

Residential Overview
Research & Data Intelligence
Patrigest/Gruppo Gabetti

**RIPRESA E CRESCITA DEL MERCATO RESIDENZIALE NEL 2024:
 TRAINANO IL SETTORE UNA POLITICA MONETARIA PIÙ FAVOREVOLE
 E IL BISOGNO DI GRATIFICAZIONE E BENESSERE DELLE FAMIGLIE**

Dondi: "Mentre il mercato residenziale italiano mostra segnali di ripresa, rimangono molte sfide da affrontare. La sostenibilità economica e il supporto delle politiche monetarie saranno cruciali per garantire una crescita stabile e inclusiva".

CITTÀ	NTN 2024	VAR 24/23
ROMA	35.072	2,0%
MILANO	23.987	-3,5%
TORINO	15.118	1,6%
GENOVA	8.770	3,0%
FIRENZE	4.825	-0,6%
BOLOGNA	5.783	1,4%
PADOVA	3.601	8,8%
NAPOLI	7.767	-2,7%
PALERMO	6.501	0,6%
BARI	5.457	28,5%

Fonte: Elaborazione Research & Data Intelligence – Patrigest su dati Agenzia delle Entrate

Il mercato immobiliare italiano ha registrato una **ripresa nel 2024** con **719.578 transazioni**, si è osservato un **incremento dell'1,3% rispetto all'anno precedente**. **Le principali dieci città italiane hanno mostrato una crescita del mercato immobiliare dell'1,5%**, evidenziando un recupero rispetto ai periodi precedenti.

I prezzi medi nelle principali dieci città hanno visto un aumento dello 0,7% rispetto al 2023. Il tempo medio di vendita è leggermente calato, **da 128 a 122 giorni**, e gli sconti medi tra il prezzo richiesto e il prezzo di chiusura sono scesi al **10,3%**. Vi è una

maggiore preferenza per i **comuni medio-piccoli e piccoli**, trainata da smart working, costi più accessibili e nuove esigenze abitative. Le grandi superfici (>150 mq) hanno mantenuto una quota stabile sopra il 7% nel 2024, mentre i microtagli (<50 mq) sono aumentati oltre il 6%. Tuttavia, i tagli medi (75–100 mq), pur restando rilevanti, sono diminuiti.

I trilocali dominano il mercato sia per domanda sia per offerta, offrendo un equilibrio perfetto. Bilocali e monolocali mostrano una domanda superiore all'offerta, soprattutto nel nuovo, creando opportunità per costruttori e investitori. Al contrario, i quadrilocali e i tagli grandi presentano un'offerta eccedente, con un rischio di invenduto.

CITTÀ	H1 24/ H2 23	H2 24/ H1 23	2023 2024
MILANO	+1,4%	-0,4%	+0,5%
BOLOGNA	+0,7%	+0,5%	+0,6%
TORINO	+0,3%	-0,6%	-0,2%
BARI	+1,9%	-0,3%	+0,8%
FIRENZE	+1,8%	+1,7%	+1,8%
PALERMO	+0,7%	+1,5%	+1,1%
ROMA	+1,2%	+0,5%	+0,9%
NAPOLI	+2,3%	+0,2%	+1,3%
GENOVA	-0,3%	+0,3%	0,0%
MEDIA	1,1%	+0,4%	+0,7%

Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence – Patrigest su dati interni

*"Il 2024 si è rivelato un anno di ripresa e crescita per il mercato immobiliare italiano. Con un aumento delle transazioni, una stabilizzazione dei prezzi e tempi di vendita ridotti, il settore dimostra di essere resiliente e in grado di adattarsi alle nuove esigenze dei cittadini – ha dichiarato **Luca Dondi Dall'Orologio, amministratore delegato di Patrigest/Gruppo Gabetti** -. Questo trend positivo è*

Gabetti Property Solutions

Milano, Roma, Genova, Torino, Padova, Firenze, Bologna, Napoli, Bari

www.gabettigroup.com

evidente sia nei capoluoghi (+1,3%) sia nei non capoluoghi (+1,3%). Le principali dieci città italiane hanno mostrato una crescita del mercato immobiliare dell'1,5%, evidenziando un recupero significativo rispetto ai periodi precedenti. I prezzi medi nelle principali dieci città urbane hanno visto un aumento dello 0,7% rispetto al 2023. Il tempo medio di vendita è leggermente calato, da 128 a 122 giorni, e gli sconti medi tra il prezzo richiesto e il prezzo di chiusura sono scesi al 10,3%".

