pubblicazione n. 13

DATA HUB REAL ESTATE

Outlook 2025 | Preview 2026

MILANO | ROMA | BOLOGNA | NAPOLI



RE/MAX Italia

RYZE

24ORE

DATA HUB
REAL ESTATE

Outlook 2025 | Preview 2026

MILANO | ROMA | BOLOGNA | NAPOLI

a cura di
Centro Studi REMAX Italia e Ufficio Studi Ryze
e con la collaborazione dell'Ufficio Studi 24MAX

Pubblicazione n. 13 - Maggio 2026

PREFAZIONE

La **13ª edizione del Real Estate DATA HUB**, il rapporto nato dalla collaborazione tra il **Centro Studi REMAX Italia, l'Ufficio Studi Ryze e l'Ufficio Studi 24MAX**, traccia in questo volume il bilancio consolidato del mercato immobiliare italiano dello scorso anno, evidenziando alcuni trend per quello in corso. Il periodo analizzato si è delineato come un momento trasformazione e ritrovata vitalità per il mercato immobiliare italiano, capace di navigare con resilienza in un contesto internazionale complesso.

All'interno di questo scenario di generale rafforzamento emergono:

- la nuova centralità del **Residenziale**: l'ultimo anno ha confermato il ruolo della casa come bene rifugio primario. La domanda si è mostrata solida, sostenuta da una maggiore accessibilità al credito e da una fiducia rinnovata da parte delle famiglie. Si assiste a un'evoluzione strutturale nelle preferenze: la ricerca non riguarda esclusivamente l'abitazione, ma una superiore qualità dell'abitare, che valorizza metrature più ampie e spazi multifunzionali. In questo contesto la sostenibilità inizia a essere percepita per il suo valore strategico, con un mercato che premia con decisione immobili ad alta efficienza energetica, riconoscendo loro un valore aggiunto in termini di rivalutazione e rapidità di vendita;

- il dinamismo del comparto **Retail**: il settore ha registrato performance molto positive, trainato soprattutto dal segmento out-of-town e dal crescente interesse degli investitori verso asset prime, dominanti e ad alta componente esperienziale. Tra consolidamento delle High Street, rilancio dei centri commerciali e forte dinamismo di Outlet e Retail Park, il settore conferma una profonda evoluzione qualitativa, orientata alla rigenerazione, al leisure, al food e alla valorizzazione delle destinazioni commerciali.

L'analisi dei mercati di Milano, Roma, Bologna e Napoli evidenzia un'Italia caratterizzata da dinamiche territoriali differenziate, nella quale posizione e qualità degli asset si confermano fattori decisivi per il successo degli investimenti. Pur in un contesto che richiede cautela alla luce delle rinnovate incertezze geopolitiche, i dati dell'ultimo anno restituiscono l'immagine di un mercato sempre più maturo, sostenuto dai driver dell'efficienza energetica e dell'innovazione dei format.

Il volume è infine completato come di consueto dai contributi e dalle interviste a operatori italiani e internazionali, che offrono una lettura autorevole delle trasformazioni in atto nel settore immobiliare. Grafici, tabelle e infografiche approfondiscono le principali evidenze emerse, valorizzando il contributo congiunto dei tre Centri Studi e offrendo una visione integrata delle dinamiche di mercato.

I capitoli che seguono intendono offrire, per ciascuna asset class, un quadro di riferimento utile per interpretare l'evoluzione del mercato e le principali dinamiche che caratterizzeranno il real estate nei prossimi anni.

SOMMARIO

1. OVERVIEW 2025 7

1.1 INDICATORI MACROECONOMICI ITALIANI NEL 2025 7

Politica monetaria 8

Inflazione 9

Attività economica 10

Occupazione 11

Impatto sul mercato immobiliare in Italia 11

1.2 ANDAMENTO DEL MERCATO IMMOBILIARE 12

Contesto internazionale 12

Andamento del Real Estate in Italia 14

1.3 ANDAMENTO DEI MUTUI 18

2. ANALISI DEI SINGOLI MERCATI 19

2.1 MERCATO RESIDENZIALE 19

Analisi dell'offerta 19

Analisi della domanda e tendenze delle sue determinanti 20

Capoluogo vs Provincia – Immobili Transati 22

Analisi dei tempi di vendita e locazione 23

Trend dei prezzi 23

Outlook del mercato Residenziale 25

Mutui 26

OVERVIEW LOMBARDIA 28

Milano 31

I protagonisti del settore e le loro opinioni

Laura Marcuzzi - Consulente immobiliare REMAX Plan, Milano 35

OVERVIEW LAZIO 37

Roma 40

I protagonisti del settore e le loro opinioni

Giacomo Menghini - Broker titolare Remax Titanus, Roma 44

Vittorio Savoia - Broker titolare The REMAX Collection Crystal, Roma | Viterbo | Milano 46

OVERVIEW EMILIA ROMAGNA 48

Bologna 51

I protagonisti del settore e le loro opinioni

Alessio Rossi - Consulente immobiliare REMAX Prestige, Bologna | Cesena | Valsamoggia | Mantova 53

OVERVIEW CAMPANIA 55

Napoli 58

I protagonisti del settore e le loro opinioni

Giovanni Pascarella - Broker titolare REMAX Eccellenze, Napoli 62

2.2 MERCATO LOGISTICO E DATACENTER 64

Analisi del Mercato degli Investimenti 64

Analisi della domanda: take up e transazioni 65

Analisi dei Canoni di Locazione 66

Milano 68
Roma 70
Bologna 71
Napoli 72

Datacenter: infrastrutture digitali e sfida del fabbisogno energetico 73

2.3 IL SISTEMA ELETTRICO ITALIANO:
CONSUMI, PRODUZIONE E RUOLO DELLE RINNOVABILI 75
Panoramica generale sui consumi e sulla produzione elettrica in Italia 75
Focus: la produzione di energia da fonte fotovoltaica 77
Il ruolo strategico degli accumuli 78
Driver di sviluppo del mercato 78
Volume degli investimenti attesi 79
I protagonisti del settore e le loro opinioni
Pietro Pacchione - Managing Director – Tages Capital SGR 80

2.4 MERCATO DIREZIONALE 82
Investimenti 82
Rendimenti e canoni 83
Assorbimento 83
Milano 84
Roma 86
Bologna 88
Napoli 90
I protagonisti del settore e le loro opinioni
Antoine Dehan - Direttore Generale di VSA PROPERTY, Gruppo RYZE 92

2.5 MERCATO RETAIL 94
Il mercato retail: investimenti e principali trend 94
High Street Retail 95
Il mercato dei Centri Commerciali 98
Outlet e Retail Park 99
Milano 101
Roma 102
Bologna 103
Napoli 104
I protagonisti del settore e le loro opinioni
Otto Ambagtsheer - CEO VIA Outlets 105

2.6 HOSPITALITY 107
Dinamica dei flussi turistici 107
Analisi dati real estate 109
Riconversione: trend in crescita per l'evoluzione dell'Hospitality 111
Milano 112
Roma 113
Bologna 114
Napoli 115
I protagonisti del settore e le loro opinioni
Giacomo Silvestri -General Manager Foruminvest Italia Srl 116

3. CONCLUSIONI 118

1.OVERVIEW

1.1 INDICATORI MACROECONOMICI



Overview Macroeconomica

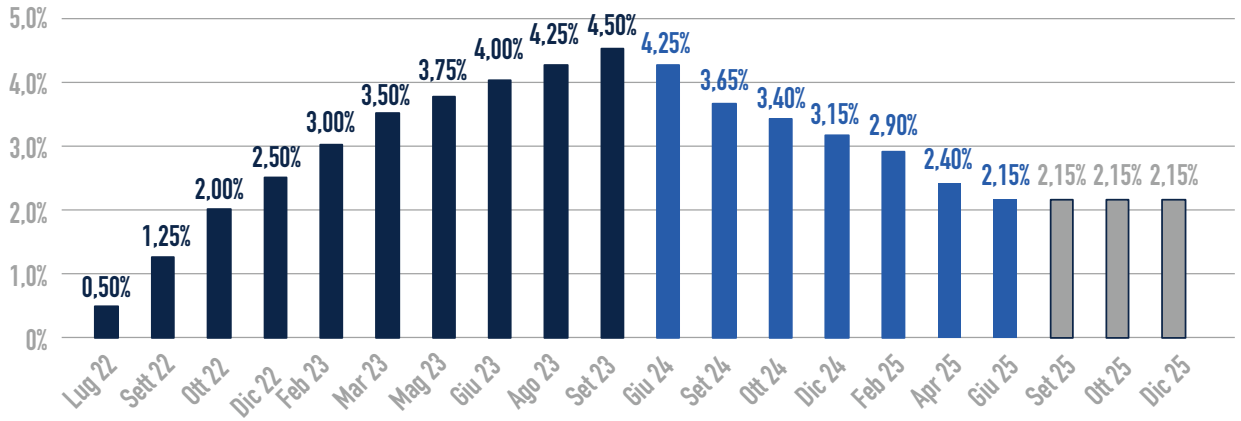
Nel secondo semestre del 2025, l'economia italiana ha mostrato resilienza in un contesto internazionale ancora caratterizzato da incertezze commerciali, pressioni tariffarie e oscillazioni nei prezzi delle materie prime. L'inflazione per tutto il 2025 si è assestata sotto al target del 2%, grazie soprattutto al calo dei prezzi energetici. Gli investimenti hanno beneficiato della prosecuzione dei flussi legati al PNRR e di un clima di maggiore stabilità finanziaria. Il mercato del lavoro ha continuato a mostrare dinamismo, con un progressivo miglioramento della fiducia anche tra le imprese. È continuato il trend di aumento del numero di occupati, anche se in gran parte in settori a basso valore aggiunto. La Banca Centrale Europea ha mantenuto i tassi inalterati nel semestre, in un clima di vigile attesa su quelli che saranno gli sviluppi dell'economia Europea. Complessivamente, il secondo semestre ha confermato la capacità dell'Italia di navigare in un ambiente globale complesso, ponendo basi positive per il mercato immobiliare nel medio termine. Tuttavia, questo scenario di relativa stabilità è attualmente messo alla prova dall'acuirsi delle tensioni in Medio Oriente, eventi che stanno introducendo una nuova fase di incertezza globale e che impatteranno principalmente nel 2026. La possibile pressione al rialzo sui costi energetici e il deterioramento del sentiment economico rischiano di frenare il calo dell'inflazione e di indurre le banche centrali a una maggiore cautela, condizionando potenzialmente le prospettive di crescita e la dinamica dei tassi d'interesse per i primi mesi del 2026.

Politica monetaria

Nel secondo semestre del 2025 la politica monetaria della Banca Centrale Europea (BCE) ha mantenuto un orientamento cauto e stabile, consolidando la fase di pausa nei tassi di interesse dopo il ciclo di normalizzazione avviato negli anni precedenti. L'Istituto di Francoforte continua ad adottare un approccio data-dependent, continuando a monitorare con attenzione l'evoluzione dei prezzi, e della crescita economica senza pre-impegnarsi su un percorso specifico dei tassi. Per l'Italia, questo quadro ha favorito condizioni di finanziamento stabili e relativamente favorevoli, supportando la ripresa dei consumi e degli investimenti privati. In particolare, i tassi di mercato (mutui e prestiti alle imprese) hanno beneficiato di una trasmissione ordinata della politica monetaria, contribuendo a un clima positivo per il settore immobiliare: la stabilità dei tassi ha ridotto l'incertezza per famiglie e operatori, favorendo la domanda di mutui a tasso fisso e sostenendo transazioni e investimenti nel mattone, pur in un contesto di crescita economica domestica moderata.

BCE - AUMENTO DEL TASSO DI INTERESSE DI RIFERIMENTO

Fonte: https://www.ecb.europa.eu/



Per il 2026 le previsioni indicano un mantenimento dei tassi di interesse ai livelli attuali, in attesa di sviluppi. Nel mese di febbraio 2026, 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 continua a essere espansivo, sebbene improntato a cautela. L'intento è creare condizioni di finanziamento più distese per famiglie e imprese, stimolare l'attività d'investimento e consolidare la fiducia, preservando al tempo stesso la stabilità dei prezzi da un allentamento eccessivo.

Inflazione

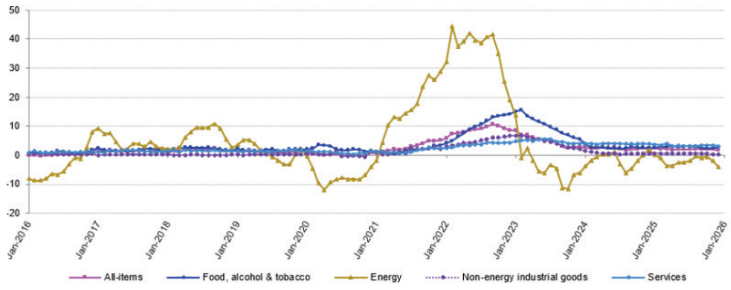
A dicembre 2025, il tasso di inflazione nell'Eurozona si è attestato all'1,9%, confermando il percorso di progressivo rientro rispetto ai livelli elevati degli anni scorsi. L'inflazione core è risultata in linea con i mesi precedenti, pari al 2,3%, confermando un'attenuazione delle pressioni di fondo già avviata nel primo semestre dell'anno. Questo indicatore continua a rivestire un ruolo cruciale per la Banca Centrale Europea, che ne osserva con attenzione l'evoluzione per tarare in modo appropriato la propria strategia di politica monetaria.

Sebbene la traiettoria decrescente dell'inflazione complessiva riduca la necessità di una politica fortemente restrittiva, la componente core - che permane al di sopra dell'obiettivo - invita a procedere con cautela nel processo di normalizzazione. Tuttavia, l'instabilità del panorama internazionale sta mutando l'orizzonte: nell'aggiornamento di marzo 2026, la BCE ha rivisto al rialzo le stime per il 2026 al 2,6%.
Il perdurare delle tensioni in Medio Oriente e il possibile carattere strutturale dei rincari energetici potrebbero infatti spingere le banche centrali a mantenere un assetto rigido.

Nonostante questo scenario di incertezza, i tassi dei mutui in Italia hanno registrato finora un incremento contenuto di soli 10 punti base. Tale segnale evidenzia un cauto ottimismo degli operatori, che sembrano scommettere sulla natura transitoria delle nuove tensioni. In definitiva, il ritorno a una maggiore stabilità dei prezzi nel 2025 ha generato un quadro più equilibrato, sostenendo il mercato immobiliare grazie alla prospettiva di un accesso al credito più favorevole e prevenendo eccessive bolle sui prezzi degli immobili.

Euro area annual inflation and its main components, January 2016-January 2026 (estimated)

(%)



A fine anno l'Italia ha registrato un'inflazione generale pari all'1,2% e un'inflazione core dell'1,8%, posizionandosi significativamente al di sotto della media dell'Eurozona e mantenendo una traiettoria coerente con quella osservata nei primi sei mesi dell'anno. Tale differenziale è riconducibile a una domanda interna relativamente contenuta, a dinamiche salariali poco intense e al perdurare del calo dei prezzi energetici.

INDICE DEI PREZZI AL CONSUMO ARMONIZZATO (HICP - ITALIA)

Fonte: https://data.ecb.europa.eu/data/datasets/ICP/ICP.M.IT.N.000000.4.ANR

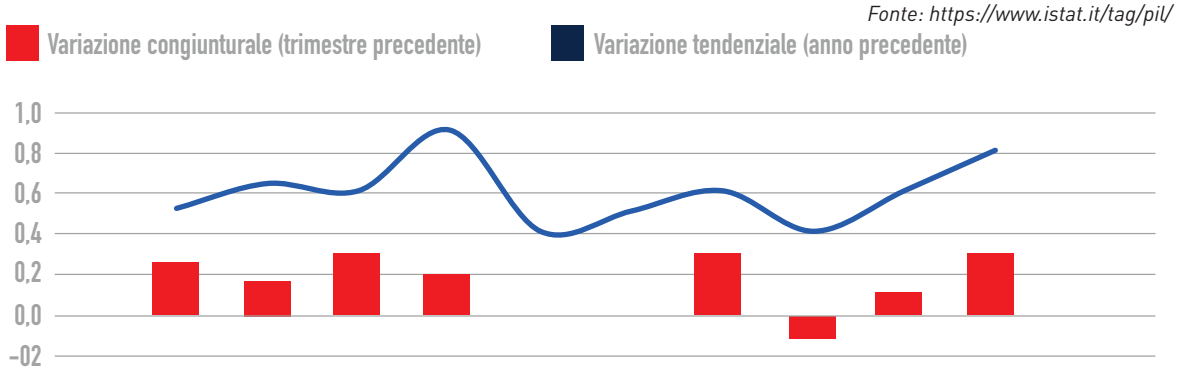


Attività economica

Nel 2025 l'economia italiana ha chiuso con una crescita del PIL reale dello 0,7%, un risultato migliore delle previsioni governative (+0,5%) e in linea con il +0,7% del 2024.
Si tratta di una espansione modesta, ma positiva, trainata soprattutto dalla domanda interna (consumi e investimenti, anche grazie al PNRR), mentre la domanda estera netta ha pesato negativamente a causa di un commercio mondiale debole e pressioni sui dazi/competitività.

PIL - Variazioni %

Fonte: https://www.istat.it/tag/pil/

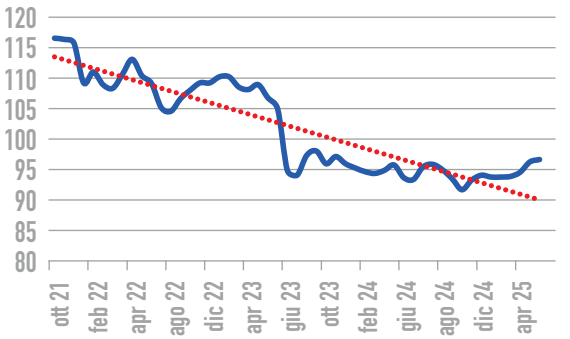


Nel 2025 il clima di fiducia dei consumatori in Italia ha mostrato un andamento altalenante ma complessivamente stabile su livelli bassi-moderati chiudendo a dicembre a 96,6. Dopo un miglioramento in estate-autunno (con picco a 97,6 a ottobre), si è registrato un netto calo a novembre (95,0, minimo da mesi), seguito da un recupero a dicembre (96,6). Le famiglie hanno oscillato tra preoccupazioni su inflazione residua, potere d'acquisto e incertezza geopolitica, con giudizi più favorevoli sulla situazione corrente e personale verso fine anno, ma attese future ancora caute.
L'indice composito di fiducia delle imprese ha invece mostrato maggiore resilienza nel 2025, con un trend tendenzialmente in lieve miglioramento e picchi verso fine anno registrando 96,5 a dicembre, massimo da marzo 2024. La dinamica è stata eterogenea: i servizi di mercato hanno trainato la crescita, sostenuti da turismo e domanda interna; il commercio al dettaglio ha tenuto bene ma con segnali misti; l'industria manifatturiera è rimasta debole penalizzata da ordini esteri fiacchi e costi alti.
Questi indicatori delineano un contesto economico ancora caratterizzato da fragilità: le famiglie mantengono un atteggiamento cauto nei consumi, mentre le imprese mostrano riluttanza a pianificare investimenti di rilievo. Tale situazione si inserisce in uno scenario internazionale segnato da incertezze e in una domanda interna che fatica a stabilizzarsi e a guadagnare slancio.

Clima Fiducia Consumatori (2021=100)



Clima Fiducia Imprese (2021=100)

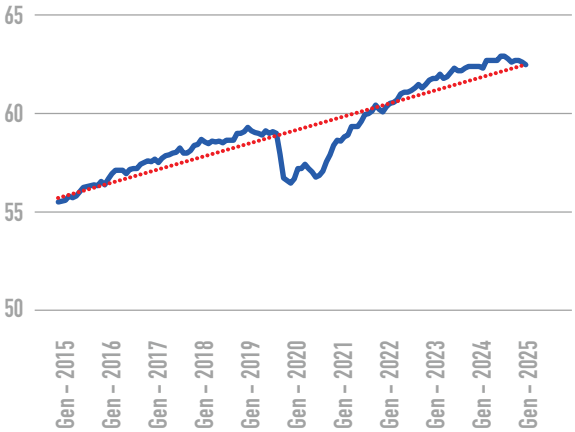


Fonte: https://esploradati.istat.it/

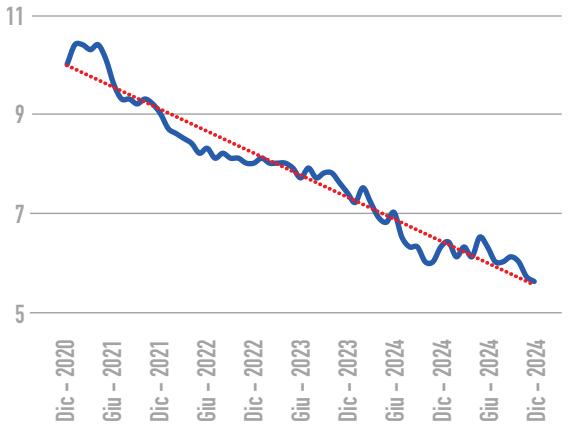
Occupazione

Nel 2025 il tasso di occupazione (15-64 anni) in Italia ha raggiunto livelli record nelle serie storiche Istat, toccando un picco del 62,7% a ottobre, per poi attestarsi intorno al 62,5-62,6% nei mesi finali dell'anno (dicembre 62,5%). Su base annua si è registrato un lieve incremento tendenziale (+0,3-0,7 punti rispetto al 2024 in vari confronti), trainato soprattutto dai contratti a tempo indeterminato, dagli over 50 e dalle donne, con un numero di occupati stabilmente sopra i 24 milioni (fino a 24,2 milioni nei picchi).
Il tasso di disoccupazione ha segnato un netto miglioramento nel 2025, scendendo progressivamente fino a minimi storici: 5,6% a dicembre (livello più basso dal 2004), con valori intorno al 5,6-5,7% negli ultimi mesi e una media annua stimata nettamente sotto il 6,5% del 2024. La riduzione è stata diffusa, con cali significativi anche nel tasso giovanile (spesso sotto il 20%, pur con oscillazioni). Il calo è però legato in parte a un aumento degli inattivi (persone che non cercano più lavoro), più che a un boom generalizzato di assunzioni. Complessivamente: un andamento molto positivo, con la disoccupazione ai livelli più bassi da oltre vent'anni e ben sotto la media eurozona, a conferma di una maggiore resilienza del mercato del lavoro nonostante la crescita economica modesta.

ITALIA - TASSO DI OCCUPAZIONE (15-64 ANNI)



ITALIA - TASSO DI DISOCCUPAZIONE (15-64 ANNI)



Fonte: https://esploradati.istat.it/

Impatto sul mercato immobiliare in Italia

Nel 2025 il mercato immobiliare residenziale italiano ha mostrato una ripresa consolidata, sostenuta dal miglioramento del contesto macroeconomico, crescita PIL modesta ma positiva, occupazione ai massimi storici e disoccupazione in calo, tassi di interesse in graduale riduzione. Le compravendite hanno registrato una crescita tendenziale, trainate soprattutto dalla domanda di prima casa, da mutui più accessibili e da una rinnovata fiducia delle famiglie.

I prezzi delle abitazioni hanno continuato a salire in modo moderato ma costante, più marcato per l'usato rispetto al nuovo. La dinamica dei prezzi è stata eterogenea: aumenti più forti nelle grandi città e in aree turistiche, mentre più contenuti in piccoli centri urbani ed aree rurali.

Le previsioni per il 2026, pur confermando una sostanziale tenuta del mercato residenziale italiano, richiedono oggi una lettura più cauta alla luce dell'attuale scenario internazionale. Sebbene l'inflazione mostri segnali di stabilizzazione, il recente rialzo dei costi energetici e la revisione al rialzo delle stime della BCE introducono elementi di incertezza che potrebbero rallentare il pieno recupero del potere d'acquisto delle famiglie.



1.2 ANDAMENTO DEL MERCATO IMMOBILIARE

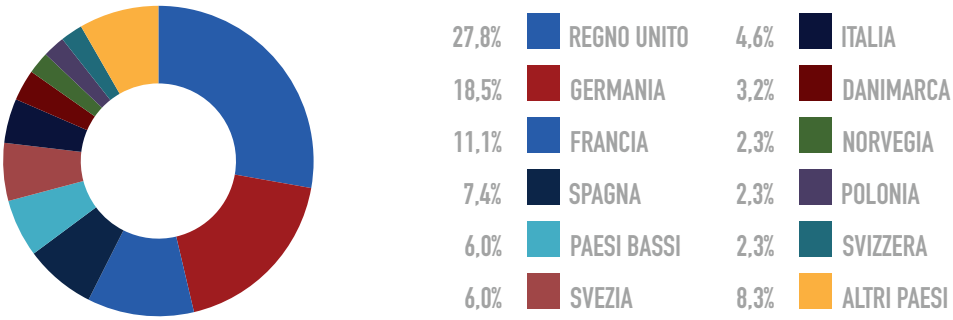
Il 2025 ha segnato il massimo storico per gli investimenti immobiliari in Italia, con volumi complessivi pari a circa 13 miliardi di euro, con Retail e Hospitality che hanno confermato le migliori performance rispetto alle altre asset class. Tale andamento positivo è stato favorito dal ritorno dei capitali core e dal miglioramento delle condizioni di finanziamento. Tuttavia, nel breve-medio periodo, l'andamento del mercato, soprattutto per determinate destinazioni, dipenderà dall'evoluzione delle tensioni geopolitiche in atto.

1 Contesto internazionale

Nel 2025, il settore del real estate europeo ha attraversato una fase di profonda transizione, con un andamento meno positivo rispetto a quanto atteso. Difatti, l'iniziale slancio degli investimenti è stato frenato dall'imprevedibilità delle politiche tariffarie statunitensi e dalle persistenti tensioni geopolitiche in Ucraina e Medio Oriente. In questo scenario, gli investitori hanno spostato il focus verso settori più operativi, come data center, infrastrutture per la nuova energia e student housing, che offrono rendimenti più resilienti e legati ai servizi.

L'adozione dell'intelligenza artificiale ha registrato un forte incremento al fine di ottimizzare l'efficienza operativa, mentre la valutazione del rischio climatico fisico è diventata un elemento imprescindibile e spesso non negoziabile delle strategie di investimento, agendo ormai come una "linea rossa" per i capitali istituzionali. La dinamica europea, dunque, è stata caratterizzata tra la ricerca di rifugio in mercati core

dotati di elevata liquidità e la necessità di ridefinire la proposta di valore degli asset.
Il volume degli investimenti immobiliari a livello europeo ha raggiunto circa 215 miliardi di Euro, con un aumento del 10% rispetto al 2024 così suddiviso per paesi:



Per quanto riguarda il 2026, il real estate europeo è in parte caratterizzato da un cauto ottimismo e da una fase di graduale normalizzazione: l'inflazione è in rallentamento, il costo del capitale mostra segnali di distensione e la politica monetaria si avvia verso una fase meno restrittiva. Tuttavia, questa attitudine potrà essere frenata dalle tensioni geopolitiche e dall'evoluzione che avranno nei prossimi mesi. La ripresa resta tuttavia selettiva: qualità dell'asset, solidità dei flussi di cassa, localizzazione e allineamento ai criteri ESG diventano determinanti nella creazione di valore.

RESIDENZIALE

Su scala europea, il valore degli immobili residenziali è cresciuto nel 2025 di circa il 5%, spinto principalmente dall'allentamento monetario della BCE che ha rilanciato il potere d'acquisto delle famiglie. Di pari passo, gli investimenti nel settore hanno continuato a crescere, trainati in particolare dalle soluzioni abitative di piccola e media metratura. Sul fronte degli affitti persiste una forte tensione: la domanda continua a salire su base annua, scontrandosi con una carenza strutturale di offerta aggravata dalla continua flessione dei nuovi permessi di costruzione. Lo scenario continentale rimane tuttavia frammentato, procedendo a due velocità: mentre le piazze storiche come Francia e Germania tendono alla stabilizzazione, molti paesi dell'Europa dell'Est continuano a distinguersi per un marcato dinamismo.

LOGISTICS

L'attività degli occupier in Europa si è stabilizzata nel corso del 2025, con un assorbimento di spazi costante e focus su upgrade qualitativi piuttosto che su espansione. Nonostante una lieve flessione nei volumi di investimento dovuta alla scarsità di asset, che contribuiscono a sostenere i valori, e a criteri di sottoscrizione più rigorosi, l'interesse degli investitori rimane solido. Per il 2026, si prevede che il recupero dell'assorbimento netto sarà ancora guidato dalla necessità delle aziende di aggiornare le proprie strutture piuttosto che da una semplice espansione volumetrica, mentre la crescita dei canoni prime subirà un rallentamento a causa della maggiore sensibilità ai costi.

OFFICE

Il mercato degli uffici è caratterizzato da una forte polarizzazione: la domanda di uffici core di alta qualità è in aumento, sostenendo la crescita dei canoni e l'interesse degli investitori. Il fenomeno del "flight-to-quality" rimane il driver principale, portando i capitali a concentrarsi su asset situati nei distretti centrali (CBD) delle capitali europee, dove la scarsa disponibilità di spazi moderni e conformi ai criteri ESG supporta la tenuta dei prezzi e dei rendimenti. Mentre i canoni core continuano a crescere, gli asset secondari soffrono obsolescenza funzionale e non conformità ai parametri ESG, che li rendono più esposti al rischio di tenuta dei valori.

RETAIL

Il settore retail europeo consolida la ripresa avviata nel 2024, arrivando a pesare per il 18% sul totale degli investimenti europei, un livello che non si registrava dal 2016. Il negozio fisico sta vivendo una rinascita evolvendosi in "brand experience hub" (centri di esperienza del marchio), aumentando le vendite e la fiducia degli investitori. I segmenti più dinamici includono i retail park e le prestigiose vie dello shopping (high street), dove la stabilità delle vendite e il ritorno del turismo sostengono la crescita dei canoni prime; i centri commerciali prime rafforzano la propria posizione tramite rotazione dei tenant e strategie di riposizionamento. Le location secondarie, d'altra parte, continuano a mostrare fragilità strutturali in un mercato altamente selettivo.

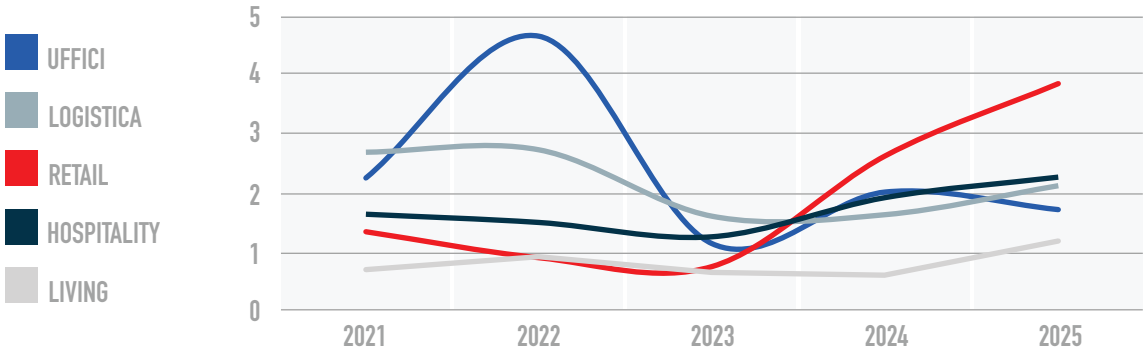
HOSPITALITY

Il settore alberghiero mostra una grande resilienza grazie al boom del turismo internazionale, con flussi provenienti da Stati Uniti e Medio Oriente che hanno superato i livelli pre-pandemia. Gli investitori puntano con decisione su questa asset class, mirando alla creazione di valore tramite ADR e gestione attiva, con volumi d'affari che ci si attende in aumento per il 2026. Sebbene i costi operativi (specialmente il lavoro) siano in aumento, città come Milano, Roma, Parigi e Madrid mantengono un forte potere contrattuale sui prezzi, specialmente nei segmenti luxury ed economy.

2 Andamento del Real Estate in Italia

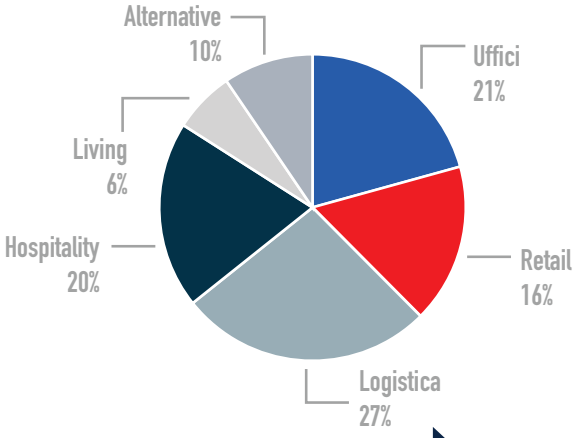
In questo contesto internazionale, la performance del mercato real estate italiano risulta particolarmente positiva, in un anno caratterizzato da rilevanti tensioni. Il mercato immobiliare commerciale italiano ha infatti chiuso il 2025 con risultati record, raggiungendo un volume complessivo di investimenti di circa 13 miliardi di euro, segnando una crescita del 30% rispetto all'anno precedente. Per quanto riguarda il peso delle singole asset class rispetto al totale investito, la logistica ha mantenuto una quota stabile rispetto al 2024, come il retail; il settore living ha mostrato una lieve crescita (dal 6% al 9%), insieme al segmento alternative, mentre l'hospitality ha lievemente ridotto la propria quota di investimenti sul totale, passando dal 20% al 17%. Infine, il settore direzionale ha manifestato la decrescita della quota di investimenti assorbiti più rilevante, di 8 punti percentuali. Di seguito l'andamento dettagliato per le principali destinazioni d'uso, focalizzato sui volumi di investimento.

VOLUME INVESTIMENTI PER ASSET CLASS IN ITALIA (Mld €) – 2021-2025



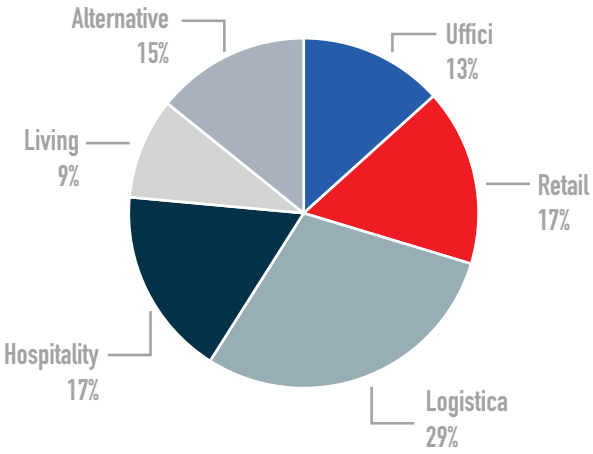
RIPARTIZIONE DEGLI INVESTIMENTI PER ASSET CLASS IN ITALIA (%) – 2025 VS 2024

RIPARTIZIONE DEL VOLUME INVESTIMENTI PER SETTORE - **2024**



incremento volumi investiti (€) **+30% yoy**

RIPARTIZIONE DEL VOLUME INVESTIMENTI PER SETTORE - **2025**



Fonte: elaborazioni Gruppo RYZE su dati di mercato.

VOLUME INVESTIMENTI PER ASSET CLASS IN ITALIA (MLD €) – 2021-2025

Volume investimenti

Destinazioni	2021	2022	2023	2024	2025
Uffici	2,3	4,7	1,2	2,0	1,8
Logistica	2,7	2,8	1,6	1,7	2,1
Retail	1,4	0,9	0,8	2,6	3,9
Hospitality	1,7	1,5	1,3	2,0	2,3
Living	0,7	1,0	0,7	0,6	1,2
Altro	1,3	1,0	0,8	0,9	1,9
TOTALE	**10,0**	**11,9**	**6,4**	**9,9**	**13,1**

Var %

Destinazioni	2021	2022	2023	2024	2025
Uffici	-38%	+104%	-75%	+73%	-14%
Logistica	+94%	+1%	-41%	+2%	+29%
Retail	-2%	-32%	-16%	+235%	+46%
Hospitality	+67%	-8%	-16%	+51%	+18%
Living	+25%	+29%	-27%	-9%	+92%
Altro	+90%	-18%	-24%	+18%	+99%
TOTALE	**+15%**	**+18%**	**-46%**	**+55%**	**+33%**

Quota %

Destinazioni	2021	2022	2023	2024	2025
Uffici	22%	39%	18%	21%	13%
Logistica	27%	23%	26%	16%	17%
Retail	14%	8%	12%	27%	29%
Hospitality	17%	13%	20%	20%	17%
Living	7%	8%	11%	6%	9%
Altro	13%	9%	13%	10%	15%
TOTALE	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**	**100%**

Fonte: elaborazioni Gruppo RYZE su dati di mercato.

RESIDENZIALE

Il 2025 si delinea come un anno di espansione per il settore residenziale in cui si registra un aumento delle compravendite pari al 9,5%. Questa espansione è stata favorita da condizioni creditizie vantaggiose che hanno incentivato l'acquisto rispetto alla locazione. Il mercato conferma la centralità dell'immobile come bene rifugio in un contesto macroeconomico incerto, registrando prezzi in crescita e una netta predilezione per i trilocali e gli spazi ampi. Emerge con vigore il fattore sostenibilità: la domanda si sposta sempre più verso le classi energetiche più alte, che non solo performano meglio in termini di rivalutazione economica, ma garantiscono anche una maggiore velocità di vendita.

LOGISTICS

Il comparto della logistica ha mostrato una solida ripresa, chiudendo l'anno con investimenti pari a 2 miliardi di euro, con un incremento del 30% rispetto al 2024. Gli investitori che si sono rivolti questa asset class, soprattutto internazionali, hanno adottato un approccio improntato alla prudenza nella selezione della localizzazioni. L'interesse per le operazioni di tipo value-add si è focalizzato principalmente sul recupero di aree industriali dismesse.

OFFICE

Il settore uffici ha registrato volumi complessivi di 1,8 miliardi di euro, evidenziando una flessione annua di circa il 14%. Nonostante il calo su base annua, il comparto ha vissuto una decisa accelerazione nell'ultimo trimestre, sostenuta dal ritorno del capitale istituzionale che è stato responsabile di circa la metà dei volumi del periodo.

RETAIL

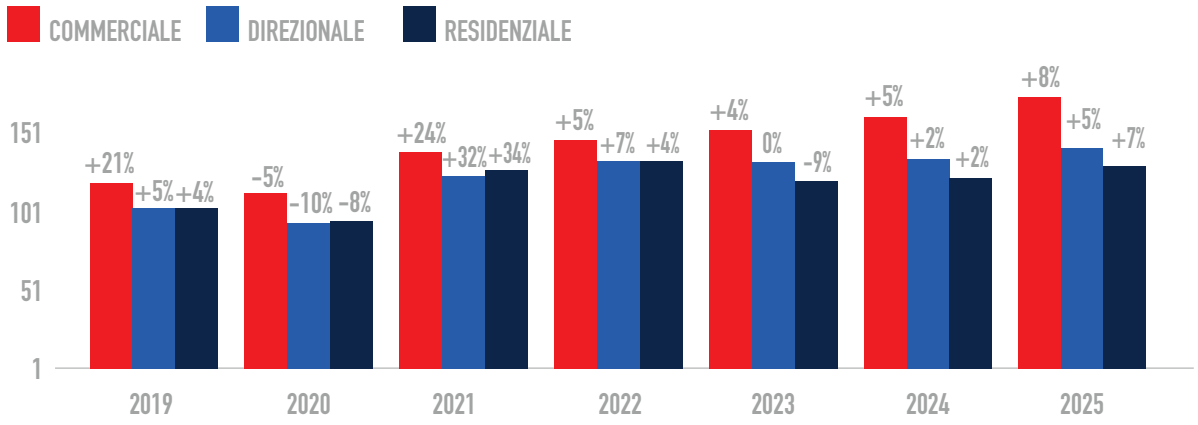
Il settore retail ha raggiunto un record storico nel 2025, confermandosi l'asset class più dinamica con investimenti totali pari a circa 4 miliardi di euro. La crescita, stimata attorno al 45% rispetto all'anno precedente, è stata sostenuta da una maggiore disponibilità di capitale di debito e da operazioni di grande scala, incluse tre transazioni con un valore superiore ai 400 milioni di euro. Gli investitori si sono concentrati prevalentemente sui segmenti Factory Outlet, High Street e Shopping Centre.

HOSPITALITY

Il settore ricettivo si è posizionato come la seconda asset class più rilevante del mercato, con 2,3 miliardi di euro di investimenti. Il settore ha registrato la sua migliore performance degli ultimi anni, con una crescita dei volumi di circa il 20%. Le strategie di tipo value-add sono rimaste predominanti, rappresentando circa l'80% dei volumi e concentrandosi sulla riconversione di immobili o sul riposizionamento di hotel esistenti.

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 nel corso del 2025, con incrementi più intensi per retail e residenziale, rispettivamente +8% e +7%. Il settore direzionale mostra una dinamica meno intensa, con un +5%, che però lascia comunque intravedere un miglioramento rispetto a quanto osservato nel biennio precedente.

ANDAMENTO NTN PER SEMESTRE (indice in base 2018) - variazioni % anno su anno



Fonte: elaborazioni Gruppo RYZE su dati Agenzia delle Entrate.

1.3 ANDAMENTO DEI MUTUI

Nel corso del secondo semestre 2025, il mercato dei mutui in Italia ha completato il suo percorso di stabilizzazione, chiudendo l'anno con segnali di resilienza nonostante un contesto geopolitico volatile. La BCE, dopo aver accompagnato la prima metà dell'anno con tagli sistematici, ha adottato nella parte finale del 2025 un approccio di "attesa vigile", mantenendo i tassi guida su livelli di equilibrio atti a sostenere la crescita senza riaccendere le pressioni inflattive.
Il calo dell'Euribor a 3 mesi, che aveva caratterizzato i primi sei mesi dell'anno, ha trovato un punto di caduta intorno al 1,95% - 2,05% verso la fine del 2025. Questo ha ridotto ulteriormente il peso delle rate per i mutuatari a tasso variabile, sebbene la quota di nuove erogazioni in questa modalità resti marginale.
Il tasso fisso ha confermato la sua egemonia assoluta (oltre il 95% delle nuove stipule), consolidandosi come scelta rifugio. Nel secondo semestre, le offerte più competitive per immobili "green" sono scese stabilmente verso la soglia del 2,00%, mentre i prodotti standard si sono attestati su una media del 2,75% - 2,90%, migliorando sensibilmente l'accessibilità rispetto al biennio precedente.
Il ruolo del Fondo di Garanzia Prima Casa si è confermato cruciale anche nella parte finale del 2025, supportando la domanda delle fasce più giovani nonostante il progressivo esaurimento di alcuni regimi di esenzione fiscale straordinaria. La vera spinta è arrivata dai Mutui Green: l'adeguamento alle direttive europee (EPBD) ha spinto gli istituti di credito a perfezionare prodotti con spread ridotti per gli immobili in classe A e B, che rappresentano ormai una quota crescente e strutturale del portafoglio bancario.
Per il 2026, il Centro Studi 24MAX delinea un mercato che potremmo definire "maturo", sebbene costretto a fare i conti con una nuova dose di cautela. Il percorso verso la normalizzazione dei tassi, che appariva ormai tracciato, deve oggi confrontarsi con l'improvvisa instabilità e dalle forti tensioni geo politiche che stanno caratterizzando l'avvio dell'anno: il rischio di uno shock sui prezzi energetici minaccia di riaccendere l'inflazione, costringendo le banche centrali a una postura cauta che potrebbe rendere l'accesso al credito più selettivo
Nonostante questo clima di attesa, la tenuta del potere d'acquisto e un mercato immobiliare che mostra prezzi equilibrati nelle principali città continuano a sostenere la ripresa delle compravendite. Sebbene il ritmo delle erogazioni risenta della prudenza imposta dal contesto internazionale, la fiducia dei consumatori non è venuta meno, spostando semplicemente l'obiettivo verso investimenti più mirati e consapevoli.

In questo scenario, la vera spinta arriva dalla riqualificazione energetica, che nel 2026 diventa una necessità strategica oltre che ambientale. Le banche, nonostante le tensioni esterne, hanno confermato il loro impegno nel sostenere non solo l'acquisto di nuove abitazioni efficienti, ma soprattutto il miglioramento della classe energetica dell'usato, offrendo soluzioni dedicate a chi vuole proteggere il valore del proprio immobile nel tempo.
In definitiva, il 2026 si conferma un anno di consolidamento, seppur caratterizzato da una navigazione a vista. Dopo le turbolenze di marzo, le famiglie italiane sembrano aver adottato un approccio pragmatico: la pianificazione del futuro non si ferma, ma si poggia su un contesto di tassi che, per quanto influenzato dalle crisi esterne, resta comunque molto più favorevole e prevedibile rispetto ai picchi del passato.

2.ANALISI DEI SINGOLI MERCATI



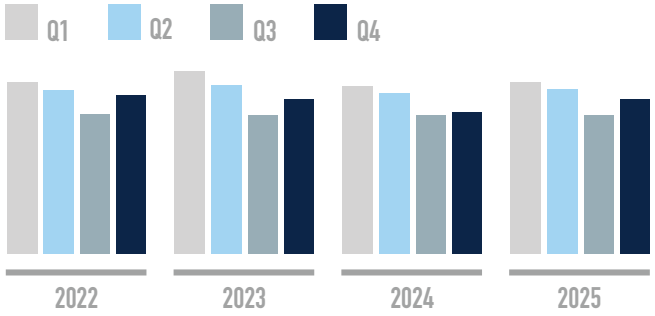
2.1 MERCATO RESIDENZIALE

1 Analisi dell'offerta

ANDAMENTO INCARICHI ACQUISITI



Vendita residenziale



Fonte: Centro Studi REMAX Italia

L'esame dell'offerta immobiliare nel quadriennio analizzato rivela una significativa stabilità strutturale del mercato, che mantiene volumi di acquisizione solidi nonostante le mutazioni del contesto economico. Questa costanza di fondo convive con una marcata ciclicità stagionale, che distingue nettamente le dinamiche operative del primo semestre da quelle del secondo. La prima parte dell'anno, trainata da un primo trimestre sistematicamente dinamico, si conferma come la fase di massima espansione per l'acquisizione di nuovi mandati, fungendo da principale motore per l'immissione di immobili sul mercato. Al contrario, la seconda metà dell'anno segue una dinamica più ponderata, segnata dal fisiologico rallentamento del terzo trimestre. Questo calo stagionale, ricorrente in ogni annualità esaminata, riflette la pausa estiva che riduce temporaneamente i volumi di nuovi incarichi, prima di lasciare spazio a una moderata ripresa nelle fasi finali dell'anno. In definitiva, la regolarità dei flussi osservata nel 2025 conferma

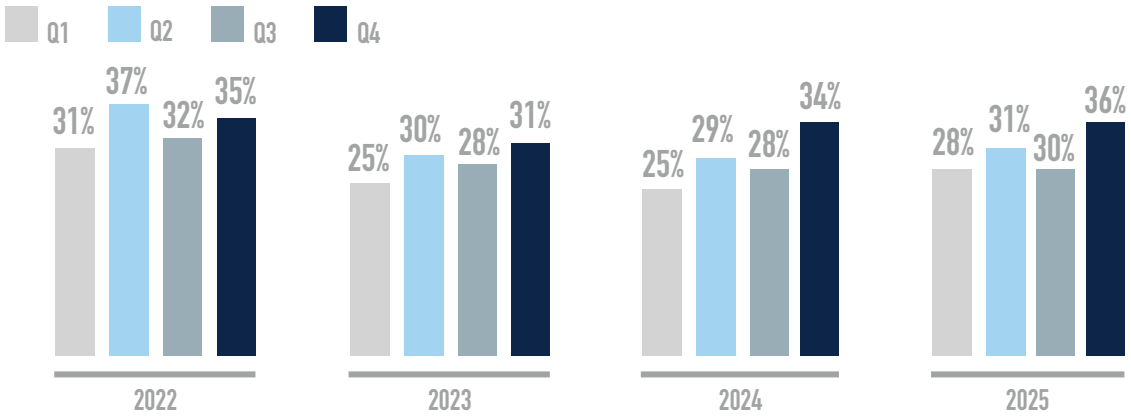
che il mercato ha pienamente assorbito le incertezze degli anni precedenti, ristabilendo un equilibrio operativo che permette oggi una pianificazione strategica basata su volumi di acquisizione prevedibili e costanti.

