



G – MARKET PULSE

Residential Quarterly
Outlook – Q3 2025



 **TRIGEST**
ADVISORY & VALUATION



IL MERCATO RESIDENZIALE CONSOLIDA LA CRESCITA (1/2)

La risalita del mercato residenziale italiano è proseguita anche nel corso del terzo trimestre dell'anno. La politica monetaria espansiva e l'esigenza di salvaguardia del risparmio hanno contribuito ad accrescere la quota di famiglie intenzionate all'acquisto di un'abitazione. La percezione difensiva del comparto, associata al bisogno di gratificazione e benessere, acuito dalla continua esposizione alle tensioni geopolitiche, hanno determinato un'impennata delle intenzioni di acquisto. Si tratta di intenzionalità che necessitano nella maggior parte dei casi di un robusto supporto creditizio, ma che rivelano l'importante ruolo che la casa di proprietà continua a ricoprire nell'immaginario delle famiglie italiane.

A differenza di quello che l'aumentata mobilità territoriale delle nuove generazioni potrebbe indurre a pensare, la pulsione proprietaria non mostra segnali di cedimento strutturali, ma esclusivamente oscillazioni congiunturali riconducibili all'accessibilità del mercato. In questo quadro, il livello dei tassi di interesse e la propensione delle banche ad erogare finanziamenti per l'acquisto rappresenta un fattore di conversione decisivo. Non stupisce, dunque, che la ripresa delle compravendite si collochi in corrispondenza dell'aumentata propensione all'erogazione creditizia da parte del ceto bancario.

L'articolazione delle compravendite nell'ultimo triennio tra mezzi propri e di terzi restituisce un'immagine plastica del cambiamento intervenuto. Se fino a metà del 2024 sono state le transazioni mediante l'utilizzo esclusivo delle disponibilità familiari ad impedire un tracollo del mercato, da un anno a questa parte è la ritrovata vigoria della propulsione creditizia ad aver contribuito alla crescita del comparto. Oggi più che in passato il settore risulta strettamente legato alle dinamiche finanziarie, anche in ragione dell'aumentata onerosità in rapporto ad un potere di acquisto che nel nostro Paese continua a mostrare preoccupanti segnali di cedimento.

**La casa come fattore di
sicurezza per le
famiglie**

**Quadro economico
favorevole e accessibilità al
credito come motore della
ripresa delle compravendite**

**L'accesso alla proprietà è
condizionato al prestito
bancario**

IL MERCATO RESIDENZIALE CONSOLIDA LA CRESCITA (2/2)

Il mancato sgonfiamento delle quotazioni immobiliari, combinato con una progressione dei salari del tutto insufficiente a compensare le fiammate inflazionistiche, rendono il ricorso al credito un elemento imprescindibile per un numero crescente di famiglie intenzionate a modificare la propria condizione abitativa. Il quadro descritto non pare destinato a subire cambiamenti nell'immediato futuro, soprattutto se, come avvenuto nell'ultimo trimestre, l'ascesa dei prezzi fosse destinata a consolidarsi. Al momento non si tratta di accelerazioni eclatanti, ma comunque in molti casi sufficienti a pregiudicare l'accessibilità del mercato per una parte della domanda potenziale, inducendo spesso scelte in termini localizzativi o dimensionali diverse da quelle teoricamente auspiccate.

Nel complesso equilibrio tra propensioni e possibilità, si segnala ancora l'inconsistenza quantitativa e qualitativa delle opzioni alternative. Il segmento della locazione continua, infatti, a rivestire un ruolo marginale, condizionato dalla disaffezione dei multiproprietari privati, più attenti a garantirsi la salvaguardia del proprio patrimonio che a reperire una forma di remunerazione stabile attraverso contratti a medio-lungo termine, nonché dall'inconsistenza dell'offerta gestita da operatori professionali. La componente residenziale risulta tuttora trascurabile nei portafogli degli investitori istituzionali, privando il mercato di un segmento indispensabile per ampliare le possibilità di accesso alla casa mediante forme di possesso diverse dalla proprietà.

L'azione congiunta della scarsità di offerta e del "trascinamento" delle componenti più redditizie (transitorie e a breve termine) hanno spinto i canoni delle grandi città a collocarsi su livelli non sostenibili per buona parte della domanda potenziale, creando i presupposti per una correzione di cui cominciano a scorgersi qua e là i primi segnali congiunturali.

Il buon andamento del settore residenziale non deve impedire di cogliere le criticità che rischiano di penalizzarne in prospettiva accessibilità e sostenibilità. Il supporto finanziario agli aspiranti proprietari e l'ampliamento dell'offerta locativa rimangono fattori imprescindibili per dare continuità alla spinta espansiva attraverso soluzioni in grado di soddisfare esigenze riconducibili a disponibilità sempre più variegate.

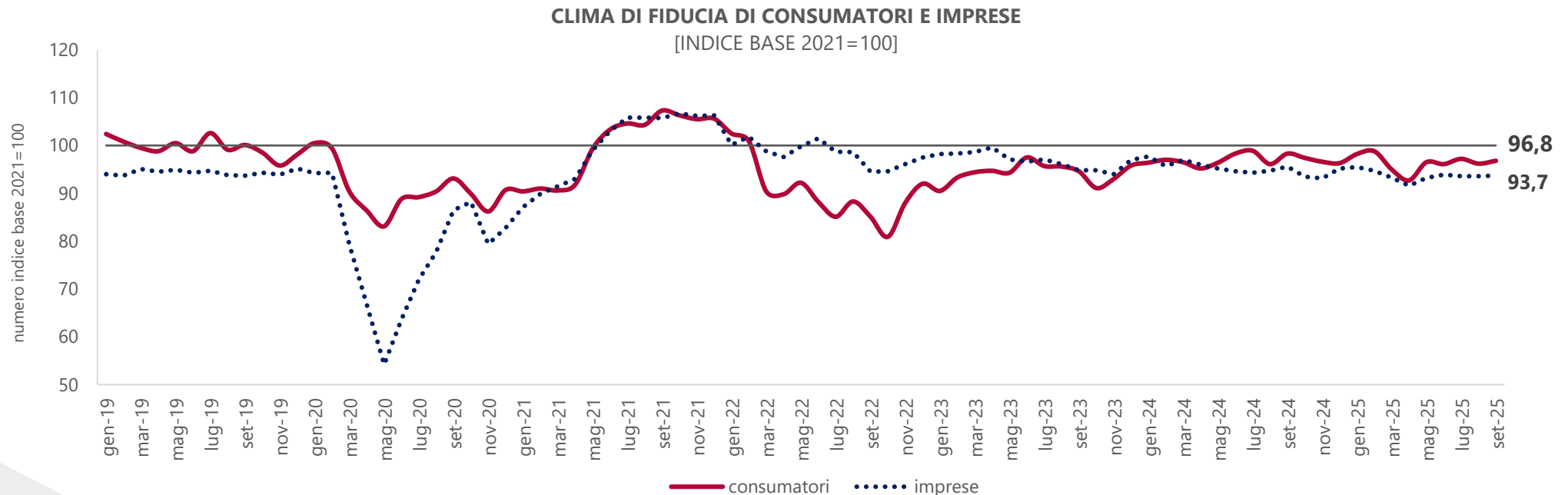
Lo squilibrio tra quotazioni e retribuzioni compromette l'accessibilità del mercato immobiliare

