



IL MERCATO DEL PREGIO IN ITALIA

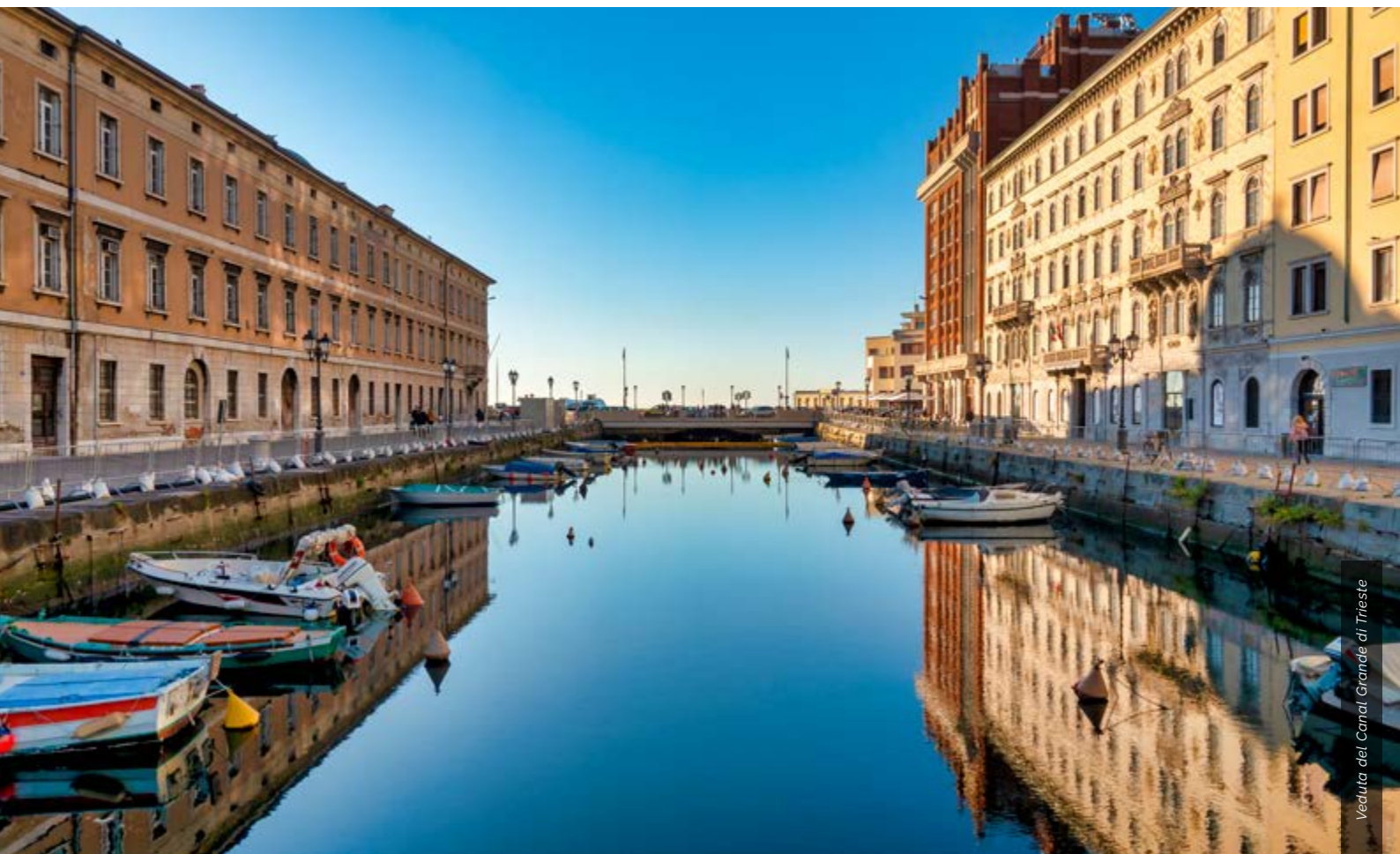
FRA PRIME E SECONDE CASE

SANTANDREA
LUXURY HOUSES
GABETTI GROUP

PATRIGEST
ADVISORY, RESEARCH, VALUATION
GABETTI GROUP

Indice

01	NOTA INTRODUTTIVA.....	8
02	INQUADRAMENTO SOCIO-DEMOGRAFICO E NORMATIVO.....	10
03	IL MERCATO DEL PREGIO FRA PRIME E SECONDE CASE DI PROPRIETÀ.....	16
04	IL MERCATO DELLE LOCAZIONI DI PREGIO.....	22
05	FOCUS – CITTÀ PRINCIPALI.....	26
06	FOCUS – LOCALITÀ TURISTICHE.....	36
07	INVESTIMENTI CORPORATE.....	44



PTRIGEST
ADVISORY, RESEARCH, VALUATION
GABETTI GROUP

Un mercato resiliente, altamente concentrato



Il mercato residenziale di pregio in Italia si configura come un comparto fortemente selettivo e geograficamente concentrato, caratterizzato da dinamiche differenti rispetto al mercato abitativo tradizionale. L'analisi dei valori immobiliari evidenzia come le abitazioni con quotazioni superiori ai 6.000 €/mq si distribuiscano prevalentemente in alcuni cluster ben definiti: i principali poli urbani, le destinazioni turistiche d'eccellenza e alcune delle principali località lacustri, alpine e costiere rappresentano i principali hub del lusso residenziale nazionale.

Negli ultimi anni il segmento ha mostrato una significativa capacità di resilienza, sostenuto sia dalla crescita della domanda domestica ad alta capacità patrimoniale, sia dall'interesse crescente degli investitori internazionali. In questo contesto, all'anno d'imposta 2023, il numero di contribuenti italiani con redditi superiori ai 120.000 euro annui è aumentato del 39% rispetto al 2008, ampliando progressivamente la fascia potenziale di acquirenti nel mercato di alta gamma.

Un ulteriore elemento di dinamismo riguarda il comparto delle transazioni di valore elevato. Tra il 2016 e il 2024 le compravendite residenziali superiori al milione di euro sono quasi raddoppiate, passando da circa 3.000 a oltre 5.800 operazioni annue, con una crescita particolarmente marcata nel segmento delle seconde case. In questo ambito, le abitazioni destinate a uso non principale rappresentano oggi circa il 76% delle operazioni sopra il milione di euro, confermando il ruolo centrale delle destinazioni turistiche e degli acquisti per investimento all'interno del mercato premium.

Nel complesso emerge un mercato sempre più articolato, in cui accanto agli immobili iconici e altamente esclusivi si consolida un segmento "core" del pregio, caratterizzato da maggiore liquidità e da una domanda più ampia. In questa prospettiva, l'abitazione di pregio si conferma non soltanto come bene di consumo, ma sempre più come asset patrimoniale strategico, inserito in logiche di diversificazione e conservazione della ricchezza.

Luca Dondi dall'Orologio
Amministratore Delegato Patrigest

Luca Dondi dall'Orologio

SANTANDREA
LUXURY HOUSES
GABETTI GROUP

Una domanda sempre più selettiva e internazionale



Il mercato immobiliare di pregio in Italia continua a caratterizzarsi per una forte eterogeneità territoriale, con dinamiche che variano significativamente tra i grandi centri urbani e le principali destinazioni turistiche. Nelle città, la domanda è guidata prevalentemente da famiglie e investitori alla ricerca di residenze di rappresentanza o di immobili di qualità da destinare alla locazione di fascia alta, mentre nelle località di villeggiatura prevale l'acquisto di seconde case, spesso legato alla qualità del contesto e alla capacità dell'immobile di coniugare valore patrimoniale e stile di vita.

Le grandi città – in particolare Milano, Roma e Firenze – continuano a rappresentare i mercati più strutturati del segmento, grazie alla presenza di una domanda stabile composta da professionisti, imprenditori e investitori internazionali. Allo stesso tempo, le località turistiche più iconiche – dalle coste liguri e toscane fino ai laghi del Nord e alle destinazioni alpine – confermano un'elevata attrattività per una clientela italiana ed estera alla ricerca di immobili esclusivi e peculiari in contesti di grande valore paesaggistico.

In questo scenario la selettività della domanda rimane un elemento centrale. Gli acquirenti mostrano oggi una crescente attenzione alla qualità complessiva dell'immobile, privilegiando soluzioni che combinano posizione strategica, spazi esterni vivibili, vista panoramica e, ormai da qualche anno, servizi accessori e amenities.

Gli immobili che presentano queste caratteristiche continuano a registrare tempi di assorbimento più rapidi e una maggiore stabilità dei valori, confermando come nel mercato del pregio il corretto posizionamento e la qualità dell'offerta rappresentino fattori determinanti per intercettare una domanda sempre più selettiva e internazionale.

In conclusione, per la prima volta negli ultimi decenni, si osserva come l'attenzione degli investitori non sia più rivolta esclusivamente alla location – per la quale in passato si era disposti a sacrificare spazi, servizi ed esigenze – ma si stia progressivamente orientando verso la qualità e le caratteristiche del prodotto.

Flavio Angeletti

Managing Director Santandrea Luxury Houses

Flavio Angeletti



Veduta aerea della Costa Ligure

NOTA INTRODUTTIVA

Nota metodologica

APPROCCIO METODOLOGICO AL MERCATO DEL PREGIO

Nel presente rapporto il segmento immobiliare di pregio viene **definito attraverso un approccio relativo e territorialmente contestualizzato**, volto a riflettere le marcate eterogeneità che caratterizzano i mercati immobiliari locali.

L'impostazione metodologica adottata parte dal presupposto che il concetto di **immobile di pregio debba essere interpretato in relazione al contesto territoriale di riferimento**, piuttosto che sulla base di soglie assolute valide in modo uniforme su scala nazionale.

In coerenza con tale principio metodologico:

- Le soglie di prezzo sono determinate a livello comunale, al fine di cogliere le specificità dei singoli mercati locali;
- Il segmento del pregio è individuato attraverso l'analisi dei percentili della distribuzione dei prezzi al metro quadrato (€/mq);
- La superficie dell'immobile viene considerata un criterio qualificante, utile a rafforzare l'identificazione delle unità appartenenti alla fascia più elevata del mercato.

CLASSIFICAZIONE DEL SEGMENTO PREGIO

Sulla base della distribuzione dei prezzi a livello comunale e delle caratteristiche dimensionali degli immobili, il segmento del pregio è stato articolato in tre distinti livelli, al fine di rappresentare in modo più accurato le diverse gradazioni della fascia alta del mercato immobiliare.

L'articolazione in tre livelli permette di cogliere la struttura interna di questa fascia di mercato, evidenziando le differenze tra immobili di fascia alta e le proprietà che rappresentano l'espressione più esclusiva del mercato residenziale.



Mercato Prime

Rappresenta l'eccellenza del mercato residenziale locale.

CRITERI:

- Categoria catastale **A/1, A/7, A/8**
- Prezzo €/mq **superiore all'85° percentile** del comune
- Superficie **> 200 mq**

Questa classe identifica immobili rari, fortemente selettivi, destinati a una domanda ad alta capacità patrimoniale.



Mercato Pregio

Segmento alto del mercato, caratterizzato da immobili di grande qualità e metrature importanti.

CRITERI:

- Prezzo €/mq compreso tra il **70° e 85° percentile** comunale
- Superficie **> 150 mq**

Rappresenta il cuore del mercato del pregio "maturo", spesso liquido e strategico per investitori e famiglie ad alto reddito.



Mercato Entry

Segmento di accesso al pregio, che intercetta la fascia aspirazionale e il primo livello di esclusività.

CRITERI:

- Prezzo €/mq compreso tra il **60° e 70° percentile** comunale

Include immobili che si collocano stabilmente sopra il mercato medio, ma con caratteristiche dimensionali più contenute o localizzazioni meno prime rispetto alle precedenti categorie.



Veduta aerea di Piazza del Popolo, Roma

02

INQUADRAMENTO SOCIO-DEMOGRAFICO E NORMATIVO

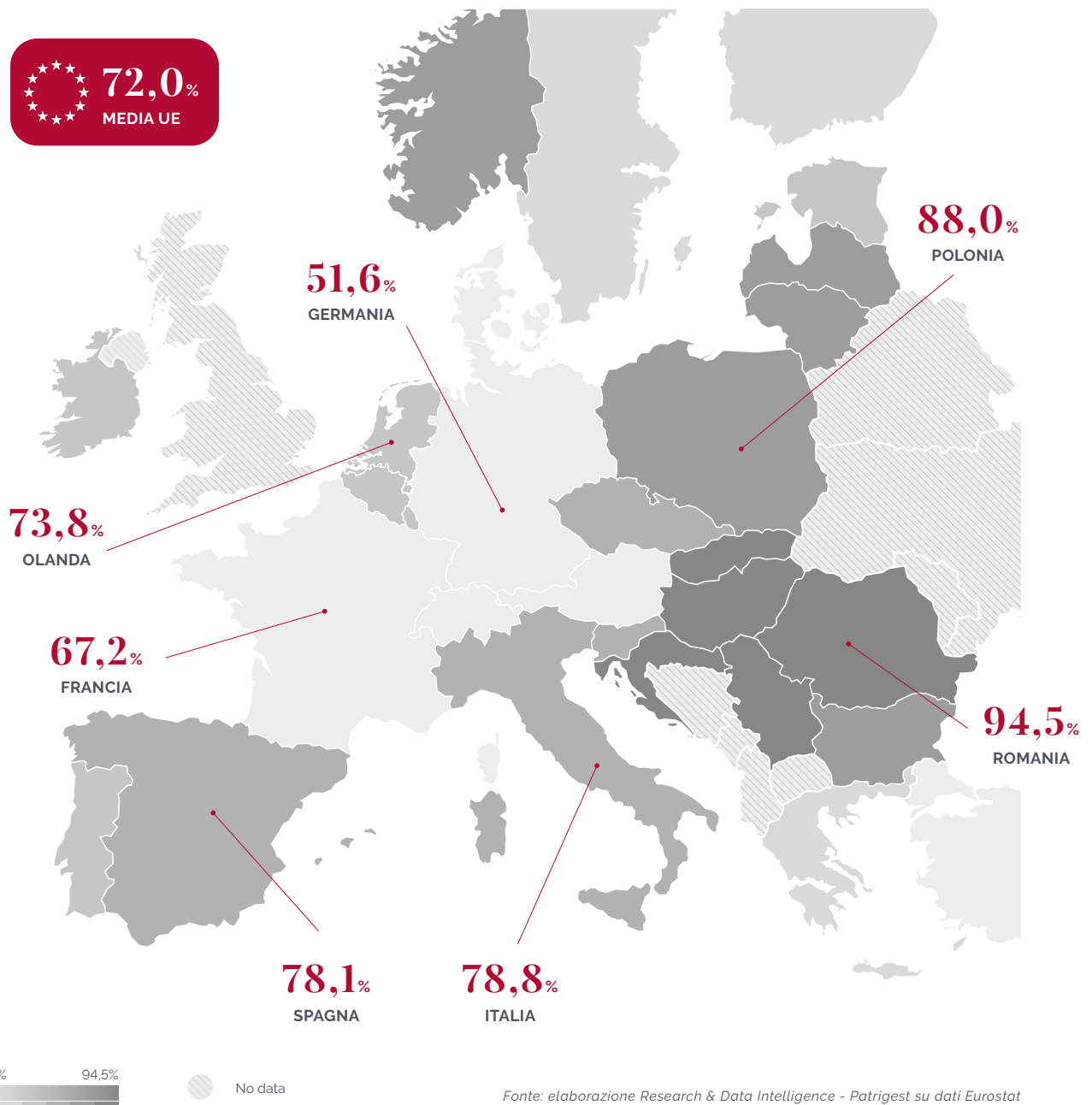
Locazione e proprietà, fra diversità nazionali e preferenze della fascia alto spendente

Il rapporto tra proprietà e locazione rispecchia, anche tra i nuclei a maggiore disponibilità economica, orientamenti culturali radicati e modelli abitativi consolidati.

