

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

COMUNICATO STAMPA

STRETTA CREDITIZIA E INCERTEZZA GLOBALE:

GLI ITALIANI ALLUNGANO LA DURATA DEI MUTUI E AUMENTANO I TAGLI DI FINANZIAMENTO

- *Calano, nel secondo trimestre dell'anno, i mutui brevi, mentre balza la fascia 26-30 anni (record al 65,2%) e crescono i finanziamenti sopra i 200mila euro*
- *Nonostante un ulteriore leggero incremento del tasso medio al 3,47% (massimo da 18 mesi) e inflazione al 3,0% (giugno 2026), le famiglie italiane cambiano strategia creditizia*
- *Compravendite in crescita del +4,4% nel primo trimestre, a quota 180 mila transazioni (se ne prevedono 785.770 per il 2026, +2,5% sul 2025)*
- *Aumento dei prezzi nel primo trimestre: +5,1% a livello nazionale e +3,1% nelle principali aree urbane, rispetto all'anno precedente*

Milano, 7 luglio – Di fronte a uno scenario macroeconomico internazionale dominato da forti tensioni geopolitiche, dalle oscillazioni dei costi energetici e da un'inflazione interna al 3,0%, le famiglie italiane non rinunciano comunque a comprare casa, scegliendo piani di finanziamento a lungo termine.

È quanto emerge dal nuovo report **G-Market Pulse (Q2 2026)** a cura del dipartimento **Research & Data Intelligence di Patrigest – Gruppo Gabetti**. Gli italiani stanno attuando una dilatazione del debito, preferendo indebitarsi più a lungo e, spesso e volentieri, per importi piuttosto elevati pur di non infrangere il sogno di una casa propria, e questo nonostante il momento di forte incertezza geopolitica e di tassi ancora sostenuti.

Commenta **Luca Dondi dall'Orologio, amministratore delegato di Patrigest – Gruppo Gabetti**. *“Gli italiani continuano a vedere nel mattone il porto sicuro per eccellenza contro l'inflazione e i venti di crisi internazionale. Non assistiamo a una rinuncia, ma a una rimodulazione del debito: le famiglie preferiscono oggi distribuire l'importo, anche più elevato, su un orizzonte temporale più lungo, piuttosto che rinunciare all'acquisto in un mondo così volatile in cui il mattone è ancora bene rifugio per eccellenza”*.

Il boom dei mutui a lunghissimo termine e l'aumento dei tagli di finanziamento

Uno dei dati più rappresentativi del report è quello che riguarda la durata dei finanziamenti. In un contesto di tassi ancora elevati, le famiglie preferiscono distribuire il debito su un orizzonte più lungo: la fascia a lunghissimo termine continua così a rafforzarsi. **I mutui a lunghissimo termine (26-30 anni) sono saliti dal 61,3% al 65,2%** del totale complessivo. In parallelo, si registra un calo nella richiesta delle scadenze più brevi: la fascia **21-25 anni è scesa al 20%** (rispetto al precedente 20,6%), mentre i mutui compresi tra i **16 e i 20 anni sono scesi al 10,3%** (erano all'11,2%).

Durata Mutuo	Quota % Precedente (Q2 2025)	Quota % Attuale (Q2 2026)	Variazione
16 - 20 anni	11,2%	10,3%	-0,9 p.p.
21 - 25 anni	20,6%	20%	-0,6 p.p.
26 - 30 anni	61,3%	65,2%	+3,9 p.p.

Intanto i tassi di interesse medi sui mutui hanno toccato il **3,47%**, il valore più alto registrato negli ultimi 18 mesi.

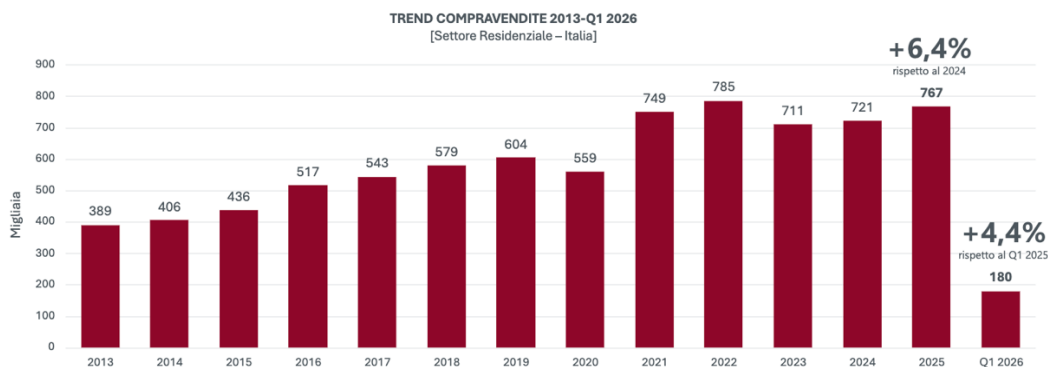
Si assiste anche un rafforzamento del ticket medio del mutuo, che si attesta a **147.440 euro** (+18% rispetto al Q2 2024). A guadagnare peso nella distribuzione degli importi è ora la fascia dei finanziamenti "importanti": i mutui di importo **superiore ai 200.000 euro, che è quasi triplicata in due anni, passando dall'11,1% al 30,2% del totale delle richieste**, mentre la quota dei mutui sotto i 100.000 euro si è ridotta di oltre 20 punti percentuali nello stesso periodo, scendendo al 13,8%: un segnale che l'aumento dei valori immobiliari e dei tagli richiesti si sta scaricando su importi finanziati sempre più consistenti.