Locazione debole e marginale, scarso appeal per gli investitori istituzionali

Nell'immediato futuro: cruciali i mutui e il segmento della locazione

CLIMA DI FIDUCIA DI CONSUMATORI E IMPRESE

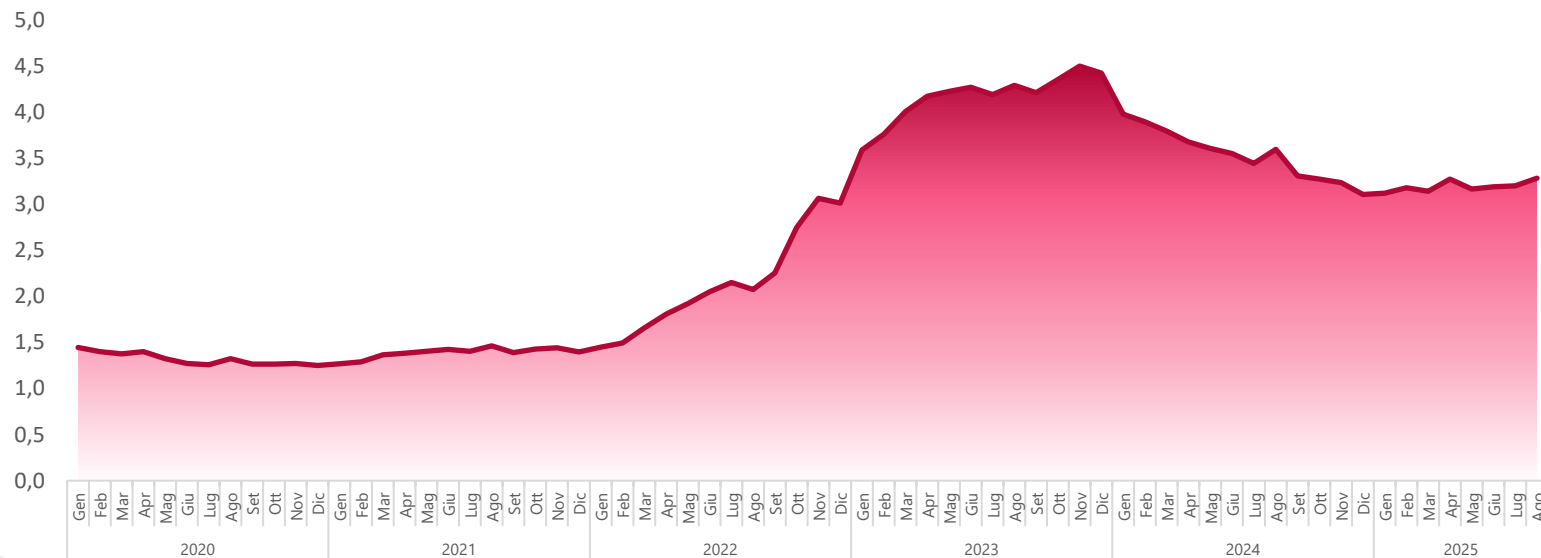
A **settembre 2025** la fiducia complessiva si **mantiene stabile**, con l'indice delle **imprese (93,7)** che cresce marginalmente, trainato dai segnali positivi su ordini nell'industria e attese nei servizi. Contemporaneamente, la **fiducia dei consumatori (96,8)** recupera il calo precedente, sostenuta da una visione più ottimistica della situazione economica generale e da un rinnovato giudizio sull'opportunità di acquisto di beni durevoli, delineando un quadro di **cauta ma diffusa stabilizzazione** economica.



I TASSI DI INTERESSE BANCARI SOSTANZIALMENTE INVARIATI PER L'ACQUISTO DI ABITAZIONI

In questo scenario, anche i tassi di interesse bancari applicati per l'acquisto di abitazioni hanno continuato a diminuire nell'ultimo anno, andando a stabilizzarsi nei primi sei mesi del 2025. I dati Bankitalia relativi ai **tassi di interesse armonizzati** vedono un calo dal 3,6% (Agosto 2024) al **3,3%** (Agosto 2025). Aumenta anche l'intenzione d'acquisto di abitazioni.

TASSI DI INTERESSE ARMONIZZATI – PRESTITI PER ACQUISTO ABITAZIONI
[% , AGOSTO 2020 - AGOSTO 2025]



+2,62%

EURIRS

Ottobre 2025

L'Eurirs a 10 anni, in un anno è aumentato, portando l'indice dal 2,47% al 2,62% imprimendo un netto calo sul tasso fisso.