FATTORI ECONOMICI E PSICOLOGICI ALLA BASE DELLA RIPRESA

*"Le persone e le famiglie italiane vivono un periodo di grandi cambiamenti nel settore residenziale. Dopo una fase di appannamento dovuta alle mutate condizioni di accesso al credito, il mercato immobiliare residenziale sta mostrando segnali di ripresa. Questa ripresa è sostenuta da due fattori principali: una politica monetaria più accomodante e il bisogno di autogrificazione e benessere – specifica **Dondi**. - Il primo fattore, di natura economica, si manifesta nell'aumento delle transazioni immobiliari sostenute dai mutui, mentre il secondo fattore, di carattere psicologico-comportamentale, riflette l'aumentata esigenza di benessere e piacere in un contesto di preoccupazioni e incertezze. La casa rappresenta uno strumento di protezione e di gratificazione, per cui le famiglie sono disposte a fare sacrifici".*

Prosegue Dondi: *"Se il fattore emotivo costituisce la scintilla, la sostenibilità economica rimane il combustibile indispensabile per concretizzare le volontà. Ecco che il ricorso al credito prima, la riduzione degli spazi (anche in ragione di una contrazione del numero medio di componenti per nucleo) e la spinta verso l'hinterland poi, rappresentano conseguenze inevitabili di una stagione che ha indebolito le capacità di spesa delle famiglie. Col passare dei mesi, le distanze anziché ridursi, si sono addirittura ampliate: le capacità di resistenza delle famiglie, già messe a dura prova dagli effetti delle fiammate inflattive degli scorsi anni, si stanno progressivamente riducendo. Questo accentua il rischio di ampliamento della fascia di disagio ed emarginazione. La perdita di potere di acquisto finisce per accentuare la propensione al risparmio, erodendo i tentativi di salvaguardia del tenore di vita. In questo quadro complesso, **la casa continua a occupare un ruolo di preminenza nelle scelte di investimento delle famiglie italiane**".*

Il quadro che emerge dai dati del rinnovato Ufficio Studi del Gruppo Gabetti, ora Research & Data Intelligence di Patrigest, società del Gruppo Gabetti, restituisce l'immagine di una crescita della **ricerca verso l'hinterland**, per ragioni economiche prima ancora che ambientali. Un mercato che si muove per trovare **accessibilità**, lasciando dietro di sé spazi per una domanda più abbiente, con conseguente ricomposizione sociale e omologazione dell'offerta commerciale, specie nei centri urbani più grandi e rinomati.

"Il vistoso rallentamento della crescita economica domestica e internazionale, le tensioni commerciali innescate dall'inasprimento dei dazi voluto dalla nuova amministrazione americana e il proliferare di focolai bellici in contesti avanzati hanno contribuito ad accrescere il clima di timore e preoccupazione anche in Italia. Il 2025 si è aperto all'insegna di sensazioni contrastanti, da una parte insicurezza e

Gabetti Property Solutions

Milano, Roma, Genova, Torino, Padova, Firenze, Bologna, Napoli, Bari

inquietudine per le conseguenze degli accadimenti mondiali sulle prospettive di crescita del Paese e sulla capacità di spesa delle famiglie, dall'altra curiosità e ottimismo sulle possibilità di superamento dell'impasse diplomatica e sull'avvio di una fase finalmente negoziale. In conclusione, mentre il mercato residenziale italiano mostra segnali di ripresa, rimangono molte sfide da affrontare. La sostenibilità economica e il supporto delle politiche monetarie saranno cruciali per garantire una crescita stabile e inclusiva".

