

Research & Data Intelligence di Patrigest | Gabetti Group**LA CASA TIENE, MA IL CREDITO FRENA LA DOMANDA: IL MERCATO RESIDENZIALE ENTRA IN FASE DI ASSESTAMENTO**

- *Nel primo semestre 2026 compravendite ancora in crescita del 2,1%, ma il rallentamento del secondo trimestre segnala l'ingresso in una fase di assestamento. Prezzi ancora in aumento, +1,3% nel terzo trimestre, mentre l'accesso al mutuo diventa più selettivo. Cresce il ruolo della locazione e ritorna attiva la domanda di abitazioni nuove o di recente costruzione.*
- *Il tema centrale è l'accessibilità alla casa: per i giovani il mutuo resta determinante, mentre nelle grandi città emerge la "zona grigia" delle famiglie che non accedono all'edilizia pubblica ma faticano a sostenere i valori del libero mercato.*

Milano, 8 ottobre 2026 – Il mercato residenziale italiano continua a mostrare una sostanziale tenuta, ma entra in una fase di progressivo assestamento, condizionata dall'incertezza dello scenario macroeconomico, dall'aumento dell'inflazione e da condizioni di accesso al credito più onerose e selettive. È quanto emerge dal nuovo **"G-Market Pulse Q3 2026"** realizzato dal Dipartimento Research & Data Intelligence di Patrigest | Gabetti Group, che fotografa un mercato ancora sostenuto da una domanda abitativa strutturalmente solida, ma sempre più attenta alla sostenibilità economica dell'acquisto.

Il tema centrale diventa quindi l'accessibilità alla casa: la domanda non viene meno, ma cresce la distanza tra il desiderio di acquistare e la possibilità economica di trasformarlo in una compravendita effettiva. Un fenomeno che interessa in particolare le giovani generazioni e che, nelle grandi città, riguarda anche famiglie con redditi intermedi.

Nel primo semestre 2026 sono state realizzate circa **381 mila compravendite residenziali**, in crescita del **2,1% rispetto allo stesso periodo del 2025**, dopo il +6,4% registrato nell'intero 2025. Il dato evidenzia tuttavia un progressivo rallentamento: dopo il +4,4% del primo trimestre, nel secondo trimestre la crescita si è praticamente arrestata, attestandosi al +0,1%. Anche nelle dieci principali città italiane il mercato resta positivo, con una crescita del 3% nel semestre, ma con dinamiche territoriali molto differenziate.

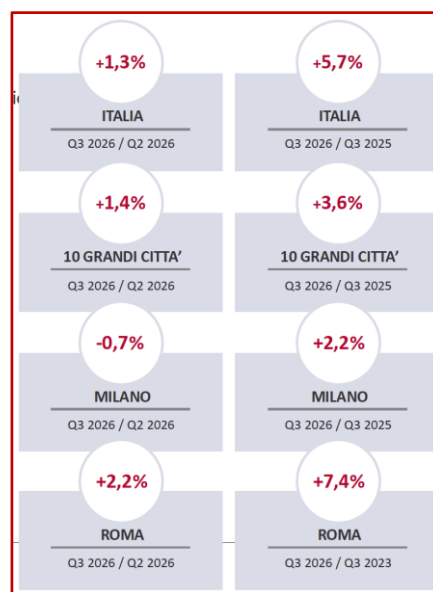
*"Il mercato residenziale italiano non sta vivendo una fase di vera e propria inversione, quanto piuttosto un processo di normalizzazione dopo la crescita degli ultimi anni – commenta **Luca Dondi dall'Orologio, amministratore delegato di Patrigest | Gabetti Group** –. La domanda continua a esserci e la casa mantiene un valore che va ben oltre la sua funzione abitativa, ma oggi una parte crescente dei potenziali acquirenti deve fare i conti con la sostenibilità finanziaria dell'investimento. Il rallentamento che osserviamo è quindi legato soprattutto alla capacità di trasformare l'intenzione di acquisto in una compravendita effettiva".*

Prezzi ancora in crescita, ma il mercato rallenta

Sul fronte dei valori, il mercato mantiene una dinamica positiva, seppure con ritmi più contenuti rispetto alla prima parte dell'anno. Nel terzo trimestre 2026 i prezzi delle abitazioni crescono dell'**1,3% su base trimestrale a livello nazionale** e dell'**1,4% nelle dieci principali città**, dopo un primo semestre particolarmente dinamico, che aveva registrato rispettivamente +5,4% e +5,0% rispetto al secondo semestre del 2025.

Milano continua a rappresentare il mercato più dinamico: rispetto al primo semestre 2019, i prezzi risultano oggi superiori del **53,4%**. Dopo la forte accelerazione del 2024-2025 e il picco raggiunto nei primi sei mesi del 2026, il terzo trimestre evidenzia però una fase di consolidamento, coerente con livelli di prezzo ormai elevati e con una domanda più selettiva.

