

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

COMUNICATO STAMPA

IL NUOVO RESIDENZIALE RIPARTE: +15% LE COMPRAVENDITE NEL Q1 2026. IL PREMIUM PRICE TOCCA FINO AL +63% RISPETTO ALL'USATO

I dati del report G-Market Pulse Q2 2026 di Patrigest evidenziano, nel Q1 2026, primi segnali di ripresa dopo un 2025 di attendismo. Il differenziale di prezzo con l'usato, che raggiunge il +63% nei capoluoghi di provincia, conferma come il nuovo continui a rappresentare un segmento di valore per il mercato

Secondo quanto emerge dall'analisi dedicata alle nuove costruzioni inserita all'interno del nuovo report G-Market Pulse (Q2 2026), a cura del dipartimento Research & Data Intelligence di Patrigest | Gabetti Group, il mercato del nuovo residenziale mostra segnali di ripresa dopo la flessione del 2025, con un "premium price" rispetto all'usato che resta significativo e variabile a seconda della localizzazione geografica. Il primo trimestre 2026 segna una prima inversione di rotta, con le compravendite di abitazioni di nuova costruzione a livello nazionale in aumento del +15% su base annua (+1.377 unità rispetto al primo trimestre 2025).

"Il mercato delle nuove costruzioni torna a crescere con decisione nei primi mesi del 2026, un segnale di fiducia importante da parte della domanda. Il premium price rispetto all'usato, che si mantiene elevato in tutto il territorio, riflette il valore che gli acquirenti riconoscono a efficienza energetica, sicurezza e minore necessità di manutenzione delle nuove abitazioni. Il differenziale non è però uniforme sul territorio: nei mercati più maturi come Roma e Milano, dove i valori dell'usato sono storicamente più elevati e sostenuti da una forte domanda, tende a restare più contenuto, mentre nei contesti secondari si amplia sensibilmente. Il tema dell'accessibilità economica resta centrale per l'evoluzione del comparto, ma i dati del primo trimestre 2026 ci restituiscono un mercato in recupero dopo mesi di attendismo" commenta **Luca Dondi dall'Orologio**, amministratore delegato di Patrigest|Gabetti Group.

Compravendite: la ripresa nelle principali città traina il mercato

Dopo un 2025 segnato da una contrazione del -15% di compravendite di nuove costruzioni nelle 8 principali città italiane (pari a circa 1.388 transazioni in meno), il primo trimestre 2026 segna una netta inversione di tendenza: le compravendite di nuove costruzioni in queste città salgono a 1.924 unità, +28% rispetto allo stesso periodo del 2025 (+420 transazioni), una crescita superiore a quella registrata a livello nazionale.

Città	NTN nuove costruzioni			
	NTN 2025	Var. 2025/2024	NTN Q1 2026	Var. Q1 2026 / Q1 2025
Roma	3.040	-12% (-423)	851	+23% (+161)
Milano	2.849	-23% (-864)	684	+31% (+161)
Torino	560	-13% (-86)	121	+35% (+32)
Napoli	115	-5% (-6)	23	-52% (-25)
Genova	149	-11% (-19)	30	+57% (+11)
Palermo	135	+20% (+23)	33	+19% (+5)
Bologna	508	+26% (+106)	133	+146% (+79)
Firenze	268	-31% (-118)	48	-7% (-4)
TOTALE	7.624	-15% (-1.388)	1.924	+28% (+420)

La ripresa è trasversale e coinvolge la quasi totalità delle principali città. Spiccano in particolare Bologna (+146%, 133 transazioni) e Genova (+57%, 30 transazioni), seguite da Torino (+35%, 121 transazioni) e Milano (+31%, 684 transazioni). Bologna e Palermo si sono rivelate le due città più resilienti in questo comparto, segnando performance positive sia nel più difficile 2025, sia nel primo trimestre del 2026.

Il Premium Price del nuovo rispetto all'usato

L'analisi della domanda e dell'offerta di immobili di nuova costruzione a livello territoriale conferma la solidità della domanda su scala nazionale, sostenuta da fattori strutturali quali l'elevata efficienza energetica, i più alti standard di sicurezza e il maggiore comfort abitativo offerti dagli immobili di ultima generazione.

Lo studio evidenzia, al contempo, una significativa eterogeneità del premium price rispetto al patrimonio esistente nei diversi contesti territoriali. I valori di mercato riflettono infatti, da un lato, un differenziale di prezzo coerente con il valore aggiunto riconosciuto dagli acquirenti alle nuove costruzioni, dall'altro, mettono in luce i limiti di accessibilità che caratterizzano i mercati a più elevata valorizzazione immobiliare, dove il divario di prezzo rispetto all'usato risulta più marcato.

- **Media Italia:** il nuovo si attesta a 3.100 €/mq contro i 2.100 €/mq dell'usato (+47%).
- **Roma e Milano:** i prezzi medi del nuovo toccano i 5.120 €/mq rispetto ai 4.370 €/mq dell'usato. Qui il divario percentuale è più contenuto (+18%), con valori medi dell'usato strutturalmente più elevati rispetto alle altre città.
- **Top 8 Città:** nuovo a 3.600 €/mq vs usato a 2.580 €/mq (+39%).
- **Capoluoghi di provincia:** nuovo a 3.100 €/mq vs usato a 1.900 €/mq (+63%).
- **Comuni minori:** il differenziale si attesta al +55% (2.900 €/mq per il nuovo contro i 1.880 €/mq dell'usato).