+1,91%

EURIBOR

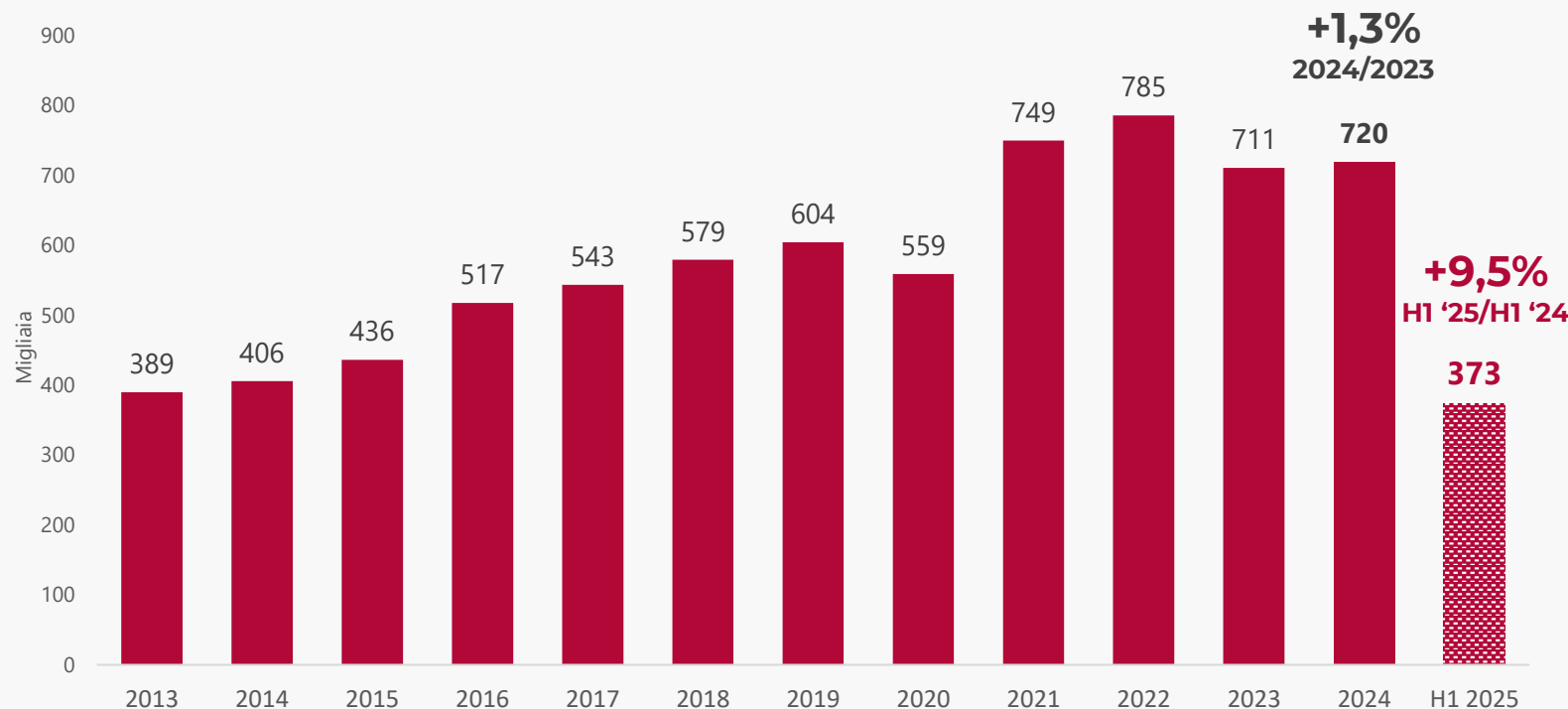
Ottobre 2025

Anche l'Euribor a 1 mese, l'indice che invece riflette l'andamento del tasso variabile, da ottobre 2024 è calato, dal 3,33% al 1,91%.

NELL'H1 2025 SI CONSOLIDA LA CRESCITA DEL MERCATO RESIDENZIALE

Il **primo semestre del 2025** conferma il trend positivo avviato nel 2024, segnando una crescita costante del mercato residenziale, con una variazione del **+9,5%** in relazione allo stesso periodo del 2024, alimentata dalla componente di acquisto sostenuta da credito.

TREND COMPRAVENDITE 2013-H1 2025
SETTORE RESIDENZIALE - ITALIA



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

FOCUS H1 2025

Compravendite residenziali che evidenziano una ripresa del mercato.

+9,5%

ITALIA

H1 2025 / H1 2024 **373.392**

+9,2%

CAPOLUOGHI

H1 2025 / H1 2024 **116.338**

+9,6%

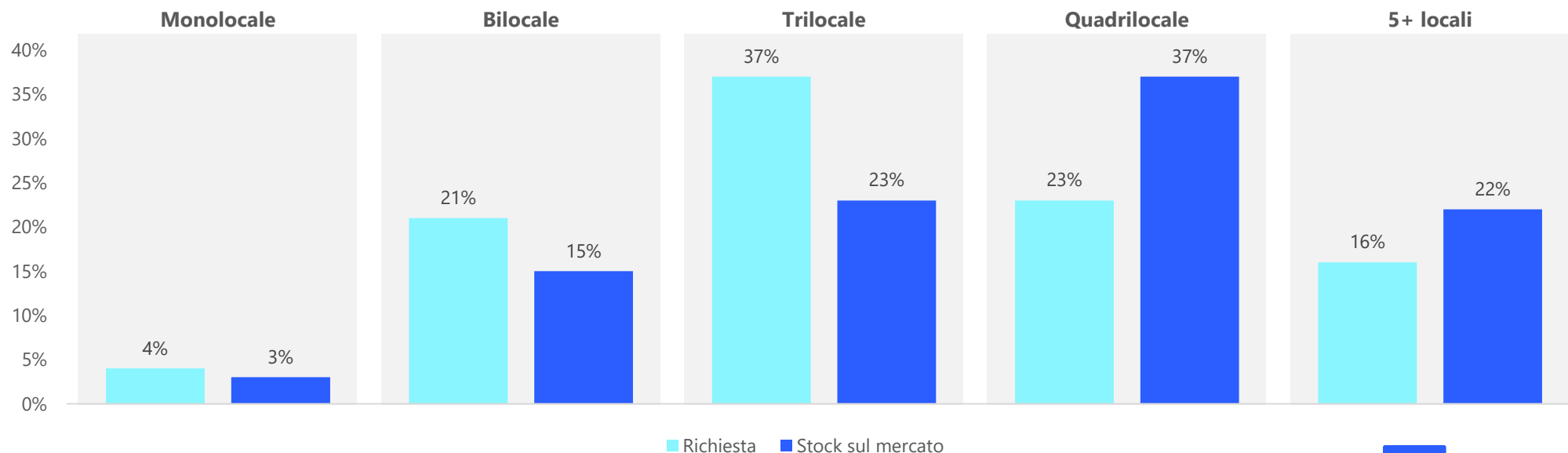
NON CAPOLUOGHI

H1 2025 / H1 2024 **257.054**

LO SQUILIBRIO TRA DOMANDA E OFFERTA

Il confronto tra le preferenze della domanda e gli immobili effettivamente disponibili sul mercato **evidenzia un forte squilibrio: la domanda si concentra principalmente sui trilocali (37%) e bilocali (21%), mentre l'offerta è fortemente sbilanciata sui quadrilocali (37%) e tagli più ampi.** Il dato sottolinea un disallineamento strutturale tra ciò che cercano gli acquirenti e ciò che viene effettivamente messo sul mercato.