	Q2 2024	Q2 2025	Q2 2026
Ticket medio	124.765	140.121	147.440

Il paradosso: la voglia di casa cresce nonostante i tassi

Le incertezze globali, che stanno rafforzando l'idea di casa come bene rifugio, stanno facendo decollare le compravendite. Nel primo trimestre del 2026, **le compravendite di abitazioni sono cresciute del +4,4%** (sfiorando le 180 mila transazioni). Non solo: le intenzioni d'acquisto delle famiglie sono salite al **5% nel secondo trimestre del 2026**, superando persino i picchi storici registrati nel 2021 durante il boom post-pandemico.

Dopo la fase di rallentamento registrata nel biennio 2023-2024, il mercato ha avviato un graduale recupero già nel corso del 2025, anno in cui le compravendite residenziali sono cresciute del 6,4% rispetto al 2024, sostenute in particolare dal ritorno degli acquisti assistiti da mutuo. La ripresa prosegue nel 2026 anche a livello locale: nei dieci principali mercati urbani italiani le compravendite hanno registrato un incremento del 6,2% nel primo trimestre, superiore alla crescita registrata nel 2025 pari al +3,9%, con Torino, Genova, Bari e Milano tra le città più dinamiche.



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

“Siamo di fronte a un aumento della domanda di abitazioni unita a una ristrutturazione dell'offerta di credito”, commenta **Antonio Ferrara, amministratore delegato di Monety**, società creditizia del Gruppo Gabetti. “I criteri di concessione degli istituti bancari europei sono diventati estremamente rigorosi e l'accesso al credito è più selettivo. In questo contesto, allungare la durata del piano di ammortamento è oggi lo strumento principale con cui le famiglie mantengono sostenibile la rata mensile, anche a fronte di importi finanziati più elevati: il ticket medio ha raggiunto circa 147 mila euro, uno dei valori più alti di sempre. È una scelta razionale: a parità di importo, un orizzonte più lungo riduce l'incidenza della rata sul reddito disponibile e facilita l'istruttoria bancaria, in un momento in cui il costo del denaro resta elevato”.

Città	NTN 2025	IMI 2025	Var. 2025/2024	NTN Q1 2026	Var. Q1 2026 / Q1 2025
Roma	37.293	2,55%	+6,2%	8.961	+5,1%
Milano	25.173	3,00%	+4,9%	5.896	+7,1%
Torino	16.151	3,19%	+6,8%	3.913	+9,2%
Napoli	8.031	1,82%	+3,0%	2.087	+5,3%
Genova	9.273	2,82%	+5,5%	2.344	+8,7%
Palermo	7.140	2,17%	+9,4%	1.748	+6,6%
Bologna	6.089	2,63%	+5,2%	1.403	+3,4%
Firenze	4.643	2,23%	-3,8%	1.035	-2,9%
Padova	3.461	2,94%	-3,9%	822	+7,0%
Bari	4.243	2,50%	-22,3%	1.088	+8,4%
TOTALE	121.497	2,62%	+3,9%	29.297	+6,2%

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

Parallelamente, i prezzi continuano a crescere (+5% a livello nazionale e +3,1% nelle principali aree urbane), pur in un contesto di progressiva normalizzazione del ciclo immobiliare. Le previsioni indicano per il 2026 circa 785.770 compravendite (+2,5% sul 2025), confermando il superamento della fase di contrazione vissuta nel biennio precedente.

Prendendo in considerazione le principali 10 città italiane, dopo l'aumento dei prezzi nel

2025 (+0,9% rispetto al 2024), si prevede che le dinamiche di crescita dei prezzi si normalizzino nel 2026 e nel 2027, mantenendo comunque un segno positivo. Al contempo, il numero di transazioni residenziali per i primi 10 centri urbani è atteso in crescita per il 2026, con un incremento che conferma il recupero avviato nel 2025. Le previsioni indicano un ulteriore aumento nel 2027 rispetto al 2026, sostenuto da una progressiva stabilizzazione del mercato e da una domanda residenziale ancora dinamica.

“A livello previsionale, alla luce della vitalità dimostrata in un contesto di costante incertezza si prevede che il mercato residenziale continui nella sua traiettoria ascendente anche nella seconda parte dell'anno, con un'intensità dei fenomeni non dissimile a quella registrata finora” conclude Luca Dondi dall'Orologio.

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 – www.gabettigroup.com

Offriamo soluzioni integrate di advisory e servizi operativi in tutte le asset class, supportando privati, aziende e investitori istituzionali lungo l'intero ciclo di vita dell'immobile. Un modello integrato e altamente specializzato, pensato per garantire coordinamento e sinergia tra tutte le società del Gruppo. Una piattaforma unica, articolata in quattro aree strategiche: Advisory & Transactions, Real Estate Services, Network Services e Building Renovation & Management. Gabetti Group si distingue per una presenza capillare su scala nazionale e una conoscenza profonda dei territori. Grazie a sedi corporate nei principali capoluoghi regionali, agli uffici di Santandrea dedicati alla clientela HNWI e a una rete franchising di oltre 700 agenzie immobiliari in tutta Italia, anticipiamo le evoluzioni del mercato, governiamo la complessità e creiamo valore concreto e misurabile per l'intero ecosistema del Real Estate.