In particolare, nei Paesi dell'area mediterranea e dell'Europa

orientale si riscontra, anche in riferimento alla popolazione più benestante, una preferenza strutturale per l'acquisto dell'abitazione di residenza, spesso associata a logiche di stabilità familiare e tutela patrimoniale, con una conseguente minore propensione all'affitto.

POPOLAZIONE AD ALTO REDDITO RESIDENTE IN ABITAZIONI DI PROPRIETÀ
[2024, % sul totale della popolazione con reddito mediano superiore il 60% del totale]



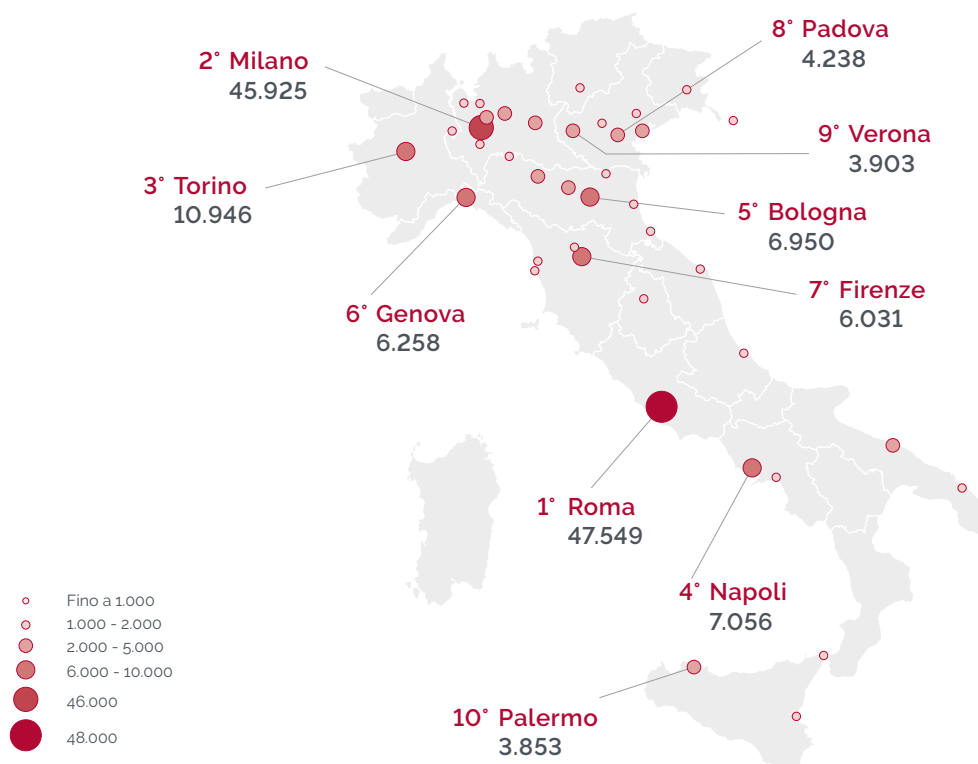
Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest su dati Eurostat

La geografia della ricchezza

La ricchezza italiana si muove su due binari: le **grandi metropoli** come Roma e Milano detengono il primato per **numero assoluto di contribuenti facoltosi**, tuttavia, se si osserva il peso relativo, dominano i comuni d'élite come

Basiglio, Forte dei Marmi e le località del turismo marittimo e lacustre. Emerge così un'Italia dove le principali città sono sostenute dalla classe dirigente nazionale, mentre i piccoli centri di pregio rappresentano vere enclaves del lusso.

PRIME DIECI CITTÀ PER PREVALENZA DI CONTRIBUENTI CON OLTRE 120.000 € DI REDDITO ANNUO [a.i. 2023]



Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest su dati MEF

TOP 10 COMUNI CON MAGGIOR PESO DEI CONTRIBUENTI OLTRE 120.000 € DI REDDITO SUL TOTALE* [a.i. 2023, %]

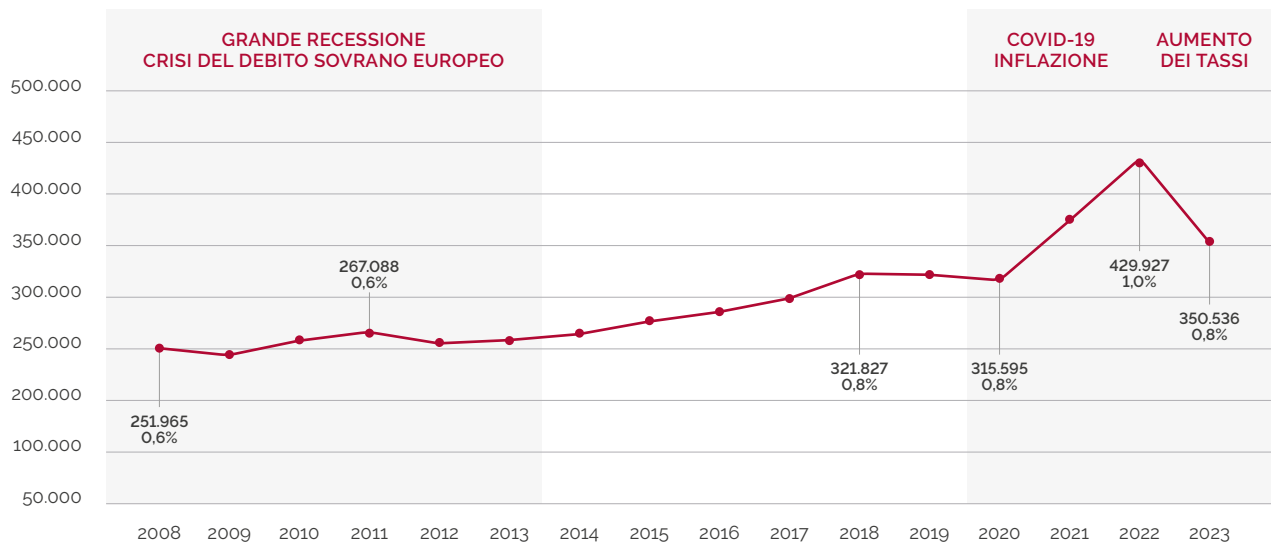
N.	CITTÀ	N.	CITTÀ
1	Basiglio (MI)	6	Luvinate (VA)
2	Forte dei Marmi (LU)	7	Milano (MI)
3	Positano (SA)	8	Varenna (LC)
4	Padenghe sul Garda (BS)	9	Bergeggi (SV)
5	Pino Torinese (TO)	10	Bellagio (CO)

*Preso in considerazione i comuni con più di 500 contribuenti totali

La casa di proprietà come standard per i redditi elevati

CONTRIBUENTI CON REDDITO SUPERIORE AI 120.000 € ALL'ANNO

[a.i. 2008 - 2023, val. ass. e peso % sul totale dei contribuenti]



Il numero dei contribuenti con un reddito superiore a 120.000 € annui è cresciuto sensibilmente dal 2008 (+39% 2023 sull'anno d'imposta 2008), nonostante il Paese abbia attraversato diverse crisi strutturali negli ultimi 16 anni.

Nel 2024 si nota un consolidamento strutturale del patrimonio immobiliare tra le famiglie italiane più facoltose. Nella fascia alta della popolazione (il quinto più ricco), notiamo un progressivo spostamento verso la **proprietà**: se nel 2004 il 92,9% della fascia di popolazione benestante possedeva la casa in cui viveva, oggi questa quota è salita al 95,3%.

Di riflesso, la scelta dell'affitto in questa categoria è diventata quasi marginale, passando dal già basso 7,1% del 2004 a un esiguo 4,7% nel 2024.

Questa preferenza non riguarda solo i più abbienti, ma attraverso quasi tutte le fasce sociali, sebbene con implicazioni diverse. Mentre per le classi elevate l'acquisto è una strategia di consolidamento della ricchezza, per le fasce più basse è il riflesso di difficoltà nell'acquisto di un'abitazione e rappresenta oggi un indicatore di rischio, con oltre il 22% delle famiglie in affitto sotto la soglia di povertà.



95,3%

ABITAZIONE DI PROPRIETÀ
2024 [media 5° percentile]

78,3%

ABITAZIONE DI PROPRIETÀ
2024 [media 1°-4° percentile]



4,7%

ABITAZIONE IN AFFITTO
2024 [5° percentile]

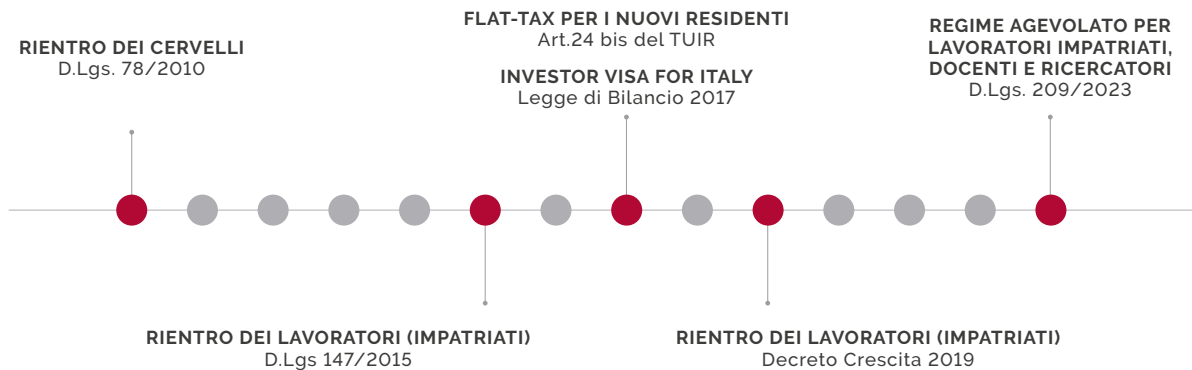
21,7%

ABITAZIONE IN AFFITTO
2024 [media 1°-4° percentile]

Negli ultimi anni l'Italia ha introdotto nuove norme fiscali per rendere il paese più attrattivo per gli high-net-worth-individual

Il fulcro di questo cambiamento è la cosiddetta "flat tax", un'imposta sostitutiva che si applica ai redditi esteri dei nuovi residenti in Italia.

PRINCIPALI INTERVENTI NORMATIVI PER INCENTIVARE L'ATTRATTIVITÀ DELL'ITALIA VERSO GLI HNWI



REGIME AGEVOLATO PER I NEO RESIDENTI FACOLTOSI «FLAT TAX»*



High Net Worth Individual (HNWI).



Incentivare il trasferimento di residenza in Italia di persone facoltose per favorire gli investimenti.



Imposta forfettaria annuale sui redditi esteri di 300.000 €/a fino a 15 anni e 50.000€/a sui redditi esteri prodotti dai familiari.*

INVESTOR VISA FOR ITALY



Cittadini non UE che intendono investire in asset strategici in Italia (donazioni filantropiche, titoli di Stato, società di capitali, startup innovative).



Mantenere soglie d'ingresso competitive rispetto ad altri Paesi europei, attraverso il rilascio di visti dalla durata di 2 anni.



≈ **5.000**

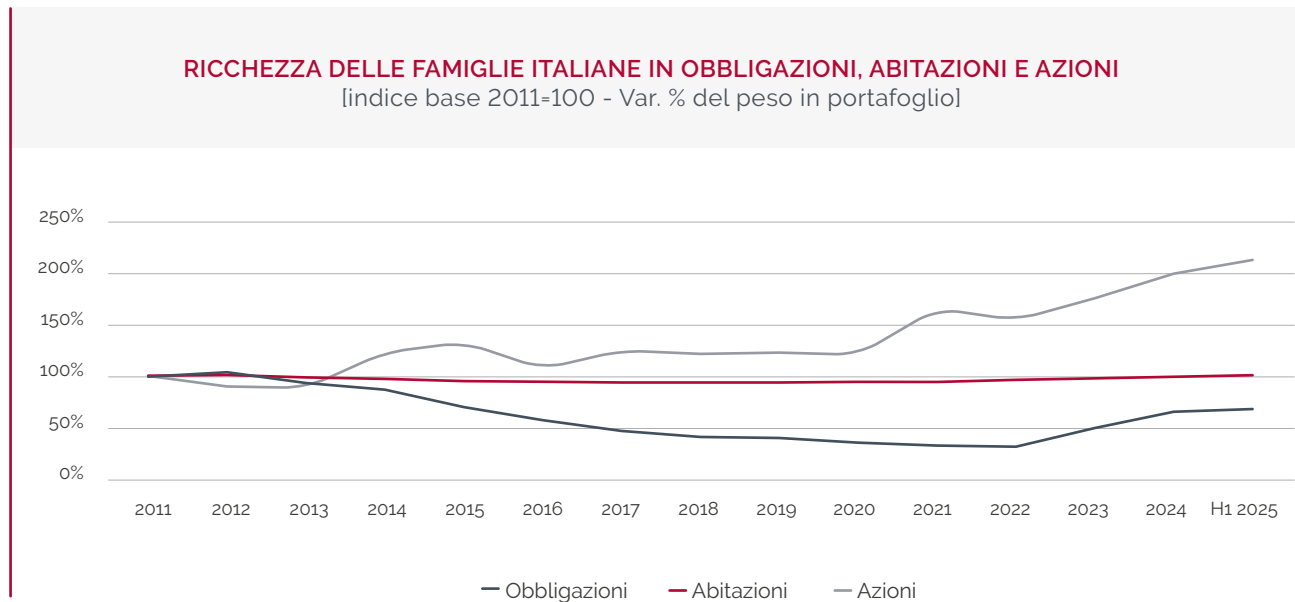
[fino al 2025 stima]

HNWI CHE HANNO SCELTO LA RESIDENZA IN ITALIA

- **Opportunità** per lo sviluppo di una «nuova» offerta living di pregio.
- Possibilità e potenzialità **non solo** nelle grandi città nell'attrarre individui con **elevata** capacità di spesa.

*Originariamente era fissata a 100.000 €/anno sui redditi da fonte estera, ma ad agosto 2024 l'importo è stato innalzato a 200.000 € per i nuovi aderenti. Il successivo incremento a 300.000 € andrà a colpire solo coloro che trasferiranno la residenza fiscale in Italia a partire dal 01/01/2026 (come previsto dalla Legge di Bilancio 2026). La norma incrementa, inoltre, da 25.000 a 50.000 euro la flat tax sui redditi prodotti all'estero dai familiari per i quali il soggetto principale ha fatto richiesta.

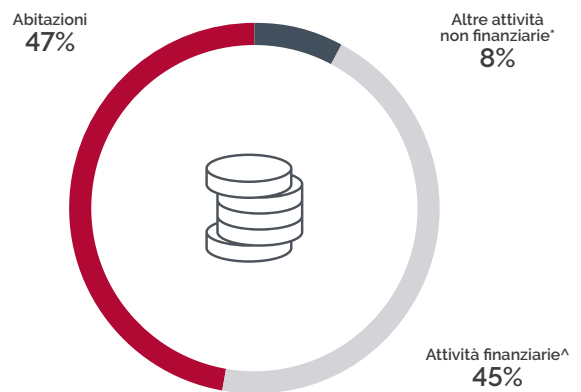
La composizione della ricchezza degli italiani



Dall'analisi della composizione della ricchezza delle famiglie italiane emerge come circa la metà del patrimonio complessivo sia riconducibile alla componente immobiliare residenziale (47%). Tale asset ha mantenuto nel tempo un'incidenza sostanzialmente stabile all'interno dei portafogli familiari, a differenza della componente finanziaria, che negli ultimi dieci anni ha mostrato una maggiore volatilità.

In particolare, si è osservato un progressivo aumento del peso e del valore degli strumenti azionari a fronte di una riduzione della quota obbligazionaria.