MISMATCH TRA DOMANDA E OFFERTA IN ITALIA - RICHIESTA VS STOCK SUL MERCATO
[% , Q3 2025, ITALIA]



ANALISI DELLA DOMANDA: PREZZO E METRATURE STABILI

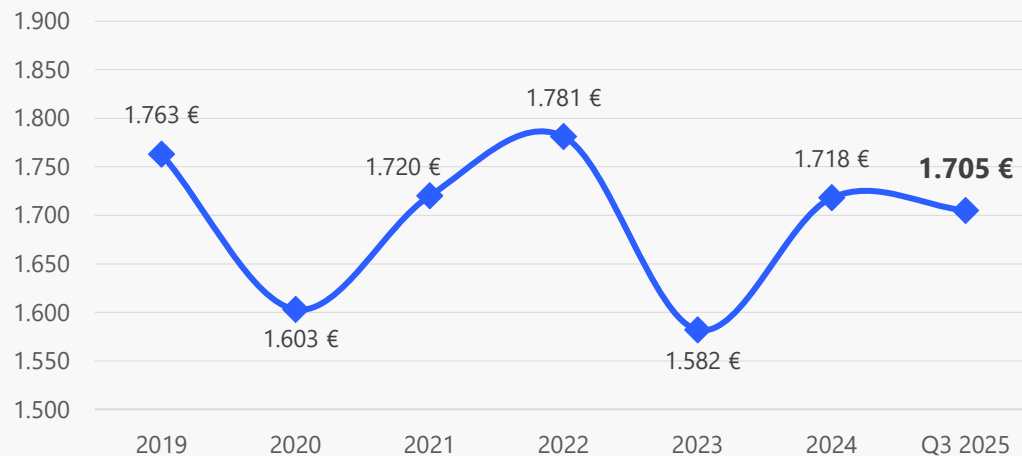
Secondo l'analisi su dati Wikicasa, in Italia la domanda mostra una **dinamica altalenante** nel prezzo medio richiesto al metro quadro nel mercato residenziale tra il 2019 e il Q3 2025.

I primi nove mesi del **2025** indicano una **stabilizzazione** su valori elevati, attestandosi su una media di 1.705 €/mq.

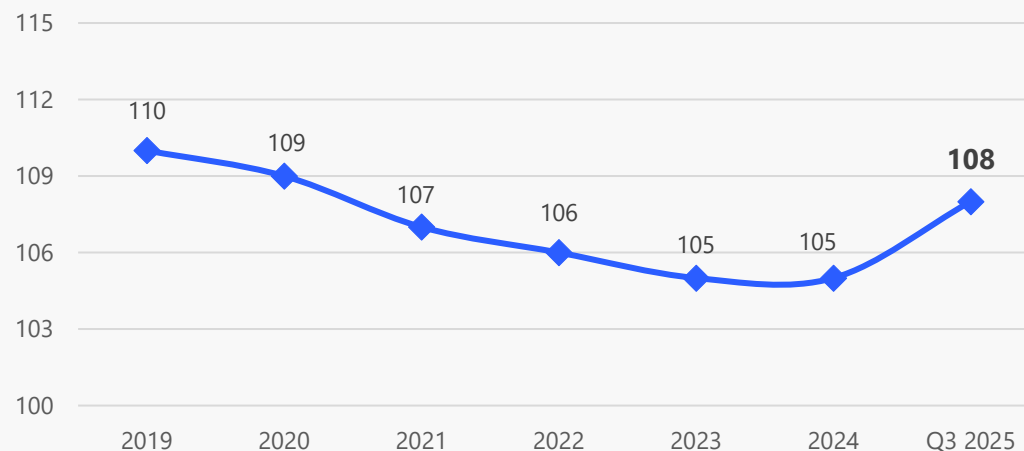
Se si analizzano le metrature, tra il 2019 e il Q3 2025, si evidenzia un trend di progressiva riduzione fino al 2023.

Tuttavia, dal 2024 ai primi nove mesi del 2025 si assiste ad **un'inversione di tendenza**: la metratura media risale a 105 mq nel 2024 e a **108 mq nel Q3 2025**.

PREZZO AL METRO QUADRO MEDIO RICHIESTO IN ITALIA
[€, 2025 YTD]

