggiore interesse?

Seppur non sia ancora in vigore, il decreto "Casa Green" sta già modificando le richieste degli acquirenti a Milano, favorendo immobili più recenti e con un'alta efficienza energetica, che sono percepiti come un investimento sicuro e offrono futuri risparmi in bolletta e un accesso al credito più agevolato. Gli acquirenti sono sempre più attenti alla classe energetica, prediligendo case pronte all'uso in classi elevate rispetto a immobili da ristrutturare, anche se questo comporta un costo iniziale maggiore.

Come stanno evolvendo le priorità abitative dei milanesi tra spazi esterni, efficienza energetica e smart working, e in che modo queste preferenze influenzano la scelta tra centro e periferia?

Nel primo semestre 2025 le esigenze abitative dei milanesi sono state caratterizzate da una forte domanda di spazi esterni (terrazzi, balconi, giardini), immobili ad alta efficienza energetica e ambienti flessibili per lo smart working. I trilocali sono i più richiesti, seguiti dai bilocali, ideali sia per l'acquisto che per l'investimento. C'è una significativa preferenza per case in buone condizioni, già ristrutturate e pronte all'uso. La dinamica tra il desiderio di vivere in zone centrali e la convenienza economica della periferia continua a influenzare le scelte degli acquirenti. Sebbene il centro storico rimanga un'aspirazione per molti, l'interesse si sta spostando sempre più verso quartieri ben serviti e in fase di riqualificazione, che offrono un buon compromesso tra qualità della vita, servizi e accessibilità economica.

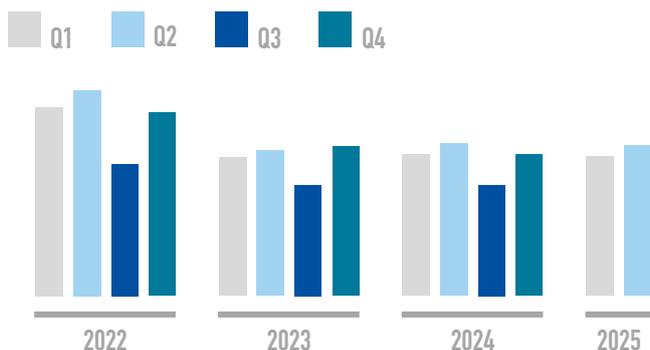


OVERVIEW LAZIO

1 Immobili transati

ANDAMENTO IMMOBILI TRANSATI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Nel primo semestre del 2025, il Lazio registra una sostanziale stabilità delle transazioni immobiliari rispetto al primo semestre del 2024 e del 2023, con variazioni rispettivamente dello -0,8% e del +2,6%. Questi dati indicano una certa stabilizzazione del mercato dopo anni di cali continui nelle compravendite, come evidenziato dalla significativa riduzione delle transazioni nei primi due trimestri del 2023 rispetto al 2022.

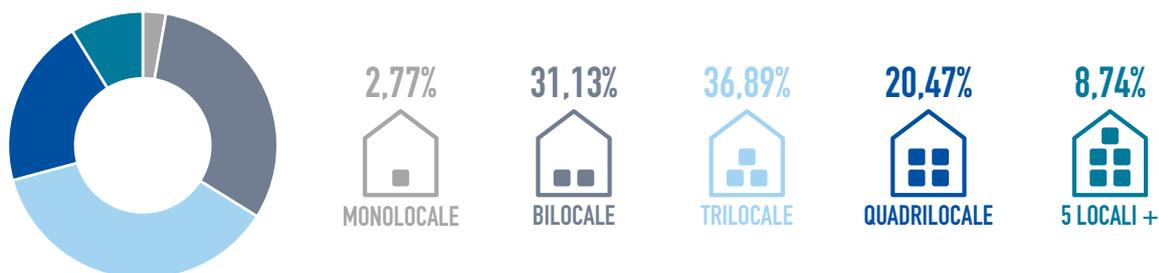
Analizzando nel dettaglio i dati del 2025, il primo trimestre mostra una sostanziale

stabilità rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, con una variazione dello -0,4%. Tuttavia, occorre prestare attenzione al secondo trimestre, che registra calo leggermente più marcato delle transazioni rispetto allo stesso periodo del 2024, segnalando che il mercato, pur stabilizzandosi, continua a mostrare qualche segnale di debolezza.

PREFERENZE DEL CONSUMATORE

PREFERENZE SUL NUMERO DI LOCALI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Nella regione Lazio, i trilocali rappresentano la categoria più venduta, raccogliendo il 36,89% delle preferenze tra gli acquirenti. Sebbene questa configurazione si confermi come la più richiesta, la sua incidenza risulta significativamente inferiore rispetto a quella registrata in Lombardia, dove i trilocali rappresentano ben il 48,70% delle unità compravendute.

Questa differenza territoriale può essere spiegata da una diversa composizione della domanda e dell'offerta residenziale. Nel Lazio si rileva, infatti, una maggiore incidenza di acquisti di quadrilocali, che raggiungono il 20,47% del totale, contro il 13,57% della Lombardia, nonché una quota più elevata di immobili con cinque o più vani, riflettendo una preferenza per spazi abitativi più ampi.

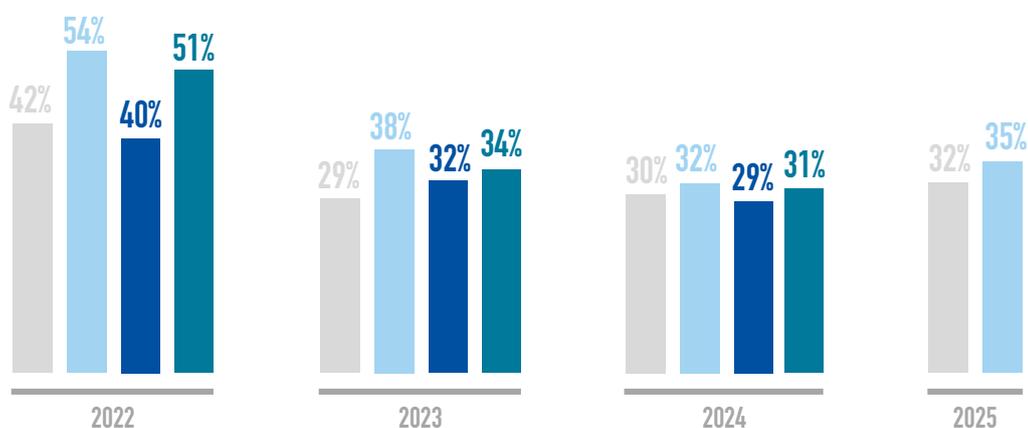
Nonostante tali differenze strutturali, i trilocali, seguiti dai bilocali, restano le soluzioni abitative più frequentemente scambiate in entrambe le regioni, confermando la loro centralità nel mercato residenziale nazionale. Tale dinamica riflette non solo una maggiore flessibilità di utilizzo di queste tipologie, ma anche una maggiore disponibilità sul mercato, specie nelle aree urbane.

2 Transazioni su incarichi

% TRANSAZIONI SU INCARICHI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

■ Q1 ■ Q2 ■ Q3 ■ Q4



Nel primo semestre del 2025, l'indice degli immobili transati sulle nuove acquisizioni mostra segnali di miglioramento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. In particolare, la quota di immobili transati nel primo trimestre passa dal 30% al 32%, mentre nel secondo trimestre cresce dal 32% al 35%.

Questo incremento suggerisce che le nuove acquisizioni stanno rispondendo in misura maggiore alle esigenze della domanda, evidenziando una maggiore coerenza tra le offerte sul mercato e le reali dinamiche di acquisto. Tuttavia, nonostante il trend positivo, le percentuali di conversione rimangono ancora inferiori rispetto ai livelli registrati nel 2022 e nel 2023, anni in cui il mercato aveva raggiunto picchi di efficienza, con valori di conversione fino al 54%.

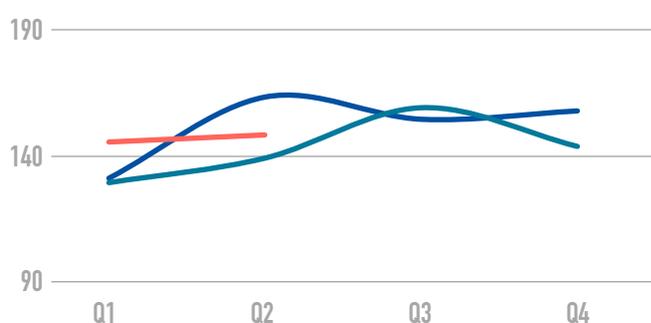
Il confronto con questi livelli storici evidenzia come l'attuale contesto offra ampi margini di miglioramento e sottolinea l'importanza di adottare strategie sempre più mirate e consapevoli per incrementare ulteriormente l'efficacia delle acquisizioni.

3 Giorni di permanenza sul Mercato

VENDITA

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

■ 2023 ■ 2024 ■ 2025



Nel confronto tra il primo semestre 2025 e lo stesso periodo del 2024, si rileva un leggero allungamento dei tempi medi di vendita degli immobili residenziali nella regione in esame. In particolare, si è passati da una media di 135 giorni nel primo semestre 2024 a 147 giorni nel medesimo periodo del 2025, con un incremento di circa 12 giorni.

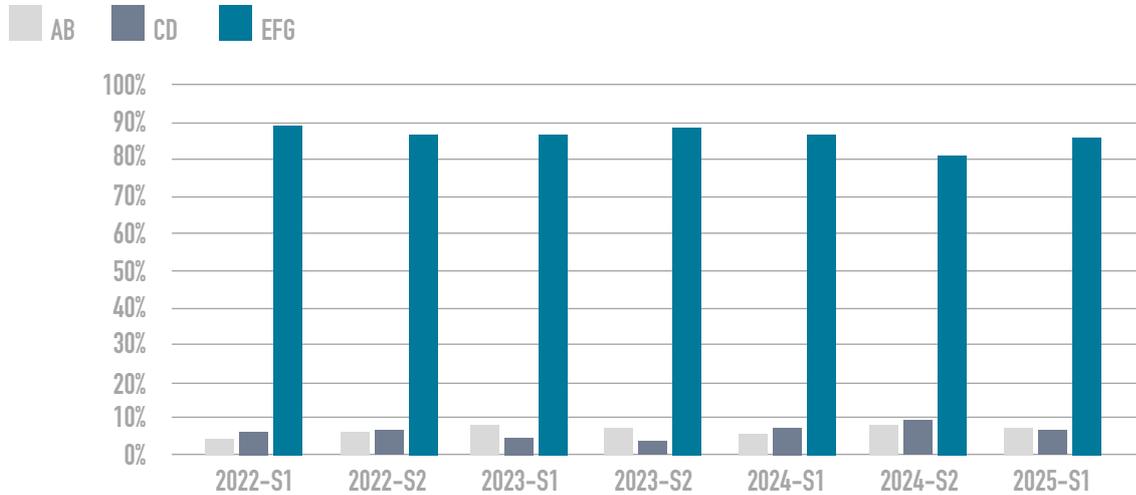
Tuttavia, confrontando il dato del 2025 con quello del 2023, si osserva una sostanziale stabilità nei tempi medi di collocamento sul mercato, indicando che dopo una fase

di temporanea accelerazione, i tempi di vendita si sono normalizzati su valori coerenti con la media storica della regione. Rispetto alla regione Lombardia, il mercato laziale risulta meno dinamico. Nel primo semestre 2025, infatti, i tempi medi di vendita in Lombardia si attestano a 134 giorni, confermando una maggiore fluidità del mercato.

4

Compravendite residenziale per classi energetiche

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Nel Lazio, l'andamento delle compravendite di immobili residenziali suddivisi per classe energetica risulta meno lineare rispetto ad altre regioni, come la Lombardia, dove si registra una chiara tendenza alla riduzione delle transazioni per le classi energetiche meno efficienti.

Nel primo semestre dell'anno in corso, si è osservato un incremento del 4% delle compravendite relative a immobili appartenenti alle classi energetiche E, F e G. Al contrario, le unità immobiliari in classe A-B hanno registrato una lieve flessione (-2%), così come quelle in classe C-D, in calo del 3% rispetto al periodo precedente.

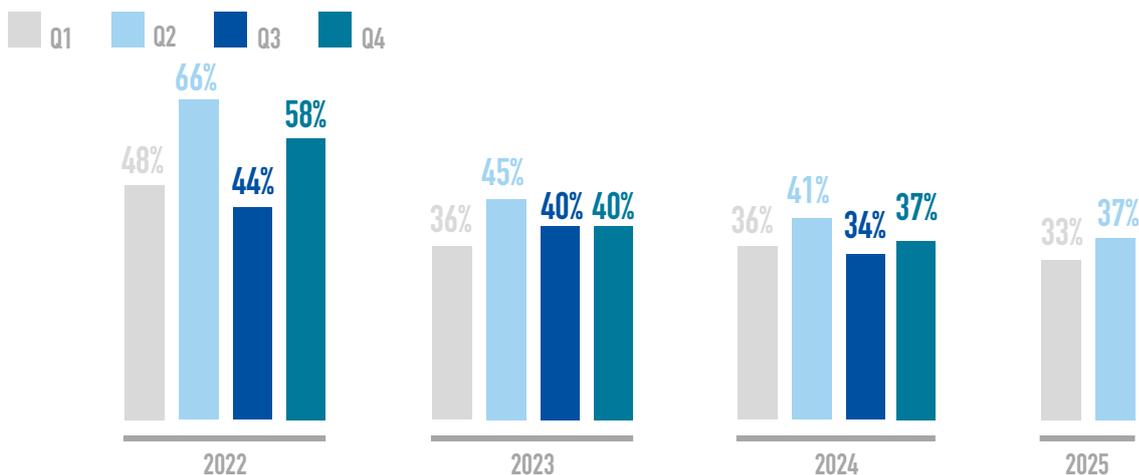
Questi dati suggeriscono un mercato regionale ancora eterogeneo in termini di preferenze energetiche, con una domanda che, almeno temporaneamente, continua a interessare anche gli immobili a bassa efficienza.



1 Transazioni su incarichi

% TRANSAZIONI SU INCARICHI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



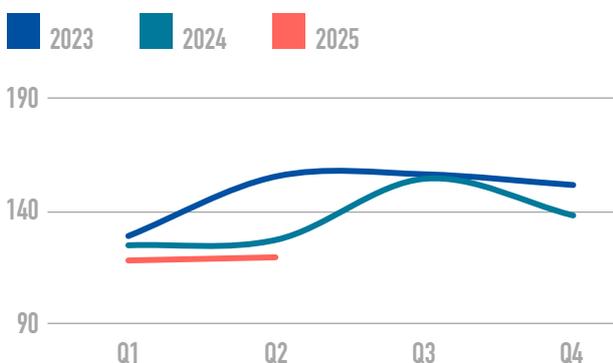
Nel primo semestre del 2025 si è registrata una progressiva diminuzione del rapporto tra immobili transati e incarichi ricevuti, una tendenza che ha interessato sia il primo che il secondo trimestre dell'anno, se confrontati con il medesimo periodo del 2024. In particolare, la media degli immobili venduti rispetto agli incarichi si è attestata intorno al 35%, rispetto al 39% rilevato nel primo semestre dell'anno precedente.

Confrontando invece il primo semestre 2025 con il secondo semestre del 2024, i dati evidenziano una sostanziale stabilità del mercato. L'analisi dell'andamento storico mette in luce una certa stagionalità nelle dinamiche di compravendita.

2 Giorni di permanenza sul Mercato

VENDITA

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



A partire dal 2024, si osserva una riduzione dei tempi medi di vendita degli immobili nella Capitale. In particolare, il dato annuale è passato da una media di 148 giorni nel 2023 a circa 136 giorni nel 2024, segnando un miglioramento in termini di rapidità nelle transazioni.

Analizzando più nel dettaglio l'andamento trimestrale, nel primo trimestre dell'anno in corso il tempo medio necessario per la conclusione di una compravendita si è ridotto da 124 a 118 giorni rispetto allo stesso periodo del 2024. Anche nel

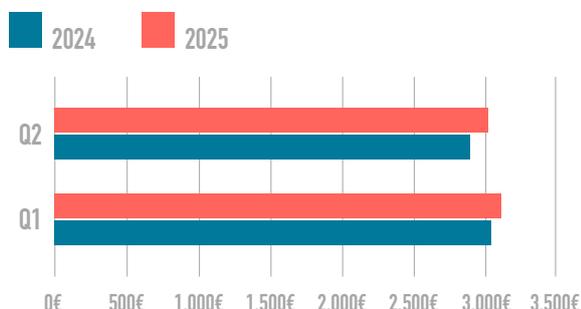
secondo trimestre si conferma questa tendenza: dai 127 giorni rilevati nel 2024 si è passati a una media di 120 giorni nel 2025.

Nonostante questi segnali positivi, i tempi di vendita a Roma rimangono superiori rispetto a quelli registrati nella città di Milano, dove nello stesso periodo il tempo medio si attesta intorno agli 85 giorni. Tuttavia, Roma si posiziona comunque al di sotto della media nazionale, che nel 2025 si mantiene intorno ai 153 giorni, evidenziando una maggiore efficienza rispetto a molte altre aree del Paese.

3 Media Prezzi

MEDIA PREZZI AL MQ

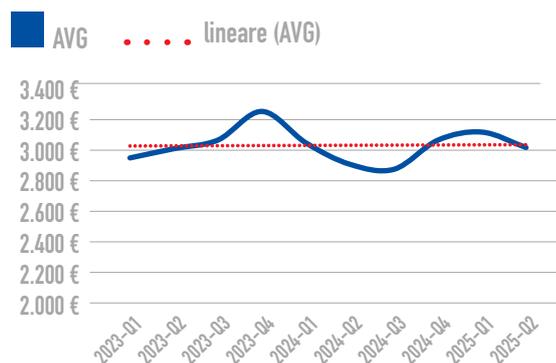
Fonte: Centro Studi REMAX Italia



*escluse nuove costruzioni e nude proprietà

ANDAMENTO MEDIO PREZZI

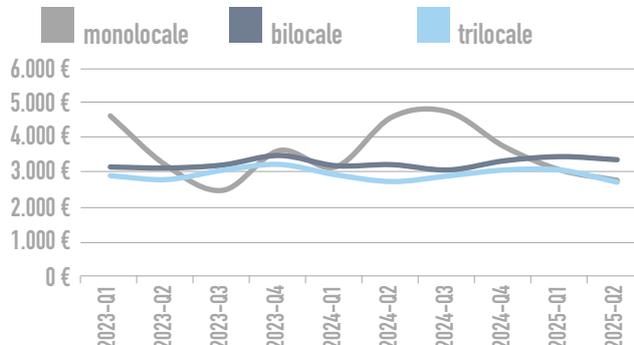
Vendita appartamenti*



MEDIA PREZZI AL MQ

per tipologia di immobile

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



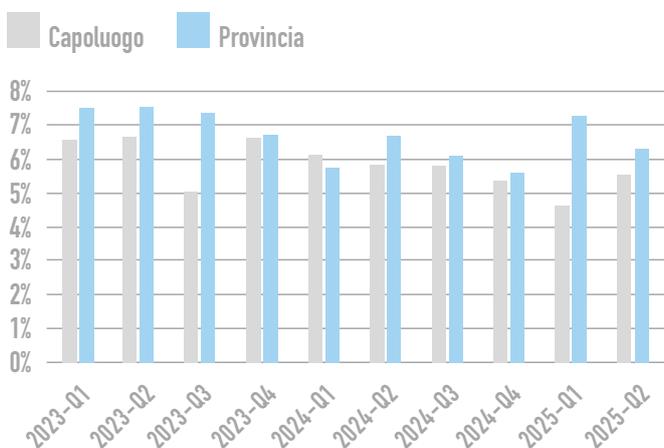
Il mercato immobiliare residenziale della Capitale evidenzia un lieve incremento dei prezzi nel primo semestre del 2025 rispetto allo stesso periodo del 2024, con una crescita media del 3%. Se si confrontano invece i valori del primo trimestre 2025 con quelli dell'ultimo trimestre del 2024, l'aumento risulta più contenuto, attestandosi intorno all'1,7%.

Nel dettaglio, il prezzo medio al metro quadro per l'acquisto di un immobile residenziale a Roma si è attestato, nel primo semestre del 2025, a 3.058 euro, evidenziando ancora un significativo divario rispetto a Milano, dove nello stesso periodo si registra un prezzo medio di 4.700 euro al metro quadro.

Analizzando i dati per tipologia di immobile, emergono tendenze differenziate: si osserva una diminuzione dei prezzi per i trilocali e i monolocali, mentre i bilocali registrano un aumento medio di circa il 7%, segnale di una crescente domanda per questa categoria abitativa.

SCONTO MEDIO RICHIESTO

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



L'andamento dello sconto medio richiesto nella vendita di immobili residenziali evidenzia dinamiche differenti tra la città di Roma e la sua provincia, come emerge chiaramente dai dati riportati nel grafico.

In provincia, si osserva un incremento significativo nel primo trimestre del 2025: il valore è salito dal 5,57% registrato nell'ultima parte del 2024 al 7,25%, segnando una crescita marcata. Tuttavia, nel secondo trimestre del 2025 si è verificata un'inversione di tendenza, con una riduzione dello sconto medio richiesto al 6,30%.

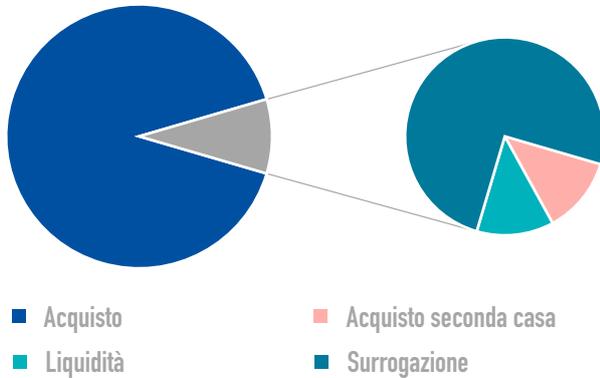
Il confronto su base annua mostra un aumento dello sconto nel primo trimestre rispetto allo stesso periodo del 2024, mentre il secondo trimestre presenta una dinamica opposta, evidenziando un parziale ridimensionamento.

Diverso il comportamento del mercato nella città di Roma, dove il primo trimestre del 2025 ha registrato una flessione dello sconto medio richiesto, seguita da una ripresa nel secondo trimestre, con un assestamento al 5,52%. Confrontando i dati del primo semestre 2025 con quelli dell'anno precedente, si rileva una riduzione complessiva dello sconto medio richiesto di circa il 15%, segno di una maggiore stabilità nelle trattative e di un possibile rafforzamento della domanda nel mercato capitolino.

4 Curiosità

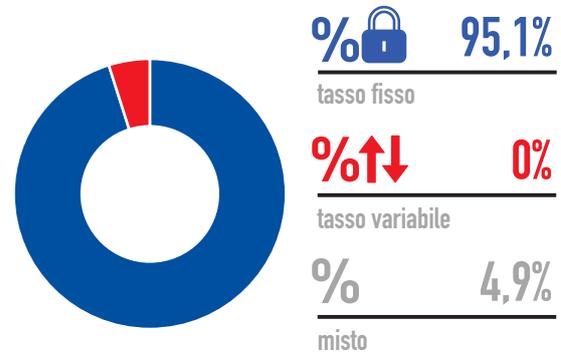
FINALITÀ MUTUO

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



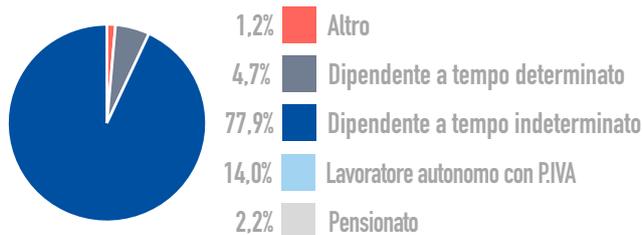
TASSO FISSO VS VARIABILE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



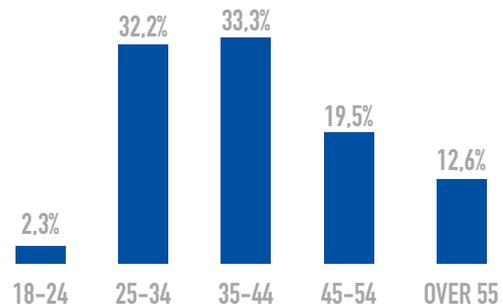
OCCUPAZIONE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



FASCE DI ETÀ

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



GENERE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX

■ DONNE ■ UOMINI



Anche nella capitale, l'acquisto di un immobile destinato ad abitazione principale si conferma la finalità preferita tra i richiedenti mutuo, con una quota pari al 90,9%. Un dato in linea con quello registrato a Milano (90,4%) e indicativo di una tendenza consolidata nei grandi centri urbani, dove l'investimento sulla casa di proprietà continua a rappresentare una priorità per molte famiglie e individui.

Per quanto riguarda la scelta della tipologia di tasso, il tasso fisso resta la soluzione di gran lunga preferita. Tuttavia, Roma si distingue per una maggiore apertura verso il tasso misto, che raggiunge il 4,9%, un valore significativamente superiore rispetto alla media nazionale del 1,9%. Questo potrebbe riflettere

una maggiore consapevolezza o propensione al rischio da parte dei richiedenti nella capitale, potenzialmente influenzata da una maggiore varietà di offerte presenti sul mercato locale. Dal punto di vista occupazionale, i lavoratori dipendenti a tempo indeterminato rappresentano il 77,9% dei richiedenti. A seguire, i lavoratori autonomi costituiscono il 14% del totale, un dato superiore non solo alla media nazionale, ma anche a quello registrato nella città di Milano, confermando il ruolo significativo del lavoro indipendente nel tessuto economico romano. In termini anagrafici, la fascia d'età più rappresentata è quella compresa tra i 35 e i 44 anni, con una quota del 33,3%, seguita a breve distanza dalla fascia 25-34 anni, che si attesta al 32,2%. Questa distribuzione evidenzia un equilibrio generazionale tra chi è in una fase di consolidamento economico e chi si affaccia per la prima volta al mercato immobiliare. Infine, l'analisi della composizione per genere mostra una prevalenza di richiedenti di sesso maschile, che rappresentano il 63,6% del totale. Sebbene il divario rispetto alla componente femminile rimanga evidente, risulta più contenuto rispetto alla media nazionale, suggerendo un progressivo avvicinamento verso una maggiore parità nell'accesso al credito.



NOME:

Michele Umana

RUOLO:

Consulente Immobiliare

AGENZIA IMMOBILIARE:

REMAX Key House

BIOGRAFIA:

Michele Umana ha iniziato la sua carriera nel settore immobiliare a soli 19 anni, attraversando tutti i ruoli all'interno di un'agenzia fino a raggiungere i vertici delle classifiche di produzione di REMAX Italia. Oggi, a 47 anni, è Team Leader del Team Umana, una realtà che anche nel 2025 si conferma tra le prime in Italia per risultati e performance.

La sua attività è guidata da passione, formazione continua, impegno e professionalità, valori che Michele mette ogni giorno al servizio dei suoi clienti.

Il suo obiettivo è chiaro: accompagnare chi si affida a lui nella realizzazione di uno dei sogni più importanti nella vita di una persona, la casa, trasformando ogni esperienza immobiliare in un percorso sicuro e soddisfacente.

LA PAROLA A...

MICHELE UMANA

REMAX Key House - Roma

Quali cambiamenti hai osservato nella domanda e nell'offerta di immobili e quali zone stanno registrando performance particolarmente interessanti?

A Roma le compravendite e la richiesta di immobili sono cresciute rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Le zone periferiche ben collegate con bus e metropolitana hanno registrato performance interessanti, in particolare Boccea, Battistini, Colli Albani e Furio Camillo. Per le aree più centrali, invece, la città continua a godere di una domanda costante e molto solida.

Quali caratteristiche diventano imprescindibili per chi vuole acquistare a Roma, e come variano le esigenze tra chi cerca in centro e chi si sposta verso le periferie?

La domanda immobiliare non si limita a un bacino locale, ma attrae anche investitori nazionali e internazionali. Per i residenti, però, due caratteristiche risultano decisive: la presenza di uno spazio esterno, che sia giardino o terrazzo purché rappresenti una valvola di sfogo, e la disponibilità di un box o posto auto. Chi cerca fuori dal centro, invece, presta sempre più attenzione alla classe energetica, complice anche la possibilità di accedere a mutui agevolati.

In che modo gli incentivi statali hanno inciso sulla partecipazione dei giovani acquirenti e quali tipologie di immobili risultano più richieste?

Gli strumenti messi in campo – dal fondo Con-sap alla garanzia fino all'80% fino all'esenzione dall'imposta sostitutiva – hanno allargato sen-

sibilmente la platea dei giovani acquirenti. A Roma si vedono sempre più ragazzi e coppie alla ricerca della loro prima casa, con un'attenzione particolare a bilocali, monolocali e piccole pertinenze, spesso da ristrutturare. La ricerca si concentra soprattutto in zone periferiche, dove i prezzi risultano più compatibili con stipendi medi e contratti spesso instabili.

Come si differenzia la clientela tra centro e periferia e quali nuove tendenze stanno emergendo, ad esempio nella rigenerazione urbana o nella richiesta di piccoli tagli ristrutturati?

Il mercato della Capitale si conferma globale e frammentato. Nel centro storico la clientela è alto-spendente e internazionale, con acquisti spesso finalizzati a investimenti ricettivi come B&B, case vacanze e residenze di pregio. Nelle periferie ben collegate prevalgono giovani e famiglie con budget limitato, che puntano soprattutto sulla vicinanza ai mezzi pubblici. Un'ulteriore domanda arriva da chi cerca nuove costruzioni, attratto da standard elevati di classe energetica, domotica e risparmio.

La vera novità è però il trend della rigenerazione urbana e del frazionamento. Grandi immobili abbandonati vengono acquistati, ristrutturati ed efficientati per poi essere suddivisi in unità più piccole. In questo modo si crea nuova offerta in zone centrali e semicentrali, con il duplice effetto di ridare valore a un patrimonio inutilizzato e di rispondere a una domanda concreta di piccoli tagli a prezzi più compatibili con stipendi e mutui dei giovani acquirenti.

Giubileo: quali opportunità crea questo evento per affitti brevi, investimenti turistici e compravendite nelle zone più centrali della città?

Il Giubileo rappresenta un catalizzatore, in particolare per il settore delle locazioni e del ricettivo. Le richieste sono in crescita soprattutto nelle aree vicine al Vaticano, a San Giovanni e alla stazione Termini, dove gli affitti brevi arrivano anche a cifre molto elevate – fino a 600 euro per una sola notte in B&B o casa vacanza. Questo trend rafforza il ritorno dell'investitore che acquista immobili da destinare al turismo, attratto dalla prospettiva di rendimenti alti nel breve e medio periodo.

Tra accesso al credito, incertezze economiche e geopolitiche, quali sono gli elementi che determineranno l'andamento delle compravendite e degli investimenti a Roma?

Il primo elemento decisivo è l'accesso al credito. A Roma il mutuo è fondamentale per la maggior parte degli acquirenti e incide in modo diretto sull'andamento del mercato: quando i finanziamenti sono accessibili la domanda si amplia, quando diventano più difficili da ottenere il mercato si restringe immediatamente.

Il secondo fattore è l'incertezza geopolitica ed economica. Conflitti, crisi energetiche e instabilità finanziaria alimentano prudenza e attesa. Molti potenziali acquirenti rinviando l'acquisto o la vendita temendo svalutazioni, mentre gli investitori si dividono: alcuni rallentano i progetti speculativi, altri invece vedono nell'immobile romano un bene rifugio, soprattutto in centro e nelle aree di pregio.

In sintesi, il mercato appare polarizzato: più resiliente nelle zone centrali e di lusso, dove comprano investitori solidi, e più rallentato nelle periferie e nelle fasce medio-basse, dove la dipendenza dal mutuo è totale.



NOME:

Antonella Ronzani

RUOLO:

Broker titolare

AGENZIA IMMOBILIARE:

REMAX Maison e
The REMAX Collection Maison

BIOGRAFIA:

Antonella Ronzani è broker titolare di REMAX Maison e REMAX Collection Maison a Roma, insieme al marito e socio professionale Stefano Petrillo. Entrata nel network REMAX nel 2013, si occupa dell'analisi del mercato immobiliare romano e dello sviluppo delle risorse umane. Il suo approccio si fonda su un principio chiaro: nel mercato d'alta gamma della Capitale, il valore è definito da soluzioni chiavi in mano, dove terrazze panoramiche, efficienza concreta e servizi d'eccellenza fanno la differenza.

LA PAROLA A...

ANTONELLA RONZANI

REMAX Maison e The REMAX Collection Maison - Roma

Roma è davvero un mercato di lusso in crescita: cosa rende i suoi immobili così attrattivi nel 2025?

Nella prima parte del 2025 Roma si è confermata una città solida e attrattiva. I prezzi dell'usato hanno registrato una crescita di circa il 7% su base annua, con un valore medio vicino ai 3.200 euro al metro quadrato e rialzi più marcati nei quartieri centrali. A livello internazionale, invece, la crescita dei prezzi si sta stabilizzando, mentre i canoni di locazione mostrano maggiore tenuta. La domanda nella Capitale resta selettiva e costante, trainata da famiglie italiane con elevata capacità di spesa e da acquirenti internazionali in cerca di qualità, privacy e di una vita quotidiana semplice.

Cosa cercano gli acquirenti di fascia alta a Roma e quali caratteristiche permettono a un immobile di pregio di distinguersi e mantenere valore nel tempo?

Le richieste privilegiano attici con ampie terrazze e vista panoramica, seguiti da piani alti e luminosi in palazzi eleganti dotati di ascensore e box. Cresce anche l'interesse per ville di charme all'interno della città e per casali ristrutturati a breve distanza dal centro. Oggi il lusso si misura con comfort concreti: luce naturale, silenzio, privacy, consumi contenuti, climatizzazione efficiente, tecnologia discreta e servizi affidabili. Nei casi migliori, per attici di eccellenza nel Centro Storico e a Pinciano, i valori raggiungono tra 12 e 15 mila euro al metro quadrato.