2 Analisi della domanda e tendenze delle sue determinanti

% IMMOBILI VENDUTI SU ACQUISITI

Vendita residenziale

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

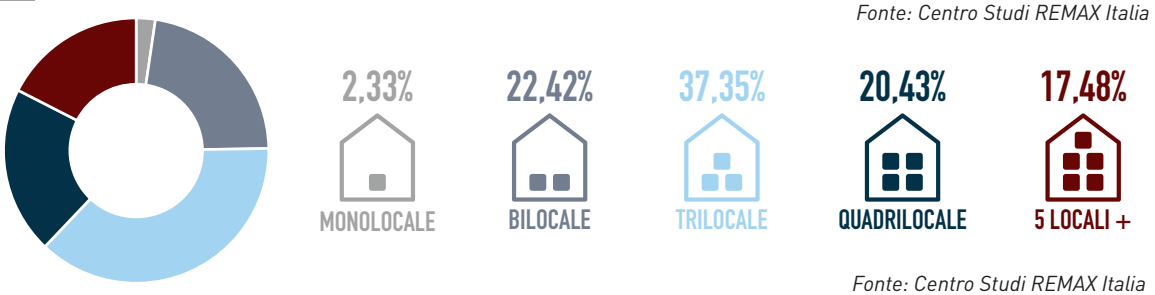


L'andamento della percentuale di immobili venduti rispetto agli incarichi acquisiti nel quadriennio 2022-2025 delinea un mercato immobiliare italiano dinamico, capace di reagire con resilienza alle fluttuazioni macroeconomiche. Dopo un 2022 caratterizzato da performance d'eccellenza, con un picco del 37% nel secondo trimestre, il comparto ha attraversato una fase di fisiologico assestamento nel biennio 2023-2024. In questo periodo, l'indice ha toccato i minimi di periodo del 25%, risentendo verosimilmente del rialzo dei tassi d'interesse e di una maggiore selettività del credito.
Il 2025 emerge invece come un anno che segna una decisa inversione di tendenza e una ripresa strutturale dell'efficienza di vendita. Il recupero è costante lungo tutto l'anno, culminando in un 36% nel quarto trimestre, valore che riporta il mercato quasi ai livelli record del periodo post-pandemico.

2.1 Preferenze del consumatore

PREFERENZE SUL NUMERO DI LOCALI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Fonte: Centro Studi REMAX Italia

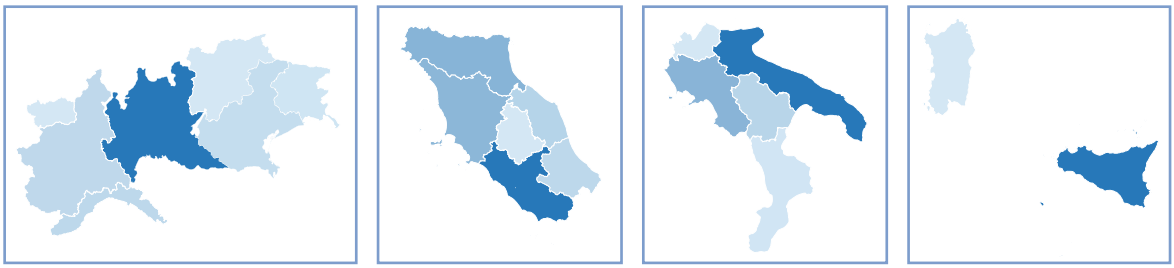
I dati relativi alle preferenze degli italiani confermano i trilocali come la tipologia abitativa più richiesta, con una quota del 37,35%, seguiti dai bilocali, che raccolgono il 22,42% delle preferenze.
Negli ultimi anni, tuttavia, la tendenza mostra un'evoluzione: pur restando i trilocali la scelta prevalente, si consolida una forte attenzione verso i quadrilocali (20,43%) e le soluzioni con cinque locali (17,48%), che insieme rappresentano quasi il 38% del 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 che richiedono spazi multifunzionali. Al contrario, i monolocali registrano una domanda molto limitata, pari al 2,33%, concentrata soprattutto in contesti specifici dove i prezzi al metro quadro risultano particolarmente elevati o per finalità di investimento temporaneo.

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 confortevoli e con metrature generose rappresenta un fattore chiave per rispondere efficacemente alle necessità attuali dei clienti e cogliere le opportunità offerte dall'evoluzione del comparto residenziale.

2.2 Analisi per aree geografiche

MAPPE DI CALORE

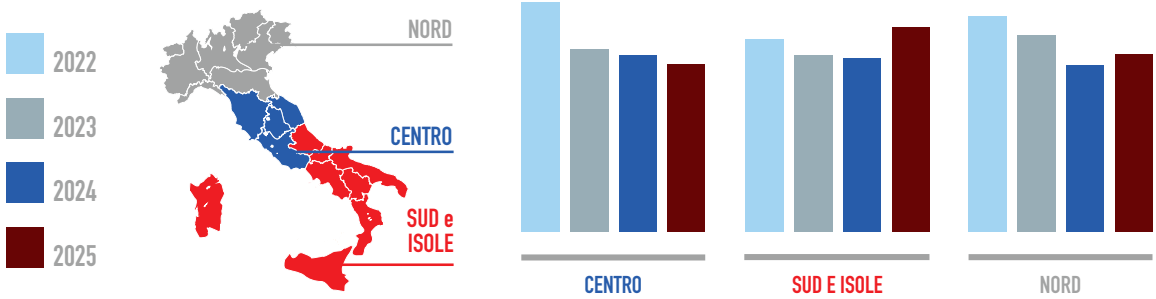
Fonte: Centro Studi REMAX Italia



In base alle rilevazioni del Centro Studi REMAX Italia, la Lombardia si consolida come il principale polo d'attrazione del mercato immobiliare nazionale, intercettando circa il 34% del volume complessivo delle compravendite. Tale primato è ulteriormente avvalorato dalla profonda radicazione della rete REMAX sul territorio regionale, che registra la più elevata densità di agenzie e professionisti del settore attualmente operativi. Nell'area del Nord Italia, si distinguono le performance del Piemonte, protagonista di una fase di espansione dei flussi transattivi rispetto ai livelli osservati nel 2024. Per quanto concerne il Centro Italia, il Lazio mantiene saldamente la posizione di vertice, seguito dall'Emilia-Romagna e dalla Toscana, mentre si segnala una robusta crescita delle attività nelle Marche. Nel Mezzogiorno, infine, prosegue il trend di crescita della Sicilia.

ANDAMENTO TRANSAZIONI PER AREA

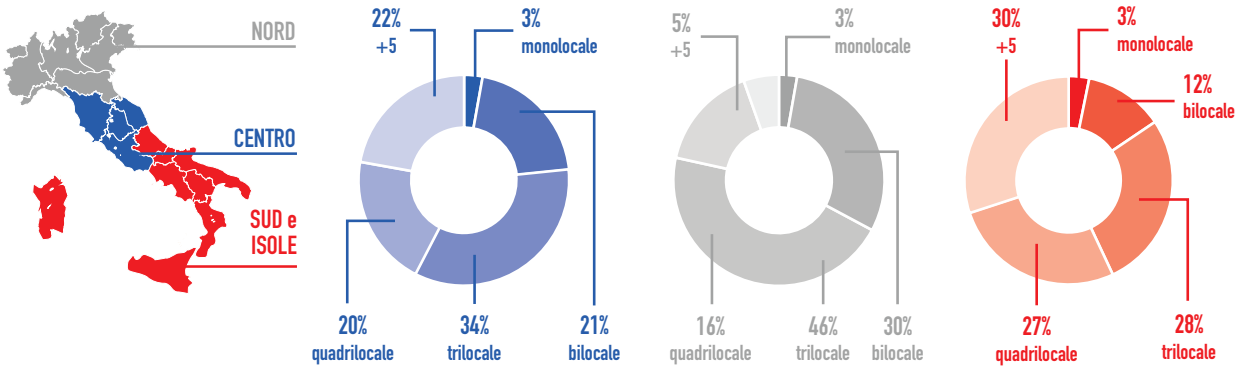
Fonte: Centro Studi REMAX Italia



L'analisi dell'andamento delle compravendite nel panorama nazionale evidenzia dinamiche territoriali eterogenee, delineando un 2025 caratterizzato da una marcata divergenza tra le diverse aree del Paese. Mentre il Centro e il Nord Italia hanno proseguito lungo una traiettoria di progressiva stabilizzazione, riflettendo una cautela degli investitori già emersa nel triennio precedente, il Sud e le Isole si sono distinti per una resilienza eccezionale. In particolare, l'esercizio 2025 ha segnato per il Meridione un punto di svolta significativo: a fronte di un mercato settentrionale e centrale che ha mantenuto volumi sostanzialmente in linea con il rallentamento del 2024, le regioni del Sud hanno fatto registrare un volume di transazioni che non solo inverte il trend negativo dell'ultimo biennio, ma si posiziona come il dato più performante dell'intero periodo preso in esame. Tale incremento nel Mezzogiorno suggerisce un rinnovato interesse verso asset immobiliari con profili di rendimento più elevati o costi d'ingresso più competitivi, in netto contrasto con la saturazione e la rigidità dei prezzi che continuano a caratterizzare le aree settentrionali e centrali. In definitiva, l'anno 2025 si chiude consegnando un mercato a due velocità, dove la spinta propulsiva delle isole e del meridione compensa la flessione fisiologica dei mercati storicamente più liquidi, ridefinendo i pesi specifici della distribuzione geografica delle transazioni sul territorio italiano.

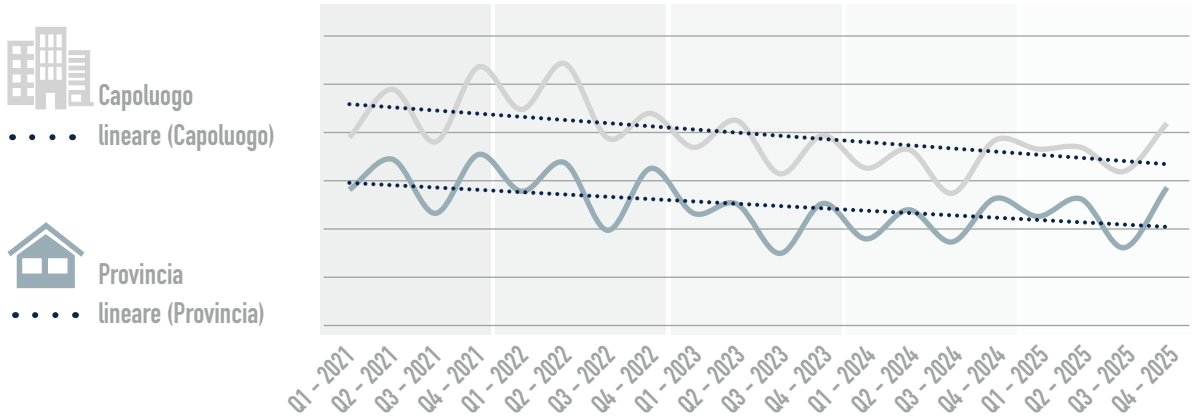
AREE

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Il trilocale si consolida come il fulcro del mercato immobiliare nazionale, rappresentando la sintesi ottimale tra versatilità funzionale e sostenibilità economica. Tale preferenza appare tuttavia fortemente polarizzata dal punto di vista geografico: se al Nord la domanda si concentra massicciamente su questo taglio (46%), nelle regioni del Centro e del Mezzogiorno l'incidenza scende rispettivamente al 34% e al 28%. Questa divergenza riflette una propensione delle aree centrali e meridionali verso metrature più generose, con i quadrilocali che intercettano il 20% delle transazioni al Centro e il 27% al Sud, a fronte di un più modesto 16% nelle regioni settentrionali. Ancora più marcato è il divario relativo ai pentalocali, che raggiungono picchi del 22% al Centro e del 30% al Sud, contrapponendosi a un marginale 5% registrato nel Settentrione. Tale asimmetria nelle scelte d'acquisto è riconducibile a una duplice determinante: da un lato, il differenziale dei prezzi al metro quadro, sensibilmente più elevato al Nord, che costringe l'utenza verso soluzioni più compatte; dall'altro, le diverse conformazioni urbane e tradizioni costruttive, che nel Centro-Sud favoriscono storicamente la disponibilità di immobili di più ampia superficie.

3 Capoluogo vs Provincia – Immobili Transati

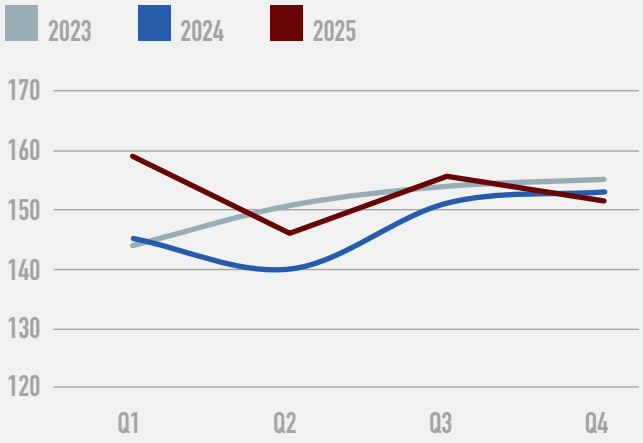


Fonte: Centro Studi REMAX Italia

L'osservazione del quinquennio analizzato evidenzia una parabola discendente consolidata nel volume delle transazioni, che ha interessato con analoga intensità sia i capoluoghi che le province. Tuttavia, l'esercizio 2025 ha introdotto una significativa discontinuità in questo trend ribassista, manifestando i primi concreti segnali di inversione del ciclo. Nello specifico, ben tre trimestri su quattro hanno fatto registrare volumi superiori alle rispettive linee di tendenza, culminando in un quarto trimestre caratterizzato da un marcato exploit delle compravendite.
Sotto il profilo strutturale, non si rilevano divergenze sostanziali tra capoluoghi e province che condividono sia la medesima stagionalità che la tendenza di fondo. In questo scenario, il 2026 assumerà un ruolo determinante per stabilire se la ripresa osservata nell'ultima frazione dell'anno rappresenti l'inizio di una nuova fase espansiva consolidata o se si tratti di una ripresa temporanea.

4 Analisi dei tempi di vendita e locazione

GIORNI SUL MERCATO VENDITA

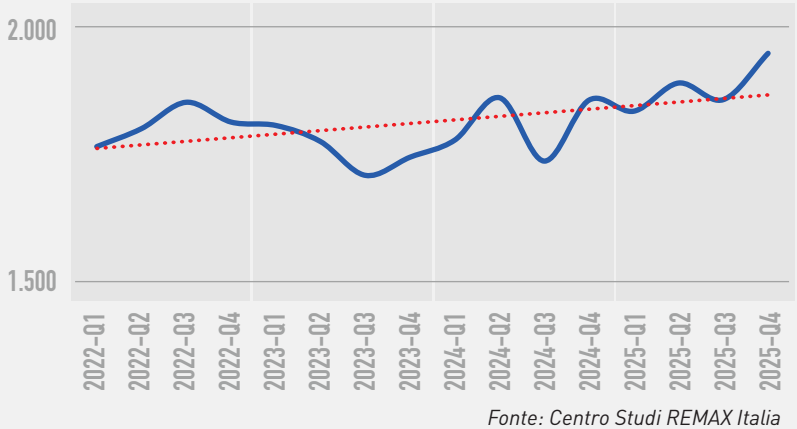


Fonte: Centro Studi REMAX Italia

L'evoluzione dei tempi medi di vendita nel panorama immobiliare italiano tra il 2022 e il 2025 delinea uno scenario di sostanziale tenuta, pur manifestando oscillazioni congiunturali che riflettono la mutata reattività della domanda. L'esercizio 2025, in particolare, si è aperto con una fase di marcata dilatazione dei tempi di vendita, che nel primo trimestre hanno sfiorato i 160 giorni, segnando un picco superiore alla media del biennio precedente. Tale inerzia iniziale, tuttavia, ha lasciato spazio a una progressiva accelerazione nel corso del secondo semestre, riportando l'indicatore su valori allineati al 2023.

In sintesi, il mercato del 2025 si congeda con una ritrovata dinamicità: dopo una partenza cauta, condizionata verosimilmente dall'incertezza sui tassi e da una maggiore selettività degli acquirenti, l'assorbimento dell'offerta è tornato a ritmi più fluidi. La stabilizzazione finale su una media di circa 150 giorni suggerisce il raggiungimento di un nuovo punto di equilibrio tra le richieste della parte venditrice e le reali capacità di assorbimento del mercato, confermando una buona elasticità del settore nonostante le pressioni macroeconomiche degli ultimi anni.

5 Trend dei prezzi



Fonte: Centro Studi REMAX Italia

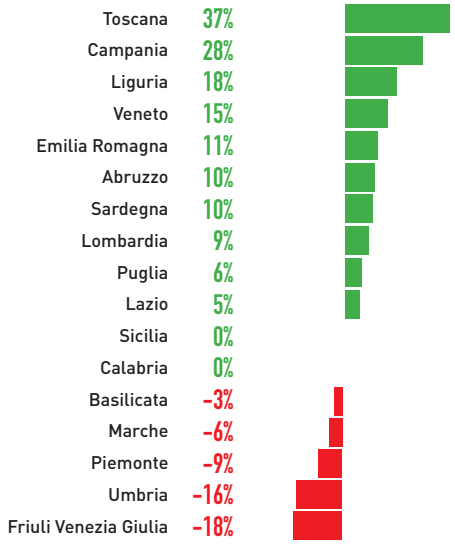
I valori immobiliari nel 2025 hanno registrato un aumento complessivo di oltre 3,5% rispetto al 2024 nel settore residenziale, con una decisa accellerazione nella seconda metà dell'anno, dove la crescita ha superato il 3,85%.
Tale dinamica, giunta dopo le fasi di assestamento del 2023, riflette una rinnovata fiducia degli investitori, sostenuta nel corso dell'anno da una domanda robusta e dalla progressiva distensione dei tassi ipotecari, fattori che hanno ridato slancio alla capacità di spesa dei consumatori.

Tuttavia, lo scenario atteso per il 2026 appare oggi sensibilmente più complesso. Se fino a pochi mesi fa il percorso di riduzione del costo del denaro sembrava tracciato e ampiamente prevedibile, le recenti tensioni geopolitiche in Medio Oriente hanno introdotto variabili di incertezza sistemiche. Le pressioni sui costi energetici, infatti, minacciano di alimentare nuovamente l'inflazione che, pur essendo rientrata sotto il target del 2% nella parte finale del 2025, è ora stimata in rialzo nel breve periodo. Questo mutamento del quadro macroeconomico alimenta la possibilità di nuovi interventi restrittivi sui tassi, qualora la fiammata inflattiva dovesse rivelarsi persistente. Il 2026 si configura dunque come un anno di verifica cruciale per testare la resilienza della domanda immobiliare di fronte a una politica monetaria potenzialmente meno accomodante del previsto.

ANDAMENTO PREZZI PER REGIONE

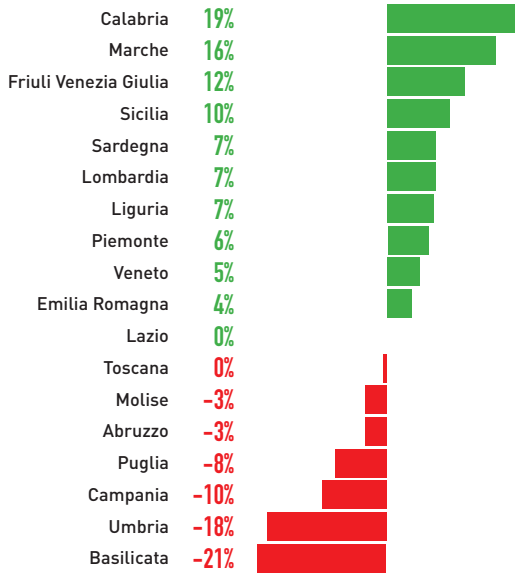
Fonte: Centro Studi REMAX Italia

CAPOLUOGHI



Confrontando l'andamento dei prezzi del secondo semestre 2025 rispetto all'anno precedente, si osserva che le regioni che hanno visto una crescita più forte sono Toscana, Campania e Liguria. L'Umbria e il Friuli Venezia Giulia mostrano una marcata riduzione dei prezzi, rispettivamente del 16% e del 18%.

PROVINCE

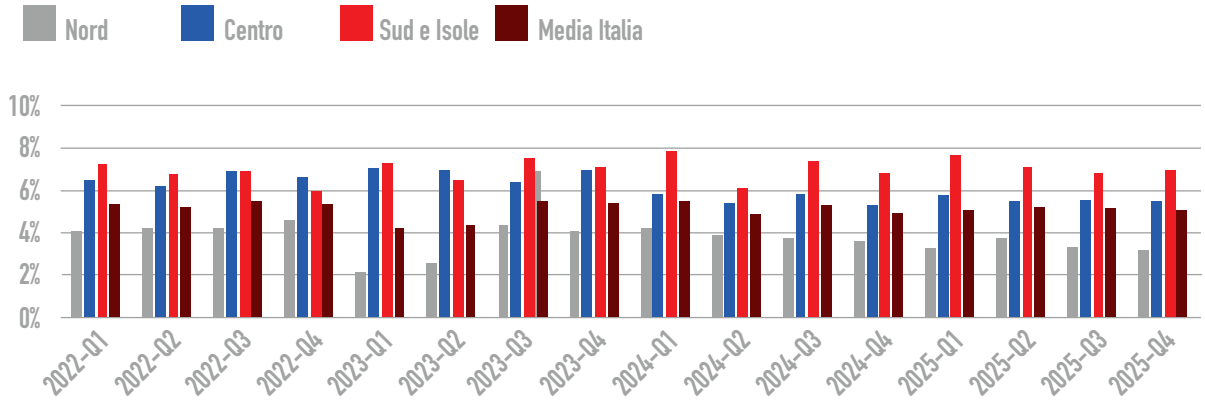


Crescono molto Calabria e Marche, che registrano un aumento dei prezzi rispettivamente pari al 19% e al 16%, seguite dal Fiuli Venzia Giulia al 14%. Alcune regioni registrano un ribasso marcato, e sono Campania, Umbria e Basilicata.

6 Outlook del mercato Residenziale

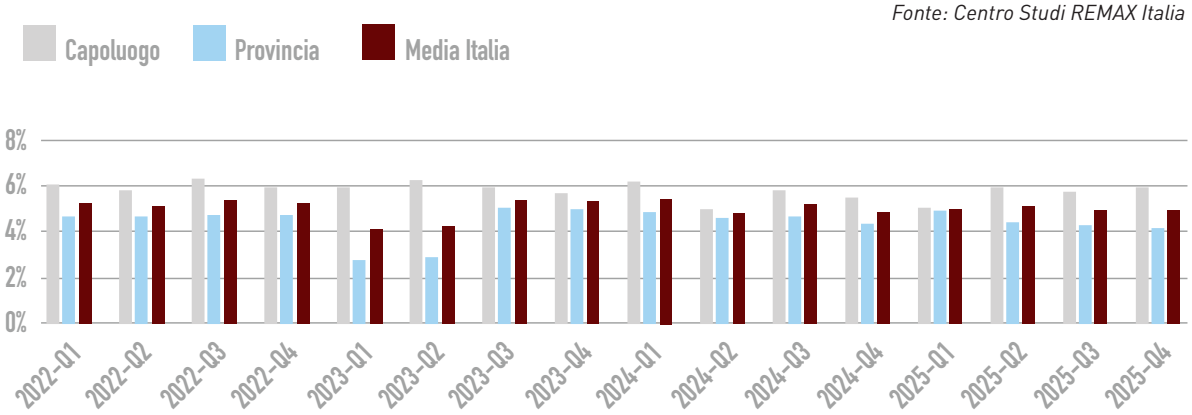
SCONTO MEDIO RICHIESTO - AREE

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



SCONTO MEDIO RICHIESTO - CAPOLUOGO VS PROVINCE

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Anche nel secondo semestre del 2025, lo sconto medio richiesto nelle trattative immobiliari si presenta significativamente inferiore al Nord, con valori di poco superiori al 3%, confermando il mercato più solido e competitivo. Al contrario, il Sud registra lo sconto medio più elevato, attestandosi al 6,85%, mentre il Centro Italia si colloca in una posizione intermedia con uno sconto medio del 5,48%.

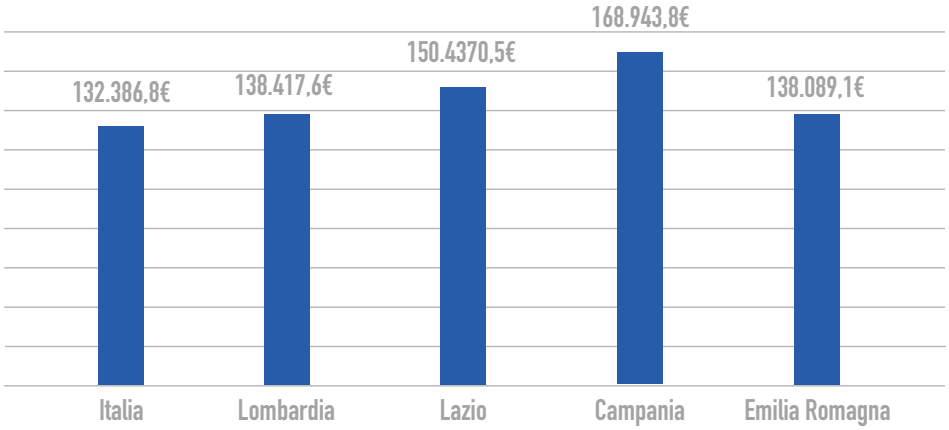
Analizzando l'andamento rispetto all'anno precedente, si nota una certa stabilità a livello nazionale dello sconto richiesto, segnale di un mercato in salute. Solo al Sud si registra un aumento dello sconto medio, seppur lieve, infatti nel 2024 lo sconto medio era pari al 6,99% contro un 7,08% nel 2025.

Nonostante queste divergenze locali, il dato aggregato nazionale mostra una notevole stabilità rispetto all'esercizio precedente, confermando lo stato di buona salute del comparto. In definitiva, mentre il Nord si distingue per una domanda più dinamica, il Centro e soprattutto il Sud offrono spazi di negoziazione più ampi, figli di una conformazione urbana e di una dinamica domanda-offerta più orientata alla flessibilità sul prezzo finale.

7 Mutui

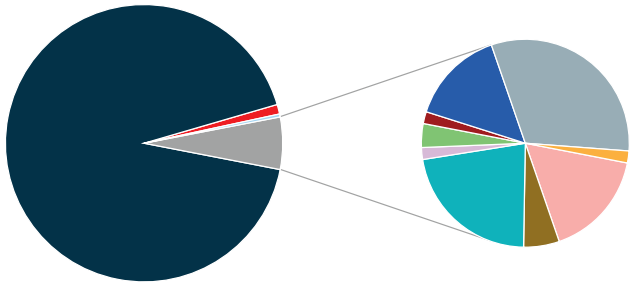
MEDIA EROGATO

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



FINALITÀ MUTUO

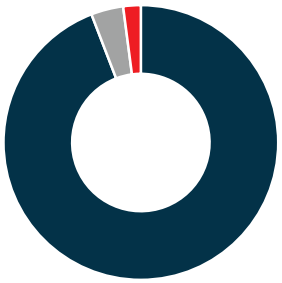
Fonte: Ufficio Studi 24MAX



- Acquisto
- Acquisto seconda casa
- Liquidità e consolidamento
- Sostituzione e Liquidità
- Acquisto e ristrutturazione
- Consolidamento debiti
- Ristrutturazione
- Surrogazione
- Acquisto e sostituzione
- Liquidità
- Sostituzione
- Surrogazione e liquidità

TASSO FISSO VS VARIABILE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



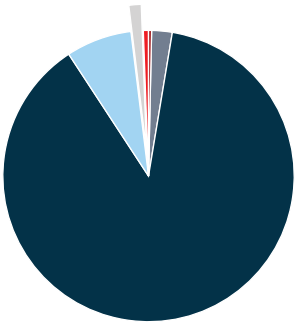
% 94,1%
tasso fisso

% 2,1%
tasso variabile

% 3,8%
misto

OCCUPAZIONE

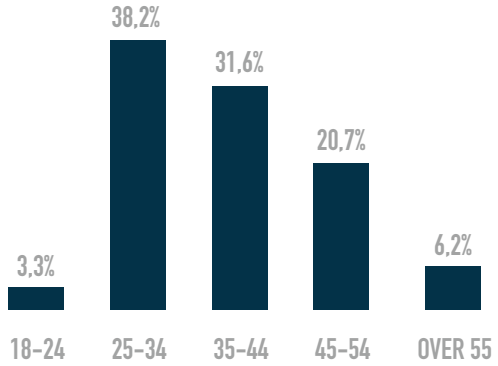
Fonte: Ufficio Studi 24MAX



- 0,34% Altro
- 2,28% Dipendente a tempo determinato
- 7,29% Lavoratore autonomo con P.IVA
- 88,15% Dipendente a tempo indeterminato
- 1,37% Pensionato
- 0,57% Professionista iscritto all'albo

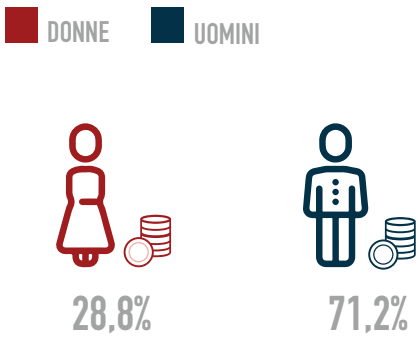
FASCE DI ETÀ

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



GENERE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



L'analisi del mercato creditizio relativa al secondo semestre del 2025 evidenzia come l'acquisto dell'immobile rimanga la motivazione centrale per chi si rivolge agli istituti di credito, raccogliendo il 92,45% delle istanze complessive. In questo scenario, la scelta dei mutuatari appare fortemente orientata verso la massima prudenza, come dimostra la netta preferenza per il tasso fisso che viene selezionato dal 94,1% dei richiedenti. Tale orientamento riflette la volontà di proteggere il bilancio familiare dalle oscillazioni del mercato, ricercando una rata costante in un periodo in cui, nonostante l'allentamento della pressione rispetto ai picchi del biennio 2023-2024, permane comunque un margine di incertezza su possibili rialzi dei tassi futuri. Al contrario, le soluzioni flessibili come il tasso misto mantengono un ruolo marginale, fermandosi al 3,8% delle preferenze, mentre il tasso variabile risulta la formula meno appetibile, segnale di una diffusa cautela nei confronti della volatilità dei tassi d'interesse.

Sotto il profilo professionale, la solidità del mercato è garantita quasi interamente dai lavoratori dipendenti a tempo indeterminato, che rappresentano l'88,15% del campione, confermando quanto la stabilità occupazionale sia ancora la condizione necessaria per l'accesso ai finanziamenti. I lavoratori autonomi si attestano invece su una quota del 7,29%, evidenziando le barriere all'ingresso ancora presenti per le categorie meno standardizzate.

Dal punto di vista demografico, il desiderio di proprietà è trainato principalmente dalle nuove generazioni, con la fascia d'età tra i 25 e i 34 anni che si conferma la più dinamica raccogliendo il 38,2% delle richieste, seguita dal segmento 35-44 anni con il 31,6%. Questi numeri delineano un mercato dove l'abitazione rappresenta l'obiettivo prioritario sia per chi avvia un percorso di indipendenza, sia per chi si trova in una fase di consolidamento familiare. Tale dinamica resta tuttavia caratterizzata da una marcata differenza di genere, con le richieste provenienti da uomini che coprono il 71,2% del totale, lasciando alla componente femminile una quota residua del 28,8%.

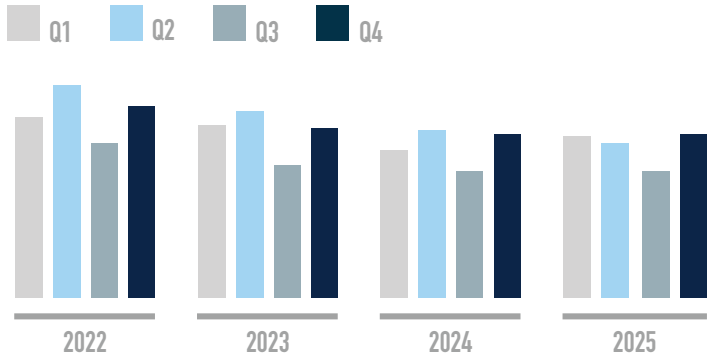
OVERVIEW LOMBARDIA



1 Immobili transati

ANDAMENTO IMMOBILI TRANSATI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

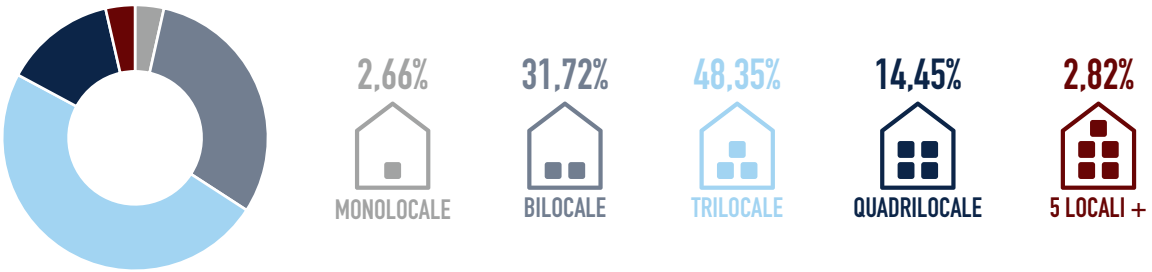


L'analisi dell'andamento relativo ai volumi di compravendita residenziale nel territorio lombardo delinea, per l'intero esercizio 2025, un quadro di sostanziale resilienza e invarianza rispetto ai livelli registrati nel 2024. Questa stabilità complessiva conferma la maturità del mercato regionale, capace di consolidare le proprie posizioni e di mantenere un assetto equilibrato nel lungo periodo. Scendendo nel dettaglio delle performance infra-annuali, l'osservazione dei flussi relativi alla seconda metà del 2025 rivela un numero di transazioni pressoché analogo a quello rilevato nel medesimo periodo dell'anno precedente, a testimonianza di una tenuta della domanda nel confronto su base annua. Si riscontra, tuttavia, una flessione del 7,1% nel passaggio dal primo al secondo semestre dell'anno. Tale scostamento non deve essere interpretato come un segnale di contrazione strutturale, bensì come una dinamica di natura fisiologica: una riduzione legata alle consuete fluttuazioni stagionali che caratterizzano ciclicamente il comparto immobiliare, portando a un fisiologico riequilibrio dei volumi nella parte conclusiva dell'anno.

PREFERENZE DEL CONSUMATORE

PREFERENZE SUL NUMERO DI LOCALI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

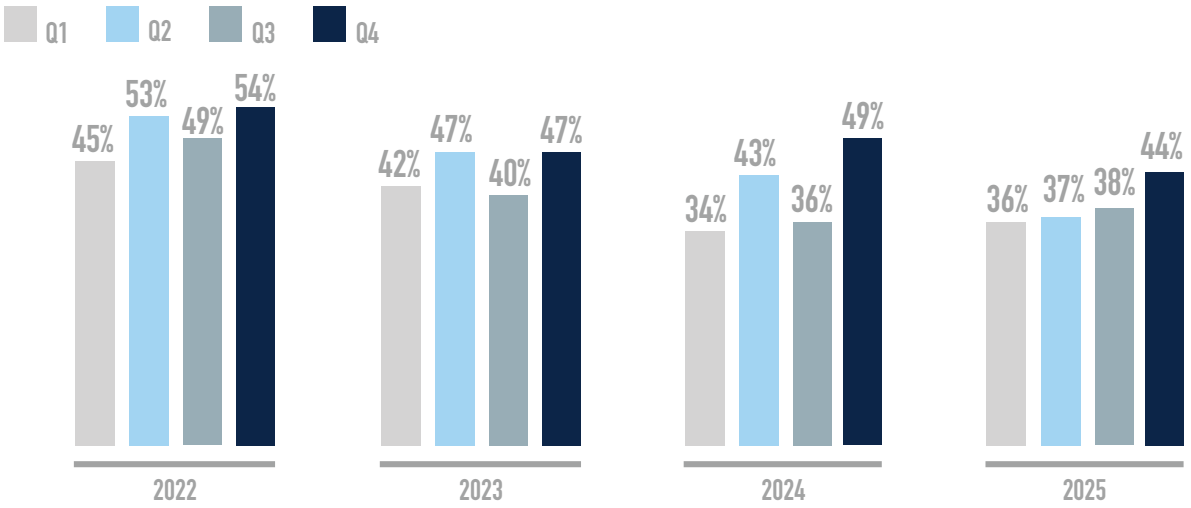


Nel secondo semestre del 2025, il mercato immobiliare lombardo delinea un nuovo equilibrio nelle preferenze abitative, confermando la centralità del trilocale che, con il 48,35% delle scelte, registra una lieve flessione dello 0,35% rispetto alla prima metà dell'anno. Questo marginale arretramento si riflette in un rinnovato dinamismo per i bilocali, saliti al 31,72% dal precedente 30,65%, e per i quadrilocali, che raggiungono il 14,45% superando la quota del 13,57%. In una cornice dominata dalla ricerca di spazi più funzionali e generosi, appare invece sempre più marginale il ruolo del monolocale: la soluzione minima scende infatti al 2,66% (rispetto al 3,50%), evidenziando una chiara disaffezione dei consumatori verso le metrature ridotte a favore di una qualità del vivere più strutturata.

2 Transazioni su incarichi

% TRANSAZIONI SU INCARICHI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

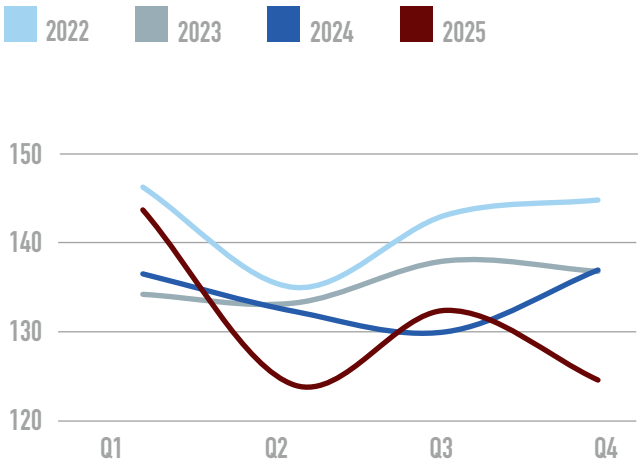


L'anno si chiude con un segnale di forte dinamismo: nell'ultimo trimestre, il rapporto tra vendite e incarichi ha toccato un picco del 44%, confermando una vivace accelerazione sul finale. Tuttavia, il dato annuo si attesta al 39%, in lieve flessione rispetto al 41% del 2024. Questa contrazione del 2% non è dovuta a un calo delle transazioni, rimaste stabili, ma a una crescita del 4,7% degli incarichi acquisiti, che ha temporaneamente ampliato l'offerta. Un trend in controtendenza rispetto al Lazio, dove l'indicatore è salito dal 37% al 39%, segnando un allineamento territoriale che invita alla prudenza. Questo scenario suggerisce una fase di attenta selezione qualitativa degli immobili, volta a equilibrare l'abbondanza dei mandati con le reali tempistiche di assorbimento della domanda. La sfida per il prossimo semestre risiederà nel trasformare questo ampio portafoglio in volumi transati, mantenendo alta la competitività in un mercato sempre più selettivo.

3 Giorni di permanenza sul Mercato

VENDITA

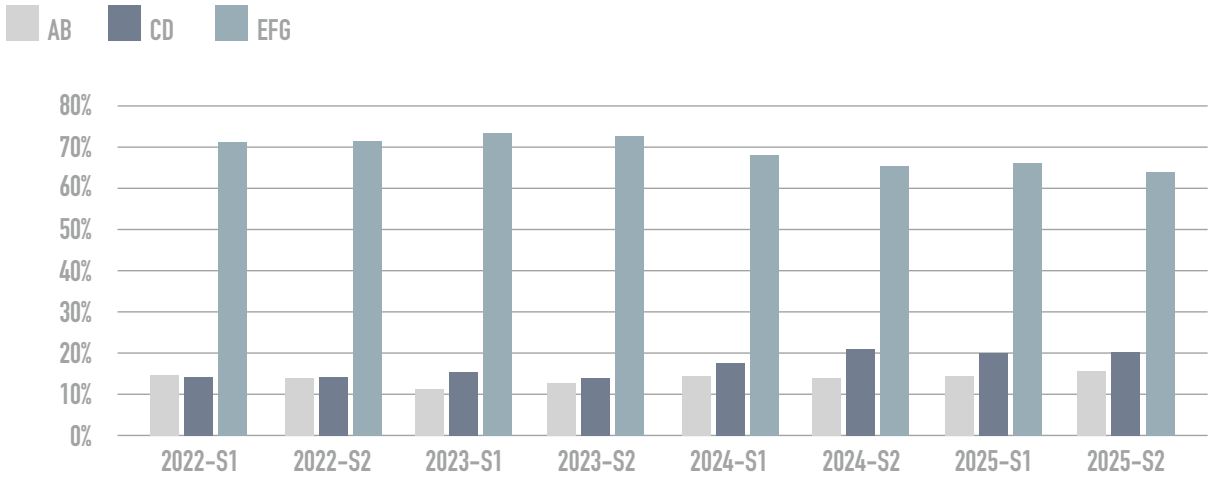
Fonte: Centro Studi REMAX Italia



La Lombardia si conferma il cuore pulsante del mercato immobiliare italiano, distinguendosi come la regione con i tempi di vendita più contenuti del Paese: nel 2025, infatti, per alienare un immobile sono stati necessari in media 131 giorni, un dato sensibilmente inferiore alla media nazionale di 153. Tale dinamismo ha mostrato un'ulteriore, seppur lieve, accelerazione nella seconda metà dell'anno, con una contrazione dei tempi dai 134 giorni del primo semestre ai 129 del secondo. Questa velocità nelle compravendite è trainata soprattutto dal dinamismo di Milano, che con la sua eccezionale reattività riesce a dare un ritmo serrato e costante a tutto il mercato immobiliare regionale.

4 Compravendite residenziale per classi energetiche

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

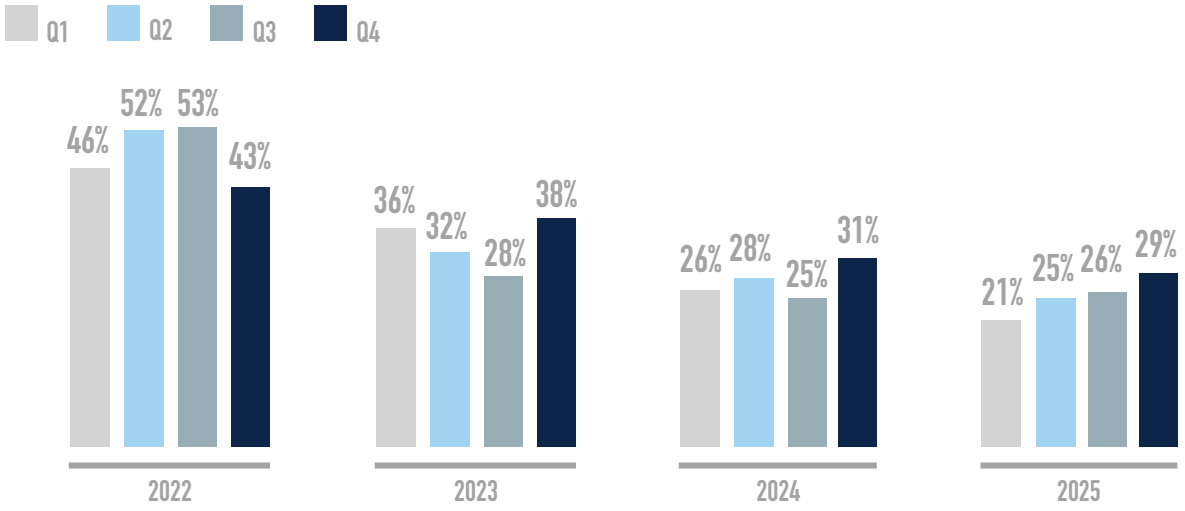


Il 2025 ha segnato un'evoluzione graduale ma significativa nella composizione qualitativa del transato, con il secondo semestre che ha mostrato una spinta decisa verso l'efficienza rispetto alla prima metà dell'anno. Tra H1 e H2 2025, le classi energetiche più performanti (AB) sono passate dal 14% al 16%, raggiungendo il loro picco massimo, mentre il comparto intermedio CD si è stabilizzato al 20%. Parallelamente, il peso delle classi energivore EFG è sceso dal 66% al 64%, confermando un progressivo ma costante spostamento della domanda. Questo trend appare ancora più consolidato se confrontato con il 2024, anno in cui le classi EFG dominavano ancora con punte del 68% e le classi AB faticavano a superare la soglia del 14%. In definitiva, la chiusura del 2025 delinea un mercato che, pur restando ancorato a un patrimonio edilizio datato, sta premiando con maggiore velocità gli immobili riqualificati.

1 Transazioni su incarichi

% TRANSAZIONI SU INCARICHI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



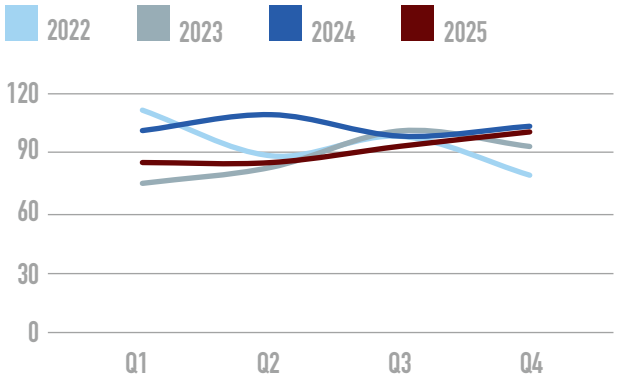
Opzione 1:
L'analisi del rapporto tra immobili transati e incarichi acquisiti evidenzia una dinamica evolutiva nel corso del 2025. Sebbene il secondo semestre abbia mostrato segnali di ripresa rispetto ai primi sei mesi, il dato complessivo annuo registra una lieve flessione, attestandosi al 25% rispetto al 27% del 2024. Tale scostamento non è da attribuirsi a una contrazione delle vendite cresciute comunque dell'1,2% bensì a un'eccezionale performance sul fronte delle acquisizioni, incrementate del 12%, che ha ampliato significativamente il portafoglio immobiliare.

Opzione 2:
L'analisi dell'efficienza operativa a Milano tra il 2024 e il 2025 delinea un mercato che, pur mantenendo tassi di conversione elevati, ha attraversato una fase di assestamento verso una maggiore stabilità. Nel confronto tra i due semestri del 2025, si osserva una crescita progressiva della capacità di trasformare gli incarichi in rogiti: se la prima metà dell'anno si è attestata su una media del 23%, il secondo semestre ha mostrato un'accelerazione decisa, chiudendo con una media del 27,5% e toccando il picco annuale del 29% nel quarto trimestre. Tale dinamica suggerisce una ripresa della fluidità nelle trattative dopo un inizio d'anno più riflessivo. Rispetto al 2024, il trend complessivo appare tuttavia leggermente più contenuto: lo scorso anno si era infatti concluso con una performance superiore, raggiungendo il 31% nell'ultimo trimestre. In definitiva, il 2025 per Milano si conferma un anno di consolidamento, dove la forbice tra primo e secondo semestre evidenzia un mercato che ha ritrovato il suo dinamismo nella parte finale dell'esercizio, pur senza eguagliare i massimi storici dell'anno precedente.

2 Giorni di permanenza sul Mercato

VENDITA

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

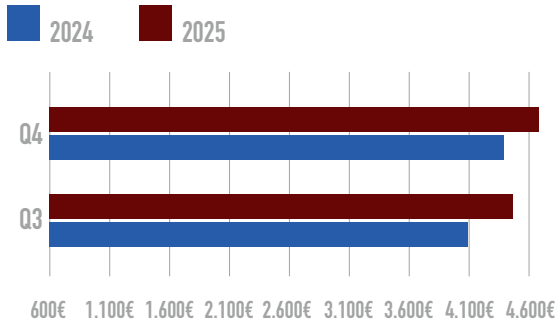


l capoluogo lombardo si conferma il vero e proprio barometro del mercato immobiliare nazionale, mantenendo saldamente il primato per la rapidità delle compravendite in Italia. Analizzando nel dettaglio le dinamiche del 2025, emerge tuttavia un fisiologico e naturale assestamento nella seconda parte dell'anno. Dopo un primo semestre caratterizzato da ritmi transattivi eccezionali, con appena 85 giorni necessari in media per concludere una vendita, il secondo semestre ha registrato un lieve rallentamento, portando la permanenza degli immobili sul mercato a 97 giorni. Questo allungamento delle tempistiche, seppur visibile, non deve essere interpretato come un segnale di debolezza strutturale, ma piuttosto come una normalizzazione dopo i picchi di inizio anno. A conferma della solida attrattività della metropoli meneghina, arriva il confronto su base annua: se rapportato allo stesso periodo dell'anno precedente, infatti, il mercato milanese mostra una costante vitalità e una leggera accelerazione, riuscendo a limare ulteriormente i tempi di vendita con una riduzione di 4 giorni. Un dato che ribadisce come Milano continui a dettare il passo, offrendo certezze e liquidità sia a chi vende che a chi investe.