COMPOSIZIONE DELLA RICCHEZZA
 [% del totale della ricchezza delle famiglie italiane - Q2 2025]



^{*}Ricchezza finanziaria d'impresa (attività non finanziarie al netto delle abitazioni): immobili non residenziali, altre opere, miglioramento dei terreni, impianti e macchinari, risorse biologiche coltivate, prodotti di proprietà intellettuale, scorte, terreni coltivati.

[^]Depositi, Titoli di debito, Quote di fondi comuni, Assicurazioni ramo vita, Azioni quotate, Ricchezza finanziaria d'impresa.



IL MERCATO DEL PREGIO FRA PRIME E SECONDE CASE DI PROPRIETÀ

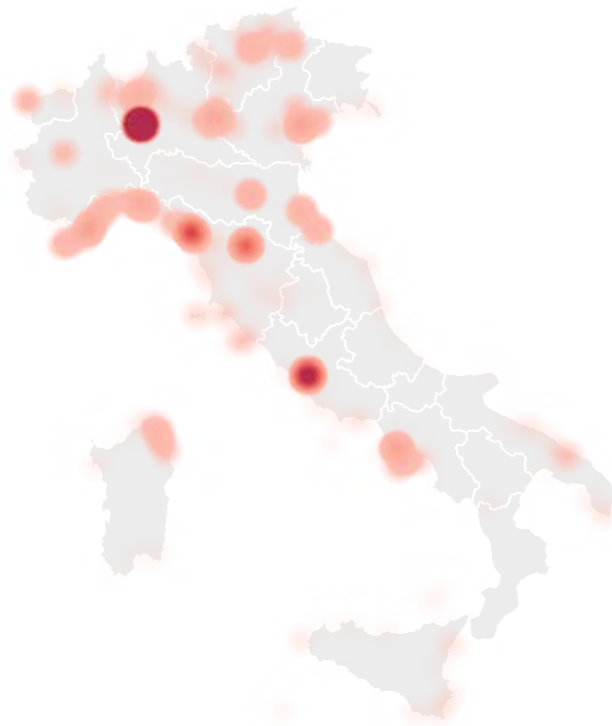
I maggiori mercati del pregio in Italia, fra prime e seconde case

L'analisi della distribuzione degli immobili di valore superiore ai 6.000 €/mq evidenzia una chiara "geografia del pregio" in Italia: il "lusso" immobiliare si concentra in modo selettivo nei grandi centri urbani, nelle mete turistiche d'élite, nei laghi, nelle località alpine e lungo le coste più esclusive.

Ne deriva un mercato fortemente polarizzato, in cui il segmento di pregio non è diffuso in modo omogeneo ma si aggrega in pochi cluster ad altissimo valore, veri **hub del lusso nazionale**.

I MERCATI DEL PREGIO DI PROPRIETÀ

[Concentrazione dei valori di vendita superiori ai 6.000 €/Mq, 2025]



Min Max

Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest su dati Wikicasa



Veduta della campagna toscana

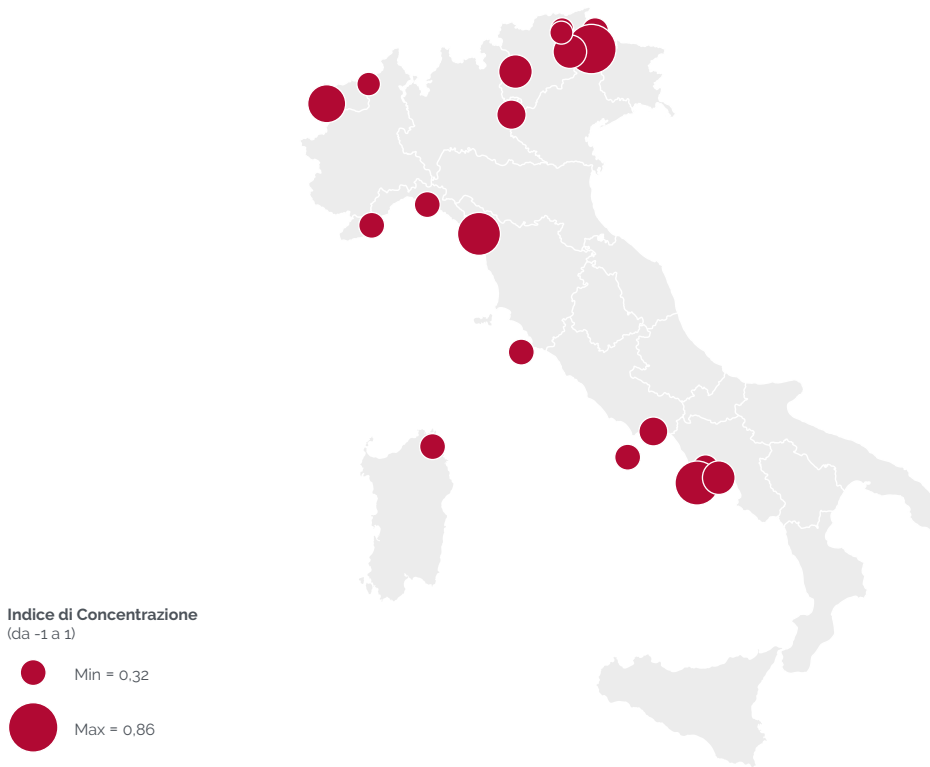
Dove il mercato è concentrato sul segmento di fascia alta

L'analisi dell'indice di concentrazione del prezzo individualmente, invece, i mercati immobiliari più esclusivi d'Italia, ovvero quei comuni in cui l'offerta è quasi interamente composta da immobili di fascia alta. Si tratta di contesti selettivi, spesso localizzati in destinazioni iconiche urbane, turistiche o di villeggiatura, caratterizzati da dinamiche di domanda,

pricing e assorbimento profondamente diverse dal mercato residenziale tradizionale.

Tra le grandi città, solo Milano rientra nelle prime 30 posizioni (26^a), mentre Roma è più indietro (102^a), preceduta da Firenze e Venezia.

MAPPA DEI COMUNI PIÙ CONCENTRATI SULLA FASCIA ALTA DI MERCATO
[Indice di concentrazione del prezzo, vendita, 2025]



N.	COMUNE	PROV.	TIPOLOGIA DI DESTINAZIONE
1	Cortina D'Ampezzo	BL	MONTAGNA
2	Capri	NA	MARE
3	Sorrento	NA	MARE
4	Forte Dei Marmi	LU	MARE
5	Courmayeur	AO	MONTAGNA
6	Pinzolo	TN	MONTAGNA
7	Amalfi	SA	MARE
8	Dobbiaco	BZ	MONTAGNA

N.	COMUNE	PROV.	TIPOLOGIA DI DESTINAZIONE
9	Canazei	TN	MONTAGNA
10	Sperlonga	LT	MARE
11	Torri del Benaco	VR	LAGO
12	San Vito di Cadore	BL	MONTAGNA
13	Piano di Sorrento	NA	MARE
14	Alassio	SV	MARE
15	Campione D'Italia	CO	LAGO

*Preso in considerazione i comuni con più di 500 contribuenti totali

Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest

Mercato seconde case: l'espansione del segmento premium

NUMERO DI COMRAVENDITE RESIDENZIALI DI VALORE SUPERIORE AL MILIONE DI EURO [valori assoluti, 2016-2024]

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	% 2024
Prime case vendute da privati	494	519	600	665	632	897	1.028	875	1.112	19%
Prime case vendute da imprese	147	146	161	158	144	189	248	249	267	5%
Seconde case vendute da privati	593	618	709	776	677	1.032	1.193	1.165	1.259	21%
Seconde case vendute da imprese	1.718	1.721	1.804	2.015	1.864	2.512	2.580	2.526	3.237	55%
TOTALE	2.952	3.004	3.274	3.614	3.317	4.630	5.049	4.815	5.875	100%

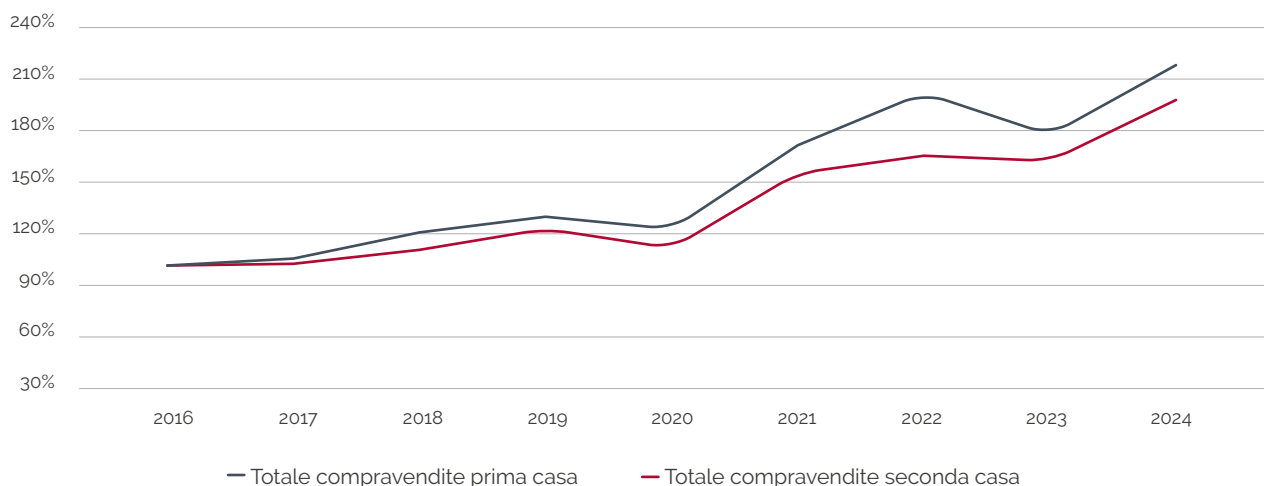
Il mercato italiano delle **seconde case** di lusso (con valore superiore a **1 milione di euro**), sia per uso diretto sia per investimento, sta vivendo una fase di espansione, registrando una crescita del **+22% nel solo ultimo anno** e raddoppiando quasi i volumi (+95%) nell'ultimo decennio.

A trainare questo mercato è soprattutto il segmento proposto dalle imprese, che fra prime e seconde case copre circa il 60% delle transazioni di valore superiore al milione di euro. Sono proprio le seconde case a detenere il primato di numero di transazioni, rappresentando circa il 76% delle

operazioni, a conferma di un mercato più liquido e dinamico, sostenuto da una quota importante di multiproprietari.

Il mercato delle seconde case mostra un trend di crescita solido: dal 2016 al 2024 il numero è raddoppiato. Nonostante i cali, il mercato ha sempre recuperato con forza, raggiungendo nuovi massimi nel 2024. Se lo si paragona al mercato delle prime case, ne segue quasi perfettamente l'andamento, a conferma che il mercato delle seconde case di pregio non è un mercato "di serie B", ma un asset che riflette l'andamento del mercato "primario" delle prime case.

COMRAVENDITE RESIDENZIALI DI VALORE E SUPERIORI AL MILIONE DI € SUDDIVISE PER TIPOLOGIA [Var. % indice base 2016=100, 2016-2024]



Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest su Dati Statistici Notariato

Domanda e offerta nel segmento pregio



Veduta di Paraggi, frazione di Santa Margherita Ligure

Dall'analisi congiunta di domanda e offerta nel segmento residenziale di pregio, emerge la presenza di una quota di fabbisogno non pienamente soddisfatta, in particolare con riferimento ai tagli dimensionali più contenuti (monolocali e bilocali).

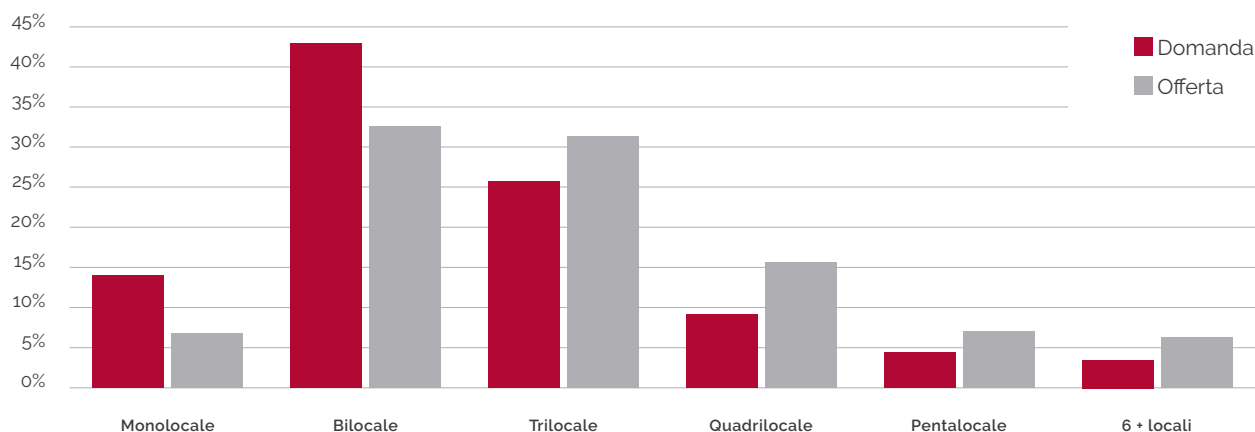
Mentre nel segmento sotto i 6.000 € al mq la domanda risulta concentrata sui trilocali e sostanzialmente allineata all'offerta, nella fascia di mercato compresa fra i 6.000 e i 10.000 € al mq i bilocali concentrano il 43% delle richieste a fronte di un'offerta pari al solo 33% delle unità sul mercato.

Più equilibrato il rapporto tra domanda e stock invece fra le

diverse tipologie se si guarda al mercato di fascia molto alta (dai 10.000 ai 20.000 € al mq).

Nel segmento del lusso si osserva una maggiore coerenza tra domanda e offerta, con una distribuzione più equilibrata e una prevalenza dei tagli bilocali e trilocali in linea con lo stock presente sul mercato. Tali evidenze suggeriscono l'esigenza di un progressivo adeguamento dell'offerta soprattutto nella fascia medio-alta, che va dai 6.000 ai 10.000 € al mq, con particolare attenzione ai tagli di minore dimensione, potenzialmente oggetto di riposizionamento attraverso interventi di nuova realizzazione e programmi di riqualificazione.