Un fattore di crescente scollamento tra desiderata della domanda e caratteristiche dell'offerta è costituito dalla **sostenibilità economica degli immobili**. Se da una parte si fa strada una maggiore attenzione alle caratteristiche prestazionali degli immobili, dall'altra, il patrimonio residenziale italiano rimane fortemente energivoro e lontano dalle prescrizioni europee.

Il **mismatch tra domanda e offerta** non è solo tipologico, talvolta è anche quantitativo, come accade in alcune delle grandi città dove la carenza di offerta ha alimentato l'ascesa dei prezzi e pressoché ovunque con riferimento al comparto locativo, in corrispondenza del quale a una domanda in continua ascesa fa riscontro una contrazione di alloggi sul mercato, con conseguente flessione del numero di contratti stipulati. A orientare le scelte dei multiproprietari privati sono le preoccupazioni di morosità e la redditività del segmento degli affitti brevi, la cui incidenza sullo stock di offerta potenziale rimane comunque ampiamente minoritaria. L'assenza di una politica di settore e lo scarso interesse degli investitori istituzionali sono tra le principali cause alla base del progressivo inaridimento di un canale fondamentale per la mobilità sociale e la competitività del Paese.

In ultima analisi, **il mercato residenziale è tornato a sollevare la testa**, ma sarebbe un errore darne una rappresentazione unicamente aggregata perché sono le dinamiche interne a consentire di disporre degli strumenti per affrontare le sfide in tempi complessi.

SURVEY NETWORK GABETTI LA DOMANDA DI ABITAZIONI IN ITALIA

L'indagine consiste in un questionario alla rete in franchising del Gruppo Gabetti a cui hanno aderito oltre 100 agenzie, prendendo in considerazione l'intero anno 2024.

Dal sondaggio emerge come la **domanda di acquisto** sia stabile nel primo semestre (44%) mentre in aumento nel secondo (49%). È da considerare in diminuzione solo per il 24% nel primo semestre e per il 15% nel secondo, confermando una crescita positiva nella seconda parte dell'anno. Per quanto invece concerne gli **affitti**, per il network Gabetti si conferma una crescita in entrambi i semestri: per l'85% prima e per il 76% poi.

Analizzando le **preferenze e le richieste delle famiglie italiane**, si evidenzia come l'acquirente tipo sia costituito in prevalenza da nuclei familiari con figli, che rappresentano mediamente il 57% delle

Gabetti Property Solutions

Milano, Roma, Genova, Torino, Padova, Firenze, Bologna, Napoli, Bari

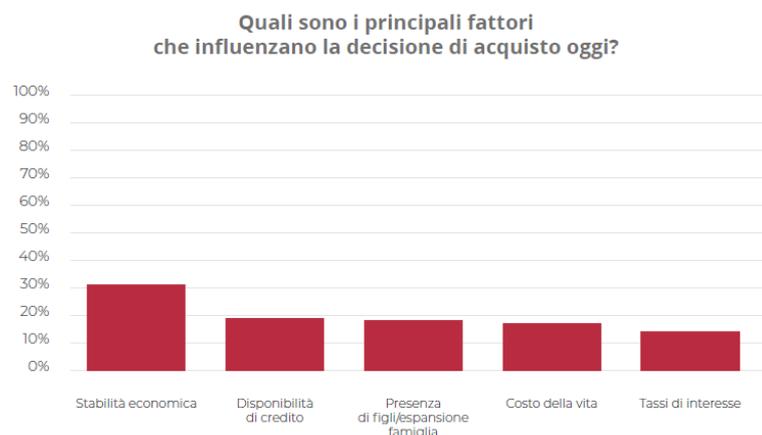
www.gabettigroup.com

richieste. Questa fascia di popolazione è spinta dalla necessità di spazi adeguati alla crescita dei figli, dalla ricerca di stabilità abitativa e dalla volontà di investire in un bene durevole come la casa.