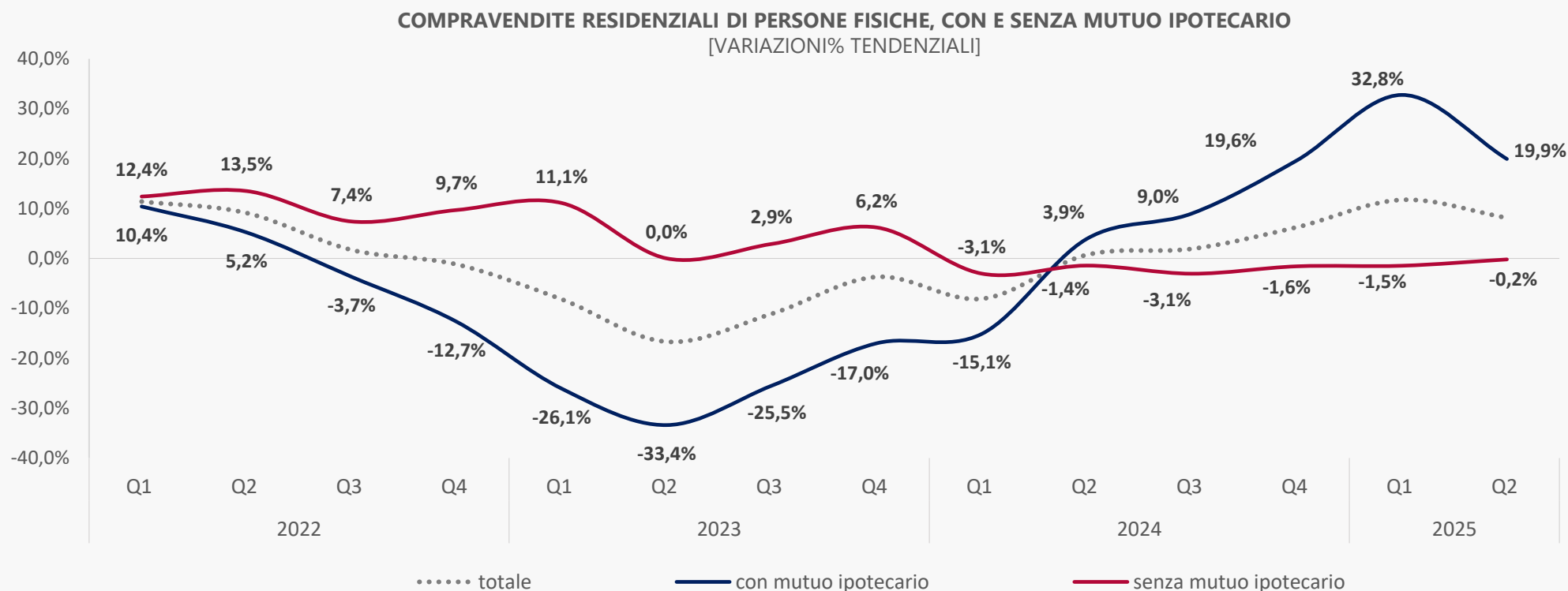


METRATURA MEDIA RICHIESTA IN ITALIA
[MQ, 2025 YTD]



NELL'H1 2025 PREVALGONO ANCORA LE COMPRASSENTITA CON MUTUO

Nel **primo semestre del 2025** le compravendite supportate da mutuo ipotecario mostrano una crescita robusta e quasi esclusiva (+**32,8%** nel primo trimestre e +**19,9%** nel secondo), trainando il settore. Al contrario, gli acquisti senza mutuo subiscono una lieve contrazione del -1,5% nel primo trimestre, migliorando a -0,2% nel secondo.



PANORAMA SUI MUTUI: I PRIMI 9 MESI DEL 2025



DURATA FINANZIAMENTO MEDIO

25-30 anni



NUMERO COMPONENTI MUTUO

1 → **47,7%** 3 → **2,9%**
2 → **48,9%** 4 → **0,6%**

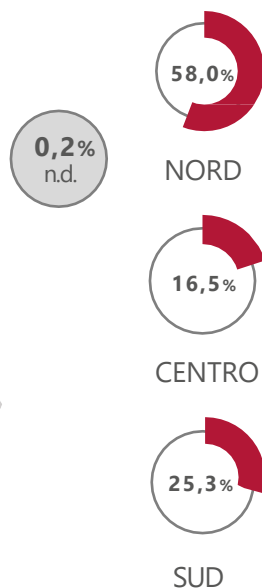


TICKET MEDIO

140.443 €

SUDDIVISIONE PRATICHE PER AREA GEOGRAFICA

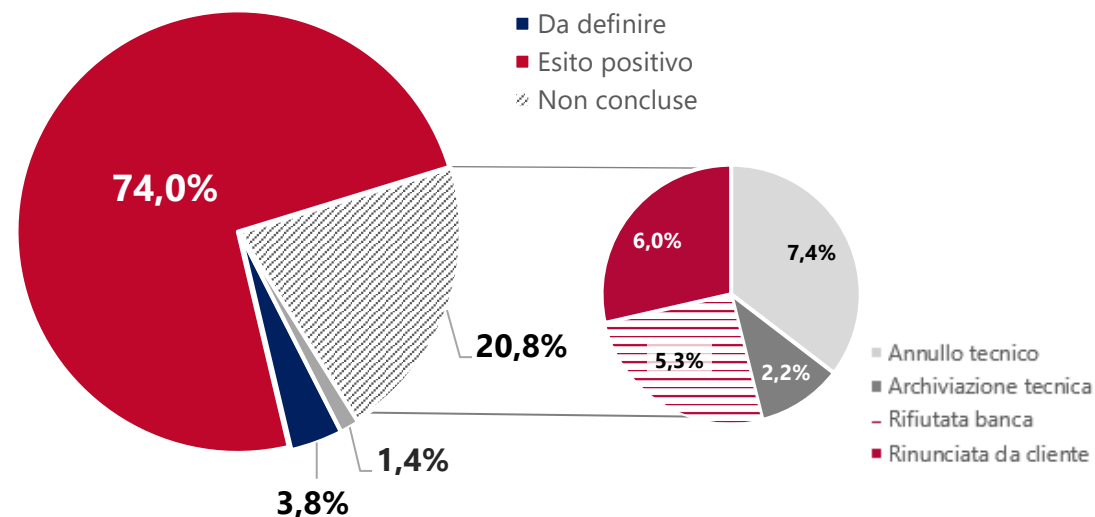
[Q1-Q3 2025]



0,2%
n.d.

SUDDIVISIONE PRATICHE PER STATO

[Q1-Q3 2025]



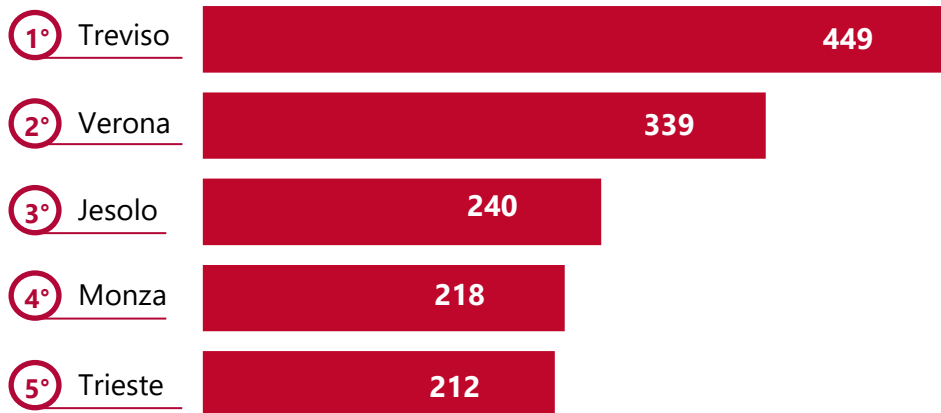
Da definire: Allestimento pratica, attese firme, controllo documentale positivo, firme complete, in analisi back office, in attesa PIES preventivo, invio pratica al back office.

Esito positivo: Istruttoria Banca, perizia Ok, richiesta perizia, Istruttoria Tecnico Legale, perfezionata fatturabile, delibera reddituale, atto fissato.