Sul prezzo si osservano due velocità: gli immobili iconici e perfettamente curati si vendono vicino alla richiesta, mentre quelli con carenze o

lavori da fare restano più a lungo sul mercato e richiedono sconti maggiori. Roma mantiene un vantaggio competitivo: a parità di posizione centrale, è più accessibile rispetto ad altre città italiane e continua ad attrarre investitori e nuovi residenti di profilo elevato.

Quali strategie operative fanno la differenza quando si vende un immobile di lusso a Roma?

Il metodo operativo rappresenta un elemento cruciale nella vendita di immobili di pregio. Prima della pubblicazione è fondamentale verificare accuratamente tutta la documentazione, realizzare presentazioni editoriali con foto e video di alta qualità e organizzare visite riservate agli acquirenti selezionati. La promozione unisce la forza della rete internazionale REMAX Collection, una banca dati profilata e campagne digitali mirate. Stabilire il prezzo sin dal lancio, sulla base di un'analisi di mercato approfondita, permette di evitare sperimentazioni che potrebbero ridurre l'impatto iniziale e il valore percepito dell'immobile.

Quali eventi esterni e trend stanno sostenendo la crescita del mercato di fascia alta a Roma?

Due fattori esterni sostengono il segmento di fascia alta a Roma. Il primo è rappresentato dai lavori legati all'Anno Santo: oltre quattro miliardi di euro sono stati mobilitati e numerosi cantieri sono già in corso, portando nuove infrastrutture e interventi di riqualificazione che aumentano fiducia, vivibilità e attrattiva della città. Il secondo fattore è la locazione di fascia alta: nelle zone più prestigiose i canoni crescono più rapidamente dei valori di vendita. Grazie a una domanda solida, gli appartamenti ristrutturati con standard elevati e una gestione attenta offrono interessanti prospettive di rendimento anche in ottica di reddito stabile.

Come possono venditori e acquirenti sfruttare al massimo le opportunità del mercato di lusso romano nei prossimi mesi?

Nella pratica, consiglio ai venditori di prestare particolare attenzione a isolamento acustico, illuminazione, climatizzazione, terrazzi e aree verdi, trattandoli come veri e propri ambienti da valorizzare, e di predisporre tutta la documentazione prima della pubblicazione. Agli

acquirenti suggerisco di definire criteri chiari fin dall'inizio, di avvalersi di assistenza tecnica e fiscale in presenza di vincoli e di prendere decisioni rapide quando si presenta l'immobile giusto.

Nei prossimi mesi mi aspetto un mercato ordinato nelle zone più richieste, con un premio riconoscibile per le abitazioni immediatamente fruibili, efficienti e sicure. La domanda internazionale continuerà a rappresentare un motore fondamentale, mentre molte famiglie romane cercheranno case sempre più comode, sostenibili e dotate di spazi esterni di qualità.

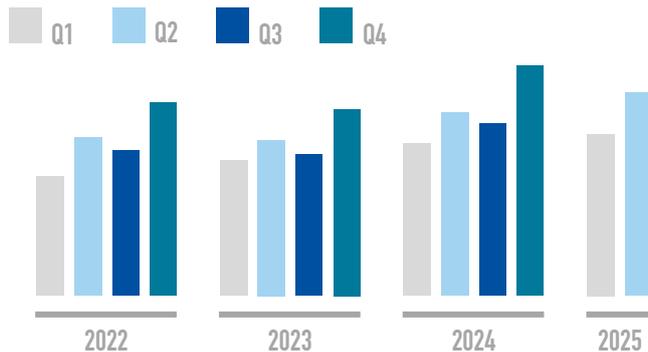


OVERVIEW SICILIA

1 Immobili transati

ANDAMENTO IMMOBILI TRANSATI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Nel primo semestre del 2025, il mercato immobiliare residenziale in Sicilia ha confermato la fase di crescita, con un incremento delle compravendite rispetto allo stesso periodo del 2024. Nel dettaglio, il primo trimestre ha registrato un aumento di circa il 6% su base annua, mentre nel secondo trimestre la crescita è stata più marcata, attorno all'11%.

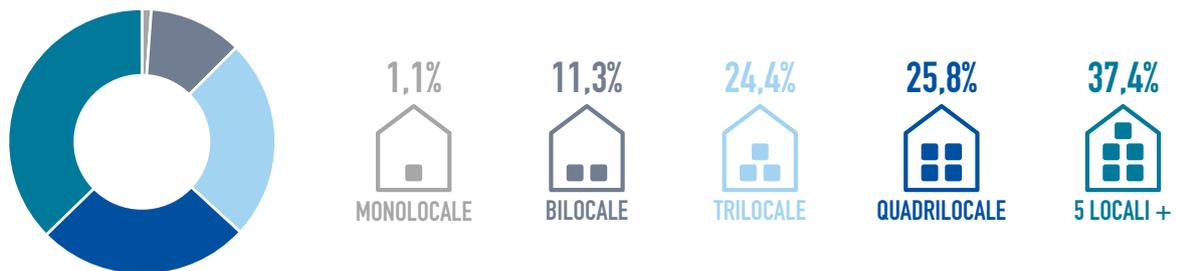
Già nel 2024 si era osservato un andamento positivo rispetto al 2023, soprattutto dalla seconda metà dell'anno. Al contrario, il 2023 si era mantenuto pressoché stabile rispetto al 2022, senza variazioni significative.

Questi risultati evidenziano un consolidamento della ripresa del mercato siciliano, trainato da una domanda in progressiva crescita e da condizioni favorevoli per l'acquisto di immobili.

PREFERENZE DEL CONSUMATORE

PREFERENZE SUL NUMERO DI LOCALI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



In Sicilia, le scelte dei consumatori nel mercato residenziale mostrano una chiara preferenza per abitazioni di ampia metratura. La tipologia più richiesta è infatti quella degli immobili con cinque o più locali, che rappresentano il 37,4% delle transazioni complessive. Questa tendenza è legata soprattutto alla natura del patrimonio abitativo siciliano, caratterizzato da case spaziose e con molti vani, oltre che da un prezzo al metro quadro più contenuto rispetto alla media nazionale.

Il dato si discosta nettamente dal quadro italiano, dove la tipologia più apprezzata è il trilocale. In Sicilia, invece, i trilocali coprono solo il 24,4% delle compravendite, confermando una maggiore propensione verso soluzioni abitative più ampie.

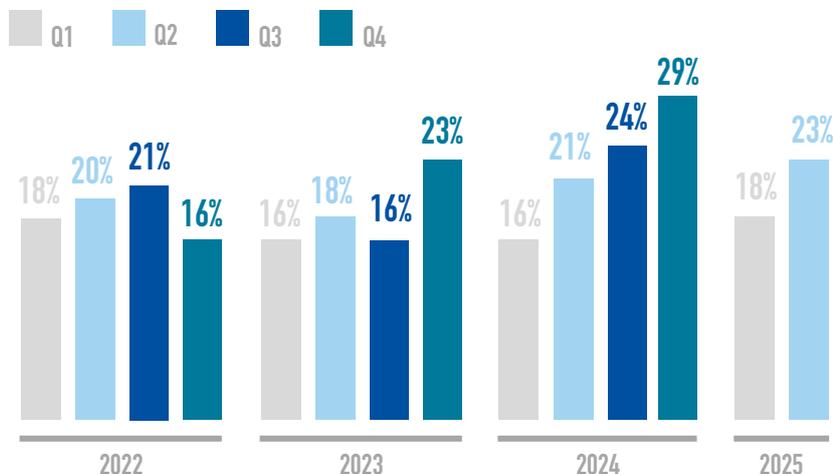
Bilocali e monolocali, infine, mantengono un ruolo marginale nel mercato residenziale dell'isola, con un'incidenza rispettivamente dell'11,3% e dell'1,1% sul totale delle transazioni.

Questa tendenza suggerisce un contesto abitativo siciliano caratterizzato da nuclei familiari numerosi o da una maggiore disponibilità di spazi, elementi che influenzano in modo diretto le preferenze d'acquisto.

2 Transazioni su incarichi

% TRANSAZIONI SU INCARICHI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



In Sicilia, l'indicatore che misura la percentuale di immobili effettivamente transati rispetto al totale degli incarichi acquisiti mostra, nel 2025, un andamento complessivamente positivo rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

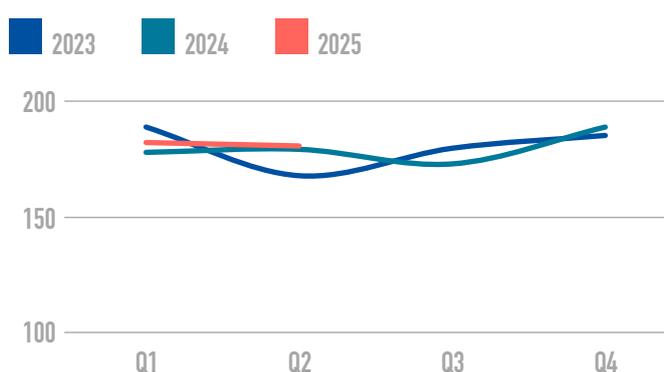
Dopo un inizio d'anno già in leggero aumento rispetto al primo trimestre del 2024, il secondo trimestre del 2025 registra un'ulteriore, seppur lieve, accelerazione. Nel complesso, il primo semestre dell'anno

evidenzia un tasso di conversione tra incarichi e transazioni più elevato rispetto agli anni precedenti. Nel corso del 2024, l'indicatore aveva già mostrato un'evoluzione simile: dopo un primo trimestre stabile rispetto all'inizio dell'anno precedente, si osserva un aumento significativo nei trimestri successivi, con un picco nel quarto trimestre. Questi dati confermano una dinamica di miglioramento costante, pur con alcune oscillazioni stagionali, riflettendo un mercato immobiliare in progressiva stabilizzazione e una crescente capacità degli operatori di convertire gli incarichi in compravendite concluse. L'andamento positivo del 2025 indica inoltre che le strategie di vendita e la risposta della domanda stanno progressivamente rafforzando l'efficienza complessiva del mercato residenziale siciliano.

3 Giorni di permanenza sul Mercato

VENDITA

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



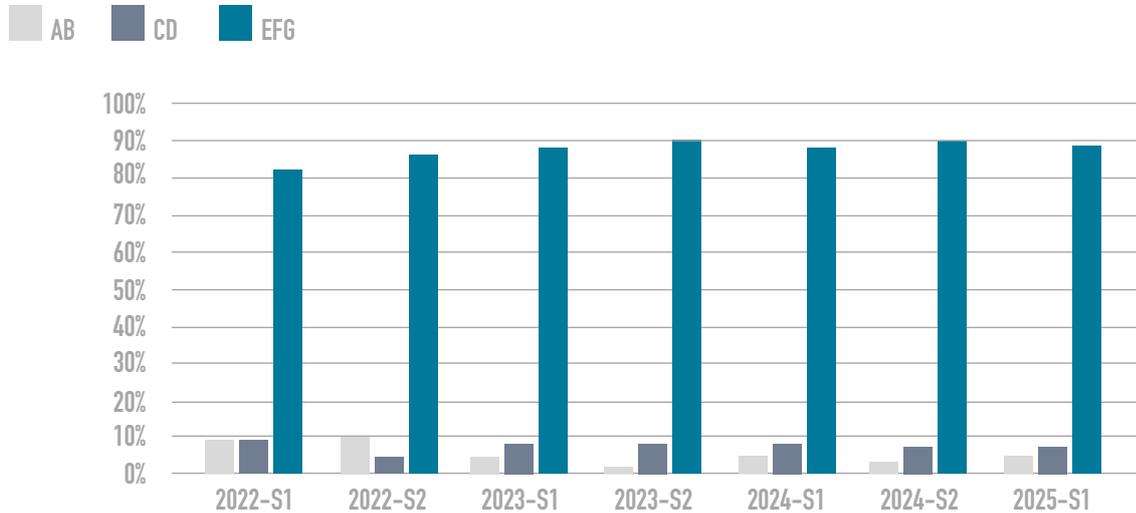
Nel primo semestre del 2025, i tempi medi di vendita degli immobili residenziali in Sicilia si sono attestati a 181 giorni, leggermente in aumento rispetto ai 179 giorni registrati nello stesso periodo del 2024. Analizzando il dettaglio trimestrale, il primo trimestre ha mostrato tempi medi di 182 giorni, in crescita rispetto ai 177 del 2024, mentre nel secondo trimestre i tempi si sono stabilizzati attorno ai 180 giorni, confermando una sostanziale continuità rispetto alla seconda metà dell'anno precedente. Il confronto tra la fine del 2024 e il primo semestre del 2025 evidenzia quindi una fase di

assestamento del mercato, con tempi di vendita sostanzialmente stabili, nonostante le lievi oscillazioni trimestrali. Questo andamento suggerisce che il mercato residenziale siciliano sta progressivamente trovando un equilibrio tra domanda e offerta, con una gestione delle transazioni sempre più efficace. Si osserva inoltre una distinta differenza nei tempi medi di vendita tra le città capoluogo di provincia e le province. Le principali città siciliane, come Palermo e Catania, mostrano tempi di vendita nettamente inferiori rispetto al resto del territorio, evidenziando una maggiore dinamicità del mercato nei centri urbani più popolosi e un'accelerazione delle transazioni nelle zone ad alta concentrazione di domanda. Rispetto alla media nazionale, il mercato siciliano continua a mostrare una dinamica più lenta: i tempi di vendita medi sull'isola restano superiori ai 153 giorni rilevati a livello nazionale. Questa differenza riflette la maggiore complessità del processo di vendita, legata sia alle caratteristiche strutturali degli immobili locali sia alla distribuzione geografica del patrimonio residenziale, che influisce sui ritmi di conclusione delle compravendite.

4

Compravendite residenziale per classi energetiche

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Il mercato immobiliare residenziale in Sicilia presenta un'evoluzione variegata per quanto riguarda la distribuzione delle compravendite in base alla classe energetica degli immobili. Secondo i dati del Centro Studi REMAX, si rileva come il processo di transizione verso una maggiore attenzione all'efficienza energetica sia ancora in una fase iniziale.

Le compravendite tendono a concentrarsi prevalentemente su immobili appartenenti a classi energetiche medio-basse, riflettendo le caratteristiche del patrimonio edilizio regionale, composto in buona parte da edifici di costruzione più datata. Tuttavia, si registrano segnali di interesse crescente per soluzioni abitative più performanti, a testimonianza di una sensibilità che sta gradualmente maturando, sia sul lato della domanda che su quello dell'offerta.

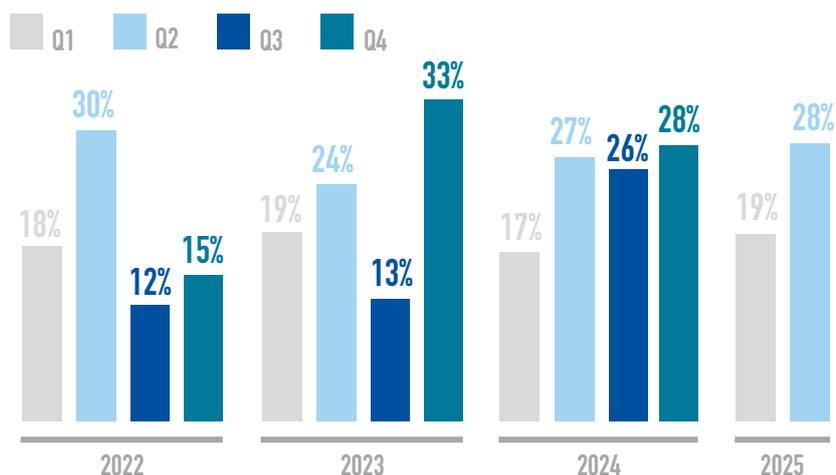


PALERMO

1 Transazioni su incarichi

% TRANSAZIONI SU INCARICHI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Nel primo semestre del 2025, il mercato immobiliare di Palermo ha registrato un rapporto tra immobili transati e incarichi acquisiti pari al 23,5%. Si tratta di un incremento dell'1,5% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, ma di una flessione di circa 3,5 punti percentuali rispetto al secondo semestre del 2024.

Confrontando i dati con quelli dell'anno scorso, si osserva una crescita sia dei nuovi incarichi sia delle vendite, con un incremento più marcato sul fronte degli immobili

venduti. Rispetto al semestre precedente, invece, l'aumento delle vendite è stato nettamente più significativo rispetto a quello dei nuovi incarichi. Analizzando l'andamento nel dettaglio, emerge come la curva presenti fasi alterne negli ultimi tre anni. Dopo il picco toccato nel quarto trimestre del 2023 (33%), i valori si sono progressivamente normalizzati, stabilizzandosi tra il 26% e il 28% per gran parte del 2024, per poi scendere a una media più contenuta nel primo semestre del 2025. In complesso, i dati mettono in evidenza un mercato caratterizzato da una capacità di assorbimento altalenante, con una quota di incarichi trasformati in transazioni che rimane sensibile alle variazioni congiunturali e mostra segni di rallentamento nel 2025 rispetto ai picchi registrati negli anni precedenti.

2 Giorni di permanenza sul Mercato

VENDITA

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Nei primi sei mesi del 2025, a Palermo sono stati necessari in media 137 giorni per concludere la vendita di un immobile residenziale. Questo dato risulta sostanzialmente in lieve calo rispetto ai valori registrati nello stesso periodo dell'anno precedente mostrando una maggiore dinamicità del mercato residenziale palermitano.

Nel corso del 2024 si era osservata una breve accelerazione nei primi sei mesi dell'anno, con un leggero calo dei giorni medi rispetto alla fine del 2023. Tuttavia, nella seconda metà dell'anno i

tempi di vendita hanno subito un rallentamento, raggiungendo una media di circa 175 giorni, segnando così un incremento temporaneo della durata delle trattative.

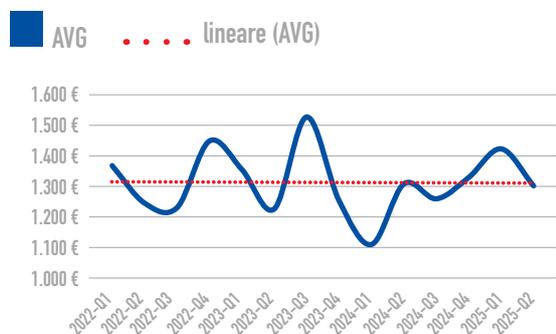
Confrontando i dati attuali con quelli a livello regionale, Palermo si mostra più dinamica, con un tempo medio di vendita inferiore di oltre 1 mese rispetto alla media della Sicilia nel medesimo periodo. Questo scostamento positivo evidenzia una maggiore efficienza del mercato locale, almeno nella prima parte dell'anno in corso.

3 Media Prezzi

ANDAMENTO MEDIO PREZZI

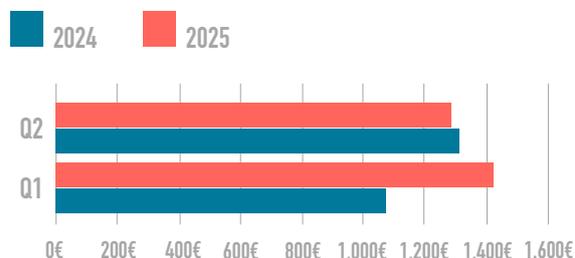
Vendita appartamenti*

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



MEDIA PREZZI AL MQ

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Negli ultimi dodici mesi, il mercato residenziale di Palermo ha evidenziato un'evoluzione significativa sul fronte dei prezzi medi al metro quadro, segnando una fase di variazione che, pur con alcune oscillazioni, delinea una tendenza moderatamente positiva. Dopo una prima parte del 2024 caratterizzata da relativa stabilità, si è osservato un marcato incremento a partire dalla primavera, con un'accelerazione dei valori rispetto ai mesi iniziali dell'anno.

Tale crescita ha subito una lieve correzione nel periodo estivo, per poi riprendere slancio nell'ultima parte del 2024, sostenuta da una domanda attiva e da un contesto di maggiore fiducia da parte dei venditori.

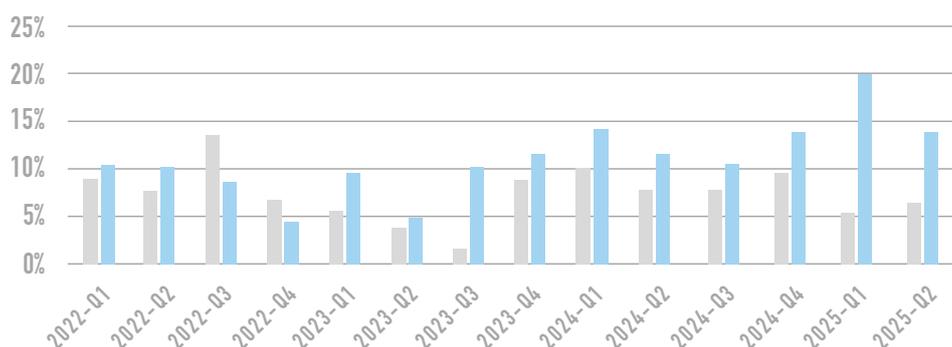
All'inizio del 2025, il prezzo medio ha raggiunto i 1.423 euro/m², registrando un aumento del +7% rispetto agli ultimi mesi dell'anno precedente. Tuttavia, nel periodo immediatamente successivo si è verificato un parziale riassetamento, con i valori scesi a 1.287 euro/m², un dato molto vicino a quello rilevato nello stesso arco temporale del 2024 (1.307 euro/m²).

Questa dinamica suggerisce una fase di consolidamento per il mercato palermitano, in cui brevi flessioni si alternano a spinte rialziste, ma all'interno di un quadro complessivo stabile.

SCONTO MEDIO RICHIESTO

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

Capoluogo Provincia



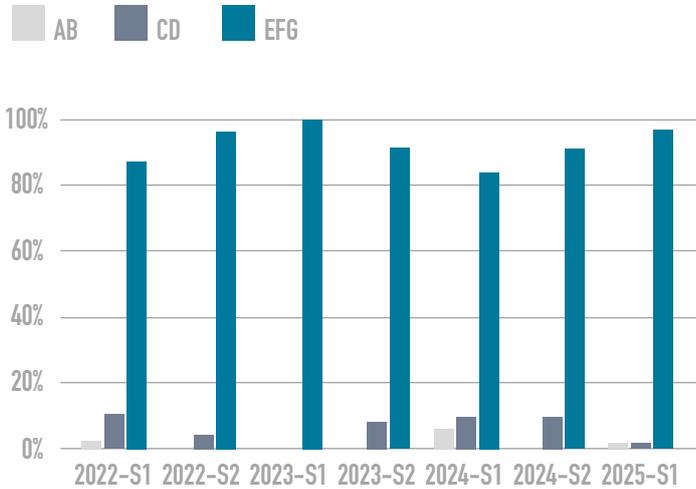
Lo sconto medio richiesto in fase di trattativa evidenzia differenze significative tra il capoluogo e la provincia di Palermo. Nel 2024, tale margine si attestava all'8,8% nel centro città e al 12,6% nell'area provinciale, mentre l'anno precedente i valori erano rispettivamente pari al 5,9% e 9,1%.

Osservando l'andamento più recente, la provincia ha raggiunto il suo picco di sconto richiesto nei primi mesi del 2025, superando il 16%, mentre a Palermo si è registrato un calo del margine a favore di un mercato più stabile e meno incline a trattative al ribasso.

Nel complesso, nel corso dei primi sei mesi del 2025, lo sconto medio richiesto si è stabilizzato intorno al 6% nel capoluogo e al 16,9% nella provincia. Questi dati indicano una crescita significativa del margine di trattativa nell'area provinciale, a fronte di una diminuzione nello stesso indicatore per la città, suggerendo dinamiche di mercato differenti tra le due realtà.

4 Compravendite residenziale per classi energetiche

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



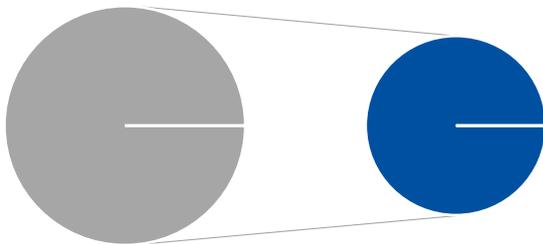
A Palermo, il mercato delle abitazioni continua a essere fortemente concentrato su immobili appartenenti alle classi energetiche meno efficienti (E, F, G), che nel periodo analizzato rappresentano tra l'88% e il 100% delle transazioni totali. Le unità con prestazioni energetiche più elevate costituiscono, al momento, una quota ancora contenuta all'interno del mercato locale. Nel primo semestre del 2025, gli immobili in classe A-B e quelli in classe C-D hanno inciso ciascuno per il 2% sul totale delle compravendite registrate, segnalando un primo, seppur limitato, interesse verso soluzioni più efficienti sotto il profilo energetico.

Questa configurazione riflette le caratteristiche prevalenti del patrimonio edilizio cittadino, offrendo allo stesso tempo margini di crescita per interventi di riqualificazione e per una graduale evoluzione della domanda in chiave sostenibile.

5 Curiosità

FINALITÀ MUTUO

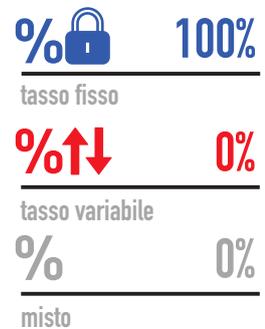
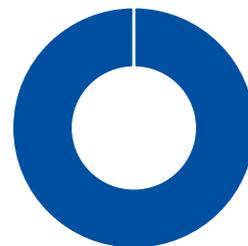
Fonte: Ufficio Studi 24MAX



■ Acquisto

TASSO FISSO VS VARIABILE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



OCCUPAZIONE

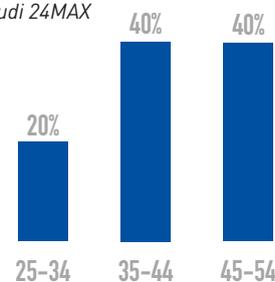
Fonte: Ufficio Studi 24MAX



20% ■ Dipendente a tempo determinato
80% ■ Dipendente a tempo indeterminato

FASCE DI ETÀ

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



Secondo i dati elaborati dall'Ufficio Studi 24MAX, nel capoluogo siciliano l'acquisto dell'abitazione principale con tasso fisso rappresenta, in via esclusiva, la finalità scelta dai richiedenti mutuo.

Anche a Palermo, come riscontrato a livello nazionale, i lavoratori dipendenti a tempo indeterminato costituiscono la categoria maggiormente rappresentata tra i richiedenti. Per quanto riguarda la distribuzione anagrafica, le fasce d'età più rappresentate risultano essere, a pari merito, quelle comprese tra i 35-44 anni e i 45-54 anni.

Infine, dai dati raccolti emerge che, nel periodo analizzato, la totalità dei richiedenti mutuo è costituita da uomini.



NOME:

Giuseppe di Maria

RUOLO:

Consulente immobiliare

AGENZIA IMMOBILIARE:

REMAX Master Home

BIOGRAFIA:

Giuseppe Di Maria, dopo una pluriennale esperienza lavorativa internazionale nel settore turistico si accosta al mondo immobiliare nel 2020. Da poco più di un anno approda nell'agenzia REMAX Master Home dove forma il Team Giuseppe Di Maria di cui è Team Leader inserendo all'interno del Team diverse competenze: architetto, ingegnere, geometra, assistente, show agent ed agenti immobiliari. Un team completo al servizio di una clientela sempre più esigente. Cortesia, professionalità, innovazione e cura del cliente sono peculiarità essenziali del Team.

LA PAROLA A...

GIUSEPPE DI MARIA

REMAX Master Home - Palermo

Come si sta muovendo il mercato immobiliare palermitano in questa fase del 2025?

Il mercato di Palermo mostra un andamento positivo, con un incremento sia dei prezzi di vendita che, in misura maggiore, di quelli di locazione. Il valore medio al metro quadro si attesta oggi tra i 1.300 e i 1.400 euro, in leggera crescita rispetto allo scorso anno. Si tratta di un mercato che mantiene una buona vitalità, con tempi medi di vendita compresi tra i tre e i cinque mesi. A trainare la domanda sono soprattutto gli immobili ristrutturati o di nuova costruzione, apprezzati per la loro efficienza e qualità abitativa. Le zone più richieste restano Politeama, Libertà, Strasburgo, De Gasperi e il Centro Storico, che continuano a rappresentare le aree di maggiore attrattiva sia per residenti che per investitori.

Quali fattori economici e sociali stanno influenzando le scelte abitative dei palermitani?

Palermo risente fortemente delle dinamiche economiche nazionali, soprattutto per quanto riguarda le giovani famiglie che intendono acquistare tramite mutuo. Diversa è invece la posizione di chi dispone di capitali propri, che trova nel Centro Storico e nelle zone limitrofe interessanti opportunità di investimento, anche grazie agli incentivi fiscali sulle ristrutturazioni. Dal punto di vista sociale, il calo demografico e la diffusione di nuclei familiari più ristretti hanno portato a un aumento della richiesta di immobili di dimensioni contenute, pratici e funzionali. Cresce anche l'interesse verso abitazioni più ampie in periferia, scelte da chi lavora in smart working e necessita di spazi aggiuntivi. Parallelamente, il settore turistico continua a influenzare fortemente la domanda: la città, grazie al suo straordinario patrimonio artistico e culturale, registra una forte crescita delle ri-

chieste di immobili destinati ad attività ricettive come B&B, case vacanza e affitti brevi.

Il turismo continua dunque a essere un motore importante per il mercato locale?

Assolutamente sì. Il comparto turistico è in fermento: negli ultimi anni si è assistito a una diversificazione dell'offerta ricettiva, con la nascita di numerose strutture di piccole e medie dimensioni, che offrono ai visitatori soluzioni più flessibili rispetto agli alberghi tradizionali. Il Centro Storico e le zone costiere restano le aree più richieste per questo tipo di investimento.

Il mercato delle seconde case, invece, mostra un leggero rallentamento a causa dei costi di ristrutturazione più elevati, ma rimane vivace nelle località balneari più note come Mondello, Sferracavallo e ancora una volta il Centro Storico, che unisce fascino architettonico e alta redditività.

Come si sta evolvendo il segmento del mercato di lusso a Palermo?

Il comparto "Luxury" sta vivendo una fase di crescita graduale ma costante, trainato da interventi di recupero di grande valore storico e architettonico. Nel cuore della città, antichi palazzi nobiliari vengono restaurati e riportati agli antichi splendori, talvolta arricchiti da soluzioni tecnologiche e di design che li rendono unici sul mercato.

Questi immobili di pregio attirano investitori locali, nazionali e stranieri, sempre più interessati a proprietà di charme. Le zone più richieste per questo segmento restano Politeama, Corso Vittorio Emanuele (Cassaro), Libertà e Mondello, dove le eleganti ville in stile Liberty rappresentano un'autentica icona del patrimonio residenziale palermitano.

Quali sono le prospettive per il mercato da qui alla fine del 2025?

Le previsioni sono moderatamente positive, soprattutto per il comparto residenziale. Si prevede un ulteriore aumento delle compravendite di immobili ristrutturati e di quelli vicini al mare, grazie anche ai progetti di riqualificazione urbana che stanno valorizzando molte aree della città.

Meno dinamico invece il mercato commerciale e direzionale, dove si osserva una lieve flessione, ad eccezione dell'asse di via Roma, che mostra una crescente richiesta di locali in locazione per

nuove aperture, in particolare nel settore retail e food.

Le nuove abitudini lavorative, come lo smart working, stanno cambiando il modo di abitare?

Sì, in modo significativo. Le esigenze abitative sono cambiate: oggi si ricercano spazi più versatili, in grado di coniugare comfort domestico e produttività. Gli acquirenti danno priorità a open space con cucina integrata, zone dedicate al lavoro, doppi servizi e una buona efficienza energetica. Le nuove generazioni, in particolare, si dimostrano molto attente a consumi, impianti di riscaldamento e raffrescamento, preferendo immobili che garantiscano sostenibilità e risparmio nel lungo periodo.

Come stanno reagendo acquirenti e venditori al contesto dei tassi d'interesse in evoluzione?

La parola d'ordine è prudenza. Chi compra tende a orientarsi verso abitazioni già in buone condizioni, situate in zone che assicurano una facile rivendibilità o un buon rendimento da locazione. Dal lato dei venditori, invece, si nota maggiore flessibilità: cresce la disponibilità a includere parte degli arredi nelle trattative, per velocizzare i tempi di vendita e incontrare le esigenze del mercato.

Nel complesso, il mercato palermitano appare oggi più maturo e riflessivo, meno impulsivo rispetto agli anni passati, ma solido nelle sue fondamenta.

Quali sono oggi le aree e le tipologie immobiliari più interessanti per chi vuole investire?

Gli immobili a uso turistico-ricettivo rappresentano ancora uno degli asset più forti del mercato palermitano, insieme alle richieste provenienti da studenti e lavoratori fuori sede, che prediligono soluzioni in prossimità di ospedali, università e fermate della metropolitana.

I quartieri più ricercati sono Politeama, Centro Storico, via Roma, via Basile e l'area della Stazione Centrale. Ottimi rendimenti si registrano anche nelle zone balneari di Mondello e Sferracavallo, dove la domanda di seconde case resta alta.

Per quanto riguarda gli immobili commerciali, le aree più dinamiche restano via Roma, via Libertà e i mercati storici come Vucciria, Ballarò e il Capo, che mantengono un grande fascino per chi desidera avviare nuove attività gastronomiche o artigianali.