3 Media Prezzi

MEDIA PREZZI AL MQ

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

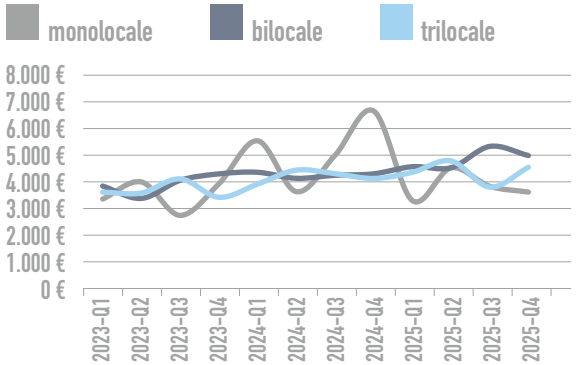


**escluse nuove costruzioni e nude proprietà*

MEDIA PREZZI AL MQ

per tipologia di immobile

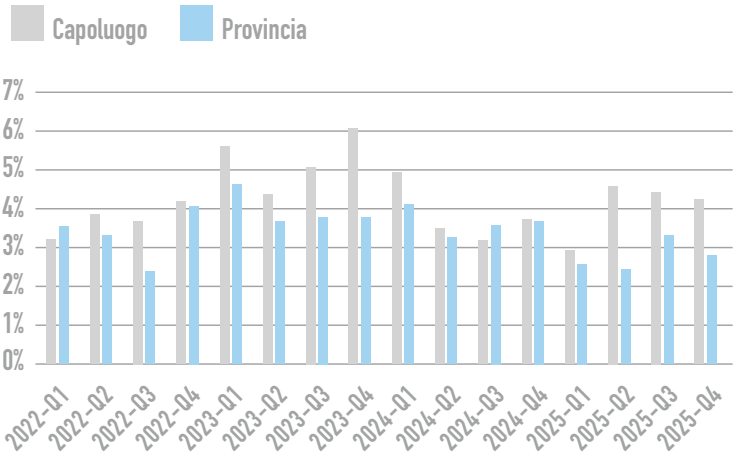
Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Spostando l'attenzione sulle quotazioni, il secondo semestre del 2025 ha fatto registrare nella città di Milano un lieve e fisiologico calo dei prezzi medi residenziali. Nello specifico, il mercato evidenzia una contenuta flessione di circa 63 euro, con i valori che passano dai 4.650 euro della prima metà dell'anno agli attuali 4.587 euro. Si tratta di una variazione marginale che, pur indicando un momento di respiro, conferma la sostanziale tenuta e solidità del mattone meneghino. Entrando nel dettaglio delle singole tipologie abitative, emergono tuttavia dinamiche interne contrastanti. I monolocali e i trilocali subiscono entrambi un ridimensionamento dei prezzi medi. I monolocali un ribasso di 189 euro, mentre i trilocali, pur restando i più ricercati a livello regionale, vedono a Milano una correzione più marcata, pari a 403 euro. In netta controtendenza, il bilocale si conferma l'asset più performante e conteso del momento. Questa tipologia ha infatti vissuto un'importante rivalutazione, con un balzo di circa 600 euro: le quotazioni sono passate dai 4.569 euro del primo semestre a ben 5.170 euro nella seconda parte dell'anno.

SCONTO MEDIO RICHIESTO

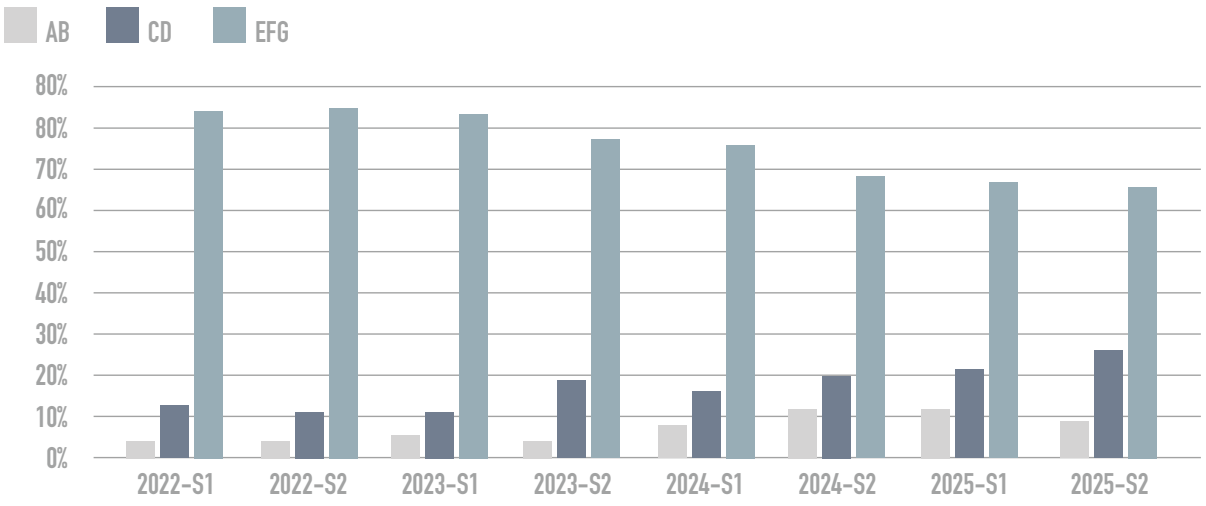
Fonte: Centro Studi REMAX Italia



L'analisi dello sconto medio richiesto a Milano e provincia nel 2025 evidenzia un mercato che ha mostrato una maggiore volatilità nel capoluogo rispetto all'hinterland, con dinamiche semestrali speculari. Nel primo semestre 2025, il capoluogo ha registrato una forte contrazione della trattabilità, scendendo dal 4,98% di fine 2024 al minimo del 2,95% nel primo trimestre, per poi risalire e stabilizzarsi su una media del 4,36% nel secondo semestre. Al contrario, la provincia ha mantenuto sconti più contenuti nella prima metà dell'anno (media 2,52%), subendo però una pressione al rialzo nel secondo semestre, dove la forbice si è allargata fino al 3,33% del terzo trimestre per poi ripiegare al 2,83%. Rispetto al 2024, anno caratterizzato da sconti mediamente più stabili e vicini alla soglia del 3,5-4% per entrambe le aree, il 2025 ha sancito una Milano città più sensibile ai cambiamenti stagionali, pur conservando margini di sconto che raramente superano il 4,5%. In definitiva, la chiusura d'anno delinea un mercato milanese estremamente rigido, dove il divario tra capoluogo e provincia si è riassestato su valori minimi, confermando una generale tenuta dei prezzi richiesti.

4 Compravendite residenziale per classi energetiche

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

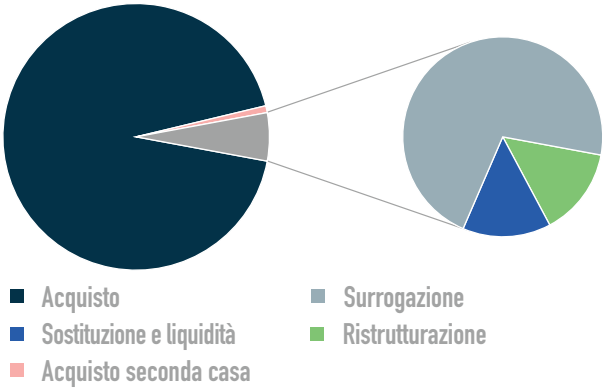


L'analisi delle compravendite a Milano nel 2025 evidenzia un mercato che sta ridefinendo i propri equilibri energetici, con una spinta marcata verso le classi medie nel secondo semestre. Tra i primi sei mesi e i successivi sei del 2025, la classe CD ha registrato una crescita significativa, balzando dal 21% al 26%, mentre le classi di eccellenza AB hanno subito una contrazione speculare, scendendo dal 12% all'8%. Parallelamente, il comparto energetico EFG ha proseguito la sua parabola discendente, toccando il minimo storico del 66% a fine anno. Questo spostamento suggerisce che, nel corso del 2025, la domanda milanese si sia concentrata maggiormente su immobili con un buon rapporto efficienza-prezzo. Rispetto al 2024, il trend di lungo periodo conferma comunque un netto progresso: le classi EFG sono infatti passate dal 76% di inizio biennio all'attuale 66%, segnando un distacco dalla dominanza degli anni precedenti. In definitiva, la chiusura del 2025 delinea un mercato milanese più pragmatico, dove il consolidamento delle classi intermedie riflette una transizione energetica diffusa e meno polarizzata.

4 Curiosità

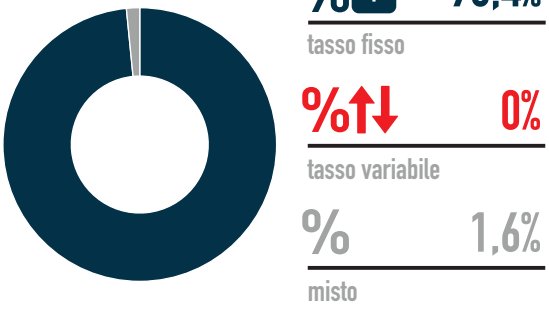
FINALITÀ MUTUO

Fonte: Ufficio Studi 24MAX

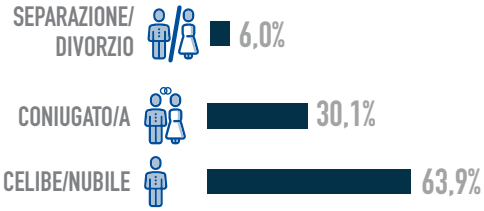


TASSO FISSO VS VARIABILE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX

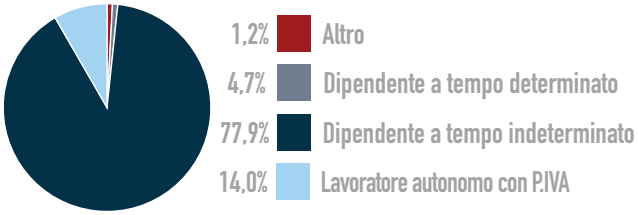


STATO CIVILE



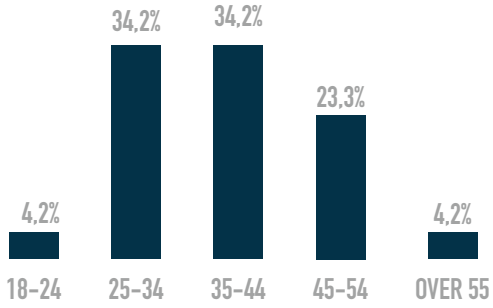
OCCUPAZIONE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



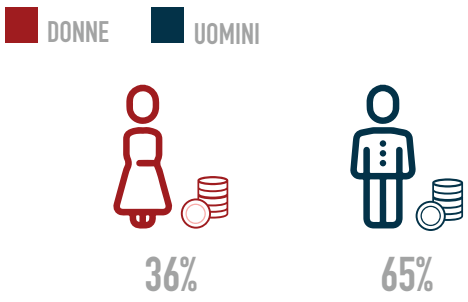
FASCE DI ETÀ

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



GENERE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



In relazione al contesto meneghino, l'orientamento verso la proprietà della prima casa emerge come il principale motore del comparto creditizio, interessando oltre il 90% delle istanze analizzate. Le strategie di finanziamento adottate dai residenti riflettono un approccio estremamente prudente, come evidenziato dalla quasi totale convergenza verso il tasso fisso, che con il 98,4% delle preferenze lascia spazi meramente simbolici alla formula del tasso misto (1,6%). Questa ricerca di garanzie patrimoniali trova un corrispettivo diretto nella situazione occupazionale dei beneficiari: il panorama è infatti dominato da profili con inquadramento a tempo indeterminato (90%), la cui stabilità funge da presupposto essenziale rispetto al contributo dei lavoratori autonomi (8,3%) e alla presenza marginale dei contratti a termine (0,8%).

Dal punto di vista della composizione individuale, si registra una spiccata partecipazione dei celibi e delle nubili, che rappresentano il 63,9% della domanda, seguiti dai coniugati al 30,1% e da una quota di separati pari al 6%. L'analisi anagrafica suggerisce un equilibrio tra le generazioni nel pieno della propria carriera, con le fasce 25-34 anni e 35-44 anni che mostrano volumi di richiesta sostanzialmente equivalenti, mentre i giovanissimi e i pensionati mantengono una presenza simmetrica ma contenuta al 4,2% ciascuno. Tuttavia, i dati evidenziano ancora una marcata asimmetria nell'accesso al credito tra le diverse identità di genere, con la componente maschile al 65% a fronte di un 35% femminile, sottolineando una distribuzione delle risorse non ancora pienamente bilanciata nel capoluogo lombardo.

LA PAROLA A...



LAURA MARCUZZI

REMAX Plan
Parma | Collechio | Milano

NOME:
Laura Marcuzzi

RUOLO:
Consulente immobiliare

AGENZIA IMMOBILIARE:
REMAX Plan

BIOGRAFIA:
Laura Marcuzzi è un'agente immobiliare che ha costruito il proprio percorso su competenza, etica e visione. Fa parte del Team Marcuzzi Cantù, che guida insieme a Giovanni Cantù, con cui condivide un approccio fondato su collaborazione e crescita continua.
Il suo lavoro parte da un principio semplice: capire davvero le persone. Ascolto autentico, chiarezza e rispetto guidano ogni relazione, trasformando un passaggio complesso in un percorso consapevole e accompagnato.
Accanto a una solida analisi di mercato e a un approccio preciso, emerge una qualità che fa la differenza: l'empatia. Laura sa leggere le esigenze, anche quelle non espresse, e tradurle in scelte concrete, con equilibrio e responsabilità.
Crede profondamente nella collaborazione come leva di valore: lavorare in sinergia, condividere competenze e mettere al centro l'obiettivo del cliente permette di ottenere risultati più efficaci e duraturi.
Per lei, ogni compravendita è prima di tutto una questione di fiducia. E la fiducia si costruisce con presenza, trasparenza e coerenza, in ogni fase del percorso.

Guardando al 2025, quali sono stati i trend più rilevanti nel mercato immobiliare milanese? Quali aree hanno registrato le crescite più significative rispetto al resto della città?

Nel 2025 il mercato immobiliare di Milano ha mostrato una buona capacità di tenuta, nonostante un contesto economico complesso. I trend più evidenti sono stati una crescente selettività della domanda e una forte polarizzazione tra le diverse aree urbane. La crescita più significativa non è avvenuta nel centro storico, ormai saturo, ma le zone interessate da progetti di rigenerazione urbana e da nuovi sviluppi infrastrutturali — come Bicocca, Scalo Farini e il quadrante sud-est — hanno registrato le performance più dinamiche, attirando sia acquirenti finali sia investitori.

Nel 2025 si è accentuata la differenza tra le diverse aree urbane? Milano sta diventando sempre più un mercato a più velocità?

Sì, il 2025 ha confermato Milano come un mercato a più velocità; si presenta infatti come un ecosistema di micro-mercati. Il centro rimane una "safe asset class" per capitali privati, mentre il semicentro vive una fase di gentrificazione accelerata. Il centro e il semicentro di pregio mantengono valori elevati e una domanda stabile, sostenuta anche da acquirenti meno dipendenti dal credito. La vera novità è la periferia riqualificata dove i prezzi sono cresciuti in percentuale più del centro, poiché offrono l'unico punto d'ingresso sostenibile per la classe media e i giovani professionisti. Alcune periferie non ancora riqualificate mostrano invece una crescita più lenta. La distanza tra le diverse micro-zone risulta quindi sempre più marcata.

Il Decreto Casa Green ha già avuto un impatto concreto nel 2025 sulle scelte di acquisto a Milano? In che modo ha influenzato il mercato e le decisioni dei buyer?

Il Decreto Casa Green ha smesso di essere un'incognita normativa per diventare un driver di prezzo. Nel 2025 si è consolidato il "green premium": gli immobili in classe A o B hanno mantenuto il valore, mentre quelli nelle classi energetiche più basse (E, F, G) hanno subito sconti in fase di trattativa tra il 10% e il 15%. Gli acquirenti oggi calcolano il capex necessario per l'adeguamento come parte integrante dell'offerta d'acquisto, rimanendo influenzati nella scelta, orientandosi spesso verso soluzioni già conformi o facilmente migliorabili. Un ulteriore vantaggio che indirizza la scelta del cliente è la possibilità di accedere ad un mutuo green che offre condizioni economiche più vantaggiose rispetto ai finanziamenti tradizionali (tassi d'interesse agevolati, riduzione della rata mensile, costi accessori ridotti.

Milano continua a rafforzarsi come hub internazionale: questo fenomeno sta modificando il profilo degli acquirenti e la composizione della domanda?

Assolutamente sì. Milano si conferma un punto di riferimento internazionale per finanza, moda, design e tecnologia, e questo si riflette anche nel mercato immobiliare. La componente straniera è cresciuta, non solo per l'acquisto della prima casa ma come investimento diversificato. Parallelamente, è aumentato il peso del Build-to-Rent (BtR): fondi istituzionali che acquistano interi complessi per gestire locazioni a lungo termine, rispondendo alla domanda di una popolazione sempre più mobile e orientata ai servizi. Questo contribuisce a sostenere i valori soprattutto nelle zone più centrali e nei nuovi sviluppi.

Oggi il mercato immobiliare milanese offre ancora opportunità interessanti per gli investitori? In quali segmenti si concentrano maggiormente?

Nonostante un contesto più selettivo, Milano continua a offrire opportunità interessanti. Nel residenziale risultano particolarmente attrattive le aree in trasformazione e gli immobili da riqualificare. Il mercato delle locazioni resta dinamico, sostenuto da una domanda elevata e strutturale. Anche lo sviluppo immobiliare, soprattutto legato a operazioni di rigenerazione urbana, può offrire margini interessanti, a condizione di una corretta impostazione progettuale e finanziaria.

Quali sono le previsioni per il mercato immobiliare di Milano nel 2026?

Per il 2026 ci si aspetta una fase di consolidamento. Dopo anni di corsa, i prezzi di vendita dovrebbero stabilizzarsi, con una crescita più allineata all'inflazione. L'anno olimpico fungerà da vetrina globale, attirando nuovi capitali internazionali. La vera sfida sarà l'affordability: il mercato premierà chi saprà offrire prodotti innovativi e sostenibili, capaci di intercettare una domanda sempre più esigente e attenta ai costi di gestione.
Emergeranno opportunità selettive, in particolare per investitori capaci di intercettare immobili da valorizzare o inseriti in contesti urbani in evoluzione e per investitori che sapranno cogliere in anticipo le tendenze di settori ancora sottodimensionati rispetto alla domanda come lo Student Housing e il Senior Living.
Milano continuerà a rappresentare un mercato solido e attrattivo per capitali nazionali e internazionali.

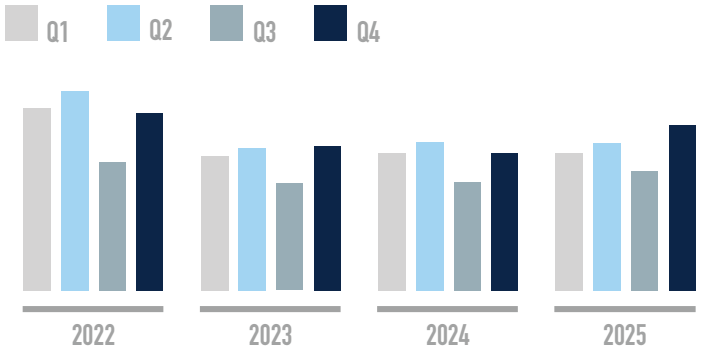
OVERVIEW LAZIO



1 Immobili transati

ANDAMENTO IMMOBILI TRANSATI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



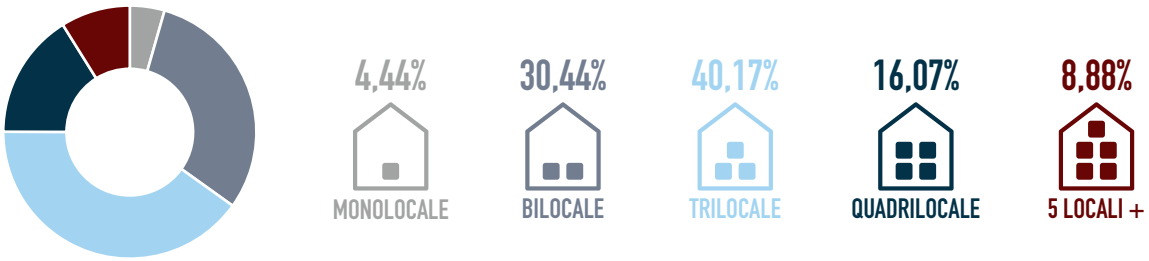
L'analisi dell'andamento relativo ai volumi di compravendita residenziale nel territorio laziale delinea, per la seconda metà dell'esercizio 2025, un quadro di straordinaria vitalità e marcata accelerazione rispetto ai cicli precedenti. Scendendo nel dettaglio delle performance, nel terzo trimestre si rileva una variazione positiva del 10%. Tale dinamica ha trovato un'ulteriore e più vigorosa spinta nel quarto trimestre, che ha fatto registrare un balzo del 20,9%, portando la crescita del semestre al 15,9%.

Questa progressione deve essere interpretata come il segnale di una chiara fase di espansione strutturale della domanda nell'area regionale. Mentre in altri contesti nazionali si osserva un fisiologico riequilibrio, il Lazio — trainato dal magnetismo della Capitale e dal dinamismo dei centri provinciali — mostra una resilienza proattiva. L'incremento a doppia cifra registrato nel semestre suggerisce una forte reattività degli investitori e delle famiglie, capaci di assorbire l'offerta con una velocità superiore alla media storica del comparto. In conclusione, il mercato laziale si congeda dal 2025 con un assetto estremamente dinamico, ponendo le basi per una continuità operativa solida anche per l'avvio del prossimo esercizio.

PREFERENZE DEL CONSUMATORE

PREFERENZE SUL NUMERO DI LOCALI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Nella regione Lazio la distribuzione delle preferenze degli acquirenti delinea un mercato fortemente concentrato sulle soluzioni di media grandezza. I trilocali si confermano nettamente in testa alle scelte con il 40,17%, seguiti dai bilocali che assorbono una solida quota del 30,44%. Congiuntamente, queste due tipologie intercettano oltre il 70% della domanda complessiva, ribadendo la loro attrattività sia come prima casa per il nucleo familiare medio, sia come asset d'investimento.

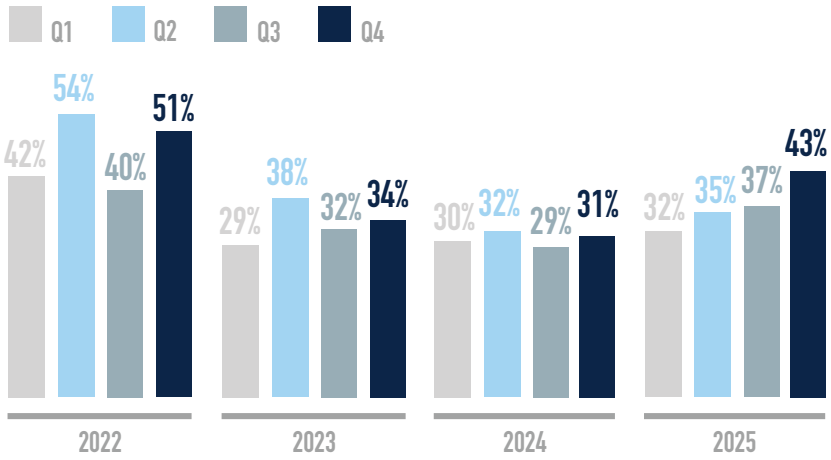
Spostando l'attenzione sulle metrature più generose, i dati supportano l'interesse strutturale verso spazi abitativi più ampi. I quadrilocali coprono il 16,07% delle transazioni, mentre gli immobili con cinque o più vani si attestano all'8,88%. Nel loro insieme, le case di grandi dimensioni rappresentano circa un quarto del mercato totale, un dato che riflette le esigenze di famiglie numerose o la consolidata necessità di spazi accessori.

Risulta invece marginale l'incidenza dei monolocali, che si fermano al 4,44%. Questo segmento si conferma una soluzione di nicchia per il mercato delle compravendite, tipicamente legata a investimenti per la messa a reddito o a target di utenza molto specifici, come studenti e lavoratori fuori sede.

2 Transazioni su incarichi

% TRANSAZIONI SU INCARICHI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

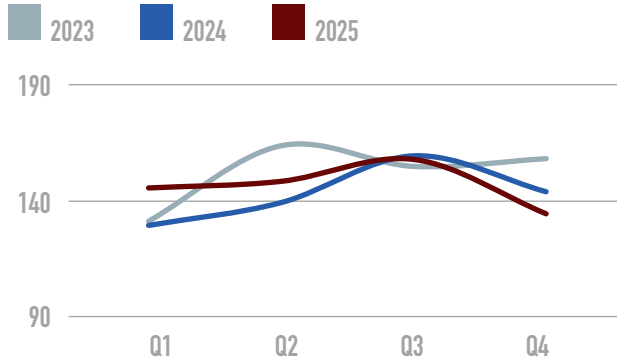


L'analisi dell'andamento della percentuale di immobili transati su incarichi nella regione Lazio evidenzia una dinamica di mercato in chiara evoluzione nel quadriennio 2022-2025. Dopo l'eccezionale performance registrata nel corso del 2022, anno in cui l'indice aveva toccato punte superiori al 50%, il biennio successivo ha mostrato una fase di sensibile contrazione e stabilizzazione dei volumi. Nella seconda metà del 2025, l'indice ha fatto registrare una crescita accelerata, tornando a superare la soglia del 40% e raggiungendo il 43% nell'ultimo trimestre. Si tratta di valori di assoluto rilievo che non si riscontravano dal 2022 e che testimoniano una ritrovata vitalità del settore.
È fondamentale sottolineare come tale incremento sia dovuta ad un netto e strutturale aumento delle transazioni, segno di una maggiore capacità di assorbimento del mercato laziale e di una rinnovata fluidità nelle compravendite.

3 Giorni di permanenza sul Mercato

VENDITA

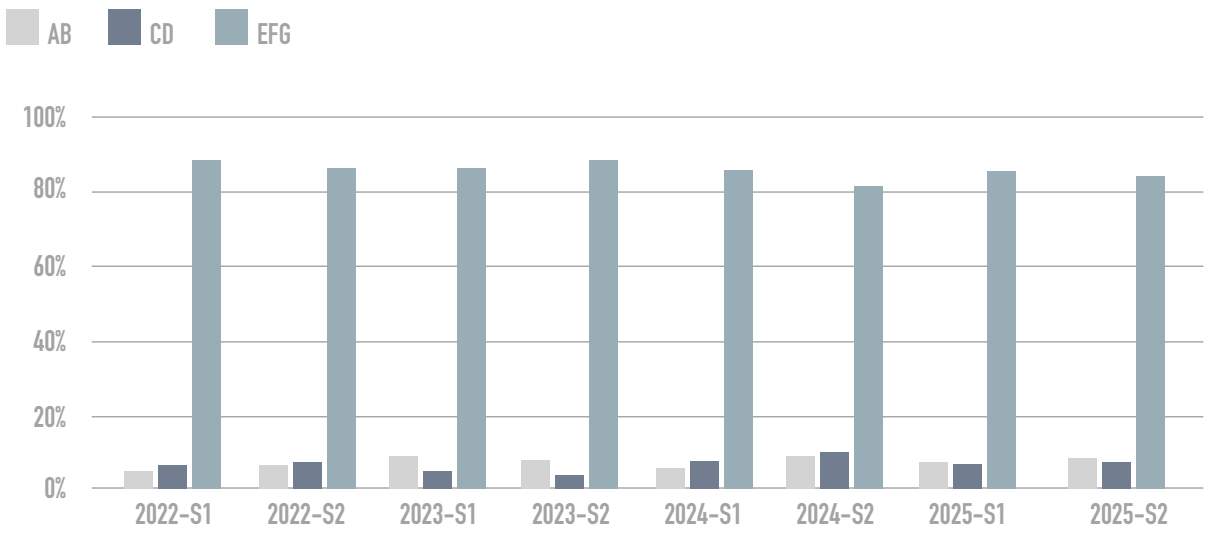
Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Nel secondo semestre si assiste ad una accelerazione del mercato immobiliare laziale, i tempi medi di vendita nel semestre infatti sono pari a 147 giorni contro i 152 del secondo semestre del 2024, con un'accelerazione
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.
Nel secondo semestre si assiste ad una accelerazione del mercato immobiliare laziale. Il dato più rilevante emerge dal confronto su base semestrale: nella seconda metà dell'anno, i giorni medi necessari per concludere una vendita si sono attestati a 147, segnando un'accelerazione rispetto ai 152 giorni registrati nello stesso periodo del 2024.
Questa contrazione dei tempi di vendita è riconducibile in larga misura alla performance del quarto trimestre (Q4 2025). Come illustrato dal grafico, dopo un lieve rallentamento stagionale nel periodo estivo, il mercato ha mostrato una decisa reattività nell'ultima frazione dell'anno, portando l'indicatore sui minimi del triennio.
Il dato del quarto trimestre avvicina molto il mercato del Lazio a quello della Lombardia per velocità di assorbimento. Nonostante ciò il dato medio nell'anno segna ancora una differenza marcata, infatti se nel Lazio i tempi medi sono pari a 147 giorni, in Lombardia risultano pari a 131, confermando una maggiore fluidità del mercato Lombardo.

4 Compravendite residenziale per classi energetiche

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

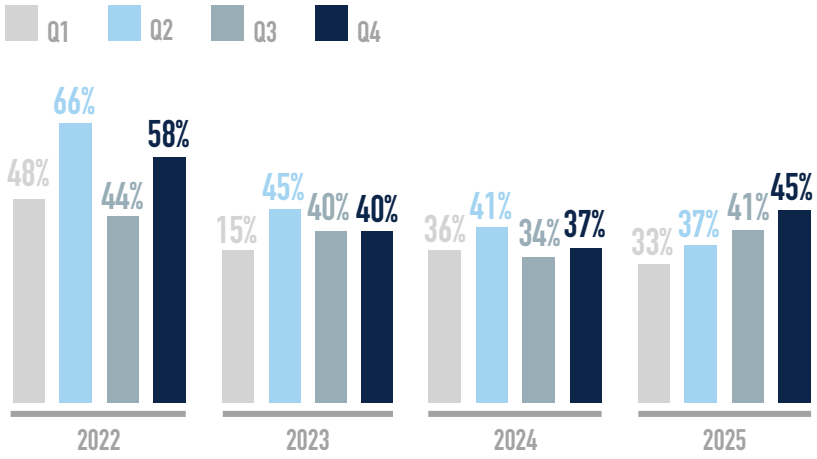


Nel Lazio, nel corso del secondo semestre 2025, la quota predominante delle compravendite continua a concentrarsi nelle classi energetiche meno performanti (E, F, G), che rappresentano circa l'85% del totale. Nonostante la crescente attenzione verso i costi di gestione e le direttive europee sull'efficientamento, nel Lazio si osserva una riduzione della percentuale di transazioni nelle classi peggiori solo marginale rispetto al triennio precedente. Tale inerzia segna una netta divergenza rispetto alle dinamiche registrate ad esempio in Lombardia, dove la tendenza alla contrazione delle transazioni riguardanti immobili inefficienti appare decisamente più marcata e consolidata. Tali evidenze delineano un mercato regionale caratterizzato da una persistente eterogeneità nelle preferenze energetiche; ne consegue che la domanda, pur in un contesto di transizione, continua a convergere significativamente verso asset a bassa efficienza.

1 Transazioni su incarichi

% TRANSAZIONI SU INCARICHI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

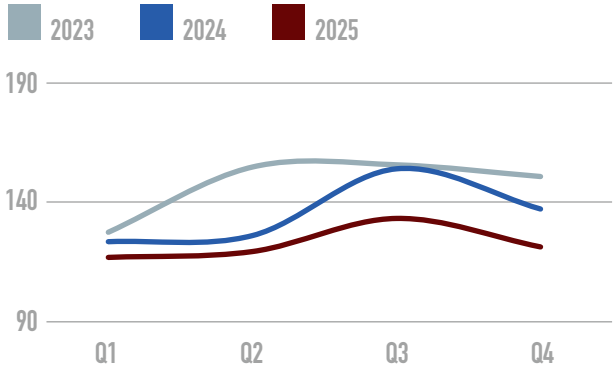


L'analisi della percentuale di immobili transati su incarichi per la città di Roma evidenzia un andamento del mercato che ricalca il trend regionale del Lazio. Dopo un 2022 caratterizzato da una vivacità eccezionale, con picchi del 66% nel secondo trimestre, il mercato romano ha attraversato una fase di assestamento tra il 2023 e il 2024. Analogamente a quanto osservato su scala regionale, anche nel contesto capitolino emerge una decisa accelerazione nel corso del 2025: la seconda metà dell'anno mostra infatti un trend di crescita costante che ha riportato l'indice a superare la soglia del 40%, attestandosi al 41% nel terzo trimestre e raggiungendo il 45% nell'ultimo. È importante evidenziare che il raggiungimento di tali livelli, non più registrati con questa costanza dalla fine del 2022, è riconducibile a un significativo aumento del numero di transazioni effettive. Questo dinamismo nel secondo semestre del 2025 conferma la centralità e la resilienza del mercato di Roma consolidando il ritorno a una fase di elevata operatività e a un incremento costante dei volumi di vendita.

2 Giorni di permanenza sul Mercato

VENDITA

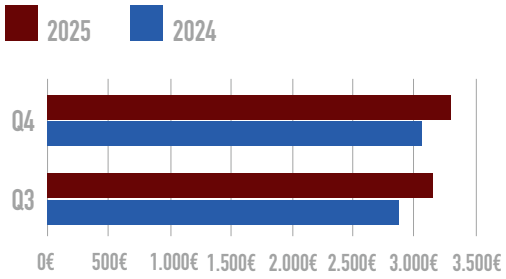
Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Il secondo semestre dell'anno ha evidenziato un'importante accelerazione: i giorni medi necessari per concludere una transazione sono scesi a 124, segnando un netto miglioramento rispetto ai 137 giorni registrati nello stesso periodo del 2024. Come evidenziato dal grafico, il quarto trimestre si è rivelato particolarmente performante, toccando i minimi del triennio.
Questo dato sottolinea una vivacità del mercato romano che, pur risentendo di una leggera flessione stagionale nel terzo trimestre, ha chiuso l'anno con una forte spinta transattiva. Tale rapidità riflette un mercato in cui la domanda rimane elevata e reattiva, capace di assorbire l'offerta in tempi brevi nonostante il contesto macroeconomico, consolidando Roma come una città estremamente dinamica e meno soggetta alle inerzie delle aree limitrofe. Resta comunque ancora ampio il divario con Milano, i cui tempi medi di vendita nel 2025 sono stati pari a 91 giorni.

MEDIA PREZZI AL MQ

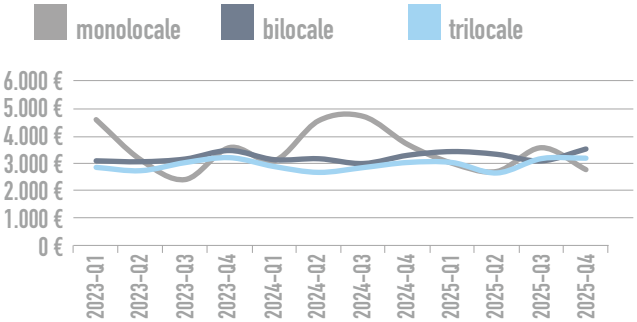
Fonte: Centro Studi REMAX Italia



MEDIA PREZZI AL MQ

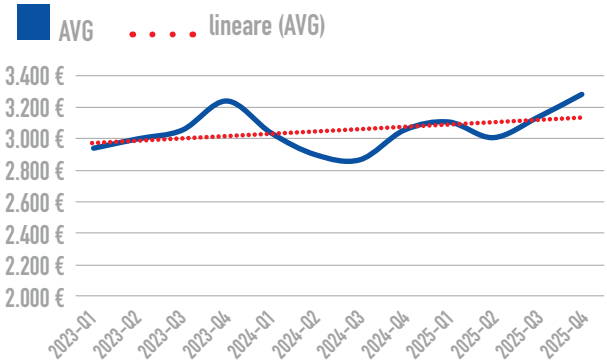
per tipologia di immobile

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



ANDAMENTO MEDIO PREZZI

Vendita appartamenti*



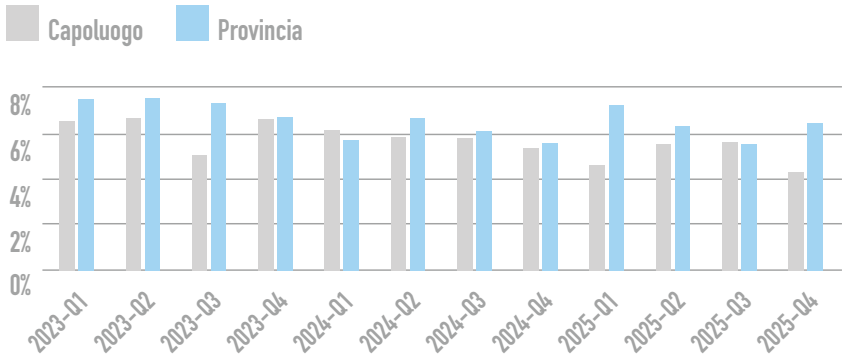
Il mercato immobiliare residenziale della Capitale evidenzia un sostanziale incremento dei prezzi nel secondo semestre del 2025 rispetto allo stesso periodo del 2024, con una crescita media del 8%. Questa rilevazione conferma l'accelerazione dei prezzi già rilevata nella prima metà dell'anno.

Nel dettaglio, il prezzo medio al metro quadro per l'acquisto di un immobile residenziale a Roma si è stabilizzato ben sopra i 3.000 € al metro quadro, arrivando a 3258 nell'ultimo trimestre. Nonostante l'aumento, si evidenzia ancora un significativo divario rispetto a Milano, dove nello stesso periodo si registra un prezzo medio di circa 4.700 euro al metro quadro.

il secondo semestre 2025 descrive un mercato caratterizzato da una domanda solida e selettiva. L'apprezzamento dei bilocali riflette una forte pressione degli acquisti sia per uso diretto che per investimento, mentre la stabilità dei trilocali conferma la loro natura di asset "rifugio" per le famiglie. La crescita costante dei prezzi medi, unita alla contrazione dei tempi di vendita analizzata in precedenza, delinea un quadro di estrema vivacità del comparto residenziale romano, dove l'incremento del valore riflette una scarsità di offerta di qualità rispetto ai volumi di richiesta.

SCONTO MEDIO RICHIESTO

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



L'andamento dello sconto medio richiesto nel secondo semestre del 2025 evidenzia una marcata divergenza tra la città di Roma e il resto della Provincia. Questo indicatore, specchio del potere negoziale delle parti, riflette un mercato a due velocità.

Nella città di Roma, il secondo semestre ha fatto registrare una contrazione significativa dei margini di trattativa.

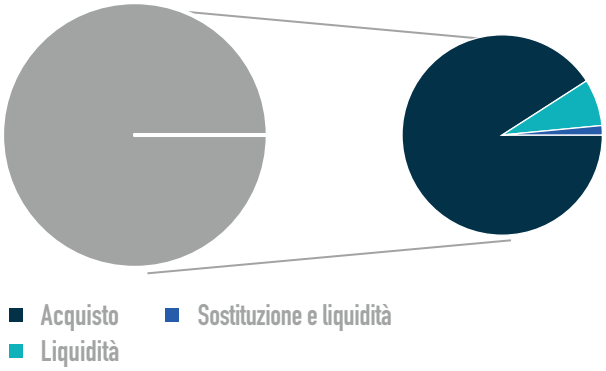
Dopo un terzo trimestre di stabilità, intorno al 5,6%, il quarto trimestre ha visto lo sconto medio scendere drasticamente al 4,3%, toccando il valore minimo dell'intero triennio analizzato.

In netto contrasto, il mercato provinciale ha mostrato dinamiche opposte. Se nel terzo trimestre 2025 lo sconto in provincia era sceso temporaneamente al 5,5%, nel quarto trimestre è risalito sensibilmente attestandosi al 6,4%. Questo incremento del margine riflette una minore pressione della domanda e una necessità, da parte dei venditori, di concedere riduzioni di prezzo più consistenti per finalizzare le transazioni.

3 Curiosità

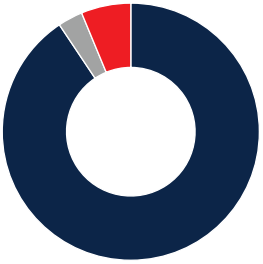
FINALITÀ MUTUO

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



TASSO FISSO VS VARIABILE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX

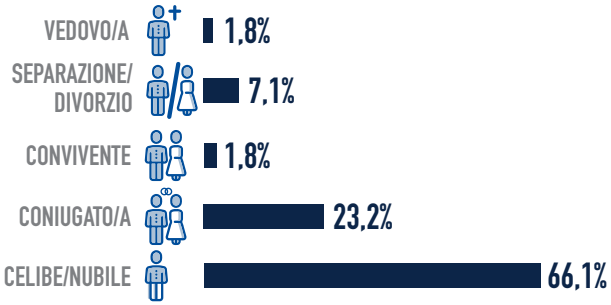


90,6%
tasso fisso

6,3%
tasso variabile

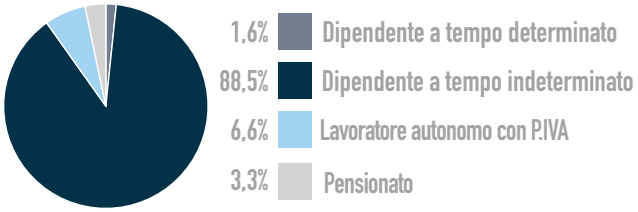
3,1%
misto

STATO CIVILE



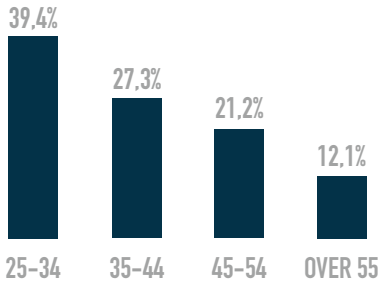
OCCUPAZIONE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



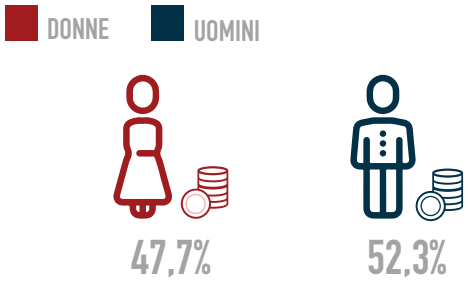
FASCE DI ETÀ

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



GENERE

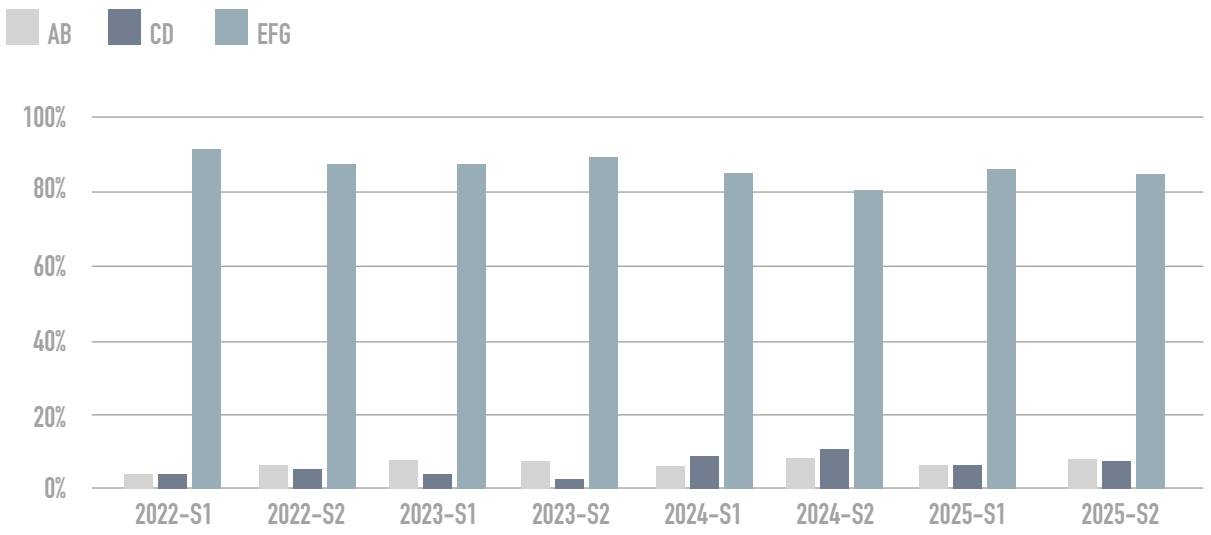
Fonte: Ufficio Studi 24MAX



Il panorama dei mutui residenziali nella Capitale delinea un mercato solido e orientato alla stabilità abitativa, dove l'acquisto della prima casa si conferma la motivazione trainante per la quasi totalità dei richiedenti, raggiungendo una quota del 90,9%.
Sebbene il tasso fisso permanga la scelta d'elezione per garantire sicurezza nel tempo, Roma manifesta un'apertura verso soluzioni flessibili, con il tasso variabile che si attesta al 6,3% e il tasso misto che chiude le preferenze al 3,1%.
Sotto il profilo sociodemografico, emerge la netta prevalenza dei single (celibi e nubili), che rappresentano il 66,1% del campione, seguiti dai coniugati al 23,2%, mentre la struttura occupazionale conferma il ruolo centrale del contratto a tempo indeterminato, che copre ben l'88,5% delle istanze. Il restante mercato si suddivide tra lavoratori autonomi (6,6%), pensionati (3,3%) e una minima quota di lavoratori a tempo determinato (1,6%).
Rispetto al contesto partenopeo, la Capitale si distingue per una maggiore vivacità giovanile, con la fascia d'età tra i 25 e i 34 anni che risulta essere la più rappresentativa; tale dinamismo è accompagnato da una composizione di genere particolarmente equilibrata, dove la componente femminile, pur attestandosi al 47,7% rispetto al 52,3% maschile, risulta significativamente più elevata non solo rispetto a Milano e Napoli, ma anche rispetto alla media nazionale.

4 Compravendite residenziale per classi energetiche

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



L'analisi dei flussi transattivi nella città di Roma delinea un mercato immobiliare ancora fortemente caratterizzato da una prevalenza di immobili a ridotta efficienza. I dati evidenziano, infatti, una concentrazione marcata nelle classi energetiche più basse (E, F, G), posizionando la Capitale in una condizione di relativo ritardo rispetto alle medie nazionali. Tale scenario riflette la natura storica e consolidata del patrimonio edilizio romano, che oppone una resistenza strutturale più significativa alla transizione energetica rispetto ad altri contesti regionali.

Tuttavia, osservando l'evoluzione del triennio, si scorge un timido ma costante segnale di mutamento: la quota di transazioni riguardanti le classi energetiche meno performanti ha intrapreso un percorso di flessione, seppur graduale, a vantaggio delle classi superiori (A-B e C-D). Sebbene il peso degli immobili energivori rimanga preponderante, l'incremento progressivo delle classi energetiche migliori testimonia l'emergere di una nuova sensibilità della domanda e l'impatto dei primi interventi di riqualificazione profonda sul territorio urbano. In prospettiva, questo trend di erosione delle classi marginali sembra destinato a consolidarsi, spinto dalla necessità di adeguare il valore degli asset ai futuri standard europei e dalla crescente attenzione dei buyer verso il contenimento dei costi operativi.

LA PAROLA A...



GIACOMO MENGHINI

REMAX Titanus
Roma

NOME:
Giacomo Menghini

RUOLO:
Broker titolare

AGENZIA IMMOBILIARE:
REMAX Titanus

BIOGRAFIA:
Esperto del mercato immobiliare romano con oltre vent'anni di esperienza, Giacomo Menghini è Broker titolare di REMAX Titanus. Attivo nel settore dal 2002, ha sviluppato un approccio fortemente orientato all'innovazione tecnologica e alla valorizzazione del capitale umano.
Alla guida di un team multidisciplinare, operativo nelle sedi di viale Parioli 81 e via Ugo Ojetti 34 a Roma, Menghini è specializzato nella gestione di patrimoni immobiliari, nelle compravendite residenziali di pregio e nella consulenza strategica per investimenti. La sua filosofia professionale unisce i rigorosi standard internazionali del network REMAX a una profonda e capillare conoscenza del territorio capitolino.
Dal 2025, l'agenzia REMAX Titanus è entrata a far parte del prestigioso Club G30 REMAX in Italia.

Roma ha consolidato nel 2025 il suo ruolo di città globale: come è cambiato il profilo degli acquirenti e cosa ha trainato questa evoluzione?