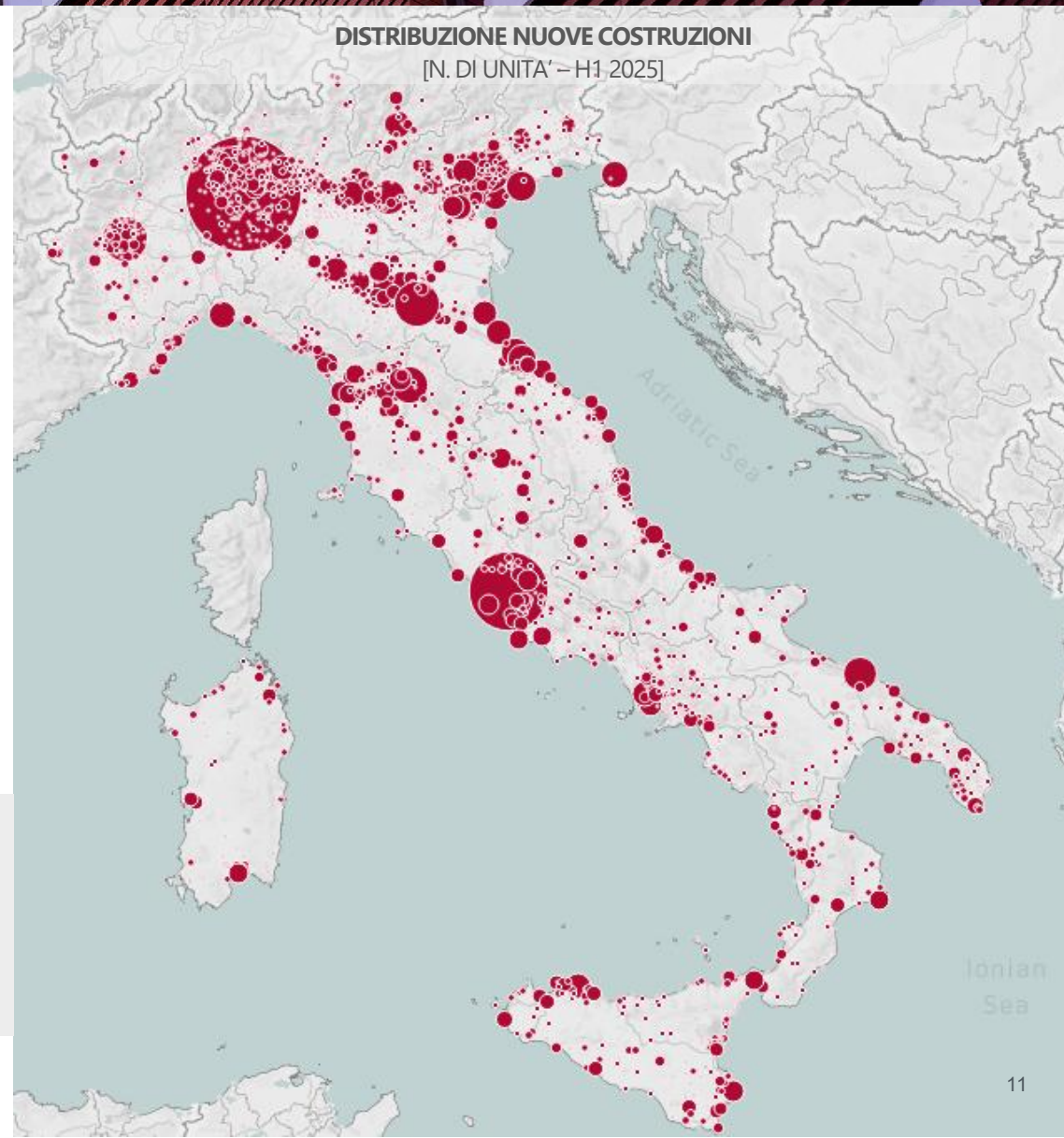
Non conclude: Annullo tecnico, archiviazione tecnica, rifiuto banca e rinuncia cliente.

NUOVE COSTRUZIONI: UNA DISTRIBUZIONE DISOMOGENEA

COMUNI CON MAGGIOR NUMERO DI NUOVE COSTRUZIONI [ESCLUSE LE DIECI GRANDI CITTÀ – H1 2025]



La mappa mostra una chiara **disomogeneità geografica della distribuzione di nuove costruzioni** in Italia. Come si nota, le principali città del Nord presentano un numero molto elevato di cantieri di nuova costruzione, che si estende in alcune aree del Centro, per poi diradarsi nei comuni del Sud Italia.



LE DOTAZIONI ACCESSORIE PIÙ RICERCATE

CLASSIFICA DOTAZIONI ACCESSORIE

[Q3 2025 - DATI GABETTI HOME VALUE]

1° PALESTRA



Essenziale per lo **stile di vita** contemporaneo. La possibilità di allenarsi senza uscire e in orari flessibili è un enorme vantaggio in termini di **risparmio di tempo** e comodità. È un must-have per la salute e il benessere.

2° COWORKING



Risponde all'esigenza dello **smart working** e del lavoro ibrido.

Offre una separazione tra casa e ufficio, garantendo **produttività** e professionalità con postazioni dedicate e sale riunioni.

3° CONSIGIERE



È un servizio che determina il **fondamento della sicurezza** e della **comodità**. Gestisce pacchi, posta, ospiti e garantisce un punto di contatto e assistenza costante.

4° CLUB HOUSE (Lounge)



È il vero **salotto esteso** della struttura. È cruciale per la **comunità** e la socializzazione. Ideale per eventi, incontri informali. Migliora drasticamente la qualità della vita.

5° ROOFTOP



Offre **l'esperienza più esclusiva** e scenografica. È un **luogo multifunzionale** che combina relax e socializzazione.

FOCUS Q3 2025 – DATI GABETTI HOME VALUE



TEMPO MEDIO ASSORBIMENTO

3-4 unità/mese



SCONTI MEDI
(Roma e Milano)

5/7%



TAGLIO DIMENSIONALE
(Roma e Milano)