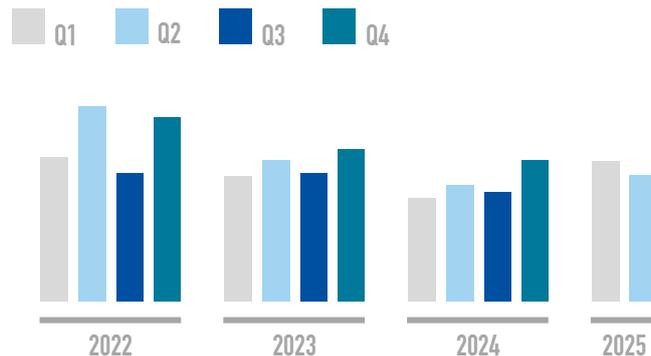


OVERVIEW LIGURIA

1 Immobili transati

ANDAMENTO IMMOBILI TRANSATI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

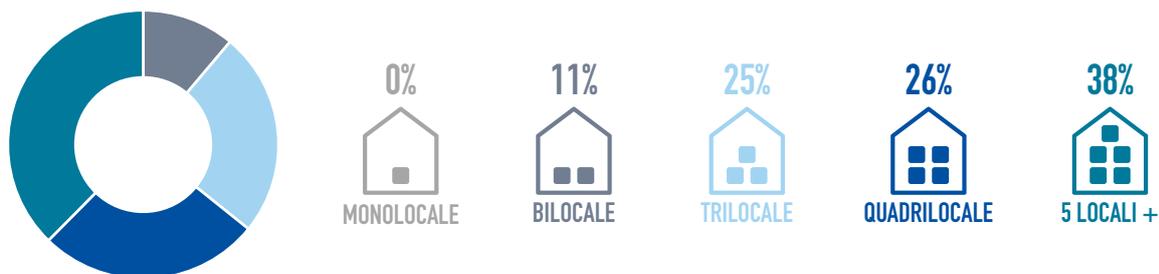


L'analisi delle transazioni immobiliari nel settore residenziale della regione Liguria per il primo semestre 2025 evidenzia un andamento positivo, con una crescita che si attesta intorno al 21% rispetto al primo semestre dell'anno precedente. Si nota così un'inversione di tendenza dopo due anni di cali del numero di transazioni. Questo dato suggerisce una ripresa del mercato immobiliare della regione, grazie anche al momento macroeconomico favorevole, dato da aumento dell'occupazione e diminuzione dei tassi di interesse.

PREFERENZE DEL CONSUMATORE

PREFERENZE SUL NUMERO DI LOCALI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Analizzando la distribuzione delle compravendite immobiliari in Liguria nel primo semestre del 2025, emerge un quadro interessante riguardo le tipologie di immobili acquistati. Emerge come la gran parte degli immobili transati sono di alta metratura. Infatti ben il 38% delle compravendite hanno ad oggetto immobili con 5 o più locali, ed il 26% è rappresentato da quadrilocali. Questo dato indica un chiaro interesse per soluzioni abitative di dimensioni elevate, con proprietari che ricercano spazi ampi e confortevoli.

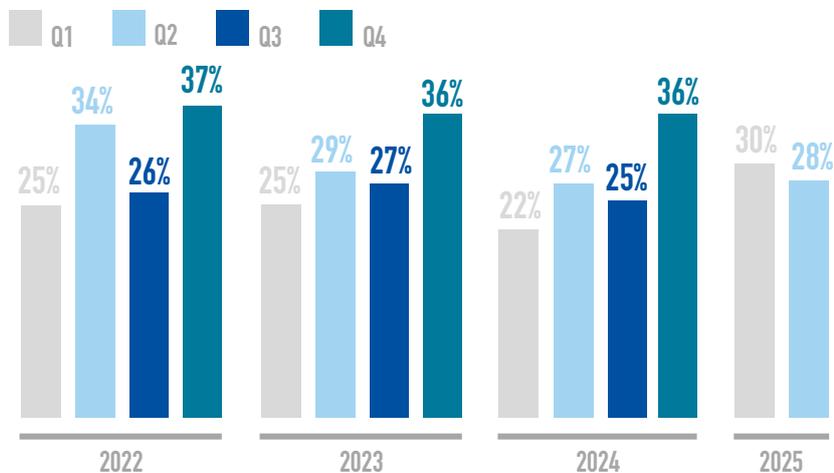
Seguono i trilocali, che rappresentano il 25% delle transazioni, che offrono un buon compromesso tra spazio ed accessibilità economica. Infine più contenuta la quota di bilocali, pari all' 11%, ottimi sia come investimento che come soluzione abitativa soprattutto in aree urbane.

I dati indicano una domanda molto forte per soluzioni di ampie dimensioni, che garantiscono ampi spazi per il comfort e versatilità, mentre è residuale la domanda per immobili di piccola dimensione come monolocali e bilocali.

2 Transazioni su incarichi

% TRANSAZIONI SU INCARICHI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



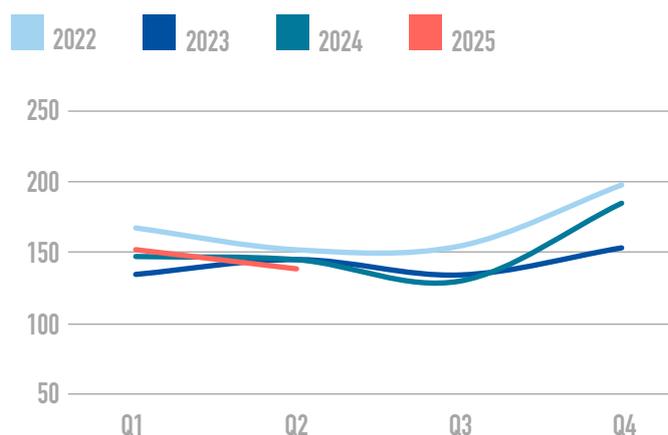
Nel corso del 2025, la crescita delle transazioni ha contribuito a un incremento dell'indice di riferimento rispetto all'anno precedente. Tale aumento, tuttavia, deve essere considerato al netto dell'effetto stagionale, particolarmente evidente nel quarto trimestre di ciascun anno. Questo periodo, infatti, è tradizionalmente caratterizzato da un picco nelle transazioni concluse, accompagnato da una contemporanea riduzione del

numero di incarichi conferiti, un fenomeno che riflette dinamiche tipiche del ciclo annuale del mercato. Ampliando l'orizzonte di analisi, emerge un quadro di sostanziale stabilità. Escludendo le variazioni stagionali, l'indice ha mantenuto una media costante del 29% negli ultimi quattro anni. Questo dato evidenzia una resilienza complessiva del mercato, con fluttuazioni limitate che non alterano significativamente il trend di lungo periodo, nonostante le variazioni congiunturali osservate nei singoli trimestri.

3 Giorni di permanenza sul Mercato

VENDITA

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



I dati sui tempi medi di vendita degli immobili residenziali dal 2022 e il 2025 rivelano un mercato ligure in graduale miglioramento. Se nel 2022 occorre in media 156 giorni per la vendita di un immobile in Liguria, nel 2025 il tempo necessario è sceso a 146 giorni, segnalando una maggiore velocità delle transazioni.

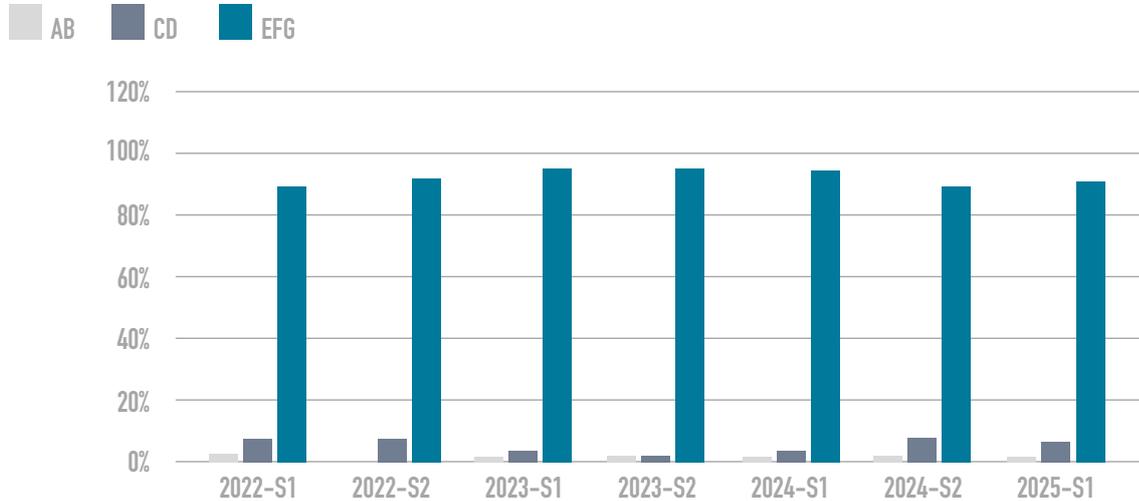
Nel 2022, i tempi elevati riflettono incertezze post pandemiche e nascenti pressioni inflazionistiche. Dopo un forte calo nel 2023, dovuto ad un'accelerazione della domanda, i tempi si stabilizzano nel 2024 nonostante tassi di interesse più elevati.

Il 2025 inizia con un aumento nel primo trimestre, ma poi un recupero nel secondo trimestre, che segna il punto di minimo degli ultimi anni, ovvero 138 giorni. Le prospettive sono positive, grazie ad un miglioramento dell'ambiente macroeconomico, con tassi più bassi rispetto agli ultimi anni e con la possibilità che questi vengano ulteriormente abbassati dalla BCE, e condizioni economiche generali in, seppur lieve, miglioramento.

4

Compravendite residenziale per classi energetiche

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Il mercato immobiliare residenziale in Liguria mostra un'evoluzione composita, con variazioni percentuali nelle compravendite riferite alle diverse classi energetiche, sempre in rapporto al totale delle transazioni registrate nei singoli periodi.

In particolare, gli immobili appartenenti alle classi energetiche meno efficienti (E, F, G) avevano fatto registrare, nel 2023 e nel primo semestre del 2024, un incremento della loro incidenza percentuale sul totale delle compravendite rispetto al 2022. A partire dalla seconda metà del 2024, tuttavia, tale quota è tornata su livelli più allineati a quelli osservati nel 2022, suggerendo un ritorno a una distribuzione più equilibrata.

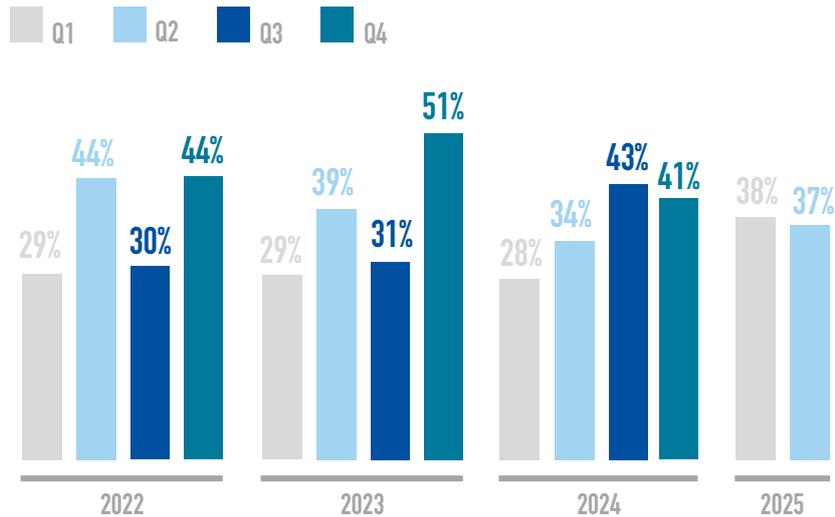
Per quanto riguarda le classi energetiche più alte, gli immobili in classe A-B hanno mantenuto una quota stabile sul totale delle compravendite nei diversi semestri, confermando un interesse costante da parte del mercato. Le unità in classe C-D, dopo una fase di lieve flessione registrata nel 2023, hanno mostrato una ripresa a partire dal 2024, raggiungendo il 7% del totale delle compravendite nel primo semestre del 2025. Nel complesso, il mercato ligure appare in graduale trasformazione, con segnali di riequilibrio nella distribuzione delle transazioni per classe energetica e un'attenzione crescente verso le prestazioni energetiche, che potrebbe consolidarsi nel medio termine.



1 Transazioni su incarichi

% TRANSAZIONI SU INCARICHI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Nel primo semestre del 2025, il mercato ha evidenziato una dinamica positiva, caratterizzata da un incremento significativo dell'indice di riferimento, che è passato dal 31% registrato nel 2024 al 37,5%. Questo miglioramento, che segna un avanzamento di oltre sei punti percentuali, è stato principalmente guidato da un aumento sostenuto della domanda, la quale ha mostrato una vitalità sorprendente rispetto all'anno precedente. Al contrario, l'offerta si è mantenuta su livelli pressoché stabili, senza

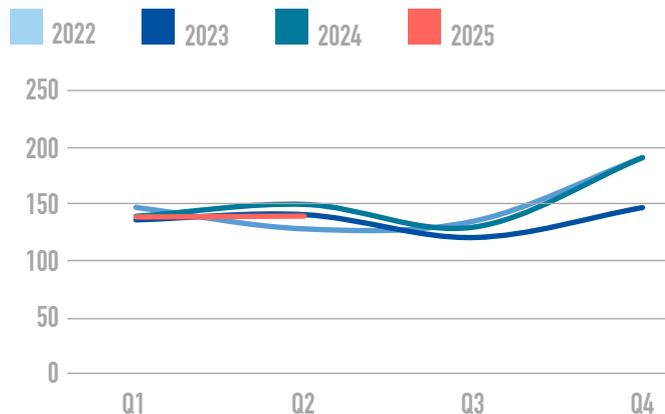
variazioni rilevanti che potessero influenzare in modo significativo l'equilibrio del mercato.

A supporto di questa tendenza, il volume delle transazioni concluse ha registrato un incremento di oltre il 20% rispetto al primo semestre del 2024. Tale crescita evidenzia un rinnovato interesse da parte degli acquirenti, che hanno contribuito a dinamizzare il mercato, favorendo un'espansione dell'attività economica. Questo scenario suggerisce una fase di consolidamento della ripresa, con una domanda che continua a trainare l'andamento positivo dell'indice, nonostante la stabilità dell'offerta.

2 Giorni di permanenza sul Mercato

VENDITA

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



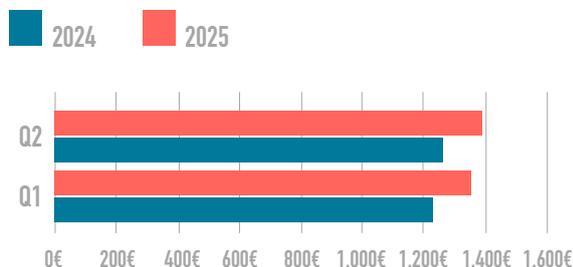
Negli ultimi anni, si osserva una certa stabilità nei tempi medi di vendita a Genova, che si attestano nel primo semestre del 2025 attorno ai 140 giorni. Questo dato, pur risultando in calo rispetto al 2024, quando i giorni necessari risultavano essere 145, rimane inferiore rispetto al 2022, quando i tempi di vendita medi erano pari a 138, con un punto di minimo di 128 nel Q2.

Anche nel caso di Genova, i tempi di vendita nel capoluogo di regione risultano essere inferiori rispetto alla media regionale, segno di maggior vivacità del mercato immobiliare nel centro cittadino.

3 Media Prezzi

MEDIA PREZZI AL MQ

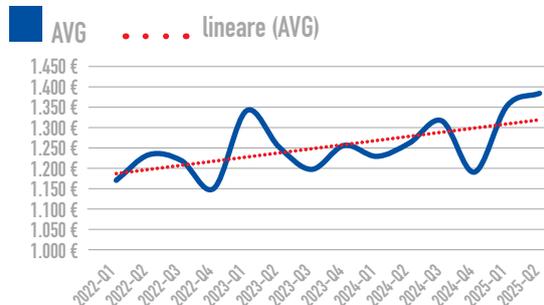
Fonte: Centro Studi REMAX Italia



ANDAMENTO MEDIO PREZZI

Vendita appartamenti*

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

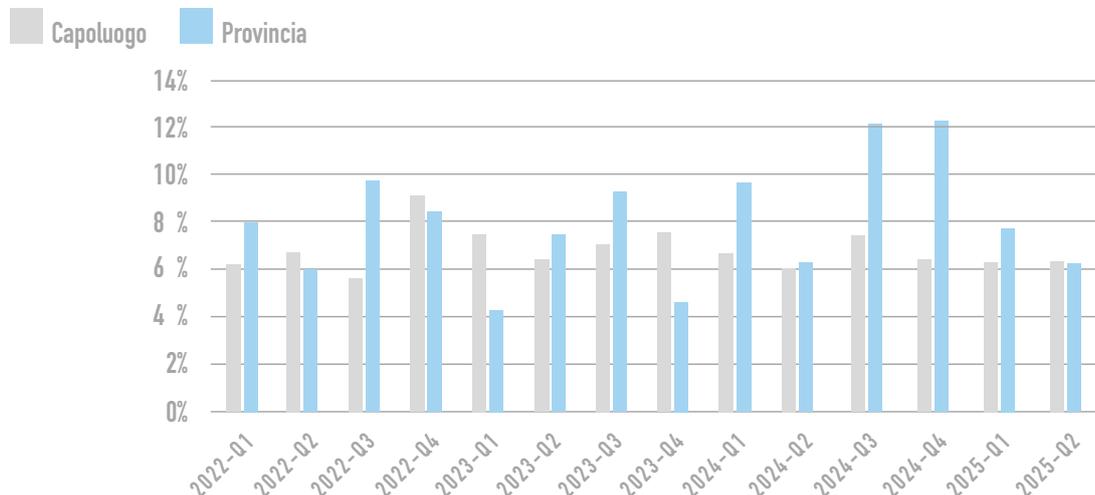


Il trend dei prezzi al metro quadro ha mostrato un andamento in crescita nel periodo preso in considerazione, con un aumento complessivo di circa il 18%, passando da 1.170 €/mq del 2022 ai 1.386 euro al mq del secondo trimestre 2025. Tuttavia, l'andamento non è lineare: si alternano fasi di crescita, correzioni e cali stagionali. La fase di espansione degli anni post pandemia si era raffreddata nel corso del 2023 e la prima parte del 2024, probabilmente a causa del complicato scenario macroeconomico caratterizzato da pressioni inflattive e forti rialzi dei tassi dei mutui. Già dal secondo semestre del 2024 si assiste ad una ripresa dei prezzi, arrivati vicini ai 1.400 € al mq.

Nonostante i recenti rialzi, Genova rimane una delle città più accessibili del Nord Italia, con prezzi degli immobili ben lontani da altre città come Milano e Torino.

SCONTO MEDIO RICHIESTO

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



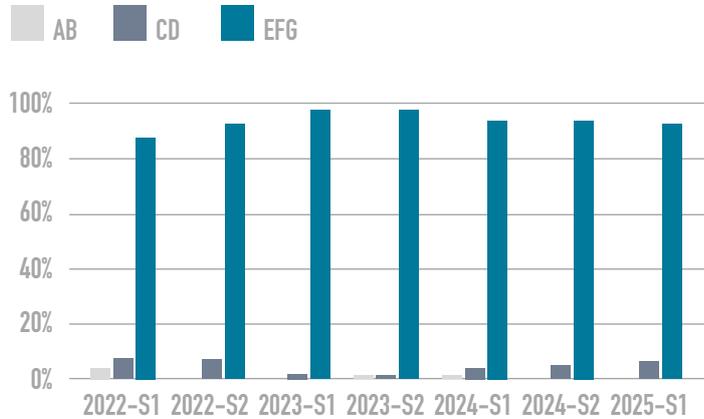
Nei primi due trimestri del 2025, lo sconto medio richiesto dagli acquirenti per l'acquisto di immobili risulta più basso rispetto ai trimestri precedenti. Questo calo è generalizzato, sia nel capoluogo che in provincia, dove nel 2025 si registra mediamente uno sconto del 6,40% in città e del 7,08% in provincia. Questi dati suggeriscono una certa stabilizzazione del mercato immobiliare ed un rafforzamento della domanda, che portano alla contrazione degli sconti applicati.

Nonostante il calo dell'ultimo periodo, lo sconto medio risulta ben più alto rispetto alla media nazionale pari al 5%.

Anche a Genova si registrano sconti medi più elevati in provincia rispetto al centro città, dinamica che riflette una maggiore difficoltà nel concludere le transazioni nella provincia, dove il mercato potrebbe essere più sensibile a fattori esterni come l'offerta più ampia e la domanda meno concentrata. Di conseguenza, gli acquirenti nelle aree periferiche sembrano avere maggiori margini di negoziazione rispetto a quelli in città, suggerendo una situazione di maggiore flessibilità nei prezzi per gli immobili provinciali.

4 Compravendite residenziale per classi energetiche

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



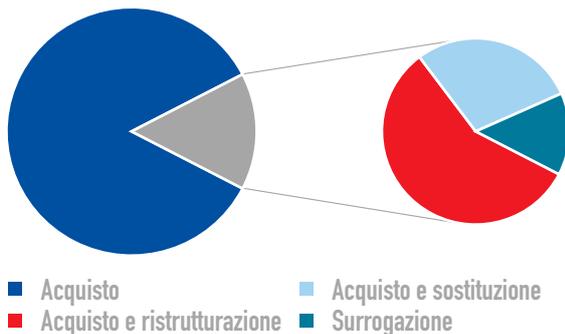
Nel periodo considerato, si evidenziano dinamiche differenti a seconda della classe energetica degli immobili oggetto di compravendita. In particolare, la quota di immobili appartenenti alle classi energetiche E, F e G ha registrato un incremento nel 2023 rispetto all'anno precedente. Tuttavia, tale tendenza si è invertita nel 2024 e nella prima parte del 2025, con un progressivo calo che ha portato la percentuale al 91% del totale delle transazioni. Le compravendite di immobili in classe A e B si mantengono invece su livelli costanti, rappresentando in media circa il 2% del totale a partire dal 2023.

Per quanto riguarda gli immobili in classe C e D, dopo una flessione registrata nel corso del 2023, si osserva un recupero nel 2024 e nel primo semestre del 2025, con valori che tornano in linea con la media del 2022 pari a circa il 7%.

5 Curiosità

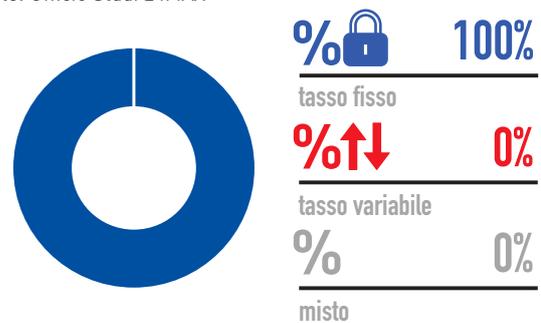
FINALITÀ MUTUO

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



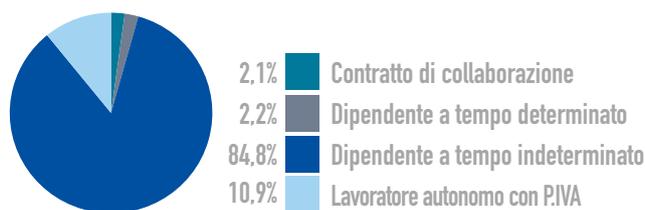
TASSO FISSO VS VARIABILE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



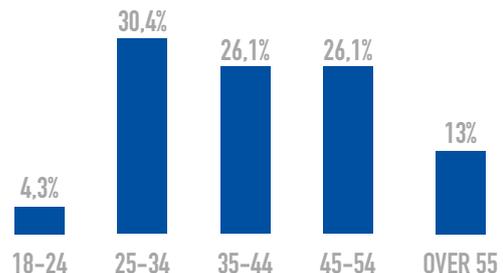
OCCUPAZIONE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



FASCE DI ETÀ

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



GENERE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX

■ DONNE ■ UOMINI



A Genova, come nelle principali città italiane, l'acquisto della prima casa si conferma la finalità predominante tra i richiedenti mutuo, con una quota pari all'84,8%. Tuttavia, ciò che distingue il capoluogo ligure dal resto dei contesti analizzati è la significativa incidenza della finalità "acquisto e ristrutturazione", che raggiunge l'8,7%. Questo dato, superiore rispetto a quello osservato in città come Milano, Roma o Palermo, lascia intravedere una maggiore attenzione verso la riqualificazione del patrimonio immobiliare esistente, in linea con le caratteristiche architettoniche e urbanistiche di una città storicamente stratificata come Genova. Per quanto riguarda la scelta del tasso, emerge una preferenza netta e senza eccezioni: il tasso fisso raccoglie il 100% delle preferenze. Una scelta che riflette probabilmente un atteggiamento prudente e orientato alla pianificazione a lungo termine, specialmente in un contesto economico ancora segnato da incertezze.

Dal punto di vista lavorativo, l'84,8% dei richiedenti mutuo risulta essere costituito da dipendenti a tempo indeterminato. Questo dato è in linea con il trend nazionale e conferma come la stabilità contrattuale continui a essere un requisito centrale per l'accesso al credito.

Interessante, invece, la distribuzione per fascia d'età: Genova si distingue chiaramente dalle altre città analizzate e dalla media nazionale, con una prevalenza dei richiedenti compresi tra i 25 e i 34 anni. Questo elemento potrebbe essere indicativo di una generazione giovane che, nonostante le sfide del mercato del lavoro, riesce ad avviare un percorso verso la proprietà immobiliare, forse anche grazie a dinamiche di mercato locali più accessibili rispetto ad altri grandi centri urbani.

Infine, anche nel capoluogo ligure si conferma una prevalenza maschile tra i richiedenti mutuo, con una quota del 63%. Un valore pressoché in linea con quello registrato a Roma (63,6%) e leggermente superiore rispetto a Milano (60,7%), che suggerisce una tendenza diffusa ma con sfumature diverse a seconda del contesto locale.



LA PAROLA A...

PIER CLAUDIO CASSOLINO

REMAX Costa Immobiliare - Genova

NOME:

Pier Claudio Cassolino

RUOLO:

Broker titolare

AGENZIA IMMOBILIARE:

REMAX Costa Immobiliare

BIOGRAFIA:

Pier Claudio Cassolino è broker e agente immobiliare di REMAX Costa Immobiliare a Genova. Dal 1995 opera nel settore, aprendo nel 1998 la sua prima agenzia e sviluppando nel tempo una struttura che oggi è presente a Sestri ponente ed a Voltri.

Con una solida formazione e numerosi riconoscimenti, tra cui l'ingresso nel REMAX Hall of Fame e il terzo posto in Italia per fatturato broker nel 2017, Pier Claudio unisce esperienza, professionalità e passione, guidando clienti e collaboratori verso risultati concreti.

Orgoglioso papà di Edoardo, considera la soddisfazione dei clienti e dei collaboratori il vero successo della sua carriera.

Quali fattori stanno trainando le compravendite e quali aree mostrano segnali più evidenti di crescita e interesse da parte di investitori e residenti?

Il mercato della Liguria mostra una chiara ripresa, favorita da diversi elementi. Abbiamo riscontrato un sensibile aumento delle transazioni, con prezzi stabili fino a metà 2025 e un leggero rialzo previsto nelle zone più prestigiose, soprattutto per immobili già ristrutturati o in ottimo stato di manutenzione. Gli investitori sono attratti dalla posizione geografica della regione, dal clima e dalle prospettive future di collegamenti rapidi, fattori che hanno riacceso l'interesse per Genova in modo particolare. I residenti cercano sempre più abitazioni con spazi esterni vivibili e elevate prestazioni energetiche. La combinazione di questi elementi ha portato a un incremento significativo delle transazioni, dimostrando la resilienza del mercato ligure.

Che tipo di abitazioni sono più richieste e quali elementi diventano decisivi per chi vuole comfort, versatilità ed efficienza energetica?

Gli acquirenti prediligono immobili di grandi dimensioni e ben distribuiti, capaci di offrire comfort e versatilità. Le abitazioni spaziose rimangono le più ambite, mentre bilocali e monolocali sono richiesti principalmente da chi cerca soluzioni compatte o opportunità di investimento. In generale, emerge una tendenza chiara: gli acquirenti vogliono spazi generosi e abitazioni che possano adattarsi a più esigenze, sia familiari sia professionali, senza rinunciare a qualità, efficienza energetica e comfort abitativo.

Quali quartieri di Genova e della riviera attraggono maggiormente acquirenti locali e stranieri, e come si evolve la domanda di prime case rispetto a seconde case o immobili a uso turistico?

A Genova, le zone centrali come il centro storico, Albaro e Foce restano molto richieste, ma cresce anche l'interesse per quartieri decentrati vicini al mare, come Nervi e Voltri. La domanda straniera è in aumento e si distingue in due categorie: da un lato investitori provenienti dall'est, interessati a proteggere il proprio patrimonio attraverso l'acquisto di immobili, dall'altro immigrati che non trovano soluzioni in affitto e scelgono di comprare. Queste richieste si concentrano principalmente in Sestri Ponente, Cornigliano, Rivarolo, Marassi e San Fruttuoso. Si evidenzia inoltre il ritorno all'acquisto di seconde case ad uso turistico, soprattutto nelle riviere, dove il mercato degli affitti turistici è sempre elevato e spinge all'acquisto anche per la redditività che gli immobili possono offrire.

Cosa rende il mercato in grado di adattarsi alle diverse esigenze degli acquirenti e quali fattori, tra tassi di interesse e sostenibilità energetica, ne sostengono la stabilità?

Il mercato dimostra di adattarsi bene alla domanda dei diversi segmenti di acquirenti. Le transazioni procedono regolarmente e sia chi compra sia chi vende possono trovare condizioni favorevoli. Il mercato ligure riesce a coniugare stabilità dei prezzi e interesse per immobili di qualità, mostrando una capacità di adattamento che lo rende attrattivo sia per chi cerca la prima casa sia per gli investitori. Inoltre, l'andamento favorevole dei tassi di interesse contribuisce a migliorare le condizioni di acquisto, mentre incentivi fiscali e l'attenzione crescente alla sostenibilità energetica sostengono ulteriormente il mercato.

Come ci si aspetta che evolvano compravendite, prezzi e domanda di immobili di qualità, sia per chi cerca la prima casa sia per chi investe in seconde case o affitti turistici?

Le previsioni confermano un trend positivo: le compravendite continueranno a crescere e si

registrerà un lieve rialzo dei prezzi, soprattutto nelle zone più pregiate. L'interesse per immobili efficienti e sostenibili rimane costante, mentre le abitazioni di media classe stanno recuperando terreno, dimostrando un mercato più equilibrato. Complessivamente, la Liguria resta una meta attrattiva grazie al clima, alla qualità della vita e alla posizione strategica, capace di soddisfare esigenze diverse, da chi cerca la prima casa a chi investe in seconde case o immobili destinati agli affitti turistici.

2.2

MERCATO LOGISTICO



1 Investimenti in crescita e innovazione sostenibile

Il comparto logistico ha catalizzato volumi d'investimento per una quota pari al 14% del totale delle allocazioni di capitale nel real estate nazionale 2025. Il mercato si distingue per una crescente domanda di immobili moderni e flessibili, con una netta preferenza per sviluppi built-to-suit e built-to-own¹, studiati appositamente per rispondere alle esigenze specifiche dei player dell'e-commerce e della logistica del freddo.

Il comparto logistico ha registrato una performance positiva rispetto al primo semestre del 2024, con una significativa crescita nel volume degli investimenti, nonostante la quota sul totale dei volumi investiti sia rimasta stabile. Per quanto riguarda il mercato delle locazioni, i canoni continuano a crescere per gli immobili di nuova costruzione. Tutte le città italiane, compresi i principali centri dei mercati secondari,

hanno registrato aumenti nei prime rent, i cui valori si attestano rispettivamente a 74 €/mq/anno per Milano e 70 €/mq/anno per Roma. Il prime yield si è mantenuto stabile al 5,5%.

Prosegue il focus sulla rigenerazione urbana, con oltre il 30% circa delle nuove realizzazioni logistiche

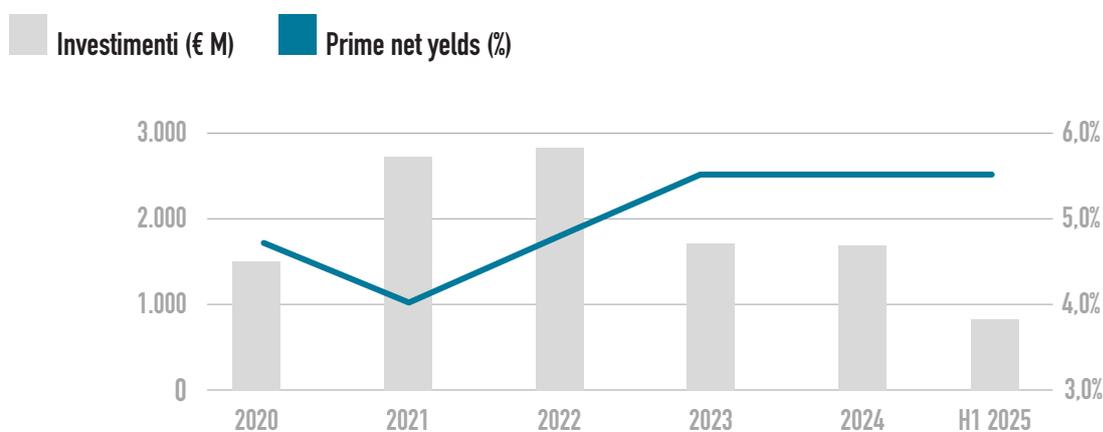
che si sviluppano su aree brownfield, a testimonianza di un orientamento sempre più marcato verso la sostenibilità e il recupero di siti industriali dismessi. Inoltre, la velocità delle trattative immobiliari si è notevolmente accelerata, con il 40% delle operazioni concluse entro otto mesi, sottolineando un mercato dinamico e competitivo, orientato prevalentemente verso immobili di dimensioni medio-grandi.

Le innovazioni tecnologiche rappresentano un altro driver imprescindibile per il settore: si diffondono le soluzioni di automazione e digitalizzazione, con un ruolo centrale dell'intelligenza artificiale nell'ottimizzazione della supply chain, nella previsione della domanda e nella gestione degli inventari. Questa trasformazione tecnologica contribuisce a rendere la logistica più efficiente, sostenibile e competitiva.

Sul fronte ambientale, gli operatori puntano a ridurre l'impatto delle attività di trasporto attraverso l'ottimizzazione delle rotte, l'adozione di carburanti alternativi e l'implementazione di logistica a basso impatto, nel rispetto delle normative europee sempre più stringenti.