Segue, con una quota media del 34%, **la giovane coppia**, spesso alla prima esperienza di acquisto immobiliare. In questo caso, la spinta all'acquisto può essere motivata da progetti futuri di espansione familiare o dal desiderio di indipendenza abitativa. In posizione nettamente più marginale si trovano i **single**, che rappresentano solo il 9% della domanda, probabilmente per ragioni legate alla minore capacità di spesa, alla flessibilità abitativa e a un approccio più orientato all'affitto.

Queste dinamiche si riflettono anche nella **tipologia di immobile più richiesta**: a dominare è il trilocale, preferito dal 63,5% degli acquirenti, in quanto considerato il miglior compromesso tra spazio, funzionalità e costi. Seguono i quadrilocali (23,1%) e, in misura minore, i bilocali (6,5%) e le abitazioni con più di quattro locali (6,3%), queste ultime destinate a famiglie numerose o a chi desidera spazi extra per studio o smart working. I monolocali, invece, risultano quasi irrilevanti (0,6%), confermando il ridotto interesse per soluzioni abitative minime, poco compatibili con le esigenze familiari prevalenti.

Tra i principali fattori che influenzano la decisione degli italiani di acquistare un'abitazione vi è, innanzitutto, la **stabilità economica personale e familiare (32%)**. La certezza di un reddito costante e sicuro rappresenta la base per affrontare un impegno finanziario di lungo periodo come l'acquisto di un immobile. In secondo luogo, assume grande rilevanza la **disponibilità di credito (19%)**: condizioni favorevoli per l'accesso ai mutui, come tassi di interesse bassi o politiche bancarie flessibili, possono agevolare la decisione d'acquisto, mentre restrizioni o costi elevati possono scoraggiarla.



Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest

Un altro elemento determinante riguarda i **progetti di crescita familiare (18%)**, come il matrimonio, la nascita di figli o la volontà di migliorare la qualità della vita. In questi casi, l'acquisto di una casa rappresenta spesso un investimento nel futuro e una scelta di stabilità. Inoltre, **il costo della vita (17%)**, che include spese quotidiane, inflazione e pressione fiscale, incide sulla capacità di risparmio e quindi sulla possibilità di destinare risorse all'acquisto di un immobile.

Infine, un fattore esterno ma significativo è **l'andamento dei tassi di interesse (14%)**, che influenza direttamente la rata del mutuo. Un contesto economico caratterizzato da tassi in aumento può rallentare il mercato immobiliare, mentre tassi favorevoli incentivano l'acquisto.

L'analisi delle motivazioni che portano le famiglie italiane a sostituire la loro prima abitazione evidenzia una serie di esigenze concrete, spesso legate ai cambiamenti nello stile di vita o nella composizione del nucleo familiare. In primo luogo, la spinta più rilevante è rappresentata dalla

Gabetti Property Solutions

Milano, Roma, Genova, Torino, Padova, Firenze, Bologna, Napoli, Bari

www.gabettigroup.com

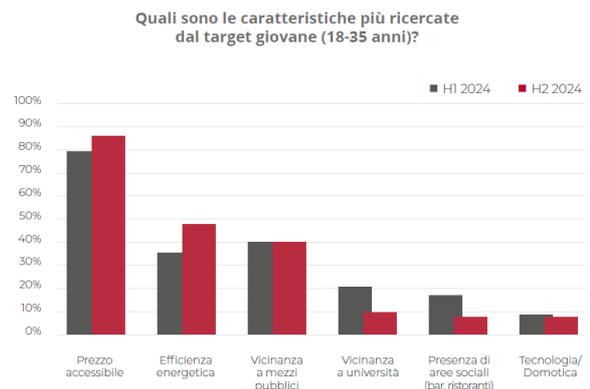
necessità di **modificare la metratura dell’abitazione**, esigenza che riguarda ben il 92% dei casi. Questa variazione può andare sia nella direzione di un ingrandimento — per accogliere nuovi membri della famiglia o per ottenere spazi dedicati al lavoro da casa — sia in quella di una riduzione, tipica ad esempio delle coppie anziane che decidono di semplificare la gestione domestica.