Bilocale 80%
Trilocale 20%

PROFILO CLIENTE TIPO

Tipologia: coppia senza figli o single

Anni: 30/40 anni

RAL media cadauno: 35.000 €/anno

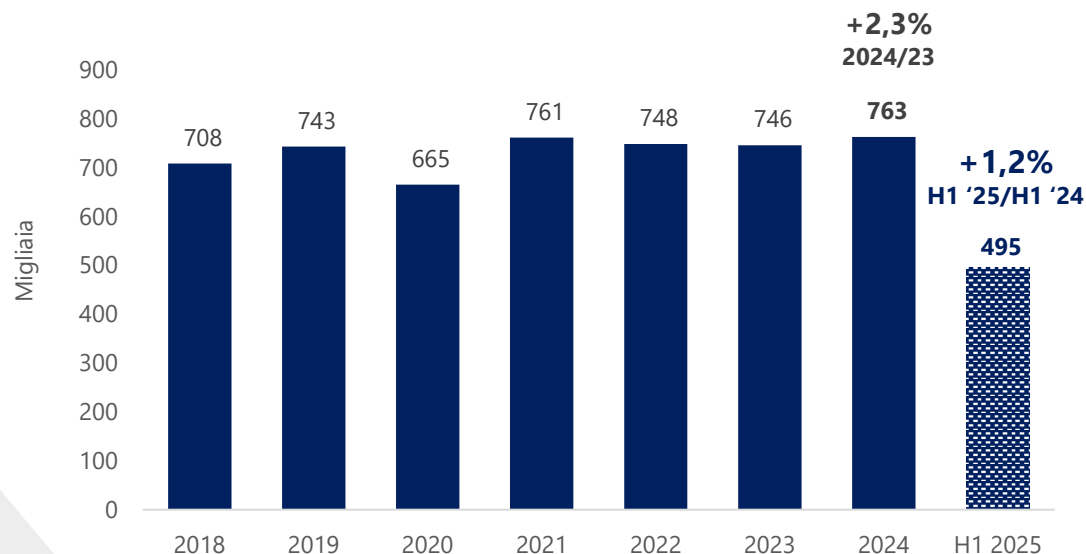
Finanziamento: minimo il 50/60% dell'importo di acquisto

I SEMESTRE 2025: SI CONSOLIDA LA COMPONENTE TRANSITORIA

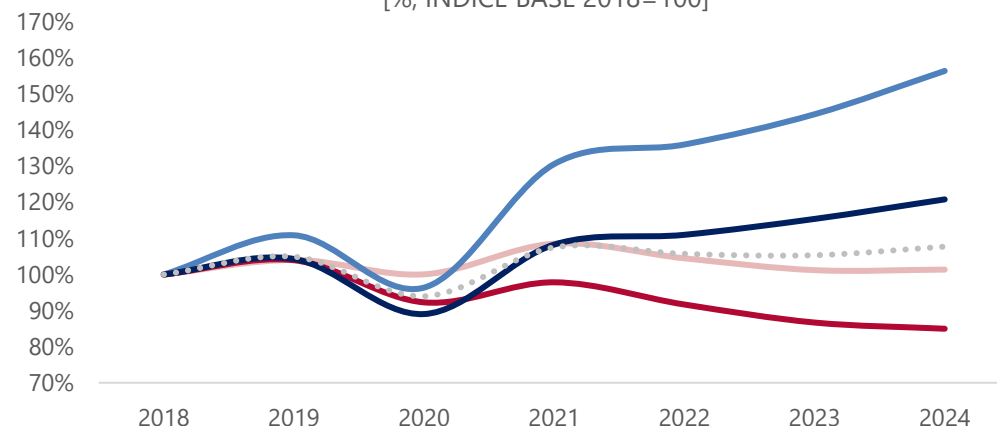
Il **2024** si è concluso con un incremento dei **nuovi contratti di locazione** pari al **+2,3% rispetto al 2023** (+7,7% sul 2018). A trainare i nuovi contratti di locazione, pari a **762.539**, è il **segmento transitorio**, con il **30%** del totale, seguito dal lungo termine con il 27%. Seguono il concordato con il 25% e i contratti transitori per studenti con il 18%. Circa il **31%** dei nuovi contratti ha riguardato **porzioni di abitazione**.

La crescita si è consolidata nel **H1 2025**, con un **+1,2% rispetto all'H1 2024**. A trainare in questo caso è stato il lungo termine (41%), seguito da transitorio (28%), concordato (26%) e per studenti (con appena il 5%, riconducibile al periodo di «bassa stagionalità» per il tipo di utenza).

NUMERO DI NUOVI CONTRATTI DI LOCAZIONE
[MIGLIAIA, 2018 - H1 2025]



VARIAZIONE NUMERO DI NUOVI CONTRATTI PER TIPOLOGIA
[% , INDICE BASE 2018=100]