ANALISI DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA NEL SEGMENTO DEL PREGIO
[2025]



Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest su dati Wikicasa

DOMANDA E OFFERTA: MERCATI A CONFRONTO [2025]

Da 1.000 a 6.000€/mq						
	MONOLOCALE	BILOCALE	TRILOCALE	QUADRILOCALE	PENTALocale	6+ LOCALI
Domanda	4,8%	27,6%	39,6%	19,1%	6,4%	2,5%
Offerta	2,9%	21,1%	38,2%	22,9%	9,9%	5,0%
Da 6.000 a 10.000 €/mq						
	MONOLOCALE	BILOCALE	TRILOCALE	QUADRILOCALE	PENTALocale	6+ LOCALI
Domanda	14,1%	43,0%	25,8%	9,2%	4,4%	3,5%
Offerta	6,8%	32,7%	31,4%	15,7%	7,1%	6,3%
Da 10.000 a 20.000 €/mq						
	MONOLOCALE	BILOCALE	TRILOCALE	QUADRILOCALE	PENTALocale	6+ LOCALI
Domanda	16,8%	23,7%	25,5%	11,8%	11,8%	10,4%
Offerta	7,5%	21,4%	29,0%	19,5%	11,2%	11,3%

Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest su dati Wikicasa



Veduta invernale del Monte Lussari, Tarvisio

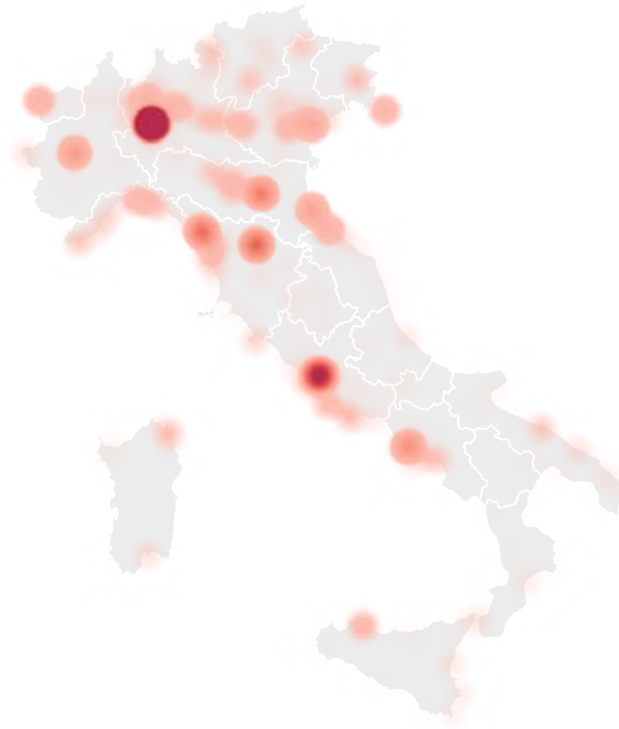
IL MERCATO DELLE LOCAZIONI DI PREGIO

I maggiori mercati locativi del pregio in Italia

Passando alla locazione, l'analisi dei comuni con più alta concentrazione di un'offerta in locazione con canoni superiori a 20 €/mq/mese (traducibili in un valore di circa 1.800-2.200 € al mese per un trilocale), individua le aree italiane dove si rilevano i valori di locazione più elevati. **Il segmento del pregio** risulta così *distribuito in modo selettivo* lungo alcuni assi strutturali chiave. Accanto ai *poli finanziari* e direzionali, come Milano e Roma, emergono anche *province produttive* del Veneto e dell'Emilia-Romagna, confermando la solidità del mercato locativo nei contesti più dinamici e con valori di acquisto più elevati.

I MERCATI DEL PREGIO IN LOCAZIONE

[Concentrazione dei valori di locazione superiori ai 20 €/mq/mese, 2025]



Min Max

Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest su dati Wikicasa



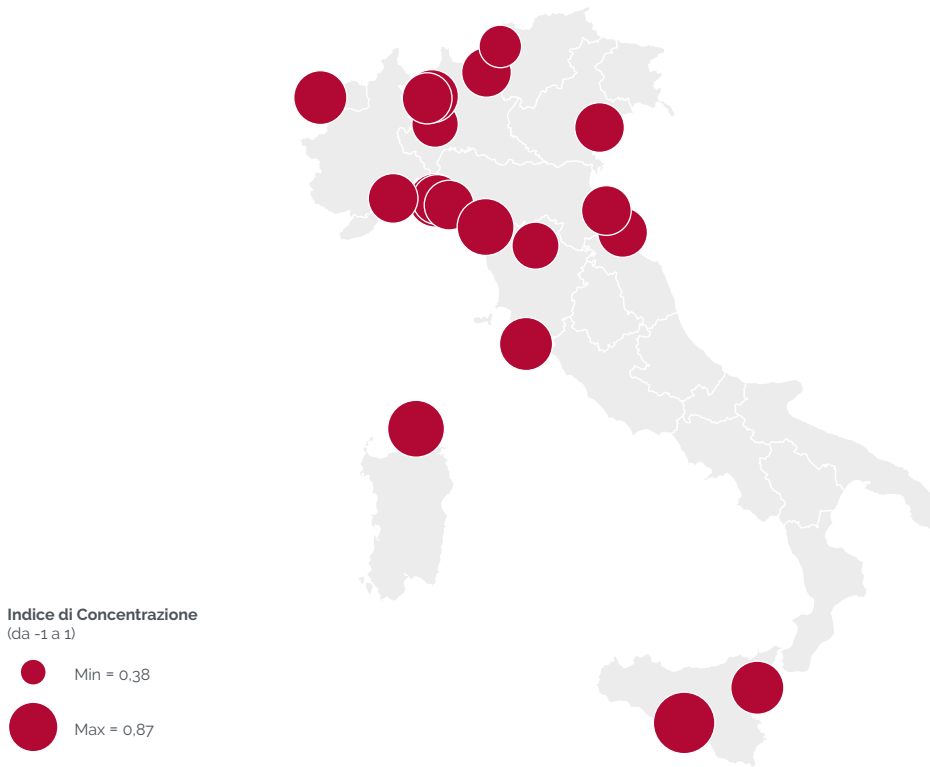
Det. di facciate storiche in contesto urbano

Dove il mercato locativo è concentrato sul segmento di fascia alta

Dall'analisi delle località a più alta concentrazione di immobili di pregio e lusso in locazione, emerge una geografia dell'esclusività segnata da una *predominanza delle località marittime*, in termini numerici, e di quelle *montane*, in termini di posizionamento in classifica. Rispetto al comparto della compravendita, si osserva tuttavia il rafforzamento di alcune delle principali città italiane, sostenute da una domanda

locativa riconducibile prevalentemente a motivazioni professionali e di business, tra cui si segnalano anche Bologna (39° posto) e Roma (49° posto). I mercati delle seconde case evidenziano invece livelli di concentrazione maggiormente omogenei, collocandosi su valori tra loro analoghi in termini di esclusività, registrando un mercato altamente concentrato sulla fascia alta locale.

MAPPA DEI COMUNI PIÙ CONCENTRATI SULLA FASCIA ALTA DI MERCATO
[Indice di concentrazione del pregio, locazione, 2025]



N.	COMUNE	PROV.	TIPOLOGIA DI DESTINAZIONE
1	Forte Dei Marmi	LU	MARE
2	Courmayeur	AO	MONTAGNA
3	Pré-Saint-Didier	AO	MONTAGNA
4	S. Teresa Gallura	SS	MARE
5	Aprica	SO	MONTAGNA
6	Milano	MI	CITTÀ
7	Riccione	RN	MARE
8	Firenze	FI	CITTÀ

	COMUNE	PROV.	TIPOLOGIA DI DESTINAZIONE
9	Cervia	RA	MARE
10	S. Margherita Ligure	GE	MARE
11	Sestri Levante	GE	MARE
12	Moneglia	GE	MARE
13	Venezia	VE	CITTÀ
14	Bormio	SO	MONTAGNA
15	Monte Argentario	GR	MARE





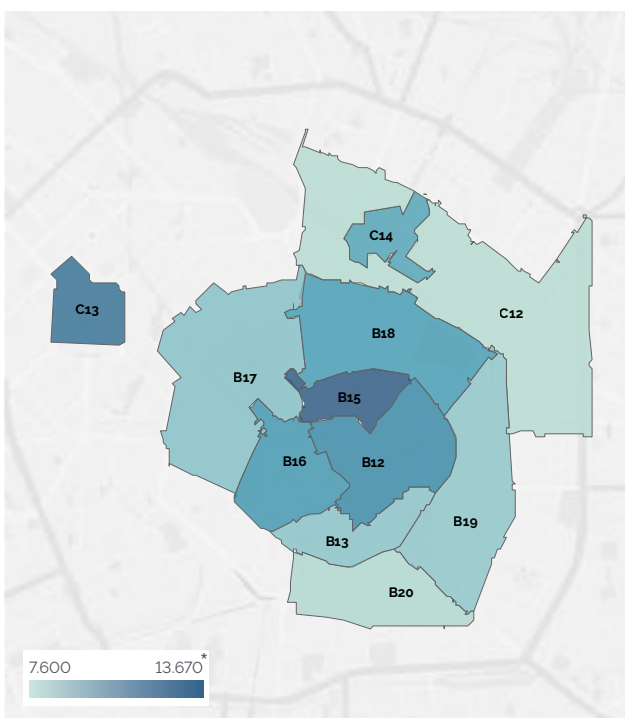
Veduta di Roma sul Tevere con la Basilica di San Pietro sullo sfondo

FOCUS CITTÀ PRINCIPALI

Focus MILANO

"Il mercato residenziale di pregio a Milano vede una domanda crescente da parte di investitori italiani, interessati soprattutto a trilocali di qualità ai piani alti, con terrazzo, garage e cantina, con budget medi tra 750.000 e 880.000 euro. Gli acquisti sono motivati sia dalla diversificazione patrimoniale sia dalla ricerca di rendimento tramite messa a reddito, con forte interesse per quartieri come Isola, Bocconi, Sarpi e Arena, oggi sempre più valorizzati."

Secondo **Sarah Lazzarini**, *Director Lombardia*.



24,7%

QUOTA MERCATO DEL PREGIO SUL TOTALE DELL'OFFERTA - 2025



4-6 MESI

TEMPI DI VENDITA 2025



6%

SCONTI 2025



**Portineria - Box auto
Terrazza - Sicurezza**

CARATTERISTICHE PIÙ PRESENTI - 2025



Trilocale 80-100 mq

TAGLIO DIMENSIONALE PIÙ RICERCATO 2025

ZONA	SEGMENTO DI MERCATO		
	PRIME	PREGIO	ENTRY
C14 Porta Nuova	14.700 €	8.000 €	6.000 €
B15 Centro Storico - Brera	14.550 €	7.400 €	6.150 €
B12 Centro Storico -Duomo, San Babila, Montenapoleone, Missori, Cairoli	12.600 €	6.600 €	5.750 €
B16 Centro Storico -Sant'Ambrogio, Cadorna, Via Dante	11.100 €	6.950 €	4.800 €
B18 Turati, Moscova, Corso Venezia	11.000 €	6.050 €	5.400 €
B20 Navigli - Ticinese	10.200 €	5.900 €	5.000 €
C13 Pagano - Fiera	9.800 €	5.800 €	4.900 €
C21 Porta Venezia - Indipendenza	9.700 €	5.700 €	4.900 €
C19 Porta Romana - XXII Marzo	9.500 €	5.600 €	4.800 €
C17 Washington - Vercelli	9.200 €	5.500 €	4.700 €

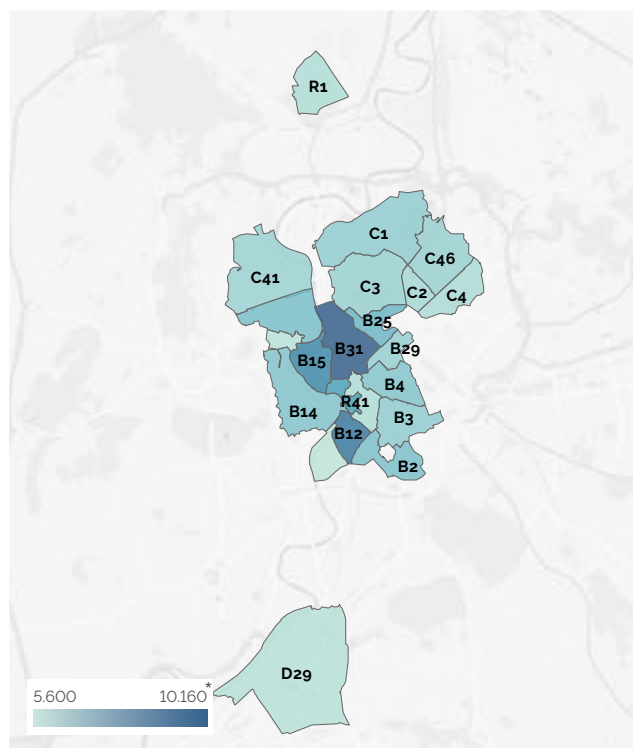
Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest
*Valore medio €/mq per immobili di fascia alta

Focus ROMA

“Il mercato immobiliare di pregio è in evoluzione: i compratori locali cercano abitazioni di rappresentanza, come status symbol, mentre cresce l’investimento per le nuove generazioni e la domanda internazionale di pied-à-terre in contesti storici con vista, spazi esterni, posti auto ed efficienza energetica.

Il budget medio si colloca tra 800.000 e 1 milione di euro. La domanda resta forte nelle zone di eccellenza, ma si estende anche a quartieri in crescita e dal nuovo potenziale.”

Secondo **Gianluca Pietrucci**, *Director Roma*.



12,8%

QUOTA MERCATO DEL PREGIO SUL TOTALE DELL'OFFERTA - 2025



5-6 MESI

TEMPI DI VENDITA 2025



7%

SCONTI 2025



**Terrazza - Giardino
Portineria - Box auto
Contesto signorile**

CARATTERISTICHE PIÙ PRESENTI - 2025



Quadrilocale 100-130 mq

TAGLIO DIMENSIONALE PIÙ RICERCATO 2025

	ZONA	SEGMENTO DI MERCATO		
		PRIME	PREGIO	ENTRY
B31	Centro Storico	10.300 €	5.600 €	5.200 €
B12	Aventino	9.100 €	5.250 €	5.000 €
B13	Sant'Angelo-Campitelli	8.800 €	4.950 €	4.350 €
B25	Ludovisi	7.750 €	4.850 €	4.000 €
B40	Monti	7.300 €	4.850 €	3.850 €
C40	Prati	7.050 €	5.000 €	4.000 €
C46	Salario Trieste	6.150 €	4.950 €	4.000 €
B14	Trastevere	6.100 €	5.050 €	4.000 €

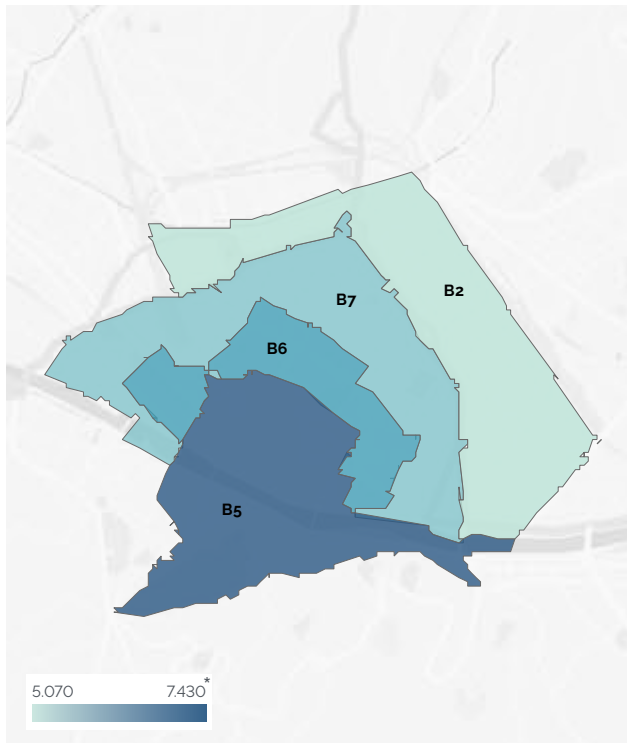
Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest
*Valore medio €/mq per immobili di fascia alta

Focus FIRENZE

"Il mercato immobiliare di pregio a Firenze è sostenuto soprattutto dalla domanda internazionale, affiancata da imprenditori e investitori locali, interessati a ville storiche e residenze ristrutturate con vista panoramica e spazi esterni. Il budget medio varia tra 1 e 1,5 milioni di euro e l'interesse si concentra sia nel Centro Storico e nelle Colline Sud sia in quartieri in forte crescita come San Niccolò e San Frediano, oggi poli del lusso contemporaneo.

I tempi di vendita superano spesso l'anno, con oscillazioni di prezzo tra il 10% e il 20%; tuttavia, gli immobili correttamente valutati, soprattutto in centro, si vendono più rapidamente, mentre fuori città le tempistiche si allungano per l'ampia offerta e una domanda più selettiva e internazionale."

Dichiara **Riccardo Di Loreto**, *Director Toscana & Campania*.



