

Report a cura del dipartimento Research & Data Intelligence di Patrigest - Gruppo Gabetti

in collaborazione con Santandrea Luxury Houses

**IMMOBILIARE DI PREGIO IN ITALIA:
CRESCE LA RICCHEZZA, SI CONSOLIDA LA PROPRIETÀ,
BOOM DELLE SECONDE CASE**

- **Numero contribuenti oltre i 120mila euro annui in crescita del +39% dal 2008**
- **Seconde case di lusso: +22% nell'ultimo anno, volumi quasi raddoppiati in 10 anni**
- **Investimenti living luxury oltre 300 milioni nel 2025, Milano catalizza il 79%**

Il mercato immobiliare di pregio in Italia si conferma solido, selettivo e in crescita, sostenuto dall'aumento della ricchezza, da una domanda sempre più orientata alla proprietà e da un rafforzamento strutturale del segmento seconde case e degli investimenti nel living di fascia alta.

È quanto emerge dall'ultimo report a cura del **dipartimento Research & Data Intelligence di Patrigest - Gruppo Gabetti** elaborato in collaborazione con **Santandrea Luxury Houses**, divisione del Gruppo Gabetti specializzata in compravendita e locazione di immobili di pregio.

"Il mercato residenziale di pregio in Italia si conferma sempre più strutturato, con una domanda solida che si concentra nei principali centri urbani e nelle destinazioni turistiche d'élite. Milano guida per intensità dei valori e attrattività degli investimenti, mentre le seconde case di lusso mostrano una crescita dinamica e pienamente allineata al mercato primario. Al tempo stesso, emerge con chiarezza un fabbisogno ancora non soddisfatto soprattutto nella fascia medio-alta, in particolare per unità di dimensioni più contenute (mono e bilocali), segnale di un'evoluzione della domanda, anche per il target di popolazione alto spendente, che apre nuove opportunità di sviluppo e riqualificazione dell'offerta" dichiara **Luca Dondi dall'Orologio, amministratore delegato di Patrigest | Gruppo Gabetti.**

GABETTI GROUP

Milano, Como, Torino, Roma, Genova, Alassio,
Santa Margherita Ligure, Firenze, Bologna, Napoli, Bari

www.gabettigroup.com

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 ISTAT

Il numero dei contribuenti con redditi superiori a 120.000 euro annui è cresciuto del +39% rispetto al 2008 (dato 2023 su anno d'imposta 2008), nonostante le crisi attraversate dal Paese negli ultimi 16 anni.

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.

PESO DEI CONTRIBUENTI CON OLTRE 120.000 DI REDDITO SUL TOTALE DEI CONTRIBUENTI*
[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

Parallelamente si consolida ulteriormente la propensione alla proprietà tra le famiglie più abbienti: nella fascia più ricca della popolazione, la quota di proprietari dell'abitazione di residenza è salita dal 92,9% del 2004 al 95,3% nel 2024, mentre l'affitto è sceso dal 7,1% al 4,7%, confermando la scelta della proprietà come leva di consolidamento patrimoniale per i redditi più elevati.

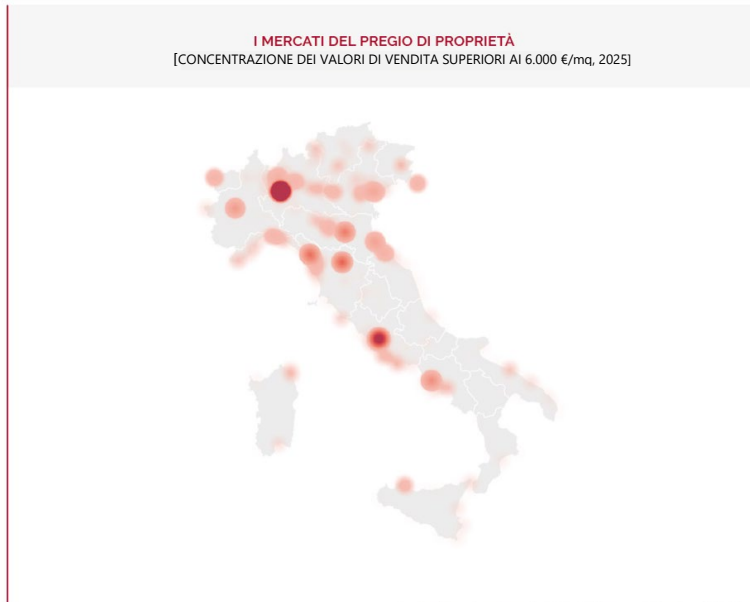
Secondo **Flavio Angeletti, managing director di Santandrea | Gruppo Gabetti**: "Negli ultimi anni l'Italia ha, inoltre, rafforzato la propria attrattività verso gli High Net Worth Individuals grazie al regime della 'flat tax' per i neo-residenti abbienti: un'imposta forfettaria sui redditi esteri che, a partire dal 2026,