La crescente complessità delle consegne capillari ha accelerato lo sviluppo, iniziato negli anni precedenti, di hub urbani dedicati al last-mile. Le prospettive di mercato restano positive: circa la metà degli operatori anticipa un'ulteriore espansione del comparto nel breve-medio periodo.

INVESTIMENTI E PRIME NET YIELD - H1 2025



Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati di mercato.

¹ Built-to-suit: realizzato "su misura" per uno specifico futuro utilizzatore, che ne diverrà conduttore, e built-to-own: realizzato su misura per un utilizzatore finale che intende diventare il proprietario dell'immobile.

2 Canoni in crescita nei mercati prime e consolidamento nei secondari

La domanda di spazi logistici continua a sostenere la crescita dei canoni in linea con una tendenza iniziata nel 2023, pur con una distribuzione più equilibrata tra i principali operatori del settore. I maggiori player del mercato mostrano un comportamento selettivo, tendendo a privilegiare immobili di classe elevata, ben posizionati e con certificazioni ambientali. Il take-up resta trainato da realtà delle supply chain (3PL), dei comparti farmaceutico, alimentare e manifatturiero, mentre la domanda da parte dei player dell'e-commerce, pur meno dinamica che nel biennio precedente, mantiene un ruolo stabile nelle decisioni locative. Il crescente interesse per tecnologie costruttive sostenibili e soluzioni "green ready"² sta generando un premio nei canoni ("green premium") nei casi in cui il fabbricato risponda a criteri di efficienza energetica o certificazioni ESG. Dal punto di vista dei canoni (prime), nella città di

Milano si osserva un livello attuale di circa 74 €/mq/anno per immobili logistici prime, con punte per gli asset last-mile nuovi che raggiungono i 115 €/mq/anno. Nelle altre province del Nord, emergono canoni rilevati come i 52 €/mq/anno per Torino e 60 €/mq/anno in provincia di Verona.

Sull'asse logistico Parma-Modena-Reggio Emilia, i canoni medi risultano coerenti con i livelli di area non prime, intorno a 54 €/mq/anno. Per le località strategiche di Piacenza e l'area di Bologna, si registrano valori medi indicativi di 58 €/mq/anno e 64 €/mq/anno rispettivamente. Nel centro Italia, Firenze evidenzia livelli medi nell'ordine di 80 €/mq/anno in linea con i mercati maggiori.

Area	CANONE (€/mq/anno)
Milano	74
Milano Last Mile	115
Lombardia - Altre provincie	58
Roma	70
Roma Last Mile	110
Verona	60
Torino	52
Asse Reggio Emilia - Parma	54
Piacenza	58
Bologna	64
Firenze	80
Genova	70
Palermo	50
Bari	57

NET YIELD H1 2025 (%)



Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati di mercato.

² "Green ready": un immobile progettato e realizzato in modo da essere predisposto per l'adozione (attuale o futura) di tecnologie e soluzioni sostenibili, anche se non ancora pienamente implementate o certificate.

KEY LEASE AGREEMENT 2025				
Zona	Mq	Data	Tenant	Canone €/mq/anno
Città metropolitana di Milano	30.091	Q1-2025	Azienda trasporti e logistica	77
Città metropolitana di Milano	8.008	Q1-2025	Azienda trasporti e logistica	75
Città metropolitana di Milano	10.322	Q1-2025	Azienda produttiva	63
Città metropolitana di Roma	11.853	Q1-2025	Azienda trasporti e logistica	80
Città metropolitana di Roma	11.310	Q1-2025	Azienda commercio all'ingrosso	72
Provincia di Pisa	51.840	Q1-2025	-	76
Provincia di Alessandria	13.556	Q1-2025	Azienda trasporti e logistica	55

KEY TRANSACTION 2025					
Zona	Mq	Data	Buyer	Seller	Prezzo (€)
Verona	116.497	Q1-2025	Investitore specializzato estero	Investitore specializzato estero	64.000.000
Bergamo	58.999	Q1-2025	Investitore specializzato estero	Investitore specializzato estero	48.900.000
Rovigo	85.998	Q1-2025	Investitore specializzato estero	Investitore specializzato estero	66.950.000
Alessandria	53.499	Q1-2025	Investitore specializzato estero	Investitore specializzato estero	44.550.000
-	264.994	Q1-2025	Investitore specializzato estero	SGR	230.000.000
Verona	11.956	Q1-2025	Investitore specializzato nazionale	SGR	18.500.000
Brescia	33.000	Q2-2025	Investitore specializzato nazionale	SGR	26.150.000

Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati di mercato.



LOGISTICA MILANO H1-2025

Nel primo semestre 2025 il mercato logistico di Milano ha confermato il suo appeal, con un'ulteriore spinta verso l'alto dei canoni prime. Il prime rent per la logistica urbana nell'area metropolitana ha superato la soglia dei 74 €/mq/anno, rispetto ai 67 €/mq/anno del 2024, evidenziando un'accelerazione nella domanda verso asset di qualità. Nella fascia last mile, per strutture di nuovissima costruzione si registrano livelli contrattuali che possono toccare 115 €/mq/anno. In termini di prime yield, la tendenza di crescita dei mercati prime e di stabilizzazioni nei mercati secondari, registrata nel 2023, prosegue anche nel 2025, con rendimenti che si attestano intorno al 5,50%. Milano si mantiene un punto di riferimento stabile per gli investitori interessati all'Italia. Il mercato degli investimenti logistici milanesi ha beneficiato della ripresa nazionale: nel Q1 2025 il comparto industrial & logistics, nel suo complesso, ha circa raddoppiato i volumi dello stesso periodo del 2024. La domanda è trainata principalmente dal settore e-commerce e dalla necessità di spazi di stoccaggio avanzati.

Un elemento da segnalare in ambito milanese è l'attività di sviluppo logistico in corso e l'attenzione verso tematiche green: ad esempio, è in fase di realizzazione un progetto a Novate Milanese, previsto per il 2026, sviluppato con caratteristiche di qualità (target LEED Platinum) su circa 12.000 mq di GLA, con 6 baie per camion e 10 per van, e con dotazioni fotovoltaiche e sistemi LED avanzati. Inoltre, nel contesto milanese sono attivi complessi logistici urbani destinati all'ultimo miglio, progettati per rispondere alla domanda di distribuzione capillare.

Si segnala infine che la riorganizzazione del polo logistico ferroviario nazionale, con la costituzione di FS Logistix, dedicata all'integrazione del trasporto merci, delle infrastrutture intermodali e dei terminal ferroviari, rappresenta un'evoluzione in grado di generare impatti positivi anche sul contesto milanese, migliorando la connettività e ampliando le opportunità per la logistica urbana e intermodale.

NET YIELD H1 2025 (%)

	Min	Max
Milano	5,50	6,00

Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati di mercato.

KEY TRANSACTION 2025

Zona	Mq	Data	Buyer	Seller	Prezzo (€)
Provincia di Bergamo	59.000	Q1-2025	Investitore specializzato estero	Investitore specializzato estero	48.900.000
Brescia	33.000	Q2-2025	Investitore specializzato nazionale	SGR	26.150.000

KEY TRANSACTION 2025 - BUILDABLE LAND

Zona	Land Area (Mq)	Data	Buyer	Seller	Prezzo (€)
Provincia di Pavia	70.000	Q2-2025	Investitore specializzato estero	Investitore specializzato nazionale	8.540.000
Provincia di Pavia	90.000	Q3-2025	SGR	Investitore specializzato estero	5.500.000
Provincia Monza-Brianza	2.500	Q3-2025	SGR	Investitore specializzato nazionale	1.175.000

KEY LEASE AGREEMENT 2025

Zona	Mq	Data	Tenant	Canone €/mq/anno
Città metropolitana di Milano	30.091	Q1-2025	Azienda trasporti e logistica	77
Città metropolitana di Milano	8.008	Q1-2025	Azienda trasporti e logistica	75
Città metropolitana di Milano	10.322	Q1-2025	Azienda produttiva	63



Nel corso del primo trimestre 2025, il mercato logistico romano ha evidenziato una leggera spinta verso l'alto per i canoni medi: la logistica "tradizionale" ha toccato 70 €/mq/anno, in crescita rispetto ai 66 €/mq/anno registrati nel 2024. Anche la logistica last-mile conferma la sua importanza, con valori che in casi selezionati raggiungono i 110 €/mq/anno, a testimonianza della forte pressione per spazi urbani di distribuzione e consegna.

Sul fronte rendimento, il prime net yield per la logistica romana si colloca attorno al 5,50%, in lieve compressione rispetto al passato, a conferma del fatto che gli investitori apprezzano la stabilità dell'asset class logistica nonostante i vincoli in termini di offerta tecnologica.

Un elemento da segnalare per il mercato romano è la crescente attenzione agli spazi logistici integrati nella città o in prossimità delle aree urbane: alcuni progetti di redistribuzione e rigenerazione di aree ex-industrializzate sono in fase di studio per rispondere al gap di offerta last mile. Inoltre, con il Piano Strategico Industriale 2025-2028 l'Agenzia del Demanio ha messo in luce una strategia di rigenerazione immobiliare e valorizzazione dei beni pubblici, che potenzialmente potrà liberare spazi logistici o aree da valorizzare in zone marginali della città.

Nel complesso, Roma mantiene il suo fascino per operatori investor e occupier nel segmento logistico: i canoni prime continuano a crescere in misura moderata, i rendimenti restano contenuti, e la scarsità strutturale di offerta, in un contesto urbano denso, consolida la posizione competitiva del mercato capitolino nel panorama logistico nazionale.

NET YIELD H1 2025 (%)		
	Min	Max
Roma	5,50	6,25

Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati di mercato.

KEY TRANSACTION 2025 - BUILDABLE LAND					
Zona	Land Area (Mq)	Data	Buyer	Seller	Prezzo (€)
Provincia di Roma	52.000	Q1-2025	SGR	Investitore specializzato estero	-

KEY LEASE AGREEMENT 2025				
Zona	Mq	Data	Tenant	Canone €/mq/anno
Città metropolitana di Roma	11.853	Q1-2025	Azienda trasporti e logistica	80
Città metropolitana di Roma	11.310	Q1-2025	Azienda commercio all'ingrosso	72



LOGISTICA PALERMO E SICILIA H1-2025

Palermo, Messina e Catania emergono come i principali centri logistici della Sicilia grazie alla loro posizione strategica nell'infrastruttura di trasporto dell'isola. Queste città costituiscono nodi cruciali nella rete di collegamenti terrestri, marittimi e aerei della regione: i porti di Palermo e Messina fungono da importanti snodi per il trasporto marittimo; Catania, invece, è fondamentale per il collegamento aereo. Il trasporto su strada avviene tramite l'autostrada E19, che collega Palermo con Catania, l'autostrada E90, che collega Palermo con Messina, e l'autostrada E45, che collega Catania a Messina.

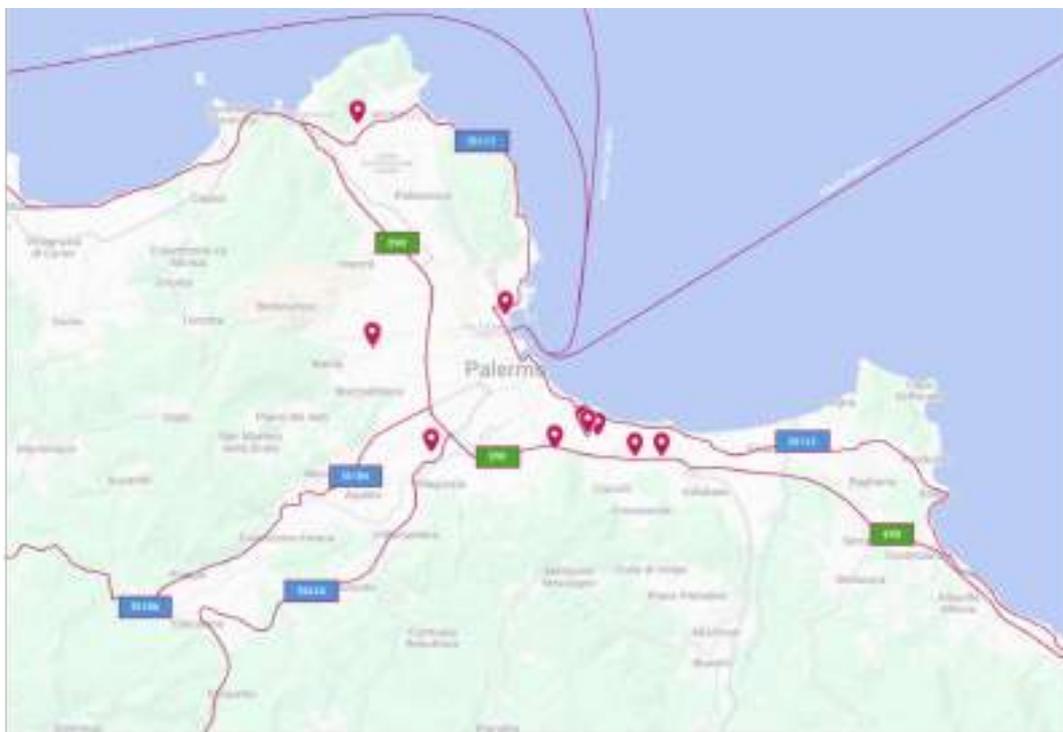
Per quanto riguarda la città di Messina, i principali poli logistici si concentrano nella zona industriale situata in corrispondenza della biforcazione tra la SS114, che collega la zona interna con il porto, e l'autostrada E45. Qui sono localizzati rinomati operatori del settore, come Fedex, GLS ed Amazon, che utilizzano Messina come nodo di scambio per le loro attività al di fuori dell'isola. Nella città di Catania le infrastrutture destinate alla logistica sono concentrate nei quartieri di Fontanarossa, grazie alla prossimità all'aeroporto internazionale, e Torregalliera. È da sottolineare che il mercato logistico della regione è caratterizzato prevalentemente dall'operato di investitori locali, non avendo ancora attirato interesse da parte di investitori istituzionali.

Di seguito la rappresentazione dei principali hub logistici nelle città di Catania e Messina:





LOGISTICA PALERMO H1-2025



Palermo si conferma come uno dei principali poli logistici della Sicilia occidentale, grazie al ruolo strategico del suo porto e alla posizione geografica che la rende naturale porta d'accesso ai traffici del Mediterraneo occidentale e del Nord Africa. Gli hub cittadini si sviluppano in prossimità dell'autostrada E90 e della SS13, in collegamento diretto con lo scalo portuale, che ospita prevalentemente traffici legati al settore agroalimentare e allo stoccaggio di materie prime. Le aree industriali di Brancaccio, Carini e soprattutto l'ex polo automobilistico di Termini Imerese rappresentano i principali bacini di potenziale sviluppo: oggi in parte sottoutilizzati, potrebbero essere riconvertiti in hub moderni di logistica portuale, retroportuale e urbana.

Il mercato immobiliare logistico di Palermo è ancora caratterizzato da una forte presenza di stock obsoleto, con immobili di altezza inferiore agli standard e privi di certificazioni ESG, e da un'attività transazionale limitata. I canoni di locazione risultano sensibilmente inferiori rispetto al Nord Italia, attestandosi in media tra i 35-45 €/mq/anno per la logistica tradizionale. I rendimenti richiesti si collocano in area 6,75-7,25%, riflettendo il maggior rischio percepito dagli investitori, mentre la vacancy si aggira intorno al 5-7%, con una netta differenza tra immobili moderni (rapidamente assorbiti) e stock datato.

La domanda è trainata da comparti chiave come e-commerce e operatori 3PL, in crescita anche in Sicilia, e da settori produttivi già radicati nel territorio – agroalimentare, farmaceutico e manifatturiero leggero. Le prospettive di sviluppo passano da tre direttrici principali: i fondi PNRR e comunitari per il potenziamento del porto e della rete ferroviaria Palermo-Catania-Messina; la rigenerazione delle aree industriali dismesse, in primis Termini Imerese; l'evoluzione verso hub "green" e digitali, con l'integrazione di impianti fotovoltaici e l'eventuale creazione di Edge data center. Se riuscirà a colmare il divario infrastrutturale e burocratico, Palermo potrà candidarsi come hub mediterraneo competitivo, alternativo ai poli già consolidati di Napoli, Bari e Gioia Tauro.

La ricerca di dati sul mercato di Palermo non ha consentito di individuare i principali elementi che caratterizzano dell'offerta, quali prezzi, canoni, dimensioni medie, in quanto la stessa risulta scarsa, se non completamente inesistente.

NET YIELD H1 2025 (%)

	Min	Max
Palermo	6,75	7,25

Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati di mercato.



LOGISTICA GENOVA H1-2025

Nel 2025 il mercato logistico genovese ha mantenuto una traiettoria moderatamente positiva, pur con ritmi più misurati rispetto ai grandi hub italiani come Milano o Roma. La posizione strategica del porto genovese e il rilievo nel traffico marittimo-continentale consolidano l'attrattiva della città come hub intermodale, anche per l'immobiliare logistico.

Per gli immobili tradizionali, il prime rent si attesta in un intervallo compreso tra 65 e 70 €/mq/anno, una dinamica di aumento rispetto all'anno precedente. In contesti last-mile o in aree urbane particolarmente strategiche, le richieste possono risultare anche lievemente superiori, soprattutto per soluzioni di nuova generazione o adattabili alle esigenze delle catene distributive contemporanee.

Sul fronte dei rendimenti, il prime net yield in area genovese si colloca tra il 6,25% e il 6,75%, al di sopra della media nazionale, riflettendo un bilanciamento tra il rischio percepito del mercato locale e il richiamo verso rendimenti più elevati

NET YIELD H1 2025 (%)		
	Min	Max
Genova	6,25	6,75

Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati di mercato.

Oltre ai fondamentali quantitativi, è utile contestualizzare Genova nel quadro delle iniziative infrastrutturali e urbanistiche che potrebbero incidere sul posizionamento competitivo della città:

- di recente il porto di Genova ha ottenuto il via libera alla concessione a lungo termine per il terminal GPT: il gruppo Spinelli (51 %) con Hapag Lloyd (49 %) gestirà la concessione fino al 2054, incrementando l'efficienza operativa dell'hub portuale;
- è in corso l'estensione del perimetro della Zona Logistica Semplificata (ZLS) di Genova, con l'aggiunta di circa 450 ettari che entreranno a far parte del territorio agevolato per attività logistiche e retroportuali;

Tuttavia, la scarsità di offerta di nuove costruzioni rimane un vincolo strutturale: i pochi progetti attivi e le tempistiche di realizzazione dilatate continuano a contenere l'espansione del mercato logistico.

Genova, dunque, si presenta come un mercato logistico con potenzialità interessanti grazie al suo ruolo portuale e alle iniziative infrastrutturali in corso. Tuttavia, l'equilibrio rimane delicato: il percorso di crescita potrà accelerare se l'offerta immobiliare, in particolare di grado moderno e certificato, terrà il passo con la domanda e se i progetti infrastrutturali saranno efficacemente attuati.



NOME:

Nicola Cantarelli

JOB TITLE:

CEO di AEGIS, Gruppo YARD REAAS

SOCIETÀ:

AEGIS, Gruppo YARD REAAS

BIOGRAFIA:

Laureato in Architettura presso il Politecnico di Milano, nel 1997 entra nel gruppo Hyparlo, specializzato nella progettazione di asset commerciali. Nel 2010 fonda Aegis, che si distingue nel settore prendendo parte alla progettazione infrastrutturale ed edilizia di grandi progetti.

DESCRIZIONE DELLA SOCIETÀ:

AEGIS è una società di ingegneria e architettura del Gruppo YARD REAAS che opera in ambito edilizio e infrastrutturale ed è riconosciuta per la sua esperienza nella consulenza tecnica e nella gestione di grandi opere e progetti complessi. Offre competenze specialistiche nella progettazione architettonica e strutturale, seguendo ogni progetto dal concept design fino alla realizzazione. Tutti i progetti vengono sviluppati attraverso tecnologie e metodi BIM, in cui AEGIS detiene una consolidata esperienza.

LA PAROLA A...

NICOLA CANTARELLI

Aegis S.r.l.

In che misura la posizione geografica incide sulla scelta dell'ubicazione di un Data Center?

La selezione della location rappresenta il primo fattore determinante nella pianificazione di un Data Center, soprattutto in relazione all'approvvigionamento energetico, sia in termini di costi che – altrettanto rilevante – di tempistiche. Un'area che non sia già dotata delle necessarie infrastrutture, ad es. di una cabina primaria (alta tensione), richiederebbe interventi onerosi e dilatati nel tempo. Anche i soli iter autorizzativi per l'ottenimento dei permessi, che in alcuni casi possono protrarsi per un paio d'anni, inciderebbero in maniera significativa e negativa sul progetto. Per questo motivo, la valutazione preliminare della disponibilità infrastrutturale è un passaggio imprescindibile nella decisione di investimento.

Quali altri fattori esterni influenzano maggiormente la struttura e devono, quindi, essere oggetto di analisi nella scelta della localizzazione?

Un ulteriore rilevante elemento da tenere in considerazione riguarda la sismicità dell'area. Le analisi condotte in questo senso sono finalizzate a valutare e garantire:

- la sicurezza della componente strutturale, la cui realizzazione richiede costi maggiori in zone ad alto rischio sismico;
- la continuità del servizio, attraverso la minimizzazione delle probabilità di eventi in grado di interromperla. Questo aspetto assume rilevanza maggiore nel caso dei Data Center rispetto ad altri tipi di asset.

Le condizioni climatiche esterne, in particolare temperatura e umidità, rappresentano un secondo aspetto da valutare, in quanto incidono direttamente sull'ambiente interno. Il controllo dell'aria interna – e l'impiantistica che ne presidia e garantisce gli standard – sono elementi essenziali per il funzionamento dei Data Center. La scelta di siti che presentano condizioni naturalmente favorevoli – in termini di temperatura, pressione e umidità – permette infatti di ridurre in modo significativo sia i costi di gestione sia il carico sugli

impianti tecnici (si pensi, ad esempio, alle dimensioni degli impianti di refrigerazione necessari per il corretto funzionamento dei Data Center). Ciò contribuisce anche a migliorarne la sostenibilità, riducendo l'impatto sull'ambiente circostante.

L'ubicazione infine deve essere valutata anche in rapporto alla vicinanza di centri abitati. A differenza di altri insediamenti, come quelli logistici, i Data Center non generano un incremento significativo del traffico né dei disturbi connessi. Tuttavia, il funzionamento a ciclo continuo dei macchinari collocati in copertura comporta emissioni acustiche che possono incidere sull'ambiente circostante, con intensità variabile in funzione della potenza degli impianti e del livello di investimento iniziale destinato a sistemi di attenuazione, che possono ridurre ma non eliminare del tutto il rumore.

Qual è, secondo la vostra esperienza, l'organizzazione tipica di un Data Center in termini di layout e ripartizione degli spazi? In che modo vengono utilizzate le aree esterne?

Gli immobili destinati a Data Center sono solitamente articolati su due o tre livelli fuori terra:

- al piano terra trovano posto i principali servizi di supporto, come uffici, guardiania e loading bay;
- i piani superiori sono riservati ai server; l'altezza interna, maggiore rispetto a quella di un edificio tradizionale, consente di ricavare nella parte alta un plenum dedicato al passaggio delle canalizzazioni impiantistiche e a facilitare le attività di manutenzione;
- la copertura infine è prevalentemente occupata dalle macchine di climatizzazione ed è organizzata su due livelli: quello superiore, realizzato con un grigliato che sostiene le UTA (unità di trattamento dell'aria) e altri apparati dell'impianto di condizionamento, e quello inferiore, costituito dalla copertura piana calpestabile dell'edificio, che consente il passaggio di operatori e manutentori.

Dal punto di vista impiantistico, i Data Center si caratterizzano per un doppio sistema che include da un lato le unità e le macchine dedicate ai singoli tenant, dall'altro gli impianti comuni di backup. Al piano terra sono collocati UPS (noti anche come gruppi di continuità) e generatori, situati in locali dedicati. La superficie complessiva dell'edificio – a partire da circa 4.000 mq per piano – vede solo il 20% destinato a uffici, e quindi effettivamente occupato da personale. Gli spazi esterni di un Data Center assolvono infine a funzioni diverse rispetto a quelli tipici della logistica. Devono infatti garantire l'accesso ai mezzi necessari per l'installazione e la manutenzione dei macchinari, in particolare di quelli collocati in copertura (ad esempio mediante autogru). Allo stesso tempo, tali aree vengono progettate per consentire l'ingresso di veicoli idonei al trasporto di server, quadri elettrici e altre apparecchiature impiantistiche.

Nell'ambito della realizzazione di un Data Center quali sono i principali profili coinvolti nelle diverse fasi dello sviluppo e in che modo interagiscono tra loro?

Generalmente le operazioni di sviluppo dei Data Center coinvolgono più attori, tra cui il developer/proprietario, che può coincidere con l'utente finale o locare gli spazi agli operatori di settore (i tenant), il General Contractor, che opera per conto del developer, e un team multidisciplinare di specialisti che si occupano delle componenti edile, architettonica, strutturale, sismica, infrastrutturale e impiantistica. Quest'ultima, in considerazione della complessità che la caratterizza, può essere gestita internamente o richiedere l'integrazione di ulteriori profili specializzati, ad esempio in ambito geologico e geotecnico. Il team tecnico fornisce al General Contractor la documentazione necessaria per l'ottenimento dei permessi e per la stima economica dei costi legati alle diverse componenti (impianti, parti in opera e prefabbricate). A seguito di questa fase iniziale, vengono avviate la progettazione esecutiva e la fase costruttiva, affidata alle imprese di costruzione con il supporto del team tecnico sia da remoto sia on-site. La presenza di personale in cantiere risulta particolarmente importante per il coordinamento e l'aggiornamento delle attività connesse alla componente impiantistica.

In che modo vengono conciliate le esigenze strutturali e la necessità di flessibilità interna nel caso di Data Center per i quali non è già previsto l'ingresso di uno specifico tenant?

La flessibilità degli spazi interni rappresenta un elemento cruciale, in particolare per gli immobili privi di un tenant già definito, i cui layout originali potrebbero non risultare adeguati alle esigenze dell'utilizzatore finale (o di un futuro subentrante). I Data Center, infatti, devono generalmente adattarsi a requisiti specifici dei tenant, che possono richiedere modifiche e personalizzazioni, con conseguente incremento dei costi.

Questo aspetto è particolarmente rilevante per alcune aree specifiche:

- gli spazi destinati ai tenant, che occupano circa 1.000 mq per singolo tenant, e sono spesso delimitati da pareti in calcestruzzo, poco adattabili a modifiche rapide;
- gli adeguamenti legati alle classi di rischio, ad esempio quelle antincendio.

Diversa la situazione per le aree uffici (pari a circa il 20% della superficie totale), solitamente realizzate in cartongesso e quindi più facilmente modificabili. In ogni caso, un fattore determinante resta il budget disponibile, che definisce l'entità degli adeguamenti sostenibili o giustificabili in funzione delle richieste del tenant.

2.3

MERCATO DIREZIONALE



Nel primo semestre 2025 il settore uffici ha assorbito una quota pari a circa il 13% dei volumi transati a livello nazionale. Gli investitori restano liquidi ma più selettivi, puntando su asset Core e su operazioni Value-Add (oltre il 30%), spesso legate a conversioni in residenziale, student housing e hospitality. Milano e Roma confermano i rendimenti prime, con attese di lieve compressione entro fine anno.

1 Mercato H1 2025: tra stabilità e strategie Value-Add

Il primo semestre del 2025 è stato affrontato con un atteggiamento di cautela da parte degli investitori, che hanno destinato alle compravendite in ambito direzionale una quota pari a circa il 13% dei volumi complessivi scambiati all'interno del mercato immobiliare italiano.

La liquidità permane ma gli investitori sono sempre più focalizzati su strategie a medio-lungo termine. Mentre i rendimenti prime rimangono stabili (4,25% a Milano e 4,75% a Roma), l'aspettativa di una loro leggera compressione entro fine anno si rafforza, sostenuta dai fondamentali del settore e dal graduale cambio di politica monetaria della BCE. L'analisi degli investimenti per profilo di rischio rivela una polarizzazione strategica. I capitali a profilo Core hanno dominato, rappresentando

circa la metà del volume totale e confermando la preferenza per asset stabili e sicuri, in particolare nelle prime location. Parallelamente, si è registrata la crescente importanza delle operazioni Value-Add, che hanno superato il 30% del volume totale. Questa strategia è strettamente legata al tema delle operazioni di conversione, che nel primo semestre 2025 hanno rappresentato quasi la metà delle transazioni Value-Add. La scarsità di prodotto prime e l'inadeguatezza dello stock secondario spingono gli investitori a riposizionare o convertire attivi esistenti verso usi alternativi, quali residenziale, alloggi per studenti e ricettivo. Questo trend



è cruciale, specialmente a Roma, dove il Value-Add guidato dalla conversione in hotel ha fornito un impulso significativo al volume transato.

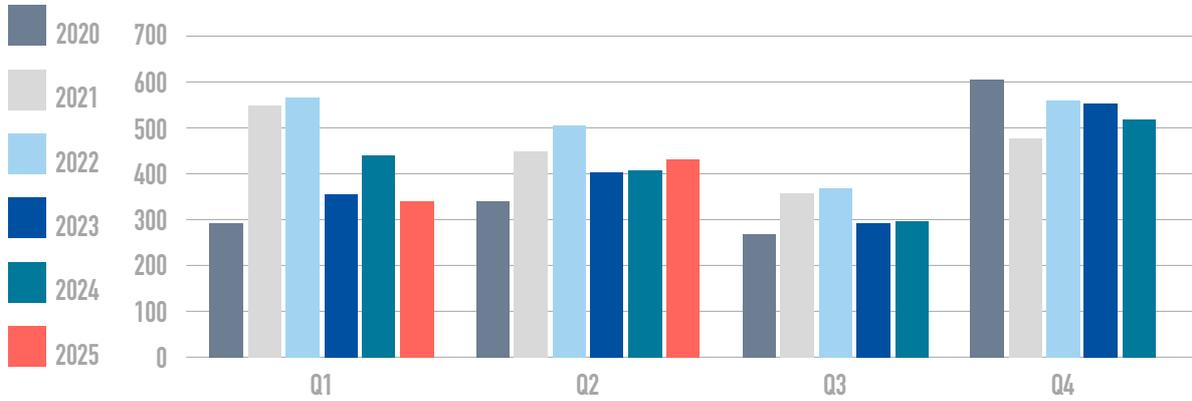
Il mercato locativo italiano è sempre più guidato dalla qualità e dalla centralità. Le aziende, pur cercando di ottimizzare i costi e optando per spazi più compatti e flessibili (il taglio medio delle transazioni continua a diminuire), non sono disposte a sacrificare la qualità degli immobili. A Milano, circa l'80% del take-up ha riguardato spazi Grade A, la percentuale più alta dell'ultimo decennio. Questa pressione sulla qualità, unita alla limitata disponibilità di asset certificati e tecnologicamente avanzati, mantiene estremamente bassi i tassi di sfritto nelle aree centrali. A Milano, il vacancy rate per gli immobili Grade A è contenuto intorno al 3-3,5%. Il disallineamento strutturale tra offerta e domanda prime ha due conseguenze: (i) i prime rent continuano a salire nelle zone centrali (CBD Duomo a Milano ha raggiunto i 750-770 €/mq/anno); (ii) si intensifica l'interesse per le aree semi-centrali e periferiche interessate da riqualificazione, dove, pur in presenza di una minore fiducia degli investitori, la domanda degli occupier rimane relativamente solida. Milano si conferma la capitale finanziaria e il motore del settore direzionale italiano. Sul fronte inve-

stimenti ha attratto la maggior parte dei volumi investiti nel H1 2025. L'interesse si è concentrato su asset Core in location centrali, con la vendita di un iconico asset misto in Piazza Cordusio come transazione più rilevante. Il take-up ha superato i 200.000 mq, un aumento del 18% rispetto all'H1 2024, indicando una chiara preferenza per spazi più piccoli e flessibili. Oltre il 50% dell'assorbimento si è concentrato nelle zone Centro e CBD.

Il mercato romano ha mostrato una dinamica più contenuta ma orientata alla trasformazione strategica, con una forte spinta dal Value-Add e dalle conversioni. Il focus è sul riposizionamento degli asset esistenti, in particolare verso il settore alberghiero. Il take-up si è attestato intorno ai 40.000 - 50.000 mq, in contrazione rispetto all'H1 2024. La predominanza è stata delle transazioni medio-piccole e l'area EUR ha guidato l'assorbimento, assorbendo oltre il 50% del totale. Il mercato è ostacolato dalla scarsità di spazi di alta qualità nel CBD e Centro, pur in presenza di forte interesse.



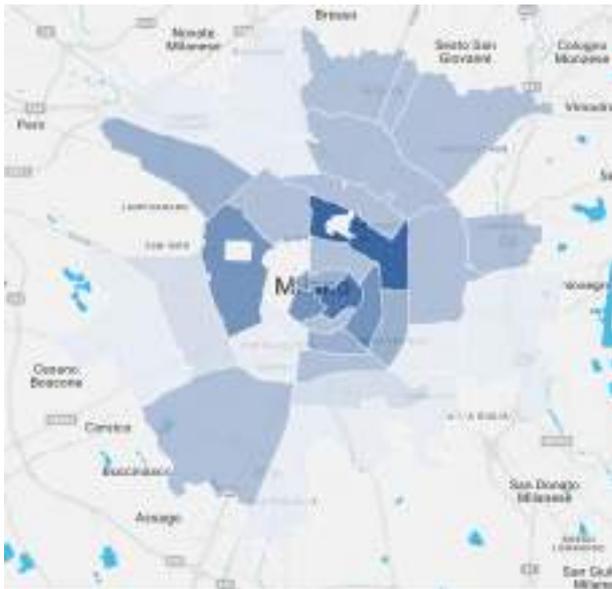
UNITÀ TRANSATE DIREZIONALE CITTÀ E PROVINCIA - NTN



Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati Agenzia delle Entrate.