29,5%

QUOTA MERCATO DEL PREGIO SUL TOTALE DELL'OFFERTA - 2025



12 MESI

TEMPI DI VENDITA 2025



15%

SCONTI 2025



**Terrazza - Giardino
Box auto - Contesto storico
Vista panoramica**

CARATTERISTICHE PIÙ PRESENTI - 2025



Trilocale 80-100 mq

TAGLIO DIMENSIONALE PIÙ RICERCATO 2025

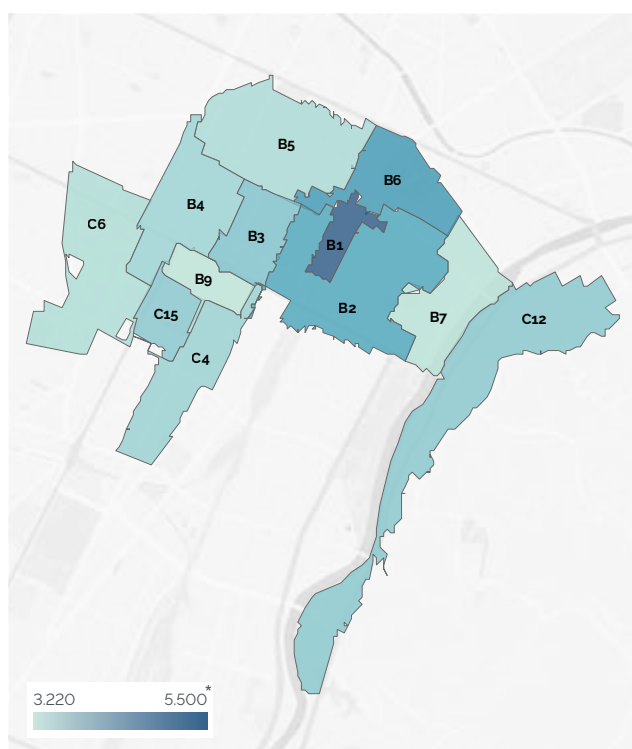
ZONA	SEGMENTO DI MERCATO		
	PRIME	PREGIO	ENTRY
B2 Lungarno - Donatello - Beccaria - Libertà	8.800 €	5.400 €	4.850 €
B5 Centro Storico (Signoria - Duomo - Pitti - San Niccolò)	7.800 €	5.200 €	4.950 €
B6 Centro Storico (Stazione Centrale - San Lorenzo - Sant'Ambrogio)	6.950 €	5.400 €	4.850 €
B7 Centro Storico (Viali - Lungarno Vespucci - Lungarno Della Zecca Vecchia)	6.550 €	5.450 €	4.850 €
D13 Settignano	5.750 €	4.800 €	4.550 €

Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest
*Valore medio €/mq per immobili di fascia alta

Focus TORINO

“Il mercato immobiliare torinese è sostenuto sia da famiglie, che cercano case ristrutturate e ben collegate, che da sviluppatori, interessati a grandi immobili da riqualificare.

I fattori decisivi sono qualità, spazi esterni, verde e vicinanza a trasporti, con budget medi tra i 400.000 e i 500.000 euro. Forte è l'interesse per le zone del Centro, Precollina, Cit Turin e Crocetta, oltre a quartieri in crescita come San Salvario e Borgo Rossini. I tempi medi di vendita sono di 3-4 mesi, con variazioni di prezzo tra il 10% e il 15%”, afferma **Alessandro Bonasera**, *Team Manager Torino*.



12,7%

QUOTA MERCATO DEL PREGIO SUL TOTALE DELL'OFFERTA - 2025



3-4 MESI

TEMPI DI VENDITA 2025



12%

SCONTI 2025



**Terrazza - Giardino
Portineria - Box auto
Stabile signorile**

CARATTERISTICHE PIÙ PRESENTI - 2025



Quadrilocale 100-130 mq

TAGLIO DIMENSIONALE PIÙ RICERCATO 2025

	ZONA	SEGMENTO DI MERCATO		
		PRIME	PREGIO	ENTRY
B1	Roma	5.500 €	3.300 €	2.200 €
B2	Carlo Emanuele II	5.300 €	3.200 €	2.250 €
B6	Castello	4.450 €	2.950 €	2.350 €
C6	Politecnico	4.350 €	2.900 €	2.300 €
C12	Crimea	4.250 €	2.700 €	2.300 €
B3	Solferino	3.950 €	2.500 €	2.200 €
B4	Vinzaglio	3.900 €	2.800 €	2.150 €
C15	Duca D Aosta	3.850 €	2.900 €	2.350 €
C4	Galileo Ferraris	3.850 €	2.750 €	2.250 €

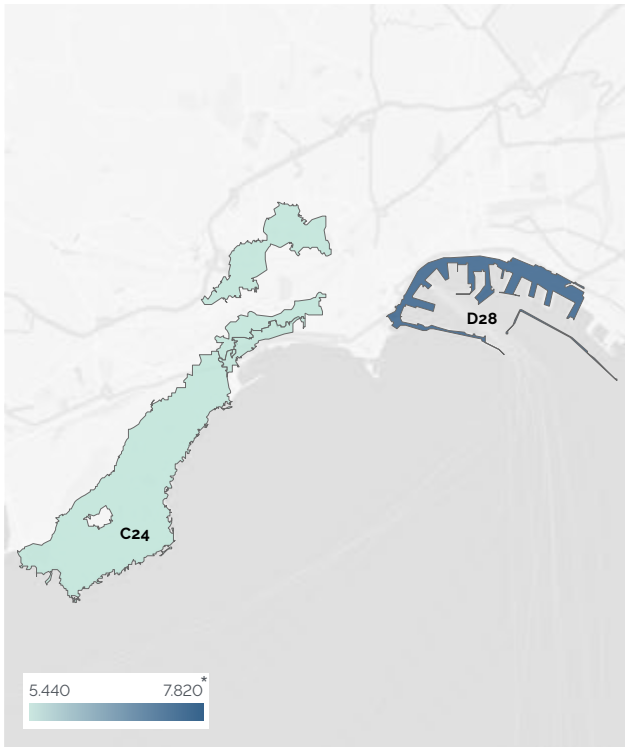
Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest
*Valore medio €/mq per immobili di fascia alta

Focus NAPOLI

"Il mercato d'élite a Napoli attrae oggi imprenditori e investitori alla ricerca di asset esclusivi: attici e ville d'epoca con vista sul Golfo, ampi spazi esterni e finiture di pregio. Se Posillipo, Vomero e Chiaia restano i capisaldi per budget tra i 700 mila € e i 900 mila €, cresce l'interesse per il Centro Storico e i Quartieri Spagnoli, nuove frontiere del prestigio grazie al forte richiamo turistico e culturale.

Il settore mostra una spiccata reattività: quando il prezzo è in linea con il mercato, la domanda risponde con estrema velocità. Tuttavia, la tendenza dei venditori a posizionarsi su richieste elevate amplia i margini di trattabilità. Attualmente, le transazioni si concludono mediamente in 6 mesi con sconti nell'ordine del 12%, confermando un equilibrio dinamico tra l'esclusività dell'offerta e la concretezza delle trattative."

Secondo **Riccardo Di Loreto**, *Director Toscana & Campania*.



23,3%

QUOTA MERCATO DEL PREGIO SUL TOTALE DELL'OFFERTA - 2025



6 MESI

TEMPI DI VENDITA 2025



12%

SCONTI 2025



**Terrazza - Giardino
Portineria - Box auto
Vista panoramica**

CARATTERISTICHE PIÙ PRESENTI - 2025



Trilocale 100-130 mq

TAGLIO DIMENSIONALE PIÙ RICERCATO 2025

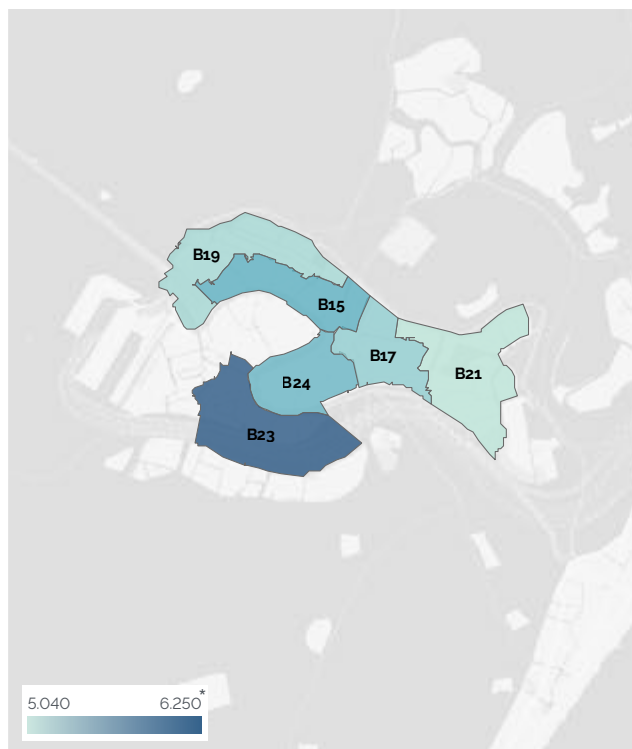
ZONA	SEGMENTO DI MERCATO		
	PRIME	PREGIO	ENTRY
B22 Posillipo Alta	6.900 €	3.950 €	3.450 €
C24 Posillipo	6.350 €	4.200 €	3.400 €
B14 Vomero Centrale	5.950 €	4.200 €	3.350 €
B12 Chiaia	5.750 €	4.250 €	3.500 €

Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest
*Valore medio €/mq per immobili di fascia alta

Focus VENEZIA

“Il mercato di Venezia si conferma un ecosistema unico, polarizzato tra l'esclusività del centro e la crescita funzionale della terraferma. Il target, composto da investitori italiani, europei e nordamericani, ricerca asset di pregio tra gli 800.000 € e i 2 Milioni di €, prediligendo piani alti con ascensore, terrazze o affacci sui canali. Fondamentale coniugare l'estetica autentica (travi a vista, seminato veneziano) al comfort moderno e all'assenza di rischio acqua alta.

Se le zone top come San Marco, Dorsoduro e Rialto toccano picchi di 20.000 €/mq per attici iconici, la media per l'usato in città oscilla tra 3.500 e 6.000 €/mq. Parallelamente, cresce l'interesse per contesti più tranquilli come Sant'Elena o per soluzioni accessibili a Mestre e Marghera. La domanda oggi premia il “ready to live”: immobili ristrutturati e vicini ai servizi ACTV, capaci di garantire un utilizzo ibrido tra residenza di charme e investimento ad alta redditività”, afferma **Leone Rignon**, *Commercial Director*.



17,9%

QUOTA MERCATO DEL PREGIO SUL TOTALE DELL'OFFERTA - 2025



2 MESI

TEMPI DI VENDITA 2025



5%

SCONTI 2025



**Terrazza - Giardino
Contesto storico- Attico
Vista panoramica**

CARATTERISTICHE PIÙ PRESENTI - 2025



Trilocale 100-130 mq

TAGLIO DIMENSIONALE PIÙ RICERCATO 2025

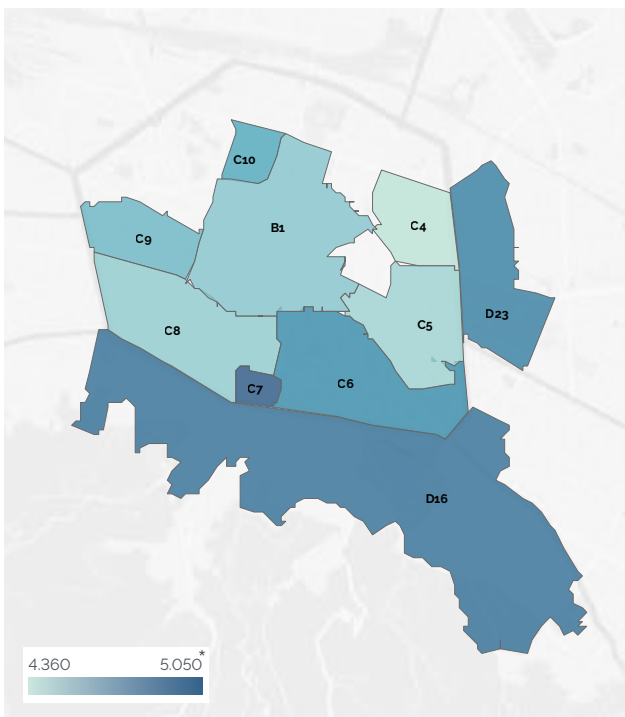
ZONA	SEGMENTO DI MERCATO		
	PRIME	PREGIO	ENTRY
B21 Castello Est	8.550 €	4.400 €	3.800 €
B19 Cannaregio Nord	7.950 €	4.400 €	3.750 €
B15 Cannaregio Sud	6.900 €	4.450 €	3.550 €
B24 San Marco	6.650 €	4.800 €	3.400 €
B23 Dorsoduro Est	6.600 €	5.000 €	3.700 €
B17 Castello Ovest	5.700 €	4.500 €	3.900 €

Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest
*Valore medio €/mq per immobili di fascia alta

Focus BOLOGNA

"A Bologna il mercato immobiliare d'eccellenza è trainato da una domanda molto selettiva, orientata verso attici di oltre 250 mq su un unico livello, con terrazze vivibili, posto auto o garage e una distribuzione funzionale (almeno tre camere, tre bagni e lavanderia). Il budget medio si aggira intorno a 1,5 milioni di euro, con punte fino a 2,5 milioni, e l'interesse si concentra nelle zone più esclusive a sud di via Rizzoli, dove centralità storica e qualità ambientale determinano il valore. A Bologna, i tempi di vendita variano tra 6 e 9 mesi, con oscillazioni di prezzo tra il 5% e il 10%. Se l'immobile presenta caratteristiche molto richieste i tempi si riducono sensibilmente, anche grazie a una domanda elevata a fronte di un'offerta limitata."

Secondo **Alessandro Mazzolini**, *Team Manager Bologna*.



22,25%

QUOTA MERCATO DEL PREGIO SUL TOTALE DELL'OFFERTA - 2025



6-9 MESI

TEMPI DI VENDITA 2025



7%

SCONTI 2025



**Terrazza - Giardino
Box auto - Sicurezza**

CARATTERISTICHE PIÙ PRESENTI - 2025



Trilocale 65-80 mq

TAGLIO DIMENSIONALE PIÙ RICERCATO 2025

	ZONA	SEGMENTO DI MERCATO		
		PRIME	PREGIO	ENTRY
C9	Quartiere Malpighi	6.200 €	4.350 €	4.000 €
D16	Pedecollinare	5.750 €	4.400 €	3.900 €
C6	Quartiere Galvani	5.700 €	4.350 €	3.800 €
C5	San Vitale	5.250 €	4.150 €	3.850 €
C7	Quartiere Galvani Mura Di Porta Castiglione	5.250 €	3.900 €	3.300 €
B1	Centro Storico	5.050 €	4.400 €	4.000 €
C4	Centotrecento Irnerio	4.600 €	3.900 €	3.300 €
C8	Quartiere Malpighi Saragozza	4.550 €	4.000 €	3.400 €
C10	Quartiere Marconi Porto	4.400 €	4.000 €	3.400 €

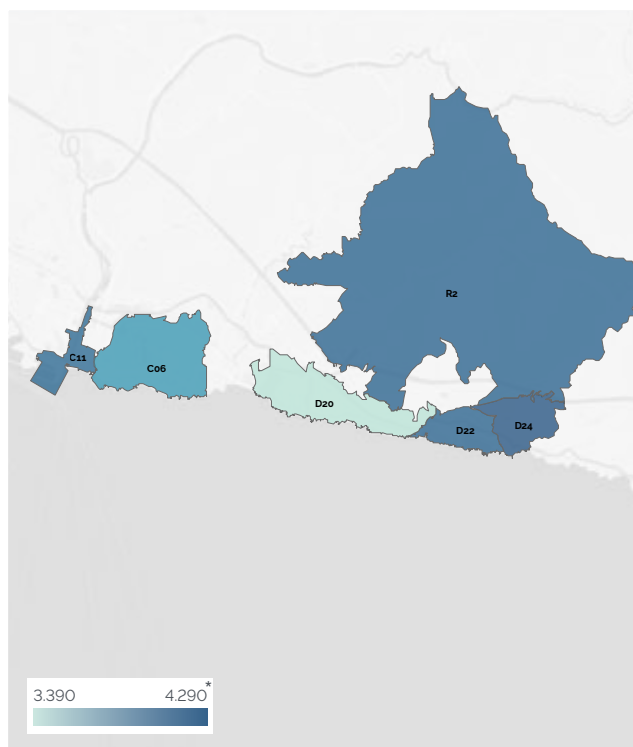
Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest
*Valore medio €/mq per immobili di fascia alta

Focus GENOVA

“A Genova, il mercato residenziale di pregio si conferma un settore estremamente selettivo, dove chi cerca una dimora esclusiva non scende a compromessi su qualità e posizione. Gli acquirenti odierni puntano a proprietà “complete” e difficili da reperire: gli elementi che fanno davvero la differenza tra una vendita rapida e una lunga attesa sono la presenza di ampi terrazzi vivibili, una vista mare o panoramica sulla città e l'indispensabile posto auto privato.