Le prospettive confermano l'avvio di una fase di normalizzazione. Dopo il +2,9% del 2025, per il 2026 è attesa una crescita dei prezzi prossima alla stabilità, pari a circa **+0,3%**, mentre per il 2027 si prevede una lieve flessione, nell'ordine del **-0,6%**, prima di un ritorno alla stabilità nel 2028. Sul fronte delle compravendite, nel 2026 sono attese circa **761 mila transazioni**, -0,8% rispetto al 2025, comunque su livelli superiori a quelli del biennio 2023-2024.



Fonte: elaborazione Research & Data
Intelligence – Patrigest

Mutui: il vero nodo è la sostenibilità dell'acquisto

In questo scenario il credito continua a rappresentare una leva fondamentale per il mercato, ma anche uno dei principali fattori di rallentamento. **Nel 2025 gli acquisti di abitazioni assistiti da mutuo sono stati circa 334 mila**, pari al 45,9% degli acquisti effettuati da persone fisiche, con 47,2 miliardi di euro di capitale erogato. Nel primo semestre 2026 i volumi delle transazioni assistite da mutuo restano elevati, ma la crescita rallenta al +4,5%, con un secondo trimestre fermo a +1,3% rispetto al Q2 2025.

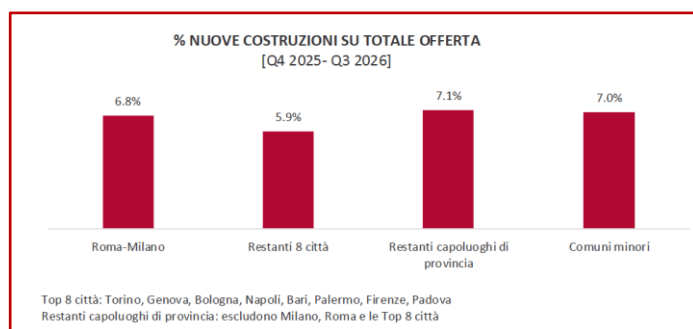
A luglio 2026 il tasso armonizzato applicato ai finanziamenti per l'acquisto di abitazioni si è attestato al **3,4%**, in aumento rispetto al 3,2% di un anno prima. Nel frattempo, l'Eurirs a 10 anni è salito in dodici mesi dal 2,69% al 3,59%, mentre l'Euribor a un mese si colloca al 2,51% (era all'1,96% a settembre 2025). L'aumento del costo del finanziamento, unito a un atteggiamento più selettivo da parte degli istituti, determina quindi un processo di autoselezione della domanda: una parte dei potenziali acquirenti rinuncia o rimanda l'acquisto prima ancora di avviare l'istruttoria per il mutuo.

2025	333,8 mila acquisti con mutuo +18,3% sul 2024	45,9% incidenza su acquisti PF +4,5 punti sul 2024	47,2 mld capitale erogato +24,9%; 141,4 mila € a mutuo	€ 650 Rata media mensile -3,3%, durata media 25,6 anni
H1 2026	170,5 mila acquisti con mutuo +4,5% rispetto all'H1 2025	47,2% incidenza su acquisti PF +1,3 punti rispetto all'H1 2025	24,3 mld capitale erogato +6,5% rispetto all'H1 2025	

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

Il fenomeno assume particolare rilevanza per le giovani generazioni, per le quali il credito rappresenta una condizione necessaria per accedere alla proprietà. Nel 2025 ricorreva al finanziamento il **64% degli acquirenti fino a 30 anni e il 67% di quelli tra 31 e 40 anni**. Nel terzo trimestre 2026 l'importo medio erogato ha raggiunto **147.800 euro**, in crescita del 20% rispetto a tre anni prima, mentre la durata media è salita a 27 anni.

La nuova costruzione torna a crescere dopo un 2025 debole



Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence – Patrigest

In un mercato sempre più attento al rapporto tra prezzo, qualità e costi futuri, la nuova costruzione assume un ruolo centrale. Dopo dodici mesi consecutivi di flessione, **nel primo trimestre 2026 le compravendite di abitazioni nuove sono tornate a crescere del 15% su base annua**, accelerando ulteriormente nel secondo trimestre con un +16%. La ripresa

riguarda anche le principali città, dove nel secondo trimestre tutte le otto grandi città considerate registrano una crescita rispetto allo stesso periodo del 2025, anno particolarmente debole per il comparto.