GABETTI GROUP

Milano, Como, Torino, Roma, Genova, Alassio,
Santa Margherita Ligure, Firenze, Bologna, Napoli, Bari

sarà pari a 300.000 euro annui (50.000 euro per ciascun familiare), come previsto dalla Legge di Bilancio 2026. A ciò si affianca il programma Investor Visa for Italy, rivolto a cittadini extra-UE che investono in asset strategici nazionali, confermando la volontà del Paese di competere con le principali destinazioni europee per capitali e residenze di fascia alta”.

La geografia del pregio: enclave del lusso e grandi città



L’analisi dei comuni con valori superiori a 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.

L’analisi dell’indice di concentrazione del pregio individua, 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 situati in destinazioni iconiche urbane o turistiche, con dinamiche di domanda e prezzi molto 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.

TOP 15 MERCATI ESCLUSIVI – PROPRIETÀ

GABETTI GROUP

Milano, Como, Torino, Roma, Genova, Alassio,
Santa Margherita Ligure, Firenze, Bologna, Napoli, Bari

www.gabettigroup.com

N.	COMUNE	PROV.	TIPOLOGIA DI DESTINAZIONE		COMUNE	PROV.	TIPOLOGIA DI DESTINAZIONE
1	Cortina D'Ampezzo	BL	MONTAGNA	9	Canazei	TN	MONTAGNA
2	Capri	NA	MARE	10	Sperlonga	LT	MARE
3	Sorrento	NA	MARE	11	Torri del Benaco	VR	LAGO
4	Forte Dei Marmi	LU	MARE	12	San Vito di Cadore	BL	MONTAGNA
5	Courmayeur	AO	MONTAGNA	13	Piano di Sorrento	NA	MARE
6	Pinzolo	TN	MONTAGNA	14	Alassio	SV	MARE
7	Amalfi	SA	MARE	15	Campione D'Italia	CO	LAGO
8	Dobbiaco	BZ	MONTAGNA				

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

Fra le grandi città analizzate, i mercati più esclusivi, con la quota più alta di immobili di pregio sul totale dell'offerta, risultano essere Firenze (29,5%), Milano (24,7%), Napoli (23,3%), Bologna (22,2%), Venezia (17,9%), Roma (12,8%), Torino (12,7%), Genova (12%).

Seconde case: il segmento premium accelera

Il mercato italiano delle seconde case di lusso (con valore di oltre 1 milione di euro), sia per uso diretto sia per investimento, risulta in forte espansione: +22% nell'ultimo anno e volumi quasi raddoppiati nel decennio (+95%). Le seconde case rappresentano il 76% delle transazioni sopra il milione, con un'offerta proposta in larga parte da imprese e costruttori (circa il 60% tra prime e seconde case). Dal 2016 al 2024 il segmento è raddoppiato, mostrando una crescita solida e resiliente: nonostante le flessioni cicliche, ha sempre recuperato rapidamente, seguendo un andamento molto simile a quello delle prime case e confermandosi un asset pienamente allineato al mercato residenziale principale.