Proprio perché queste caratteristiche sono rare nel tessuto urbano genovese, la domanda resta alta a fronte di un'offerta piuttosto limitata. In questo scenario, i tempi medi per concludere un'operazione oscillano tra i 6 e i 9 mesi, con un margine di trattativa che solitamente porta a uno sconto sul prezzo iniziale compreso tra il 7% e il 10%. In definitiva, quando l'immobile vanta finiture di alto livello e viene proposto con un corretto posizionamento di prezzo, il mercato risponde con estrema decisione, premiando la rapidità dell'investimento.”

Cristiano Tommasini, *Director Liguria.*



12%

QUOTA MERCATO DEL PREGIO SUL TOTALE DELL'OFFERTA - 2025



6-9 MESI

TEMPI DI VENDITA 2025



8%

SCONTI 2025



**Giardino - Vista mare
Parquet
Contesto signorile**

CARATTERISTICHE PIÙ PRESENTI - 2025



Quadrilocale 100-130 mq

TAGLIO DIMENSIONALE PIÙ RICERCATO 2025

	ZONA	SEGMENTO DI MERCATO		
		PRIME	PREGIO	ENTRY
D24	S.Ilario	5.550 €	2.650 €	2.000 €
D22	Nervi	5.250 €	2.800 €	2.400 €
C06	Albaro - Boccadasse	4.250 €	2.700 €	2.100 €
D20	Quarto-Quinto	4.050 €	2.750 €	2.050 €
C11	Foce	3.250 €	2.850 €	2.000 €

Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest
*Valore medio €/mq per immobili di fascia alta



SA

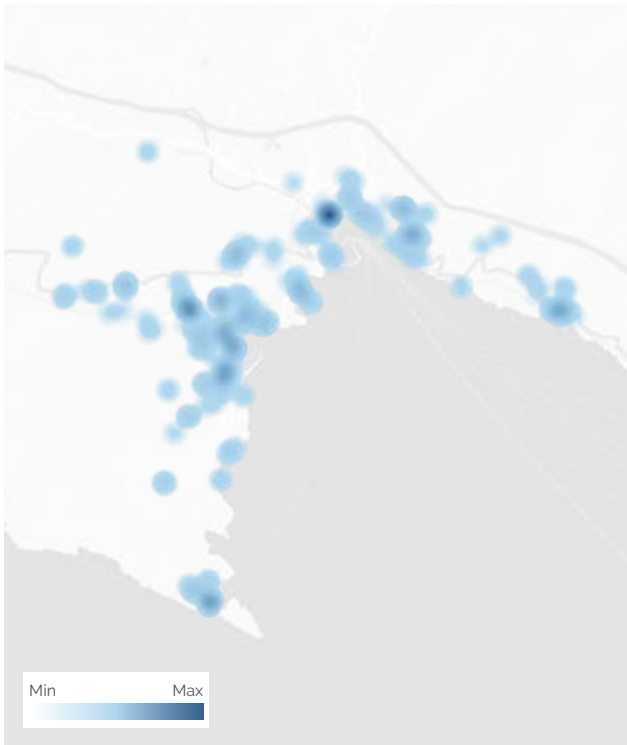


FOCUS LOCALITÀ TURISTICHE

Focus GOLFO DEL TIGULLIO

“Nel Golfo del Tigullio, il mercato immobiliare di pregio è animato da una clientela d'élite, composta prevalentemente da famiglie e imprenditori del Nord Italia alla ricerca della perfetta casa per le vacanze. La domanda si divide con chiarezza tra chi desidera ampie metrature, con appartamenti che spaziano dai 120 ai 200 mq, e chi invece punta su tagli più compatti e strategici destinati all'investimento. In entrambi i casi, il mercato non ammette deroghe su alcuni requisiti considerati “obbligatori”: la vista mare mozzafiato, la presenza di terrazzi vivibili e la comodità di un garage privato, elemento rarissimo e prezioso nel contesto ligure.

Con un budget medio che oscilla tra i 900.000 euro e l'1,5 milioni di euro, l'interesse si concentra sulle località più iconiche e consolidate, dove i prezzi rimangono stabilmente elevati. Tuttavia, si sta aprendo un'interessante finestra di opportunità in alcune aree limitrofe che stanno vivendo profondi processi di riqualificazione urbana. In queste zone in ascesa, l'attrattiva è cresciuta notevolmente negli ultimi anni, offrendo agli acquirenti maggiori margini di negoziazione sul prezzo e una prospettiva di rivalutazione dell'investimento nel medio-lungo periodo molto interessante”, dichiara **Cristiano Tommasini**, *Director Liguria*.



27,2%

QUOTA MERCATO DEL PREGIO SUL TOTALE DELL'OFFERTA - 2025



6-9 MESI

TEMPI DI VENDITA 2025



8-10%

SCONTI 2025



**Terrazza vista mare
Posto auto o box - Portineria
Giardino privato
Posizione fronte mare**

CARATTERISTICHE PIÙ PRESENTI - 2025



Quadrilocale 120-200 mq

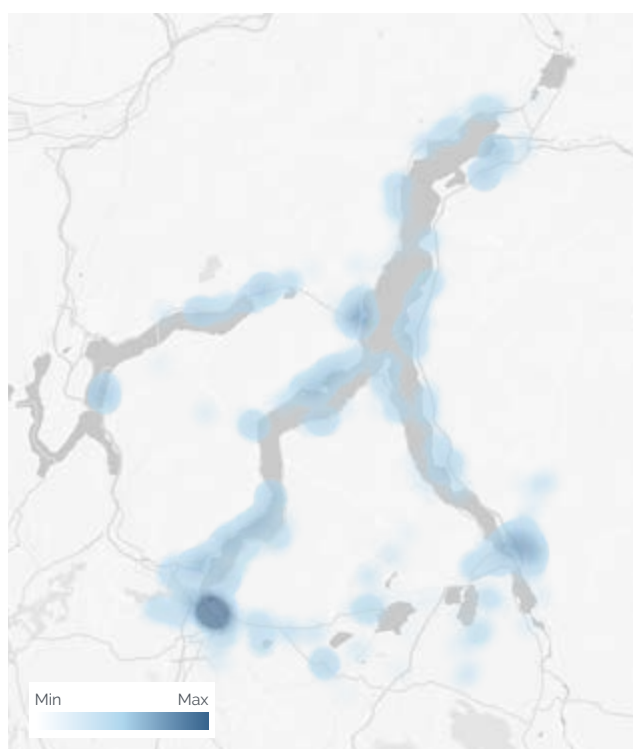
TAGLIO DIMENSIONALE PIÙ RICERCATO 2025

COMUNE	SEGMENTO DI MERCATO		
	PRIME	PREGIO	ENTRY
Portofino	13.600 €	12.400 €	10.600 €
Santa Margherita Ligure	5.750 €	5.250 €	4.500 €
Zoagli	4.700 €	4.300 €	3.650 €
Rapallo	3.050 €	2.750 €	2.350 €

Focus LAGO DI COMO

"Il mercato immobiliare comasco delinea un segmento luxury estremamente dinamico, trainato da una forte componente internazionale attratta dai benefici della Flat Tax. Il profilo dell'acquirente tipo punta a ville indipendenti con giardino di circa 300 mq, con una predilezione assoluta per le soluzioni fronte lago. Il driver principale resta il prestigio del Lago di Como, unito alla vicinanza strategica a Milano e agli aeroporti. Con un budget medio compreso tra 1,5 e 3 milioni di euro, la domanda supera spesso l'offerta di qualità: ne consegue uno sconto sul prezzo quasi nullo, specialmente nelle trattative con investitori stranieri."

Secondo **Sarah Lazzarini**, *Director Lombardia*.



26,7%

QUOTA MERCATO DEL PREGIO SUL TOTALE DELL'OFFERTA - 2025



6-8 MESI

TEMPI DI VENDITA 2025



5-10%

SCONTI 2025



**Vista lago - Giardino
Terrazza panoramica
Posto auto o box
Contesto esclusivo**

CARATTERISTICHE PIÙ PRESENTI - 2025



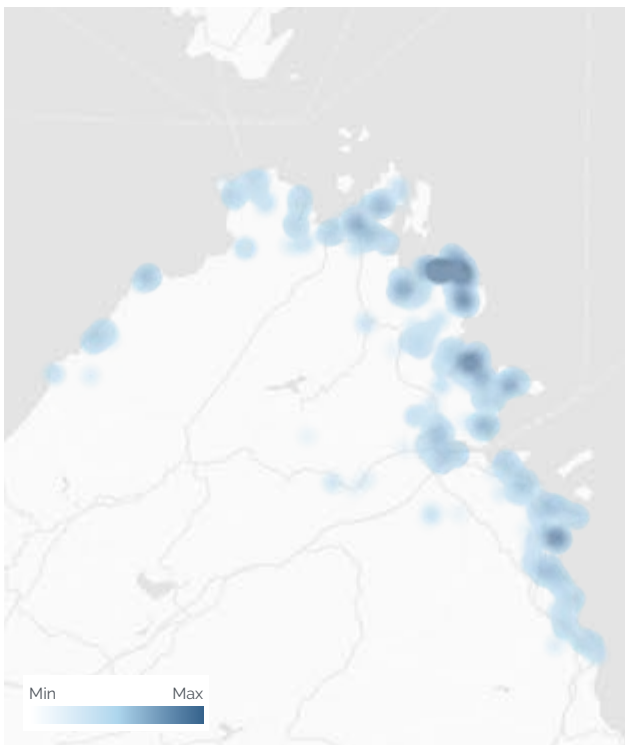
Ville di circa 300 mq

TAGLIO DIMENSIONALE PIÙ RICERCATO 2025

COMUNE	SEGMENTO DI MERCATO		
	PRIME	PREGIO	ENTRY
Campione D'Italia	8.950 €	5.500 €	4.850 €
Vercana	7.100 €	6.750 €	6.750 €
Torno	7.050 €	7.050 €	7.050 €
Menaggio	6.700 €	5.200 €	4.600 €
Moltrasio	6.200 €	5.700 €	5.650 €
Nesso	6.050 €	5.150 €	4.700 €
Carate Urio	5.850 €	5.300 €	4.550 €
Bellagio	5.600 €	5.000 €	4.450 €
Gera Lario	5.500 €	5.300 €	5.250 €
Valsolda	5.400 €	4.450 €	4.000 €
Argegno	5.350 €	3.800 €	3.550 €
Lezzeno	5.250 €	5.150 €	4.950 €
Griante	5.200 €	4.700 €	4.250 €

Focus GALLURA E COSTA SMERALDA

“Il mercato immobiliare sardo d'eccellenza evidenzia una netta dicotomia tra la domanda nazionale e quella internazionale. Se gli italiani cercano il "lifestyle mediterraneo" in Gallura con budget entro il milione di euro, gli investitori esteri (USA e Nord Europa) puntano esclusivamente al segmento ultra-luxury della Costa Smeralda, con capacità di spesa oltre i 3 milioni di euro. I driver principali riflettono esigenze divergenti: il cliente locale privilegia il contatto con la natura e ampi spazi esterni, mentre lo straniero esige soluzioni "chiavi in mano" inserite in contesti dotati di servizi esclusivi come campi da golf e piscine private. Questa polarizzazione sta spingendo aree come Capo Coda Cavallo verso un posizionamento stabilmente "upper class", dove la vista mare e l'accesso diretto all'acqua (pieds dans l'eau) restano i requisiti imprescindibili per chiudere le trattative ai massimi valori di mercato”, afferma **Alessandro Bonasera**, Team Manager Torino.



22,5%

QUOTA MERCATO DEL PREGIO SUL TOTALE DELL'OFFERTA - 2025



6-8 MESI

TEMPI DI VENDITA 2025



8-13%

SCONTI 2025



**Vista mare
Terrazza ampia
Piscina - Giardino
Elevata privacy**

CARATTERISTICHE PIÙ PRESENTI - 2025



**Ville 200-300mq
Appartamenti 100-120 mq**

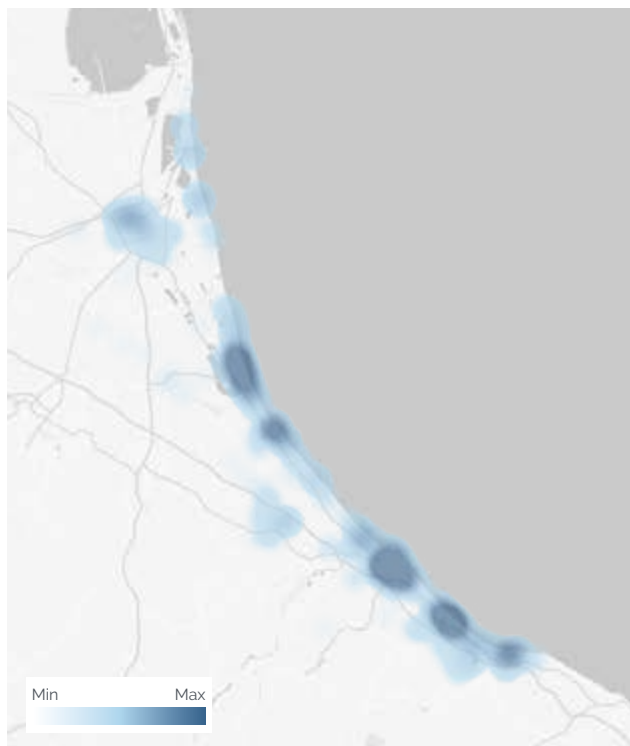
TAGLIO DIMENSIONALE PIÙ RICERCATO - 2025

COMUNE	SEGMENTO DI MERCATO		
	PRIME	PREGIO	ENTRY
Arzachena	6.000 €	5.050 €	4.500 €
Trinità D'Agultu E Vignola	5.550 €	5.450 €	5.200 €
Golfo Aranci	5.050 €	4.300 €	3.800 €
San Teodoro	4.850 €	3.850 €	3.350 €
Palau	4.100 €	3.850 €	3.550 €
Loiri Porto San Paolo	3.900 €	3.250 €	3.050 €
Olbia	3.900 €	3.150 €	2.750 €
Budoni	3.850 €	3.500 €	2.900 €
Santa Teresa Gallura	3.500 €	2.850 €	2.450 €
La Maddalena	3.150 €	2.650 €	2.200 €

Focus RIVIERA ROMAGNOLA

“Il mercato immobiliare della Riviera Romagnola evidenzia una domanda polarizzata verso l'alto, trainata da acquirenti che cercano una commistione tra lusso e sostenibilità. Il profilo target punta con decisione su immobili di nuova costruzione ad alta efficienza energetica, privilegiando soluzioni dotate di ampi sfoghi esterni come giardini e terrazze vivibili.