Il grafico rappresenta il numero delle transazioni normalizzate per trimestre registrate nel periodo compreso tra il 2020 e il 2025. Analizzando i dati sopra riportati si osserva che l'inizio dell'anno in corso ha segnato una riduzione del numero di transazioni, mentre il secondo trimestre ha invertito la tendenza, dando segnali positivi circa la dinamicità del mercato. Ciò è avvenuto a seguito di un periodo di riduzione che aveva interessato il 2024, con una flessione variabile tra il -23% e il -7% a seconda dei trimestri, preceduto da un incremento delle transazioni nel biennio 2021-2022.

VOLUME INVESTIMENTI H1-2025

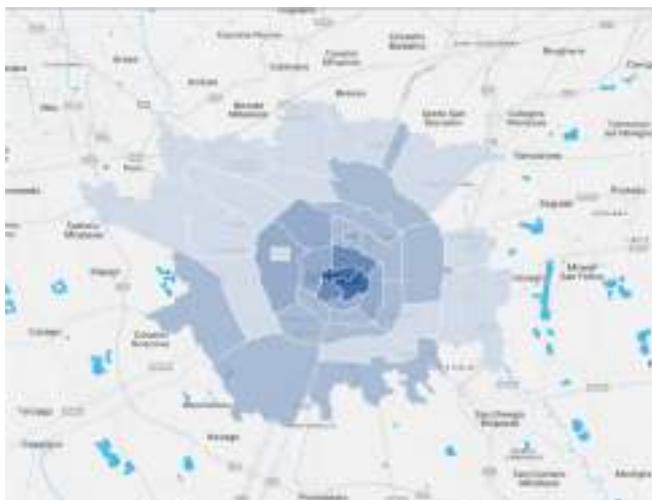


Valori 000€		
Da	a	Cotore
0	500	
500	1.000	
1.000	5.000	
5.000	10.000	
10.000	50.000	
50.000	100.000	
100.000	400.000	

Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati Agenzia delle Entrate.

La mappa di calore evidenzia i quartieri di Milano nei quali si sono concentrate le transazioni durante il primo semestre del 2025. Le location prime situate nel centro storico della città, così come nel CBD, registrano un volume di investimenti elevato, in linea con il trend riscontrato nei periodi precedenti. Al contempo, è evidente un interesse consolidato verso zone periferiche nelle fasce Sud-Ovest e Nord-Est.

PREZZI MEDI ASKING €/MQ PER ZONA OMI H1-2025



Valori €/mq		
Da	a	Colore
0	1.000	
1.000	3.000	
3.000	5.000	
5.000	7.000	
7.000	9.000	
9.000	13.000	
>13.000		

Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati di mercato.

L'analisi dei prezzi medi in offerta nell'area del comune di Milano a metà 2025 evidenzia la posizione rilevante degli immobili nel centro storico. Le aree centrali, rappresentate con la tonalità più scura nella mappa di calore, registrano i prezzi più elevati, superiori ai 13.000 €/mq, riflettendo l'elevata domanda e il pregio dell'area. Le zone semicentrali, contraddistinte da tonalità intermedie, mostrano prezzi richiesti compresi tra 5.000 €/mq e 9.000 €/mq. Questo intervallo evidenzia un mercato ancora molto attivo, seppur meno esclusivo rispetto al centro storico. Le aree più esterne, in particolare quelle oltre la circonvallazione, presentano valori inferiori ai 3.000 €/mq, con alcune zone che si collocano persino nella fascia più bassa (0-1.000 €/mq). I prezzi richiesti rispecchiano l'andamento delle transazioni in termini di appetibilità delle diverse aree della città, confermando una forte polarizzazione tra centro e periferia in termini di valore immobiliare.

CANONI MEDI ASKING €/MQ/ANNO PER ZONA OMI H1 - 2025



Valori €/mq/anno		
Da	a	Colore
0	150	
150	250	
250	350	
350	450	
450	550	
550	650	
>650		

Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati di mercato.

L'analisi dei canoni medi in offerta nell'area del comune di Milano a metà 2025 evidenzia valori maggiori soprattutto nelle zone del centro storico. Unica eccezione per i canoni richiesti in zona Santa Giulia. In particolare, si registrano canoni asking che raggiungono picchi di 750 €/mq/anno per immobili di prestigio. Nello specifico, le aree semicentrali hanno un canone di locazione richiesto medio nell'intorno dei 350-450 €/mq/anno, mentre nelle periferie e nell'hinterland il range risulta decisamente più contenuto, con valori pari a 150-250 €/mq/anno.

Per quanto riguarda i rendimenti, si è assistito a una stabilizzazione nel secondo trimestre 2025, un dato rimasto invariato rispetto al trimestre precedente. Questa tenuta riflette l'attrattiva degli asset core nelle location centrali.

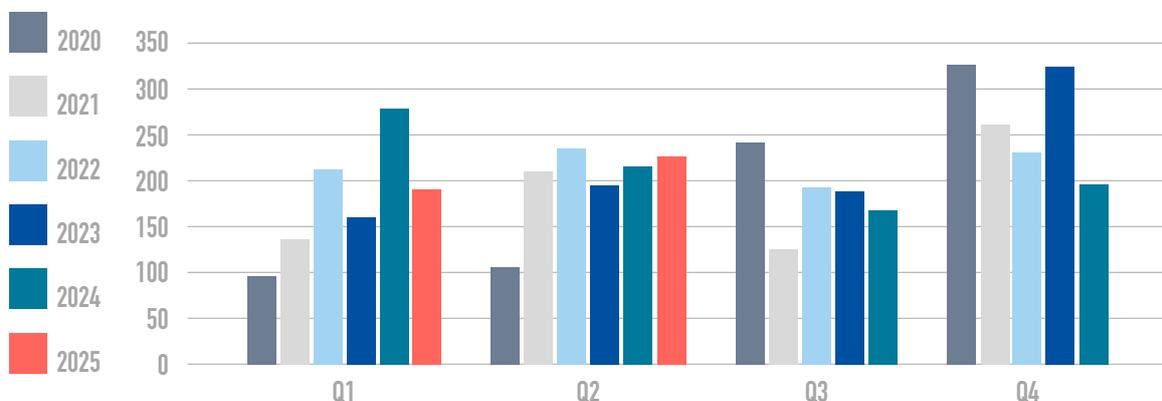
NET YIELD H1 2025 (%)		
	Minimo	Massimo
CBD - Centro	4,25%	5,00%
Semicentro	5,00%	6,00%
Periferia	6,00%	6,75%
Hinterland	6,75%	7,50%

Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati di mercato.

KEY TRANSACTION 2025					
Zona	Mq	Data	Buyer	Seller	Prezzo (€)
Zona Farini	1.270	Q1 - 2025	Istituto Bancario Italiano	Società di gestione risparmio	3.000.000
Crescenzago	31.000	Q1 - 2025	Società di investimento immobiliare	Società di gestione risparmio	50.000.000
Isola	8.780	Q1 - 2025	Società di investimento immobiliare	Società di investimento immobiliare	55.000.000
Centro storico	5.700	Q1 - 2025	N.D.	N.D.	68.000.000
Porta Garibaldi	8.400	Q1 - 2025	N.D.	N.D.	54.000.000
Hinterland	46.000	Q1 - 2025	N.D.	N.D.	52.000.000
Centro storico	15.500	Q2 - 2025	Società di investimento immobiliare	Società di investimento immobiliare	300.000.000
Centro storico	2.400	Q2 - 2025	Società di investimento immobiliare	Società di gestione risparmio	40.000.000
Centro storico	4.000	Q2 - 2025	N.D.	N.D.	51.000.000
Hinterland	158.000	Q2 - 2025	N.D.	N.D.	37.000.000
Inganni	15.800	Q2 - 2025	N.D.	N.D.	39.600.000



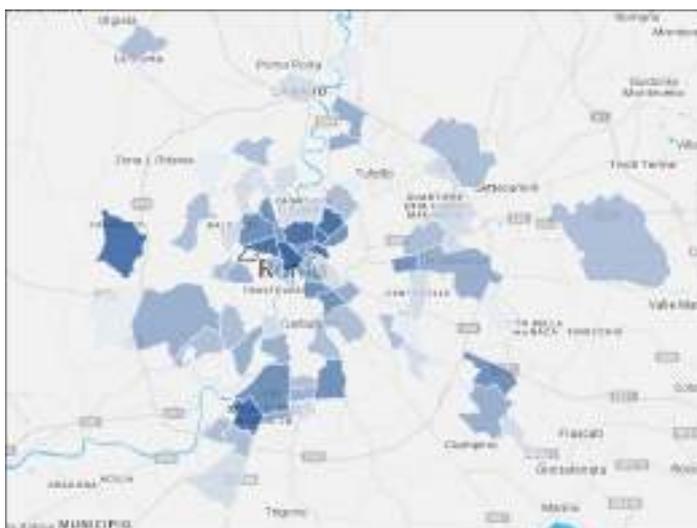
UNITÀ TRANSATE DIREZIONALE CITTÀ E PROVINCIA - NTN



Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati Agenzia delle Entrate.

Analizzando i dati relativi al numero di transazioni normalizzate per trimestre, si osserva che, per quanto riguarda il 2025, la dinamica è simile a quella osservata per la città di Milano, con una riduzione delle transazioni nel primo trimestre e un lieve segnale di ripresa nel secondo. Tale andamento mostra, quindi, un rallentamento rispetto a quanto osservato nel 2024, quando al primo semestre il numero di immobili compravenduti risultava in aumento.

VOLUME INVESTIMENTI H1 - 2025

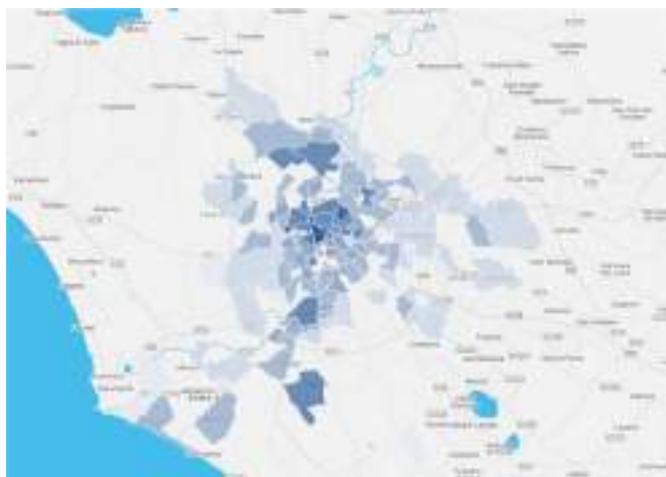


Valori 000€		
Da	a	Colore
-	100	
100	200	
200	500	
500	1.000	
1.000	3.000	
3.000	15.000	
15.000	30.000	

Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati Agenzia delle Entrate.

La mappa di calore degli investimenti nella città di Roma evidenzia una selezione mirata delle zone di interesse, concentrate principalmente nel centro storico e nelle aree limitrofe a est, oltre che nel quartiere Parioli, all'EUR e nella zona più esterna di Casalotti. Anche alcune aree a Est e Sud-Est (in zona Tor Sapienza e pressi di Ciampino) hanno attirato l'interesse degli investitori.

PREZZI MEDI ASKING €/MQ PER ZONA OMI H1 - 2025

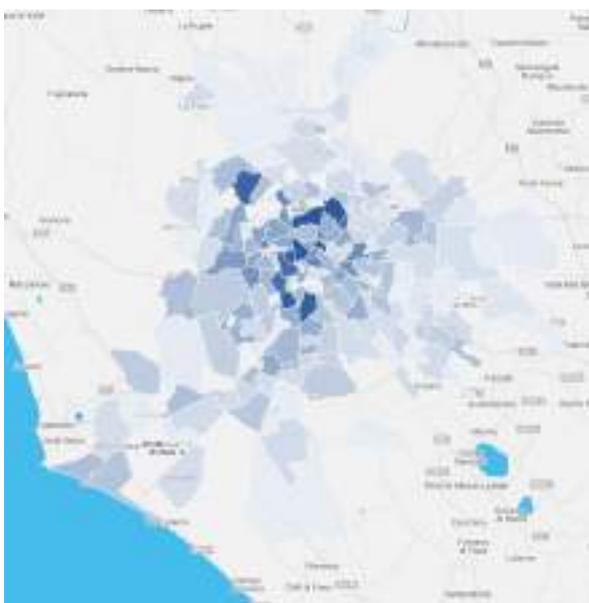


Valori €/mq		
Da	a	Colore
0	1.000	
1.000	2.000	
2.000	3.000	
3.000	4.000	
4.000	5.000	
5.000	7.000	
>7.000		

Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati di mercato.

Nel 2025, l'analisi dei prezzi medi in offerta per gli spazi direzionali nel Comune di Roma mostra una netta concentrazione dei valori più elevati nelle aree centrali e nel quadrante nord della città, con particolare rilievo per i quartieri del Centro Storico, Prati e Parioli dove i prezzi unitari superano i 7.000 €/mq. Anche l'EUR si colloca in una fascia alta, con valori compresi tra i 5.000 €/mq e i 7.000 €/mq, confermando la sua rilevanza come polo direzionale. Le zone semicentrali presentano prezzi medi tra i 4.000 €/mq e i 5.000 €/mq, mentre quartieri come Tiburtina e Appio Latino si attestano su valori compresi tra i 3.000 €/mq e i 4.000 €/mq. Nelle aree più periferiche i prezzi unitari si collocano tra i 2.000 €/mq e i 3.000 €/mq. Nelle zone esterne al tessuto urbano consolidato i valori scendono al di sotto dei 2.000 €/mq.

CANONI MEDI ASKING €/MQ/ANNO PER ZONA OMI H1 - 2025



Valori €/mq/anno		
Da	a	Colore
0	150	
150	250	
250	350	
350	450	
450	550	
550	650	
>650		

Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati di mercato.

Nel 2025, l'analisi dei canoni medi richiesti per gli spazi direzionali nel Comune di Roma evidenzia una distribuzione territoriale fortemente polarizzata. Le zone OMI centrali, in particolare il Centro Storico e Parioli, si confermano le più ambite, con valori che superano i 650 €/mq/anno. Anche il quartiere EUR si posiziona in una fascia alta, con canoni compresi tra i 550 €/mq/anno e i 650 €/mq/anno. Le aree semicentrali, come San Giovanni e Trieste, mostrano valori medi tra i 450 €/mq/anno e i 550 €/mq/anno. Nei quartieri più periferici, come Tiburtina e Portuense, i canoni si attestano tra i 250 €/mq/anno e i 450 €/mq/anno. Infine, le zone esterne al tessuto urbano consolidato, come Tor Bella Monaca, Borghesiana e le aree limitrofe a Fiumicino, Ciampino, registrano valori inferiori ai 250 €/mq/anno, con punte minime sotto i 150 €/mq/anno.

Per quanto riguarda i rendimenti, a partire dell'inizio del 2025 si conferma la tendenza alla stabilizzazione a livello generale, in linea con la fine dell'anno precedente. Si segnala una leggera contrazione per le zone semicentrali e periferiche rispetto all'ultimo trimestre.

NET YIELD H1 2025 (%)		
	Minimo	Massimo
CBD Centro	4,75%	5,00%
CBD Eur	5,75%	6,25%
Semicentro	6,25%	6,75%
Periferia	8,50%	9,50%

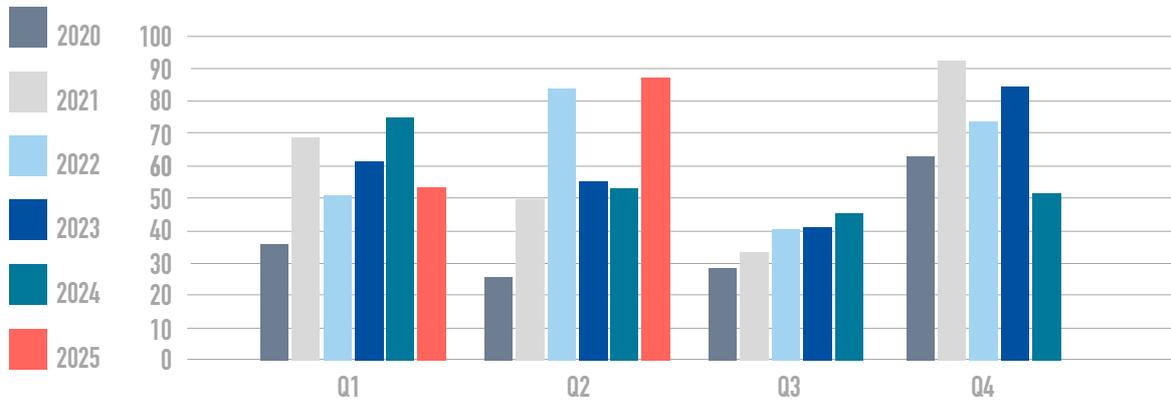
Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati di mercato.

KEY TRANSACTION 2025					
Zona	Mq	Data	Buyer	Seller	Prezzo (€)
Centro storico	16.600	Q1 - 2025	N.D.	N.D.	45.000.000
Trastevere	24.000	Q1 - 2025	N.D.	N.D.	21.500.000
Torino	20.500	Q2 - 2025	N.D.	N.D.	35.000.000
Zona Aurelio	13.200	Q2 - 2025	N.D.	N.D.	26.500.000
Centro Storico	11.000	Q2 - 2025	Società di investimento immobiliare	Società di investimento immobiliare	123.000.000
Centro Storico	16.000	Q2 - 2025	N.D.	Società di investimento immobiliare	100.000.000



DIREZIONALE PALERMO H1-2025

UNITÀ TRANSATE DIREZIONALE CITTÀ E PROVINCIA - NTN



Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati Agenzia delle Entrate.

Il grafico rappresenta il numero delle transazioni normalizzate per trimestre registrate nel periodo compreso tra il 2020 e il 2025. Dall'analisi emerge una tendenza pressoché positiva per gli anni considerati. In particolare, il secondo trimestre del 2025 mostra una performance significativamente positiva, che compensa la riduzione osservata nel primo, portando a una variazione semestrale del +10% rispetto al primo semestre del 2024.

PREZZI MEDI ASKING €/MQ PER ZONA OMI H1-2025



Valori €/mq		
Da	a	Colore
0	700	Lightest Blue
700	1000	Light Blue
1000	1500	Medium Blue
1500	2000	Dark Blue
>2.000		Darkest Blue

Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati di mercato.

Nel 2025, l'analisi dei prezzi richiesti per spazi direzionali nel Comune di Palermo evidenzia una distribuzione territoriale che riflette la centralità urbana e la presenza di infrastrutture e servizi. Le aree centrali come Borgo Vecchio e Centro Storico registrano i prezzi più elevati, con valori superiori ai 2.000 €/mq. Le zone semicentrali, tra cui Noce e Zisa si collocano in una fascia intermedia, con prezzi compresi tra 1.500 €/mq e 2.000 €/mq. Nei quartieri più decentrati come Brancaccio e Boccadifalco, i prezzi richiesti si attestano tra 1.000 €/mq e 1.500 €/mq, mentre nelle zone periferiche i valori scendono al di sotto dei 1.000 €/mq, con alcune aree che registrano prezzi inferiori ai 700 €/mq.

CANONI MEDI ASKING €/MQ/ANNO PER ZONA OMI H1-2025



Valori €/mq/anno		
Da	a	Colore
0	70	
70	100	
100	125	
125	150	
150	200	
>200		

Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati di mercato.

Nel 2025, l'analisi dei canoni di locazione richiesti per spazi direzionali nel Comune di Palermo evidenzia come le zone centrali, come il Centro Storico e Borgo Vecchio, si confermino le più ambite, con canoni che superano i 200 €/mq/anno grazie alla forte presenza di servizi, collegamenti e attrattività commerciale. Le aree semicentrali, tra cui Zisa e Noce, mostrano valori compresi tra 150 €/mq/anno e 200 €/mq/anno, mentre nei quartieri più periferici e decentrati, come Brancaccio e Boccadifalco, i canoni richiesti si attestano tra 100 €/mq/anno e 150 €/mq/anno. Nelle zone più esterne e meno servite, come Ciaculli e Villagrazia, si registrano infine i valori più bassi, spesso inferiori ai 100 €/mq/anno, con punte minime che scendono sotto i 70 €/mq/anno.

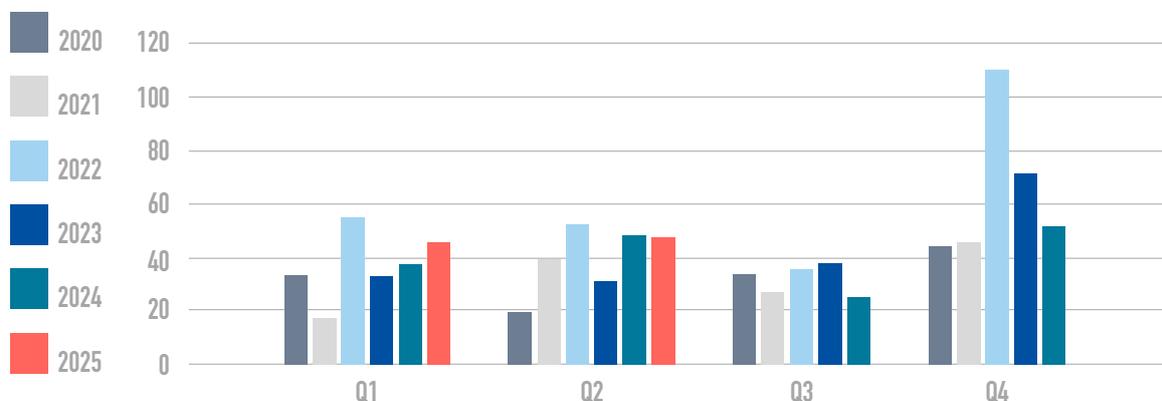
In linea con quanto rappresentato anche dalla mappa di calore, i rendimenti relativi al 2025 indicano una maggiore preferenza per il centro della città; valori più alti si riscontrano nelle zone semicentrali e periferiche, queste ultime meno appetibili e ricercate dagli investitori.

NET YIELD H1 2025 (%)		
	Minimo	Massimo
Centro	8,00%	9,00%
Semicentro	9,50%	10,50%
Periferia	10,50%	12,00%

Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati di mercato.



UNITÀ TRANSATE DIREZIONALE CITTÀ E PROVINCIA - NTN



Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati Agenzia delle Entrate.

Il grafico illustra l'andamento delle transazioni normalizzate per trimestre nel periodo compreso tra il 2020 e il 2025. Il calo delle transazioni rilevato nella parte finale dello scorso anno (rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente) è stato seguito da un incremento nella parte iniziale del 2025, in linea con il trend che caratterizza le fasi iniziali dell'anno, solitamente più positive per il mercato di Genova. Nonostante, quindi, una dinamicità riacquistata nei mesi appena trascorsi, la seconda parte del 2025 potrebbe riservare un andamento diverso, come osservato in precedenza.

PREZZI MEDI ASKING €/MQ PER ZONA OMI H1-2025



Valori €/mq		
Da	a	Colore
0	700	Lightest Blue
700	1.000	Light Blue
1.000	1.500	Medium Blue
1.500	2.000	Dark Blue
>2500		Darkest Blue

Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati di mercato.

Nel 2025, i prezzi medi in offerta per gli spazi direzionali nel Comune di Genova mostrano una concentrazione dei valori più elevati nelle aree centrali, in particolare nel quartiere di Carignano e nel Centro Storico, dove i valori superano i 2.500 €/mq. Anche l'area del Porto Antico e alcune zone limitrofe al centro presentano quotazioni comprese tra 1.500 €/mq e 2.000 €/mq. Le aree semicentrali come San Fruttuoso e Albaro si collocano in una fascia intermedia, con prezzi tra 1.000 €/mq e 1.500 €/mq, mentre quartieri più decentrati come Rivarolo, Sestri Ponente e Voltri mostrano valori compresi tra 700 €/mq e 1.000 €/mq. Nelle zone più periferiche e collinari i prezzi unitari scendono al di sotto dei 700 €/mq.

CANONI MEDI ASKING €/MQ/ANNO PER ZONA OMI H1 - 2025



Valori €/mq/anno		
Da	a	Colore
0	70	
70	100	
100	150	
150	200	
200	250	
	>250	

Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati di mercato.

Nel 2025, l'analisi dei canoni richiesti per gli spazi direzionali nel Comune di Genova evidenzia una distribuzione territoriale piuttosto omogenea. I quartieri di Sestri Ponente, Rivarolo, Albaro, San Fruttuoso e Nervi registrano i valori più elevati, con canoni compresi tra 150 e 250 €/mq/anno.

Nelle aree semicentrali, come San Martino, Bolzaneto e Quarto, i valori si attestano su livelli intermedi, tra 100 e 150 €/mq/anno.

Infine, nelle zone periferiche e collinari, i canoni scendono al di sotto dei 100 €/mq/anno, con alcune aree che presentano valori inferiori ai 70 €/mq/anno.

NET YIELD H1 2025 (%)		
	Minimo	Massimo
Centro	6,00%	8,00%
Semicentro	8,00%	10,00%
Periferia	10,00%	12,00%

Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati di mercato.

I rendimenti lordi relativi al primo semestre 2025 confermano la netta differenza tra le zone periferiche e quelle centrali, in cui si registrano dei valori più contenuti, in particolare nelle aree del centro storico. Rispetto all'anno precedente non sono stati registrati particolari scostamenti.



NOME:

Rosario Grimaldi

JOB TITLE:

Head of Office, Retail & Alternative Markets

SOCIETÀ:

Investire SGR

BIOGRAFIA:

È laureato in Economia presso l'Università di Napoli Federico II. Nel 1996 inizia la sua attività nel settore del Real Estate nella Romeo Gestioni. Nel 2001 in Archon Group Italia assume la responsabilità del property management. Dal 2002 in Pirelli Real Estate diventa responsabile di patrimoni immobiliari. A fine 2007 in Beni Stabili Gestioni SGR, in cui assume ruolo di responsabile fondi. Dal gennaio 2015 in Investire SGR come Head of Office, Retail & Alternative Markets.

DESCRIZIONE DELLA SOCIETÀ:

Società indipendente di gestione del risparmio di Asset e Investment Management, leader nel Real Estate attiva da oltre 20 anni al servizio di una clientela diversificata, prevalentemente istituzionale.

Gestisce un portafoglio immobiliare di oltre 7 Mld. di €, attraverso fondi specializzati dislocati su tutto il territorio italiano.

LA PAROLA A...

ROSARIO GRIMALDI

Investire SGR

Considerando l'attuale pipeline di sviluppo – pari a circa 425.000 mq a Milano e 240.000 mq a Roma con completamento previsto entro il 2027 – e alla luce delle pressioni legate ai costi di costruzione e alle incertezze macroeconomiche, ritiene che l'offerta futura sarà in grado di soddisfare la crescente domanda di spazi direzionali di alta qualità, oppure assisteremo a un ulteriore squilibrio tra domanda e offerta?

La domanda di spazi direzionali di alta qualità continua a crescere in modo significativo, in particolare nelle aree centrali e nei distretti di maggior pregio. A Milano, la domanda di spazi di grado A rappresenta circa l'80% dell'assorbimento e il tasso di vacancy per questi immobili è basso con canoni prime in aumento, segno di un mercato trainato dalla qualità e dalla centralità delle location. Anche a Roma la situazione presenta dinamiche simili, con un'attenzione particolare alla valorizzazione e riqualificazione degli spazi esistenti. Questo trend suggerisce una forte pressione sulla disponibilità di spazi di alta qualità, indicando che l'offerta, anche quella futura, potrebbe non essere pienamente in grado di soddisfare la domanda crescente, specialmente di immobili ben posizionati e con standard elevati. In sintesi, nei prossimi anni assisteremo a un mercato biforcuto: scarsità e competizione per gli spazi prime, con vacancy compressi e canoni in aumento, a fronte di una vasta offerta obsoleta che dovrà necessariamente essere oggetto di rigenerazione o conversione.

La crescente incidenza di operazioni value-add e di conversioni di immobili da uffici verso altre destinazioni (residenziale, hospitality) può comportare una riduzione dello

stock disponibile di uffici moderni. La trasformazione di edifici direzionali in residenze o strutture ricettive rappresenta un fenomeno in espansione, soprattutto nelle zone centrali delle città. Ritenete che tale strategia possa compromettere la disponibilità di uffici di alta qualità, oppure che costituisca un'opportunità valida per la rigenerazione del patrimonio immobiliare esistente? Quali sono, a vostro avviso, i principali rischi a lungo termine per il settore direzionale e quali strategie potrebbero essere adottate per conciliare la necessità di adaptive reuse con la tutela dell'offerta di uffici di qualità?

Il crescente ricorso a strategie value-add e alla conversione di immobili direzionali verso destinazioni alternative, residenziale, living e hospitality in primis, non va letto come una minaccia allo stock disponibile di uffici moderni, quanto come un'opportunità di razionalizzazione del patrimonio immobiliare. Gli edifici che oggi non possono essere riportati a standard ESG o tecnologici adeguati rischiano di diventare stranded asset; la loro conversione consente invece di liberare valore e ridurre l'eccesso di spazi obsoleti. Serve un approccio selettivo: le conversioni hanno senso soprattutto quando riguardano asset realmente non convertibili in uffici moderni in termini economici o tecnici come, ad esempio, edifici con piani bassi, vincoli strutturali o prestazioni energetiche migliorabili solo a costi proibitivi. In questi casi, trasformare l'immobile evita il degrado e valorizza il quartiere. La rigenerazione non riduce la disponibilità di uffici di qualità, al contrario, la preserva concentrandola sugli asset che hanno prospettive concrete di competere sul mercato.

Milano registra rendimenti prime più compresi (4,25%) rispetto a Roma (4,75%), a indicare una differente percezione del rischio tra i due mercati e Milano si distingue per volumi di take-up e investimenti superiori, mentre Roma risente della limitata disponibilità di spazi di qualità. Quali leve strategiche potrebbero rendere Roma più attrattiva per gli investitori istituzionali nel medio termine (3-5 anni)?

Per rendere Roma più attrattiva per gli investitori nei prossimi 3-5 anni serve agire su prodotto immobiliare, contesto urbano e quadro normativo. Priorità al recupero del parco uffici esistente, puntando su riqualificazioni che migliorino efficienza, flessibilità e criteri ESG. Fondamen-

tale ridurre il rischio percepito dagli investitori: servono iter autorizzativi più snelli, tempi certi e strumenti di derisking. Un altro punto fondamentale per richiamare un maggior numero di investitori e quindi di tenant è quello di migliorare i collegamenti e la mobilità last mile.

A Milano, la periferia concentra oltre il 40% degli spazi locati, ma presenta anche i tassi di vacancy più elevati, oltre il 40%. Considerando che la richiesta si concentra sempre più su spazi compatti e di elevata qualità, quali strategie concrete stanno adottando sviluppatori e proprietari per riqualificare o riconvertire questi immobili meno attrattivi e allinearli alla domanda direzionale attuale? Oltre alle certificazioni ESG, quali sono le caratteristiche oggi più ricercate dalle aziende negli uffici?

A Milano, sviluppatori e proprietari puntano su riconversioni in spazi flessibili, smart e sostenibili, con focus su location accessibili e servizi integrati. Frequente è l'adozione di uffici modulabili in grado di soddisfare la crescente domanda di spazi più piccoli e modulabili. La periferia, pur con tassi di sfritto elevati, può tornare attrattiva se ripensata in chiave di hub flessibili e sostenibili, capaci di offrire esperienze lavorative moderne a canoni più competitivi rispetto al centro.

In che misura eventi straordinari come le Olimpiadi Milano-Cortina 2026 e il Giubileo a Roma stanno influenzando le strategie di riconversione degli asset direzionali e gli investimenti infrastrutturali nei rispettivi mercati?

Olimpiadi e Giubileo stimolano investimenti, ma l'impatto sul parco uffici dipende dall'orientamento degli interventi. A Milano, le Olimpiadi accelerano progetti già pianificati, migliorando l'immagine urbana e l'accessibilità. A Roma, il Giubileo porta investimenti più diffusi, spesso nel centro storico, favorendo conversioni in residenze turistiche a scapito degli uffici. In entrambi i casi, l'impatto diretto sugli uffici è limitato, ma l'effetto placemaking (ovvero la creazione di luoghi attraenti, funzionali e inclusivi) e il miglioramento delle infrastrutture si traducono in maggiore attrattività per gli investitori e in nuove opportunità per i developer.

2.4

MERCATO RETAIL



L'inizio del 2025 ha confermato una solida crescita: nel secondo trimestre si è registrato un rinnovato slancio di interesse da parte degli operatori, che conferma un contesto retail italiano caratterizzato da prospettive positive e dall'ingresso di nuove realtà sul mercato. Gli investimenti risultano in aumento rispetto al trimestre precedente, rappresentando, al Q2 2025, il 28% del volume complessivo degli investimenti immobiliari commerciali allocato nel corso del primo semestre. Ancora una volta il capitale estero si è confermato come elemento fondamentale per il movimento del mercato Real Estate, ma anche il ruolo degli investitori nazionali si è rafforzato riducendo il gap con gli operatori internazionali. I canoni di locazione evidenziano andamenti sempre più eterogenei sul territorio, con significative differenze in base alla location e alla specifica categoria merceologica.

1 High street

Per quanto riguarda il segmento dell'High Street Retail si conferma un costante e crescente interesse per le location prime.

In questi primi due trimestri, tra le numerose nuove aperture, si è notata la presenza di molti brand legati al settore high-performance e lifestyle, evidenziando di conseguenza il sempre maggior interesse per i segmenti retail legati allo sportswear.

Nuove aperture

Seguendo l'andamento dell'anno passato, anche il 2025 ha assistito a nuove aperture in location prime (qui di seguito le principali).