La nuova o recente costruzione rappresenta inoltre una caratteristica particolarmente apprezzata dagli italiani: in uno scenario ipotetico di trasferimento, **l'84% la considera importante** e circa una persona su due la ritiene prioritaria o molto importante. A orientare la preferenza sono soprattutto l'efficienza energetica, la sicurezza, i minori costi di manutenzione e l'assenza della necessità di effettuare interventi immediati.

	Nuovo	Usato	Diff %	PREZZO MEDIO NUOVE COSTRUZIONI PER UNITÀ [€, Q3 2026]	
Italia	3.300 €/mq	2.160 €/mq	+53%	Comuni minori	385.960 €
Roma-Milano	4.950 €/mq	4.450 €/mq	+11%	Capoluoghi di provincia	435.928 €
Top 8 Città	3.650 €/mq	2.610 €/mq	+40%	Restanti 8 città	449.276 €
Capoluoghi di provincia	3.280 €/mq	1.960 €/mq	+67%	Roma-Milano	472.808 €
Comuni minori	3.160 €/mq	1.920 €/mq	+65%		

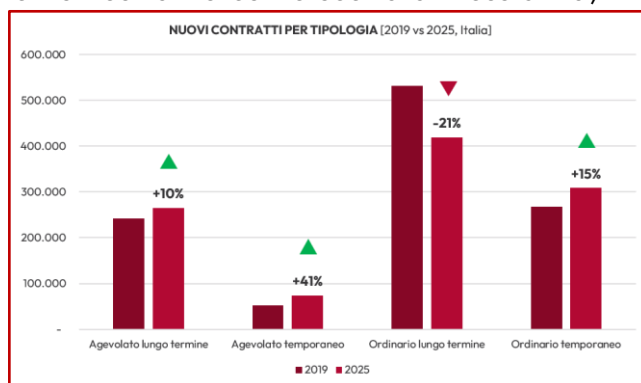
Top 8 città: Torino, Genova, Bologna, Napoli, Bari, Palermo, Firenze, Padova

Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence – Patrigest

Il segmento presenta inoltre un sostanziale equilibrio tra domanda e offerta. Il **trilocale è la tipologia più richiesta**, con il 34% della domanda, esattamente in linea con la quota disponibile, mentre quadrilocali e abitazioni di grandi dimensioni mostrano una domanda leggermente superiore all'offerta e, a livello nazionale, si posizionano secondi e terzi nelle preferenze.

Locazioni: cresce il ruolo dell'affitto

La locazione assume così un ruolo importante non soltanto come scelta di flessibilità, ma anche come alternativa all'acquisto. Il rallentamento dell'accesso alla proprietà potrebbe consolidare ulteriormente il ruolo della locazione, in un mercato già segnato da una carenza strutturale di offerta. Nel primo semestre 2026 sono stati registrati **oltre 510 mila nuovi contratti di locazione**, in crescita del 3,1% rispetto allo stesso periodo del 2025: un andamento in controtendenza rispetto al comparto delle compravendite, dove la crescita ha mostrato segnali di rallentamento.



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

La crescita riguarda soprattutto le formule temporanee: rispetto al 2019, i contratti ordinari temporanei sono aumentati del 15% e quelli agevolati temporanei del 41%, mentre i contratti ordinari di lungo periodo sono diminuiti del 21%.

Anche i canoni, dopo la crescita del primo semestre, mostrano nel terzo trimestre segnali di assestamento: -1,0% a livello nazionale e -0,8% nelle dieci principali città. **Milano** continua, tuttavia, a distinguersi per livelli particolarmente elevati, con canoni superiori del **55,9% rispetto al 2019**, dopo il picco raggiunto nella prima metà dell'anno.

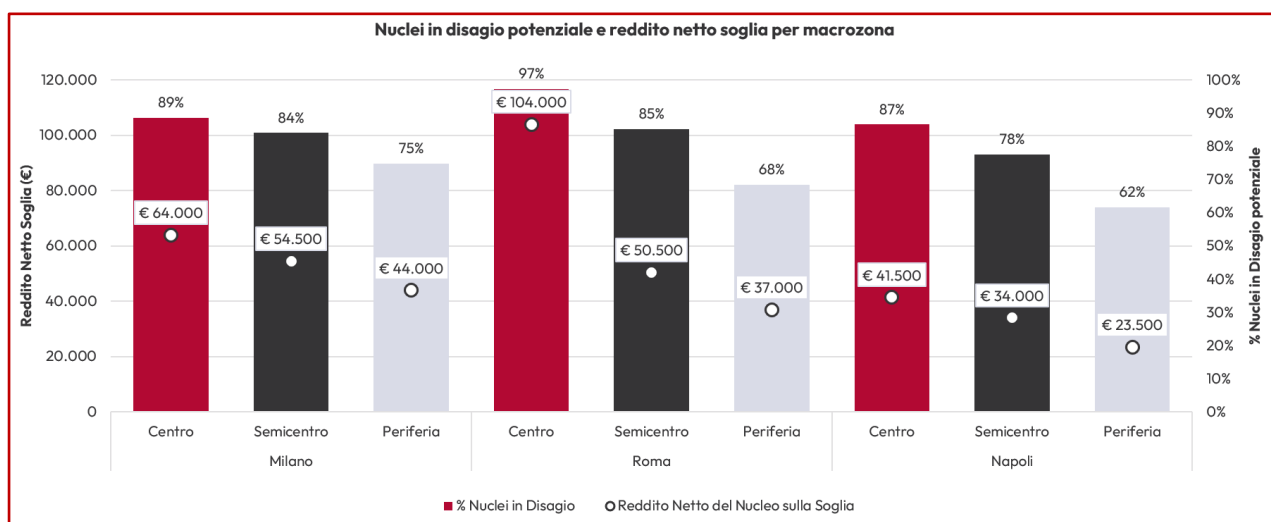
Il ruolo degli investitori e la sfida dell'affordable housing