Un altro fattore significativo, segnalato dal 56% degli intervistati, è il desiderio di **disporre di uno spazio esterno**, come un giardino, un balcone o una terrazza. L’esperienza della pandemia ha acuito questa esigenza, spingendo molte persone a rivalutare l’importanza di un collegamento diretto con l’esterno per il benessere quotidiano.

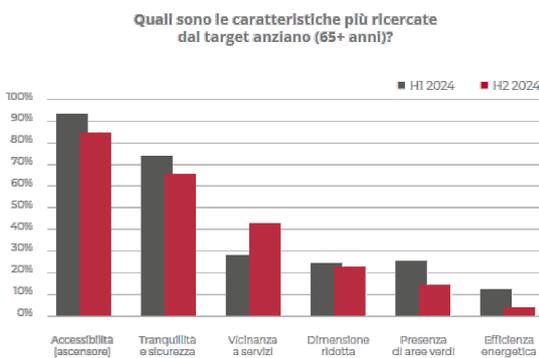
Seguono altre motivazioni pratiche, come la **vicinanza ai servizi principali** (scuole, negozi, sanità), indicata dal 25%, e il **miglioramento della classe energetica dell’immobile** (18%), legato non solo alla sostenibilità ambientale ma anche alla riduzione dei costi di gestione. Infine, una minoranza (10%) ha citato la **prossimità ai mezzi di trasporto**, un aspetto rilevante soprattutto in contesti urbani o per chi lavora fuori città.

Il 69% ha preferito un **immobile usato ma già riqualificato**, solo il 12% ha puntato a nuove costruzioni. Il budget è solitamente tra i 150 e 300 mila euro (54%), meno di 150.000 per il 33% e tra i 300 e 450 mila per il 13%.

Le **preferenze abitative dei giovani** si concentrano su tre aspetti principali: prezzo, classe energetica e vicinanza ai mezzi pubblici. Il prezzo è spesso il fattore decisivo, data la limitata disponibilità economica tipica di chi è all’inizio del percorso lavorativo. La classe energetica viene valutata per il risparmio sui costi di gestione e per una maggiore sensibilità ambientale. Infine, la vicinanza ai trasporti pubblici è fondamentale per chi desidera muoversi agilmente senza dipendere dall’auto.



Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest



Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence - Patrigest

Il **target più anziano** mostra esigenze abitative differenti rispetto alle fasce più giovani, privilegiando soluzioni che garantiscano **sicurezza, comfort e accessibilità**. Tra gli aspetti più ricercati vi è la presenza di ascensori o l’assenza di barriere architettoniche, elementi fondamentali per mantenere l’autonomia anche in età avanzata. Allo stesso tempo, assume particolare importanza la vicinanza a servizi medici e sanitari, così come a farmacie e strutture assistenziali, che offrono un senso di protezione e praticità nella gestione quotidiana. Queste preferenze riflettono il bisogno di una casa che possa accompagnare la persona anche in caso di ridotta mobilità o assistenza crescente.

Gabetti Property Solutions

Milano, Roma, Genova, Torino, Padova, Firenze, Bologna, Napoli, Bari

www.gabettigroup.com

Il Gruppo Gabetti

Gabetti Property Solutions, attraverso le diverse linee di business delle società controllate, eroga servizi per l'intero sistema immobiliare, offrendo consulenza integrata per soddisfare esigenze e aspettative di privati, aziende e operatori istituzionali. Proprio dall'integrazione e dalla sinergia di tutti i servizi, emerge il valore aggiunto del gruppo: un modello unico rispetto ai competitor. Il sistema organizzativo di Gabetti Property Solutions consente l'integrazione e il coordinamento delle competenze specifiche di ciascuna società del Gruppo nell'ambito delle seguenti aree: Consulenza, Valorizzazione, Gestione, Intermediazione, Mediazione Creditizia e Assicurativa e Riqualificazione.

Contatti Ufficio Stampa

SEC Newgate – Tel. 02 624999.1

Francesca Brambilla – francesca.brambilla@secnewgate.it

Michele Bon – michele.bon@secnewgate.it

Gabetti Property Solutions

Milano, Roma, Genova, Torino, Padova, Firenze, Bologna, Napoli, Bari

www.gabettigroup.com