Milano:

- **Dries Van Noten:** inaugurato nel settembre 2025 il primo store italiano del brand. Il punto vendita si estende per circa 50 mq e si colloca in via Brera, all'angolo con via del Carmine, di fronte a Palazzo Citterio e nelle immediate vicinanze della Pinacoteca di Brera;
- **Birkenstock:** apre il suo primo store monomarca a Milano (terza insegna italiana). Lo store sbarca nel cuore di Brera ed è distribuito su due piani per una superficie complessiva di 120 mq;
- **Lululemon:** apre per la prima volta in Italia, nello specifico ha scelto Corso Vittorio Emanuele al civico 24/28. Via che nell'ultimo periodo ha visto l'apertura di sempre più brand dedicati allo sportswear. Lo spazio conta circa 530 mq di superficie commerciale distribuiti su due piani;
- **Salomon:** dopo l'apertura del primo store in Corso Garibaldi nel novembre 2024, raddoppia e inaugura il secondo store al civico 4 di Piazza Gae Aulenti;
- **Amiri:** il brand luxury street made in L.A. arriverà, a fine del 2025, nel cuore del Quadrilatero – in via della Spiga 18 – con il primo store a Milano. Lo spazio sarà di 230 mq e sorgerà al posto dell'ex store di Canada Goose;
- **Autry:** sceglie di aprire il suo primo negozio italiano a Milano, precisamente in San Babila/ Via Durini. Sorgerà al posto dello store di North Sails;
- **Testoni:** la nuova maison italiana di pelletteria di lusso aprirà nel Quadrilatero della moda, in Via Manzoni 25. Il nuovo store si svilupperà su oltre 200 mq;
- **Manolo Blahnik:** è in arrivo in Via Verri, nel Quadrilatero della moda, il primo store. 90 mq distribuiti su due piani;
- **The Bridge:** inaugurerà una nuova boutique in Galleria Vittorio Emanuele;
- **Falconeri:** a maggio 2025 ha inaugurato in Corso Vittorio Emanuele II il flagship store, oltre 250 mq distribuiti su due livelli;
- **Adidas:** ha inaugurato la sua nuova sede italiana nel cuore di Milano. Lo spazio, chiamato Nova, si estende su 4.200 mq distribuiti su tre livelli, all'interno del complesso Pirelli 35 nel quartiere Porta Nuova, un ex centro direzionale degli anni '60;
- **Oakley:** il maxistore di proprietà di EssilorLuxottica con i suoi 340 mq e 12 vetrine ha aperto a maggio 2025 al civico 2/8 di piazza San Babila, in collaborazione con Percassi;
- **Tiffany & Co.:** il brand statunitense sceglie via Montenapoleone per lo store più grande in Europa. La nuova boutique milanese si estende su 1.200 mq;
- **Arc'teryx:** inaugurato ad aprile il primo store italiano del brand outdoor, segnando un altro passo centrale nella strategia di espansione del brand in Europa. Lo store si estende per 289 mq distribuiti su due livelli. L'intenzione del negozio è non essere solo uno spazio retail, ma proporre al cliente un'esperienza immersiva;
- **Bulgari:** in Via Montenapoleone 2 ha inaugurato il nuovo flagship store;
- **Longines:** la maison dedicata all'orologeria ha inaugurato la sua nuova boutique milanese – la seconda in Italia – in Corso Vittorio Emanuele II.

Roma:

- **New Balance:** il brand sportivo inaugura un flagship store nel cuore di Roma. Con una superficie di 422 mq, il negozio offre una shopping experience che integra sport, design e cultura, rientrando in un piano di espansione del brand in Europa;
- **Ferrari:** apre in Piazza di Spagna con una nuova boutique da 120 mq.

Firenze:

- **Van Cleef & Arpels** approda a Firenze. La nuova apertura è in Via de' Tornabuoni, sviluppato su oltre 260 mq e distribuito su due livelli.

Napoli:

- **Saint Laurent:** il brand luxury apre il suo primo negozio a Napoli. L'edificio è situato in via Dei Mille e si sviluppa su due piani.

Questa serie di nuove aperture contribuisce ancora a mantenere un elevato livello di canoni di locazione, soprattutto a Milano nel Quadrilatero della moda.

Di seguito si riporta l'andamento medio dei tassi registrati negli anni e aggiornati al H1 2025:

ANDAMENTO PRIME YIELDS %						
Tipologia	2020	2021	2022	2023	2024	H1 2025
High Street - Milano	3,00%	3,00%	3,50%	4,00%	4,00%	3,75%
High Street - Roma	3,00%	3,00%	3,50%	4,00%	4,00%	3,75%
High Street - Venezia	4,00%	4,00%	4,50%	5,00%	5,25%	4,50%
High Street - Firenze	3,75%	3,75%	4,25%	5,00%	5,25%	4,50%
High Street - Torino	4,25%	4,25%	4,75%	5,75%	6,00%	5,75%
Shopping Centre	5,80%	5,80%	6,40%	6,75%	7,00%	7,00%
Retail Parks	6,75%	6,75%	6,75%	7,00%	7,25%	7,25%

Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati di mercato

La tabella mostra l'aumento dei rendimenti nel settore immobiliare retail in Italia dal 2020 al H1 2025. Dopo una fase di stabilità (2020-2021), i rendimenti crescono in tutte le categorie fino al 2024, con l'High Street retail che sale fino al 4% nelle città di Milano e Roma, mentre si attesta sul 5,25%-6% nelle altre città. Al H1 2025 si nota una lieve decrescita del tasso su tutte le città analizzate. L'incremento dei rendimenti si registra anche nella categoria dei Centri Commerciali, passati dal 5,8% al 7% tra 2020 e 2025 e, in misura più contenuta, in quella dei Retail Park, varianti dal 6,75% al 7,25% nello stesso arco temporale.

I rendimenti prime sono previsti in compressione nei prossimi trimestri, sostenuti dai tagli dei tassi della BCE e dalla ripresa delle transazioni in piazze strategiche quali Roma, Milano, Firenze e Venezia. Questo scenario evidenzia una crescente attrattività degli asset core retail e una percezione di rischio più contenuta. Nel complesso, la combinazione tra domanda stabile, incremento selettivo dei canoni e compressione attesa dei rendimenti delinea un mercato caratterizzato da valori capitali in crescita, sostenuti da un sentiment più positivo e da fondamentali rafforzati.

Qui di seguito si riporta l'andamento medio dei canoni registrati negli anni e aggiornati al H1 2025:

ANDAMENTO CANONI €/MQ/ANNO						
Tipologia	2020	2021	2022	2023	2024	H1 2025
High Street - Milano	13.700	14.000	15.000	18.000	20.000	20.000
High Street - Roma	12.500	12.800	12.800	15.000	15.000	16.000
High Street - Venezia	7.200	7.000	7.500	8.000	8.000	8.000
High Street - Firenze	6.300	6.000	6.000	6.000	6.000	6.300
High Street - Torino	2.200	2.200	2.000	2.000	2.000	2.100
Shopping Centre	-	900	900	1.000	1.100	1.200
Retail Parks	-	-	-	-	220	220

Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati di mercato e dati interni.

La tabella mostra l'andamento dei canoni di locazione prime (€/mq/anno) nel settore retail in Italia dal 2020 agli ultimi dati disponibili relativi al H1 2025. Dalla sintesi sopra riportata si evince come Milano e Roma si attestino come le città con i valori più alti (high street): Milano

cresce da 13.700 € (2020) a 20.000 € (2024 e 2025), Roma da 12.500 € a 16.000 €. Si nota un lieve incremento per Firenze da 6.000 € (2024) a 6.300 € (H1 2025) e per Torino, da 2.000 € (2024) a 2.100 € (H1 2025).

In ultimo, i Centri Commerciali e i Retail Parks, in base ai dati disponibili, riportano valori contenuti in termini di canoni.

2 Outlet/Retail Park



Il mercato europeo degli outlet prosegue con un andamento molto dinamico, che lascia già intravedere un secondo semestre potenzialmente positivo. Nel primo semestre 2025 gli investimenti nei *Factory Outlet Centres (FOC)* hanno superato i 600 milioni di euro. All'inizio del secondo semestre il volume ha continuato con la crescita e ad agosto ha superato il miliardo di Euro.

Dall'analisi condotta da Ken Gunn Consulting – società di consulenza specializzata in outlet di marchi – viene segnalato un aumentato interesse dei brand: da luglio 2023 sono stati aperti in Europa **588** nuovi punti vendita negli Outlet, i principali marchi sono stati: Rituals

(con 14 nuove aperture), Jack & Jones (12 nuove aperture), Under Armour e Swarovski (10 nuove aperture ciascuno) e Skechers (9 nuove aperture).

A livello di operazioni, oltre all'acquisto (già citato nell'11° edizione del DataHub) da parte della società americana Simon Property dei due Outlet "The Mall" a Firenze e Sanremo – rispettivamente di 22.400 mq di GLA e 6.000 mq di GLA per un importo complessivo di 350 milioni di Euro – anche nel terzo trimestre si è conclusa una grande operazione immobiliare. Frey ha comprato mediante Blackstone, per un importo complessivo di **410 milioni** di Euro, i tre Luxury Outlet: **Franciacorta Outlet Village** di Rodengo Saiano (Brescia), **Valdichiana Village** (Foiano della Chiana) e **Palmanova Village** (Aiello del Friuli). Insieme al portafoglio immobiliare ha acquisito anche l'intera società di gestione Land of Fashion.

3 Grocery e Grande Distribuzione Organizzata (GDO)

Seguendo l'andamento positivo del 2024, che ha visto una chiusura dell'anno a +1,9% in termini di fatturato (ammontare speso dai clienti) e +1,5% per volume di vendite (quantità acquistate), i dati rilevati da NielsenIQ per i primi mesi del 2025 confermano la medesima tendenza per il comparto grocery. La Grande Distribuzione Organizzata (GDO) mantiene i volumi grazie ai prezzi sostanzialmente stabili. Tali risultati sono sostenuti principalmente dall'eCommerce e dal successo dei formati (punti vendita) di media dimensione.

Tra i canali più dinamici in termini di fatturato spiccano l'eCommerce (+7,8%), ormai parte integrante della spesa alimentare e non alimentare, e gli ipermercati medio-grandi (2.500–4.499 mq), che crescono del +5,8% grazie al loro equilibrio fra assortimento, convenienza e prossimità. Sopra la media nazionale si collocano anche supermercati (+4,9%), discount

(+4,7%) e drugstore specializzati (+4,6%). In controtendenza i grandi ipermercati (>4.500 mq), in calo dello -0,3%, segno della difficoltà di questo format a mantenere competitività in un mercato sempre più orientato alla convenienza e alla vicinanza.

Dai dati di settore, si segnala infatti come sia costante nelle famiglie il mantenimento di scelte orientate al risparmio. Gli italiani cercano di convivere con l'aumento dei prezzi e adottano sempre più strategie di acquisto mirate e attente al prezzo unitario, prediligendo il marchio del distributore e la ricerca di promozioni. Molti consumatori hanno incrementato gli acquisti presso discount; non a caso, tra i vari formati distributivi, i Discount e i Drugstore specializzati, come anticipato poc'anzi, hanno visto una crescita del fatturato.

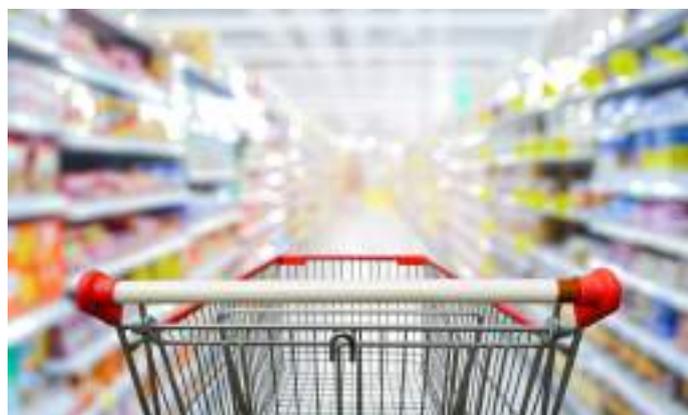
Considerando la distribuzione geografica, sono evidenti differenze territoriali e un quadro disomogeneo nelle performance della GDO. Durante la fase più acuta dell'inflazione le regioni site a Centro-Sud hanno subito maggiormente l'impatto, con una crisi in termini di volume di vendite più intensa rispetto alle altre regioni italiane. Le regioni del Nord, in linea generale e sul lungo periodo, hanno invece dimostrato un miglior mantenimento dei consumi.

Nel cumulato annuo e dall'analisi per macro-aree si osserva che le regioni che precedentemente hanno attraversato maggiori difficoltà in termini di vendite, sono le stesse che si sono mostrate più reattive: l'Area 4 (Abruzzo, Molise, Puglia, Campania, Basilicata, Calabria e Sicilia) traina la crescita di fatturato con un +6,0%, seguita da Area 2 (Trentino-Alto Adige, Veneto, Friuli-Venezia Giulia ed Emilia-Romagna) con un +4,0%, Area 1 (Piemonte, Val d'Aosta, Liguria e Lombardia) con

un +3,5% e Area 3 (Toscana, Umbria, Marche, Lazio, Sardegna) con un +3,2%. Nel mese di luglio 2025, l'Area 4 mantiene il primato (+5,4%), mentre Area 1 e Area 2 crescono meno della media nazionale.

In sintesi, il quadro complessivo descrive un mercato GDO in evoluzione:

- l'eCommerce non è più un fenomeno emergente ma una componente strutturale, capace di crescere anche senza nuove aperture;
- i supermercati si confermano il canale centrale, grazie al bilanciamento tra assortimento, servizio e prossimità;
- gli ipermercati medio-grandi mostrano resilienza, mentre i mega-iper restano in sofferenza, richiedendo interventi sul format e sul mix promozionale;
- le disomogeneità territoriali evidenziano la necessità di strategie differenziate.



4 Investimenti

L'attività di investimento nel settore retail ha registrato un incremento nel secondo trimestre dell'anno rispetto al primo. Nella prima metà del 2025 il volume è circa raddoppiato rispetto allo stesso periodo del 2024, grazie a un secondo trimestre consecutivo positivo.

Tra le operazioni recenti di maggiore rilievo si segnalano la cessione del centro commerciale Centro Sicilia e la vendita di un immobile retail prime in Piazza Cordusio a Milano.

Quest'ultimo (mixed use), che ospita il flagship store di Uniqlo, rappresenta la transazione più significativa del primo trimestre 2025 non solo per il comparto retail ma per l'intero mercato immobiliare, con un valore superiore ai 300 milioni di euro. L'operazione testimonia il rinnovato interesse degli investitori verso asset prime caratterizzati da solidi fondamentali. Si rileva inoltre, nel primo semestre 2025, una crescita della fiducia, in particolare

tra investitori istituzionali e specializzati. Parallelamente, le condizioni di finanziamento risultano più favorevoli, grazie a una maggiore disponibilità di credito e a termini contrattuali migliorati, delineando uno scenario positivo per nuove acquisizioni e per iniziative di riposizionamento strategico.

Periodo	Asset Location	Superf. (mq)	Valore (€) (importi arrotondati)	Venditore	Acquirente
Q3 2025	Nazionale	-	78.000.000	Investitore istituzionale	Soggetto privato
Q3 2025	Nazionale	-	47.000.000	Investitore istituzionale	Soggetto privato
Q3 2025	Puglia	18.800	18.000.000	Investitore istituzionale	Soggetto privato
Q3 2025	Nazionale	22.199	106.000.000	Soggetto Privato	Investitore istituzionale
Q3 2025	Nazionale	30.826	147.000.000	Soggetto Privato	Investitore istituzionale
Q3 2025	Nazionale	32.999	157.000.000	Soggetto Privato	Investitore istituzionale
Q3 2025	Lazio	15.348	45/55.000.000	Investitore istituzionale	-
Q3 2025	Lombardia	71.041	481.000.000		-
Q3 2025	Lombardia	74.998	307.000.000	Investitore istituzionale	Soggetto privato
Q3 2025	Lombardia	34.999	143.000.000	Investitore istituzionale	Soggetto privato
Q3 2025	Lombardia	700	1.000.000	Soggetto Privato	-
Q1 2025	Toscana	ND	40.000.000	Soggetto Privato	Investitore istituzionale
Q1 2025	Lazio	ND	39.000.000	Soggetto Privato	Soggetto privato
Q2 2025	Toscana	3.500	55.000.000	Soggetto Privato	Soggetto Privato
Q2 2025	Lazio	ND	60.000.000	Soggetto Privato	Investitore istituzionale
Q2 2025	Lombardia	15.000	325.000.000	Soggetto privato	Investitore istituzionale
Q2 2025	Sicilia	100.000	180.000.000	Soggetto privato	Soggetto privato
Q2 2025	Lombardia	ND	26.000.000	Soggetto privato	Risanamento
Q2 2025	Lazio	15.894	24.000.000	-	Investitore istituzionale
Q2 2025	Lombardia	18.883	26.000.000	Soggetto privato	Risanamento
Q2 2025	Lombardia	5.000	33.000.000	Investitore istituzionale	-
Q2 2025	Lombardia	5.000	45.000.000	Soggetto privato	Investitore istituzionale
Q1 2025	Lombardia	5.000	135.000.000	Soggetto privato	Investitore istituzionale
Q1 2025	Toscana	77.998	248.000.000	Investitore istituzionale	Soggetto privato
Q1 2025	Liguria	31.999	102.000.000	Investitore istituzionale	Soggetto privato
Q1 2025	Nazionale	139.997	222.000.000	Soggetto privato	Soggetto privato
Q4 2024	Piemonte	15.000	37.000.000	Soggetto privato	Società di Gestione del Risparmio (S.G.R.)
Q4 2024	Lombardia	3.300	55.000.000	Soggetto privato	Investitore istituzionale
Q4 2024	Veneto	49.838	70.000.000	Investitore istituzionale	Investitore istituzionale
Q4 2024	Sicilia	49.918	185.000.000	Società di Gestione del Risparmio (S.G.R.)	Investitore istituzionale
Q2 2024	Lombardia	-	3.000.000	Soggetto privato	-
Q3 2024	Lombardia	29.453	16.000.000	Soggetto privato	Soggetto privato
Q4 2024	Lazio	-	20.000.000	Soggetto privato/Istituto finanziario	Soggetto privato
Q3 2024	Piemonte	5.460	11.000.000	Soggetto privato	Società di Gestione del Risparmio (S.G.R.)
Q2 2024	Nazionale	-	155.000.000	Soggetto privato	Investitore istituzionale
Q2 2024	Lazio	92.698	225.000.000	Soggetto privato	Investitore istituzionale
Q2 2024	Lazio	20.928	5.000.000	-	Società di Gestione del Risparmio (S.G.R.)
Q2 2024	Nazionale	-	344.000.000	Soggetto privato	Soggetto privato (REIT Italiano)
Q2 2024	Lombardia	11.800	1.300.000.000	Soggetto privato	Investitore istituzionale

Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati interni e di mercato.

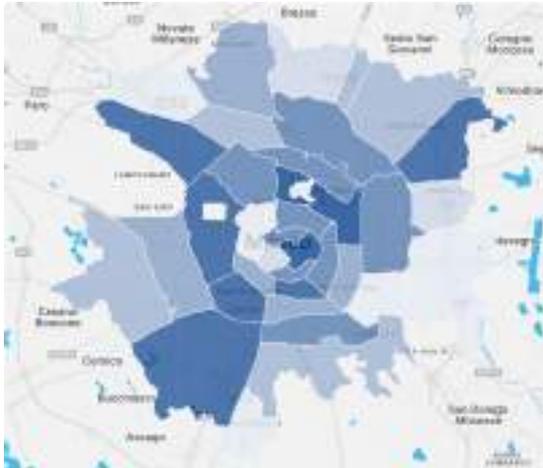
In conclusione, si evince che il mercato retail italiano nel H1 2025 mostra segnali di rafforzamento, con investimenti in crescita e rinnovato interesse da parte sia di operatori internazionali sia di capitali domestici. L'High Street retail continua a rappresentare un polo di attrazione primaria, con nuove aperture di brand globali e luxury che consolidano il ruolo di Milano, Roma e Firenze come hub strategici. Gli outlet e i retail park confermano una forte dinamicità a livello europeo, con rilevanti operazioni di acquisizione che testimoniano

fiducia di lungo periodo. La GDO mantiene una traiettoria positiva, trainata dall'eCommerce e dai formati di media dimensione, seppur con differenze territoriali significative. I fondamentali di mercato, uniti a rendimenti in progressiva compressione e canoni prime in crescita, delineano un contesto in cui il settore retail si conferma attrattivo e sostenuto da solide prospettive di sviluppo.



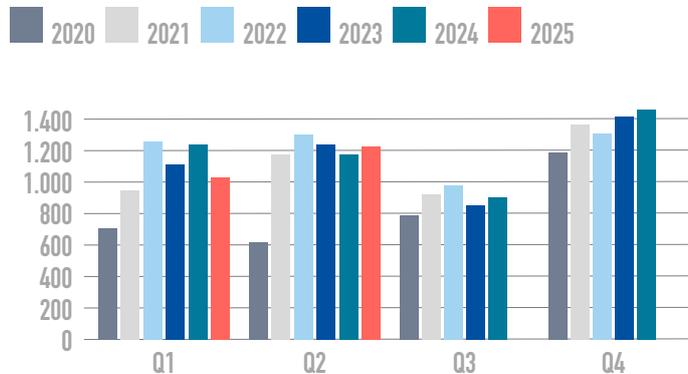
COMMERCIALE MILANO H1-2025

VOLUME TRANSAZIONI PER ZONA OMI - H1 2025



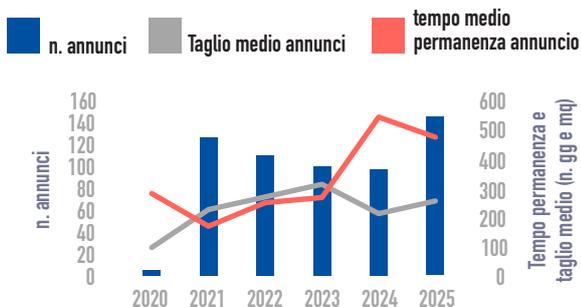
Volumi transati (espressi in 000€)		Colore
Da	a	
0	1.000	
1.000	2.000	
2.000	3.000	
3.000	5.000	
5.000	10.000	
10.000	50.000	
50.000	110.000	

UNITÀ TRANSATE RETAIL CITTÀ E PROVINCIA

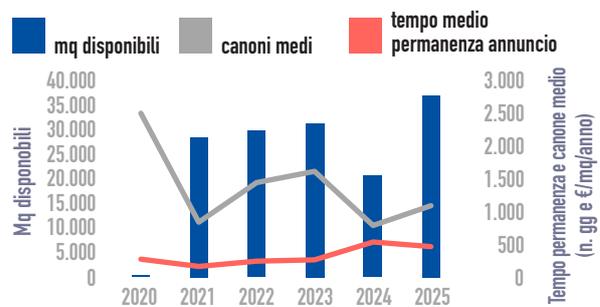


Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati Agenzia delle Entrate

TAGLI DIMENSIONALI, NUMERO DI ANNUNCI E TEMPI DI PERMANENZA



MQ DISPONIBILI, CANONI MEDI E TEMPI DI PERMANENZA



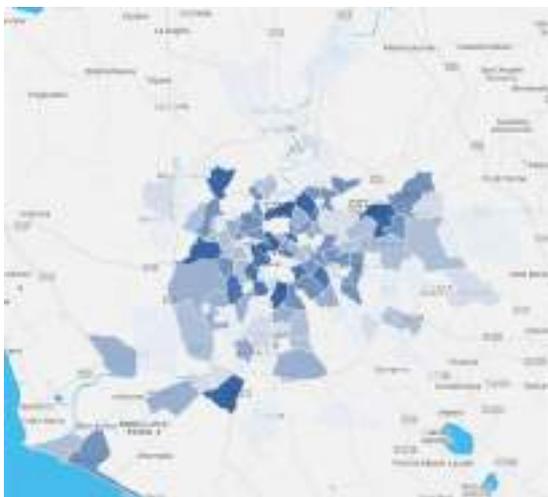
Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati riferiti ad annunci commerciali

Nel 2024 il mercato high street di Milano ha evidenziato una leggera contrazione del numero di annunci, passati da 100 a 97 unità, accompagnata da una riduzione della superficie media (da 313 a 212 mq) e di quella complessiva, scesa da oltre 31.000 mq del 2023 a circa 20.600 mq. Tale dinamica riflette una selettività dell'offerta, concentrata su spazi più contenuti e maggiormente allineati alle esigenze dei retailer, in un contesto ancora influenzato da fasi di prudenza e ristrutturazione delle strategie espansive.

Parallelamente, i canoni medi hanno subito una forte riduzione, passando da 1.609 €/mq/anno nel 2023 a 791 €/mq/anno nel 2024. Questo andamento, in apparente controtendenza rispetto alle altre principali piazze italiane, è probabilmente riconducibile al maggior peso di spazi secondari e di trattative caratterizzate da una negoziazione più intensa, che hanno inciso al ribasso sui valori medi. A fronte di ciò, i tempi medi di permanenza sul mercato si sono sensibilmente allungati, passando da 268 a 540 giorni, segnalando un assorbimento più complesso e prolungato. Nel primo semestre 2025 lo scenario mostra un netto rimbalzo dell'attività. Gli annunci sono saliti a 145 unità, con una superficie media tornata a crescere (255 mq) e un ampliamento significativo della metratura complessiva disponibile (37.000 mq). Sul fronte dei valori, i canoni medi hanno recuperato terreno, attestandosi a 1.094 €/mq/anno (+38% rispetto al 2024), pur rimanendo inferiori ai livelli del 2023. I tempi di assorbimento si sono leggermente ridotti a 469 giorni, segnalando un recupero di liquidità del mercato, pur all'interno di un processo di selezione e negoziazione ancora piuttosto articolato. Nel complesso, il mercato high street milanese si presenta in una fase di riattivazione e ribilanciamento: dopo un 2024 di ridimensionamento, il 2025 mostra segnali di recupero sia sul fronte dei valori sia su quello della domanda, con un ritorno di interesse che coinvolge sia unità di medio taglio sia superfici più ampie. Resta tuttavia una polarizzazione tra spazi prime, che continuano ad attrarre retailer internazionali e garantire dinamiche più solide, e immobili secondari, per i quali i tempi di assorbimento restano elevati e la negoziazione rimane determinante.

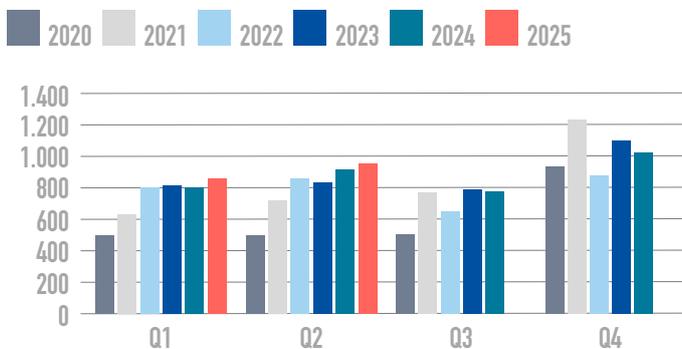


VOLUME TRANSAZIONI PER ZONA OMI - H1 2025



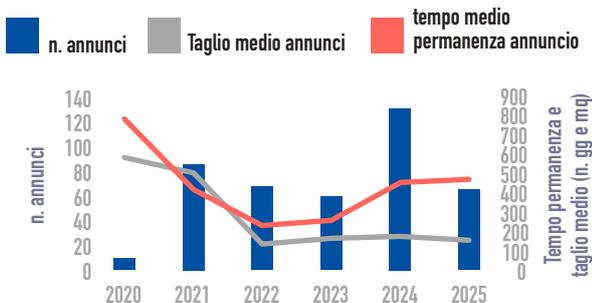
Volumi transati (espressi in 000€)		
Da	a	Colore
0	250	
250	500	
500	750	
750	1.000	
1.000	3.000	
3.000	5.000	
5.000	30.000	

UNITÀ TRANSATE RETAIL CITTÀ E PROVINCIA

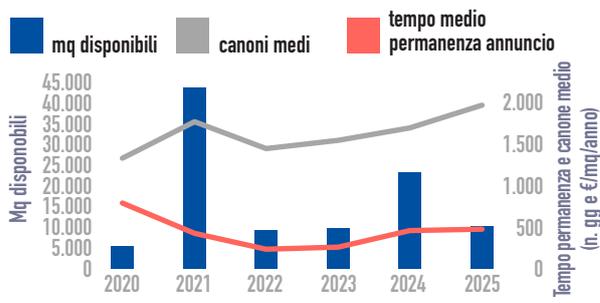


Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati Agenzia delle Entrate

TAGLI DIMENSIONALI, NUMERO DI ANNUNCI E TEMPI DI PERMANENZA



MQ DISPONIBILI, CANONI MEDI E TEMPI DI PERMANENZA



Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati riferiti ad annunci commerciali

Nel 2024 il mercato high street di Roma ha registrato un forte incremento dell'offerta: gli annunci disponibili sono passati da 60 a 132 unità, con un significativo aumento della superficie complessiva da 9.816 a oltre 23.000 mq. La superficie media si è mantenuta pressoché stabile (da 164 a 175 mq), confermando l'interesse degli operatori per spazi di medio taglio, adeguati a format flessibili e in linea con le esigenze delle principali catene internazionali.

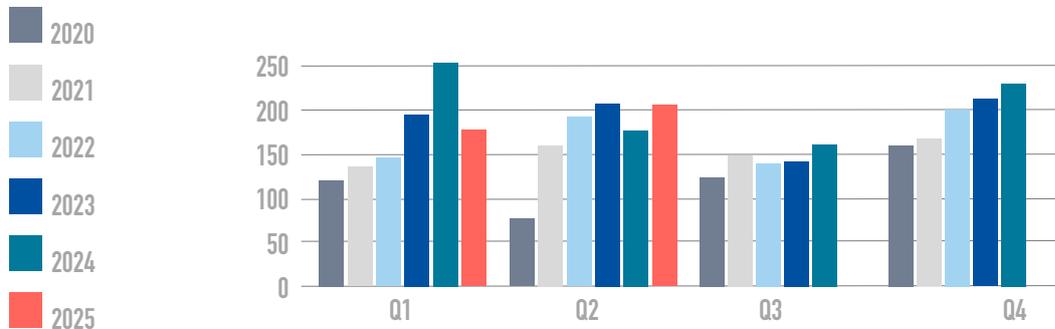
Sul fronte dei valori, i canoni medi hanno evidenziato un rialzo, passando da 1.208 €/mq/anno a 1.315 €/mq/anno (+8,9%). Tale dinamica riflette l'attrattiva delle location prime, in particolare nelle aree centrali a più elevata visibilità, pur in un contesto caratterizzato da una concorrenza crescente tra proprietari e retailer. L'altro elemento critico è rappresentato dall'allungamento dei tempi medi di assorbimento, che hanno subito un marcato incremento da 260 a 454 giorni, segnalando trattative più lunghe e selettive, in un contesto di domanda attenta e maggiormente negoziale. Nella prima metà del 2025 il mercato ha mantenuto un'impostazione dinamica ma con segnali contrastanti. Il numero di annunci si è attestato a 65, con una superficie complessiva di circa 10.083 mq, sostanzialmente in linea con i livelli del 2023 ma in riduzione rispetto al picco del 2024. La superficie media si è ridimensionata a 155 mq, evidenziando una preferenza per unità più contenute. Sul fronte dei valori, i canoni hanno proseguito la loro crescita, raggiungendo 1.522 €/mq/anno (+15,7% rispetto al 2024), mentre i tempi medi di permanenza hanno continuato ad allungarsi, arrivando a 472 giorni.

Nel complesso, il mercato high street romano si conferma dinamico ma selettivo: all'aumento dei canoni corrisponde un assorbimento più lento, sintomo di una domanda che privilegia location di assoluto pregio ma procede con cautela nelle decisioni di espansione. La prospettiva è quella di una polarizzazione crescente tra spazi prime, caratterizzati da valori elevati e assorbimento più solido, e immobili secondari, per i quali la competizione e i tempi di collocamento risultano più complessi.