Variazione H1 2025/H1 2024



ROMA

VENDITA

+1,2%

VAR PREZZI
Q3 2025/Q3 2024

2-3 MESI

TEMPI
MEDI

6-7%

SCONTI
MEDI

+0,6%

VAR CANONI
Q3 2025/Q3 2024

1-2 MESI

TEMPI
MEDI

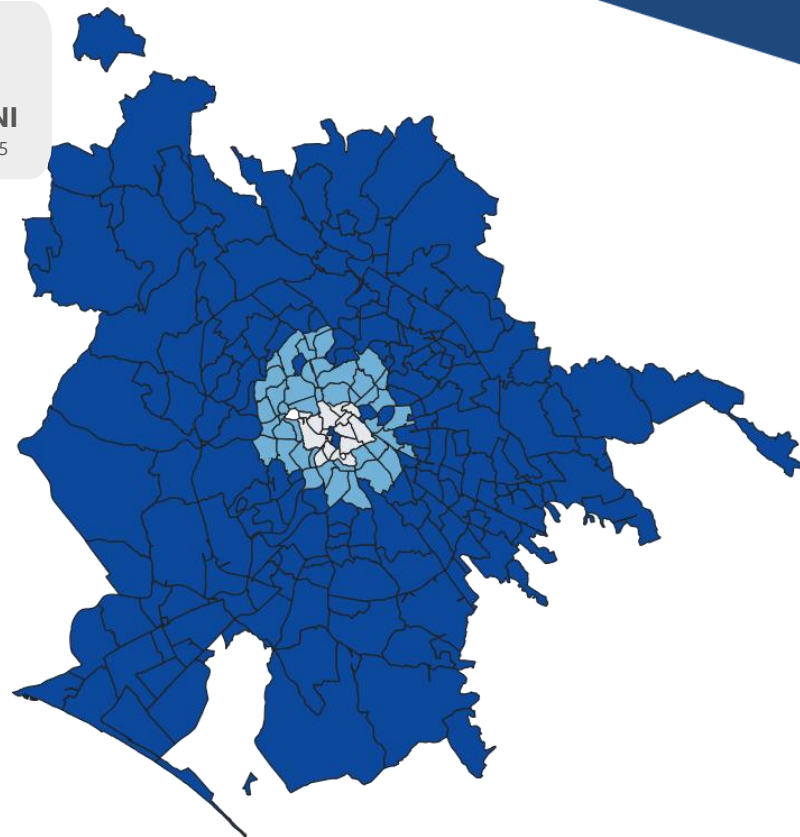
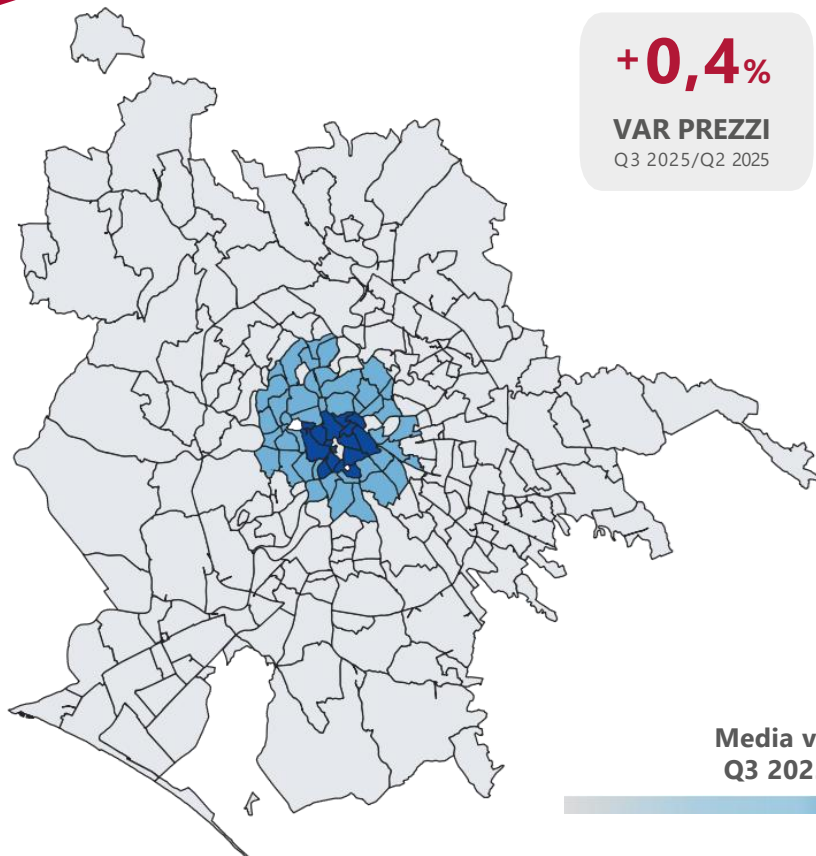
LOCAZIONE

+0,4%

VAR PREZZI
Q3 2025/Q2 2025

-0,8%

VAR CANONI
Q3 2025/Q2 2025



Media variazioni %
Q3 2025/Q3 2024

SCRIVICI PER RICHIEDERE IL REPORT COMPLETO



RESEARCH & DATA INTELLIGENCE

La divisione ha l'obiettivo di rafforzare l'analisi e l'interpretazione dei dati, sia proprietari che di fonti terze, a **supporto delle decisioni operative e strategiche** del Gruppo Gabetti e dei suoi stakeholder.

E' accessibile a enti, operatori e investitori tramite **formule on demand**, con servizi e analisi sull'**andamento dei mercati** e dei comparti di riferimento, personalizzabili in base alle esigenze del cliente.

L'**Osservatorio**, con **rilevazioni continue di dati e insight**, fornisce una lettura aggiornata del mercato, delle condizioni abitative, delle preferenze del pubblico e delle tendenze emergenti.

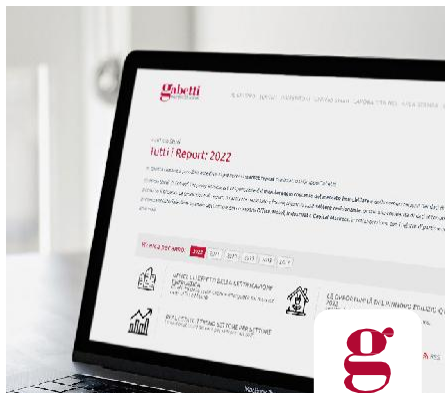
Research & Data Intelligence

research@patrigest.it

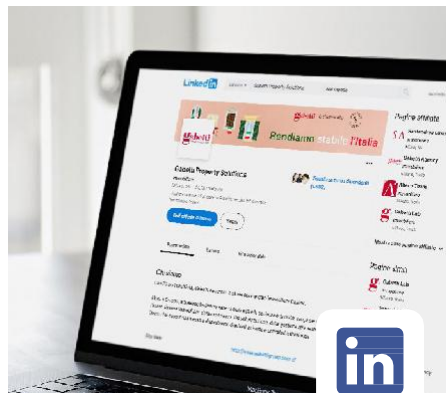
I NOSTRI SOCIAL

PATRIGEST
ADVISORY & VALUATION

Gabetti



Trovi tutti i nostri report
su gabettigroup.com nella sezione ufficio Studi



Resta aggiornato sulle prossime uscite seguendo la nostra [pagina linkedin](#)

Il presente report non deve costituire la base per negoziazioni o transazioni senza una specifica e qualificata assistenza professionale. Malgrado i fatti e i dati ivi contenuti siano stati controllati, Gabetti Property Solutions S.p.A. non fornisce alcuna garanzia di accuratezza e veridicità e non assume alcuna responsabilità in ordine ad eventuali danni, diretti o indiretti, di qualsiasi natura, patiti da terzi in relazione al presente report ed alle informazioni in esse contenute. Le informazioni e i dati contenuti nel presente report possono essere riprodotti, in tutto o in parte, e ad essi ne può essere fatto riferimento in pubblicazioni diverse dal presente report a condizione che venga debitamente citata la fonte degli stessi: Gabetti Property Solutions S.p.A. - © Gabetti Property Solutions S.p.A. 2024

Research & Data Intelligence

Giulia Sanna

Deputy Head of Research
& Data Intelligence
gsanna@patrigest.it

Alessia Motti

Research Analyst
amotti@patrigest.it

Francesco Cosentino

Research Analyst
fcosentino@patrigest.it

Leonardo Burini

Data Scientist
lburini@gabetti-studi.it

Coordinamento Scientifico

Luca Dondi dall'Orologio
Amministratore Delegato

Gabetti
PROPERTY SOLUTIONS

Gabetti Property Solutions

Via Bernardo Quaranta, 40
20139 Milano
Tel. +39 02 775 5301
www.gabettigroup.com