In oltre 25 anni di attività immobiliare, molti dei quali nelle zone centrali della città e con clientela internazionale anche nel segmento luxury, posso affermare che nel 2025 Roma ha ulteriormente rafforzato il suo ruolo di hub internazionale, con un impatto progressivo ma evidente sul profilo degli acquirenti.
Nel 2025 si è registrata una crescita degli investitori stranieri e dei buyer internazionali, soprattutto nei segmenti medio-alti e prime. Questo trend è stato sostenuto da turismo, centralità istituzionale, stabilità percepita del mercato e grandi eventi come il Giubileo 2025, che hanno aumentato visibilità e attrattività della città.
L'interesse estero si è concentrato soprattutto su Centro Storico, Prati, Parioli e Tridente, in particolare per seconde case e investimenti legati agli affitti brevi. Accanto a questo, si è rafforzata anche la componente di "safe investment", con Roma sempre più percepita come asset rifugio.
Tuttavia il mercato è rimasto prevalentemente domestico in termini di volumi: l'impatto internazionale è significativo ma ancora circoscritto ad alcune aree e segmenti specifici del prodotto immobiliare.

Nel 2025 come sono cambiate le esigenze abitative dei romani e cosa è successo dopo la stabilizzazione dei tassi?

Il 2025 ha confermato un'evoluzione già in atto: le esigenze abitative si sono orientate in modo sempre più deciso verso qualità, efficienza e funzionalità.

Gli immobili ristrutturati o pronti all'uso sono stati preferiti, mentre quelli da ristrutturare hanno registrato tempi di vendita più lunghi, pur restando interessanti per operatori specializzati in trading, frazionamento e rivendita.
Un ruolo centrale lo ha avuto la qualità energetica: gli immobili efficienti hanno acquisito un vantaggio competitivo sia nei costi di gestione sia nell'accesso al credito, spesso più favorevole per classi A, B e talvolta C, considerando che una quota rilevante degli acquisti è ancora supportata da mutuo.
Anche la localizzazione ha inciso in modo sempre più determinante: aree ben servite, con trasporti e servizi consolidati, hanno registrato maggiore tenuta e crescita, mentre le periferie meno collegate hanno perso competitività.
Il mercato si è quindi fatto più selettivo: non si è più trattato solo di metri quadri, ma di qualità della vita, sostenibilità e accessibilità quotidiana. Un esempio significativo è il quartiere Talenti, dove è presente anche uno dei nostri uffici e dove i prezzi sono in costante crescita.
Sul fronte finanziario, la stabilizzazione dei tassi ha sostenuto la domanda grazie al ritorno dei mutui, ma il mercato ha mostrato una forte polarizzazione: immobili correttamente prezzati e di qualità venduti rapidamente, spesso con più offerte, e immobili fuori mercato con tempi più lunghi e maggiore negoziazione.
La liquidità è rimasta buona ma selettiva, con acquirenti presenti ma molto più attenti e rigorosi nella valutazione.

Oggi nel 2026 come si sta evolvendo il mercato immobiliare romano e quali sono le opportunità per gli investitori?

Nel 2026 il mercato sta vivendo una fase di normalizzazione dopo il Giubileo 2025: non si registrano cali significativi, ma un rallentamento della crescita rispetto al biennio precedente.
Lo scenario più probabile resta quello di stabilità o lieve crescita, nell'ordine dell'1%–3% annuo, con domanda ancora sostenuta soprattutto nelle aree centrali e semicentrali e valori supportati dalla scarsità di immobili di qualità.
Il mercato resta strutturalmente dinamico e resiliente: Roma continua a essere percepita come bene rifugio, capace di attrarre capitali nazionali e internazionali grazie alla combinazione di turismo, affitti brevi e attrattività storica.
In questa fase diventa ancora più evidente un cambio di paradigma: non è più sufficiente "comprare a Roma", ma diventa decisivo individuare micro-zona, qualità dell'immobile e potenziale reddituale. Posizione, efficienza energetica e capacità di generare reddito sono oggi i principali driver decisionali.
Gli affitti restano solidi, anche grazie alla progressiva riconversione di parte del patrimonio dal breve al lungo periodo, con canoni su livelli elevati. Il mercato si concentra sempre più sugli immobili di qualità, con tempi di vendita rapidi per i prodotti ben posizionati e più lunghi per gli altri.

Quali sono oggi le aree più interessanti tra centro, semicentro e periferie e qual è la narrazione complessiva del mercato 2026?

Il mercato romano è sempre più polarizzato.
Il centro storico (Tridente, Monti, Prati) continua a rappresentare un'area di massima stabilità e protezione del capitale, con alta domanda e liquidità elevata, ma prezzi alti e rendimenti più contenuti, quindi adatto a strategie conservative di lungo periodo.
Il semicentro è oggi il vero baricentro degli investimenti: Pigneto, Ostiense, San Lorenzo, Garbatella e Testaccio offrono il miglior equilibrio tra prezzo, domanda e potenziale di crescita, grazie a processi di rigenerazione urbana, cambiamento sociale e forte domanda locativa.
Le periferie in trasformazione come Centocelle, Pietralata e asse Tiburtina offrono prezzi più accessibili e un potenziale di crescita interessante, ma con maggiore rischio operativo e minore liquidità.
Nel complesso, Roma si conferma un mercato sempre meno generalista: stabilità nel centro storico, crescita nel semicentro in fase di gentrificazione e maggiore volatilità nelle periferie.
La narrazione del 2026 è quella di una città in doppia evoluzione: da un lato il turismo continua a sostenere prezzi e rendite nelle aree centrali e più vocate agli affitti brevi; dall'altro emerge una trasformazione strutturale fatta di rigenerazione urbana, nuove infrastrutture e cambiamenti degli stili di vita.
Roma non è più soltanto una città turistica, ma una realtà in transizione in cui rendita immediata e trasformazione urbana convivono in un equilibrio sempre più maturo.



LA PAROLA A...

VITTORIO SAVOIA

The REMAX Collection Crystal
Roma | Viterbo | Milano

NOME:
Vittorio Savoia

RUOLO:
Broker titolare

AGENZIA IMMOBILIARE:
The REMAX Collection Crystal

BIOGRAFIA:
È nel settore del Real Estate fin dalla nascita, essendo cresciuto in una famiglia di costruttori: il padre, infatti, è stato uno dei più importanti costruttori della città di Torino. In questo contesto ha iniziato la sua carriera occupandosi delle vendite immobiliari. Dopo un'esperienza di tre anni a Los Angeles, rientra in Italia ed entra nel gruppo Tecnocasa, dove, dopo una prima fase come consulente immobiliare, assume il ruolo di responsabile della formazione dei consulenti. Successivamente prosegue il proprio percorso nel gruppo Tempocasa, ricoprendo le stesse mansioni fino a diventare, in breve tempo, direttore dell'agenzia Vigna Clara di Roma, specializzandosi nella vendita di immobili di prestigio. Nel 2002, a 38 anni, inizia a collaborare con i fondi immobiliari gestiti da Intesa Sanpaolo. Successivamente entra nel gruppo Engel & Völkers a Roma, dove ricopre il ruolo di Team Leader, gestendo un team di 40 consulenti per quasi tre anni. In seguito approda in REMAX, realtà in cui opera da oltre dieci anni. Inizia dirigendo, come Broker Manager, le agenzie REMAX Domine e REMAX Urbest, per poi assumere la guida di REMAX Collection Crystal a Roma, di cui diventa proprietario nel novembre 2022, avviando così la carriera di Broker Owner. Oggi REMAX Collection Crystal conta quattro agenzie operative nei territori di Roma, Viterbo, Milano e Dubai.
Parallelamente, collabora con università di primo piano come Università Bocconi e LUISS, tenendo corsi legati al settore del Luxury Real Estate. Proprio la LUISS lo ha coinvolto anche negli Emirati Arabi Uniti, presso la Business School di Dubai, dove ricopre il ruolo di docente responsabile per la formazione dei candidati alle vendite internazionali nel Real Estate.

Guardando al 2025 nel suo complesso, come descriverebbe l'andamento del mercato immobiliare di pregio in Italia e quali differenze emergono tra Roma e le altre principali città o località di fascia alta?

Nel 2025 il mercato immobiliare di pregio in Italia si è mosso lungo una traiettoria complessivamente positiva ma selettiva, con differenze territoriali molto marcate tra grandi città, capitale e prime location.
Il segmento high-end ha mostrato resilienza e crescita moderata rispetto al mercato residenziale medio. Le compravendite hanno registrato un incremento del 9,5% nel primo semestre 2025 e i prezzi una crescita media del 4% a livello nazionale.
Il driver principale è stato il ritorno della fiducia, sostenuto da condizioni finanziarie più favorevoli e dalla forte attrattività dell'Italia come lifestyle destination. La domanda internazionale ha rappresentato circa il 35% degli acquirenti.
A livello territoriale, il Nord Italia ha visto prevalere la domanda di prime case di fascia alta, il Centro – in particolare Roma e Toscana – è stato trainato dalla componente straniera, mentre Sud e località turistiche si sono confermate mercati legati a seconde case e investimenti.
Milano si è confermata il benchmark del lusso urbano, con prezzi fino a circa 27.000 €/mq, mercato liquido e forte presenza internazionale. Le località prime hanno raggiunto valori fino a circa 47.000 €/mq in Costa Smeralda, con domanda quasi totalmente estera.
Roma ha mantenuto un profilo solido ma in trasformazione: prezzi più accessibili (circa 12.000 €/mq), forte polarizzazione tra prime e stock secondario e una fase di rilancio legata a

riqualificazioni e investimenti. È un mercato di valore e potenziale più che di picchi di prezzo.
In sintesi, il 2025 ha confermato un mercato a più velocità: Milano guida, Roma evolve, le prime location restano guidate da scarsità e domanda globale.

Quali sono stati i principali driver della domanda nel segmento luxury nel 2025 e come è cambiato il profilo dell'acquirente?

Nel 2025 il profilo dell'acquirente di immobili di pregio è cambiato in modo strutturale, diventando più internazionale, patrimonializzato e strategico.
Gli acquirenti stranieri hanno rappresentato circa il 35% del mercato e fino all'80% in aree come la Costa Smeralda. Il Centro Italia si è confermato tra le principali destinazioni lifestyle.
I buyer sono diventati più selettivi e orientati all'esperienza oltre che all'investimento. Il mercato è stato dominato dagli HNWI, con crescente interesse da USA, Medio Oriente, India e Brasile.
Le strategie si sono evolute verso diversificazione tra città e logiche di "nomadismo del lusso". Le priorità sono state privacy (78%), unicità e qualità architettonica.
Anche il buyer domestico è cambiato: più razionale e imprenditoriale, con crescita del rientro dall'estero (+13%) e maggiore attenzione a efficienza energetica e valore nel tempo.
Il risultato è un profilo globale e strategico che acquista non solo una casa, ma un asset tra investimento, lifestyle e mobilità.

Roma continua a essere competitiva nel segmento luxury rispetto a Milano e alle principali destinazioni italiane?

Roma resta un mercato competitivo, ma con un posizionamento distinto rispetto a Milano e alle località prime. Il suo punto di forza è il rapporto tra valore e potenziale: prezzi più accessibili, patrimonio immobiliare unico e margini di rivalutazione legati a riqualificazioni e investimenti infrastrutturali.
Rispetto a Milano è meno finanziarizzata e liquida, ma più legata alla qualità della vita e al contesto storico.
Rispetto alle destinazioni turistiche offre maggiore stabilità e una componente residenziale più forte, pur con crescente attrattività internazionale. Roma si conferma quindi un mercato di valore e prospettiva, più che di massimi prezzi.

Che ruolo hanno giocato i capitali internazionali nel mercato immobiliare di fascia alta italiano nel 2025?

Nel 2025 i capitali internazionali hanno avuto un ruolo centrale e strutturale nel mercato di fascia alta italiano, contribuendo alla tenuta dei valori e alla polarizzazione del mercato.
La loro presenza non è più episodica ma stabile, con una combinazione di approcci patrimoniali (core), lifestyle in crescita e opportunistici marginali.
L'investitore internazionale non acquista una casa, ma un asset multifunzionale tra qualità della vita, protezione del capitale e rendimento.
Gli investitori istituzionali sono attivi soprattutto su sviluppo e rigenerazione urbana, mentre il segmento ultra-prime resta guidato da clientela privata.

Quali caratteristiche sono oggi imprescindibili per un immobile di fascia alta?

Nel 2025 il concetto di immobile di pregio si è evoluto profondamente: la sola location non è più sufficiente.
La posizione resta centrale, ma il valore nasce da una combinazione di fattori: qualità costruttiva, sostenibilità, efficienza energetica, spazi esterni, privacy e servizi.
L'immobile di pregio è diventato un prodotto esperienziale e "ready to live", dove ogni elemento contribuisce al valore finale.

Dove si trovano oggi le migliori opportunità nel segmento di pregio?

Nel 2026 le opportunità si distribuiscono su tre direttrici: location consolidate, mercati emergenti e rigenerazione urbana.
Le location consolidate offrono stabilità, i mercati emergenti crescita selettiva, la rigenerazione urbana il massimo potenziale ma anche il maggior rischio.
Non esiste più un'unica opportunità migliore, ma quella coerente con gli obiettivi dell'investitore.
La vera chiave è individuare asset di qualità non ancora pienamente valorizzati dal mercato, dove qualità, unicità ed execution fanno la differenza.

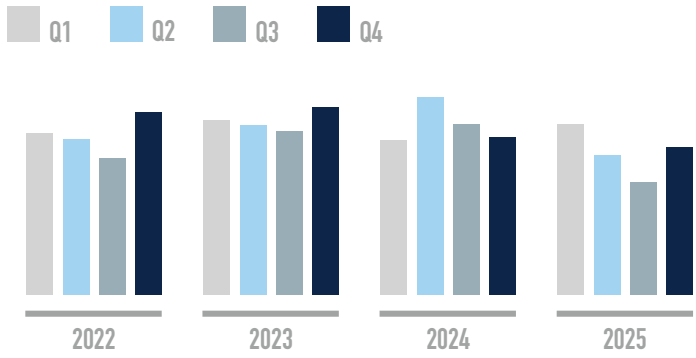
OVERVIEW EMILIA ROMAGNA



1 Immobili transati

ANDAMENTO IMMOBILI TRANSATI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

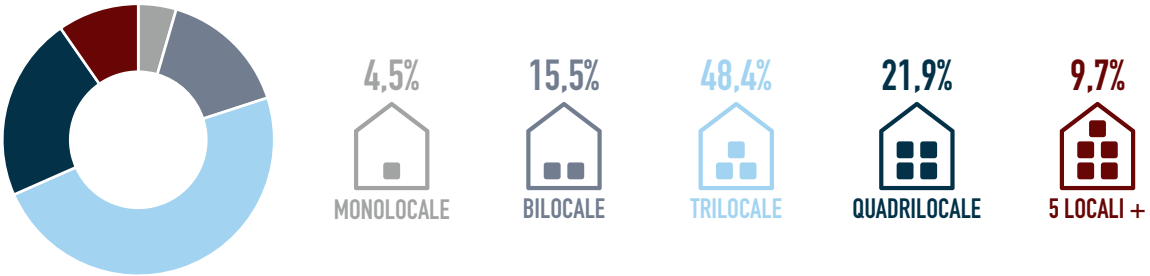


L'andamento del mercato residenziale in Emilia-Romagna nel corso del 2025 riflette una fase di normalizzazione dei volumi dopo l'eccezionale dinamismo degli anni precedenti. Il grafico evidenzia una contrazione complessiva delle transazioni rispetto ai picchi del biennio 2022-2023, con un'attività che si è assestata su livelli più cauti.
Complessivamente, il 2025 in Emilia-Romagna si chiude con un saldo transattivo inferiore al 2024. Sebbene il primo trimestre avesse aperto l'anno con volumi in linea con la media storica, la successiva flessione nel secondo trimestre e il rallentamento estivo hanno pesato sul bilancio finale. Questa dinamica indica un mercato in cui la domanda, pur presente, si scontra con una maggiore selettività. La ripresa rilevata nel quarto trimestre è comunque un segnale positivo: indica che il mercato mantiene una sua vitalità strutturale e che il rallentamento estivo non si è trasformato in una stagnazione, ma in una redistribuzione delle decisioni d'acquisto verso la fine dell'anno.

PREFERENZE DEL CONSUMATORE

PREFERENZE SUL NUMERO DI LOCALI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

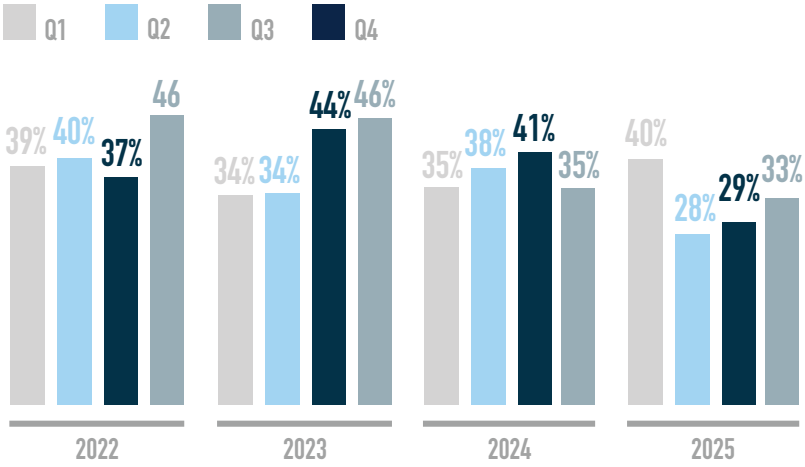


In linea con le tendenze riscontrate nei mercati più dinamici del Nord Italia, anche in Emilia-Romagna il trilocale si conferma la soluzione abitativa d'elezione, catalizzando quasi la metà delle preferenze totali con il 48,4%. Tale dato sottolinea la natura prevalentemente residenziale e familiare della domanda regionale nel corso del secondo semestre 2025.
Un tratto distintivo del mercato emiliano-romagnolo emerge dalla spiccata propensione verso le metrature generose, superiore a quanto osservato in altre realtà nazionali, i quadrilocali rappresentano il 21,9% delle transazioni e le unità con 5 o più vani si attestano al 9,7%. Questo scenario suggerisce che l'acquisto in regione sia guidato più dalla necessità di una dimora principale che da logiche di investimento speculativo su piccoli tagli, tipiche dei centri ad altissima densità turistica o universitaria.

2 Transazioni su incarichi

% TRANSAZIONI SU INCARICHI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

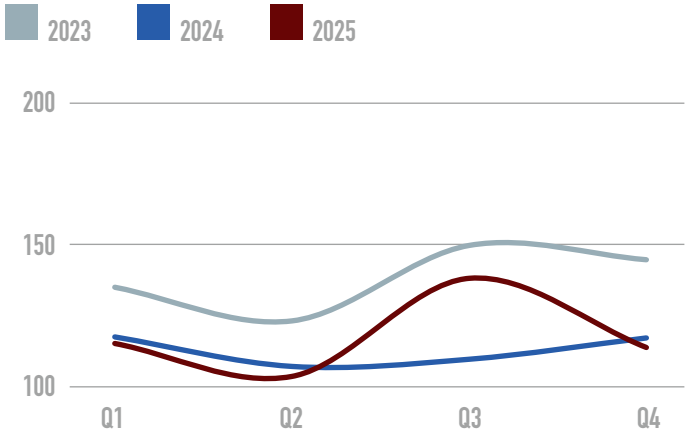


Nel corso del 2025, la crescista delle transazioni ha contribuito a un incremento dell'indice di riferimento rispetto all'anno precedente. Tale aumento, tuttavia, deve essere considerato al netto dell'effetto stagionale, particolarmente evidente nel quarto trimestre di ciascun anno. Questo periodo, infatti, 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

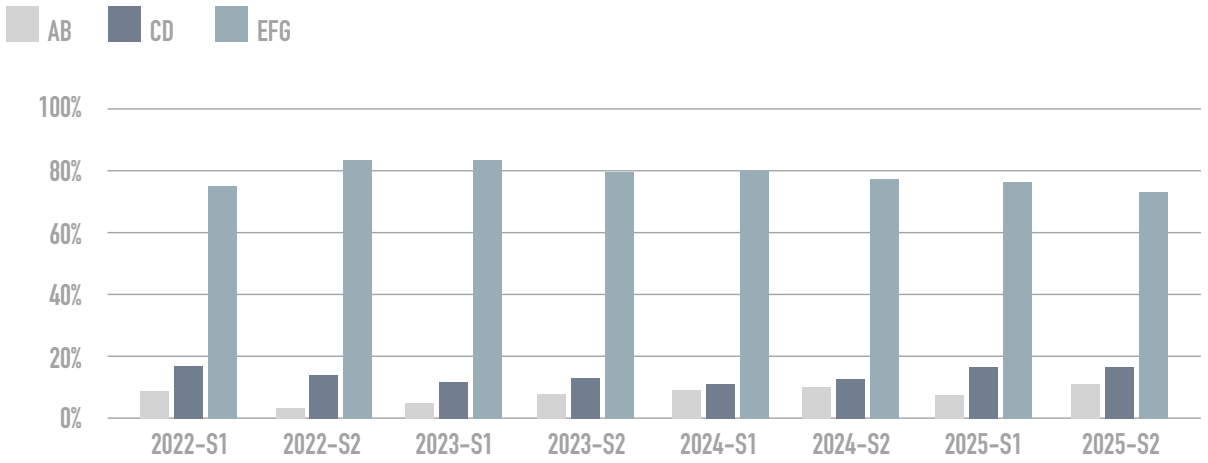
Fonte: Centro Studi REMAX Italia



L'andamento dei tempi medi di giacenza degli immobili sul mercato in Emilia-Romagna nel corso del 2025 ha mostrato una marcata reattività, pur essendo caratterizzato da una volatilità superiore rispetto al biennio precedente. Nel complesso, l'anno si è distinto per una maggiore efficienza transattiva rispetto al 2023, mantenendosi su una media sensibilmente più bassa per quasi tutto l'esercizio. Nel terzo trimestre, si è registrato un allargamento dei tempi di vendita, in linea con l'andamento stagionale. tale dinamica trova riscontro nel rallentamento del mercato già segnalato dalla contrazione del numero di transazioni registrata nel medesimo periodo. Tuttavia, nel quarto trimestre si è assistito a una netta inversione di tendenza, con i tempi di vendita che sono scesi a 115 giorni. Questo deciso recupero di efficienza ha permesso all'indicatore di riallinearsi ai valori di inizio anno, chiudendo l'esercizio su livelli più performanti rispetto a quelli rilevati alla fine del 2024.

4 Compravendite residenziale per classi energetiche

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



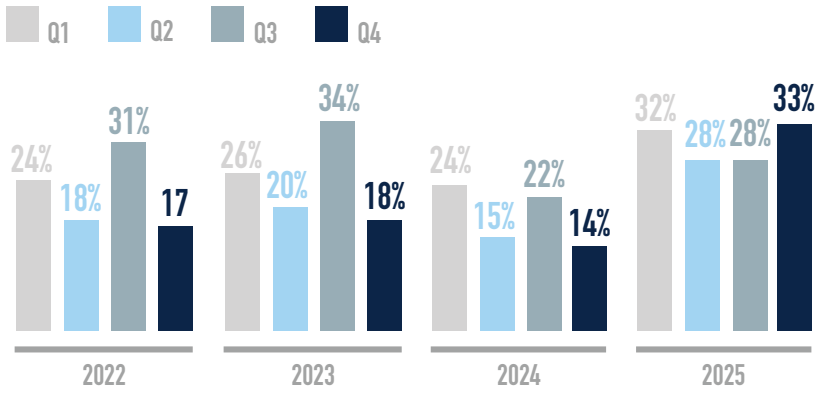
Il monitoraggio delle compravendite in Emilia-Romagna evidenzia una progressiva ricomposizione del mercato in favore dell'efficienza energetica. Si registra, infatti, una contrazione della quota di immobili appartenenti alle classi meno performanti (E, F, G), passata dal 78% del 2022 al 74% del 2025. Tale dinamica, coerente con il trend nazionale, conferma la crescente centralità dei costi di gestione e della sostenibilità nelle scelte d'acquisto regionali. Questa tendenza riflette non solo una maggiore consapevolezza ambientale dei risparmiatori, ma anche una risposta pragmatica all'incremento dei costi energetici e alla necessità di preservare il valore dell'investimento immobiliare nel tempo. In questo scenario, la capacità di un immobile di garantire standard prestazionali elevati sta diventando un fattore discriminante fondamentale, capace di influenzare sensibilmente sia i tempi di vendita che i margini di trattativa sul prezzo finale.

BOLOGNA

1 Transazioni su incarichi

% TRANSAZIONI SU INCARICHI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

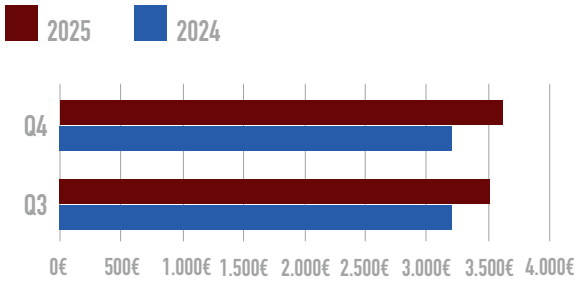


Nel corso del 2025, il mercato ha evidenziato una dinamica molto positiva, caratterizzata da un incremento significativo dell'indice di riferimento, che è arrivato a superare il 30% nel 2025. Dopo un 2024 caratterizzato da una contrazione dell'efficacia operativa (scesa fino al 14% nel quarto trimestre), l'ultimo anno ha visto la percentuale di immobili transati stabilizzarsi su valori sensibilmente più elevati, oscillando tra il 28% e il 33%.
Questo deciso miglioramento è stato trainato da un aumento sostenuto della domanda, che ha impresso una nuova accelerazione alle compravendite. In questo scenario, Bologna si conferma una piazza di primaria importanza per dinamismo e reattività, distinguendosi come un mercato caratterizzato da un'elevata liquidità e da una spiccata capacità di assorbimento dell'offerta.

2 Media Prezzi

MEDIA PREZZI AL MQ

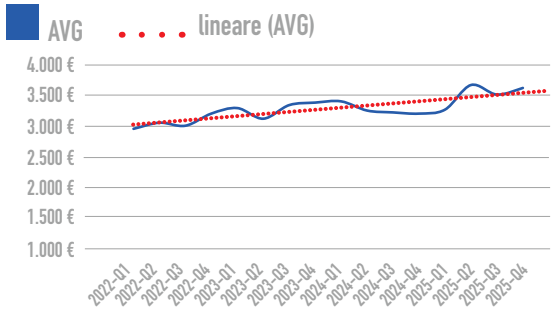
Fonte: Centro Studi REMAX Italia



ANDAMENTO MEDIO PREZZI

Vendita appartamenti*

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



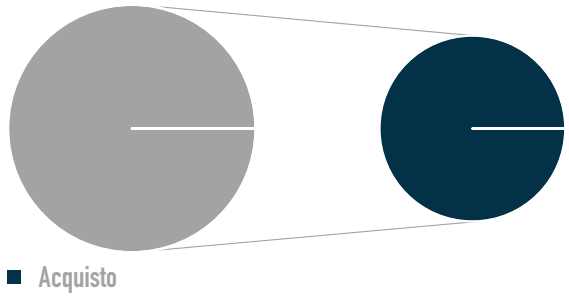
Il mercato immobiliare bolognese si conferma una delle piazze più solide e dinamiche a livello nazionale, consolidando nel corso dell'ultimo biennio una traiettoria di crescita costante. L'analisi del secondo semestre del 2025 evidenzia una decisa accelerazione dei valori immobiliari, facendo registrare un sensibile incremento rispetto alle quotazioni del medesimo periodo dell'esercizio precedente. Questo trend rialzista ha permesso il superamento della soglia significativa dei 3.500 €/mq, un traguardo che riflette la forte pressione della domanda a fronte di un'offerta qualitativamente selettiva. Tale apprezzamento non rappresenta un fenomeno isolato, ma si inserisce in un quadro di sviluppo pluriennale che vede Bologna primeggiare per capacità di attrazione di investimenti e tenuta del valore degli asset. La vivacità del tessuto urbano e la cronica scarsità di stock abitativo in zone strategiche continuano a fungere da driver primari per i prezzi, proiettando il capoluogo emiliano verso un 2026 improntato al consolidamento di questi nuovi livelli di mercato.
Lo sconto medio nel settore residenziale evidenzia un divario netto tra Bologna città e la sua provincia, riflettendo due velocità negoziali distinte. Mentre nell'hinterland si respira un clima più rilassato, con margini di trattativa ampi che nell'ultimo semestre del 2025 si sono attestati intorno al 10%, il capoluogo conferma una rigidità estrema. In

città, infatti, la forte pressione della domanda e la scarsità di offerta hanno ridotto la scontistica media a un esiguo 4,5%, lasciando all'acquirente uno spazio di manovra ridottissimo. Questa polarizzazione premia chi ha meno fretta e sceglie la provincia per ottenere condizioni d'acquisto più flessibili.
Il mercato residenziale bolognese ha mostrato una marcata inversione di tendenza per quanto riguarda le tempistiche di vendita nella seconda metà del 2025. Se durante il primo semestre dell'anno si era registrato un lieve calo dei tempi medi, il secondo semestre ha visto un deciso snellimento dei processi di vendita. Questa accelerazione è culminata in un quarto trimestre caratterizzato da una contrazione dei giorni medi di mercato per gli immobili residenziali. L'anno si è chiuso dunque con un rally prestazionale che ha riportato i tempi di assorbimento del portafoglio immobiliare ai minimi del triennio 2022-2025.

5 Curiosità

FINALITÀ MUTUO

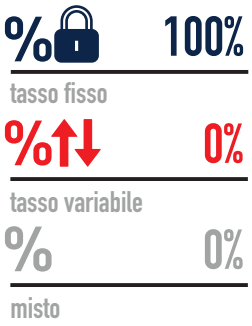
Fonte: Ufficio Studi 24MAX



TASSO FISSO VS VARIABILE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



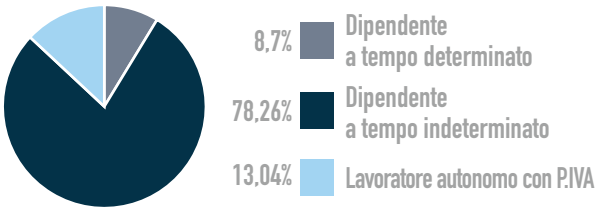


STATO CIVILE



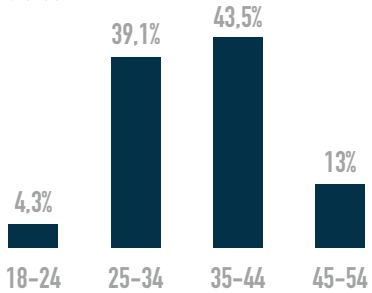
OCCUPAZIONE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



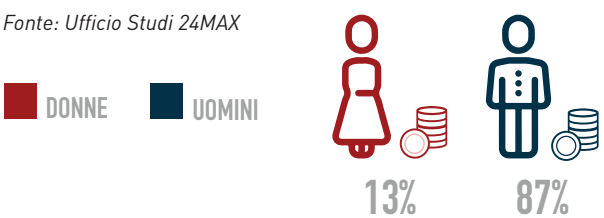
FASCE DI ETÀ

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



GENERE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



Nel panorama immobiliare bolognese, si osserva una netta predilezione dei richiedenti mutuo verso l'acquisto della prima casa, sostenuta da una decisa inclinazione per la sicurezza del tasso fisso. Il profilo demografico prevalente è delineato da una marcata componente di persone coniugate, che rappresentano il 76,92% del totale rispetto al 23,08% dei celibi e delle nubili, mentre sotto il profilo professionale emerge la solidità dei contratti a tempo indeterminato, scelti dal 78,26% dei sottoscrittori, seguiti dai lavoratori autonomi al 13,04% e da quelli a tempo determinato all'8,70%. La distribuzione anagrafica evidenzia una particolare dinamicità nelle fasce d'età centrali, con il segmento 35-44 anni in posizione di rilievo al 43,5%, incalzato dalla fascia 25-34 anni al 39,1%, a fronte di una partecipazione marginale dei giovanissimi ferma al 4,3%; infine, l'analisi di genere rivela una forte asimmetria, con una componente maschile pari all'87% contro il 13% di quella femminile.

LA PAROLA A...



ALESSIO ROSSI

REMAX Prestige
Bologna | Cesena | Valsamoggia | Mantova

NOME:
Alessio Rossi

RUOLO:
Consulente immobiliare

AGENZIA IMMOBILIARE:
REMAX Prestige

BIOGRAFIA:
Imprenditore nel settore immobiliare, di cui è fortemente appassionato, ha sviluppato grazie alla propria intraprendenza e tenacia una strategia di vendita innovativa denominata "Sell Fast House", finalizzata a ridurre drasticamente i tempi medi di vendita e ottenere il massimo realizzo.
Grande osservatore dei mercati, analizza anche settori diversi da quello immobiliare per individuare modelli e meccanismi replicabili con successo nel real estate. Divoratore di libri autobiografici, predilige la pratica alla teoria e crede fermamente nell'apprendimento attraverso l'esperienza diretta.
Ama viaggiare e considera Ibiza la sua "seconda casa", fonte continua di ispirazione e nuove idee. È costantemente orientato alla crescita personale e professionale, con un forte focus sul raggiungimento di nuovi obiettivi.
Sostenitore convinto della legge causa-effetto, crede che ogni cambiamento parta sempre da una scelta individuale consapevole.

Il mercato di Bologna nel 2025 sembra aver cambiato pelle: possiamo ancora parlare di una città con un andamento unico o siamo entrati in una fase di mercati "a più velocità"?

Il 2025 è stato un anno di svolta reale per il mercato immobiliare di Bologna. Non parliamo più di una crescita uniforme, ma di una città che si muove per direttrici ben precise. I valori hanno tenuto, ma la vera differenza si è vista nelle micro-zone: alcune aree hanno iniziato a crescere in modo concreto, altre sono rimaste più stabili. Oggi il mercato non premia più semplicemente la posizione centrale, ma la connessione con ciò che genera valore, quindi infrastrutture, lavoro e sviluppo. Zone come Bolognina, Navile e Fiera stanno cambiando passo perché anticipano il futuro della città. Anche le aree in riqualificazione stanno vivendo una fase anticipatoria molto interessante: stanno cambiando percezione, i valori iniziano a muoversi, ma il salto più evidente arriverà con il completamento delle infrastrutture e dei progetti in corso. In queste aree è fondamentale avere visione per cogliere opportunità prima che diventino evidenti a tutti. Chi oggi legge questi segnali si posiziona con un vantaggio importante sul mercato di domani.

In che modo infrastrutture e sviluppo economico stanno riscrivendo la mappa del valore immobiliare a Bologna?

L'impatto delle infrastrutture è concreto e percepibile. Oggi le persone non acquistano soltanto una casa, ma acquistano mobilità, tempo e qualità della vita. Il tram, il potenziamento della rete ferroviaria e i nuovi collegamenti stanno modificando la percezione delle distan-

ze, rendendo sempre più centrali zone che prima erano considerate periferiche. Questo è un cambiamento strutturale che sta ridisegnando Bologna e incide direttamente sul valore degli immobili. Parallelamente, il ruolo dell'economia è determinante: il Tecnopolo e il sistema di aziende hanno rafforzato Bologna come polo tecnologico. A questo si aggiunge un tessuto solido basato su industria, ricerca e università che genera una domanda costante e qualificata. Non si tratta più solo di studenti o domanda locale, ma di professionisti, tecnici e manager che si trasferiscono per lavoro. Cresce anche la componente internazionale: lavoratori corporate e ricercatori scelgono Bologna e cercano immobili pronti, arredati e ben collegati. Questo contribuisce ad alzare il livello qualitativo del mercato e a rafforzare il posizionamento della città come hub internazionale.

Chi sono oggi i nuovi protagonisti della domanda immobiliare a Bologna e come stanno cambiando le esigenze abitative e il mercato degli affitti?

Le esigenze abitative stanno cambiando in modo significativo. Oggi si cercano immobili pronti, funzionali, efficienti e ben collegati. La qualità della vita è diventata centrale nella scelta: non conta solo la metratura, ma come si vive lo spazio. Questo cambiamento si riflette anche nel mercato degli affitti, dove esiste una tensione reale e ormai strutturale tra domanda e offerta. La domanda è elevata e continua a crescere, sostenuta non solo dagli studenti ma anche da lavoratori e professionisti, mentre l'offerta non riesce a stare al passo. Gli immobili di qualità, ben posizionati e pronti, vengono assorbiti molto rapidamente, rendendo il mercato dinamico. In particolare, la domanda corporate e internazionale cerca soluzioni immediatamente abitabili, senza necessità di interventi. In questo scenario non basta più avere un immobile disponibile: è fondamentale che sia presentato e posizionato nel modo corretto.

Il 2026 sarà un anno di crescita o di selezione? E quali sono oggi i criteri davvero decisivi per chi vuole investire a Bologna?

Per il 2026 mi aspetto un mercato positivo ma più selettivo. Non ci sarà una crescita uniforme, ma una polarizzazione sempre più evidente. Le zone ben collegate e inserite in contesti di sviluppo continueranno a performare meglio, mentre altre rimarranno più stabili. Anche i prezzi seguiranno questo andamento selettivo: alcune micro-zone cresceranno grazie a infrastrutture e sviluppo, mentre altre resteranno più stabili. Il mercato premia sempre di più la qualità e la posizione, e chi acquista oggi con visione ha maggiori possibilità di valorizzare l'investimento nel tempo. L'andamento dei tassi ha portato a una maggiore selezione: gli acquirenti sono più attenti e consapevoli, ma il mercato resta attivo. Oggi investire significa fare una scelta strategica, basata su logiche di rivendibilità e sostenibilità. Le zone consolidate offrono stabilità, mentre quelle legate a infrastrutture e rigenerazione urbana presentano un maggiore potenziale di crescita. La direzione è chiara: Bologna non crescerà in modo uniforme, ma sarà guidata da infrastrutture, lavoro e sviluppo. La vera differenza la farà la capacità di anticipare dove si sposterà il valore nei prossimi anni, ed è lì che si crea il vero vantaggio competitivo.

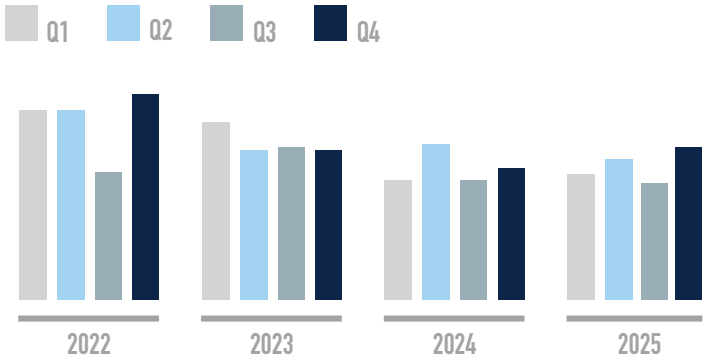
OVERVIEW CAMPANIA



1 Immobili transati

ANDAMENTO IMMOBILI TRANSATI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

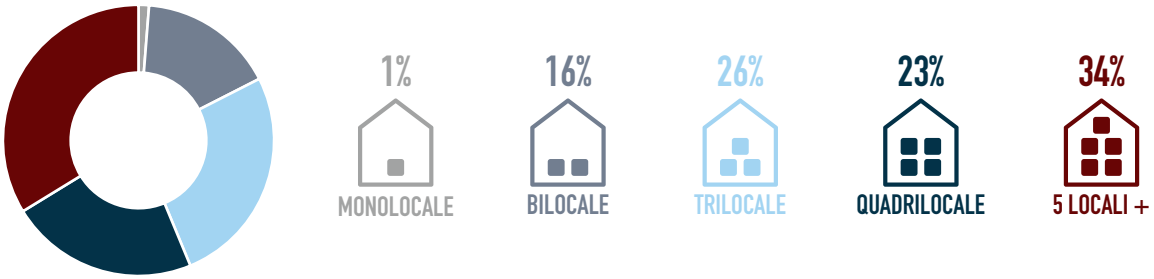


Il panorama immobiliare della Campania nel 2025 ha delineato un quadro di sostanziale tenuta, nonostante una lieve contrazione dei volumi complessivi. L'anno si è concluso con una flessione del numero di transazioni pari a circa il 4% rispetto al 2024, influenzata principalmente da una dinamica eterogenea tra i diversi trimestri. In particolare il periodo estivo ha fatto registrare la contrazione più marcata rispetto allo stesso arco temporale dell'anno precedente, condizionando negativamente il bilancio del secondo semestre. In netto contrasto con il rallentamento precedente, l'ultimo trimestre del 2025 ha mostrato una vivace inversione di tendenza. Il volume delle compravendite non solo ha superato i risultati del trimestre precedente, ma ha mostrato una crescita organica anche rispetto al medesimo periodo del 2024. A livello semestrale, sebbene il mercato abbia mostrato segnali di vigore in chiusura d'anno, il confronto tra il primo e il secondo semestre evidenzia un saldo negativo, riconducibile quasi interamente alla marcata stasi operativa osservata durante il terzo trimestre.

PREFERENZE DEL CONSUMATORE

PREFERENZE SUL NUMERO DI LOCALI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

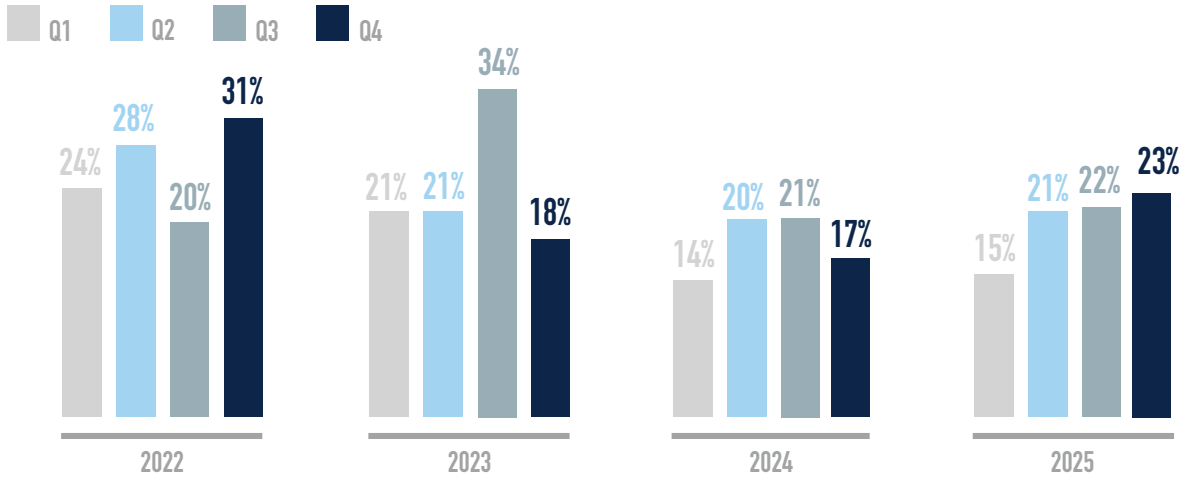


Mentre il panorama italiano elegge il trilocale come soluzione ideale (rappresentando il 37,35% delle transazioni), in Campania questa tipologia scende sensibilmente al 26%. La domanda regionale si sposta verso immobili di ampio respiro. Gli Immobili con 5 o più locali, infatti, costituiscono la categoria più compravenduta con una quota del 34%, dato che doppia quasi la media nazionale ferma al 17,48%. Anche le soluzioni a quattro vani registrano volumi superiori rispetto al resto d'Italia, confermando una cultura abitativa orientata verso spazi estesi e multifunzionali. In linea con il resto del Paese, ma con un'accentuazione ancora più marcata, i monolocali si confermano la scelta meno frequente. Se a livello nazionale questa tipologia rappresenta già una nicchia del 2,33%, in Campania il dato si contrae ulteriormente attestandosi appena all'1%.

2 Transazioni su incarichi

% TRANSAZIONI SU INCARICHI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

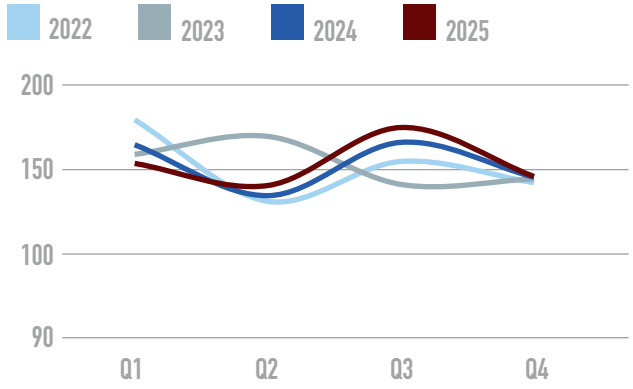


Osservando i dati sul numero di immobili transati rispetto agli incarichi acquisiti, emerge un trend di crescita costante della performance operativa. Mentre nel 2024 il tasso di chiusura ha oscillato tra il 14% del primo trimestre e il 17% del quarto (con un picco del 21% in estate), il 2025 ha segnato un netto cambio di passo. L'anno appena concluso ha infatti mostrato una progressione solida, culminando in un 23% nell'ultimo trimestre. Questo significa che, nonostante le sfide macroeconomiche, quasi un incarico su quattro in Campania si traduce oggi in un rogito. Il dato più interessante emerge dal confronto annuale tra il 2024 e il 2025 dove si evidenzia una contrazione degli Incarichi del 9,3% e una crescita delle Transazioni. Nonostante il minor portafoglio, le vendite concluse sono aumentate del 2%. Il primo semestre del 2025 è stato caratterizzato da una fase di consolidamento con un tasso di conversione media del 18% mentre il secondo semestre evidenzia una volata finale con una media del 22,5% dovuta ad una riduzione degli incarichi nella seconda parte dell'anno a fronte di transazioni stabili.

3 Giorni di permanenza sul Mercato

VENDITA

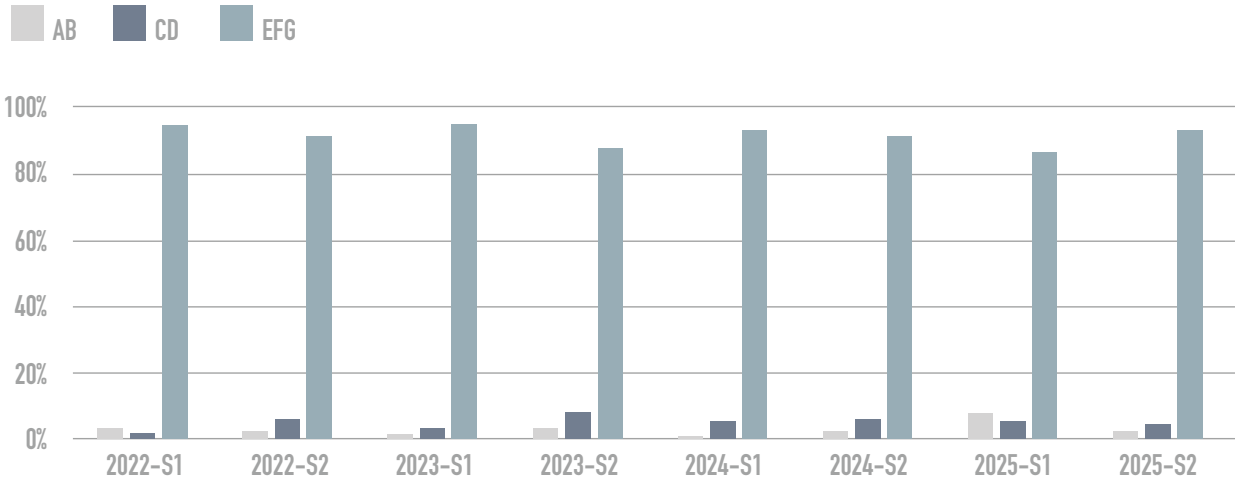
Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Il processo necessario per concludere un'operazione di vendita si è attestato su una media di 154 giorni, registrando una variazione trascurabile rispetto ai 153 giorni rilevati nell'anno precedente.
Osservando l'ultimo quadriennio, il dato campano si è consolidato attorno a valori costanti, riflettendo un mercato maturo e dai ritmi prevedibili.
La Campania si posiziona in perfetto equilibrio con la media italiana per questo indicatore, confermando una velocità di assorbimento dell'offerta in linea con il contesto nazionale.
La differenza di dinamismo resta invece marcata se confrontata con il mercato lombardo, dove la maggiore velocità di rotazione riduce i tempi di chiusura a circa 131 giorni.
Il distacco si assottiglia sensibilmente, invece, nel confronto con il Lazio, regione che presenta dinamiche più simili a quelle campane, con uno scarto di appena 7 giorni (147 contro 154).
Sebbene la Campania non raggiunga i picchi di rapidità delle regioni del Nord, la costanza pluriennale di questo indicatore garantisce agli operatori una solida base di prevedibilità nelle tempistiche di disinvestimento.