COMPRAVENDITE RESIDENZIALI SUPERIORI 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%

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

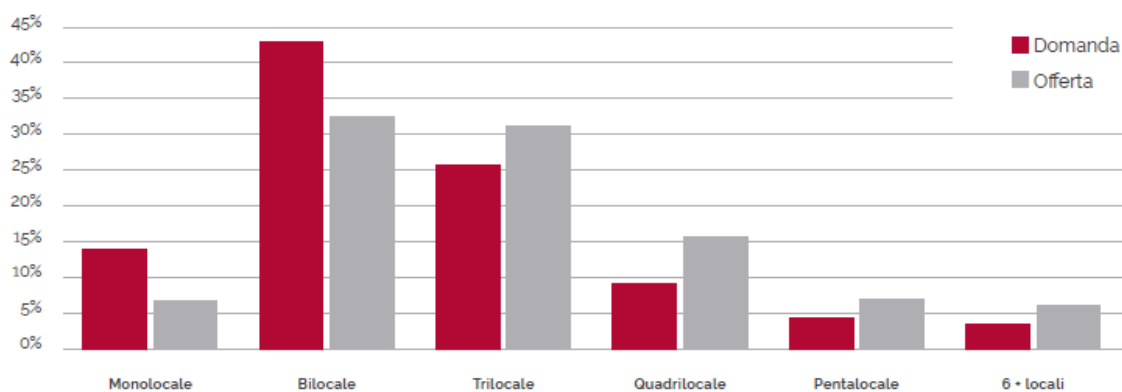
GABETTI GROUP

Milano, Como, Torino, Roma, Genova, Alassio,
Santa Margherita Ligure, Firenze, Bologna, Napoli, Bari

www.gabettigroup.com

L'analisi di domanda e offerta nel residenziale di pregio evidenzia un fabbisogno non pienamente soddisfatto, soprattutto per le unità di piccola dimensione, in particolare bilocali. Mentre nel segmento sotto i 6.000 € al mq la domanda di trilocali risulta assorbire la maggioranza della domanda, 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 complesso emerge un potenziale di sviluppo soprattutto nella fascia intermedia che va dai 6.000 ai 10.000 € al mq, dove nuove realizzazioni e interventi di riqualificazione orientati a tagli più contenuti possono rispondere a un mutamento delle esigenze dei potenziali acquirenti.

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



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

GABETTI GROUP

Milano, Como, Torino, Roma, Genova, Alassio,
Santa Margherita Ligure, Firenze, Bologna, Napoli, Bari

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 - Patigest su dati Wikicasa

Locazioni di pregio: città e località turistiche protagoniste

Passando alla locazione, l'analisi dei comuni 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 concentrato soprattutto nelle grandi città, come Milano e Roma, e nei territori a maggiore rilevanza economica, sostenuti da una domanda alto-spendente. Accanto ai poli finanziari e direzionali 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 primi 15 mercati locativi del segmento del pregio (località a più alta concentrazione di immobili di pregio e lusso in locazione), confermano la prevalenza 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 attrattività.

GABETTI GROUP

Milano, Como, Torino, Roma, Genova, Alassio,
Santa Margherita Ligure, Firenze, Bologna, Napoli, Bari

www.gabettigroup.com

TOP 15 MERCATI ESCLUSIVI – LOCAZIONE

N.	COMUNE	PROV.	TIPOLOGIA DI DESTINAZIONE		COMUNE	PROV.	TIPOLOGIA DI DESTINAZIONE
1	Forte Dei Marmi	LU	MARE	9	Cervia	RA	MARE
2	Courmayeur	AO	MONTAGNA	10	S. Margherita Ligure	GE	MARE
3	Pré-Saint-Didier	AO	MONTAGNA	11	Sestri Levante	GE	MARE
4	S. Teresa Gallura	SS	MARE	12	Moneglia	GE	MARE
5	Aprica	SO	MONTAGNA	13	Venezia	VE	CITTA'
6	Milano	MI	CITTA'	14	Bormio	SO	MONTAGNA
7	Riccione	RN	MARE	15	Monte Argentario	GR	MARE
8	Firenze	FI	CITTA'				

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

Focus città: Milano leader per intensità, Firenze per peso di immobili di pregio sul totale dell'offerta

L'analisi del segmento residenziale di pregio nelle principali città italiane evidenzia modelli urbani differenziati. Milano guida per intensità dei valori e maturità del mercato, con forte domanda e immobili riqualificati; Roma si distingue per il pregio legato alla rarità storico-monumentale; Firenze presenta un'elevata incidenza del pregio sull'offerta e una forte domanda internazionale; Bologna si caratterizza per equilibrio qualitativo e stabilità; Torino per valori più accessibili e qualità architettonica; Genova per un pregio fortemente localizzativo, legato soprattutto alle aree costiere e alla vista mare. Nel complesso emergono mercati di pregio con driver distinti, ma coerenti con le specificità territoriali.