Il tema dell'accessibilità pone quindi una questione più ampia di quantità e diversificazione dell'offerta residenziale. In prospettiva, il riequilibrio tra domanda e offerta non potrà prescindere da un maggiore coinvolgimento degli investitori corporate nel residenziale.

L'interesse è cresciuto negli ultimi anni, ma rimane concentrato soprattutto sulle iniziative *built to sell* e sullo student housing. Lo sviluppo di un'offerta strutturata di *built to rent*, anche in chiave affordable, rappresenta invece una delle principali leve per ampliare un comparto della locazione ancora insufficiente rispetto alla varietà delle esigenze abitative.

La “zona grigia” dell’abitare: la nuova sfida dell’accessibilità

La questione dell’accessibilità riguarda infatti non soltanto le fasce di reddito più basse, ma anche quella che viene identificata come “Zona Grigia”: nuclei familiari con redditi troppo elevati per accedere alle agevolazioni dell’edilizia pubblica, ma insufficienti per sostenere i canoni della fascia più bassa del libero mercato. Il fenomeno assume una particolare intensità nelle grandi città: anche nelle aree OMI più periferiche il disagio abitativo potenziale riguarda circa tre nuclei su quattro a Milano, due su tre a Roma e il 62% a Napoli.



Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence – Patrigest

La situazione interna al **comune di Milano**, considerando le singole zone OMI, restituisce un quadro di forte disagio abitativo. Nella totalità delle zone OMI periferiche, la percentuale di nuclei che superano la soglia di potenziale disagio abitativo è superiore al 60%, mentre in quelle centrali e semicentrali i valori sono stabilmente oltre il 75%. La tensione abitativa non è un fenomeno circoscritto al solo Comune capoluogo, coinvolgendo ormai tutta la prima e buona parte della seconda cintura.

Anche la situazione interna del **comune di Roma** restituisce un quadro di forte disagio abitativo potenziale. Salvo poche eccezioni, quasi la totalità delle zone OMI presentano una percentuale di nuclei in «disagio abitativo» superiore al 70%. La maggior parte dei nuclei del comune non riuscirebbe ad accedere in maniera sostenibile alla fascia inferiore dell’offerta residenziale anche nelle aree limitrofe.

Il **comune di Napoli**, considerando le singole Zone OMI, restituisce un quadro di forte disagio abitativo potenziale. Nella maggioranza delle zone OMI la percentuale di nuclei in «disagio abitativo» supera il 70%, con picchi oltre il 90% nelle zone del centro storico; nelle zone periferiche scende fino al 44,6%. Anche in questo caso, la maggior parte dei nuclei del

comune non riuscirebbe ad accedere in maniera sostenibile alla fascia inferiore dell'offerta residenziale anche nelle aree limitrofe.

Conclude **Giulia Sanna, head of research & data intelligence di Patrigest | Gabetti Group:**

“Il quadro che emerge è quindi quello di un mercato ancora resiliente, ma chiamato a confrontarsi con una nuova fase del ciclo immobiliare: la domanda non scompare, ma diventa più selettiva; i prezzi rallentano dopo la forte crescita degli ultimi anni; il credito torna a essere il principale elemento discriminante e la locazione assume un ruolo sempre più rilevante. La vera sfida diventa quindi rendere l'offerta abitativa più ampia e diversificata, capace di rispondere anche a quella fascia di famiglie che oggi incontra difficoltà ad accedere sia alla proprietà sia alla locazione a condizioni economicamente sostenibili. In questo scenario, la capacità di ampliare e diversificare l'offerta abitativa, anche attraverso nuovi modelli di sviluppo e investimento, sarà determinante per rispondere a una domanda che resta solida, ma che deve oggi fare i conti con una sostenibilità economica più complessa”.

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.