4 Compravendite residenziale per classi energetiche

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



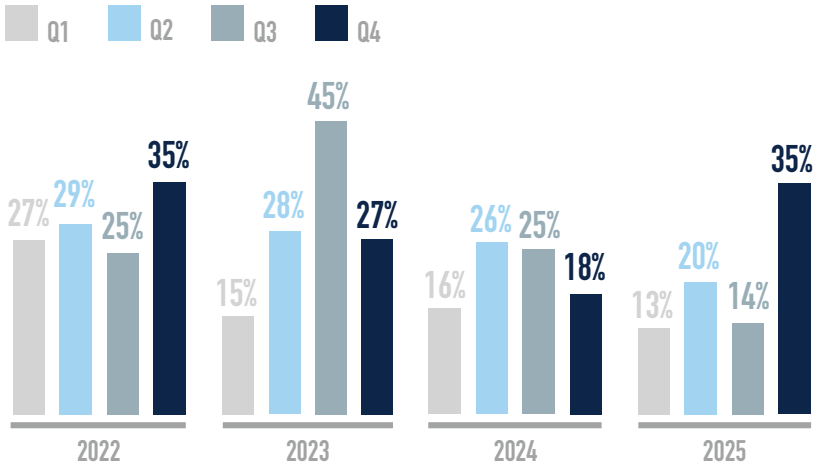
In Campania, lo scenario delle compravendite residenziali riflette un patrimonio edilizio strutturalmente datato, dove la transizione energetica procede a ritmi più lenti rispetto alla media nazionale. Oltre ai picchi stagionali, i dati regionali consolidati indicano che le classi più energivore, E, F e G, continuano a dominare, confermando una forte resilienza dell'edilizia storica e non riqualificata. Sul fronte opposto, le classi di eccellenza (da A1 a A4) faticano a consolidarsi al di fuori dei nuovi poli residenziali, rappresentando una quota che raramente supera il 2-4% del transato regionale. Nonostante l'incremento delle compravendite registrato nel 2025, la domanda si scontra con un'offerta di "case green" ancora marginale, rendendo il fattore energetico un elemento di forte disparità nel valore di mercato. Questa polarizzazione vede le zone di pregio e i nuovi interventi urbanistici distaccarsi dal resto del territorio, dove il 20% circa delle transazioni si arena nelle classi medie (C e D) senza riuscire a innescare un ricambio profondo del parco immobiliare campano.

NAPOLI

1 Transazioni su incarichi

% TRANSAZIONI SU INCARICHI

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

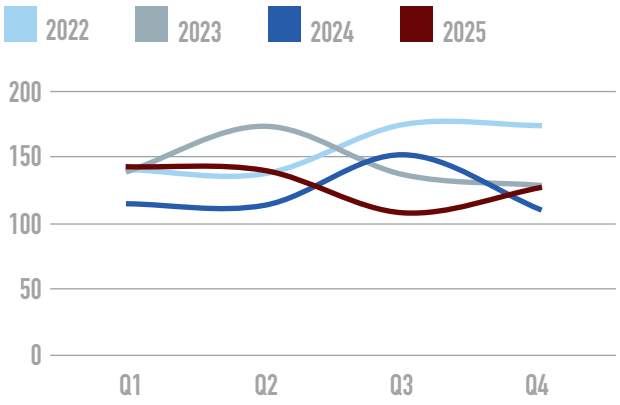


Il tasso di conversione degli incarichi in transazioni riflette una gestione prudente dei portafogli immobiliari. Nel confronto tra i due semestri del 2025, si osserva una progressione che evita strappi eccessivi: dopo una prima metà dell'anno attestata su una media del 16,5%, il secondo semestre ha mostrato un consolidamento della performance e un aumento nel quarto trimestre. Tale balzo finale, pur significativo, va letto come un riallineamento stagionale dopo la contrazione registrata nel terzo trimestre (14%), piuttosto che come un cambio strutturale della velocità del mercato. Rispetto al 2024, il trend complessivo del 2025 appare più bilanciato nelle sue oscillazioni intermedie, segno di una domanda che assorbe l'offerta in modo meno erratico. In definitiva, l'anno si chiude con un'efficienza operativa solida, che suggerisce un approccio ponderato da parte degli operatori nel trasformare il portafoglio acquisito in vendite effettive.

2 Giorni di permanenza sul Mercato

VENDITA

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



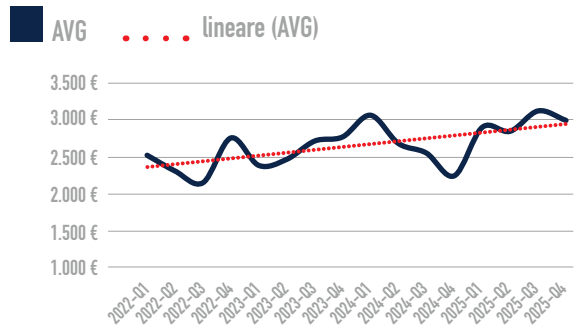
Il 2025 ha registrato un moderato allungamento dei tempi medi di permanenza degli immobili residenziali sul mercato, con una media che è passata dai 122 giorni del 2024 ai 129 nel 2025.
Il primo semestre è stato caratterizzato da un incremento più marcato dei tempi di giacenza, che ha contribuito al rialzo della media annuale mentre nel secondo semestre c'è stata una significativa accelerazione delle trattative, che ha permesso di contrarre i tempi di chiusura nella parte finale dell'anno. Il capoluogo campano mostra una fluidità operativa ormai prossima a quella della Capitale, dove sono necessari mediamente 123 giorni per perfezionare una vendita mentre resta ancora sensibile il divario con il mercato milanese, che si conferma il più dinamico d'Italia con una media di soli 91 giorni.
E' interessante la divergenza dei trend di fine anno. Mentre Milano e Roma hanno subito un rallentamento negli ultimi sei mesi del 2025, Napoli ha mostrato una reattività opposta, chiudendo il 2025 con un forte recupero della velocità di assorbimento dell'offerta.

3 Media Prezzi

ANDAMENTO MEDIO PREZZI

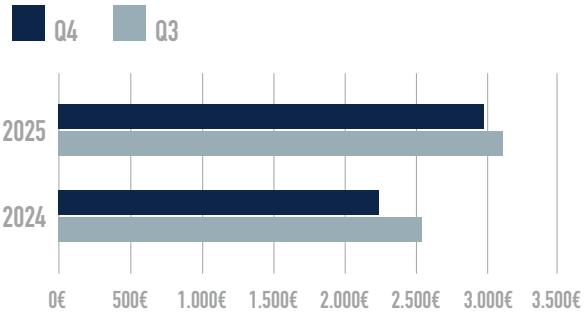
Vendita appartamenti*

Fonte: Centro Studi REMAX Italia



MEDIA PREZZI AL MQ

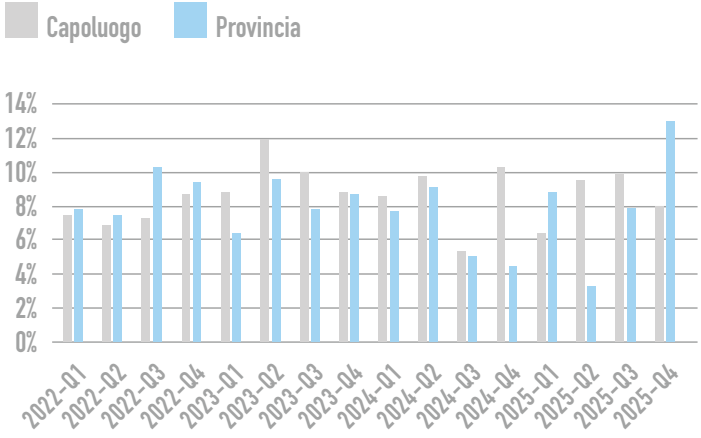
Fonte: Centro Studi REMAX Italia



Nel corso del 2025, il mercato immobiliare del capoluogo campano ha confermato una tendenza al rialzo dei valori medi al metro quadro, seguendo la scia di consolidamento osservata anche in altre primarie realtà urbane come Milano e Roma. I prezzi hanno registrato un incremento annuo nell'ordine del 10%, una variazione che riflette una significativa pressione sui valori di richiesta nel contesto locale. l ritmo di crescita registrato a Napoli appare, in termini percentuali, superiore a quello rilevato nelle altre principali metropoli nazionali, sebbene inserito in contesti di mercato differenti: Milano: +8,8% e Roma: +5,8%. L'incremento dei valori ha mostrato una particolare persistenza nella seconda metà dell'anno. Nel confronto tra il primo e il secondo semestre del 2025, il prezzo medio al metro quadro ha subito una variazione del 6,38%, portando il valore di chiusura dell'anno a una media di 2.987 €/mq. Sebbene la crescita dei prezzi suggerisca una tenuta del valore degli asset, tale tendenza andrà monitorata con attenzione nei prossimi mesi per valutarne la sostenibilità rispetto alla reale capacità di spesa della domanda e all'andamento dei volumi di compravendita, che hanno mostrato segnali di contrazione.

SCONTO MEDIO RICHIESTO

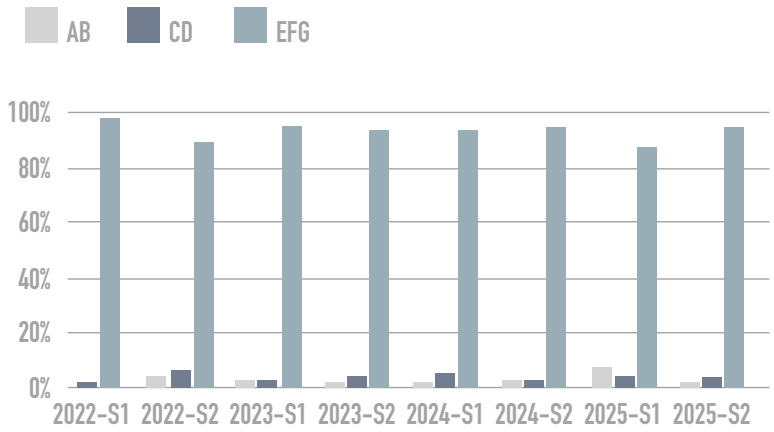
Fonte: Centro Studi REMAX Italia



L'analisi dello sconto medio richiesto nel 2025 evidenzia una dinamica divergente tra Napoli capoluogo e la sua provincia, con un'inversione di tendenza marcata tra i due semestri. Nella prima metà dell'anno, il capoluogo ha mostrato una maggiore tenuta dei prezzi, con lo sconto che è sceso dal 9,60% del secondo trimestre all'8,40% del primo, mentre in provincia la forbice si è mantenuta più stabile intorno all'8,5%. Tuttavia, il secondo semestre ha rimescolato i valori: nel capoluogo la pressione della domanda ha ulteriormente contratto lo sconto fino all'8,08% di fine anno, mentre in provincia si è registrata una fiammata della trattabilità, balzata al 10,14% nel quarto trimestre. Tale scarto indica una saturazione dell'hinterland a fronte di una Napoli città che rimane estremamente rigida nelle negoziazioni. Volgendo lo sguardo al 2024, il trend appare speculare: lo scorso anno era stato il capoluogo a chiudere con sconti in doppia cifra (10,39%), mentre la provincia appariva più resiliente.

4 Compravendite residenziale per classi energetiche

Fonte: Centro Studi REMAX Italia

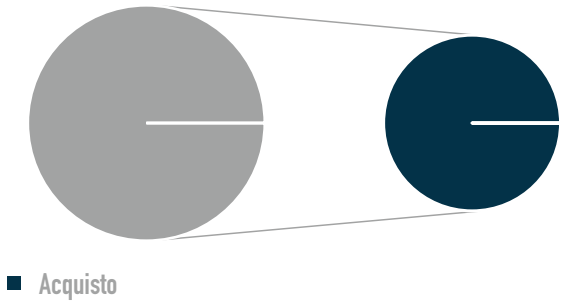


Se nel primo semestre il transato è rimasto fortemente ancorato all'edilizia tradizionale, nella seconda metà del 2025 si è assistito a una timida ma significativa ascesa delle classi energetiche AB, che sono passate dall'1,1% del 2024 al 3,3% totale del 2025. Nonostante questo segnale di modernizzazione, la città mantiene una delle quote più alte d'Italia di immobili energivori, con le classi F e G che pesano ancora per circa il 90% delle transazioni totali. Il confronto biennale mostra però una rottura rispetto alla staticità del 2024, evidenziando come la "fuga" dalle classi basse stia iniziando a influenzare le scelte d'acquisto soprattutto nell'ultimo semestre. In definitiva, Napoli si conferma un mercato resiliente ma strutturalmente legato al patrimonio storico, dove il triplicarsi della quota di classi elevate nel 2025 indica l'avvio di una transizione energetica lenta ma irreversibile.

5 Curiosità

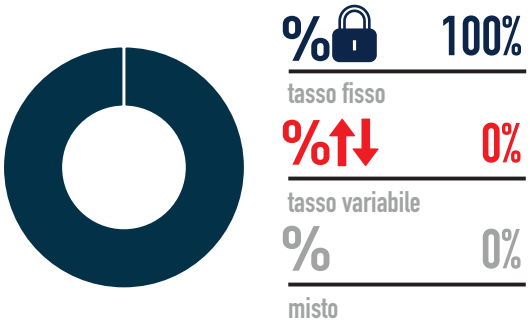
FINALITÀ MUTUO

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



TASSO FISSO VS VARIABILE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



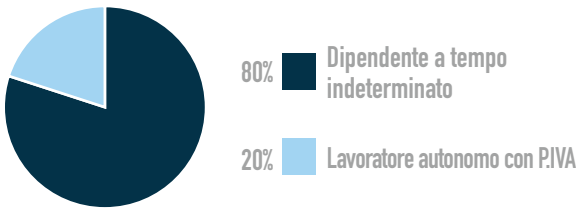
STATO CIVILE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



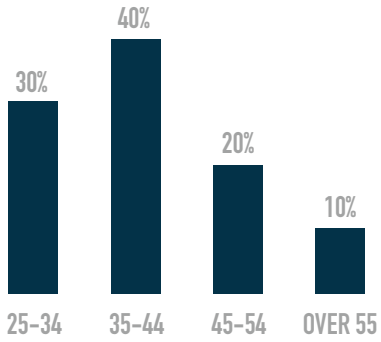
OCCUPAZIONE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



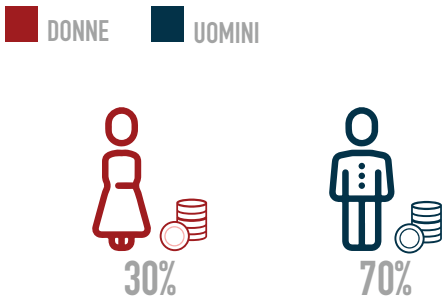
FASCE DI ETÀ

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



GENERE

Fonte: Ufficio Studi 24MAX



Secondo le analisi condotte dal Centro Studi REMAX Italia, il mercato dei mutui residenziali a Napoli è orientato all'acquisto dell'abitazione principale. Questa ricerca di sicurezza si riflette chiaramente nelle scelte finanziarie, con una netta predilezione per il tasso fisso, interpretato come lo strumento ideale per proteggere l'investimento familiare dalle fluttuazioni del mercato nel lungo periodo. Il profilo socio-professionale degli aspiranti mutuatari evidenzia una marcata dipendenza dalla stabilità contrattuale: l'80% dei soggetti è infatti impiegato a tempo indeterminato, mentre la quota di lavoratori autonomi si attesta su un più contenuto 20%. Sotto il profilo demografico emerge la prevalenza dei single, che costituiscono il 60% della platea complessiva. Sebbene il nucleo centrale del mercato sia costituito dalla fascia d'età compresa tra i 35 e i 44 anni, si osserva con estremo interesse il protagonismo delle nuove generazioni, con i giovani under 35 che arrivano a coprire il 30% delle richieste totali. Infine, l'analisi di genere rivela un divario ancora significativo tra la componente maschile, attestata al 70%, e quella femminile, che occupa il restante 30%.

LA PAROLA A...



GIOVANNI PASCARELLA

REMAX Eccellenze
Napoli

NOME:
Giovanni Pascarella

RUOLO:
Broker titolare

AGENZIA IMMOBILIARE:
REMAX Eccellenze

BIOGRAFIA:
Nato a Napoli nel 1969, dopo il diploma di Geometra avvia la sua carriera nell'ambito tecnico-edilizio come progettista, direttore di cantiere e collaboratore presso studi tecnici, maturando anche esperienza nella Commissione Edilizia del Comune di Napoli. Successivamente entra nel settore dell'intermediazione immobiliare, sviluppando un'esperienza pluridecennale che lo porta a entrare in REMAX, network immobiliare leader a livello mondiale. Qui intraprende un percorso imprenditoriale che lo conduce alla fondazione e guida di una realtà strutturata a Quarto (NA), coordinando un team di professionisti e gestendo un ampio portafoglio clienti, distinguendosi per risultati e crescita organizzativa.
Nel corso della sua carriera assume ruoli di crescente responsabilità, occupandosi di sviluppo aziendale, formazione e crescita delle risorse, fino a entrare nella struttura di REMAX Italia con incarichi legati allo sviluppo del franchising e alla consulenza strategica per la crescita delle agenzie sul territorio nazionale. Nel 2020 intraprende una nuova sfida imprenditoriale insieme alla moglie Annarita Arcone, con l'obiettivo di costruire una realtà immobiliare di riferimento in Campania, fondata su qualità del servizio, crescita delle persone e centralità del cliente. Dal 2024 REMAX Eccellenze è Agenzia G30 REMAX.

Come si è configurato il mercato immobiliare napoletano nel 2025 e quali dinamiche principali lo hanno caratterizzato?

Il 2025 ha evidenziato un mercato immobiliare napoletano più solido rispetto alla semplice lettura dei volumi. Il dato più rilevante è la tenuta della domanda qualificata, soprattutto nelle micro-zone centrali, collinari e semicentrali ben servite. Non si è trattato di una crescita uniforme, ma di un mercato sempre più selettivo, dove premiano gli immobili correttamente posizionati, ben presentati e coerenti con la domanda reale. A livello nazionale, le compravendite residenziali hanno continuato a crescere; parallelamente Napoli ha mantenuto un profilo di moderato rafforzamento, restando il capoluogo più caro della Campania.
Dal nostro osservatorio, le aree che hanno mostrato maggiore resilienza sono quelle dove convivono centralità urbana, servizi, riconoscibilità del contesto e qualità del costruito. Vomero, Chiaia, Posillipo e alcune micro-zone del centro ben collegate continuano ad attrarre una domanda disposta a riconoscere valore, mentre altre zone emergono quando entrano in gioco progetti di riqualificazione, infrastrutture e miglioramento della vivibilità. Oggi più che mai, a Napoli non vince genericamente "la zona", ma la combinazione tra location, taglio, stato manutentivo, efficienza e qualità della commercializzazione.

Quanto ha inciso il turismo sulle dinamiche immobiliari della città nel 2025?

Il turismo è stato un driver decisivo. Il Comune di Napoli ha comunicato oltre 20 milioni di presenze turistiche, con un incremento molto significativo rispetto all'anno precedente.

Questo dato ha avuto effetti evidenti sul mercato: maggiore pressione sugli immobili ben localizzati, aumento dell'interesse per seconde case e investimento a reddito, riduzione della disponibilità dello stock tradizionale e, in alcune aree, consolidamento dei valori. Centro storico, waterfront e zone a forte attrattività urbana sono state le più impattate da questa dinamica..

Come si è evoluto il segmento del lusso e degli immobili di pregio a Napoli?

Il segmento del lusso ha confermato una tendenza chiara: non cerca solo prestigio, ma unicità. Attici, immobili vista mare, fabbricati storici con forte identità architettonica e proprietà in contesti esclusivi continuano a suscitare interesse anche da parte di investitori non residenti. La platea internazionale resta selettiva, ma Napoli si sta affermando sempre più come città-esperienza, con un impatto diretto sulla percezione del bene immobiliare di qualità.
Non è un mercato di massa, ma un comparto che si sta strutturando meglio, con aspettative più alte su prodotto, servizio e narrazione commerciale.

In che modo i grandi eventi e in particolare l'America's Cup 2027 influenzano già oggi il mercato?

La scelta di Napoli come città ospitante dell'America's Cup 2027, con regate nel Golfo e basi dei team a Bagnoli, ha già rafforzato il posizionamento internazionale della città. Tra il 2025 e il 2026 può rappresentare un acceleratore per interventi di bonifica, rigenerazione e infrastrutturazione. L'impatto immobiliare non si misura solo nei prezzi immediati, ma nell'ampliamento dell'orizzonte di investimento e nella ridefinizione delle mappe del valore futuro.
Il tema strategico è la convergenza tra mercato e trasformazione urbana. Bagnoli e il waterfront rappresentano l'asse più interessante. La riqualificazione delle aree portuali sta modificando la percezione della città, rafforzando la sua attrattività e contribuendo a una nuova narrazione urbana. Quando un grande evento si innesta su una visione credibile, l'effetto immobiliare diventa strutturale e di medio-lungo periodo.

Come sta cambiando la domanda abitativa e il comportamento degli acquirenti?

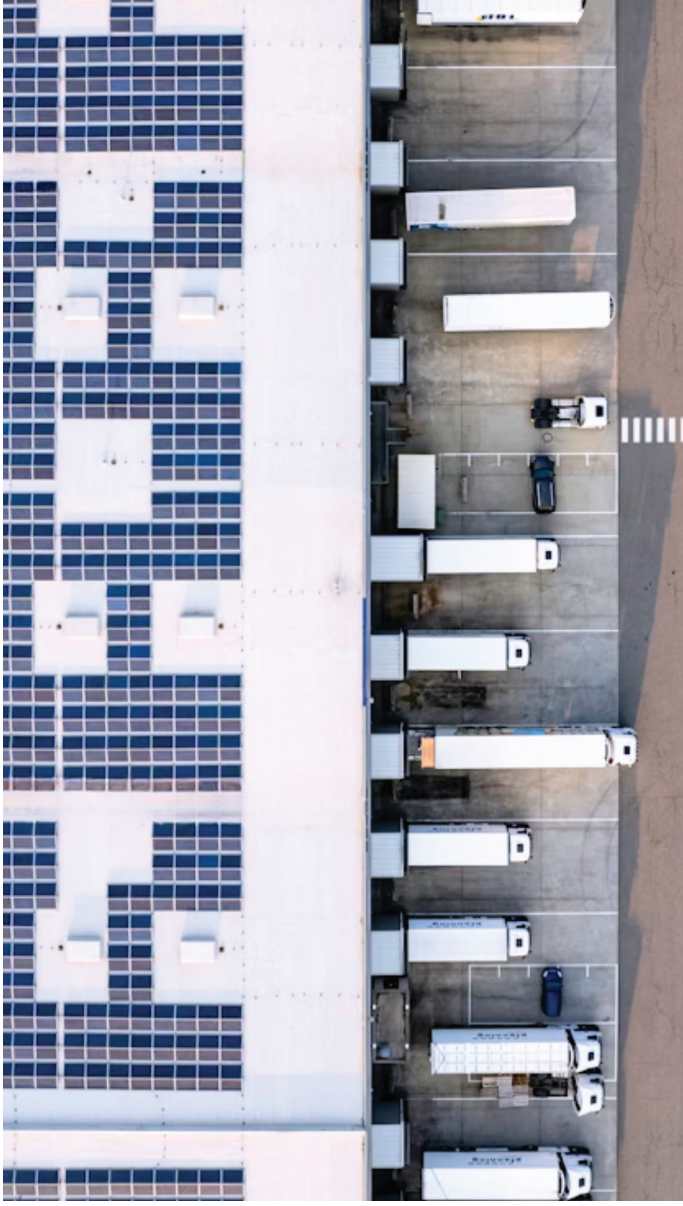
Nel periodo recente si è percepita una domanda più matura. Cresce l'attenzione verso immobili ristrutturati, efficienti, luminosi e con spazi flessibili. In parallelo, il contesto dei tassi ha influenzato il comportamento degli acquirenti senza bloccare il mercato. Chi compra oggi è più consapevole, più esigente e meno disposto a pagare inefficienze progettuali o sopravvalutazioni.
Il mercato ha mantenuto dinamismo, ma gli operatori registrano un comportamento più razionale: maggiore attenzione alla sostenibilità dell'acquisto e al rapporto qualità/prezzo. Per il 2026 si prevede un mercato ancora attivo, ma sempre più professionale, dove assumono centralità pricing corretto, analisi e qualità della consulenza.

Qual è lo scenario che definisce davvero Napoli nel 2026?

Napoli sta assumendo un ruolo sempre più internazionale grazie a turismo, eventi e investimenti. Si osserva un interesse crescente da parte di investitori non residenti e buyer stranieri, soprattutto nei segmenti legati a pregio, seconde case e redditività turistica. La città è sempre più percepita come una destinazione immobiliare oltre che abitativa.
La vera narrazione del 2026 sarà una combinazione di tre fattori: attrattività internazionale, rigenerazione urbana e qualità della domanda. Napoli non è più soltanto una città con valori interessanti, ma una città che sta ridefinendo la propria immagine immobiliare. Per gli operatori la chiave sarà interpretare in anticipo dove si sta creando il nuovo valore, più che essere semplicemente presenti sul mercato.

2.2

MERCATO LOGISTICO E DATACENTER



Il comparto della logistica ha mostrato una solida ripresa, chiudendo il 2025 con investimenti pari a 2 miliardi di euro, con un incremento del 30% rispetto all'anno precedente. Il peso del segmento rispetto alle altre asset class è rimasto stabile, con un ritorno dei capitali core e focalizzazione delle iniziative value-add sul recupero di aree dismesse.

1 Analisi del Mercato degli Investimenti

Il mercato degli investimenti logistici in Italia ha raggiunto una quota di circa **2 miliardi** di euro nel 2025, segnando una crescita del **+30%** rispetto all'anno precedente. Il quarto trimestre è stato particolarmente incisivo, rappresentando uno dei migliori risultati trimestrali storici per il settore. L'attività di investimento è stata dominata per il **98%** da capitali internazionali, con una forte prevalenza di strategie "value-add" e "core plus". Tuttavia, la stabilizzazione dei rendimenti e l'allineamento delle aspettative di prezzo tra acquirenti e venditori stanno favorendo il rientro di investitori "core" istituzionali, attratti dalla solidità dei fondamentali.

I rendimenti netti prime hanno mostrato una tendenza alla compressione nelle location di punta. A Milano, Roma e Torino, il prime yield si è attestato al **5,20%** alla fine del 2025, segnando una riduzione rispetto ai trimestri precedenti. Questo calo è giustificato dalla scarsità di prodotto di qualità e dalla forte concorrenza per asset conformi ai criteri ESG.

NET YIELD 2025	
Città	Prime yield
Milano	5,20
Roma	5,50
Bologna	5,40
Verona	5,40
Torino	5,20
Firenze	5,50
Napoli	6,50

Fonte: Dati di mercato.

2 Analisi della domanda: take up e transazioni

Il 2025 ha registrato un assorbimento complessivo di spazi (take-up) pari a 2,3 mln di mq, un dato in linea con la media quinquennale e in crescita rispetto ai 2,25 mln del 2024. La domanda è stata sostenuta principalmente dagli operatori 3PL (Third Party Logistics), che nel 78% dei casi manifestano l'intenzione di espandere la propria impronta logistica nel corso del 2026.

Le transazioni di portafoglio hanno rappresentato circa il 60% dei volumi nei primi nove mesi dell'anno, evidenziando una preferenza per operazioni di scala che consentono una rapida penetrazione nel mercato italiano. Tra le operazioni più rilevanti del 2025 si segnalano il Techbau Portfolio (313.000 mq per 257mln di euro) e il Project Zephyr di Blackstone (242.000 mq per 202 mln di euro).

Il mercato ha, infatti, visto il ritorno prepotente delle transazioni di grande scala (> 50.000 mq), trainate dai settori Fashion e GDO. Nel quarto trimestre del 2025, sono state registrate cinque grandi operazioni, tra cui un pre-lease BTS (Built-to-Suit) di 81.000 mq ad Alessandria e una nuova locazione di 71.000 mq a Chiari (BS).

Parametro	Valore 2025	Trend / Commento
Take-up Totale	2,3 mln di mq	+2,2% rispetto al 2024
Vacancy Rate	5,30%	In aumento; nuovi asset non ancora locati
Durata Trattative	0-8 mesi: 30% 8-12 mesi: 35% Oltre 12 mesi: 35%	In allungamento per la selettività
Tasso di Sconto	Tra 10% - 20%	Applicato nel 75% dei casi

La disponibilità di spazi di alta qualità (Grado A) registra una lieve variazione nel panorama nazionale. Il tasso di vacancy per i soli immobili di Classe A è infatti salito al 5,3%: questo incremento non è sintomo di una contrazione della domanda, ma è direttamente riconducibile all'immissione sul mercato di nuovi sviluppi di ultima generazione consegnati nel corso dell'ultimo periodo, ma non ancora locati. Si tratta, dunque, di un aumento tecnico

dovuto al completamento di cantieri speculativi che offrono finalmente al mercato quegli standard qualitativi ed ESG elevati oggi imprescindibili per i grandi tenant internazionali. La domanda si sta concentrando su immobili "green ready", dotati di certificazioni LEED o BREEAM, che garantiscono minori costi operativi e conformità alle normative europee sempre più stringenti.

3 Analisi dei Canoni di Locazione

Il 2025 ha segnato un momento storico per il mercato italiano: per la prima volta, i canoni prime di Roma hanno raggiunto e superato quelli di Milano. La Capitale ha toccato i 77 €/mq/anno per immobili logistici prime, superando Milano, che si è attestata a 76 €/mq/anno. Questa dinamica è alimentata da una cronica mancanza di offerta moderna in un bacino di consumo vastissimo, unita alla forte competizione per gli spazi last-mile.

I valori indicati di seguito si riferiscono a immobili di dimensioni superiori ai 10.000 mq. Per strutture last-mile o cross-dock, i valori possono subire incrementi dal 10% al 40%.

Area Logistica (AL)	Prime Rent (€/mq/anno)	Second Hand (€/mq/anno)	Scostamento Media Naz.
Roma	77	55	5%
Milano	76	65	12%
Bologna	70	55	0%
Firenze	100	65	31%
Napoli	75	55	4%
Verona	65	55	-4%
Piacenza	68	55	-2%
Torino	60	53	-10%

Fonte: Borsino Immobiliare della Logistica

La media nazionale dei canoni si attesta a 62,75€/mq/anno. Location come Firenze mostrano scostamenti significativi rispetto alla media nazionale (+31%), dovuti alla particolare conformazione del territorio e alla domanda di settori ad altissimo valore aggiunto come il lusso. Al contrario, mercati maturi ma con ampia offerta come Piacenza o Torino mantengono valori inferiori alla media, pur restando nodi fondamentali della rete nazionale.

KEY LEASE AGREEMENT 2025/26				
Provincia	GLA (mq)	Canone €/mq/anno	Data	Tenant
Milano	30.091	77	Q1 2025	CFG OVERSEAS srl
Milano	8.008	75	Q1 2025	Galardi Srl
Roma	11.853	80	Q1 2025	Monetti SpA
Roma	11.310	72	Q1 2025	Kosko srl
Pisa	51.840	76	Q1 2025	ND
Alessandria	13.556	55	Q1 2025	Priano Marchelli S.p.A.
Bergamo	1.799	87	Q2 2025	Arco Spedizioni S.p.A.
Firenze	3.855	78	Q2 2025	GE Contract S.r.l.
Pavia	10.322	63	Q2 2025	Lindberg S.p.A.
Bologna	620	95	Q2 2025	IGW S.r.l.
Milano	11.514	83	Q2 2025	Worldtech Logistics Italia S.r.l.
Firenze	3.899	97	Q3 2025	Amex S.p.A.
Brescia	7.489	63	Q3 2025	Dachser & Fercam Italia S.r.l. a socio unico
Bergamo	26.855	75	Q3 2025	Euromed Pharma Services S.r.l.
Piacenza	19.946	65	Q3 2025	Energy Dome S.p.A.
Piacenza	46.880	51	Q4 2025	Geodis CL Italia S.p.A.
Milano	20.037	95	Q4 2025	TD SYNNEX ITALY S.r.l.
Varese	5.223	75	Q4 2025	Maganetti Spedizioni S.p.A.
Brescia	6.195	56	Q4 2025	FESTA TRASPORTI & LOGISTICA S.R.L
Bergamo	2.304	113	Q1 2026	Cornali Autotrasporti S.r.l.
Bergamo	5.610	24	Q1 2026	Cornali Autotrasporti S.r.l.

KEY TRANSACTION 2025/26					
Provincia	GLA (mq)	Prezzo (€)	Data	Acquirente	Venditore
Verona	116.497	64.000.000	Q1 2025	Starwood Capital	Techbau, Castello SGR
Bergamo	58.999	48.900.000	Q1 2025	Starwood Capital	Techbau, Castello SGR
Rovigo	85.998	66.930.000	Q1 2025	Starwood Capital	Techbau, Castello SGR
Alessandria	53.499	44.530.000	Q1 2025	Starwood Capital	Techbau, Castello SGR
Verona	11.956	18.500.000	Q1 2025	Papp Logistics SRL	Kervis SGR
Brescia	33.000	26.144.500	Q3 2025	Montichiari Logistics SRL	Fondo HEVF 2 Italy A
Milano	22.350	22.800.000	Q4 2025	Prologis	ROBUSTELLI LOGISTICS BUILDINGS SRL.
Alessandria	2.200	2.037.300	Q4 2025	Kryalos SGR	LO.GI.MAN SRL
Belluno	2.100	1.583.700	Q4 2025	Kryalos SGR	LO.GI.MAN SRL
Treviso	8.600	19.216.900	Q4 2025	Kryalos SGR	LOGITEC SRL
Rimini	3.700	4.264.800	Q4 2025	Kryalos SGR	LO.GI.MAN SRL
Venezia	1.900	2.085.700	Q4 2025	Kryalos SGR	F&L SRL
Reggio Emilia	6.100	8.424.400	Q4 2025	Kryalos SGR	LO.GI.MAN SRL
Cremona	11.000	9.624.400	Q4 2025	Kryalos SGR	LO.GI.MAN SRL
Modena	7.600	7.405.900	Q4 2025	Kryalos SGR	LO.GI.MAN SRL
Treviso	15.400	13.053.200	Q4 2025	Kryalos SGR	LO.GI.MAN SRL
Rimini	5.400	7.513.600	Q4 2025	Kryalos SGR	LO.GI.MAN SRL
Milano	16.800	20.000.000	Q1 2026	Valor Real Estate	Nuveen
Reggio nell'Emilia	22.799	21.189.600	Q1 2026	Kryalos, EQT Real Estate	DeA Capital Real Estate, BGO
Verona	24.599	22.862.400	Q1 2026	Kryalos, EQT Real Estate	DeA Capital Real Estate, BGO
Verona	28.099	26.115.200	Q1 2026	Kryalos, EQT Real Estate	DeA Capital Real Estate, BGO

Fonte: Database RYZE

LOGISTICA MILANO 2025

Milano si conferma il cuore pulsante e il mercato più maturo della logistica italiana, fungendo da gateway primario per i corridoi europei TEN-T (Trans-European Transport Network). Il contesto milanese è caratterizzato da una domanda estremamente resiliente, orientata quasi esclusivamente verso asset di Grado A capaci di rispondere a rigorosi criteri ESG. La scarsità di suolo vergine ha spinto gli operatori verso una sofisticata strategia di rigenerazione urbana: oltre il 30% dei nuovi sviluppi avviene oggi su aree brownfield (siti industriali dismessi). Questa tendenza è alimentata dalla necessità di posizionare hub last-mile il più vicino possibile al centro urbano, portando i canoni per gli asset di ultima generazione a toccare i 110 €/mq/anno per il segmento dell'ultimo miglio e circa 76 €/mq/anno per la logistica tradizionale.

Nuovi sviluppi

Un caso studio fondamentale di questa evoluzione è il Novate Logistics Centre a Novate Milanese, la cui operatività è prevista per il 2026. Sviluppato su un'area di 17.285 mq precedentemente sottoposta a bonifica, il progetto prevede una superficie lorda affittabile (GLA) di 11.718 mq. Le specifiche tecniche riflettono gli standard più elevati del mercato: altezza sottotrave di 12 metri, portata del pavimento di 5 t/mq e una dotazione di 20 baie di carico flessibili. Il centro punta alla certificazione LEED Platinum, integrando un impianto fotovoltaico da 444 kWp, sistemi BMS per il monitoraggio dei consumi e fino a 47 stazioni di ricarica per veicoli elettrici, rispondendo così alla crescente necessità di elettrificazione delle flotte urbane.

Parallelamente, l'area Nord di Milano ha visto il completamento del VGP Park Legnano all'inizio del 2026. Situato sull'area dell'ex Cotonificio Cantoni, il parco è un esempio di recupero storico e ambientale: VGP ha supervisionato l'intera bonifica del sito, preservando elementi architettonici originali e oltre 8.000 mq di aree verdi. L'immobile, che ospita tenant come Melchioni Car System e Gymbeam, è il primo in Italia a ottenere la certificazione BREEAM Outstanding, grazie a un impianto fotovoltaico da 1 MWp e soluzioni per il comfort termico e l'efficienza idrica. La connettività è garantita dalla vicinanza immediata (500 metri) all'autostrada A8, che collega Milano ai flussi verso la Svizzera e l'asse Est-Ovest della A4.

Città	Prime yield (%)	Prime Rent (€/mq/anno)	N° immobili in vendita (>4.000 mq)
Milano	5,20	76	217

KEY TRANSACTION 2025 - TERRENI EDIFICABILI

Provincia	Sup. Territoriale (mq)	Prezzo (€)	Data	Acquirente	Venditore
Pavia	72.839	8.540.000	Q2 2025	Figura 11	Officine Mak
Pavia	89.400	5.500.000	Q3 2025	Kryalos SGR S.p.A. - Fondo Traianus	VLD - Valtidone Logistic Development srl
Monza-Brianza	2.493	1.175.000	Q3 2025	Prelios SGR	Officine Mak
Milano	155.334	22.448.000	Q3 2025	TECHBAU S.P.A.	Castello SGR
Milano	31.084	4.423.800	Q4 2025	Prologis	-

KEY TRANSACTION 2025/26					
Provincia	GLA (mq)	Prezzo (€)	Data	Acquirente	Venditore
Milano	22.350	22.800.000	Q4 2025	Prologis	ROBUSTELLI LOGISTICS BUILDINGS SRL
Milano	16.800	20.000.000	Q1 2026	Valor Real Estate	Nuveen

Fonte: Database RYZE e dati di mercato.

KEY LEASE AGREEMENT 2025/26				
Provincia	GLA (mq)	Canone €/mq/anno	Data	Tenant
Milano	30.091	77	Q1 2025	CFG OVERSEAS srl
Milano	8.008	75	Q1 2025	Galardi Srl
Pavia	10.322	63	Q2 2025	Lindberg S.p.A.
Milano	11.514	83	Q2 2025	Worldtech Logistics Italia S.r.l.
Piacenza	19.946	65	Q3 2025	Energy Dome S.p.A.
Piacenza	46.880	51	Q4 2025	Geodis CL Italia S.p.A.
Milano	20.037	95	Q4 2025	TD SYNNEX ITALY S.r.l.
Varese	5.223	75	Q4 2025	Maganetti Spedizioni S.p.A.
Pavia	20.431	65	Q2 2026	Expò Inox S.p.A.

Fonte: Database RYZE e dati di mercato.

LOGISTICA ROMA 2025

Il mercato logistico di Roma sta attraversando una fase di "re-rating" strutturale, evolvendo da mercato puramente locale a nodo strategico nazionale. La Capitale soffre di una cronica mancanza di stock moderno di Grado A, il che ha generato una forte pressione rialzista: i canoni della logistica tradizionale sono cresciuti dai 66 €/mq/anno del 2024 ai 77 €/mq/anno attuali, mentre il segmento last-mile ha raggiunto i 110 €/mq/anno, allineandosi stabilmente ai valori milanesi. L'offerta di Grado A, infatti, è ben al di sotto della domanda espressa dai grandi operatori 3PL, che nel primo semestre 2025 hanno rappresentato circa il 50% dell'assorbimento totale.
Sul fronte last-mile, la morfologia urbana di Roma, con la sua estesa rete di ZTL e restrizioni alle emissioni, ha reso rarissime le posizioni da cui è possibile servire il centro con veicoli leggeri, concentrando la competizione tra operatori come Amazon, DHL, GLS e Poste Italiane, su un bacino di locazioni non replicabile. A ciò si aggiunge l'innalzamento qualitativo dello stock richiesto: gli immobili privi di standard ESG adeguati, altezza libera superiore a 10 metri e connettività digitale vengono progressivamente esclusi dal mercato prime, restringendo ulteriormente l'offerta effettivamente disponibile.

Nuovi sviluppi

Sul fronte dello sviluppo privato, Prologis ha inaugurato a ottobre 2025 un nuovo polo logistico di 37.500 mq a Castelnuovo di Porto, realizzato in collaborazione con MARR S.p.A. Questo asset, certificato LEED Gold, integra tecnologie all'avanguardia come pompe di calore full-electric, illuminazione LED intelligente e sistemi di recupero delle acque piovane destinati all'irrigazione, contribuendo agli obiettivi di decarbonizzazione della supply chain. Oltre all'edificio, lo sviluppo ha previsto importanti interventi di riqualificazione urbana, come la creazione di un parco pubblico e la ristrutturazione di spazi associativi in via Roma, dimostrando come la logistica moderna possa generare valore sociale per il territorio.
Un altro progetto di rilievo è quello di Scannell Properties in Via di Salone, dove è stato avviato il secondo sviluppo last-mile della Capitale su un sito di 32.000 mq. L'immobile, composto da due unità indipendenti per una GLA complessiva di 10.844 mq, ha ottenuto la certificazione BREEAM Excellent ed è stato scelto da operatori globali come Gofo per potenziare le attività di consegna rapida nell'area metropolitana. La posizione, all'interno di una zona industriale consolidata di Roma Est, garantisce un accesso privilegiato ai principali nodi autostradali, supportando la crescente domanda derivante dall'e-commerce e dalla logistica di prossimità.

Città	Prime yield (%)	Prime Rent (€/mq/anno)	N° immobili in vendita (>4.000 mq)
Roma	5,50	77	104

KEY LEASE AGREEMENT 2025/26				
Provincia	GLA (mq)	Canone €/mq/anno	Data	Tenant
Roma	11.853	80	Q1 2025	Monetti SpA
Roma	11.310	72	Q1 2025	Kosko srl

Fonte: Database RYZE e dati di mercato.

LOGISTICA BOLOGNA 2025

Bologna si conferma il principale snodo di interscambio del sistema nazionale, beneficiando della posizione centrale lungo l'asse Nord-Sud e verso la direttrice Adriatica. I canoni prime per la logistica tradizionale si attestano sui 70 €/mq/anno, con punte di 95 €/mq/anno per il segmento last-mile e cross-dock (punti di smistamento rapido delle merci).

Nuovi sviluppi

Il dinamismo dell'area è testimoniato da operazioni "Build-to-Suit" (BTS) di grande scala: a Imola, la catena GDO MD Spa ha investito oltre 50 milioni di euro per una nuova base logistica da 60.000 mq dedicata al Centro Italia, con un impatto occupazionale stimato in 250 nuovi posti di lavoro e standard costruttivi LEED. A Valsamoggia, il parco G-Park di GLP ha completato l'assorbimento degli spazi con l'insediamento di CEI (componentistica automotive), che ha acquisito un hub di 54.000 mq per potenziare le esportazioni globali.
L'Interporto di Bologna sta guidando la transizione digitale del settore nel 2025/2026. Grazie a un finanziamento europeo di 24,5 milioni di euro e fondi PNRR, l'infrastruttura sta completando l'ampliamento del terminal ferroviario e l'installazione di nuove gru a portale per incrementare la capacità di carico intermodale. Un pilastro del piano di sviluppo è la digitalizzazione delle corsie di accesso (progetto finanziato dal PNRR per la "Rete porti e interporti"), che prevede la gestione automatizzata di 15 corsie di ingresso e uscita per ottimizzare i flussi di mezzi pesanti e ridurre i tempi di attesa.

La sostenibilità a Bologna assume anche una dimensione sociale e ambientale innovativa: l'Interporto ha lanciato il progetto "Logistica Etica", premiato a livello nazionale, e ha installato un apiario urbano per il monitoraggio della biodiversità e della qualità dell'aria nel polo logistico. Inoltre, nel luglio 2025 è stato inaugurato il nuovo accesso Nord dedicato ai soli mezzi leggeri, una mossa strategica per alleggerire la viabilità interna e separare i flussi operativi da quelli del personale.

Città	Prime yield (%)	Prime Rent (€/mq/anno)	N° immobili in vendita (>4.000 mq)
Bologna	5,40	70	59

KEY TRANSACTION 2025/26					
Provincia	GLA (mq)	Prezzo (€)	Data	Acquirente	Venditore
Rimini	3.700	4.264.839	Q4 2025	Kryalos SGR	LO.GI.MAN SRL
Reggio Emilia	6.100	8.424.371	Q4 2025	Kryalos SGR	LO.GI.MAN SRL
Modena	7.600	7.405.893	Q4 2025	Kryalos SGR	LO.GI.MAN SRL
Rimini	5.400	7.513.613	Q4 2025	Kryalos SGR	LO.GI.MAN SRL
Reggio nell'Emilia	22.799	21.189.579	Q1 2026	Kryalos, EQT Real Estate	DeA Capital Real Estate, BGO

Fonte: Database RYZE e dati di mercato.

LOGISTICA NAPOLI 2025

Napoli si è imposta come la capitale logistica del Mezzogiorno, trainata da una combinazione di incentivi fiscali e potenziamento infrastrutturale. I canoni per immobili di Grado A sono cresciuti sensibilmente, attestandosi tra i 75 e gli 85 €/mq/anno, riflettendo una domanda che supera l'offerta qualificata. L'Interporto di Nola (Terminal Intermodale Nola - TIN) è il motore di questa crescita: nel 2025 ha registrato un incremento del 49% del traffico ferroviario, raggiungendo circa 1.900 treni all'anno, con un aumento del 54% delle unità di trasporto intermodale (UTI). L'occupancy rate dell'area interportuale ha toccato il 96%, con volumi di merci movimentate che sfiorano i 6 milioni di tonnellate complessive.
Lo sviluppo di Napoli è strettamente legato ai benefici della ZES Unica del Mezzogiorno, che offre crediti d'imposta significativi (fino al 40-50% per investimenti in macchinari, impianti e ampliamenti immobiliari) e procedure amministrative semplificate tramite lo sportello S.U.D. ZES, capace di rilasciare autorizzazioni uniche in circa 30 giorni. Il sistema portuale di Napoli e Salerno è destinatario di circa 650 milioni di euro di investimenti PNRR, finalizzati alla resilienza delle banchine e al rafforzamento dei collegamenti di "ultimo miglio" ferroviario.

La prospettiva per il 2026-2027 è dominata dal completamento della linea AV/AC (Alta Velocità/alta Capacità) Napoli-Bari, parte del corridoio europeo Scandinavia-Mediterraneo. A giugno 2026 è prevista l'attivazione della tratta Napoli-Cancello, un investimento da 1,7 miliardi di euro che permetterà l'integrazione completa del sistema logistico campano con l'alta capacità nazionale. Parallelamente, l'Interporto di Nola sta adeguando le proprie infrastrutture per accogliere i cosiddetti "megatrailers" su ferrovia, allungando i binari del terminal a 750 metri e rimodellando le gallerie ferroviarie, con l'obiettivo di ridurre i costi logistici fino al 20% e favorire il modal shift dalla strada alla rotaia.

Città	Prime yield (%)	Prime Rent (€/mq/anno)	N° immobili in vendita (>4.000 mq)
Napoli	6,50	75	77

KEY LEASE AGREEMENT 2025/26				
Provincia	GLA (mq)	Canone €/mq/anno	Data	Tenant
Caserta	10.070	64	Q3 2026	Società logistica Uno Europe S.r.l.

Fonte: Database RYZE e dati di mercato.

4 DATACENTER: INFRASTRUTTURE DIGITALI E SFIDA DEL FABBISOGNO ENERGETICO

L'adozione di soluzioni tecnologiche avanzate sta accelerando la nascita di magazzini 4.0 sempre più energivori e, più in generale, sta imponendo al mercato logistico e immobiliare una riflessione strutturale sul fabbisogno energetico. In Italia, l'automazione dei processi di magazzino ha già raggiunto una quota rilevante degli operatori logistici, mentre l'intelligenza artificiale resta ancora poco diffusa; tuttavia, la trasformazione in atto sta rendendo la disponibilità di potenza elettrica uno dei principali colli di bottiglia per lo sviluppo nel 2026. A ciò si aggiunge un forte aumento dei costi dell'energia, che ha spinto il mercato italiano a guardare con crescente interesse alle Comunità Energetiche Rinnovabili (CER), ormai in forte espansione sul territorio nazionale.