- **Milano** guida per intensità dei valori, con il Centro Storico che registra prezzi oltre i 12.600 €/mq e punte superiori ai 14.500 €/mq in microzone come Brera e Porta Nuova.

Secondo **Sarah Lazzarini, director Lombardia Santandrea Luxury Houses | Gruppo Gabetti**: *"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, cantina e budget medi tra 750.000 e 880.000 euro. Gli acquisti sono motivati sia dalla diversificazione patrimoniale sia dalla ricerca di rendimento tramite affitto, con forte interesse per quartieri come Isola, Bocconi, Sarpi e Arena, oggi sempre più valorizzati. I tempi medi di vendita sono di 4-6 mesi"*.

- **Roma** si distingue per rarità storico-monumentale (Centro Storico intorno ai 10.300 €/mq).

Secondo **Gianluca Pietrucci, director Roma Santandrea Luxury Houses | Gruppo Gabetti**: *"Il mercato immobiliare di pregio è in evoluzione: i compratori locali cercano abitazioni di rappresentanza come status symbol, mentre crescono 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"*

GABETTI GROUP

Milano, Como, Torino, Roma, Genova, Alassio,
Santa Margherita Ligure, Firenze, Bologna, Napoli, Bari

di eccellenza, ma si estende anche a quartieri in crescita e dal nuovo potenziale. A Roma i tempi medi di vendita sono di 5-6 mesi”.

- **Firenze** presenta la maggiore incidenza del pregio sull’offerta complessiva (circa 30%).

“Il mercato immobiliare di pregio a Firenze è sostenuto soprattutto dalla domanda internazionale, affiancata da imprenditori e investitori locali: sono 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 le preferenze si concentrano 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 e Campania Santandrea Luxury Houses | Gruppo Gabetti.**

- **Bologna, Torino e Genova** mostrano modelli distintivi basati rispettivamente su equilibrio qualitativo, architettura e ampiezza degli spazi. Fondamentale la vista mare per Genova.

Secondo **Alessandro Mazzolini, team manager Bologna Santandrea Luxury Houses | Gruppo Gabetti:** *“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. I tempi di vendita variano tra 6 e 9 mesi, con oscillazioni di prezzo fra 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”.*

“Il mercato immobiliare torinese è sostenuto sia da famiglie, che cercano case ristrutturate e ben collegate, sia 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 la domanda 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 Santandrea Luxury Houses.**

Per **Cristiano Tommasini, director Liguria Santandrea Luxury Houses | Gruppo Gabetti:** *“A Genova il mercato residenziale di pregio registra tempi di vendita tra i 6 e i 9 mesi. La rapidità dipende soprattutto dalla qualità dell’immobile e dal corretto posizionamento sul mercato, con forte interesse per proprietà con terrazzi, vista mare o panoramica e posti auto, a fronte di un’offerta limitata e una domanda selettiva. Nel Golfo del Tigullio, la clientela d’élite, principalmente del Nord Italia, ricerca seconde case intorno ai 120-200 mq o soluzioni più compatte da investimento, sempre con vista mare, terrazze, garage e budget medi tra 900.000 e 1,5 milioni di euro. A Santa Margherita Ligure le zone più richieste restano il centro mare, la prima collina dominante con vista aperta e l’area verso Paraggi per chi cerca esclusività assoluta. A Rapallo la domanda si concentra su zona porto, lungomare e prime*