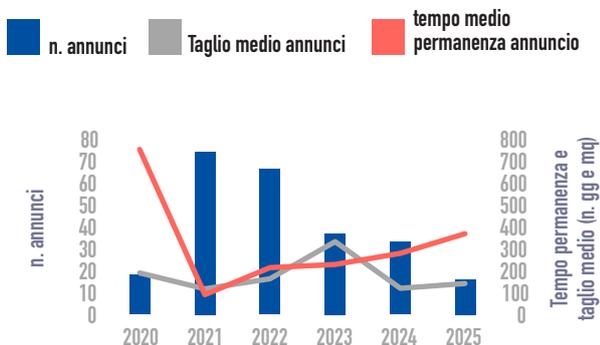
COMMERCIALE PALERMO H1-2025

UNITÀ TRANSATE RETAIL CITTÀ E PROVINCIA

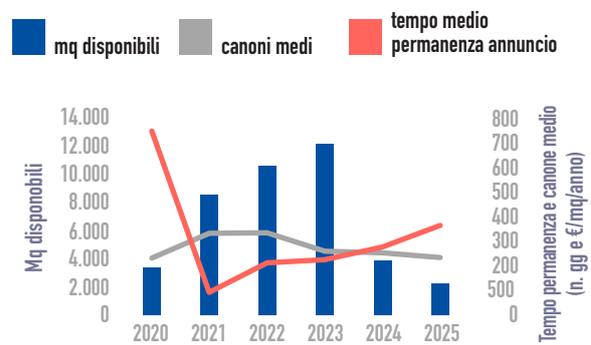


Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati Agenzia delle Entrate

TAGLI DIMENSIONALI, NUMERO DI ANNUNCI E TEMPI DI PERMANENZA



MQ DISPONIBILI, CANONI MEDI E TEMPI DI PERMANENZA

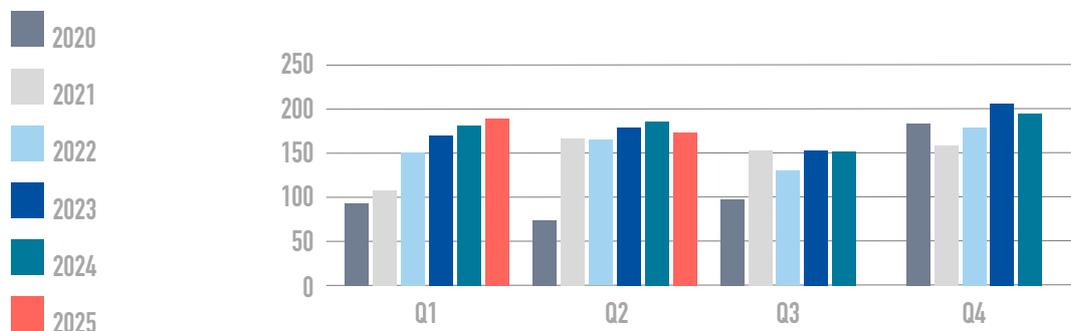


Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati riferiti ad annunci commerciali

Il numero di annunci al primo semestre 2025, pari a 16, ha seguito il trend di riduzione iniziato negli anni precedenti, con un mercato delle high street caratterizzato da una contrazione progressiva dell'offerta già a partire dal 2021. La riduzione si accompagna a una contrazione dei metri quadrati complessivi, scesi da oltre 12.200 mq del 2023 a poco meno di 4.000 mq nel 2024, per attestarsi a 2.240 mq nei primi sei mesi del 2025. Parallelamente, la superficie media dei locali ha subito un ridimensionamento marcato, da 332 mq nel 2023 a 119 mq nel 2024, con una lieve risalita a 140 mq nell'ultimo semestre. Tale dinamica evidenzia un mercato sempre più orientato verso spazi di piccola e media dimensione, coerentemente con l'approccio prudente dei retailer, più propensi a presidiare il centro cittadino con format contenuti e maggiormente flessibili. I canoni medi hanno mostrato un'evoluzione significativa: dai 132 €/mq/anno del 2023 si è passati ai 219 €/mq/anno del 2024, con una successiva leggera flessione a 207 €/mq/anno nella prima metà del 2025. La dinamica suggerisce da un lato la crescente selettività della domanda verso location di qualità, dall'altro l'aggiustamento fisiologico seguito a un picco di valori che non si è rivelato del tutto sostenibile. Un elemento di rilievo riguarda i tempi medi di permanenza sul mercato, aumentati progressivamente da 227 giorni nel 2023 a 277 nel 2024, fino a 362 giorni nel primo semestre del 2025. Il prolungamento delle tempistiche di assorbimento riflette la cautela dei potenziali conduttori e il maggiore livello di negoziazione necessario per chiudere le trattative, in un contesto caratterizzato da minore liquidità e maggiore attenzione alla sostenibilità economica delle aperture. Nel complesso, il mercato retail high street di Palermo si trova in una fase di contrazione selettiva: l'offerta tende a ridursi, i format si concentrano su superfici più contenute e i tempi di assorbimento si allungano. I proprietari devono pertanto adottare strategie più flessibili, sia in termini di dimensionamento degli spazi sia nelle condizioni economiche, per intercettare una domanda sempre più attenta ed esigente. La prospettiva di breve periodo appare improntata a una stabilizzazione su volumi contenuti, con un focus su location primarie e su operatori in grado di garantire solidità e continuità di presenza.

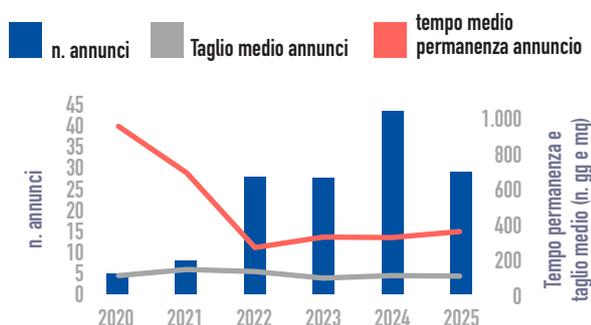


UNITÀ TRANSATE RETAIL CITTÀ E PROVINCIA

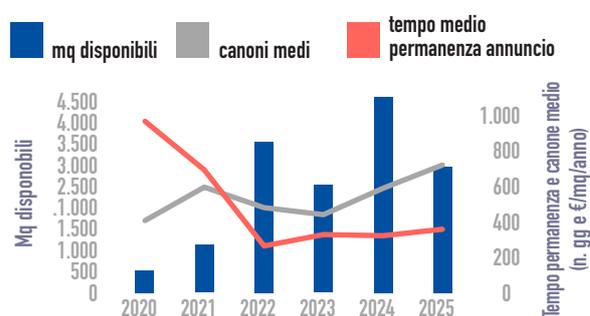


Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati Agenzia delle Entrate

TAGLI DIMENSIONALI, NUMERO DI ANNUNCI E TEMPI DI PERMANENZA



MQ DISPONIBILI, CANONI MEDI E TEMPI DI PERMANENZA



Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati riferiti ad annunci commerciali

Nel corso del 2024 il mercato retail high street di Genova ha evidenziato una significativa espansione dell'offerta: gli annunci disponibili sono saliti da 28 a 44 unità, con un incremento della superficie media da 91 a 105 mq. Tale dinamica ha comportato un aumento consistente della superficie complessiva disponibile, passata da 2.540 mq del 2023 a circa 4.618 mq nel 2024.

Contestualmente, i canoni medi hanno registrato una forte accelerazione, salendo da 441 €/mq/anno nel 2023 a 591 €/mq/anno nel 2024 (+34%). L'incremento riflette la crescente attrattività delle location prime, dove la domanda si è mostrata più selettiva e orientata a presidiare contesti a maggiore visibilità e potenziale di flussi pedonali. In questo quadro, i tempi medi di permanenza sul mercato si sono mantenuti stabili, passando da 328 a 321 giorni, a testimonianza di una relativa tenuta dei processi di assorbimento nonostante il maggior livello dei valori richiesti.

Nei primi sei mesi del 2025 si rileva una dinamica differenziata. Da un lato, il numero di annunci si è ridotto a 29, con una superficie media sostanzialmente stabile (102 mq) e una contrazione della metratura complessiva disponibile (2.972 mq). Dall'altro, i canoni medi hanno proseguito la loro crescita, raggiungendo i 722 €/mq/anno, con un ulteriore incremento del 22% rispetto al 2024. Questo andamento testimonia una domanda ancora concentrata su location di alta qualità, ma disposta a confrontarsi con valori più elevati, mentre i tempi medi di permanenza hanno segnato un nuovo allungamento, attestandosi a 354 giorni.

Nel complesso, il mercato high street di Genova si presenta in una fase di trasformazione selettiva: l'offerta si riduce dopo il picco del 2024, mentre i canoni proseguono la loro corsa al rialzo. Tale quadro riflette da un lato l'interesse degli operatori per spazi in posizioni prime, dall'altro un processo di assorbimento più lento e negoziato, sintomo di una domanda prudente e attenta alla sostenibilità delle operazioni. La prospettiva di breve periodo è quella di un mercato dinamico ma polarizzato, in cui la tenuta sarà determinata dalla capacità delle proprietà di calibrare le condizioni economiche rispetto alle esigenze di retailer sempre più selettivi.



NOME:

Stephane Hepburn

JOB TITLE:

CEO Italy Retail

SOCIETÀ:

Eurofund Group

BIOGRAFIA:

CEO Italia di Eurofund Group, è entrato in Eurofund Group nel 2018 e ha guidato l'ingresso del Gruppo nel mercato italiano e progetti Retail & Leisure. Dal 2013 al 2018 è stato Property Director di Virgin Active per l'Europa Continentale e, prima, ha lavorato anche per Forum Invest e Cushman & Wakefield, sviluppando una vasta esperienza nella gestione e nello sviluppo di beni immobiliari.

DESCRIZIONE DELLA SOCIETÀ:

Eurofund Group è una società di investimento e sviluppo che opera in Spagna, Portogallo, Regno Unito e Italia. Include Eurofund Retail, divisione Living. Tra i progetti più importanti: Puerto Venecia Zaragoza, votato come miglior centro commerciale del mondo al MAPIC 2013; l'acquisizione di UBBO (ex Dolce Vita Tejo) a Lisbona, che Eurofund Group ha trasformato nel primo Shopping Resort del Portogallo; e l'acquisizione di Silverburn, il centro commerciale di riferimento di Glasgow, nel Regno Unito.

LA PAROLA A...

STEPHANE HEPBURN

Eurofund Group

Il progetto Parma Promenade rappresenta la vostra prima acquisizione in Italia per rilanciare un'attività retail di 40.000 mq (con lavori di sviluppo e riposizionamento per un importo di 25 milioni di euro): come sta procedendo questo primo grande investimento italiano ancora in corso d'opera (stima fine lavori e apertura nel 2026)? Quali strategie vi hanno guidato nella scelta e quali fattori hanno pesato maggiormente (location, vicinanza a destinazioni chiave, potenziale di sviluppo)?

Il progetto sta procedendo in linea con la nostra tabella di marcia, che conferma l'apertura nell'estate del 2026. La nostra non è stata una semplice acquisizione immobiliare, ma l'adozione di una visione strategica precisa: portare qualcosa di completamente nuovo nella provincia di Parma, introducendo per la prima volta il concept di Shopping Resort all'aperto. Si tratta di un format innovativo che mixa in modo sinergico un'offerta commerciale variegata, ampie aree dedicate al tempo libero e alla ristorazione – ben 15.000 mq –, incluse quelle pensate per tutta la famiglia. Abbiamo identificato in questo asset un potenziale straordinario, sia per la sua posizione strategica, sia per la possibilità di colmare un'offerta fino ad oggi assente. I risultati attuali rappresentano una conferma significativa della validità del nostro approccio, con il 90% della GLA già commercializzata, chiara indicazione che il mercato ha compreso e accolto favorevolmente la nostra proposta. Siamo inoltre convinti che il progetto debba integrarsi nel contesto urbano di Parma, portando concretamente valore alla comunità. L'investimento da 1,6 milioni di Euro, in accordo con l'amministrazione comunale e destinato alla riqualificazione della viabilità circostante, è un chiaro passo in questa direzione e la dimostrazione tangibile del nostro impegno a lungo termine per la città di Parma.

In linea generale, volete replicare i KPI del progetto UBBO (Centro Commerciale a Lisbona) (come footfall, dwell time, sales uplift per categoria) in tutti gli sviluppi retail? Quali adattamenti sono stati ap-

plicati al mercato italiano e quali KPI di UBBO sono presenti e applicati anche a Parma?

UBBO rappresenta un modello di successo e un punto di riferimento per Eurofund Group, un caso emblematico di come la nostra visione possa trasformare un asset sottoperformante nella destinazione numero uno di un'intera area metropolitana. Il nostro obiettivo è quello di conseguire ottimi risultati in termini di KPI, come dimostrato da UBBO, pur riconoscendo che ogni mercato possiede le proprie caratteristiche specifiche e richiede un approccio personalizzato. Per Parma Promenade, progetto che stiamo sviluppando in joint venture con Signal Capital, abbiamo lavorato sui valori sociali della cultura italiana, e questo si traduce in ampie piazze all'aperto e spazi di convivialità e che invitano alla socialità. Ad esempio, la nostra offerta di ristorazione è stata concepita per celebrare lo status di Parma come "Food Valley", affiancando brand internazionali a eccellenze locali. La nostra visione è globale, ma l'implementazione è sempre "sartoriale" e calibrata sul contesto in cui operiamo.

Il primo semestre del 2025 ha dato già grandi risultati in Italia, tornando ad attirare capitali in misura significativa, con ottime performance soprattutto per quanto riguarda outlet e shopping center. Dal vostro punto di vista e sulla base della vostra esperienza, quali sono i principali fattori che hanno riportato fiducia in questo settore dopo anni più complessi? Quali tipologie di Retail (Outlet, centri commerciali, etc.), secondo la vostra sensibilità, saranno le più resilienti (tenendo anche in considerazione le asset class che seguite a livello internazionale)?

Nel primo semestre del 2025 il settore immobiliare commerciale in Italia ha mostrato segnali decisamente positivi. Secondo l'analisi di CBRE Italy¹, ad esempio, la prima metà del 2025 si è chiusa con investimenti pari a 6,7 miliardi di euro nel commercial real estate italiano, in crescita del 114% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Si tratta di un mercato dinamico, in evoluzione e competitivo, dove esistono opportunità di riqualificare o creare asset differenti e di valore, che è quello che stiamo facendo anche noi. Più che distinguere tra outlet o centri commerciali, penso sia più interessante focalizzarsi sulle destinazioni dinamiche, progettate per le persone. Credo infatti che si stia comprendendo ciò che il consumatore moderno oggi ricerca sempre più, ossia l'esperienza. Spesso non vuole solo effettuare un acquisto, ma trascorrere tempo di qualità in un ambiente dalle molteplici possibilità di intrattenimento, piacevole e stimolante. Dal nostro punto di

vista, il successo si misurerà proprio sulla capacità di un luogo di creare un legame sociale con la comunità di Parma e un punto di ritrovo che offre molteplici motivi per essere visitato. È questo il modello che attrae sempre di più i visitatori e, di conseguenza, i capitali.

Ultimamente si è notato un forte dinamismo nei settori sportswear, sneakers e beauty, con aperture di brand internazionali come Lululemon e Alo Yoga. In che misura crede che l'evoluzione dei consumi e il lifestyle possano ridefinire il mix del retail italiano nei prossimi anni?

Il settore Sportswear sta attraversando una fase molto positiva, che deve sicuramente essere tenuta in considerazione, ma lo sguardo deve andare oltre. L'attenzione al benessere e a uno stile di vita attivo è ormai un paradigma che guida le scelte dei consumatori, e il retail mix non deve solo rifletterlo, ma anche facilitarlo. Questo è quanto abbiamo posto al centro della nostra strategia progettuale fin dall'inizio. A Parma Promenade, infatti, non ci siamo limitati a inserire brand sportivi di richiamo, come JD Sports, ma abbiamo creato un vero e proprio ecosistema integrato. La vasta offerta di intrattenimento pensata per coinvolgere persone di ogni età - come i campi da padel e una palestra moderna - non è accessoria, ma il cuore di una proposta che si lega sinergicamente al retail. L'esperienza del visitatore diventa infatti fluida: l'attività sportiva spesso si collega anche all'acquisto tecnico, a una pausa ristorativa di qualità e alla cura della persona. E questa integrazione ridefinisce il retail.

Oltre Parma, in Italia quali target state valutando (dimensioni, catchment, tipologia: open-air, retail park, dominant regional mall) e con che profilo rischio-rendimento?

Parma Promenade rappresenta il nostro ingresso strategico nel mercato italiano, in cui intendiamo consolidare la nostra presenza. Il riscontro positivo ottenuto finora ci conferma che esiste un forte interesse per il nostro modello di business, spronandoci a continuare a crescere nel Paese. Non ci concentriamo su una tipologia o dimensione specifica, ma piuttosto sul potenziale di trasformazione sia dell'asset che dell'area in cui è situato. Siamo infatti alla ricerca di "opportunità di rigenerazione", luoghi in cui possiamo applicare la nostra esperienza per creare valore.

¹ Fonte: Si conferma la crescita del commercial real estate italiano. Primo semestre in crescita del 114%, con investimenti pari a 6,7 miliardi di euro | CBRE Italy

2.5

MERCATO RICETTIVO



Nel primo semestre 2025 il mercato ricettivo italiano ha registrato una crescita significativa rispetto al 2024. Gli investimenti si sono concentrati soprattutto nel Nord Italia e nelle città turisticamente più attrattive, quali Como, Venezia, Roma, Milano e Napoli. Lo sviluppo di nuove asset class all'interno del comparto ricettivo italiano caratterizza il mercato, con focus particolare sulle branded residences e sui luxury serviced apartments, modelli ibridi tra ricettivo e residenziale.

1 Analisi dei flussi turistici

Rispetto alle altre asset class, il settore ricettivo ha avuto la migliore performance del real estate commerciale nel primo semestre del 2025. Le principali destinazioni turistiche hanno guidato l'attività, in particolare il segmento del lusso, con contributo del capitale internazionale per circa la metà degli investimenti totali. La domanda internazionale rimane forte, sostenuta dai visitatori statunitensi e da un crescente afflusso dall'Asia. I flussi turistici in Italia per il primo semestre del 2025 presentano un quadro caratterizzato da un andamento stabile nei primi mesi dell'anno e da una ripresa significativa a giugno. Secondo i dati dell'indagine "Movimento dei clienti negli eserci-

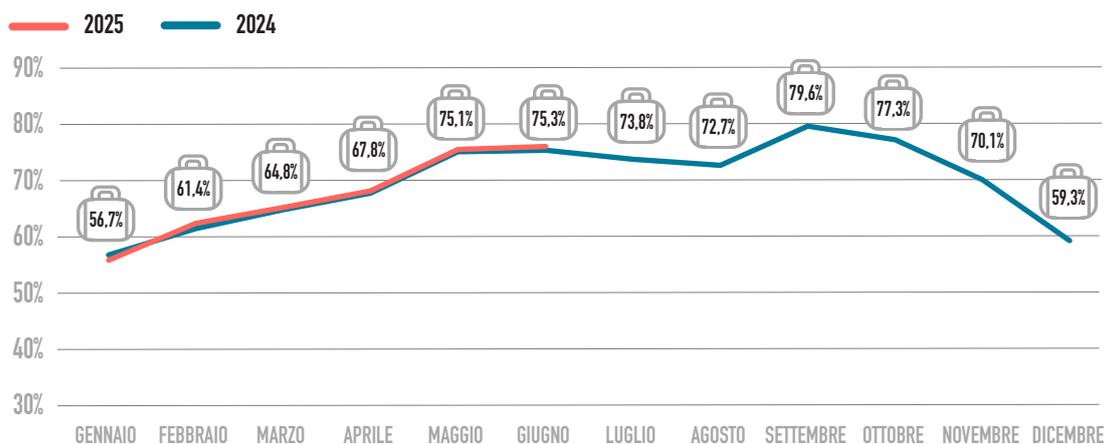
zi ricettivi" dell'ISTAT, il primo trimestre 2025 ha registrato un aumento dell'1,2% negli arrivi e dello 0,7% nelle presenze rispetto allo stesso periodo del 2024, con incrementi a gennaio e febbraio ma una flessione marcata in marzo, legata anche allo slittamento delle festività pasquali in aprile che, infatti, ha registrato il picco sia di arrivi che di presenze, rispettivamente il +14,9% e +15,7% rispetto allo stesso mese del 2024. Il mese di giugno ha invece segnato un forte miglioramento, con circa 16,8 milioni di arrivi e ol-

tre 59 milioni di presenze, valori in crescita rispetto al 2024 e al 2019.

La domanda interna ha subito una flessione significativa nei primi mesi del 2025: in particolare a marzo gli esercizi ricettivi hanno ospitato circa 400 mila italiani in meno rispetto allo stesso mese del 2024, pari a una riduzione del 3,8%. Questo calo riflette probabilmente fattori economici e compor-

tamentali, con viaggiatori più orientati a scelte brevi e mirate. Al contrario, il turismo internazionale ha mostrato segnali di crescita: le presenze degli stranieri sono aumentate a gennaio (+8%) e a febbraio (+2,4%), confermando il rinnovato interesse per l'Italia da parte dei visitatori esteri.

TASSO DI OCCUPAZIONE (%) DELLE STRUTTURE RICETTIVE ITALIANE



Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati Trademark Italia

Le strutture alberghiere hanno registrato nel primo trimestre 2025 una variazione negativa delle presenze pari a -1,8%, trainata dalla flessione della clientela domestica (-3,5%), mentre quella internazionale ha segnato un incremento di circa +1,1%. La permanenza media complessiva si è attestata intorno alle 3,0 notti.

Negli esercizi extra-alberghieri, come agriturismi, campeggi e bed & breakfast, la dinamica è risultata più favorevole: le presenze nel primo trimestre sono cresciute del +3,5%, sostenute dalla clientela internazionale (+4,7%), mentre quella domestica

ha registrato un lieve calo (-0,6%). La permanenza media è stata più elevata rispetto agli alberghi, attestandosi intorno alle 5 notti.

Nel complesso, il primo semestre 2025 si chiude con una flessione contenuta del turismo domestico (stimata a circa -1,5% di arrivi e presenze) e una crescita del turismo internazionale (+3,5%), confermando la centralità della domanda estera per la competitività del settore turistico italiano).

ARRIVI (GENNAIO - LUGLIO, unità)



PRESENZE (GENNAIO - LUGLIO, unità)



Fonte: elaborazione Yard Reaas su dati ISTAT

2 Analisi dei fondamentali

Nel primo semestre del 2025 il mercato immobiliare corporate italiano ha registrato volumi di investimento in crescita di circa il 50% rispetto al 2024 secondo alcuni osservatori di settore. All'interno di questo contesto, l'hospitality si è confermato il comparto più dinamico, con investimenti pari a circa il 25% del totale. Le stime di crescita variano in base al perimetro analizzato (a seconda che si considerino o meno anche progetti di conversione e portafogli) tra il 30% e il 60%.

La distribuzione geografica degli investimenti ha visto il Nord Italia assorbire circa il 55% dei volumi, seguito dal Centro e dal Mezzogiorno, con piazze particolarmente attrattive come Como, Venezia, Roma, oltre a Milano e Napoli.

Il profilo qualitativo delle transazioni conferma la centralità del lusso: oltre il 90% del volume è stato assorbito da asset 4 e 5 stelle, con i soli 5 stelle che rappresentano il oltre il 50% degli investimenti. Nel 2024, secondo alcuni osservatori di settore, la spesa diretta dei turisti nelle strutture 5 stelle e 5 stelle lusso ha superato i 9 miliardi di euro, pari al 16,8% del fatturato alberghiero nazionale (stimato in 54 miliardi di euro), con 12,8 milioni di pernottamenti e oltre 4,5 milioni di arrivi.

Sul fronte dell'offerta, l'Italia conta 32.000 hotel, con oltre 1,06 milioni di camere e circa 2,23 milioni di posti letto. I 5 stelle costituiscono circa il 2-3% del totale, mentre i 4 stelle rappresentano circa il 20%; oltre la metà del mercato resta composta da 3 stelle. La penetrazione delle catene resta limitata al 7% delle strutture, di cui il 70% con marchi nazionali.

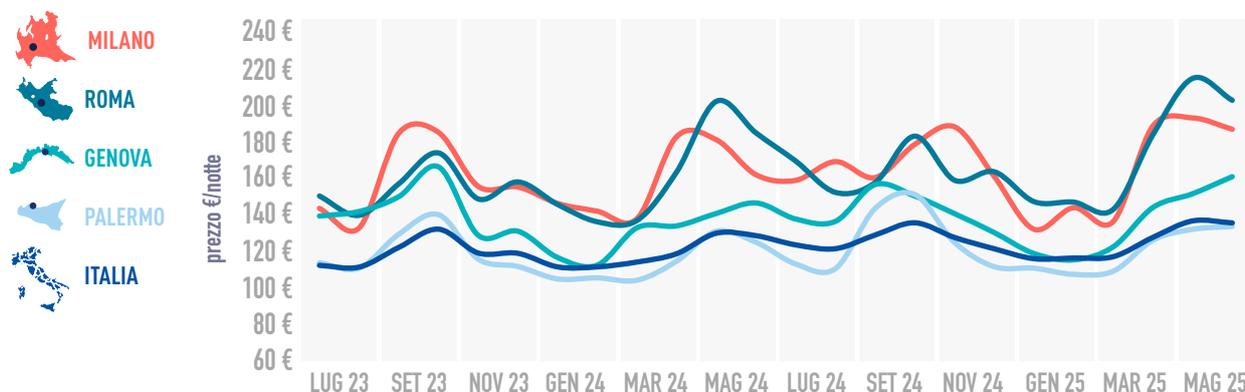
Quanto alla provenienza dei capitali, il semestre è stato caratterizzato da un equilibrio tra investitori domestici e internazionali: circa la metà dei volumi proviene da capitali italiani e l'altra metà da capitali esteri. Secondo i dati di Federturismo, tra gli investitori esteri, le principali aree di provenienza sono l'Europa (≈26%), gli Stati Uniti (≈12%) e il Sud America (≈10%).

Per quanto riguarda il profilo degli investitori, c'è una prevalenza di operatori alberghieri (circa 40%), seguiti da HNWI e family offices e da fondi di private equity, con una quota significativa di operazioni "value-add" (sviluppi, conversioni e ristrutturazioni) che hanno rappresentato circa la metà del volume transato. Inoltre, la modalità di acquisto con vacant possession (ossia l'acquisto dell'immobile sfitto) è risultata la preferita, rappresentando oltre i due terzi delle operazioni.

Dal lato delle performance operative, l'Italia ha registrato nei primi sei mesi del 2025 un tasso medio di occupazione pari al 67%, una tariffa media giornaliera (ADR, Average Daily Rate) per gli hotel 4 stelle pari a 125 € in crescita dello 0,5% rispetto al 2024.

Nonostante lo scenario positivo, emergono criticità strutturali. I finanziamenti al settore turistico sono aumentati del 20,1% nel primo trimestre 2025 rispetto all'anno precedente, ma il tasso di default delle società legate al turismo resta elevato (4%) e i ritardi nei pagamenti commerciali rimangono una fragilità diffusa. La forte stagionalità e la dipendenza da clientela internazionale per molte destinazioni restano fattori di rischio; tuttavia, le prospettive di medio periodo sono positive: secondo stime di mercato, gli investimenti in hospitality in Italia potrebbero crescere in modo significativo entro il 2027, se supportati da un contesto macroeconomico favorevole.

PREZZO MEDIO 4 STELLE 2024-2025



Fonte: elaborazione Gruppo Yard Reaas su dati Trademark Italia

3 Nuovi format: serviced apartments e branded residences

All'interno del settore ricettivo si sta assistendo a un arricchimento progressivo dell'offerta in termini di nuovi format, tra i quali si stanno affermando a livello internazionale – ma recentemente anche in Italia – i “(luxury) serviced apartments” e le “branded residences”.

Si tratta di modelli - in particolare nel segmento del lusso - in grado di incrementare i margini grazie a una sostanziale riduzione dei costi operativi (inferiori rispetto a strutture alberghiere di livello simile), a fronte di ricavi importanti, garantiti da tariffe elevate e da strategie in grado di massimizzare l'occupancy grazie al mix tra clientela business e leisure. La resilienza e la flessibilità riconosciute a questi nuovi format ne stanno accrescendo il successo presso gli ospiti e l'appealing verso gli investitori. La possibilità di convertire o sfruttare più efficacemente immobili residenziali rende il format di interesse di un più ampio range di investitori, non solo istituzionali.

I “**serviced apartments**” possono essere descritti come unità abitative autonome, arredate e dotate di cucina, che combinano la flessibilità di un appartamento con servizi tipici dell'hotellerie (pulizia, reception, utilities incluse – oltre a eventuali servizi/ amenities, in particolare se si tratta di soluzioni luxury).

Diffusi principalmente all'estero, rappresentano un comparto in crescita, solido in Europa e con buone prospettive anche in Italia.

Nel 2024 il mercato europeo ha infatti registrato, secondo HVS, una performance robusta, con +3,8% in termini di occupancy e +4,4% di RevPAR su base annua, con un ADR sostanzialmente stabile. Si tratta di un modello operativo che privilegia tassi di occupazione elevati e soggiorni medio-lunghi, riducendo i costi di turnover rispetto agli hotel tradizionali.

Secondo gli osservatori del settore i risultati dello scorso anno hanno in particolare beneficiato della domanda leisure e del recupero del corporate travel: in particolare il segmento corporate è tornato a essere considerato un driver primario, che la maggior parte degli operatori



ritiene la principale fonte di crescita per il 2025. Nel corso dello scorso anno si è inoltre rilevato un allungamento della permanenza (elemento in grado di rafforzare la sostenibilità del modello). In sintesi il settore ha mostrato resilienza nonostante inflazione, costi e incertezze globali, raccogliendo il crescente interesse di banche e investitori.

A livello di destinazioni in Europa spiccano Londra e Parigi (per effetto della presenza dei Giochi Olimpici), risultano stabili i Paesi Bassi mentre il resto del continente e UK offrono prospettive di crescita. Gli interventi in pipeline, sempre secondo HVS, prevedono oltre 16.000 unità nei prossimi cinque anni principalmente in UK, Germania, Spagna e Francia, e vedono come operatori più attivi i gruppi Staycity, Marriott, Accor, Limehome.

Le “**branded residences**” sono invece residenze gestite o collegate a marchi globali (di hotel e non), che offrono standard di servizio, design e amenities coerenti con l’identità del brand. Spesso di tratta di proprietà di privati che ne affidano la gestione a terzi per massimizzare il rendimento degli immobili.

Il segmento si sta progressivamente affermando nel settore ricettivo e delle residenze di lusso: gli sviluppi luxury associati a un marchio stanno infatti mostrando una crescita sostenuta, stimata in oltre 150.000 unità entro il 2030. Questa asset class, che si configura come ibrida tra il residenziale e il ricettivo, ha già raggiunto una fase di sviluppo avanzata a livello globale e in alcuni paesi europei (mentre è ancora emergente in Italia), con un progressivo spostamento del centro dei mercati sempre più verso oriente.

In generale i principali elementi che caratterizzano questa tipologia di prodotto sono:

- **associazione con marchi di lusso:** la presenza del brand offre una garanzia in termini di qualità e standard di servizio ed è quindi un elemento distintivo imprescindibile. La maggior parte dei marchi operanti è legata al mondo degli hotel, ma si stanno insediando anche brand dei settori moda, automotive e ristorazione, definendo nuovi modi di vivere le residenze e gli alberghi;
- **lifestyle di lusso e servizi da struttura ricettiva:** l’offerta delle branded residences include accesso a comfort di livello alberghiero come concierge, valet, servizio di pulizia e servizio in camera. Gli ospiti sono disposti a pagare un premium per questi servizi, che garantiscono una qualità della permanenza tipica di un hotel a cinque stelle;

- **opzioni co-locate o stand-alone:** la maggior parte delle strutture collegate a un brand alberghiero è situata in prossimità dell’hotel da cui deriva il marchio, ma si può prevedere anche aumento dei progetti “stand-alone”. Questo modello si rivolge, in particolare, a ospiti che desiderano il prestigio del marchio e i servizi ad esso legati, ma preferiscono maggiore privacy e strutture adeguate alle proprie esigenze;
- **enfasi su benessere, longevity e community:** c’è una crescente attenzione verso gli aspetti connessi con il benessere, la salute e la longevity, che si riflette non solo nella presenza di spa e palestre, ma anche nella scelta di includere nelle strutture cliniche dedicate con terapie avanzate. I nuovi progetti cercano inoltre di creare un forte senso di appartenenza, con club privati ed esperienze personalizzate;
- **il cibo come identità del marchio:** ristoranti e bar non sono più servizi accessori, ma elementi che contribuiscono in maniera sempre più evidente a definire l’identità del marchio. Chef stellati e menu wellness vengono utilizzati per differenziare i progetti e aggiungere valore tangibile all’esperienza offerta.



4 Principali progetti in Europa e in Italia

Il settore delle branded residences sta vivendo una crescita significativa in Europa, con molti hub di lusso che si stanno adoperando per soddisfare una nuova ondata di domanda globale. A livello generale in Europa stanno emergendo nuovi mercati, tra cui la Sardegna, Comporta (in Portogallo) e la Romania. Come già evidenziato, l'Italia è stata più lenta rispetto ad altri paesi nello sviluppo di nuova offerta di lusso, ma sta riscontrando un aumento della domanda da parte degli HNWI e UHNWI (Ultra High Net Worth Individual).

Tra le principali destinazioni del nostro paese, oltre alla Sardegna, si segnala la Toscana, con

lo sviluppo Le Ville Serristori sulle coste della Maremma. La gestione dei servizi, riconducibile al team di Palazzo Tornabuoni, offre oltre ai servizi di concierge, housekeeping e una spiaggia privata, anche la possibilità di produrre il proprio vino.

In termini di città gli investitori globali si stanno focalizzando invece su alberghi in difficoltà a Roma, Milano e Venezia, con l'obiettivo di ripozizionarli includendo residenze annesse.

Per quanto riguarda gli altri mercati europei, alcune città stanno vivendo una fase di particolare dinamicità nel mercato delle branded residences.

Londra in particolare è uno degli hotspot globali, in trasformazione. Tra i progetti più importanti in vendita ci sono:

- **The Whiteley**: uno sviluppo branded Six Senses con 139 appartamenti;
- **The OWO**: la riqualificazione del Old War Office, branded Raffles;
- **The Peninsula**: unisce 25 residenze ultra-prime ai servizi alberghieri a cinque stelle a Hyde Park Corner;
- **Chelsea Barracks**: ha lanciato la fase successiva, One Five Fields, che include 30 appartamenti di grandi dimensioni;
- **The Emory**: ospita Surrenne, il concetto di wellness di Maybourne, che sarà esteso anche a Parigi.

Anche a **Parigi** nuovi progetti di branded residences contribuiranno all'ampliamento dell'offerta nei prossimi mesi/anni:

- **Maybourne Residences Saint-Germain**: in apertura nel 2027, offrirà 23 residenze inserite sopra un hotel a cinque stelle a Saint-Germain-des-Prés. Il progetto includerà inoltre l'accesso a una piscina privata in copertura e al club wellness Surrenne;
- **Haven**: si tratta di un developer che sta ampliando le proprie ristrutturazioni ultra-prime con il suo primo sviluppo completo di un edificio su rue de l'Université, la cui consegna è prevista per la fine del 2026;
- **Signature**: offrirà una collezione limitata di appartamenti e una penthouse con servizi in rue de la Faisanderie, con completamento previsto per la fine del 2025.

Madrid sta infine rapidamente diventando un polo di attrazione per la ricchezza internazionale:

- **Four Seasons Hotel and Residences**: aperto nel 2020 nel distretto di Centro Canalejas, è uno dei principali complessi di lusso, con rivendite che raggiungono fino a €22.000 per metro quadrato;
- **Banyan Tree Residences**: un progetto di 24 unità a Salamanca;
- **SLS Residences**: offre una piscina in copertura e altri servizi in un edificio storico.