In parallelo, il comparto dei Data Center è ormai diventato una componente strutturale delle infrastrutture digitali su cui poggiano cloud computing, servizi finanziari, Pubblica Amministrazione e industria digitale. La crescita del settore è sostenuta da un numero crescente di nuovi progetti, ma è sempre più condizionata dalla disponibilità di energia e di infrastrutture di rete adeguate. In questo contesto, i grandi hub europei tradizionali, le cosiddette FLAP cities, stanno mostrando limiti legati a energia, pressione urbanistica e vincoli ambientali, favorendo l'emergere di poli regionali di qualità elevata, capaci di offrire livelli di servizio simili ma con maggiori margini di crescita.

L'Italia nel panorama internazionale

In Italia il ruolo centrale è svolto in particolare dall'area milanese, dove si stanno consolidando Data Center regionali con standard Tier III e Tier IV, elevata affidabilità operativa e connettività carrier neutral (cioè non legata a un singolo operatore telefonico o provider di rete). Il fattore competitivo non riguarda solo la potenza installata ma anche la capacità di collegare nuovi network e rafforzare le interconnessioni con le principali dorsali europee. Milano si configura quindi come nodo di interconnessione per operatori cloud, aziende e servizi digitali avanzati.

Parallelamente, l'area romana rappresenta un possibile secondo polo di sviluppo. La presenza del Polo Strategico Nazionale e la concentrazione della Pubblica Amministrazione centrale favoriscono la crescita di infrastrutture digitali dedicate ai servizi pubblici e al cloud sovrano. Nel medio periodo l'asse Milano-Roma potrebbe costituire la struttura portante del sistema nazionale dei Data Center, distribuendo capacità e riducendo la concentrazione geografica degli investimenti.

Caratteristiche dell'investimento

Dal punto di vista immobiliare, il Data Center si colloca a metà tra real estate e infrastruttura tecnologica. L'asset è caratterizzato da capex elevate, lunga vita utile e forti barriere all'ingresso e il suo valore non dipende soltanto dalla struttura fisica ma soprattutto dalla potenza elettrica disponibile, dalla qualità degli impianti e dalla connettività digitale. Allo stesso modo, la localizzazione non è guidata dalla prossimità ai mercati di consumo, come avviene per la logistica, ma dalla disponibilità di energia, dalla presenza di reti in fibra e dalla possibilità di sviluppare infrastrutture resilienti; infine, oltre alla selezione del sito, anche i tempi autorizzativi incidono in modo significativo sulla fattibilità degli investimenti.

Tra le principali criticità, si evidenzia anche il rapporto con il territorio. I Data Center sono infrastrutture energivore e richiedono sistemi di raffreddamento efficienti, con conseguente attenzione ai consumi idrici e al consumo di suolo. Per questo motivo la rigenerazione di aree industriali dismesse rappresenta una soluzione preferibile rispetto allo sviluppo su nuovi terreni

Driver di sviluppo

L'evoluzione tecnologica, in particolare l'intelligenza artificiale, sta aumentando la domanda di capacità computazionale e quindi di infrastrutture digitali. I carichi AI richiedono maggiore potenza e sistemi di raffreddamento più avanzati, spingendo verso Data Center sempre più specializzati. Allo stesso tempo cresce l'esigenza di distribuire le infrastrutture su più territori, creando ecosistemi digitali interconnessi e più resilienti rispetto al modello fortemente concentrato delle grandi piattaforme europee.
In prospettiva, lo sviluppo dei Data Center sarà sempre più legato alla capacità di integrare infrastrutture digitali, energia rinnovabile e sostenibilità ambientale. In questo contesto stanno emergendo modelli di NetZero Digital Hub, basati su alimentazione da fonti rinnovabili, maggiore efficienza energetica e integrazione con il territorio. Per il settore immobiliare si tratta di una nuova area di investimento, caratterizzata da forte componente infrastrutturale e da un ruolo crescente nella trasformazione digitale dell'economia.

2.3

IL SISTEMA ELETTRICO ITALIANO: CONSUMI, PRODUZIONE E RUOLO DELLE RINNOVABILI



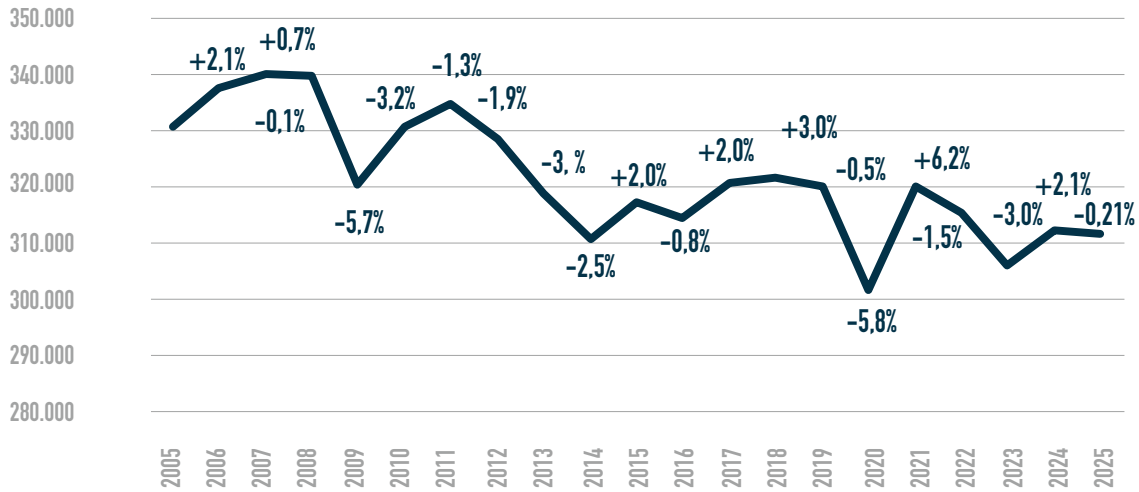
1 Panoramica generale sui consumi e sulla produzione elettrica in Italia

La transizione energetica rappresenta uno dei principali fattori di trasformazione del sistema economico e industriale italiano. In questo contesto, le fonti energetiche rinnovabili assumono un ruolo centrale non solo per il raggiungimento degli obiettivi climatici europei e nazionali, ma anche per la sicurezza energetica, la competitività del sistema produttivo e la stabilità del mercato elettrico. Negli ultimi quindici anni il sistema elettrico italiano ha vissuto una significativa evoluzione, sia sul fronte della domanda di energia sia nell'integrazione delle fonti rinnovabili, con una ridefinizione degli equilibri tra produzione nazionale, importazioni e impianti termoelettrici tradizionali. Questa trasformazione si è sviluppata in parallelo a dinamiche di mercato caratterizzate da volatilità dei prezzi, innovazione tecnologica e rafforzamento del quadro regolatorio europeo.

I dati pubblicati da Terna, noto operatore del settore dell'energia elettrica, mostrano come la domanda complessiva di energia elettrica abbia oscillato nel tempo in risposta a fattori macroeconomici, climatici e strutturali del sistema produttivo nazionale.

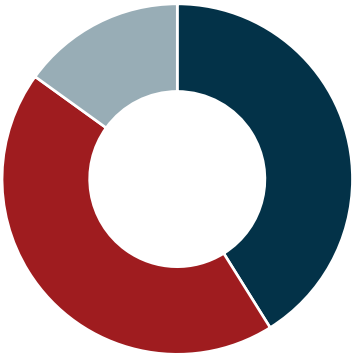
Dal report di dicembre di Terna si rileva che nel 2025 il fabbisogno elettrico nazionale si è attestato a 311,3 TWh, in linea con i livelli registrati negli anni immediatamente precedenti, dopo una fase di contrazione durante gli anni della crisi economica (del 2007-08) e una successiva stabilizzazione nella seconda parte del decennio scorso. Parallelamente, l'andamento dei consumi elettrici riflette anche dinamiche legate alla produzione industriale e cambiamenti nella composizione dei consumi finali: dal 2015 in poi si osservano fluttuazioni contenute, senza un trend di crescita fino al 2023/2024.

DOMANDA DI ENERGIA - GWH



Dal lato della produzione, l'Italia ha progressivamente ridotto la dipendenza dagli impianti termoelettrici a combustibili fossili a favore di una quota crescente di generazione da fonti rinnovabili. Nel 2025 circa 128 TWh di elettricità sono stati generati da fonti rinnovabili, pari a circa il 41% della domanda nazionale. Questo risultato colloca l'Italia in una posizione di rilievo nel contesto europeo, anche se, rispetto agli obiettivi di transizione energetica fissati a livello nazionale ed europeo, permangono margini di miglioramento.

PRODUZIONE DI ENERGIA PER TIPO DI FONTE



41,1% Quota Produzione FER

43,8% Quota Produzione non FER

15,1% Quota Saldo Estero

Fonte: dati Terna.

2 Focus: la produzione di energia da fonte fotovoltaica

Il fotovoltaico ha segnato un progresso significativo nel corso dell'ultimo decennio, attestandosi nel 2025 come la principale fonte rinnovabile in termini di capacità e produzione. Secondo i dati trimestrali e annuali di Terna, la potenza installata da fotovoltaico contribuisce in modo prevalente alla capacità complessiva da FER (Fonti di Energia Rinnovabile) e rappresenta la quota principale delle nuove installazioni registrate nel biennio recente. La produzione da fotovoltaico nel 2025 ha raggiunto un nuovo massimo storico, con circa 44,3 TWh di energia elettrica generata, evidenziando la maturità della tecnologia e il diffuso ricorso all'autoconsumo e alla generazione distribuita.

Il fotovoltaico ha segnato un progresso significativo nel corso dell'ultimo decennio, attestandosi nel 2025 come la principale fonte rinnovabile in termini di capacità e produzione. Secondo il Report Fotovoltaico Q4 2025 di Italia Solare (elaborazione su dati Gaudì Terna), nel 2025 sono stati connessi (con riferimento alla potenza dell'impianto) 6.437 MW di nuova potenza fotovoltaica, a fronte dei 6.800 MW circa del 2024, registrando quindi una lieve flessione su base annua (–5% circa). Nonostante il calo rispetto all'anno precedente, il dato conferma livelli di installazione storicamente elevati.

POTENZA CUMULATA CONNESSA A FINE 2025

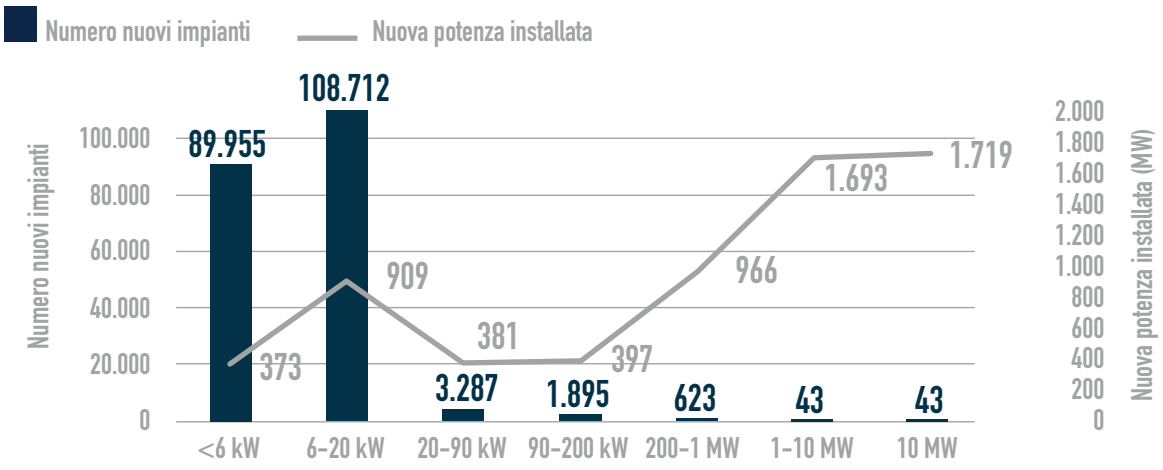


43.513 MW



2.092.088 impianti connessi

NUOVI IMPIANTI PER CLASSI DI POTENZA CONNESSA - 2025



Fonte: Italia Solare.

Il dato conferma inoltre una forte polarizzazione:

- in termini numerici, il mercato resta trainato dal segmento residenziale (<20 kW);
- in termini di potenza installata, il contributo più rilevante proviene dalle classi utility-scale (cioè impianti con potenza >1 MW), che nel 2025 rappresentano oltre il 50% della nuova potenza connessa.

I segmenti residenziali e commerciali medio-piccoli sono stati caratterizzati da un significativo calo, in linea con la progressiva normalizzazione post-superbonus, mentre le classi superiori a 1 MW registrano una crescita, confermando il rafforzamento del segmento utility-scale.

Il 2025 consolida quindi un cambiamento strutturale del mercato fotovoltaico italiano:

- rallentamento della micro-generazione rispetto ai picchi 2022–2023;
- rafforzamento del segmento utility-scale;
- crescita della dimensione media degli impianti connessi.

3 Il ruolo strategico degli accumuli

Nel contesto della transizione energetica italiana, i sistemi di accumulo stanno assumendo un ruolo sempre più rilevante come componente strutturale del sistema elettrico, a supporto dell'integrazione delle fonti rinnovabili non programmabili. L'evoluzione del sistema elettrico italiano rende gli accumuli una componente strutturale e non più accessoria: la crescita della capacità di storage osservata nel 2024–2025 segnala una progressiva integrazione dei sistemi di accumulo nella pianificazione energetica nazionale.
L'aumento della produzione fotovoltaica, concentrata nelle ore centrali della giornata, genera con maggiore frequenza disallineamenti tra produzione e domanda. In questo scenario, gli accumuli assumono un ruolo chiave per:

- migliorare la valorizzazione dell'energia prodotta;
- ridurre fenomeni di congestione e limitazione della produzione;
- fornire servizi di flessibilità e bilanciamento alla rete;
- sostenere la stabilità del sistema in presenza di quote crescenti di generazione non programmabile.

Secondo i dati disponibili a fine 2025, la potenza complessiva di accumulo installata in Italia risulta pari a circa 14,4 GW, includendo sia i sistemi di accumulo elettrochimico sia gli impianti di pompaggio idroelettrico.

Un elemento distintivo del settore è rappresentato dall'ampiezza della pipeline autorizzativa. A fine 2025 risultano infatti oltre 11 GW di sistemi di accumulo elettrochimico già autorizzati, distribuiti su 132 progetti, con un'accelerazione particolarmente marcata nel solo 2025, anno in cui sono stati rilasciati provvedimenti autorizzativi per circa 6,6 GW

Nel complesso, i dati disponibili mostrano come il settore degli accumuli in Italia sia entrato in una fase di rapido sviluppo, caratterizzata da una crescita accelerata della capacità installata e, soprattutto, da una pipeline progettuale molto ampia. Questo andamento riflette il ruolo sempre più centrale dello storage nel supportare la crescita delle rinnovabili e nel garantire la sicurezza e la stabilità del sistema elettrico nazionale, ponendo al tempo stesso le basi per una selezione progressiva dei progetti nella fase di realizzazione effettiva.

4 Driver di sviluppo del mercato

Nel breve periodo gli investimenti nel settore delle rinnovabili potranno crescere significativamente, trainati dai seguenti driver:

1 **Normativa** L'Unione Europea ha rafforzato in modo significativo gli obiettivi di penetrazione delle fonti rinnovabili con la Direttiva (UE) 2023/2413 (RED III), che ha innalzato il target europeo al 2030 e introdotto misure per accelerare le procedure autorizzative. L'Italia ha recepito la direttiva con il D.Lgs. 5/2026, ridefinendo il quadro nazionale e rafforzando strumenti quali l'individuazione delle aree idonee, la semplificazione procedurale e il coordinamento tra livelli istituzionali. Questo contesto normativo vincolante rende lo sviluppo delle rinnovabili non opzionale, ma necessario per il rispetto degli impegni europei e per l'aggiornamento del Piano Nazionale Integrato Energia e Clima (PNIEC).

2 **Sicurezza energetica.** L'Italia, storicamente caratterizzata da una forte dipendenza dall'importazione di combustibili fossili e di energia elettrica, ha progressivamente aumentato la copertura interna del fabbisogno. L'incremento della produzione rinnovabile contribuisce a ridurre l'esposizione alla volatilità dei prezzi internazionali e ai rischi geopolitici, rafforzando la resilienza del sistema.

3 **Competitività tecnologica.** Per il fotovoltaico, in particolare, i costi di investimento per MW installato sono diminuiti nel tempo, favorendo lo sviluppo di impianti utility-scale e di generazione distribuita. L'espansione dei sistemi di accumulo, cresciuti in modo significativo nel 2024–2025 secondo i dati Terna, rappresenta inoltre un elemento chiave per integrare le fonti non programmabili e aumentare la flessibilità del sistema elettrico.

4 **Domanda.** Si osserva un'evoluzione della domanda industriale e commerciale, con un crescente interesse per l'autoproduzione e per contratti di lungo termine (PPA), che possono contribuire a stabilizzare gli investimenti nel settore.

5 Volume degli investimenti attesi

Secondo il Rapporto 2025 dell'Osservatorio Rinnovabili (AGICI), i principali operatori attivi nel settore hanno realizzato nel 2024 investimenti in Italia pari a circa 2,6 miliardi di euro. Il dato si riferisce a un panel rappresentativo di imprese industriali e utility con presenza consolidata nel mercato nazionale e costituisce quindi un indicatore concreto dell'ordine di grandezza degli investimenti effettivamente realizzati nel Paese nell'ultimo esercizio disponibile.
Lo stesso rapporto evidenzia come, per il periodo 2025–2030, gli investimenti programmati in Italia dagli operatori analizzati ammontino complessivamente a circa 16 miliardi di euro, con una concentrazione significativa nel breve termine e un picco previsto nel 2026 superiore ai 4 miliardi di euro. Questo elemento segnala una forte accelerazione pianificata degli interventi, coerente con la necessità di incrementare rapidamente la capacità installata per rispettare gli obiettivi al 2030.

A queste evidenze si affiancano stime di mercato che indicano per il solo 2026 un potenziale flusso di investimenti nel comparto rinnovabili e sistemi di accumulo, secondo quanto emerso dai partecipanti alla seconda edizione dell'Italian EnergyTech Conference 2026[1], compreso tra 8 e 10 miliardi di euro. Pur trattandosi di stime prospettiche, tali valori confermano l'elevato interesse del capitale infrastrutturale verso il settore energetico italiano e la percezione di un contesto di crescita strutturale.

[1] *organizzata da Verdian e dalla società di consulenza Green Horse Advisory,*



LA PAROLA A...

PIETRO PACCHIONE

Tages Capital SGR

NOME:

Pietro Pacchione

JOB TITLE:

Managing Director – Tages Capital SGR

SOCIETÀ:

Tages Capital SGR

BIOGRAFIA:

Managing Director di Tages Capital SGR. Opera negli investimenti infrastrutturali nel settore delle energie rinnovabili.

DESCRIZIONE DELLA SOCIETÀ:

Tages Capital SGR è una società di gestione del risparmio indipendente specializzata in investimenti alternativi. Attraverso diversi fondi infrastrutturali gestisce uno dei principali portafogli europei di impianti fotovoltaici, con circa 1 GW di capacità installata, investendo nello sviluppo, acquisizione e gestione di asset rinnovabili di lungo periodo.

Tages Capital è uno dei principali player del settore: come funzionano nello specifico il suo modello di business (proprietario-gestore) e la sua strategia di buy and hold di impianti allacciati e incentivati? Risulta ancora conveniente l'investimento sul mercato secondario, con repowering e incremento di capacità, o ci sono prospettive più interessanti oggi?

Tages Capital SGR è uno dei principali investitori infrastrutturali nel fotovoltaico in Europa. Attraverso i fondi gestiti abbiamo costruito un portafoglio di quasi 1 GW distribuito su oltre 500 impianti, tra i più rilevanti tra gli operatori indipendenti.
Il nostro modello è quello del proprietario-gestore: non ci limitiamo ad acquisire asset ma li gestiamo industrialmente lungo tutto il ciclo di vita. A questo scopo abbiamo sviluppato una piattaforma operativa dedicata, Delos Service, con competenze integrate in asset management, regulatory, energy trading, operation & maintenance, revamping e sviluppo autorizzativo. La scala del portafoglio è una leva di creazione di valore: la numerosità degli impianti ci ha consentito di standardizzare e digitalizzare la gestione, migliorando efficienza e disponibilità. Parallelamente investiamo nell'ammodernamento tecnologico degli asset.

Considerando gli impianti, dove si collocano geograficamente e che tipo di caratteristiche hanno, tipicamente, le strutture e le aree di appoggio (tipo di terreno o di copertura, brownfield da recuperare, coperture logistica, aree di parcheggi o altre infrastrutture, etc.)?

I nostri impianti sono distribuiti in modo

abbastanza uniforme sul territorio nazionale e sono stati realizzati prevalentemente negli anni dei Conti Energia (politiche di incentivazione pubblica). La grande maggioranza del portafoglio è costituita da impianti a terra tradizionali. Una quota minore riguarda serre fotovoltaiche, con coltivazioni dedicate, e impianti su coperture di capannoni industriali. Questa diversificazione riflette l'evoluzione del mercato fotovoltaico italiano negli ultimi quindici anni.

Per quanto riguarda l'orientamento per il prossimo futuro di Tages Capital, quali sono i target di investimento in termini di tipologia di asset e tecnologie?

Il settore delle rinnovabili sta entrando in una fase sempre più industriale e integrata. Le nostre principali direttrici di investimento sono tre: valorizzazione degli impianti esistenti attraverso revamping e ottimizzazione delle performance; sviluppo di nuovi impianti rinnovabili, in Italia e in altri mercati europei; e sistemi di accumulo elettrochimico, sempre più cruciali per la stabilità del sistema elettrico.
Parallelamente stiamo investendo anche in nuovi segmenti della transizione energetica, come biometano e mobilità elettrica.

Alla luce delle recenti misure del Decreto Bollette, qual è la vostra valutazione sull'impatto per gli impianti attualmente in Conto Energia e quali strategie state considerando per la gestione e la valorizzazione di questi asset nel medio periodo?

Il tema centrale resta quello della stabilità regolatoria. Gli impianti realizzati negli anni dei Conti Energia sono infrastrutture finanziate su regole di lungo periodo e gli interventi normativi dovrebbero mantenere un equilibrio tra tutela dei consumatori e bancabilità degli investimenti.
È ancora presto per un giudizio definitivo, anche perché alcune misure sono soggette al vaglio della Commissione europea. Tra gli aspetti potenzialmente positivi vi è la misura volontaria che consente l'uscita anticipata dai Conti Energia con attualizzazione degli incentivi residui e impegno al repowering. L'obiettivo di valorizzare il parco fotovoltaico italiano è condivisibile, ma la norma necessita di alcuni correttivi per risultare pienamente efficace.

Negli ultimi anni il settore delle rinnovabili ha registrato una crescita importante. A che punto siamo davvero nella transizione energetica? Ritiene che l'Italia sarà in grado di raggiungere gli obiettivi del PNIEC (Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima) fissati per il 2030 (copertura del 40% dei consumi finali da fonti di energia rinnovabile)? Quali sono, in sintesi, i driver e gli ostacoli principali per il settore delle rinnovabili (es. il ruolo della burocrazia) in Italia?

La crescita delle rinnovabili in Italia è stata significativa ma il ritmo dovrà accelerare per raggiungere gli obiettivi del PNIEC al 2030. I driver principali sono il calo dei costi tecnologici, la crescente domanda di elettricità legata all'elettrificazione dei consumi e allo sviluppo di settori energivori come i data center, e la necessità di rafforzare la sicurezza energetica riducendo la dipendenza dal gas.
Restano però alcuni ostacoli strutturali: tempi autorizzativi lunghi, vincoli territoriali non sempre coordinati e limiti della rete. A questo si aggiunge il tema della stabilità regolatoria, essenziale per attrarre capitali in infrastrutture con orizzonti di lungo periodo.

Che ruolo possono avere le rinnovabili nella rivoluzione digitale messa in atto da data center e intelligenza artificiale?

La crescita di data center e intelligenza artificiale porterà a un forte aumento della domanda di elettricità. Le rinnovabili possono svolgere un ruolo centrale, fornendo energia competitiva e a basse emissioni e consentendo agli operatori digitali di raggiungere i propri obiettivi di decarbonizzazione, spesso attraverso contratti di lungo periodo.

Quanto sono cruciali oggi i sistemi di accumulo per rendere il sistema energetico da fonti rinnovabili ancora più competitivo?

I sistemi di accumulo sono fondamentali nella prossima fase della transizione energetica. Consentono di immagazzinare l'energia prodotta nelle ore di maggiore generazione e utilizzarla quando la domanda è più elevata, migliorando l'integrazione delle rinnovabili e la stabilità della rete. Per questo gli investimenti nello storage cresceranno significativamente nei prossimi anni.

2.4 MERCATO DIREZIONALE



Il settore uffici ha registrato volumi complessivi di 1,8 miliardi di euro nel 2025, evidenziando una flessione annua di circa il 14%, e un minor peso in termini di investimento rispetto alle altre asset class (dal 21% al 13%). Tuttavia, l'ultimo trimestre dello scorso anno ha mostrato un'accelerazione, sostenuta dai capitali istituzionali.

1 Investimenti

Nel corso del 2025 il settore uffici è stato caratterizzato da maggiore selettività e da una progressiva polarizzazione delle strategie di investimento. Dopo un primo semestre improntato alla cautela, la seconda parte dell'anno ha mostrato segnali di consolidamento, sostenuti dalla stabilizzazione del quadro macroeconomico nazionale e da aspettative più favorevoli sul fronte della politica monetaria.

A livello nazionale, comunque il comparto direzionale ha continuato a rappresentare una quota significativa dei volumi complessivi investiti, confermando la centralità di Milano e Roma nel panorama italiano. Gli investitori sono rimasti liquidi, ma con un orientamento sempre più mirato verso strategie a medio-lungo termine. I capitali a profilo Core hanno mantenuto una posizione dominante, con una preferenza marcata per asset prime situati nei luoghi centrali e caratterizzati da elevata qualità costruttiva e solidità dei conduttori. Parallelamente, le operazioni Value-Add hanno continuato a rappresentare una componente strutturale del mercato, con un'incidenza superiore al 30% dei volumi complessivi. In molti casi tali strategie si sono tradotte in interventi di riposizionamento o conversione verso usi alternativi, residenziale, student housing e hospitality, soprattutto laddove lo stock secondario risultava obsoleto o non più competitivo rispetto agli standard richiesti dagli occupier.

2 Rendimenti e canoni

In questo contesto, i rendimenti prime hanno mostrato stabilità nelle principali piazze, con livelli intorno al 4,25% a Milano e al 4,75% a Roma, accompagnati da aspettative di lieve compressione, sostenute dalla solidità dei fondamentali e dal progressivo miglioramento delle condizioni finanziarie. Il mercato ha quindi evidenziato un equilibrio delicato tra prudenza e rinnovata fiducia, con una chiara distinzione tra prodotto core, percepito come rifugio sicuro, e asset da trasformare, oggetto di strategie più opportunistiche ma potenzialmente più remunerative.

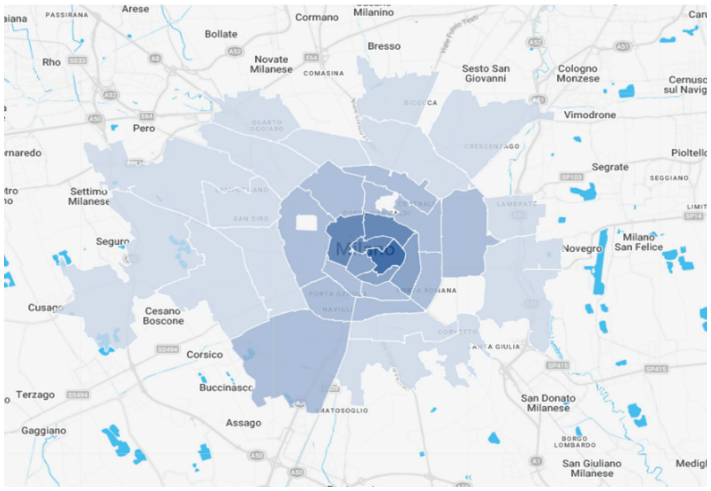
Sul fronte locativo, il 2025 ha consolidato una tendenza già evidente nel primo semestre: il mercato italiano degli uffici è sempre più guidato dalla qualità e dalla centralità. Le aziende hanno continuato a razionalizzare gli spazi, privilegiando superfici più compatte e flessibili, ma senza rinunciare a standard elevati in termini di efficienza energetica, tecnologia e posizionamento urbano. Questo disallineamento strutturale tra domanda prime e offerta disponibile si è accentuato nella seconda parte dell'anno, contribuendo a mantenere compressi i vacancy rate nelle aree centrali e a sostenere i canoni di locazione.

3 Assorbimento

Milano si conferma il principale motore del comparto direzionale italiano. Nel 2025 il take-up ha raggiunto circa 395.000 mq, in crescita rispetto all'anno precedente, con una forte concentrazione nel secondo semestre. La pressione della domanda su immobili di elevata qualità è rimasta molto intensa: circa il 75% dell'assorbimento ha riguardato spazi Grade A, mentre il vacancy rate per questa tipologia si è mantenuto su livelli particolarmente contenuti, intorno al 3%. Oltre il 40% delle superfici assorbite si è concentrato nelle aree centrali e nei CBD, confermando la centralità di Duomo e Porta Nuova come poli attrattivi per le grandi corporate e per i servizi avanzati. In questo scenario i canoni prime hanno raggiunto gli 800 €/mq/anno nel CBD Duomo, consolidando un trend di crescita iniziato nel biennio precedente. Parallelamente, si è rafforzato l'interesse per alcune aree semicentrali oggetto di riqualificazione, come CityLife e Scalo Porta Romana, che intercettano una domanda in cerca di qualità a valori leggermente più competitivi.

Roma ha mostrato una dinamica più contenuta in termini di volumi, ma non priva di elementi strutturali di interesse. Il take-up 2025 si è attestato tra 135.000 e 147.000 mq, in flessione rispetto al picco del 2024, ma coerente con una fase di normalizzazione del ciclo. La domanda è rimasta selettiva e concentrata su immobili di qualità, con una forte polarizzazione geografica: l'area EUR ha assorbito tra il 63% e il 70% dei volumi complessivi, grazie alla maggiore disponibilità di superfici medio-grandi rispetto al Centro storico. Il vacancy rate complessivo si è mantenuto su livelli contenuti, tra il 6,6% e il 7,2%, ma per gli immobili Grade A è sceso fino all'1,6%, evidenziando una tensione competitiva ancora più marcata rispetto a Milano. I canoni prime nel CBD Centro hanno raggiunto i 600–610 €/mq/anno, con punte superiori per operazioni trophy su immobili A+. Sul fronte investimenti, Roma si è distinta per la rilevanza delle operazioni value-add legate a conversioni verso l'hospitality, un segmento che ha fornito un impulso significativo ai volumi complessivi e che riflette la trasformazione in atto del tessuto immobiliare urbano.

PREZZI MEDI ASKING €/MQ PER ZONA OMI 2025



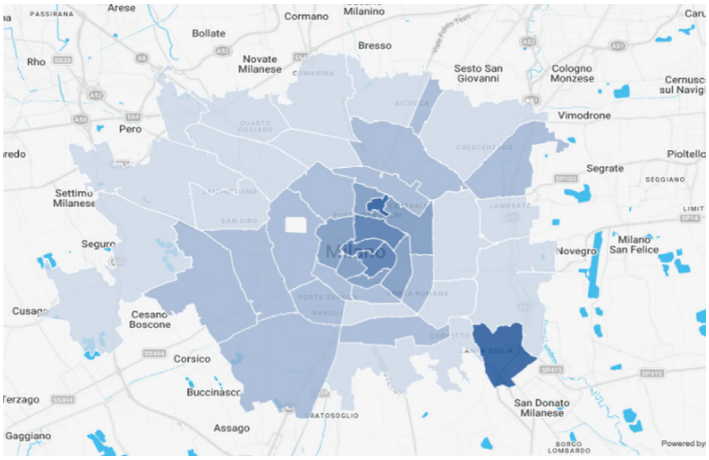
Valori 000€		
Da	a	Colore
-	3.500	
3.501	5.500	
5.501	8.000	
8.001	10.500	
10.501		

Fonte: elaborazione Gruppo RYZE su dati di mercato.

L'analisi dei prezzi medi in offerta nell'area del comune di Milano a fine 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 10.000 €/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 5.000 €/mq, con alcune zone che si collocano 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 2025



Valori 000€		
Da	a	Colore
-	250	
251	350	
351	450	
451	600	
600		

Fonte: elaborazione Gruppo RYZE su dati di mercato.

L'analisi dei canoni medi in offerta nell'area del Comune di Milano a fine 2025 evidenzia valori particolarmente elevati nelle zone centrali e semicentrali della città, con un progressivo ridimensionamento spostandosi verso le aree periferiche e l'hinterland. I valori più alti si registrano nel CBD e nel centro storico, dove i canoni asking per immobili direzionali di pregio superano i 600 €/mq/anno, con punte superiori per asset prime di elevata qualità. Anche alcune aree in fase di forte riqualificazione urbana, come il quadrante sud-est di Santa Giulia, mostrano livelli locativi superiori rispetto al contesto periferico circostante, confermando l'interesse del mercato per le nuove polarità direzionali della città.

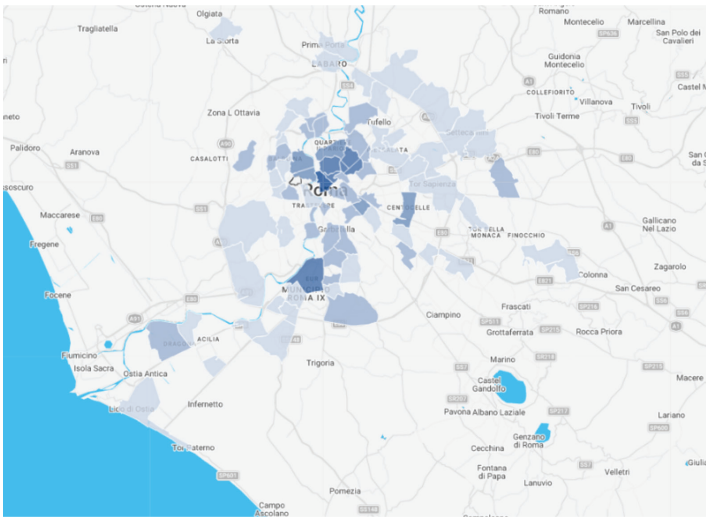
La distribuzione dei valori conferma come il mercato direzionale milanese continui a premiare le location centrali, ben servite e caratterizzate da immobili di nuova generazione, mentre le aree più periferiche mantengono livelli competitivi ma significativamente inferiori.

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

KEY TRANSACTION 2025					
Zona	GLA (mq)	Prezzo (€)	Data	Acquirente	Venditore
CBD	3.000	28.500.000	Q4 2025	BDO AG	Allianz
CBD	4.000	40.000.000	Q4 2025	Private Investor	Investire SGR SpA
CBD	19.850	182.857.816	Q3 2025	ND	Intesa San Paolo
CBD	10.220	94.164.866	Q3 2025	ND	Intesa San Paolo
CBD	4.000	51.500.000	Q3 2025	FASC	Gruppo Statuto
Perferia	-	6.000.000	Q3 2025	Arrow Global	Castello SGR

Fonte: elaborazione Gruppo RYZE su dati di mercato.

PREZZI MEDI ASKING €/MQ PER ZONA OMI 2025

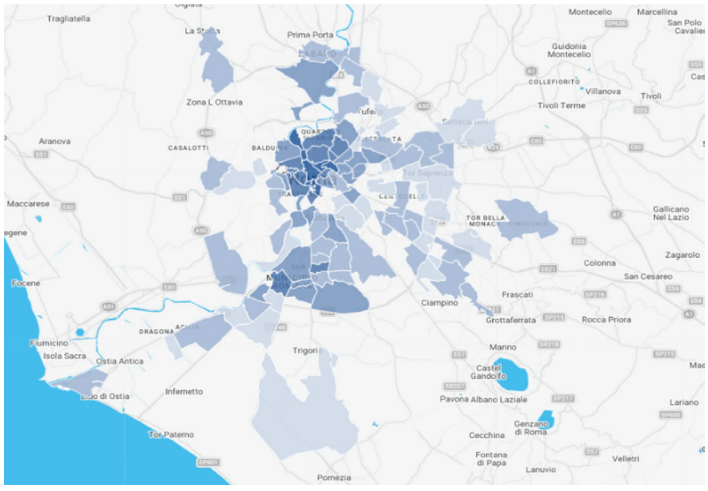


Valori 000€		
Da	a	Colore
-	2.000	
2.001	3.500	
3.501	5.000	
5.001	6.000	
6.000		

Fonte: elaborazione Gruppo RYZE su dati di mercato.

A fine 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 6.000 €/mq. Anche l'EUR si colloca in una fascia alta, con valori compresi tra i 5.000 €/mq e i 6.000 €/mq, confermando la sua rilevanza come polo direzionale. Le zone semicentrali presentano prezzi medi tra i 3.000 €/mq e i 5.000 €/mq. Mentre nelle aree più periferiche i prezzi unitari si collocano tra i 2.000 €/mq e i 3.500 €/mq.

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



Valori 000€		
Da	a	Colore
-	150	
150	200	
201	250	
251	400	
401		

Fonte: elaborazione Gruppo RYZE su dati di mercato.

A fine 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 400 €/mq/anno. Anche il quartiere EUR si posiziona in una fascia alta, con canoni che si posizionano nell'intorno dei 400 €/mq/anno. Le aree semicentrali, come San Giovanni e Trieste, mostrano valori medi tra i 250 €/ mq/anno e i 400 €/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 200 €/mq/anno.

Per quanto riguarda i rendimenti, si conferma la tendenza alla stabilizzazione a livello generale, in linea con la prima metà dell'anno. Si segnala una leggera contrazione per le zone semicentrali e periferiche rispetto all'ultimo semestre.

NET YIELD 2025 (%)

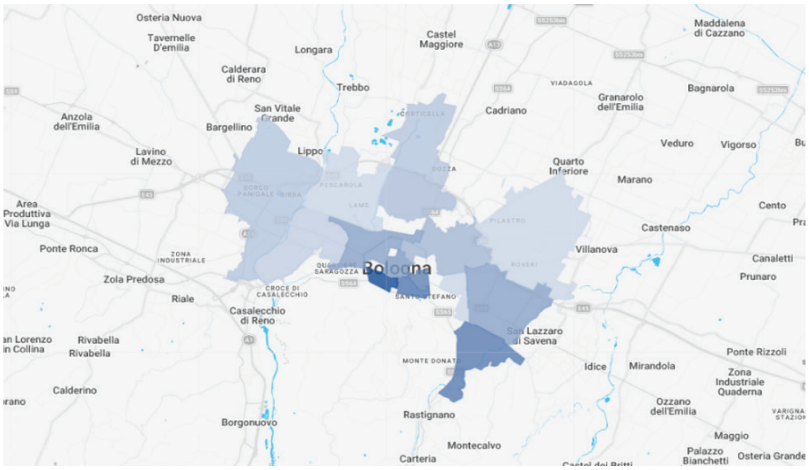
	Minimo	Massimo
CBD Centro	4,50%	5,00%
CBD Eur	5,75%	6,25%
Semicentro	6,50%	7,00%

KEY TRANSACTION 2025

Zona	GLA (mq)	Prezzo (€)	Data	Acquirente	Venditore
CBD	16.688	34.000.000	Q4 2025	ND	ND
Periferia	7.400	19.250.000	Q4 2025	NBP Paribas REIM	Gruppo PIR
CBD	17.702	46.600.000	Q4 2025	Prodea Investments	Yoda PLC
CBD	304.993	69.169.478	Q4 2025	ENEL	WP Carey
CBD	11.814	44.330.830	Q3 2025	ND	ND
Periferia		128.496.440	Q3 2025	Intesa Sanpaolo	ND
CBD	11.000	123.000.000	Q3 2025	DeA Capital Real Estate	ND

Fonte: elaborazione Gruppo RYZE su dati di mercato.

PREZZI MEDI ASKING €/MQ PER ZONA OMI 2025

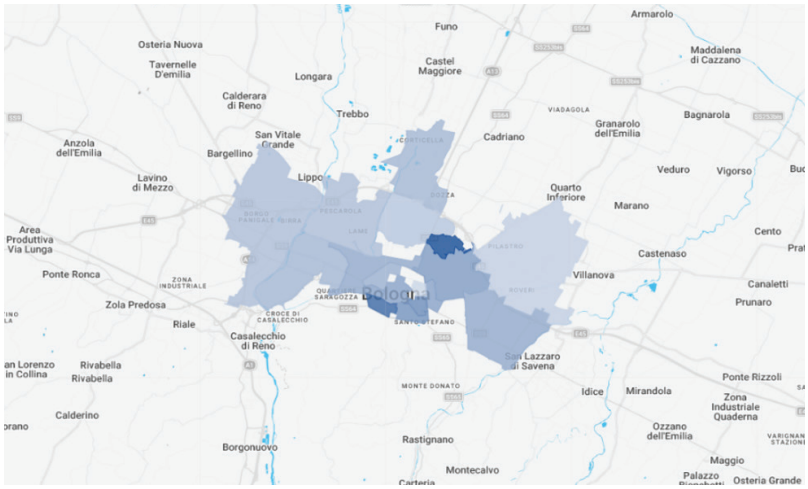


Valori 000€		
Da	a	Colore
-	1.500	
1.501	2.000	
2.001	3.000	
3.001	4.000	
6.000		

Fonte: elaborazione Gruppo RYZE su dati di mercato.

A fine 2025, l'analisi dei prezzi richiesti per spazi direzionali nel Comune di Bologna evidenzia una distribuzione territoriale fortemente influenzata dalla centralità urbana e dalla presenza di infrastrutture e servizi. Le aree centrali registrano i valori più elevati, con prezzi che superano i 6.000 €/mq per gli immobili di maggior pregio. Le zone semicentrali si collocano in una fascia intermedia, con valori generalmente compresi tra 1.500 €/mq e 3.000 €/mq. Nei quartieri più decentrati i prezzi richiesti si attestano prevalentemente tra 1.500 €/mq e 2.000 €/mq, mentre nelle aree periferiche i valori scendono al di sotto dei 1.500 €/mq. Si distingue, rispetto al contesto periferico, l'area compresa tra Fonticella e Monte Donato, dove i prezzi medi richiesti risultano più elevati, collocandosi in un range compreso tra 2.000 €/mq e 4.000 €/mq.

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



Valori 000€		
Da	a	Colore
-	150	
150	200	
201	250	
251	300	
401		

Fonte: elaborazione Gruppo RYZE su dati di mercato.

Nel 2025, l'analisi dei canoni di locazione richiesti per spazi direzionali nel Comune di Bologna evidenzia come le zone centrali, come il Centro Storico e quartiere Malpighi e Galvani, si confermino le più ambite, con canoni che superano i 250 €/mq/anno grazie alla forte presenza di servizi, collegamenti e attrattività commerciale. Le aree semicentrali mostrano valori compresi tra 150 €/mq/anno e 250 €/mq/anno, mentre nei quartieri più periferici e decentrati, i canoni richiesti si attestano sotto ai 150 €/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.

GROSS YIELD (%)

	Minimo	Massimo
Centro	6,0%	8,0%
Semicentro	8,0%	9,0%
Periferia	9,0%	10,0%

Fonte: elaborazione Gruppo RYZE su dati di mercato.

PREZZI MEDI ASKING €/MQ PER ZONA OMI 2025

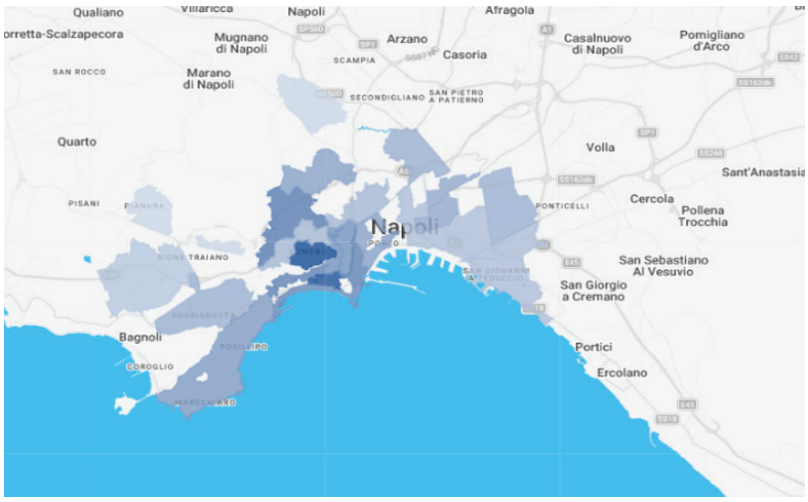


Valori 000€		
Da	a	Colore
-	2.000	
2.001	4.000	
4.001	5.000	
5.001	6.500	
6.501		

Fonte: elaborazione Gruppo RYZE su dati di mercato.

A fine 2025, l'analisi dei prezzi richiesti per spazi direzionali nel Comune di Napoli evidenzia come le aree centrali come Chiaia, Quartieri Spagnoli e Santa Lucia presentano i valori più elevati, con prezzi che superano i 6.500 €/mq per gli immobili di maggior pregio. Le zone semicentrali si collocano in una fascia intermedia, con valori generalmente compresi tra 6.500 €/mq e 4.000 €/mq. Nei quartieri più decentrati i prezzi richiesti si attestano prevalentemente tra 2.000 €/mq e 4.000 €/mq, mentre nelle aree periferiche i valori scendono al di sotto dei 2.000 €/mq.

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



Valori 000€		
Da	a	Colore
-	100	
101	150	
151	200	
201	300	
301		

Fonte: elaborazione Gruppo RYZE su dati di mercato.

A fine 2025, l'analisi dei canoni di locazione richiesti per spazi direzionali nel Comune di Napoli evidenzia come le zone centrali, come il Chiaia e Vomero registrano canoni che superano i 300 €/mq/anno grazie alla forte presenza di servizi, collegamenti e attrattività commerciale. Le aree semicentrali mostrano valori compresi tra 150 €/mq/anno e 300 €/mq/anno, mentre nei quartieri piu periferici e decentrati, i canoni richiesti si attestano sotto ai 100 €/mq/anno.
L'attuale contesto macroeconomico continua a influenzare le dinamiche del mercato immobiliare napoletano, caratterizzato da un approccio prudenziale da parte degli investitori.

GROSS YIELD (%)

	Minimo	Massimo
Centro	6,0%	7,0%
Semicentro	7,0%	8,0%
Periferia	8,5%	9,5%

Fonte: elaborazione Gruppo RYZE su dati di mercato.



LA PAROLA A...

ANTOINE DEHAN

VSA Property

NOME:
Antoine Dehan

JOB TITLE:
Direttore Generale di VSA PROPERTY, Gruppo RYZE

SOCIETÀ:
VSA Property, Gruppo RYZE

BIOGRAFIA:
Laureato in Giurisprudenza presso l'Università Lyon III, Antoine Dehan possiede una competenza tecnica e legale che costituisce il pilastro della sua attività di gestione. Co-fondatore e Direttore Generale del Gruppo VSA, in soli dieci anni, ha guidato la crescita dell'azienda, posizionandola come il primo gestore indipendente di immobili terziari nella regione lionese. Sotto la sua direzione, il gruppo ha acquisito la gestione di edifici iconici come la Tour Part-Dieu, espandendosi poi su scala nazionale

DESCRIZIONE DELLA SOCIETÀ:
VSA Property, società del Gruppo RYZE, è un player indipendente attivo nel settore della consulenza real estate e della gestione integrata del property management. Con oltre 10 anni di esperienza, offre un insieme strutturato di servizi che comprende la gestione locativa, la gestione tecnica di asset complessi (tra cui edifici ad alta densità, edifici aperti al pubblico e mandati di sicurezza), nonché attività di consulenza ESG, inclusa la conformità normativa al Decreto Terziario, e la gestione di asset logistici su larga scala. Lo sviluppo del gruppo è sostenuto da una rete di società controllate, strategicamente distribuite sul territorio francese, che garantiscono una presenza e un presidio operativo locale: VSA Property per la regione di Lione e le aree limitrofe, VSA Île-de-France per l'area parigina e VSA Méditerranée per il sud della Francia. Le società VSA Logistiques e VSA Solutions completano ulteriormente questa struttura, assicurando una copertura operativa su scala nazionale e contribuendo al rafforzamento delle attività del Gruppo sul territorio.
VSA Property conta attualmente circa 100 dipendenti, un fatturato di 12 milioni di euro e gestisce un patrimonio immobiliare pari a 5,5 milioni di mq.

Nel 2025, l'obsolescenza degli immobili per uffici è diventata una questione cruciale in Italia, evidenziando la necessità di allinearsi agli standard ESG e alle aspettative degli occupanti, trend comune al mercato francese. Ritenete che la Francia sia più avanzata in termini di standard ESG? Viene percepita una differenziazione concreta per gli immobili di alta qualità (ad esempio certificati LEED o BREEAM)?