GABETTI GROUP

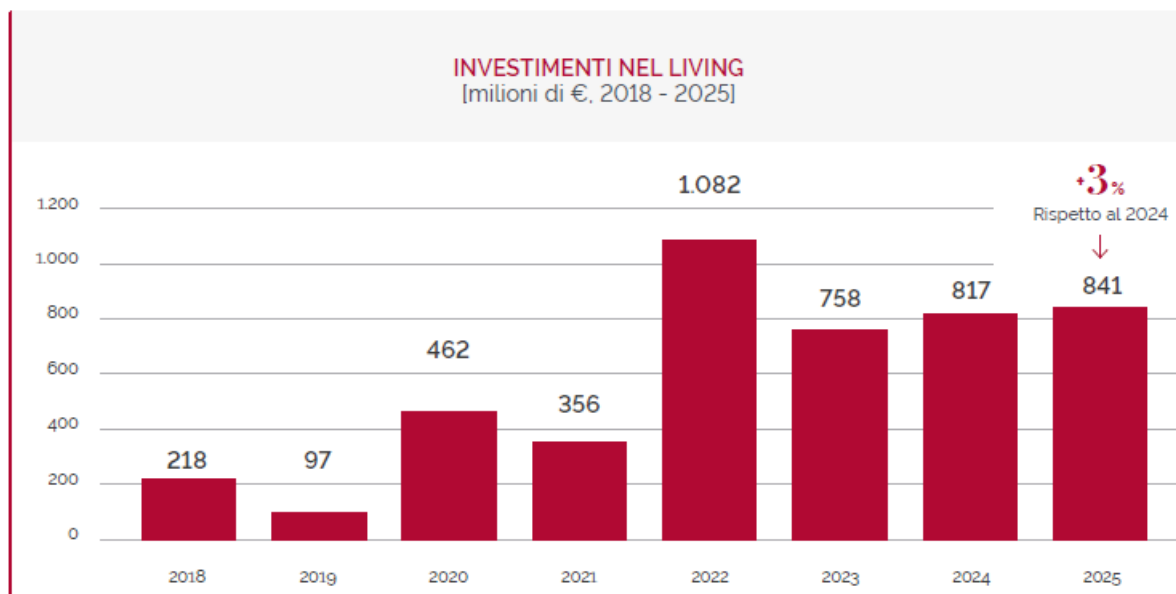
Milano, Como, Torino, Roma, Genova, Alassio,
Santa Margherita Ligure, Firenze, Bologna, Napoli, Bari

alture panoramiche. Negli ultimi anni alcune aree precedentemente considerate 'medie' hanno registrato una rivalutazione, soprattutto dove sono presenti contesti ristrutturati e maggiore qualità abitativa".

Investment: 12,3 miliardi nel 2025, il living di lusso vale oltre 300 milioni

Nel 2025 sono stati investiti in Italia un totale di 12,3 miliardi di euro, +20% rispetto al 2024. Nel comparto living sono stati 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).

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

GABETTI GROUP

Milano, Como, Torino, Roma, Genova, Alassio,
Santa Margherita Ligure, Firenze, Bologna, Napoli, Bari

STATO DELLE OPERAZIONI
[2021-2025]**10%**
IMMOBILI OPERATIVI**19%**
SVILUPPI**71%**
CONVERSIONE
RIQUALIFICAZIONE**37%**
INVESTITORI STRANIERI
[2021- 2025]**79% A MILANO**
DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA
[2021- 2025]

In sintesi, il mercato immobiliare di pregio italiano si configura come un ecosistema polarizzato e maturo, sostenuto da crescita della ricchezza, attrattività fiscale internazionale e forte dinamicità del segmento seconde case e investment. Milano si conferma hub di riferimento, mentre le località turistiche d'élite consolidano il proprio ruolo di enclave del lusso nazionale.

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 Riqualficazione.

CONTATTI UFFICIO STAMPA

SEC Newgate - Tel. 02624999.1

Francesca Brambilla – francesca.brambilla@secnewgate.it – 3386272146**Michele Bon** – michele.bon@secnewgate.it – 3386933868**Elena De Faveri** – elena.defaveri@secnewgate.it - 3497250850**GABETTI GROUP**Milano, Como, Torino, Roma, Genova, Alassio,
Santa Margherita Ligure, Firenze, Bologna, Napoli, Bariwww.gabettigroup.com