Il driver principale non è più solo la vacanza stagionale, ma la possibilità di trascorrere “weekend lunghi”, agevolati dalla vicinanza alle principali città emiliane e dal lavoro agile. Con un budget medio di circa 700.000 euro, l'interesse si sposta tra zone in transizione e località consolidate: se Pinarella, Lido di Savio e Cattolica mantengono un target medio, si assiste a una decisa ascesa verso il segmento upper class per Cervia, Milano Marittima, Riccione e Gabicce, ormai punti di riferimento per l'esclusività regionale.”
 Secondo **Alessandro Mazzolini**, *Team Manager Bologna*



16,4%

QUOTA MERCATO DEL PREGIO SUL TOTALE DELL'OFFERTA - 2025



6-9 MESI

TEMPI DI VENDITA 2025



10%

SCONTI 2025



**Terrazza fronte mare
Posto auto - Portineria
Posizione centrale
Posizione fronte mare**

CARATTERISTICHE PIÙ PRESENTI - 2025



Quadrilocale 150 mq

TAGLIO DIMENSIONALE PIÙ RICERCATO 2025

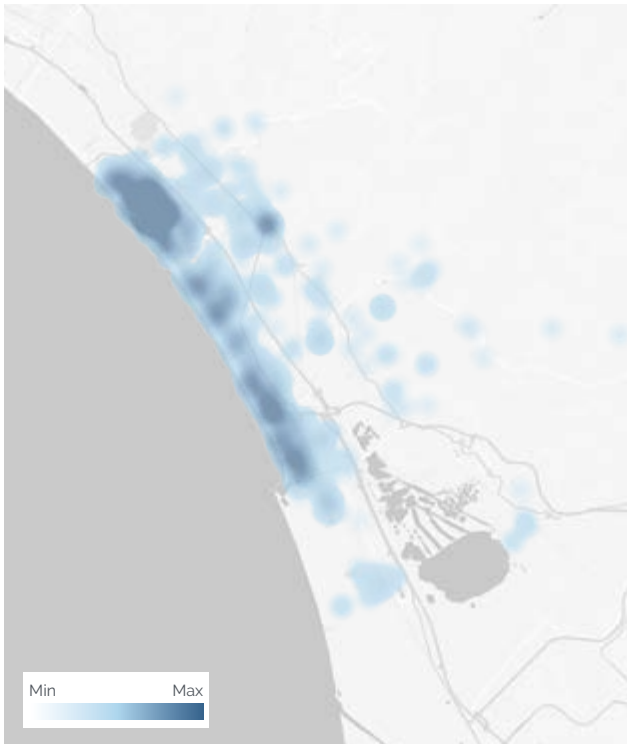
COMUNE	SEGMENTO DI MERCATO		
	PRIME	PREGIO	ENTRY
Riccione	5.650 €	4.850 €	4.200 €
Cervia	5.550 €	4.850 €	4.200 €
Cesenatico	4.400 €	4.000 €	3.400 €
Cattolica	4.250 €	3.700 €	3.450 €
Misano Adriatico	4.150 €	3.800 €	3.400 €
Gabicce Mare	4.100 €	3.650 €	3.150 €
Rimini	3.700 €	3.300 €	2.950 €
Gatteo	3.550 €	2.950 €	2.650 €
Bellaria-Igea Marina	3.250 €	2.850 €	2.600 €
Ravenna	3.000 €	2.550 €	2.250 €

Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest su dati ISTAT

Focus **VERSILIA**

“Il mercato immobiliare della Versilia conferma il suo status d’élite, attirando imprenditori e professionisti internazionali, con un ritorno d’interesse particolarmente marcato da parte del mercato americano. La domanda si focalizza su ville singole con piscina e soluzioni fronte mare, con una preferenza assoluta per il “chiavi in mano”: immobili nuovi o ristrutturati, dotati di domotica e finiture di pregio. I driver d’acquisto rimangono l’indipendenza, la vista mare e la modernità degli spazi.

Le dinamiche di trattativa riflettono un mercato solido ma ponderato, con tempi medi di vendita tra i 6 e gli 8 mesi e uno sconto medio contenuto tra il 5% e il 10%. Se a Forte dei Marmi il segmento Prime per le ville parte dai 3 milioni di euro, si nota una forte gentrificazione a Marina di Pietrasanta (Focette e Tonfano), ormai in transizione verso l’upper class. Parallelamente, Viareggio recupera appeal in zona Città Giardino, offrendo metrature generose e fascino Liberty a prezzi più competitivi rispetto al cuore della Versilia”, dichiara **Riccardo Di Loreto**, *Director Toscana & Campania*.



34%

QUOTA MERCATO DEL PREGIO SUL TOTALE DELL'OFFERTA - 2025



6-8 MESI

TEMPI DI VENDITA 2025



5-10%

SCONTI 2025



**Giardino privato
Piscina - Box auto
Terrazza vivibile
Elevata privacy**

CARATTERISTICHE PIÙ PRESENTI - 2025



**Ville superiori a 250 mq
Trilocali 100-120 mq**

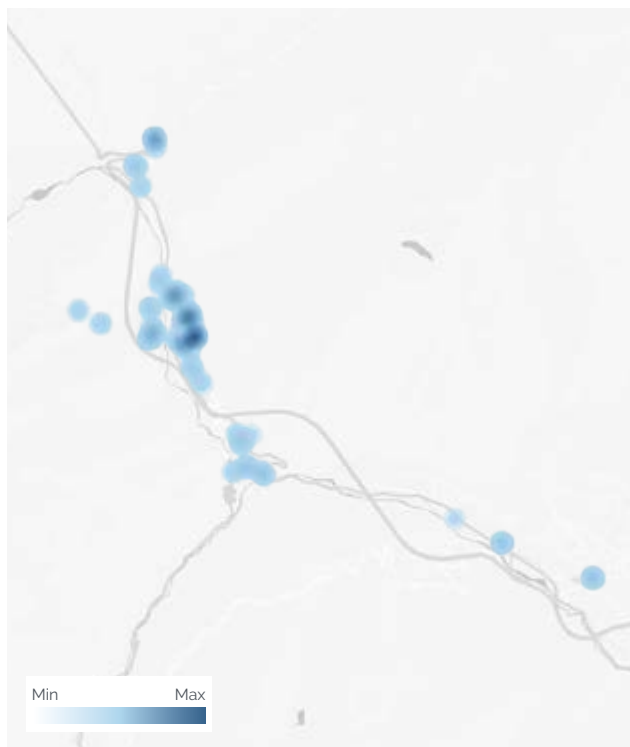
TAGLIO DIMENSIONALE PIÙ RICERCATO - 2025

COMUNE	SEGMENTO DI MERCATO		
	PRIME	PREGIO	ENTRY
Forte Dei Marmi	12.200 €	10.700 €	8.500 €
Pietrasanta	7.150 €	5.700 €	4.600 €
Camaione	5.450 €	4.350 €	3.650 €
Viareggio	4.450 €	3.850 €	3.350 €
Seravezza	3.800 €	3.200 €	2.500 €

Focus COURMAYEUR

“Il mercato immobiliare di Courmayeur si conferma tra i più esclusivi d'Italia, trainato da un target altospendente italiano e internazionale in cerca di seconde case di prestigio. La domanda si concentra su famiglie ed investitori che privilegiano chalet indipendenti, mansarde panoramiche e nuove costruzioni ad alta efficienza energetica, dotate di ski room e spa. I driver principali restano la vista sul Monte Bianco, l'uso di materiali locali come pietra e legno, e la vicinanza strategica agli impianti.

Il valore del mattone riflette questa rarità: con prezzi medi tra 6.500 e 8.600 €/mq e picchi oltre i 12.000 €/mq per il segmento Prime, la fascia di spesa varia dai 900.000 € ai 3 milioni di euro. Mentre il Centro, La Saxe, Dolonne ed Entrèves rimangono le zone più ambite per comodità e privacy, cresce l'interesse per il contesto naturalistico di Planpincieux e della Val Ferret. La stabilità della domanda, anche nel range 600.000-900.000 € per trilocali panoramici, garantisce una forte tenuta del valore nel tempo”, afferma **Leone Rignon**, *Commercial Director*.



29%

QUOTA MERCATO DEL PREGIO SUL TOTALE DELL'OFFERTA - 2025



4 MESI

TEMPI DI VENDITA 2025



0-5%

SCONTI 2025



**Box auto
Balcone
Caminetto
Posizione centrale**

CARATTERISTICHE PIÙ PRESENTI - 2025



Bilocali 50-90 mq

TAGLIO DIMENSIONALE PIÙ RICERCATO 2025

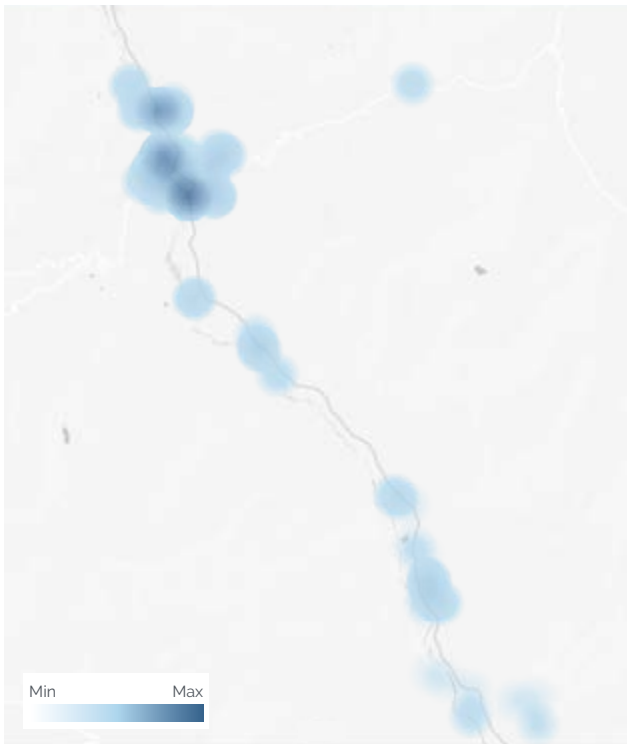
COMUNE	SEGMENTO DI MERCATO		
	PRIME	PREGIO	ENTRY
Courmayeur	8.550 €	7.800 €	6.650 €
Pré-Saint-Didier	5.200 €	4.750 €	4.050 €
Morgex	3.800 €	3.500 €	3.000 €
La Salle	3.550 €	3.250 €	2.750 €

Focus CORTINA D'AMPEZZO

"Il mercato immobiliare di Cortina d'Ampezzo sta vivendo una stagione di straordinario splendore, consolidando la sua fama mondiale grazie all'effetto trainante delle recenti Olimpiadi. Il profilo dell'acquirente è oggi marcatamente internazionale, alla ricerca di proprietà iconiche come le ville indipendenti da circa 300 mq, che rappresentano la tipologia più ambita. I driver principali della domanda restano l'ineguagliabile patrimonio naturalistico delle Dolomiti e l'eccellenza degli impianti di risalita, asset che garantiscono al "Regina delle Dolomiti" un appeal senza tempo.

I prezzi riflettono quanto Cortina sia un luogo esclusivo: se normalmente si spendono tra 1,5 e 3 milioni di euro, le ville più belle e particolari vengono spesso vendute in privato, senza essere pubblicizzate. In questi casi, trattandosi di case uniche e introvabili, i prezzi salgono molto e le cifre finali sono decisamente più alte di quelle medie. A livello di micro-zone, il Centro e le aree immediatamente limitrofe confermano la leadership per crescita e volumi di ricerca, rappresentando il cuore pulsante di un mercato upper class che non conosce flessioni."

Secondo **Sarah Lazzarini**, *Director Lombardia*.



32%

QUOTA MERCATO DEL PREGIO SUL TOTALE DELL'OFFERTA - 2025



6-8 MESI

TEMPI DI VENDITA 2025



5-10%

SCONTI 2025



**Box auto - Caminetto
Terrazza panoramica
Vista Dolomiti
Vicinanza impianti sciistici**

CARATTERISTICHE PIÙ PRESENTI - 2025



Quadrilocale 150-200 mq

TAGLIO DIMENSIONALE PIÙ RICERCATO 2025

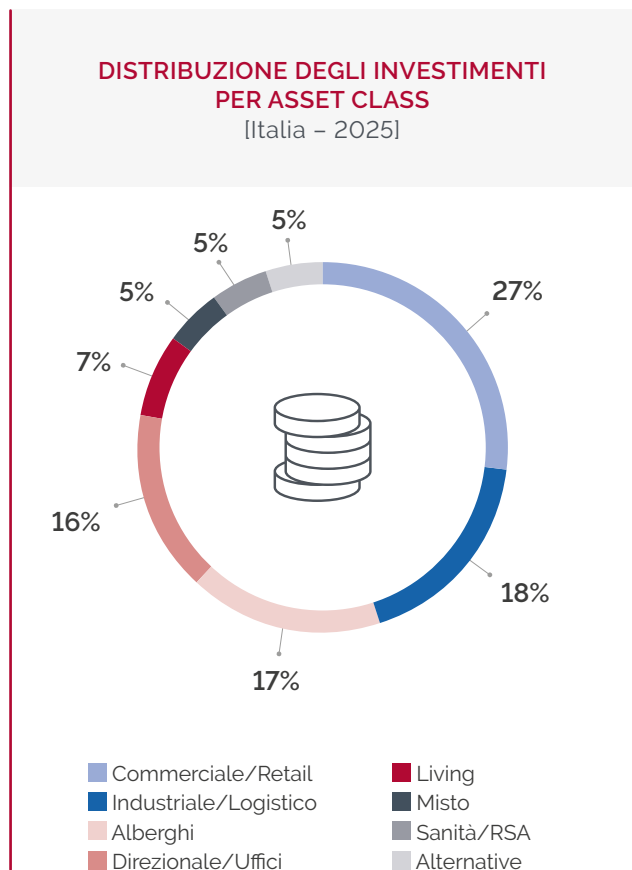
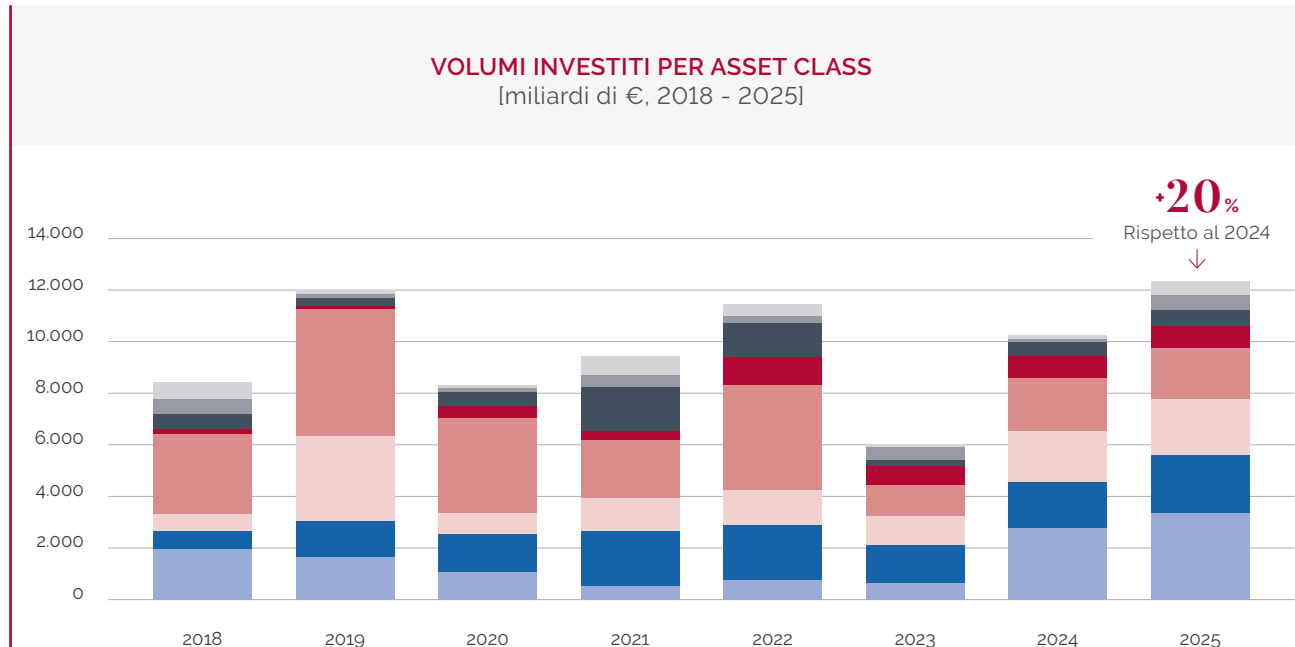
COMUNE	SEGMENTO DI MERCATO		
	PRIME	PREGIO	ENTRY
Cortina d'Ampezzo	10.200 €	9.250 €	7.950 €
San Vito di Cadore	6.600 €	6.000 €	5.150 €
Borca di Cadore	3.850 €	3.500 €	3.000 €
Vodo Cadore	3.300 €	3.000 €	2.550 €