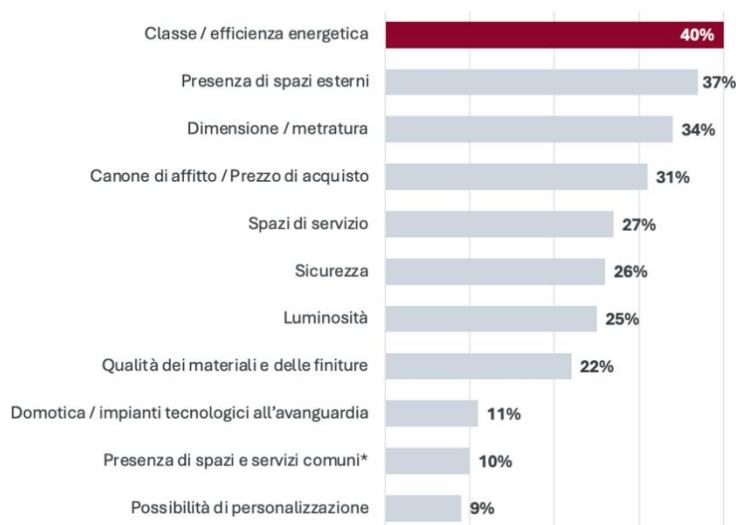
	Nuovo	Usato	Diff %
Italia	3.100 €/mq	2.100 €/mq	+47%
Roma-Milano	5.120 €/mq	4.370 €/mq	+18%
Top 8 Città	3.600 €/mq	2.580 €/mq	+39%
Capoluoghi di provincia	3.100 €/mq	1.900 €/mq	+63%
Comuni minori	2.900 €/mq	1.880 €/mq	+55%

Distribuzione dell'offerta e preferenze della domanda

La distribuzione delle nuove costruzioni negli ultimi dodici mesi conferma una marcata eterogeneità territoriale: l'offerta si concentra soprattutto nei principali mercati del Nord, con una presenza significativa anche a Roma e in Toscana, mentre nel Mezzogiorno risulta più frammentata e meno intensa. L'incidenza del nuovo sul totale dell'offerta residenziale è pari al 7,3% a Roma e Milano, al 5,9% nelle altre otto principali città, per poi risalire e al 6,8% nei comuni minori.

Dal punto di vista delle tipologie edilizie, il trilocale si conferma la soluzione più richiesta nel segmento delle nuove costruzioni, concentrando il 43% della domanda, in sostanziale equilibrio con lo stock disponibile (44%). Nel nuovo si osserva inoltre una maggiore incidenza dei quadrilocali e una minore presenza di abitazioni di grandi dimensioni rispetto al mercato dell'usato. Per i bilocali la domanda supera l'offerta disponibile, mentre per i quadrilocali si registra una situazione opposta, con uno stock superiore alle richieste.

Gli aspetti su cui gli italiani si concentrerebbero nella scelta di una casa di nuova / recente costruzione rispecchiano i principali vantaggi associati a questo tipo di abitazione. Secondo le rilevazioni dell'Osservatorio "Gli Italiani e la casa" di Patrigest, un italiano su due considera prioritario o molto importante che la casa in cui trasferirsi in un ipotetico scenario futuro sia di nuova o di recente costruzione. La ricerca di una casa di nuova / recente costruzione verrebbe prioritariamente influenzata da classe ed efficienza energetica, presenza di spazi esterni e dimensione / metratura, ma all'interno di un processo decisionale ampio e articolato. Infatti, la presenza di spazi e servizi condivisi avrebbero un peso marginale – al pari della dotazione tecnologica e della possibilità di personalizzare l'abitazione – e, lì dove attenzionata, l'interesse ricadrebbe in massima parte su aree verdi comuni.



“Oggi chi acquista casa mostra una maggiore consapevolezza delle proprie esigenze abitative. Non sorprende quindi che un italiano su due consideri prioritario o molto importante che la futura abitazione sia di nuova o recente costruzione, una sensibilità ancora più marcata tra gli under 45 e le famiglie più numerose o con maggiore capacità di spesa. La casa nuova è percepita come una concreta opportunità di miglioramento della qualità della vita grazie a efficienza energetica, comfort, sicurezza e minori costi di manutenzione. Non è solo un investimento economico, ma una scelta che contribuisce al benessere quotidiano e alla valorizzazione del contesto urbano. Resta tuttavia un disallineamento tra il valore percepito delle nuove abitazioni e il prezzo che molte famiglie ritengono sostenibile. Ridurre questo gap significa anche mettere in evidenza, con ancor maggiore efficacia, i vantaggi concreti delle nuove costruzioni, dall'efficienza energetica ai minori costi di gestione, fino al comfort e alla qualità dell'abitare, affinché il valore dell'investimento sia percepito ben oltre il “solo” prezzo di acquisto” sottolinea **Enrico Cestari, direttore Gabetti Home Value / Head of Living di Great.**

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.