La Francia, come l'Italia, è stata costretta ad accelerare. Il quadro regolatorio ha agito da catalizzatore potente, imponendo a tutti gli attori una trasformazione più rapida rispetto ad altri mercati. Tuttavia, oggi il problema non è più la consapevolezza, ma l'esecuzione. E, su questo fronte, il bilancio è chiaro: una parte sostanziale del parco immobiliare è già obsoleta. Ciò che cambia radicalmente è l'andamento del mercato: gli asset allineati agli standard ESG più elevati, in particolare certificati LEED o BREEAM, attraggono la domanda, preservano il valore e mantengono liquidità. Gli altri escono progressivamente dal radar di utilizzatori e investitori. Siamo passati da un mercato omogeneo a uno di rottura in cui i fattori ESG sono diventati un criterio di accesso, con un significativo impatto anche sulle decisioni che riguardano la ristrutturazione/cessione degli asset: in presenza di un immobile obsoleto si può scegliere di investire in modo significativo per riposizionarlo o di cederlo, ma aspettare non è più un'opzione. L'ESG impone una disciplina di investimento molto più rigorosa e spesso costituisce un filtro e un rivelatore di debolezze dell'asset.

Qual è la rilevanza del profiling ESG dei fornitori nel contesto francese, e come la gestione immobiliare affronta la loro selezione da questa prospettiva?

Oggi non è più possibile avere una strategia ESG credibile senza coinvolgere l'intera catena del valore. L'esame degli investitori non si limita più ai soli asset: analizzano come vengono gestiti, da chi e in quali condizioni. Questo rivoluziona il modo di selezionare i fornitori, in particolare i property manager. Si è passati da una logica di gara sul costo a una di selezione per

performance complessiva, determinando nuove esigenze, monitoraggio, misurazione e, soprattutto, capacità di sfidare i partner nel tempo: si tratta di un cambiamento culturale profondo per il nostro settore.

Quale importanza ha l'attenzione del locatore agli aspetti di sviluppo sostenibile per i conduttori? Quali iniziative sono implementate nella gestione immobiliare, e quali controlli specifici sono richiesti al gestore?

È ormai fondamentale ed è diventato un vero e proprio criterio decisionale. Le imprese devono rendere conto dei propri impegni ambientali e sociali, rendendo la gestione immobiliare un elemento diretto della loro strategia. Un edificio che non soddisfa queste aspettative si rivela presto una criticità, sia per immagine e conformità che per attrattività dei talenti. In questo contesto, il ruolo del gestore cambia radicalmente. Non gestisce più solo un asset, ma pilota una performance globale: energetica, ambientale e d'uso. L'ESG è diventato un linguaggio comune tra proprietario, gestore e tenant.

Il vostro gruppo ha una solida esperienza nei cosiddetti "tall building" («immeubles de grande hauteur» o immobili di grande altezza), che in Francia richiedono un protocollo di sicurezza specifico e rigoroso (prevenzione incendi, etc.). Come viene gestito questo aspetto dal property manager, e da quale ruolo specifico? Come interagisce questo ruolo con proprietario e inquilini?

I tall building sono, per natura, asset ad alto rischio. La gestione non tollera approssimazioni, motivo per il quale VSA Property ha internalizzato gestori SSIAP 3, cioè dotati di un diploma che certifica conoscenze altamente specializzate nell'organizzazione della sicurezza antincendio per edifici complessi, obbligatorio per determinati asset. In Francia, infatti, il quadro regolatorio è estremamente stringente, specialmente sulla sicurezza antincendio ma, oltre alla normativa, si tratta anche di una cultura di rigore, in cui il gestore ha un ruolo centrale: garante della conformità e della sua continuità nel tempo. Ciò richiede coordinamento costante delle squadre tecniche, controlli regolari e anticipazione dei rischi. La relazione con il proprietario è orientata alla massima trasparenza e allerta, quella con i tenant alla formazione e all'accuratezza. Per questo tipo di asset, la gestione è prima di tutto gestione del rischio, che costituisce la sua principale complessità.

L'impianto territoriale del property manager è una scelta strategica? Le aree fuori dalle grandi città sono gestite da attori locali più piccoli, o rappresentano un mercato di riferimento anche per organizzazioni come la vostra?

Riteniamo che la gestione immobiliare sia un "mestiere di prossimità" e che questo non cambierà. Non si gestisce efficacemente un asset da remoto, specialmente con crescenti esigenze tecniche, regolatorie e ESG. Tuttavia, il mercato si sta strutturando. Gli attori locali mantengono un ruolo chiave in certi territori, ma i grandi operatori portano industrializzazione, capacità di reporting e standard di governance per gli investitori. La nostra strategia mira a coniugare radicamento locale e standard globali: è questo equilibrio a fare la differenza e per questo manteniamo una qualità di servizio da artigiano locale, con la scala di un gruppo che soddisfa il rigore dei grandi investitori istituzionali paneuropei.

Nel 2025, i mercati europei degli uffici attraversano una fase di domanda crescente di spazi di alta qualità e offerta limitata; allo stesso tempo gli investitori rimangono prudenti. Come sta evolvendo il mercato francese e come queste dinamiche conciliano forte domanda di asset reference con la prudenza degli investitori?

Siamo usciti da un mercato di volume per entrare in uno di selezione. La domanda c'è, ma è estremamente mirata, concentrandosi su asset impeccabili per localizzazione, qualità e performance ambientale. Nel frattempo, gli investitori restano prudenti, in conseguenza al contesto economico. La ripresa dei volumi di investimento, quindi, avviene su pochi asset che hanno standard elevatissimi: si tratta di un mercato più complicato, ma anche più leggibile.

Sul mercato italiano nel 2025, la domanda di uffici è stata trainata principalmente da rinegoziazioni e ottimizzazioni di superfici esistenti, più che da nuove locazioni. Quali dinamiche avete osservato in Francia, in particolare nel Q4?

Il 2025 è stato segnato da un forte pragmatismo delle imprese. La maggior parte dei movimenti ha riguardato rinegoziazioni o ottimizzazioni: le aziende hanno riorganizzato e sistemato l'esistente prima di impegnarsi in nuovi progetti. Questo riflette una trasformazione profonda nell'utilizzo degli spazi, determinato dal lavoro a distanza, con una riduzione delle superfici ma un aumento delle aspettative in termini di qualità. Ciò è stato confermato anche dall'andamento del Q4, in cui i volumi sono stati focalizzati su progetti strategici e asset di qualità. Il mercato non riparte uniformemente, si ricostruisce.

Il modello "su misura" è sempre più richiesto. Anche in Francia osservate una domanda crescente di soluzioni personalizzate? E come evolvono le aspettative degli occupanti?

Le imprese non comprano più metri quadrati, ma soluzioni. Spazi adattabili alla loro organizzazione, cultura e sfide. Questo cambia totalmente il modo di concepire e valorizzare un asset: flessibilità, servizi, performance energetica e qualità d'uso diventano centrali. Il "su misura" non è una moda, ma un'evoluzione strutturale. Segna il passaggio da immobiliare di stock a immobiliare di servizio, ed è probabilmente uno dei cambiamenti più profondi nel nostro settore.

2.5 MERCATO RETAIL



Il settore retail ha raggiunto un record storico nel 2025, confermandosi l'asset class più dinamica con investimenti totali pari a circa 4 miliardi di euro. La crescita è pari a circa il 45% rispetto all'anno precedente, sostenuta soprattutto da operazioni di grandi dimensioni.

1 Il mercato retail: investimenti e principali trend

Il 2026 inizia per il mercato retail con un consolidamento dello slancio ottenuto nel corso del 2025, anno in cui il comparto è tornato ufficialmente al centro delle strategie degli investitori diventando la prima asset class per volumi di investimento nel panorama nazionale.
Nel corso del 2025, il mercato immobiliare retail in Italia ha raggiunto livelli record, con investimenti pari a 3,8 miliardi di euro (+46% rispetto al 2024), posizionando il comparto retail al primo posto tra tutti i settori. Il solo quarto trimestre del 2025 ha registrato un volume di 1,2 miliardi di euro; anche per quanto riguarda il primo trimestre del 2026, il comparto retail ha mostrato una crescita significativa.
Nel dettaglio, il segmento Out-of-Town (OOT) si è confermato principale driver dell'attività, concentrando l'81% del volume complessivo degli investimenti.

Tra le operazioni di maggiore rilevanza si segnalano: lo share deal relativo a Scalo Milano (a gennaio 2026, VIA Outlets, proprietario e gestore paneuropeo di outlet sostenibili, ha acquisito l'intero capitale sociale di Locate District S.p.A., la società proprietaria e operatrice di Scalo Milano Outlet & More) e l'altra operazione, sempre strutturata come share deal, relativa al Centro commerciale Waterfront Mall a Genova.
Tali operazioni, che complessivamente rappresentano il 45% del volume totale investito nel settore retail, confermano il forte interesse da parte degli investitori verso asset core di grandi dimensioni, caratterizzati da elevati standard qualitativi e posizionamento strategico.

2 High Street Retail

Per quanto riguarda il segmento dell'High Street Retail, il primo trimestre del 2026 conferma il costante e crescente interesse per le location prime su scala nazionale. In questi primi mesi dell'anno, tra le numerose nuove aperture, si è notata una forte spinta verso il rinnovamento e l'ampliamento di spazi iconici già esistenti, affiancata dal debutto fisico di player nati nel digitale e dallo sviluppo di concept innovativi.
Le strategie dei brand evidenziano una duplice tendenza: da un lato, il consolidamento del settore high-performance e lifestyle (sportswear) e del luxury d'autore; dall'altro, una decisa scommessa su format esperienziali che integrano design contemporaneo e contesti storici preesistenti. Questa espansione è fortemente supportata da un costante aumento della spesa dei turisti internazionali e si estende oltre i consolidati poli di Milano, Roma, Firenze e Venezia, raggiungendo con vigore anche località turistiche costiere, di lago e di montagna. Se Milano rimane la destinazione più ambita, beneficiando anche delle appena passate Olimpiadi invernali, anche mercati regionali come Bologna stanno suscitando un interesse sempre più marcato.

Nuove aperture

Qui di seguito si citano le principali nuove aperture avvenute durante la seconda metà dell'anno 2025 e quelle previste nel corso del 2026:

Milano:

- **Ann Demeulemeester**: febbraio 2026. Apre a Milano per il suo primo flagship store in Italia.
- **Polène**: gennaio 2026. Inaugura la sua prima boutique italiana a Milano in Via Alessandro Manzoni 37.
- **Normal**: gennaio 2026. marchio danese di convenience store, ha aperto a gennaio 2026 in via Torino. Il punto vendita si articola su due piani per un totale di 1.200 mq fra piano terra e interrato;
- **Tiffany & Co.**: aprile 2025. Inaugura a Milano, all'interno del neoclassico Palazzo Taverna in Via Montenapoleone, la più grande sede europea del marchio. Il nuovo flagship store Tiffany & Co., esteso su oltre 1.200 mq.
- **Alice + Olivia**: aprile 2025. Ha inaugurato la sua prima boutique a Milano in Via Santo Spirito 15. La boutique è distribuita su due piani e con tre vetrine, offrendo un'esperienza immersiva che unisce retail e atmosfera da salotto privato.
- **Blumarine**: febbraio 2026. Ha la nuova boutique nel cuore di Brera in Via Fiori Chiari 28, con uno store di 170 mq.
- **Levi's**: novembre 2025. Ha inaugurato il nuovo store di Milano, in Corso Vittorio Emanuele II in uno spazio di 354mq distribuito su due livelli.
- **Veralab**: ottobre 2025. Il famoso player nato nel digitale apre il suo secondo store Milanese.
- **Celine**: ottobre 2025. apre ad ottobre 2025 in via Monte Napoleone 10 il nuovo negozio della maison.
- **Marco Bicego**: settembre 2025. Ha annunciato l'apertura della sua nuova boutique monomarca nel Quadrilatero della moda a Milano, in Via della Spiga 1.
- **Casa LAG**: giugno 2025. LAG World, brand italiano di gioielli e accessori ha inaugurato il suo primo store monomarca a Milano, in Viale Regina Giovanna 26.
- **Testoni**: giugno 2025. La maison di pelletteria di lusso ha inaugurato il nuovo flagship store in Via Manzoni 25.
- **Oakley**: maggio 2025. In Piazza San Babila 2/8 Oakley, in collaborazione con Percassi,

ha aperto il suo secondo negozio in Italia. Il nuovo store offre esperienze innovative e coinvolgenti per i clienti, i quali potranno scoprire un ambiente bunker high-tech.
- **Elisabetta Franchi**: aprile 2025. Ha aperto un nuovo flagship store a Milano, nell'esclusivo quadrilatero della moda, tra Via Manzoni e Via della Spiga. La boutique, di 450 mq, si trova all'interno di un palazzo liberty di fine '800.
- **Bulgari**: marzo 2025. Apre il nuovo flagship store in via Montenapoleone 2 a Milano all'interno dello storico Palazzetto Taverna Radice Fossati. La nuova boutique, si sviluppa su tre piani.

Roma:
- **Uniqlo**: aprile 2026. Lo store, già presente in Via del Corso, riapre al pubblico la medesima sede ma con una superficie ampliata di 92 mq, offrendo uno spazio ancora più ampio.
- **Drink Kong**: marzo 2026. Il celebre cocktail bar inaugura un nuovo presidio in Via dei Prefetti, posizionandosi in una delle zone più ricercate e prestigiose della città.
- **Recarlo**: febbraio 2026. Apre la sua terza boutique in Italia, in via del Babuino 84.
- **Herno**: ottobre 2025. Apre a Roma, in Via Borgogna 7D.
- **Max&Co**.: aprile 2025. Riapre in via Condotti a Roma dopo un'importante trasformazione e un ampliamento su due piani.

Napoli:
- **Stone Island**: marzo 2026. ha aperto un nuovo flagship store a Napoli all'interno di Palazzo Fusco in via Filangieri, rafforzando la presenza in Italia.
- **Gay-Odin**[6]: febbraio 2026. La storica cioccolateria riapre la sede storica in Via Chiaia 237 dopo un importante restauro conservativo in stile Liberty, unendo tradizione dolciaria e pregio architettonico.

Bologna:
- **Reebok**: marzo 2026. Apre il primo flagship store del marchio sportivo a Bologna, in Piazza della Mercanzia.
- **Kartell**: febbraio 2026. La nuova sede del flagship store del marchio di arredamento si trova in Strada Maggiore dentro Palazzo Bonfiglioli Rossi.
- **C.P. Company**: febbraio 2026. Nei primi mesi del 2026 c'è stata la nuova apertura dello store nel cuore della città.

Questa nuova ondata di aperture e restyling strategici agisce da ulteriore stimolo per il mercato, consolidando la tenuta dei canoni di locazione su livelli d'eccellenza e confermando, in particolare per le piazze di Milano e Roma, l'assoluta resilienza del valore immobiliare nelle location prime.

Di seguito si riporta l'andamento medio dei tassi di rendimento registrati negli ultimi anni e aggiornati all'ultimo dato disponibile per asset "core" nelle principali location commerciali. Le indicazioni per l'ultima parte del 2025 suggeriscono un possibile inizio di nuova compressione selettiva, trainata da un rinnovato interesse per asset prime resilienti, caratterizzati da: location consolidate ad alta footfall, tenant mix di qualità, contratti di locazione indicizzati e di lungo periodo.

Tipologia	Andamento Prime Yields %					
	2020	2021	2022	2023	2024	Q4 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%	5,00%
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%	6,75%
Retail Parks	6,75%	6,75%	6,75%	7,00%	7,25%	7,00%

Fonte: elaborazione RYZE su dati di mercato

Per quanto riguarda i canoni prime, nel 2025 si rileva una continuità nella crescita avviata nel corso nel corso dell'anno precedente, orientata a una fase di rafforzamento "selettivo", con canoni prime in ulteriore crescita o consolidamento sui livelli più elevati. Questo riflette una domanda più focalizzata su asset di qualità (elevata visibilità, accessibilità, alte performance commercial), a fronte di un'offerta limitata di spazi prime disponibili.

Tipologia	Andamento Canoni €/mq/anno					
	2020	2021	2022	2023	2024	Q4 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	6.000
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 RYZE su dati di mercato e dati interni.



3 Il mercato dei Centri Commerciali

Centri commerciali, retail park e grandi superfici sono tornati al centro dell'attenzione degli investitori dopo la fase di ridimensionamento post-Covid.
L'interesse si concentra su: asset dominanti e di grandi dimensioni, capaci di generare flussi di cassa stabili; strutture posizionate in aree urbane consolidate con bacini d'utenza solidi e operazioni value-add su asset secondari, obsoleti e da riposizionare.
Nonostante le incertezze provenienti dalla crisi geopolitica e la debolezza complessiva dei consumi, ad oggi il comparto si mostra ancora attivo: in Italia sono previsti 7 nuovi centri commerciali entro il 2028, una pipeline contenuta ma strategica.

Qui di seguito una sintesi delle aperture previste tra il 2026 e il 2028, di cui una quota rilevante degli interventi riguarda riqualificazioni e ampliamenti di strutture esistenti:

Anno previsto di apertura	Nome struttura	Località
2026	Distretto Telematico	Genova (GE)
2026	Fass Shopping Centre	Elmas (CA)
2026	City Mall	Gallarate (VA)
2026	Galleria Porta Vittoria	Milano (MI)
2026	Iper Tosano	Brescia (BS)
2027–28	Centro Commerciale Messina	Messina (ME)
2027–28	Milanord	Cinisello Balsamo (MI)

Fonte: elaborazione RYZE su dati di mercato e dati interni.

Il comparto dei centri commerciali ha raggiunto un traguardo significativo, superando per la prima volta la soglia dei 1.001 complessi attivi. Questo dato non rappresenta solo una crescita quantitativa, ma evidenzia anche un progressivo miglioramento qualitativo dell'offerta: ben 16 strutture hanno infatti conseguito livelli di eccellenza, mentre si moltiplicano i progetti di riqualificazione volti a rinnovare e rendere più attrattivi gli spazi esistenti.
Sul piano delle tendenze merceologiche, si osserva un'evoluzione chiara: da un lato, registrano una crescita sostenuta i comparti del food & beverage e del pet-care; dall'altro, il settore fashion mostra segnali di contrazione, riflettendo cambiamenti nei comportamenti d'acquisto e nella domanda.
Dal punto di vista geografico, il baricentro del retail rimane saldamente ancorato al Nord-Ovest, che continua a rappresentare l'area più dinamica e strutturata; tuttavia, si nota un'espansione degli investimenti anche negli hinterland metropolitani e nelle aree urbane secondarie. Il centro commerciale rimane il canale preferito dal 68% dei retailer, ma solo dal 28% dei consumatori. Il periodo 2021–2025 ha visto crescere retail park, high street e negozi di prossimità, con un saldo netto di 556 aperture.
Per quanto riguarda la vacancy, nell'ultimo anno si è attestata tra il 3% e l'8%, segnale di equilibrio raggiunto tra domanda e offerta. I centri di fascia alta sono tornati ai livelli pre-pandemia, mentre quelli di dimensioni minori si rinnovano per attrarre insegne più forti e migliorare il mix merceologico.



4 Outlet e Retail Park

Dalle analisi di settore emerge come il formato "out-of-town" continui a sovraperformare grazie a KPI solidi e a tassi di vacancy minimi. La strategia dei brand si sta focalizzando su un turnover selettivo e sul potenziamento dell'offerta foodservice e leisure, considerati ormai driver imprescindibili per incrementare il tempo di permanenza (dwell time) e i volumi di vendita.
A livello di operazioni e sviluppo, il Q1 2026 si delinea come un periodo di forte consolidamento dello stock esistente. La strategia degli investitori privilegia interventi di rigenerazione, riposizionamento e ampliamento delle strutture attuali, a discapito di nuovi sviluppi di tipo greenfield.

Tra le evidenze più significative, si distingue l'operato di Promos, che ha ulteriormente rafforzato il proprio presidio nell'asset class dei centri commerciali e retail park, raggiungendo il 25% di quota di mercato. Attraverso mirate operazioni di revamping strategico e interventi di efficientamento energetico, con capex stimate superiori ai 20 milioni di euro; la società ha portato il proprio portafoglio in gestione a oltre 200.000 mq di GLA I 6 centri ad oggi presenti nel portafoglio della società bresciana sono: Barberino Outlet (Barberino di Mugello, Firenze); Brennero Outlet (Brenner, Bolzano); Valmontone Outlet (Roma); Mondovicino Outlet (Mondovì, Cuneo); Santangelo Outlet Village (Città Sant'Angelo, Pescara), Brugnato 5 Terre Outlet Village (Brugnato, La Spezia). Gli ultimi due citati sono stati anche i due asset che hanno segnato l'incremento più elevato sia di fatturato che di footfall. L'outlet di Brugnato è stato inoltre riconosciuto tra i primi cinque outlet europei per il miglioramento delle performance, risultando l'unico rappresentante italiano nel prestigioso European Outlet Industry Review 2025.

Sul fronte delle nuove aperture e degli interventi di sviluppo, il mercato italiano dei Factory Outlet Centres evidenzia una fase dinamica, con tre progetti di rilievo sviluppato da Arcus Real Estate che consolidano ulteriormente la presenza del player nel segmento outlet.
Qui di seguito i dettagli dei 3 interventi recenti:

- **Sicilia Outlet Village**: Sicilia Outlet Village è il primo e unico villaggio outlet in Sicilia. È stato recentemente oggetto di un'espansione di circa 6000mq che ha ampliato l'offerta dell'Outlet, inaugurando ulteriori 30 nuovi negozi che portano l'outlet a 170 brand totali.
- **Torino Outlet Village**: prosegue il percorso di consolidamento successivo all'estensione recentemente completata. Grazie all'ampliamento, il centro ha raggiunto una superficie complessiva di circa 31.000 mq di GLA, con un'offerta che si avvicina ai 150 punti vendita;
- **Roma Outlet Village**: uno degli interventi più significativi attualmente in corso in Italia è la trasformazione dell'ex Soratte Outlet nel Roma Outlet Village. Il progetto prevede un investimento complessivo di circa 100 milioni di euro e mira a creare una destinazione premium capace di intercettare sia la domanda locale sia i flussi turistici diretti verso Roma. I lavori si sono avviati a settembre 2024 e sono in fase avanzata. Una prima fase riguarderà 21.000 mq di GLA e porterà all'apertura di circa 90 negozi entro fine ottobre 2026, con l'obiettivo di arrivare in concomitanza con il periodo commerciale strategico tra Black Friday e saldi invernali. La seconda fase aggiungerà circa 60 unità e riguarderà una porzione già realizzata ma oggetto di ulteriore riqualificazione. A regime, il Village raggiungerà una superficie complessiva superiore ai 32.000 mq, con un'offerta di circa 150 punti vendita. È inoltre allo studio un ampliamento delle funzioni extra-retail, volto a rafforzare la componente esperienziale dell'asset.

Periodo	Asset Location	Superficie (mq)	Valore (€) *importi arrotondati	Venditore	Acquirente
Q2 2026	Camerano	18.134	35.000.000	Istituzionale	Istituzionale
Q2 2026	Milano	11.800	1.450.000.000	Istituzionale	Corporate / Operatore
Q1 2026	Milano	2.600	45.000.000	Istituzionale	ND
Q1 2026	Milano	22 unità	5.031.908	Istituzionale	ND
Q1 2026	Roma	4.800	30.000.000	ND	Istituzionale
Q1 2026	Roma	25.000	703.259.494	Istituzionale	Istituzionale
Q1 2026	Serravalle Scrivia	52.000	1.048.233.970	Istituzionale	Istituzionale
Q1 2026	Casamassima	49.000	148.000.000	Istituzionale	Istituzionale
Q4 2025	Cinisello Balsamo	7.375	14.500.000	Istituzionale	Istituzionale
Q4 2025	Camerano	18.134	10.631.291	Istituzionale	Istituzionale
Q4 2025	Camerano	300	3.100.000	Istituzionale	Istituzionale
Q1 2026	Nazionale	43.579	60.000.000	Istituzionale	Istituzionale
Q4 2025	Carugate	11.772	15.852.930	Istituzionale	Istituzionale
Q4 2025	Roma	8.715	16.643.155	ND	Istituzionale
Q4 2025	San Giovanni Teatino	6.597	9.181.871	Istituzionale	Istituzionale
Q4 2025	Bari	10.235	10.597.141	Istituzionale	Istituzionale
Q4 2025	Roma	1.500	5.200.000	ND	Istituzionale
Q4 2025	Nazionale	37.679	32.000.000	Corporate / Operatore	Corporate / Operatore
Q4 2025	Vicenza	980	4.500.000	Istituzionale	Corporate / Operatore
Q4 2025	Aversa	1.900	6.400.000	Istituzionale	Corporate / Operatore
Q4 2025	Nazionale	70.773	1.000.000.000	Istituzionale	Corporate / Operatore
Q4 2025	Peschiera Borromeo	18.400	58.500.000	Istituzionale	Istituzionale
Q4 2025	Cinisello Balsamo	11.000	17.000.000	Istituzionale	Corporate / Operatore
Q4 2025	Milano	9.000	33.000.000	Corporate / Operatore	ND
Q4 2025	Voghera	2.062	2.600.000	Istituzionale	ND
Q4 2025	Venezia	560	36.000.000	ND	Istituzionale
Q3 2025	Azzano San Paolo	109.997	470.000.000	ND	ND
Q3 2025	Azzano San Paolo	74.998	320.454.376	Istituzionale	Istituzionale
Q3 2025	Azzano San Paolo	34.999	149.545.375	Istituzionale	Istituzionale
Q3 2025	Brescia	3.796	5.400.000	Istituzionale	Istituzionale
Q3 2025	Nazionale	-	78.124.936	Istituzionale	Corporate / Operatore
Q3 2025	Nazionale	-	46.874.961	Istituzionale	Corporate / Operatore
Q3 2025	Modena	3.600	10.000.000	ND	Istituzionale
Q3 2025	Bari	18.800	18.000.000	Istituzionale	Istituzionale
Q3 2025	Gallarate	4.746	12.366.970	ND	Istituzionale
Q3 2025	Rozzano	11.600	17.408.888	ND	Istituzionale
Q3 2025	Roma	11.814	44.330.830	ND	Istituzionale
Q3 2025	Milano	-	6.500.000	Istituzionale	Istituzionale
Q3 2025	Aiello del Friuli	22.199	105.804.269	Privato	Istituzionale
Q3 2025	Foiano della Chiana	30.826	146.918.938	Privato	Istituzionale
Q3 2025	Rodengo Saiano	32.999	157.276.617	Privato	Istituzionale
Q3 2025	Roma	15.348	16.000.000	Istituzionale	Istituzionale
Q3 2025	Milano	400	1.800.000	Istituzionale	Istituzionale
Q3 2025	Milano	700	1.100.000	Istituzionale	ND
Q3 2025	Roma	18.000	30.000.000	ND	ND

Fonte: elaborazione RYZE su dati interni.

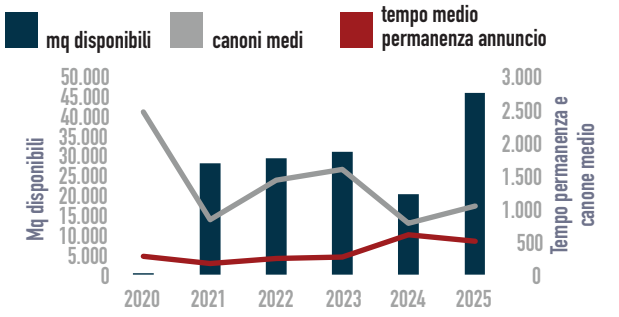
Numero di annunci e superfici

Il mercato High Street di Milano evidenzia nel periodo analizzato un andamento fortemente disomogeneo, caratterizzato da una significativa volatilità sia in termini di offerta sia di valori locativi. Il numero di annunci ha registrato un marcato incremento nel 2025, attestandosi a 196 unità, dopo una sostanziale stabilità tra il 2023 e il 2024 (da 100 a 97 unità). Tale dinamica è coerente con un ampliamento significativo della disponibilità complessiva, che raggiunge i 46.229 mq nel 2025, evidenziando una forte immissione di prodotto sul mercato. Parallelamente, la superficie media ha mostrato un parziale recupero nel 2025 (236 mq), a seguito di una contrazione rilevante nel 2024 (212 mq rispetto ai 313 mq del 2023). Questo andamento suggerisce una progressiva ricomposizione del mix dimensionale, con una crescente incidenza di unità di taglio medio, in linea con la domanda attuale dei retailer, sempre più orientata a formati efficienti e flessibili.

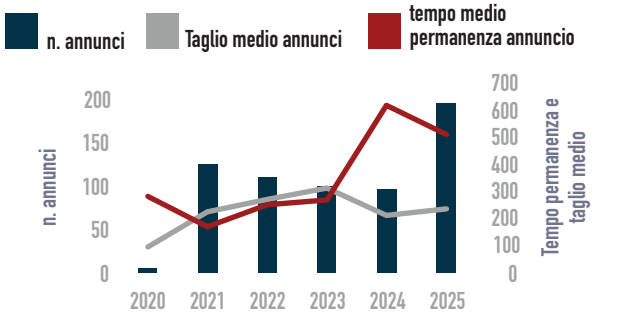
Canoni e tempi di permanenza

Dal punto di vista dei valori locativi, Milano presenta una dinamica particolarmente significativa: il canone medio ha raggiunto i 1.045 €/mq/anno nel 2025 dai 791 €/mq/anno nel 2024 (significativamente inferiore al 2023). Il forte recupero verificatosi nel 2025 evidenzia un riassorbimento del ribilanciamento del mercato, probabilmente legato all'ingresso di un'elevata quantità di offerta non prime o secondaria avvenuto nell'anno precedente, con una rinnovata attenzione verso asset meglio posizionati. In questo contesto, si conferma come le location prime continuino a rappresentare un segmento resiliente, sostenuto da una domanda internazionale attiva e da fondamentali solidi, in linea con il trend nazionale che vede una crescente attrattività per il retail di qualità e una progressiva stabilizzazione dei valori.
I tempi medi di permanenza sul mercato risultano anch'essi indicativi di una fase di riequilibrio: si registra una riduzione nel 2025 a 495 giorni, dai 608 del 2024. Il dato, seppur in miglioramento, rimane su livelli elevati, confermando la presenza di una domanda selettiva e di un'offerta che richiede tempi più lunghi per essere assorbita, soprattutto al di fuori delle location core.

MQ DISPONIBILI, CANONI MEDI E TEMPI DI PERMANENZA



TAGLI DIMENSIONALI, NUMERO DI ANNUNCI E TEMPI DI PERMANENZA



Fonte: elaborazione RYZE su dati di mercato e dati interni.

Nel complesso, il mercato retail di Milano si configura come un contesto in transizione, caratterizzato da un forte aumento dell'offerta e da una conseguente pressione sui valori medi. Tuttavia, la parziale ripresa dei canoni e la riduzione dei tempi di assorbimento nel 2025 indicano segnali di stabilizzazione. Permane una marcata polarizzazione tra asset prime, che continuano a beneficiare di una domanda solida e internazionale, e asset secondari, per i quali le dinamiche di commercializzazione restano più complesse e prolungate.

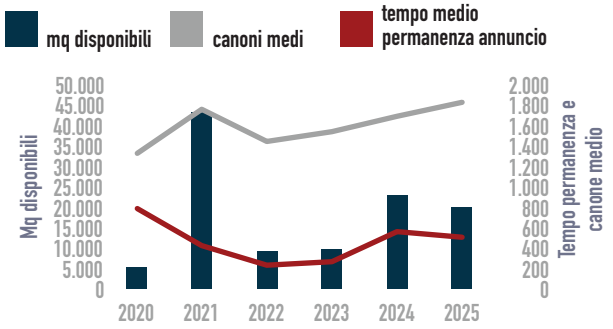
Numero di annunci e superfici

Il mercato High Street di Roma ha attraversato una fase di stabilizzazione nel 2025, con 128 annunci, dopo un periodo di significativa espansione dell'offerta tra il 2023 e il 2024, in cui il numero di annunci era raddoppiato. Tale dinamica è stata accompagnata da una stabilizzazione anche dei mq disponibili nel 2025 (20.070 mq) e della superficie media, attestatasi sui 157 mq nel 2025, segnalando una maggiore presenza di unità di dimensioni più contenute e coerenti con le attuali esigenze dei retailer.

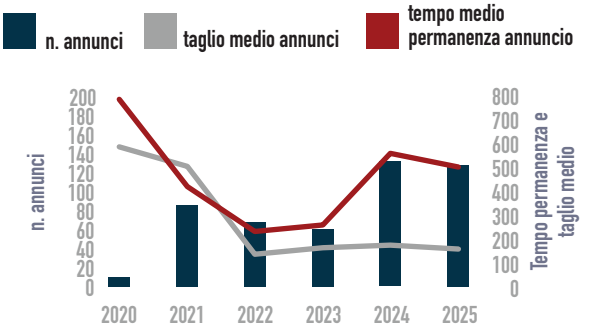
Canoni e tempi di permanenza

Dal punto di vista dei valori locativi, il mercato romano ha mostrato una dinamica opposta rispetto ad altre piazze, registrando una crescita progressiva dei canoni medi, che hanno raggiunto i 1.348 €/mq/anno nel 2025, dando continuità al trend osservato nel biennio precedente. Tale andamento riflette una crescente polarizzazione verso le location prime, sostenuta da una domanda retail ancora selettiva ma orientata a posizioni ad alta visibilità e flussi consolidati. Questo trend è coerente con il contesto nazionale, in cui il settore retail sta beneficiando di un rinnovato interesse da parte degli investitori e di una stabilizzazione dei fondamentali, con segnali di crescita dei canoni nelle high street principali.
Il mercato continua a mostrare elementi di rigidità sul fronte dell'assorbimento. I tempi medi di permanenza sono infatti arrivati a 492 giorni, inferiori rispetto al 2024 ma ben più alti dei 260 del 2023. Questo dato evidenzia come l'incremento dell'offerta abbia generato una maggiore competizione tra asset, allungando i tempi di collocamento, soprattutto per le unità non prime o caratterizzate da posizionamenti meno competitivi.

MQ DISPONIBILI, CANONI MEDI E TEMPI DI PERMANENZA



TAGLI DIMENSIONALI, NUMERO DI ANNUNCI E TEMPI DI PERMANENZA



Fonte: elaborazione RYZE su dati di mercato e dati interni.

Nel complesso, il mercato retail di Roma si configura come un contesto in progressiva maturazione e selettività, caratterizzato da un aumento strutturale dell'offerta e da una crescita dei valori nelle location più attrattive. Permane tuttavia una dicotomia tra asset prime, che beneficiano di una domanda resiliente e di canoni in crescita, e asset secondari, per i quali i tempi di assorbimento restano elevati e le dinamiche di negoziazione risultano più complesse.

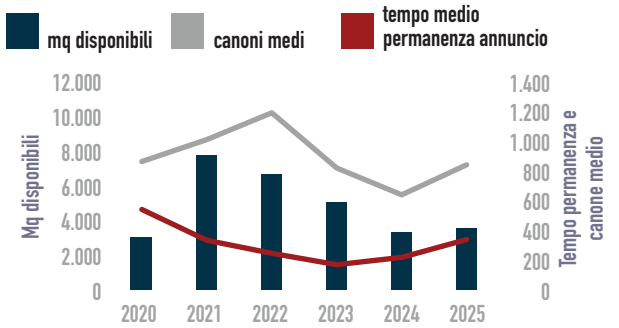
Numero di annunci e superfici

Nel periodo 2023-2025 il mercato High Street di Bologna evidenzia una dinamica articolata, caratterizzata da una forte espansione dell'offerta seguita da un parziale rientro nel 2025. Il numero di annunci è infatti passato da 136 nel 2024 a 107 nel 2025. Tale andamento si riflette solo in parte sugli spazi complessivi, che mostrano una lieve ripresa nel 2025 (3.567 mq) dopo una contrazione nell'anno precedente (da 5.093 mq a 3.353 mq), segnalando una significativa variazione nel mix dimensionale degli spazi offerti.
La superficie media rappresenta infatti l'elemento più distintivo del mercato bolognese, caratterizzato da un parziale recupero a 33 mq nel 2025, successivo al drastico ridimensionamento che si era verificato nel corso del 2024. Tale dinamica evidenzia una netta polarizzazione verso unità di piccolissimo taglio, coerente con una domanda orientata a format compatti, spesso legati a retail di prossimità, attività food & beverage o concept store ad alta rotazione.

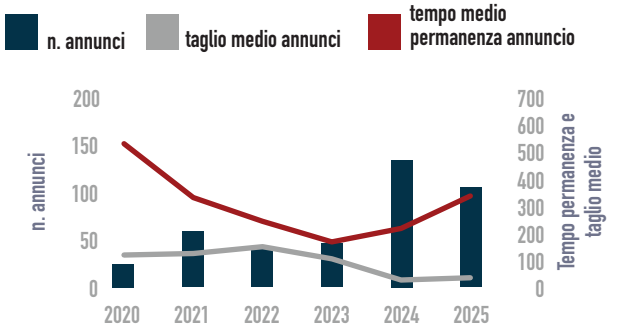
Canoni e tempi di permanenza

Sul fronte dei valori locativi, i canoni mostrano una dinamica altalenante negli ultimi anni, con un recupero nel 2025, 844 €/mq/anno, che ha superato i livelli del 2023. Questo andamento suggerisce un riassorbimento dell'effetto generato dall'elevata presenza di piccoli spazi manifestatosi nel 2024 e un ritorno di interesse per location più performanti, in grado di sostenere valori più elevati.
I tempi medi di permanenza sul mercato evidenziano invece un progressivo deterioramento negli ultimi anni, in particolare dal 2023 fino a raggiungere i 334 giorni nel 2025. L'allungamento delle tempistiche di assorbimento indica una maggiore complessità nelle dinamiche di locazione, con una domanda che, pur presente, risulta più selettiva e orientata a condizioni economiche e caratteristiche degli spazi sempre più competitive.

MQ DISPONIBILI, CANONI MEDI E TEMPI DI PERMANENZA



TAGLI DIMENSIONALI, NUMERO DI ANNUNCI E TEMPI DI PERMANENZA



Fonte: elaborazione RYZE su dati di mercato e dati interni.

Nel complesso, il mercato retail High Street di Bologna si configura in una fase di ricomposizione e selettività, caratterizzata da un'offerta fortemente frammentata e orientata a superfici molto contenute. A fronte di una ripresa dei canoni medi, l'allungamento dei tempi di assorbimento evidenzia un equilibrio ancora instabile, in cui la capacità di intercettare la domanda dipende sempre più dalla qualità della location e dalla coerenza del format commerciale proposto.

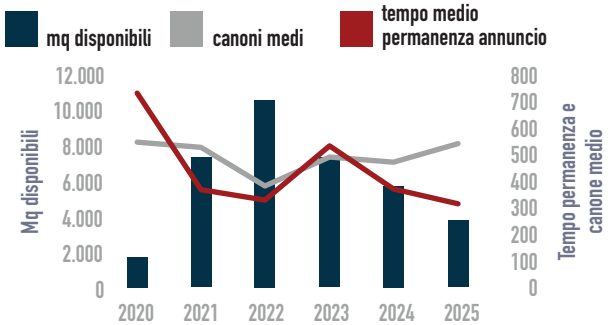
Numero di annunci e superfici

Nel periodo 2023–2025 il mercato high street di Napoli evidenzia una progressiva contrazione dell'offerta, con il numero di annunci che si è ridotto fino a 56 unità nel 2025. Tale dinamica è accompagnata da una riduzione dei metri quadrati complessivi disponibili, passati a 3.804 mq nel 2025, in continuità con il trend osservato nel biennio precedente. Ciò conferma un mercato in cui la disponibilità di spazi si sta progressivamente assottigliando.
Anche la superficie media si è ridotta a 68 mq nel 2025 da 85mq nell'anno precedente, segnalando una crescente prevalenza di unità di piccole dimensioni. Questo andamento riflette un adeguamento dell'offerta alle esigenze della domanda, sempre più orientata verso formati compatti, coerenti con strategie di contenimento dei costi e maggiore flessibilità operativa da parte dei retailer.

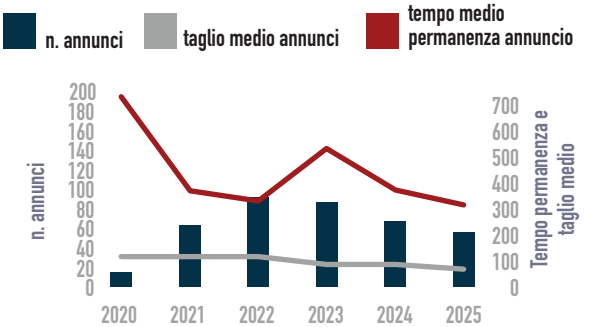
Canoni e tempi di permanenza

Sul fronte dei valori locativi, il 2025 registra un recupero significativo, con i canoni medi che raggiungono i 546 €/mq/anno, dopo una lieve flessione tra il 2023 e il 2024 (da 495 a 474 €/mq/anno). Tale dinamica suggerisce un rafforzamento della domanda nelle location più attrattive, in un contesto di offerta in riduzione. L'aumento dei valori è indicativo di una maggiore competizione per gli spazi disponibili, in particolare nelle vie a maggiore vocazione commerciale e turistica.
Particolarmente rilevante è la dinamica dei tempi medi di permanenza sul mercato, che evidenziano un miglioramento significativo: dai 372 giorni nel 2024 ai 310 giorni nel 2025. La riduzione dei tempi di assorbimento segnala un mercato più fluido e dinamico, con una domanda che, pur selettiva, mostra una maggiore capacità di assorbire l'offerta disponibile, anche grazie a un miglior allineamento tra caratteristiche degli spazi e aspettative degli operatori.

MQ DISPONIBILI, CANONI MEDI E TEMPI DI PERMANENZA



TAGLI DIMENSIONALI, NUMERO DI ANNUNCI E TEMPI DI PERMANENZA



Fonte: elaborazione RYZE su dati di mercato e dati interni.

Nel complesso, il mercato retail di Roma si configura come un contesto in progressiva maturazione e selettività, caratterizzato da un aumento strutturale dell'offerta e da una crescita dei valori nelle location più attrattive. Permane tuttavia una dicotomia tra asset prime, che beneficiano di una domanda resiliente e di canoni in crescita, e asset secondari, per i quali i tempi di assorbimento restano elevati e le dinamiche di negoziazione risultano più complesse.

LA PAROLA A...



OTTO AMBAGTSHEER

VIA Outlets

NOME:
Otto Ambagtsheer

JOB TITLE:
CEO VIA Outlets

SOCIETÀ:
VIA Outlets

BIOGRAFIA:
Diventato CEO di VIA Outlets nel 2019, vanta oltre 25 anni di esperienza nel settore real estate istituzionale e retail. Prima di entrare in VIA Outlets, ha ricoperto il ruolo di Managing Director di Unibail Rodamco-Westfield Benelux.

DESCRIZIONE DELLA SOCIETÀ:
VIA Outlets, fondata nel 2014 e interamente controllata dall'investitore istituzionale olandese APG, possiede e gestisce i fashion outlet più sostenibili al mondo. Offrendo ai visitatori destinazioni per lo shopping premium fortemente radicate nel territorio, il team opera seguendo la propria strategia di crescita "3R": remerchandising, rinnovamento e remarketing. Con oltre 1.430 negozi distribuiti su 360.000 mq di GLA, i 13 premium fashion outlet presenti in dieci Paesi europei accolgono complessivamente più di 43 milioni di visitatori ogni anno.

L'acquisizione di Scalo Milano rappresenta il vostro ingresso nel mercato italiano. Quali sono stati i principali fattori che vi hanno portato a individuare questo asset come opportunità strategica? In particolare, quali benchmark o parametri avete considerato in fase di investimento (ad esempio catchment area, accessibilità, performance di vendita dei tenant, posizionamento rispetto ad altri outlet italiani o europei) e quali elementi ritenete offrano le maggiori opportunità di creazione di valore nel medio periodo?

L'acquisizione di Scalo Milano Outlet & More ha rappresentato per VIA Outlets un ingresso strategico nel mercato italiano. L'asset beneficia di un ricco bacino d'utenza di circa 12,4 milioni di persone entro un raggio di 90 minuti e ha ottenuto risultati molto solidi nella nostra analisi 3C, relativa a catchment, connectivity e competition. Con oltre quattro milioni di visitatori annui, il centro mostra già un forte slancio. Essendo l'outlet più recente della regione, aperto nel 2016, si trova ancora in una fase di crescita e ha continuato a sovraperformare nonostante un contesto competitivo.
Scalo Milano Outlet & More si presta inoltre in modo particolarmente efficace all'attuazione della nostra strategia di valorizzazione 3R, fondata su remerchandising, remarketing e remodelling. In precedenza gestito da un unico proprietario-operatore, il centro può ora beneficiare dell'ingresso in VIA Outlets, delle nostre consolidate partnership con i brand e della nostra esperienza in leasing, marketing e retail operation. Questi elementi ci offrono un margine significativo per migliorare ulteriormente le performance.
Guardando al futuro, il nostro focus sarà sull'evoluzione del mix merceologico, sul rafforzamento dell'offerta di elevata qualità e fashion, sul miglioramento dell'esperienza complessiva del visitatore e sulla valorizzazione dei forti flussi turistici internazionali di Milano. Nel loro insieme, questi elementi fanno di Scalo Milano Outlet & More un asset ad alto potenziale all'interno del nostro portafoglio europeo e un contributore chiave ai nostri obiettivi di crescita di lungo periodo.

VIA Outlets gestisce un portafoglio di centri outlet premium in diversi mercati europei. Come descrivereste le caratteristiche distintive di questo portafoglio e quali sono i principi che guidano la gestione e lo sviluppo degli asset? In particolare, come si integrano strategie di

leasing, tenant mix, marketing e investimenti di riqualificazione per mantenere competitivi i centri e migliorarne le performance nel tempo? Nell'applicazione di tali strategie, come si differenzia l'approccio tra il mercato italiano e gli altri mercati europei?

VIA Outlets gestisce un portafoglio diversificato di centri outlet premium in tutta Europa, tutti situati in bacini territoriali di forte attrattività. Il portafoglio comprende sia mercati maturi e ad alta capacità di spesa, in contesti metropolitani come Amsterdam, Zurigo e Francoforte, sia destinazioni ad alto potenziale di crescita come Lisbona, Palma di Maiorca e Praga. Molti dei nostri centri beneficiano inoltre della vicinanza a importanti poli turistici, elemento che contribuisce a generare un significativo potenziale aggiuntivo di visitatori.
La nostra strategia di portafoglio si concentra sull'acquisizione di asset sui quali possiamo attuare iniziative in grado di creare valore e sfruttare sinergie operative su scala europea. Ogni centro è oggetto della nostra strategia 3R:

- Remerchandising: ottimizzazione e valorizzazione continua del mix di brand;
- Remarketing: incremento del flusso di visitatori qualificati e della spesa media attraverso attività di marketing data-driven e il nostro programma di loyalty;
- Remodelling: miglioramento dell'architettura e dell'esperienza del visitatore tramite investimenti continui.

Pur mantenendosi coerenti in tutti i mercati, questi principi vengono declinati in funzione delle dinamiche locali, in quello che definiamo il nostro approccio "beautiful local". Questo equilibrio tra un quadro strategico unitario e l'adattamento locale consente ai nostri centri di rimanere competitivi, resilienti e perfettamente allineati alle aspettative in evoluzione dei visitatori e dei brand.

Nel modello di locazione retail, quale equilibrio ritenete più efficace tra un canone minimo garantito (MGR) e una componente variabile legata al fatturato (% turnover rent)? Applicate modelli diversi di locazione in base al paese in cui viene realizzata l'operazione? In quali casi ritenete preferibile privilegiare una maggiore stabilità del canone fisso e quando invece puntare su una maggiore componente variabile, eventualmente per favorire l'allineamento degli interessi con i tenant e sostenere la crescita delle vendite?

In tutto il nostro portafoglio applichiamo una struttura di leasing coerente, che combina un canone base (75-80%) con una componente variabile legata al fatturato (20-25%). Questo modello è ben compreso e apprezzato dai nostri brand partner internazionali. Ci offre inoltre un quadro equilibrato: il canone base garantisce stabilità dei ricavi, mentre la componente variabile si allinea direttamente alla performance del punto vendita. La natura ad alto margine del canale outlet rende questa struttura particolarmente interessante per i brand, sostenendo una forte domanda.
Rispetto ai centri commerciali full-price, gli operatori outlet lavorano in genere con una quota più elevata di canone variabile. Questo aiuta a mantenere per i brand un Occupancy Cost Ratio (OCR) sano e sostiene la loro redditività di lungo periodo. Pur essendo la nostra struttura di leasing omogenea in tutta Europa, adattiamo il rapporto tra canone fisso e variabile in funzione della situazione specifica. Una componente fissa più elevata è preferibile quando la stabilità è prioritaria, ad esempio nell'inserimento di nuovi brand o di marchi strategicamente sensibili. Al contrario, aumentare la componente legata al fatturato è efficace quando vogliamo favorire la crescita, rafforzare le partnership o allineare maggiormente entrambe le parti alle performance di vendita.
Nel complesso, questo modello flessibile ma coerente mantiene i nostri centri competitivi e garantisce che sia VIA Outlets sia i nostri brand partner possano beneficiare in modo sostenibile del successo commerciale.