RICETTIVO MILANO H1-2025

Il mercato ricettivo milanese nel primo semestre del 2025 ha evidenziato un andamento positivo, nonostante alcune oscillazioni stagionali. I primi mesi dell'anno sono stati caratterizzati da una domanda più debole, condizionata dalla componente business ancora in fase di consolidamento, ma a partire dalla primavera la città ha registrato una progressiva accelerazione. Nei mesi successivi si è assistito a un rafforzamento delle performance, trainato sia dal ritorno dei flussi congressuali e fieristici sia da un turismo leisure sostenuto da eventi artistici e sportivi di richiamo internazionale. In questo contesto, l'occupazione e le tariffe degli hotel a 4 stelle hanno mostrato un andamento crescente, con valori che hanno superato i livelli del 2024, generando una performance superiore rispetto alla media nazionale.

Parallelamente, Milano si conferma tra le piazze più attrattive per gli investitori nel

segmento hospitality. Secondo l'European Hotel Valuation Index di HVS, il valore medio degli asset alberghieri milanesi è cresciuto del 3,7% nel 2024, attestandosi ben oltre i livelli pre-pandemia. La città beneficia di una pipeline di progetti rafforzata anche in vista delle Olimpiadi Invernali 2026, che continuano ad alimentare l'interesse dei capitali istituzionali. Le analisi di alcuni dei principali osservatori del settore segnalano infatti una forte incidenza di investimenti provenienti da fondi europei e nordamericani, con un'attenzione particolare al segmento business e lifestyle, a conferma del posizionamento internazionale del mercato alberghiero milanese.

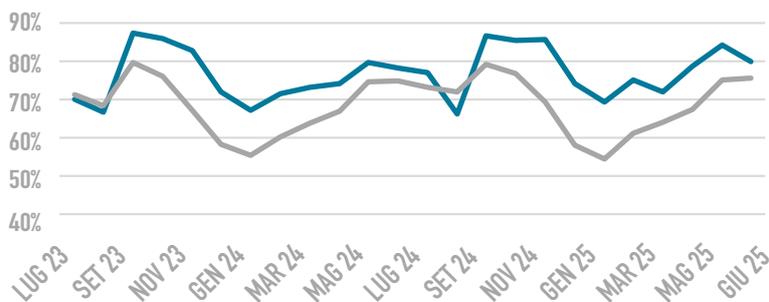
Room Occupancy delle strutture ricettive a Milano



Milano



Italia



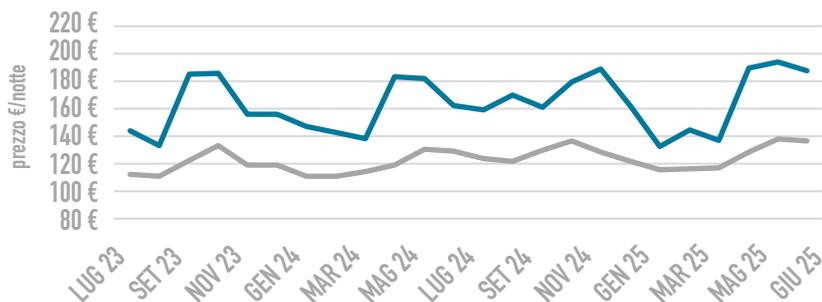
Prezzo camera medio 4 Stelle a Milano



Milano



Italia



Fonte: elaborazione Yard Reas su dati Trademark Italia



RICETTIVO ROMA H1-2025

Il comparto ricettivo romano nel primo semestre del 2025 ha mostrato un'evoluzione disomogenea, caratterizzata da una fase iniziale piuttosto moderata e da una successiva accelerazione collegata ai grandi eventi di primavera. Nei primi tre mesi dell'anno le presenze hanno segnato una leggera flessione rispetto al 2024, riflettendo un inizio d'anno ancora condizionato dall'andamento incerto della domanda internazionale, ma già da aprile si è registrata un'inversione di tendenza con tassi di occupazione e livelli tariffari in crescita. Il mese di aprile ha rappresentato il punto di svolta, complice il forte impatto mediatico e turistico legato alle celebrazioni funebri di Papa Francesco, che hanno determinato valori record di ADR e ricavo medio per camera disponibile (RevPAR) nella capitale.

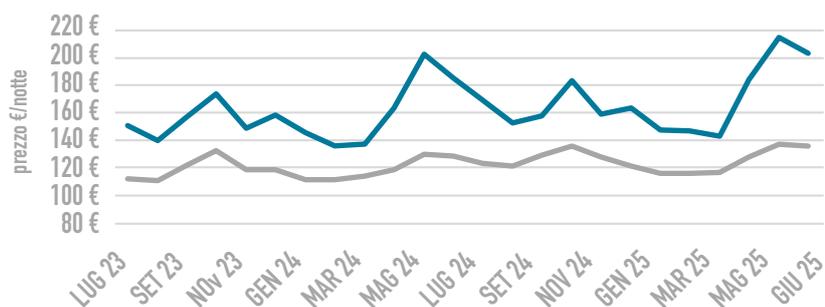
Sul versante alberghiero, le strutture a 4 e 5 stelle hanno beneficiato maggiormente di questo incremento, con un progressivo miglioramento dell'occupazione media mensile da gennaio a

giugno e una parallela crescita delle tariffe praticate. A questi elementi si è aggiunto un consolidamento della domanda sia leisure, trainata dal turismo religioso e culturale, sia corporate, sostenuta dal calendario congressuale ed espositivo. Nonostante la concorrenza sempre più marcata degli affitti brevi, Roma si conferma come uno dei mercati più dinamici e attrattivi del Paese: secondo l'European Hotel Valuation Index di HVS, il valore degli asset alberghieri romani è cresciuto del 4,5% nel 2024, collocandosi oltre i livelli pre-pandemia (+30% rispetto al 2019). Parallelamente, si segnalano operazioni significative sul fronte degli investimenti, con capitali provenienti soprattutto da fondi esteri interessati a rafforzare la propria presenza nel mercato luxury e upper upscale della capitale.

Room Occupancy delle strutture ricettive a Roma



Prezzo camera medio 4 Stelle a Roma



Fonte: elaborazione Yard Reaas su dati Trademark Italia



RICETTIVO PALERMO H1-2025

Nel primo semestre 2025 il mercato ricettivo di Palermo ha mostrato segnali di consolidamento, con una dinamica di crescita graduale che ha seguito la debolezza dei mesi invernali. In base ai dati della Regione Sicilia, il traffico passeggeri dell'aeroporto del capoluogo siciliano ha sfiorato i 9 milioni di transiti già nel primo trimestre, confermando il ruolo strategico della città quale porta d'ingresso principale per i flussi turistici diretti in Sicilia.

Sul fronte delle performance alberghiere i dati evidenziano una ripresa progressiva: dal 59,7% di occupazione camere registrato a gennaio si è passati al 66,5% in febbraio e al 72,1% in marzo, con un picco del 78,2% a maggio, prima di chiudere giugno al 73,1%. La dinamica tendenziale rispetto al 2024 è risultata positiva, con un incremento del 2% tra giugno 2025 e giugno 2024. Anche le tariffe medie hanno seguito un percorso di rafforzamento, passando da valori vicini ai 110 euro nei mesi invernali a oltre 130 euro tra maggio e giugno, con un ADR medio semestrale pari a circa 120-125 euro. Pur restando inferiore ai livelli registrati nelle principali piazze nazionali, la crescita evidenzia una progressiva convergenza verso tali valori.

L'offerta ricettiva della città rimane fortemente caratterizzata dalla frammentazione e da una

quota ancora preponderante di strutture extra-alberghiere, ma si osserva un rafforzamento del segmento boutique e un progressivo ingresso di marchi internazionali, a testimonianza di un mercato sempre più integrato nelle dinamiche globali. In questo senso, la conversione dell'ex sede Telecom, un immobile di circa 7.000 mq fronte stazione ceduto a un operatore internazionale con progetto alberghiero, rappresenta un segnale concreto dell'interesse degli investitori. Parallelamente, l'apertura dell'NH Collection Palazzo Sitano da parte del Gruppo Minor Hotels, con 86 camere in un edificio settecentesco lungo Corso Vittorio Emanuele, ha consolidato ulteriormente la presenza di operatori esteri nel capoluogo.

Nel complesso, Palermo si conferma una destinazione in crescita, trainata dalla domanda internazionale e da un rinnovato interesse degli investitori, con prospettive positive anche per la seconda metà dell'anno.

Room Occupancy delle strutture ricettive a Palermo



Palermo



Italia



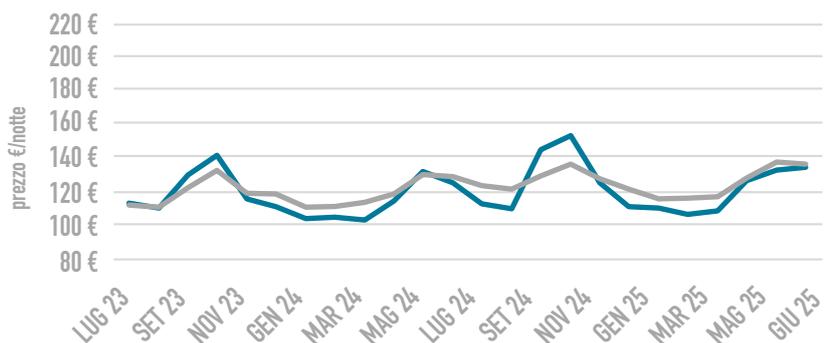
Prezzo camera medio 4 Stelle a Palermo



Palermo



Italia



Fonte: elaborazione Yard Reaas su dati Trademark Italia



RICETTIVO GENOVA H1-2025

Il mercato ricettivo genovese ha vissuto nel primo semestre 2025 un andamento eterogeneo, con un avvio d'anno debole seguito da una significativa ripresa primaverile. I dati regionali segnalano per il primo trimestre un calo del 2,3% negli arrivi e del 4,8% nelle presenze rispetto al 2024, ma a partire da aprile il trend si è invertito: il mese di giugno ha registrato un aumento del 6,3% delle presenze su base annua, mentre nei primi sette mesi del 2025 gli arrivi complessivi in Liguria risultano in crescita del 2,8%, trainati proprio da Genova e dalla componente straniera.

Sul fronte alberghiero, le strutture a 4 stelle hanno evidenziato un'occupazione media semestrale intorno al 70%, con un andamento in costante miglioramento da gennaio (55,9%) a giugno (81,5%), segnando per quest'ultimo mese un incremento del 3,8% rispetto a giugno del 2024. Le tariffe medie hanno seguito un percorso analogo, passando dai 115-120 euro dei mesi invernali a oltre 160 euro a giugno, per un ADR medio nel semestre di circa 135-140 euro.

Genova beneficia in misura crescente del turismo crocieristico, con oltre 650.000 passeggeri transitati al Porto Antico nel semestre, oltre

che del calendario fieristico e congressuale. Permangono tuttavia alcune criticità strutturali, tra cui la scarsità di prodotto alberghiero di fascia medio-alta e la concorrenza degli affitti brevi. In tale contesto, assumono particolare rilievo le nuove operazioni che rafforzano l'appeal della città: la messa all'asta dell'ex Hotel Marinella di Nervi rappresenta un'opportunità di riconversione strategica; parallelamente sul waterfront di Levante è stato confermato lo sviluppo di un Sofitel 5 stelle da 130 camere, mentre il Grand Hotel Savoia entrerà nel soft brand Curio Collection by Hilton.

Questi interventi confermano l'ingresso di marchi internazionali di fascia alta e sottolineano il posizionamento di Genova come mercato in consolidamento, con fondamentali solidi e prospettive positive per la seconda metà del 2025.

Room Occupancy delle strutture ricettive a Genova



Genova



Italia



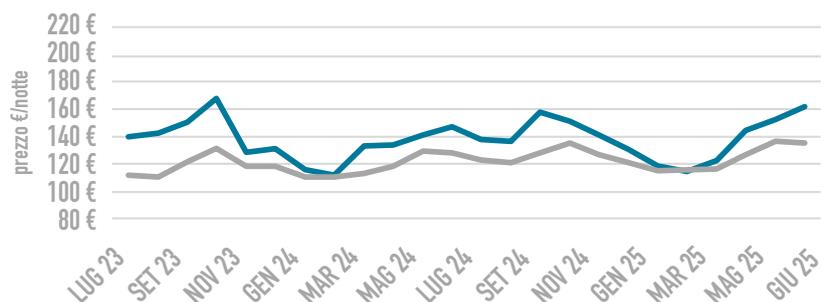
Prezzo camera medio 4 Stelle a Genova



Genova



Italia



Fonte: elaborazione Yard Reaas su dati Trademark Italia

**NOME:**

Daniel Johansson

JOB TITLE:

Director of Development and Acquisitions

SOCIETÀ:

Cheval Collection

BIOGRAFIA:

Daniel Johansson è Director of Development and Acquisitions di Cheval Collection, operatore del segmento serviced apartment, con sede a Londra presso il Global Office.

Le principali responsabilità di Daniel consistono nella definizione della strategia di espansione globale e nello sviluppo del portafoglio dei tre brand del gruppo, attraverso contratti di gestione e operazioni di acquisizione.

Vanta oltre vent'anni di esperienza internazionale nel settore dell'hotellerie di lusso e degli sviluppi residenziali legati a brand, maturata tra Regno Unito, Europa, Stati Uniti, Caraibi e Medio Oriente. Nato e cresciuto in Svezia, Daniel ha successivamente vissuto in Spagna e proseguito gli studi in gestione alberghiera in Svizzera, trampolino di lancio per la sua carriera nel settore dell'hospitality.

DESCRIZIONE DELLA SOCIETÀ:

Cheval Collection è un'affermata società attiva nel settore dell'hospitality specializzata in serviced apartments di elevato standing in tutto il mondo. La collezione comprende i marchi Cheval Residences, Cheval Maison e MY Locanda. Cheval Collection vanta una vasta esperienza e risorse dedicate all'avvio di nuovi progetti, dall'ideazione all'apertura, in coordinamento con tutte le funzioni di supporto aziendale - dai servizi tecnici, alle operations, al facility management, sino alla gestione dei ricavi e delle prenotazioni, alle risorse umane e alle attività di vendita e marketing.

LA PAROLA A...

DANIEL JOHANSSON

Cheval Collection

Quali sono, a vostro avviso, le caratteristiche distintive dei serviced luxury apartments (e delle branded residences), e in che modo questa categoria si differenzia dall'hotellerie tradizionale in termini di prodotto, servizi offerti e profilo della clientela? Qual è la length of stay media?

Negli ultimi anni abbiamo constatato che gli appartamenti vengono ormai considerati al pari degli hotel, collocandosi a pieno titolo nella stessa categoria di soluzioni di ospitalità "fuori casa". Questo ha ampliato il bacino di utenza, consentendo al segmento di superare i confini del mercato business long-stay e di intercettare in misura crescente la domanda leisure. Pur condividendo finalità di soggiorno simili, i luxury serviced apartments e le branded residences propongono offerte diverse rispetto agli hotel, sia per gli ospiti sia per gli investitori, con la flessibilità come elemento centrale. Gli ospiti hanno l'opportunità di vivere in una struttura di alto livello, assistiti da personale qualificato, ma con la libertà di gestire il soggiorno come a casa propria: accogliere familiari e amici e cucinare, se lo desiderano. Dal punto di vista degli investitori, si tratta di un prodotto di lusso caratterizzato da una gestione snella, capace di generare ritorni superiori rispetto agli hotel della stessa fascia. Vi è inoltre il potenziale aggiuntivo derivante dalla possibilità di conversione di immobili residenziali, che offre agli investitori l'opportunità di massimizzare con facilità il valore dei propri portafogli. Le branded residences, soprattutto quelle sviluppate sotto marchi alberghieri, stanno riscuotendo un crescente successo e contribuiscono ad attirare un numero maggiore di ospiti nelle proprietà costituite da appartamenti. Rispetto ai serviced apartments, si distinguono perché vengono vendute - e rappresentano quindi per il proprietario un incasso unico, piuttosto che un flusso di ricavi giornalieri. Proprio per questo motivo spesso vengono impiegate come strumento per finanziare lo sviluppo immobiliare.

Nei mercati in cui operate, quale tipologia di investitore risulta maggiormente attratta dal segmento dei serviced luxury apartments? Ricontrate un maggiore interesse da parte di family office e property company con immobili da riconvertire, o da investitori istituzionali che cercano un'esposizione diversificata nel comparto ricettivo/ vedono l'asset class come "resiliente" e con buone performance di lungo periodo?

Abbiamo assistito a un ampliamento delle tipologie di investitori che entrano nel segmento dei serviced

apartments, in linea con il maggior numero di player che si muovono verso l'intero settore dell'ospitalità.

La resilienza è stata un'attrazione chiave, ma il comparto si distingue anche per la combinazione tra ricavi e rivalutazione dell'asset. I viaggi restano una priorità di spesa sia per la clientela business che leisure, in particolare nel segmento lusso, che ha registrato una crescita della domanda in costante accelerazione. In quanto proprietari, siamo in grado di offrire quella flessibilità che sappiamo essere fondamentale nell'ottica dell'investitore, insieme alla sicurezza di un brand consolidato. Per noi ogni immobile è unico, che si tratti di una nuova costruzione o di una riconversione, e ciascun contratto viene personalizzato di conseguenza.

Quali elementi rendono la categoria dei serviced luxury apartments attrattiva per investitori e sviluppatori immobiliari? Quali sono in media i tassi di occupazione e i rendimenti riscontrati nei mercati in cui operate? Qual è la vostra visione per possibili future evoluzioni? Pensate che il comparto dei serviced luxury apartments possa convergere verso quello delle branded residence o che rimarranno due segmenti separati?

In Cheval Collection vediamo una crescente domanda di serviced luxury apartments in località dinamiche in tutto il mondo e siamo coinvolti in numerose trattative. Con l'aumento dei costi operativi, soprattutto nel payroll, proprietari e investitori cercano un prodotto che combini tariffe di lusso con costi operativi inferiori rispetto al mercato alberghiero tradizionale. Per noi questo generalmente si traduce in rendimenti compresi tra quelli attesi da una destinazione hotel e una residenziale, con una combinazione di ospiti short-term e long-term che porta l'occupazione all'80%. Il recente ingresso nel programma fedeltà GHA Discovery ha rafforzato la nostra distribuzione, oltre a rispondere alle esigenze degli ospiti. Ha inoltre aperto un nuovo canale di comunicazione che ci consente di offrire l'eccellenza del servizio per cui siamo riconosciuti. Le branded residences rappresentano un'opportunità in crescita nel settore e riteniamo che la componente proprietaria le manterrà distinte dal modello dei serviced apartments.

Quali sono i modelli prevalenti che regolano il rapporto tra operatori e proprietari degli immobili (struttura contrattuale, riconoscimento del canone, clausole di utilizzo da parte dei proprietari)? Quali best practice ritenete fondamentali per un equilibrio sostenibile tra le parti?

Il fatto che Cheval Collection operi come proprietario da oltre 45 anni ci garantisce un pieno allineamento con gli investitori. La consapevolezza che ogni immobile presenti caratteristiche uniche costituisce il fondamento di tutti i nostri accordi. Solo grazie a una conoscenza approfondita di ciascun immobile possiamo essere certi del successo. Abbiamo trasferito questa esperienza ai contratti di management, adottati come principale modello di crescita. In base a tali accordi, gestiamo le proprietà come se fossero hotel, con un'operatività relativamente semplice in cui il cliente all'interno della struttura è sempre al primo posto. Il modello delle branded residences presenta complessità aggiuntive, come la gestione di programmi di locazione, poiché occorre operare contemporaneamente a beneficio degli ospiti e dei proprietari. Riconosciamo tuttavia un notevole potenziale in questo modello di business e stiamo attualmente valutando diverse opportunità.

In quali mercati europei e globali vedete oggi le migliori performance per serviced apartments (e branded residences)? Quali evoluzioni prevedete nel medio termine per il settore in Europa, anche alla luce dei cambiamenti nelle preferenze della clientela e delle nuove sfide globali? Pur non avendo piani di investimento diretti in Italia nell'immediato, quali trend o condizioni di mercato osservate con maggiore interesse nel nostro Paese?

Siamo in trattativa con diversi investitori e developer in UK, Europa e in Medio Oriente, e debutteremo in Arabia Saudita nel 2027 con Cheval Ladun Living a Riyadh. L'Europa rimane una priorità di crescita, poiché ancora poco servita dal settore dei serviced apartments; in questo contesto, l'Italia continua a rappresentare una prospettiva molto attrattiva, sia in ambito urbano sia nelle destinazioni leisure. Gli arrivi internazionali sono in costante aumento e registriamo un numero crescente di viaggiatori anche durante i periodi ritenuti di "bassa stagione". Il paese offre enormi opportunità per i brand e, a fronte di un primo semestre caratterizzato da un solido volume di transazioni, guardiamo con fiducia al potenziale del mercato italiano.

Quali KPI utilizzate per monitorare l'andamento del portafoglio (occupazione, ADR, RevPAU, length of stay media, mix leisure/corporate)? Ci sono metriche che ritenete particolarmente indicative della solidità del modello "aparthotel/serviced apartments" rispetto ad altri comparti del ricettivo?

I serviced apartments sono sempre stati attrattivi grazie al potenziale di soggiorni più lunghi rispetto agli hotel e ai costi operativi più contenuti. La forte domanda del segmento leisure ci consente di ottimizzare l'occupazione nei giorni intermedi tra i soggiorni con tariffe più elevate, con un ulteriore incremento dei profitti. Utilizziamo un ampio range di KPI, che include tasso di occupazione, ADR, RevPAU, durata media del soggiorno, GRI, MRI e ARI, per ottenere un quadro il più possibile dettagliato delle nostre operazioni. Sono i nostri interessanti margini GOP, costantemente elevati, a rappresentare il miglior indicatore della resilienza dei luxury serviced apartments. Gli investitori sono inoltre attratti dal minor rischio di queste proprietà, che non richiedono ampie aree dedicate a F&B, Spa e altre amenities solitamente caratterizzate da margini più bassi e da una maggior impiego di personale.

Cheval Collection intende operare, oltre che come proprietario diretto, anche come gestore su immobili di terzi. Quali sono le logiche che guidano la scelta tra questi due modelli, e come cambia l'approccio gestionale e di creazione di valore a seconda che siate investitori proprietari o operatori in management?

In Cheval Collection comprendiamo che ogni immobile presenta esigenze e caratteristiche diverse, indipendentemente dal modello operativo, e che solo valorizzandole appieno se ne può massimizzare il successo. Manteniamo quindi un approccio flessibile per ogni opportunità e riteniamo che, perseguendo la crescita attraverso contratti di management, sia possibile creare un brand globale più rapidamente rispetto alla sola proprietà diretta. La crescita e la riconoscibilità del brand Cheval Collection attraggono sia gli ospiti che gli investitori, generando benefici per tutti gli asset del nostro portafoglio, siano essi di nostra proprietà diretta o gestiti da noi.

3.CONCLUSIONI



sentiment



Residenziale

Nel primo semestre del 2025 il mercato residenziale italiano, monitorato dal Centro Studi di REMAX Italia sulla base delle compravendite della sua rete, ha registrato una crescita significativa, con le transazioni in aumento di oltre il 9% rispetto allo stesso periodo del 2024. Dopo un 2024 caratterizzato da una fase di stabilizzazione e da una ripresa nella seconda metà dell'anno, il nuovo anno ha confermato il trend positivo, sostenuto dalla progressiva riduzione dei tassi di interesse e da un clima di maggiore fiducia da parte di famiglie e investitori.

Il primo trimestre 2025 ha mostrato una crescita particolarmente robusta, mentre nel secondo trimestre si è osservato un lieve rallentamento, pur mantenendo volumi superiori a quelli dello stesso periodo del 2024. I prezzi medi degli immobili residenziali sono aumentati del 2,4% su base annua, evidenziando un mercato in espansione ma ancora sostenibile.

Si nota una crescente domanda di immobili con metrature maggiori e spazi più ampi, a scapito dei trilocali, che comunque continuano a rappresentare la tipologia più richiesta. Tra le principali città, Milano conferma il suo ruolo di locomotiva del settore, con prezzi in aumento di oltre il 9% e un volume di compravendite superiore a quello del 2024. Roma, invece, registra un incremento più contenuto dei prezzi (+3% rispetto allo stesso periodo del 2024) e una diminuzione delle transazioni, segnalando un mercato più selettivo e attento alla qualità delle operazioni.

I tempi medi di vendita risultano sostanzialmente in linea con quelli del secondo semestre 2024, a conferma di un mercato stabile nella velocità di realizzo delle compravendite.

Le prospettive per la seconda metà del 2025 restano positive. La domanda appare solida, con un'attenzione crescente verso immobili energeticamente efficienti e ben collegati. I prezzi medi sono attesi in moderata crescita, con incrementi più marcati nelle aree metropolitane più dinamiche, a conferma della resilienza del mercato residenziale italiano. I tassi di interesse, pur previsti in lieve rialzo, dovrebbero mantenersi su livelli ancora favorevoli, creando le condizioni per un ulteriore consolidamento del settore nella seconda metà dell'anno.

	Andamento	Forecast sei mesi
Incarichi (Attivi e Acquisiti)		
Transazioni		
Prezzi		
Tassi di interesse		
Crescita economica		
Occupazione		



sentiment



Logistico

Il **comparto logistico** ha confermato per il periodo H1 2025 una notevole solidità, registrando un incremento rilevante rispetto al primo semestre 2024. La domanda è stata trainata principalmente da immobili di Grado A, con forte interesse per soluzioni moderne e flessibili, in particolare sviluppi built-to-suit e built-to-own pensati per soddisfare le esigenze dell'e-commerce e della logistica del freddo. I canoni prime crescono a Milano e Roma, mentre la riduzione della pipeline e l'avanzamento dei progetti in corso lasciano prevedere una contrazione dell'offerta disponibile. Gli asset di qualità elevata, situati in posizioni strategiche e dotati di certificazioni di sostenibilità, dovrebbero mantenere o migliorare i valori locativi, seppur con una crescita più graduale. Le prospettive per i prossimi mesi restano positive, indicando un progressivo consolidamento.



sentiment



Direzionale

Nel **settore office** il primo semestre 2025 è stato contraddistinto da un approccio prudente da parte degli investitori. Il mercato direzionale italiano sembra muoversi lungo due direttrici principali. Da un lato, la domanda continua a concentrarsi su spazi centrali e di alto livello, dove la scarsità di prodotto *prime* sostiene i canoni e mantiene vivo l'interesse degli investitori più selettivi. Le aziende privilegiano uffici di dimensioni inferiori, compatti, flessibili e di qualità, in grado di garantire efficienza e immagine. Dall'altro lato, prosegue il processo di riconversione dello stock obsoleto verso nuove destinazioni d'uso — residenziale, student housing e hospitality. Il lieve rallentamento registrato per il primo semestre troverà probabilmente continuità anche nella restante parte dell'anno, come evidenziato dai primi dati relativi al terzo trimestre; tuttavia, la pipeline potrebbe portare una ripresa dei volumi nei mesi finali.



sentiment



Retail

Il **mercato retail** italiano nel primo semestre 2025 evidenzia segnali di consolidamento, con volumi d'investimento in aumento e un rinnovato interesse sia da parte di operatori internazionali sia di capitali domestici. Il segmento High Street continua a rappresentare il principale polo di attrazione, mentre outlet e retail park confermano la loro vivacità a livello europeo. Anche la GDO prosegue lungo una traiettoria positiva, caratterizzata dal successo dei format di media dimensione. Nel complesso, fondamentali solidi e canoni prime in aumento delineano un contesto in cui il settore retail si conferma competitivo e supportato da prospettive di sviluppo concrete.



sentiment



Ricettivo

Misurato per volumi di capitale investito, nel periodo H1 2025 il **settore ricettivo** ha registrato risultati eccellenti, con una crescita significativa rispetto al primo semestre 2024. L'attività si è concentrata soprattutto nelle principali destinazioni turistiche, in particolare nel segmento di alta gamma, e circa la metà degli investimenti proviene da capitali esteri. Numerose nuove strutture alberghiere sono state inaugurate, molte frutto di operazioni di conversione o rebranding. Le prospettive del turismo globale restano positive, sostenute dalla crescente propensione alla spesa per esperienze di viaggio. Alla componente leisure si affianca la ripresa del business travel e l'allungamento dei soggiorni internazionali, con maggiore spesa media. Il sentiment favorevole sta attirando investitori diversificati, anche verso formule ibride residenziali-ricettive, confermando la solidità e le prospettive di crescita del comparto.



Fondata negli Stati Uniti nel 1973 da Dave e Gail Liniger, REMAX arriva in Italia nel 1996 grazie alla lungimirante visione di Dario Castiglia, tutt'oggi alla guida del network immobiliare. Anno dopo anno, REMAX consolida la propria leadership a livello mondiale, operando oggi in oltre 110 Paesi con oltre 9.400 agenzie e quasi 145.000 agenti affiliati. Il suo esclusivo modello di business si basa sullo studio associato, che massimizza le opportunità offerte dal settore immobiliare. Un sistema rivoluzionario fondato su un metodo di collaborazione che permette di aumentare la produttività degli agenti, offrire un servizio di qualità superiore ai clienti e potenziare il giro d'affari delle agenzie immobiliari. Massima produttività, massima innovazione, massima redditività: in una parola REMAX. Nel 2025, l'obiettivo di REMAX Italia è continuare a crescere in termini di fatturato e ampliare il network. La promessa al cliente è di trovare il miglior acquirente nel minor tempo possibile, garantendo un'esperienza confortevole e soddisfacente anche sotto il profilo economico. REMAX Italia è Official Partner della Nazionale Italiana di Calcio, una collaborazione che si fonda su valori condivisi quali eccellenza, passione e gioco di squadra, essenziali tanto nello sport quanto nel real estate.



YARD REAAS è un gruppo indipendente, leader in Italia nella consulenza real estate e nella gestione integrata di servizi immobiliari. Opera sia nel mercato istituzionale sia nel segmento distressed per investitori italiani e stranieri, banche, SGR/fondi, gruppi industriali, fondi di private equity e family office.

YARD REAAS vanta un'esperienza di oltre 30 anni nel settore tecnico (Due Diligence, Project Management & Monitoring, Engineering), ambientale, ESG, valutativo e gestionale (Property & Building Management). Nell'ambito dei criteri ESG (Environmental, Social, Governance) e di sostenibilità degli investimenti nel 2015 è stata la prima società di consulenza real estate registrata per l'Italia in PRI – Principles for Responsible Investment.

Conta oltre 400 risorse, un network di 600 tecnici, 1000 periti sul territorio nazionale e € 70 milioni di ricavi.

Il Gruppo è presente in Italia, con le sedi di Milano (headquarters) e Roma, Brescia, Vigevano e Trento, e all'estero in UK e Francia, con gli uffici di Londra e Parigi.



PROXIPO Spa, proprietaria del marchio 24MAX, è la Società di Mediazione Creditizia del Gruppo immobiliare REMAX ideata e realizzata per dare una risposta concreta all'esigenza di consulenza finanziaria della clientela che compra casa affidandosi ad una Agenzia Immobiliare REMAX, in tempo reale. La mission è completare la Customer Experience della clientela, dalla scelta dell'abitazione all'ottenimento delle risorse finanziarie necessarie per l'acquisto. Nelle oltre 400 agenzie REMAX in Italia, in cui operano più di 4.000 professionisti del settore immobiliare, sono stati allestiti corner finanziari in cui operano gli oltre 150 Credit Specialist di 24MAX, selezionati tra i migliori presenti sul mercato del credito per la loro competenza ed esperienza.

DATA HUB

REAL ESTATE

Fonti:

Agenzia del Demanio
Osservatorio del mercato immobiliare (OMI) - Agenzia delle Entrate
Agenzie delle Entrate / OMI
Banca Centrale Europea
Banca d'Italia
Blog REMAX Italia
Borsino Immobiliare della Logistica
Commissione Europea
Confindustria Assoimmobiliare
Database 24MAX
Database REMAX Italia (MAXimizer)
Eurostat
Federturismo
FSLogistix
HVS
Il Sole 24 Ore
Istat
Ministero del Turismo
Ministero dell'Economia e delle Finanze
Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti

Regione Lazio
Regione Liguria
Regione Lombardia
Regione Sicilia
Reopla
Trademark
ULI - Urban Land Institute

Il presente documento è redatto congiuntamente da Yard Reaas SpA, PROXIMM SPA e PROXIPO SPA e ha esclusivamente finalità divulgative e informative. I contenuti, le analisi, i dati e le opinioni ivi espressi non costituiscono attività di consulenza professionale, legale, fiscale o finanziaria, né rappresentano in alcun modo sollecitazione all'investimento, offerta contrattuale o raccomandazione personalizzata.

L'utilizzo del presente documento è consentito unicamente per scopi personali, di studio o di consultazione. È espressamente vietato qualsiasi uso a fini commerciali, pubblicitari, redazionali o di diffusione sistematica, salvo previo consenso scritto e specifico rilasciato congiuntamente da Yard Reaas SpA, PROXIMM SPA e PROXIPO SPA.

La riproduzione, anche parziale, è consentita esclusivamente con indicazione chiara e completa della fonte ("Yard Reaas SpA e PROXIMM SPA e PROXIPO SPA, Report REAL ESTATE DATA HUB N. 12") e a condizione che i contenuti non siano alterati, travisati o decontestualizzati. È vietata la riproduzione integrale o sostanziale del documento senza preventiva autorizzazione scritta dei soggetti redattori.

Le interviste contenute nel presente documento sono soggette a specifiche restrizioni d'uso. Qualsiasi riproduzione, divulgazione o rielaborazione dei contenuti estratti da tali interviste è subordinata al consenso espresso e scritto sia delle persone intervistate sia dei redattori del report.

Yard Reaas SpA, PROXIMM SPA e PROXIPO SPA, declinano ogni responsabilità per eventuali danni diretti, indiretti, consequenziali o incidentali derivanti dall'uso o dall'affidamento fatto sui contenuti del presente documento. Chiunque faccia uso, a qualsiasi titolo, delle informazioni ivi contenute lo fa sotto la propria esclusiva responsabilità, manlevando espressamente Yard Reaas SpA, PROXIMM SPA e PROXIPO SPA, da qualsivoglia pretesa, richiesta o azione derivante o connessa all'utilizzo dei contenuti medesimi.

DATA HUB

REAL ESTATE

Analisi andamento mercato immobiliare H1 2025

MILANO | ROMA | PALERMO | GENOVA