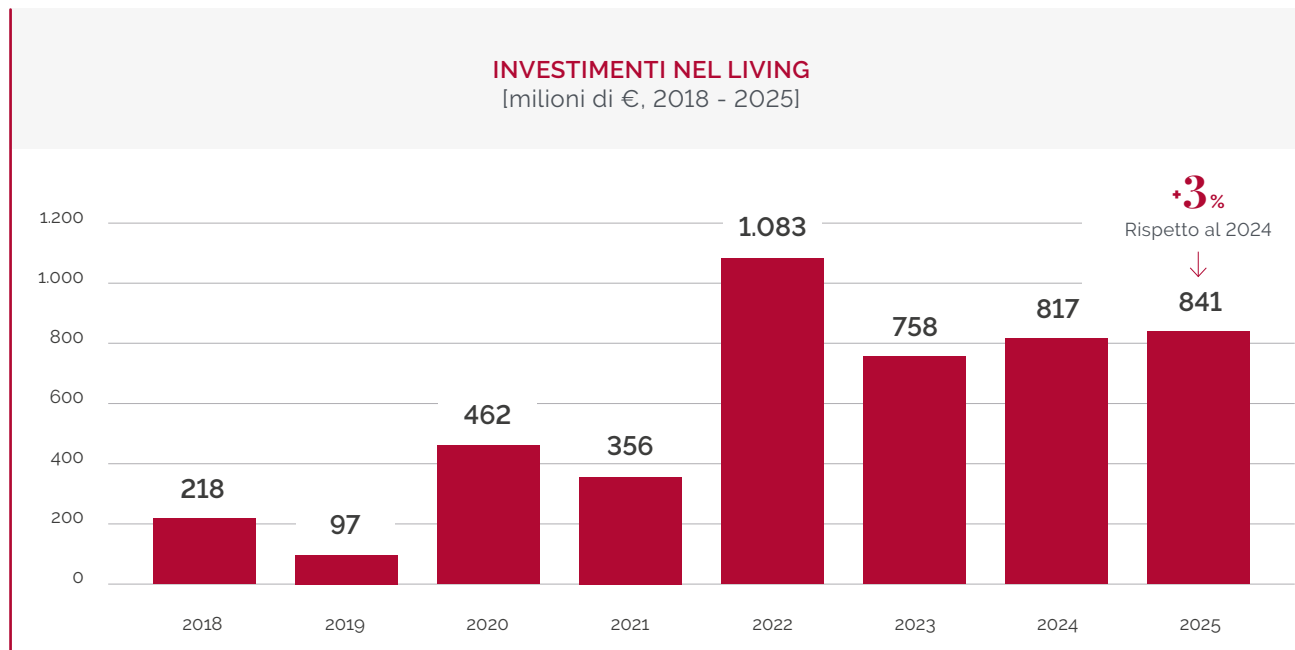
INVESTIMENTI CORPORATE

Investimenti per asset class in Italia

Nel 2025 sono stati investiti in Italia un totale di 12,3 miliardi di euro, +20% rispetto al 2024. Nel comparto living sono stati di circa 841 i milioni di euro investiti (+3% YoY), il 7% del totale, dato in linea con la media degli ultimi 8 anni (pari al 6% circa).



Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest



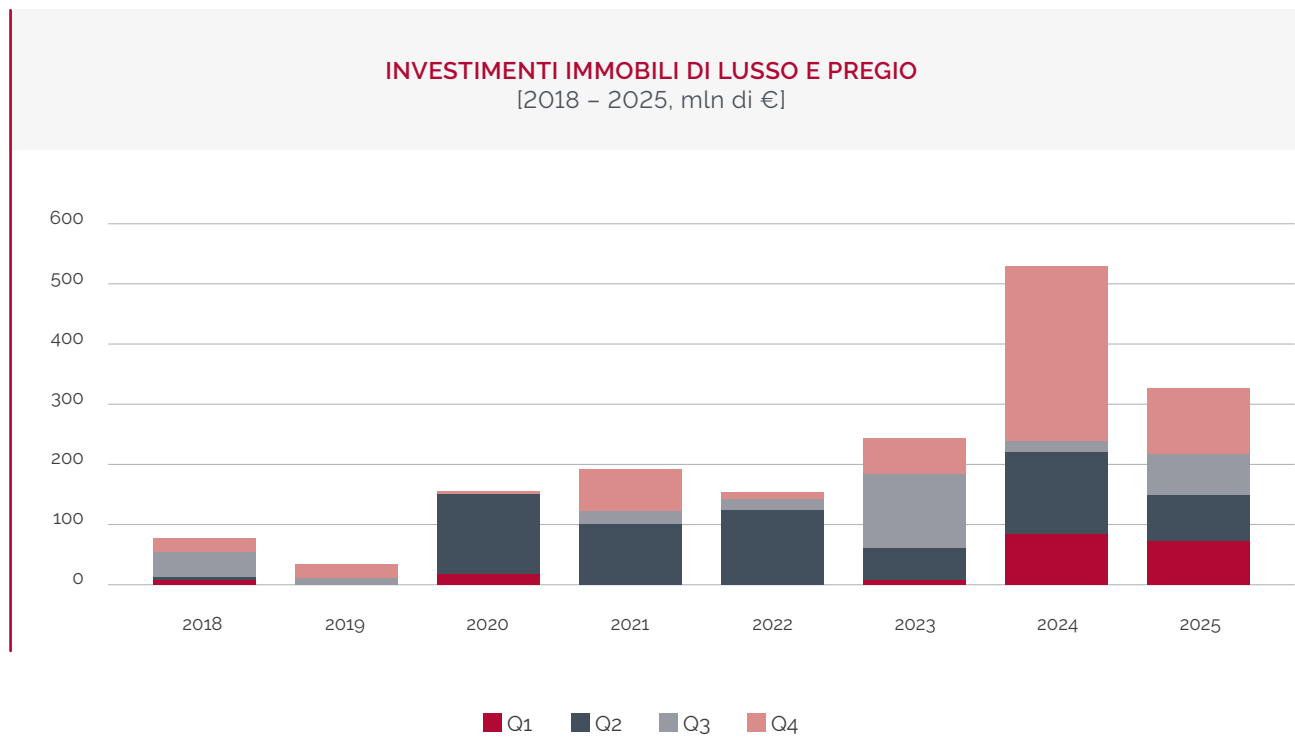
Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest



Investimenti living lusso: Milano regina, gli investitori cercano immobili da convertire e riqualificare

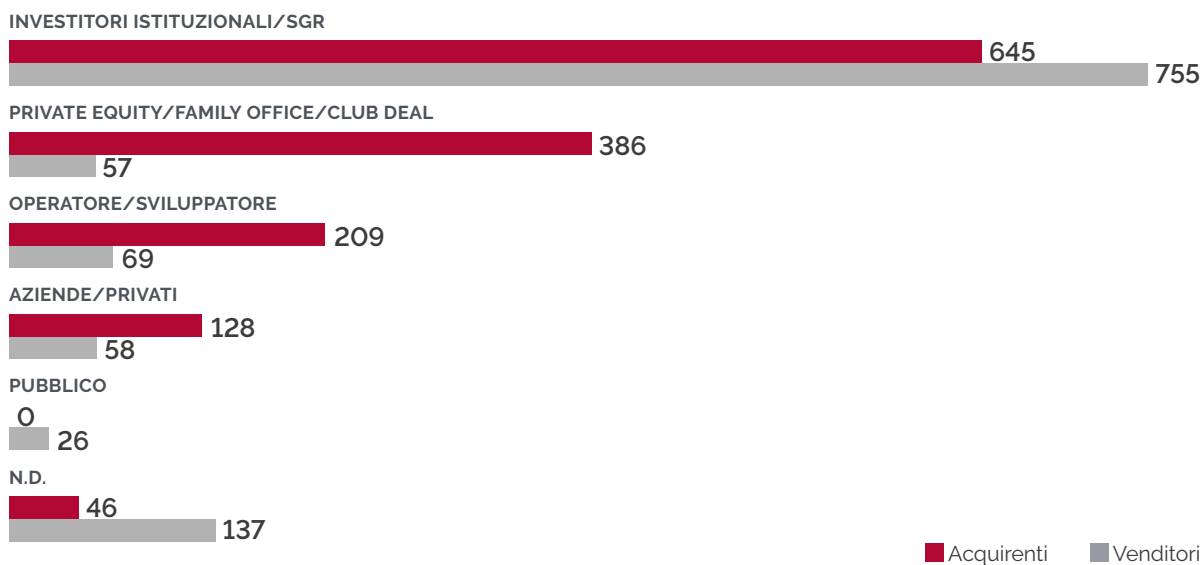
In questo contesto, il living di lusso e di pregio ha registrato volumi di investimento per **oltre 300 milioni di € nel 2025** (il secondo risultato più alto dal 2018), attirando principalmente l'attenzione di **investitori istituzionali e SGR** e rappresentando la seconda categoria del living per importanza dopo gli studentati. Dal 2021, l'attenzione

degli investitori (il 37% stranieri) si è concentrata su **terreni destinati a operazioni di sviluppo (19%) e asset da convertire o riqualificare (71%)**. **Milano**, con la sua area metropolitana, si conferma la destinazione preferita per il pregio residenziale (79%), seguita da Roma, Portofino e Firenze, città sostenute da una forte domanda e da valori elevati.



Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest

PROFILO ACQUIRENTI E VENDITORI
[2021 - 2025 MLN DI €]



**Inclusi portafogli e area metropolitana di Milano*



37%
INVESTITORI STRANIERI
[2021- 2025]



79% A MILANO
DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA
[2021- 2025]



Veduta dei Navigli di Milano al tramonto



I NOSTRI SOCIAL

Trovi tutti i nostri report su
gabettigroup.com
nella sezione ufficio Studi



TRIGEST
ADVISORY, RESEARCH, VALUATION
GABETTI GROUP

Resta aggiornato
sulle prossime uscite seguendo
la nostra **pagina linkedin**



SANTANDREA
LUXURY HOUSES
GABETTI GROUP

Il presente report non deve costituire la base per negoziazioni o transazioni senza una specifica e qualificata assistenza professionale. Malgrado i fatti e i dati ivi contenuti siano stati controllati, Gabetti Property Solutions

S.p.A. non fornisce alcuna garanzia di accuratezza e veridicità e non assume alcuna responsabilità in ordine ad eventuali danni, diretti o indiretti, di qualsiasi natura, patiti da terzi in relazione al presente report ed alle informazioni in esse contenute. Le informazioni e i dati contenuti nel presente report possono essere riprodotti, in tutto o in parte, e ad essi ne può essere fatto riferimento in pubblicazioni diverse dal presente report a condizione che venga debitamente citata la fonte degli stessi: Gabetti Property Solutions S.p.A. - © Gabetti Property Solutions S.p.A. 2026.

RESEARCH & DATA INTELLIGENCE

La divisione Research & Data Intelligence di Patrigest ha l'obiettivo di rafforzare l'analisi e l'interpretazione dei dati, sia proprietari che di fonti terze, a supporto delle decisioni operative e strategiche del Gruppo Gabetti e dei suoi stakeholder.

È accessibile a enti, operatori e investitori tramite formule on demand, con servizi e analisi sull'andamento dei mercati e dei comparti di riferimento, personalizzabili in base alle esigenze del cliente.

L'Osservatorio, con rilevazioni continue di dati e insight, fornisce una lettura aggiornata del mercato, delle condizioni abitative, delle preferenze del pubblico e delle tendenze emergenti.

research@patrigest.it

RESEARCH & DATA INTELLIGENCE

Giulia Sanna
Deputy Head of Research & Data Intelligence
gsanna@patrigest.it

Alessia Motti
Research Analyst
amotti@patrigest.it

Francesco Cosentino
Research Analyst
fcosentino@patrigest.it

Leonardo Burini
Data Scientist
lburini@gabetti.it

COORDINAMENTO SCIENTIFICO

Luca Dondi dall'Orologio
Amministratore Delegato Patrigest

PATRIGEST
ADVISORY, RESEARCH, VALUATION
GABETTI GROUP

SANTANDREA

Santandrea è il brand del Gruppo Gabetti specializzato nella compravendita di immobili di pregio. All'interno di un gruppo leader e full service provider del real estate italiano, Santandrea rappresenta il punto di riferimento per il segmento premium, offrendo servizi altamente qualificati e integrati.

La società commercializza proprietà esclusive — residenze uniche, dimore storiche e immobili di prestigio — rivolgendosi a una clientela nazionale e internazionale esigente, alla ricerca di qualità, unicità e valore nel tempo.

santandreatoproperties.com

PROJECT MANAGEMENT & CONTATTI

Benedetta Bonolis
Marketing Manager Santandrea Luxury Houses
bbonolis@santandreatoproperties.com

CONTRIBUTO FOCUS CITTÀ PRINCIPALI

Leone Rignon, *Commercial Director*
Riccardo Di Loreto, *Director Toscana & Campania*
Gianluca Pietrucci, *Director Roma*
Sarah Lazzarini, *Director Lombardia*
Cristiano Tommasini, *Director Liguria*
Alessandro Mazzolini, *Team Manager Bologna*
Alessandro Bonasera, *Team Manager Torino*

OPENING ITALIA FOCUS RESIDENZIALE

Flavio Angeletti
Managing Director Santandrea Luxury Houses

SANTANDREA
LUXURY HOUSES
GABETTI GROUP

SANTANDREA

LUXURY HOUSES

GABETTI GROUP



MILANO_HEADQUARTER

Via Bernardo Quaranta, 40

+39 02 775 5260

contact@santandreatopproperties.com

santandreatopproperties.com

MILANO

Via Sant'Andrea, 21

+39 02 77 55 47

milano@santandreatopproperties.com

FIRENZE

Piazza della Repubblica, 6

+39 055 46 335 02

firenze@santandreatopproperties.com

NAPOLI

Piazza Giovanni Bovio, 22

+39 081 24 81 149

napoli@santandreatopproperties.com

TORINO

Via Alfieri, 11

+39 011 56 25 617

torino@santandreatopproperties.com

BARI

Via Gioacchino Toma, 34

+39 080 55 636 86

bari@santandreatopproperties.com

PADOVA

Piazza Saggìn, 2

+39 049 7802201

padova@santandreatopproperties.com

BOLOGNA

Piazza dei Martiri 1943 - 1945, 1

+39 051 252560

bologna@santandreatopproperties.com

ROMA

Via di Villa Grazioli, 23

+39 06 32 69 891

roma@santandreatopproperties.com

GENOVA

Via XX Settembre, 28

+39 010 55 30 233

genova@santandreatopproperties.com

COMO

Via Lungo Lario Trento, 15

+39 031 22 70062

como@santandreatopproperties.com

ALASSIO

Viale Guglielmo Marconi 11,

010 55 30 233

alassio@santandreatopproperties.com

S. MARGHERITA LIGURE

Via Palestro, 18

+39 0185 28 19 38

santamargheritaligure@santandreatopproperties.com