Qual è la vostra lettura dell'evoluzione del mercato retail in Italia e in Europa nei prossimi anni? In particolare, quali dinamiche ritenete più rilevanti per il settore – ad esempio cambiamenti nei comportamenti di consumo, peso del turismo, integrazione tra fisico e digitale o crescente polarizzazione tra asset prime e secondari – e quale ruolo pensate possano avere i format outlet all'interno di questo scenario?

Ci aspettiamo che sia il mercato retail italiano, sia quello europeo in generale, continuino a orientarsi verso una maggiore qualità, selezione dei brand e format sempre più esperienziali. Nel settore outlet, in particolare, i brand considerano sempre più gli outlet come una piattaforma retail premium, piuttosto che come un canale di smaltimento delle rimanenze, e ciò si riflette in assortimenti più evoluti e in ambienti di vendita sempre più di fascia alta. Allo stesso tempo, i brand premium stanno diventando più selettivi, privilegiando centri con bacini d'utenza solidi e operatori in grado di costruire partnership strategiche di lungo periodo. Gli outlet stanno inoltre assumendo un ruolo crescente come punto di ingresso efficace per i brand che desiderano introdurre nuovi clienti alla propria rete full price.
Guardando al futuro, riteniamo che il settore sarà caratterizzato da una maggiore professionalizzazione, da un'ulteriore concentrazione degli operatori, da flussi turistici più robusti e da aspettative crescenti in termini di sostenibilità ed esperienza del cliente. Il comportamento dei consumatori sta diventando sempre più ibrido, con una forte integrazione tra retail digitale e fisico. Questo cambiamento sta incentivando un numero crescente di brand nati in modalità digitale ad approdare al canale outlet, che rappresenta per loro una modalità a bassa barriera per espandersi nel retail fisico.
Gli outlet stessi continueranno a evolversi verso destinazioni leisure più ampie, che combinano shopping, ristorazione e intrattenimento, offrendo un'esperienza di visita più completa. Poiché la sostenibilità diventa una priorità sempre più centrale per i consumatori, ci aspettiamo anche una maggiore diffusione di format circolari, compresi i negozi dell'usato, all'interno degli outlet.
Nel complesso, gli outlet sono ben posizionati per restare un format resiliente e rilevante, offrendo una combinazione convincente di convenienza, esperienza e accessibilità, perfettamente in linea con l'evoluzione delle aspettative dei consumatori e delle strategie dei brand.

2.6 HOSPITALITY



Il settore ricettivo si è posizionato come la seconda asset class più rilevante del mercato, con 2,3 miliardi di euro di investimenti nel 2025, registrando la migliore performance degli ultimi anni, con una crescita dei volumi di circa il 20%. In questo comparto hanno predominato le strategie value-add di riconversione e riposizionamento di strutture ricettive già esistenti. Tuttavia, nei prossimi mesi le tensioni geopolitiche in atto potrebbero incidere sull'andamento del settore ricettivo, già segnato dai primi effetti.

1 Dinamica dei flussi turistici

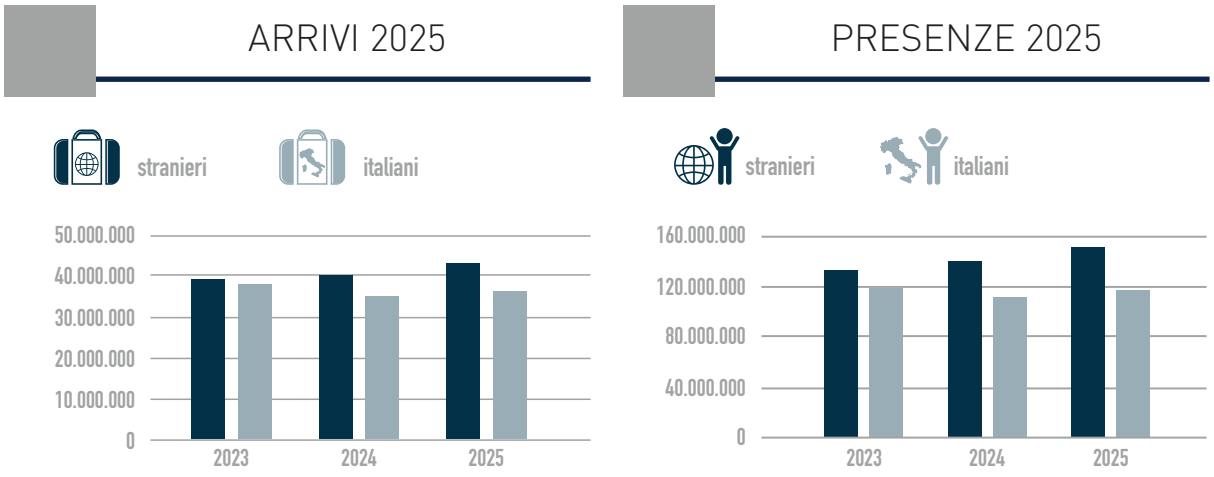
Nel mercato immobiliare a destinazione ricettiva, l'analisi dei flussi turistici rappresenta un indicatore chiave per comprendere l'evoluzione della domanda sottostante e valutarne gli effetti sulle performance operative e sulle strategie di investimento. La capacità di generare ricavi stabili è, infatti, strettamente legata ad arrivi, presenze, provenienza dei visitatori e stagionalità dei flussi, variabili che incidono significativamente sulla capacità remunerativa degli asset ricettivi.
In questa sezione vengono pertanto analizzati i principali indicatori quantitativi relativi ai flussi turistici in Italia durante il 2025, con riferimento all'andamento complessivo degli arrivi e delle presenze, alla composizione della domanda tra clientela domestica e internazionale e alla distribuzione temporale e territoriale dei flussi. Tali informazioni forniscono il contesto di riferimento per la successiva lettura dei fondamentali operativi del comparto e delle dinamiche di investimento nel mercato ricettivo.

Arrivi e presenze

Secondo i dati dell'indagine ISTAT, durante il 2025 gli arrivi sono stati pari a 79.362.288 unità (di cui 36.333.441 italiani e 43.028.847 stranieri), in aumento del 6% year on year, e le presenze sono state pari a 268.381.041 unità (di cui 116.610.777 italiani e 151.770.264 stranieri) in aumento del 6% year on year.

A livello di domanda interna nel 2025 si è registrata una crescita generale degli arrivi di italiani di circa il 2% rispetto al 2024, con un picco nel mese di maggio con +19,3% e, invece, una flessione negativa significativa nei mesi finali dell'anno: in particolare a settembre e novembre gli esercizi ricettivi hanno ospitato rispettivamente circa 400 e 600 mila italiani in meno rispetto agli stessi mesi del 2024, pari a una riduzione del 9% e 11%.. Questo calo riflette probabilmente fattori economici e comportamentali, con viaggiatori più orientati a scelte brevi e mirate.

Il turismo internazionale ha mantenuto segnali di crescita: sia gli arrivi che le presenze degli stranieri sono aumentati del 8,5% rispetto all'anno precedente.



Fonte: elaborazione Gruppo RYZE su dati ISTAT

Per quanto riguarda nello specifico le strutture alberghiere, nel 2025 si è verificata una variazione positiva delle presenze pari al +5%, a cui ha contribuito anche la ripresa della clientela domestica (+1,%), mentre quella internazionale ha mantenuto un incremento di circa +7,2%. 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 durante il 2025 sono cresciute del 8,5%, sostenute dal forte aumento della clientela internazionale (+9,8%) e da una buona ripresa di quella domestica (+7,2%). La permanenza media è stata più elevata rispetto agli alberghi, attestandosi intorno alle 4 notti.

Nel complesso, il 2025 si è chiuso con un buon incremento del turismo domestico (stimato in circa +4% di arrivi e presenze) e una crescita del turismo internazionale (+8,5% di arrivi e presenze), dimostrando oltre alla ormai consolidata centralità della domanda estera per la competitività del settore turistico italiano, anche una buona ripresa del turismo nazionale.

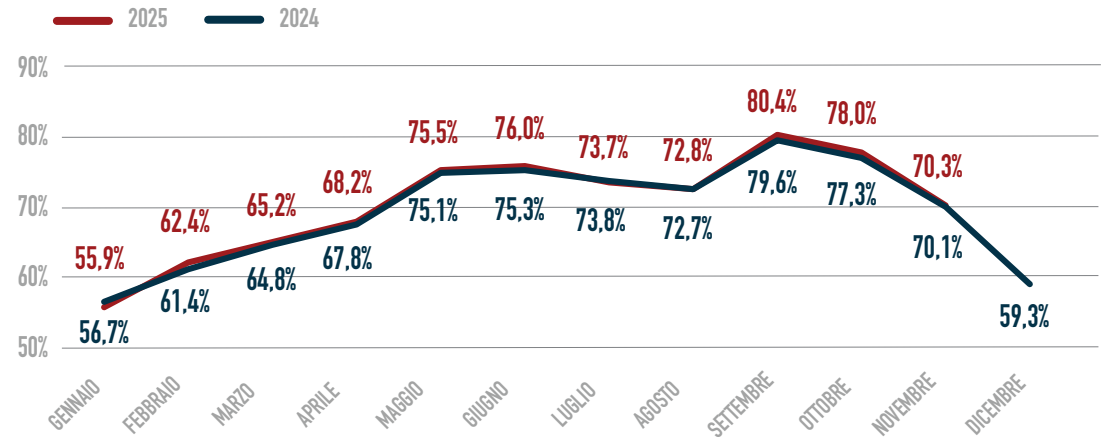
2 Analisi dati real estate

Room occupancy, ADR e offerta

Per quanto riguarda la composizione dell'offerta alberghiera, l'Italia conta quasi 33.000 hotel, con oltre 1,1 milioni di camere e circa 2,3 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.

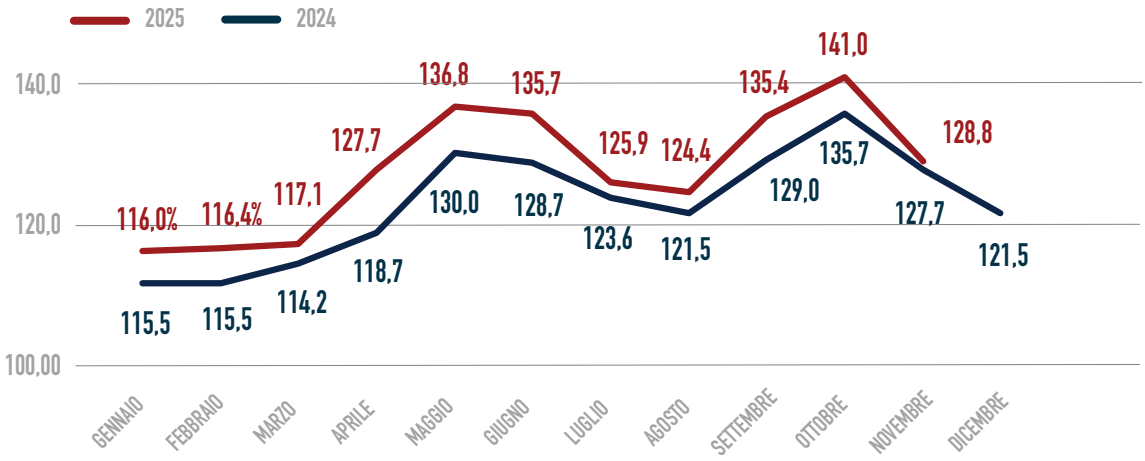
Il miglioramento dei flussi turistici si è riflesso in un progressivo rafforzamento dei fondamentali operativi del mercato ricettivo italiano. Nel 2025 si osserva una dinamica positiva su occupazione e tariffe, con differenze territoriali e stagionali. In particolare, l'Italia ha registrato nel 2025 per gli hotel a 4 stelle un tasso medio di occupazione pari al 70%, una tariffa media giornaliera (ADR, Average Daily Rate) pari a 128 €, in crescita del 2,4% rispetto al 2024.

OCCUPANCY HOTEL 4 STELLE ITALIA 2024-2025



Fonte: elaborazione Gruppo RYZE su dati Trademark Italia

PREZZO MEDIO 4 STELLE 2024-2025



Fonte: elaborazione Gruppo RYZE su dati Trademark Italia

Investimenti

La combinazione tra occupazione in miglioramento, crescita delle tariffe e stabilità della permanenza media conferma una domanda solida e una maggiore visibilità dei ricavi operativi del comparto alberghiero. Questo contesto ha sostenuto l'attività di investimento nel settore hospitality, che nel 2025 ha registrato volumi complessivi pari a circa 2,3 miliardi di Euro, confermandosi tra le asset class più dinamiche del real estate commerciale italiano.
Dal punto di vista geografico, le principali destinazioni urbane continuano a concentrare una quota significativa dei capitali investiti, con Roma che si conferma la piazza più attrattiva con circa il 25% dei volumi, seguita da Milano (16%) e Venezia (10%). Parallelamente, anche le destinazioni leisure mantengono un ruolo rilevante nel mercato degli investimenti, con le località resort che rappresentano circa un terzo dei volumi complessivi, trainate in particolare da destinazioni ad alta vocazione internazionale come le isole del Golfo di Napoli, la Toscana e il Lago di Como.
Il profilo qualitativo delle transazioni evidenzia inoltre la crescente centralità del segmento upscale e luxury, con una quota rilevante degli investimenti concentrata su asset di fascia alta e su operazioni di riposizionamento di strutture esistenti attraverso interventi di riqualificazione o conversione verso brand internazionali.

Investitori e tipologie di operazioni

Per quanto riguarda il profilo degli investitori, si osserva una prevalenza di operatori alberghieri, che nel 2025 hanno rappresentato circa il 30% dei volumi complessivi, seguiti da family office (22%) e investitori istituzionali (21%), mentre i fondi di private equity si attestano intorno al 16% del totale.
Il mercato risulta inoltre caratterizzato da una forte presenza di operazioni value-add, che nel 2025 hanno rappresentato circa il 62% delle transazioni, includendo interventi di sviluppo, riconversione e ristrutturazione di strutture esistenti. In termini di modalità di acquisto, le operazioni realizzate con vacant possession continuano a rappresentare una quota significativa del mercato, mentre cresce l'incidenza di progetti di sviluppo e conversione legati al riposizionamento di asset esistenti.
Quanto alla provenienza dei capitali, il mercato italiano degli investimenti alberghieri continua a mostrare un sostanziale equilibrio tra investitori domestici e internazionali: nel 2025 gli operatori esteri hanno rappresentato circa il 53% dei volumi complessivi, mentre la quota di capitali italiani si è attestata intorno al 47%.
Tra gli investitori internazionali prevalgono operatori provenienti dall'Europa, che concentrano circa il 35% dei capitali esteri, seguiti da investitori provenienti da Stati Uniti e Canada (circa 8%) e Sud America (circa 6%), a conferma della crescente attrattività del mercato alberghiero italiano per capitali globali.

3 Riconversione: trend in crescita per l'evoluzione dell'Hospitality

Uno dei fenomeni più rilevanti che sta caratterizzando l'evoluzione del mercato alberghiero italiano riguarda la crescente diffusione di progetti di riconversione di immobili esistenti in strutture ricettive. Questa dinamica si inserisce nel più ampio contesto delle strategie value-add che stanno guidando una quota significativa degli investimenti nel settore hospitality, spesso attraverso operazioni di riqualificazione o riposizionamento di asset immobiliari. Secondo il Italy Hotel Investment Report, le operazioni value-add rappresentano ormai oltre il 60% delle transazioni alberghiere, includendo numerosi progetti di redevelopment e conversione di edifici esistenti.

La riconversione di immobili originariamente a uso diverso, in particolare uffici, edifici storici o strutture commerciali obsolete, consente agli investitori di valorizzare asset situati in posizioni centrali e ben collegate, riducendo al contempo i tempi di sviluppo rispetto a progetti greenfield. Gli edifici direzionali, ad esempio, presentano spesso caratteristiche favorevoli alla trasformazione in strutture ricettive grazie alla loro posizione in distretti urbani centrali e alla buona accessibilità.

Negli ultimi anni numerosi progetti di questo tipo sono stati avviati anche in Italia. A Roma, ad esempio, è in corso lo sviluppo di un Hotel Ruby attraverso la conversione di un ex edificio per uffici nel centro della città, mentre altri progetti di riqualificazione e repositioning interessano immobili situati nelle principali destinazioni turistiche e urbane del Paese.

Questa tendenza riflette una trasformazione più ampia del mercato immobiliare, in cui la crescente domanda di strutture ricettive di fascia medio-alta si combina con la necessità di riqualificare immobili esistenti. In questo contesto, i progetti di conversione rappresentano una soluzione sempre più diffusa per incrementare l'offerta alberghiera nelle destinazioni a maggiore attrattività turistica, contribuendo al contempo alla rigenerazione del patrimonio immobiliare urbano.

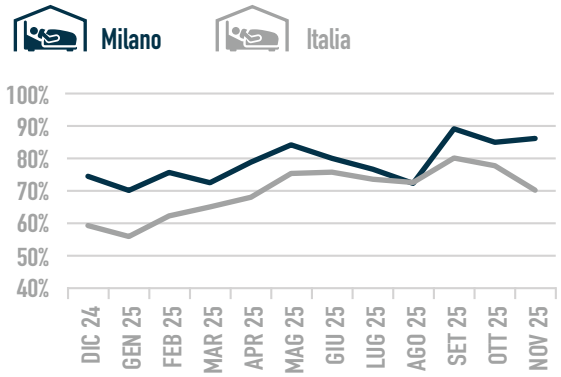
HOSPITALITY MILANO 2025

Il mercato ricettivo milanese nel corso del 2025 ha evidenziato un andamento complessivamente positivo, pur con alcune oscillazioni stagionali nella prima parte dell'anno. I primi mesi sono stati caratterizzati da una domanda più moderata, influenzata dalla componente business ancora in fase di consolidamento. A partire dalla primavera la città ha tuttavia registrato una progressiva accelerazione dei flussi turistici, sostenuta dal ritorno degli eventi fieristici e congressuali e da una crescente attrattività nel segmento leisure internazionale.

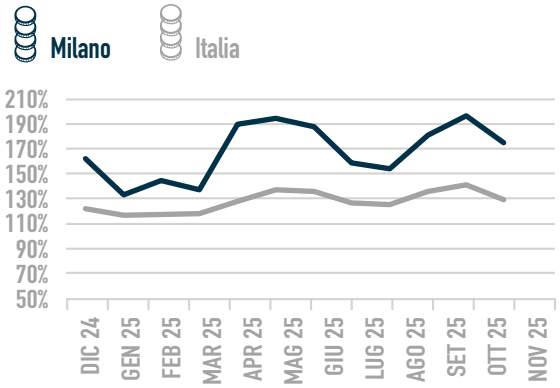
Room occupancy e tariffe

Nel corso dei mesi successivi le performance del comparto alberghiero si sono stabilizzate su livelli elevati, con tassi di occupazione generalmente superiori alla media nazionale. Il calendario fieristico e la presenza di eventi di rilievo internazionale continuano infatti a rappresentare uno dei principali driver della domanda alberghiera cittadina, contribuendo a sostenere le performance soprattutto nei periodi primaverili e autunnali. In questo contesto, il segmento 4 stelle ha registrato una dinamica particolarmente positiva, con livelli tariffari medi superiori al dato nazionale e una domanda solida sia nel comparto business sia nel turismo internazionale.

ROOM OCCUPANCY



PREZZO 4 STELLE €
Euro/notte/camera



Fonte: elaborazione Gruppo RYZE su dati Trademark Italia

Offerta

Parallelamente, il mercato milanese continua a mostrare un forte dinamismo anche sul fronte dello sviluppo dell'offerta e dell'attrattività internazionale. Tra le principali novità si segnalano l'ingresso di nuovi brand alberghieri, come il WorldHotels Crafted Collini Rooms, e l'arrivo di nuove strutture nell'area metropolitana, tra cui l'AN Hotel San Donato. Allo stesso tempo si registrano operazioni di riposizionamento e cambi di collezione, come nel caso del WorldHotel Casati 18, oltre all'espansione di nuove formule di ospitalità legate al segmento living e student housing, come il progetto Nido Living nei pressi della città. A queste dinamiche si affiancano ulteriori fattori di rafforzamento dell'ecosistema turistico milanese, tra cui il potenziamento dei collegamenti internazionali con nuove rotte da e per Milano Malpensa e lo sviluppo di nuovi poli di attrazione urbana. In particolare, il progetto del nuovo stadio di Milano, che prevede anche spazi dedicati a hotel e ristorazione, rappresenta un ulteriore elemento di sviluppo per il sistema dell'ospitalità cittadino nel medio periodo.

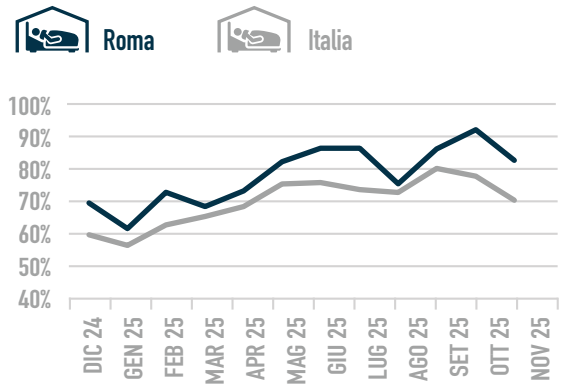
HOSPITALITY ROMA 2025

Il mercato ricettivo romano nel corso del 2025 ha evidenziato un andamento positivo, sostenuto in larga parte dall'effetto trainante del Giubileo, che ha rafforzato i flussi turistici verso la capitale nel corso dell'anno. I primi mesi sono stati caratterizzati da una domanda ancora moderata, con livelli di occupazione più contenuti tra gennaio e marzo. A partire dalla primavera si è tuttavia registrato un progressivo rafforzamento delle performance alberghiere, sostenuto dall'incremento dei flussi legati al turismo religioso e culturale.

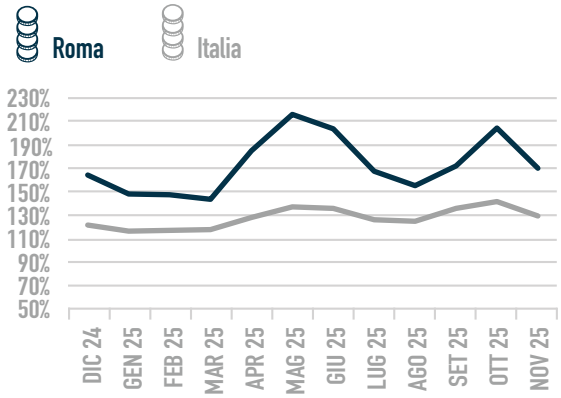
Room occupancy e tariffe

Nel corso dei mesi successivi le performance del comparto ricettivo si sono consolidate su livelli elevati, con tassi di occupazione generalmente superiori alla media nazionale e picchi particolarmente rilevanti nei mesi estivi e autunnali. Anche sul fronte tariffario il mercato romano ha mostrato una dinamica positiva: le strutture 4 stelle hanno registrato un aumento delle tariffe medie nei periodi di maggiore domanda, mantenendo valori significativamente superiori al dato medio italiano.

ROOM OCCUPANCY



PREZZO 4 STELLE €
Euro/notte/camera



Fonte: elaborazione Gruppo RYZE su dati Trademark Italia

Offerta

Il mercato alberghiero della capitale continua a mostrare un elevato dinamismo anche sul fronte degli investimenti e delle operazioni di riqualificazione. Tra gli interventi più rilevanti si segnalano il restyling da oltre 30 milioni di euro dell'Hotel de Russie, la riapertura dell'Hotel Imperiale dopo un intervento di riqualificazione da circa 12 milioni di euro e il debutto del nuovo Orient Express La Minerva, destinato a rafforzare l'offerta nel segmento luxury. A queste iniziative si affiancano nuove formule ricettive, come i serviced apartment sviluppati da LHG nel quartiere San Lorenzo, e il rafforzamento dell'accessibilità internazionale della destinazione, testimoniato dall'apertura di nuove rotte intercontinentali come il collegamento Roma–Seattle operato da Delta Air Lines.

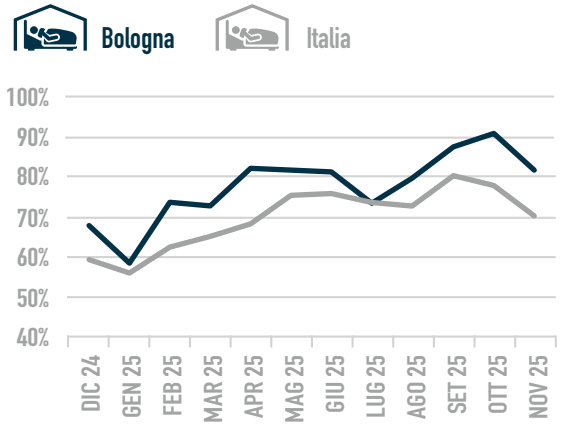
HOSPITALITY BOLOGNA 2025

Il mercato ricettivo di Bologna nel corso del 2025 ha mostrato un andamento positivo, con una dinamica di crescita progressiva dopo una fase iniziale più moderata nei mesi invernali.

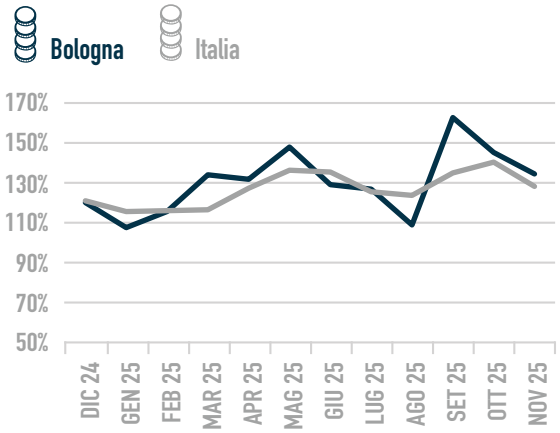
Room occupancy e tariffe

Nei primi mesi dell'anno i livelli di occupazione si sono mantenuti su valori relativamente contenuti, riflettendo la stagionalità tipica della domanda business. A partire dalla primavera si è tuttavia registrato un rafforzamento delle performance alberghiere, sostenuto dal calendario fieristico e congressuale della città e da una crescente domanda turistica legata alla dimensione culturale e gastronomica della destinazione.
Nel corso dei mesi successivi il mercato ha evidenziato una stabilizzazione su livelli elevati di occupazione, con valori generalmente superiori alla media nazionale. I livelli più elevati si sono registrati nei mesi autunnali, periodo tradizionalmente caratterizzato da un'intensa attività fieristica, con picchi di domanda che hanno portato i tassi di occupazione oltre il 90%.
Anche sul fronte tariffario il segmento 4 stelle ha mostrato una dinamica positiva, con un rafforzamento delle tariffe medie nei periodi di maggiore domanda e valori generalmente in linea o superiori al dato medio nazionale.

ROOM OCCUPANCY



PREZZO 4 STELLE €
Euro/notte/camera



Fonte: elaborazione Gruppo RYZE su dati Trademark Italia

Offerta

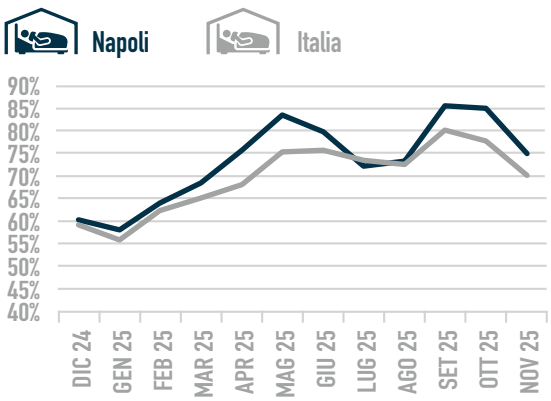
Per quanto riguarda il posizionamento della città nel panorama turistico-ricettivo, il mercato bolognese continua a beneficiare di una buona accessibilità internazionale e di un rafforzamento dei collegamenti aerei. In questo contesto si inserisce l'annuncio del nuovo operativo estivo 2025 di Ryanair sull'aeroporto di Bologna, che contribuirà ad ampliare l'offerta di collegamenti e a sostenere ulteriormente i flussi turistici verso la città. Nel complesso, tali dinamiche confermano il ruolo di Bologna come uno dei mercati ricettivi più dinamici del panorama urbano italiano, sostenuto dalla forte integrazione tra turismo business, fieristico e culturale.

L'andamento del mercato ricettivo di Napoli è stato positivo nel corso del 2025 , nonostante alcune oscillazioni nei primi mesi dell'anno.
La domanda ha mostrato una dinamica inizialmente più moderata tra gennaio e marzo, per poi rafforzarsi progressivamente a partire dalla primavera grazie alla crescente attrattività della destinazione nel panorama turistico internazionale.

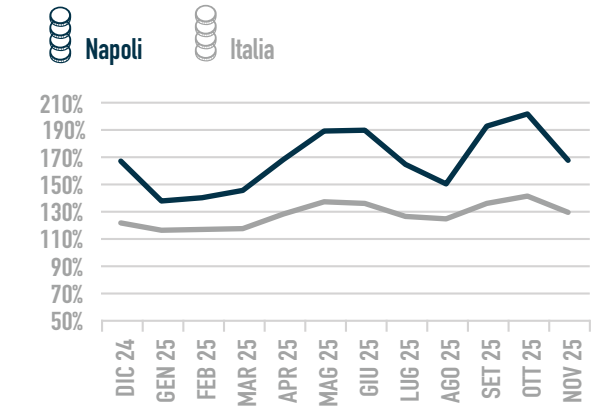
Room occupancy e tariffe

Nel corso dei mesi primaverili ed estivi le performance alberghiere hanno registrato un progressivo miglioramento, con tassi di occupazione in aumento e livelli generalmente in linea o superiori alla media nazionale. I valori più elevati si sono registrati nei mesi di maggiore domanda turistica, con picchi di occupazione superiori all'85% nel periodo autunnale. Anche sul fronte tariffario il mercato ha mostrato una dinamica positiva: nel segmento 4 stelle le tariffe medie hanno registrato un incremento significativo nei mesi di maggiore domanda, con valori sensibilmente superiori al dato medio italiano.

ROOM OCCUPANCY



PREZZO 4 STELLE €
Euro/notte/camera



Fonte: elaborazione RYZE su dati Trademark Italia

Offerta

La città continua, inoltre, a rafforzare il proprio posizionamento nel panorama turistico nazionale e internazionale. Negli ultimi anni Napoli è sempre più spesso inclusa tra le principali destinazioni urbane italiane di interesse per gli investitori nel settore hospitality, accanto alle tradizionali piazze di Milano, Roma, Venezia e Firenze. La crescita dei flussi turistici è sostenuta in particolare dalla componente internazionale, che rappresenta una quota significativa dei pernottamenti e contribuisce a rafforzare la visibilità della destinazione sui mercati globali. Si tratta di una destinazione in forte espansione, con prospettive favorevoli per il consolidamento del mercato ricettivo nel medio periodo.

LA PAROLA A...



GIACOMO SILVESTRI

Foruminvest Italia Srl

NOME:
Giacomo Silvestri

JOB TITLE:
General Manager

SOCIETÀ:
Foruminvest Italia Srl

BIOGRAFIA:
Rientrato in Foruminvest in qualità di General Manager nel 2024 dopo una prima precedente esperienza, oggi guida l'ufficio italiano nello sviluppo di importanti progetti in ambito hospitality in Italia.

DESCRIZIONE DELLA SOCIETÀ:
Foruminvest è un team specializzato di professionisti del settore immobiliare, con 40 anni di esperienza internazionale. Vanta un solido track record europeo, che include numerosi progetti premiati, che spaziano da hotel e progetti residenziali sostenibili a complessi sviluppi architettonici di centri commerciali.

Il successo del gruppo si basa sulla capacità di sviluppare progetti complessi, guidati dalla profonda conoscenza del settore di riferimento, fornendo le competenze adeguate e un valore sostenibile nel tempo.

I progetti di Foruminvest sono innovativi e si distinguono per l'elevata qualità architettonica e costruttiva, contribuendo a creare un futuro sostenibile.

Negli ultimi anni si osserva una crescente attenzione verso lo sviluppo di hotel nelle aree aeroportuali e nei principali hub di trasporto. Dal vostro punto di vista di sviluppatori, quali sono i principali driver a livello europeo e nazionale che rendono questo tipo di progetti particolarmente interessanti per investitori e developer nel mercato attuale?

Grazie a costi contenuti delle compagnie low cost e logiche di smart working sempre più diffuse, ci proiettiamo in un mondo dove le distanze non sono più un vincolo.
Un prodotto di airport hotel moderno all'insegna di design, comfort e convenience diventa parte integrante dell'esperienza di viaggio.

Per una realtà come Foruminvest, le zone aeroportuali sono pronte ad accogliere sviluppi greenfield, spazio in cui riusciamo da decenni a creare grande valore per la nostra realtà, per gli investitori e gli utenti che godranno di immobili di elevato standing, pensati e costruiti secondo gli standard attuali più elevati.

Nel mercato Hospitality italiano stanno assumendo sempre maggiore rilevanza i progetti di riconversione di immobili esistenti. Dal vostro punto di vista di sviluppatori, quali tipologie di asset si prestano maggiormente a questo tipo di trasformazione e quali sono le principali sfide operative e autorizzative che incontrate in questi progetti?

Sicuramente gli asset direzionali, in particolare se di manifattura relativamente moderna e non limitati da distribuzioni interne complesse e pareti strutturali che

compromettono la revisione degli spazi. In Italia le principali sfide in ambito trasformativo sono indubbiamente quelle dettate dal diritto amministrativo: la frammentarietà normativa italiana rimane oggi la complessità più rilevante, anche intrinsecamente nella mera incertezza di tempi su cui poter fare affidamento.
A livello operativo le complessità maggiori afferiscono invece a immobili sottoposti a vincoli storico-artistici, dove l'assoluta e indiscutibile discrezionalità degli enti preposti talvolta compromette la fattibilità di un intervento.

Guardando ai prossimi anni, quali segmenti del mercato alberghiero italiano ritenete più interessanti dal punto di vista dello sviluppo? In particolare, vedete maggiori opportunità nelle destinazioni urbane, nelle località leisure, anche dedicate al wellness (es. destinazioni termali) e al turismo outdoor, o in nuovi format legati alla mobilità e ai grandi hub infrastrutturali?

Riteniamo che l'Italia abbia un enorme "untapped potential", il cui principale limite rimane quello dell'infrastruttura di collegamento e trasporto veloce. Per quanto riguarda la destinazione wellness, in un mondo che insegue concetti evoluti di benessere, è a nostro avviso imprescindibile superare l'arcaica associazione wellness al mondo spa/thermal. Va pensato un concetto di wellness a tutto tondo, di disconnessione tecnologica e di riconnessione con la natura, che un'utenza più evoluta sempre più cercherà nel prossimo futuro.

Vediamo con sempre più interesse poi le città secondarie, che godono di una forza attrattiva turistico-ricettiva e di reach internazionale. Quest'attrattività, letta insieme ad uno stock alberghiero vetusto e spesso a gestione familiare, ne fa trasparire una grande opportunità di investimento.

Negli ultimi anni il mercato alberghiero italiano ha visto una crescente presenza di brand internazionali e operatori globali, spesso considerati un fattore chiave per la valorizzazione e la successiva vendita dei progetti di sviluppo. Nei vostri progetti, quanto pesa oggi la presenza di un brand internazionale in fase di valorizzazione dell'asset? E, al contrario, vedete spazi di competitività anche per operatori nazionali o indipendenti, magari in specifiche nicchie di mercato o con modelli gestionali differenti?

L'associazione di un brand internazionale è per noi developer un elemento di enorme valore in ottica di exit verso investitori istituzionali, italiani e stranieri. C'è e ci sarà spazio per operatori indipendenti con capital backing sufficiente in nicchie di mercato che per diversi motivi possono essere trascurate da soggetti più tradizionali. In un mondo sempre più globale, infatti, gli utenti cercano prodotti ed esperienze radicalmente diverse. I grandi gruppi alberghieri ormai da anni innovano i loro portafogli per tramite di acquisizione di brand indipendenti che, godendo di maggior libertà d'estro creativo, liberi dai paletti di brand standard internazionali, possono costruire concept innovativi. Penso che questo circolo sia assolutamente virtuoso, come confermato da sempre più private equity capital che entra in questo tipo di realtà per spingere la frontiera dell'hospitality.

3.CONCLUSIONI

Residenziale

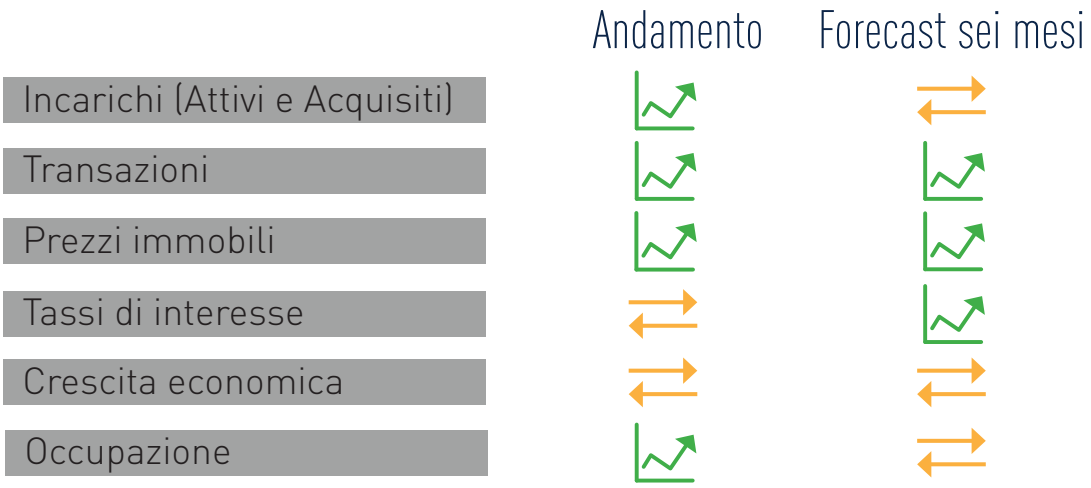
sentiment

Il 2025 conferma un anno positivo per il mercato immobiliare, con un incremento di oltre il 9,5% nel numero di compravendite residenziali rispetto allo stesso periodo del 2024 e una crescita del volume d'affari complessivo del gruppo REMAX Italia superiore al 15%. Si tratta di un risultato che consolida il trend favorevole avviato nella seconda metà del 2024, mantenendo una dinamica di crescita costante e diffusa sul territorio. A sostenere la domanda contribuiscono condizioni di accesso al credito che continuano ad essere favorevoli, e rendono l'acquisto dell'abitazione competitivo rispetto alla locazione, soprattutto per chi acquista la prima casa. Inoltre, il contesto macroeconomico e geopolitico ancora incerto rafforza il ruolo dell'immobile come bene rifugio, capace di offrire stabilità e protezione del valore nel medio-lungo periodo. Anche il segmento delle locazioni residenziali mostra segnali positivi: nel 2025 il numero di affitti gestiti dalle agenzie REMAX è aumentato di oltre l'11%, pur non rappresentando l'attività core del gruppo.

Secondo i dati sulle vendite di REMAX Italia, i prezzi medi degli immobili residenziali nel 2025 hanno registrato un aumento complessivo di oltre 3,5% rispetto al 2024, con un'accelerazione nella seconda metà dell'anno, dove la crescita ha superato il 3,85%. Il trilocale si conferma come la tipologia abitativa più richiesta e venduta, seguito dai bilocali e quadrilocali. Prosegue una tendenza consolidata verso la scelta di immobili con spazi più ampi, a conferma di un cambiamento strutturale nelle preferenze abitative. I temi della sostenibilità e dell'efficienza energetica si confermano centrali nel mercato immobiliare residenziale italiano, influenzando in modo crescente le scelte di acquisto e le dinamiche di vendita. Nel 2025, gli immobili in classe energetica A e B registrano una crescita significativa, con un aumento di oltre il 25% delle unità vendute rispetto a due anni fa, segno di una domanda sempre più orientata al "green". La maggiore attrattività si riflette anche sui valori: le abitazioni in classe A-B presentano un prezzo medio superiore di circa il 40% rispetto a quelle in classi energetiche più basse (E-F-G). Gli immobili più efficienti risultano inoltre più liquidi, con tempi medi di vendita inferiori di circa l'8% rispetto alle abitazioni meno performanti.

Contemporaneamente, cresce il ricorso ai mutui green, in linea con l'aumento delle compravendite di immobili efficienti. Le banche propongono condizioni sempre più competitive, con tassi fissi intorno al 2,19% e spesso senza spese di istruttoria e perizia, come rilevato dall'Ufficio Studi 24MAX. Queste soluzioni permettono una rata mensile mediamente più bassa di circa il 15% rispetto ai mutui tradizionali, rendendo l'acquisto più accessibile e sostenendo la domanda di abitazioni efficienti.

Per il 2026, il mercato immobiliare si prevede in costante crescita anche se su numeri più moderati. Tuttavia, questo scenario di stabilità è oggi sfidato dalle forti tensioni geo politiche che stanno caratterizzando l'avvio dell'anno: il rischio di uno shock sui prezzi energetici minaccia di riaccendere l'inflazione, costringendo le banche centrali a una postura cauta che potrebbe rendere l'accesso al credito più selettivo. Nonostante tale incertezza, i prezzi manterranno una crescita moderata, trainata da una domanda polarizzata verso immobili ad alta efficienza energetica capaci di garantire la tenuta del valore e il rispetto delle direttive europee. Nelle principali città Italiane, il successo degli investimenti si concentrerà nei quartieri con presenza di infrastrutture moderne e servizi. In questo contesto volatile, la sostenibilità e l'efficienza non sono più semplici opzioni, ma i pilastri necessari per proteggere il capitale dal rischio geopolitico e finanziario. In sintesi, il 2026 si prospetta come un anno di mercato stabile ma in trasformazione, guidato da demografia, sostenibilità ed efficienza energetica



Logistico

sentiment



Il comparto della logistica ha mostrato una solida ripresa, chiudendo il 2025 con investimenti pari a 2 miliardi di euro, con un incremento del 30% rispetto al 2024. L'anno è stato caratterizzato dal ritorno dei capitali core, prevalentemente internazionali, accompagnato da un atteggiamento molto selettivo nella scelta delle localizzazioni. L'interesse per le operazioni di tipo value-add si è focalizzato principalmente sul recupero di aree industriali dismesse (brownfield), sebbene l'attività sia stata in parte limitata dalla scarsa disponibilità di immobili di grandi dimensioni pronti per l'intervento. Per l'anno in corso si prevede ulteriore espansione della domanda e conseguente moderato incremento dei canoni per le principali location, segnalando un mercato che si avvia verso una crescita stabile.

Direzionale

sentiment



Il settore uffici ha registrato volumi complessivi di 1,8 miliardi di euro, evidenziando una flessione annua di circa il 14%. Nonostante il calo su base annua, il comparto ha vissuto una decisa accelerazione nell'ultimo trimestre, sostenuta dal ritorno del capitale istituzionale che è stato responsabile di circa la metà dei volumi del periodo. Per i prossimi mesi, ci si aspetta un incremento dei canoni prime per la scarsità di prodotto di elevata qualità, con la domanda concentrata sulle zone più centrali.

Retail

sentiment



Il settore retail ha raggiunto un record storico nel 2025, confermandosi l'asset class più dinamica con investimenti totali pari a circa 4 miliardi di euro. La crescita, stimata attorno al 45% rispetto all'anno precedente, è stata sostenuta da una maggiore disponibilità di capitale di debito e da operazioni di grande scala. Le High Street e i Retail Park continueranno ad attrarre gli investitori, con ulteriore consolidamento del settore previsto per i prossimi mesi.

Hospitality

sentiment



Il settore ricettivo si è posizionato come la seconda asset class più rilevante del mercato, con 2,3 miliardi di euro di investimenti. Il settore ha registrato la sua migliore performance degli ultimi anni, con una crescita dei volumi di circa il 20%. Le strategie di tipo value-add sono rimaste predominanti, rappresentando circa l'80% dei volumi e concentrandosi sulla riconversione di immobili o sul riposizionamento di hotel esistenti. Per quanto riguarda l'anno in corso, si prevede una accelerazione degli investimenti in strutture di fascia alta, con interesse anche verso città secondarie, oltre che per le tradizionali destinazioni per resort.

REMAX è il gruppo immobiliare più diffuso al mondo, fondato negli Stati Uniti nel 1973 e presente oggi in oltre 120 Paesi con circa 9.000 agenzie e più di 147.000 professionisti affiliati. Il network si distingue per l'innovativo modello dello "studio associato", che favorisce la collaborazione tra consulenti e garantisce elevati standard di produttività e qualità del servizio.
Presente in Italia dal 1996 su iniziativa di Dario Castiglia, Presidente e Amministratore Delegato, REMAX Italia conta oggi più 400 agenzie e una community di oltre 4.000 professionisti affiliati, con un portafoglio di circa 35.000 immobili su tutto il territorio nazionale. Il 2026 segna il 30° anniversario della presenza del brand in Italia.
L'organizzazione investe costantemente in innovazione e tecnologia, integrando soluzioni basate sull'Intelligenza Artificiale a supporto delle attività di marketing e analisi di mercato, oltre a un sistema MLS strutturato per favorire la collaborazione tra agenti immobiliari e a MAXCOACH, il coach digitale proprietario integrato su WhatsApp. La crescita professionale è supportata da percorsi formativi attraverso REMAX University e partnership accademiche.
L'offerta al cliente si completa con servizi integrati di mediazione creditizia tramite 24MAX S.p.A. e soluzioni assicurative attraverso Top Insurance Broker S.r.l.
REMAX Italia è Official Partner delle Nazionali Italiane di Calcio e promuove valori quali eccellenza, professionalità e gioco di squadra.
Per saperne di più su REMAX Italia, cercare annunci immobiliari o trovare un consulente nella tua zona, visita il sito remax.it. Per le ultime novità sul mondo REMAX, consulta franchising.remax.it/blog.

RYZE è un gruppo indipendente, leader nella consulenza real estate e nella gestione integrata di servizi immobiliari. Opera sia nel mercato istituzionale che nel segmento distressed per i principali player del settore: investitori italiani e stranieri, banche, SGR/fondi, gruppi industriali, fondi di private equity e family office.
Vanta un'esperienza di oltre 30 anni nell'ambito tecnico (Due Diligence, Town Planning, 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.
Peculiarità del Gruppo, primo nel mercato italiano per dimensioni e completezza di servizi, è la capacità di offrire al Cliente sotto un'unica regia una consulenza trasversale di tipo tecnico, valutativo e gestionale in ogni ambito real estate. RYZE ha analizzato oltre 50 milioni di mq in operazioni di Due Diligence Tecnica e Ambientale, monitorato interventi per un valore superiore a €2 miliardi nell'ambito del Project Management & Monitoring, stimato immobili per un valore complessivo di circa €75 miliardi (Valuation) e gestito asset immobiliari (Property & Building Management) per oltre €14,5 miliardi.
Conta oltre 500 risorse, un network di 600 tecnici, 1.000 periti sul territorio nazionale e oltre € 80 milioni di ricavi. Il Gruppo è presente in Italia, con le sedi di Milano (headquarters), Roma, Brescia e Trento, e all'estero in Francia e UK, con gli uffici di Lione, Parigi e Londra.

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 delcredito per la loro competenza ed esperienza.

DATA HUB
REAL ESTATE

Fonti:

Agenzia delle Entrate
Agenzie delle Entrate / OMI
Anas
Banca Centrale Europea
Blog REMAX Italia
Borsino Immobiliare della Logistica
Cassa Depositi e Prestiti
Confcommercio
Confindustria Assoimmobiliare
Database 24MAX
Database REMAX Italia (MAXimizer)
Eurostat
Federturismo
FSLogistix
HVS
Il Sole 24 Ore
Istat
Istat
La Repubblica
LVMH
Ministero del Turismo
Ministero dell'Economia e delle Finanze
Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti
Pambianco New
Regione Campania
Regione Emilia-Romagna
Regione Lazio
Regione Lombardia
Scenari Immobiliari
Trademark
ULI - Urban Land Institute

Il presente documento è redatto congiuntamente da RYZE, 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 RYZE, PROXIMM SPA e PROXIPO SPA.

La riproduzione, anche parziale, è consentita esclusivamente con indicazione chiara e completa della fonte ("RYZE, PROXIMM SPA e PROXIPO SPA, Report REAL ESTATE DATA HUB N. 13") 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.

RYZE, 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 RYZE, PROXIMM SPA e PROXIPO SPA, da qualsivoglia pretesa, richiesta o azione derivante o connessa all'utilizzo dei contenuti medesimi.

DATA HUB REAL ESTATE

Outlook 2025 | Preview 2026

MILANO | ROMA | BOLOGNA | NAPOLI



RE/MAX Italia

RYZE

24MAX