



OSSERVATORIO TRIMESTRALE

del Mercato Immobiliare Italiano

N. 1, 2026 | I Trimestre 2026

*Analisi integrata di fonti istituzionali e dati proprietari
per agenti, professionisti immobiliari e clienti del mercato italiano*

Analisi basata su dati Banca d'Italia, ABI, FABI, ISTAT, OMI/AdE, Nomisma, ENEA, ANCE, AIGAB, USEC · MLS Listing+ FRIMM

USEC · Ufficio Studi e Analisi Immobiliari · CasainTV Market HUB

Osservatorio Trimestrale | Aprile 2026 | © 2026 Tutti i diritti riservati

01 Sommario Esecutivo

Il mercato immobiliare italiano apre il 2026 con un profilo duplice: fondamentali di domanda ancora solidi, compravendite residenziali a circa 765.000 unità nel 2025, massimo dal 2008, e venti contrari crescenti sul lato macro e creditizio. Il primo trimestre porta con sé la normalizzazione attesa: il ciclo espansivo del 2025 si sta raffreddando fisiologicamente, come testimonia la frenata del Q4 2025 (+0,4% tendenziale dopo i +8,5% del Q3). I prezzi continuano a salire grazie all'usato (+5,2% in termini IPAB nel Q4 2025), mentre il conflitto in Medio Oriente ha già fatto risalire l'IRS a 10 anni da 2,79% a circa 3,0% nelle prime settimane di aprile, avvicinando il rischio di una nuova stretta sui mutui a tasso fisso.

Il dato proprietario più rilevante di questo Osservatorio è la prosecuzione della compressione degli sconti di trattativa: il database USEC su oltre 26.000 rogiti MLS Listing+ 2022-2025 certifica uno **sconto mediano nazionale del 6,25%**, sceso al 6,05% nel biennio 2024-2025. I dati del primo trimestre 2026 confermano la direzione senza ancora costituire un campione statisticamente definitivo per la pubblicazione. La biforcazione energetica si approfondisce: **Classe A vale il 41% in più della Classe G** al metro quadro e paga 2,41 punti percentuali in meno di sconto di trattativa. Con il recepimento EPBD atteso entro il 29 maggio 2026 e l'Italia ancora priva di un Piano Nazionale di Ristrutturazione, questo differenziale è destinato ad accelerare nei prossimi 24 mesi.

NTN RESIDENZIALI 2025 (STIMA)

~765k

+6,4% vs 2024 · Massimo post-2008
Nomisma 759k · FIAIP 767k

IPAB Q4 2025, TENDENZIALE

+4,1%

Usato +5,2% · Nuovo -1,2%
(primo segno neg. in 8 anni)

SCONTO MEDIANO USEC 2022-25

6,25%

26k+ rogiti · ↓ 6,05% nel biennio
2024-25
Q1 2026 conferma trend

TASSO MEDIO MUTUI ABI (FEB '26)

3,42%

vs 4,42% dic 2023
IRS risalito ~3,0% apr 2026

GREEN PREMIUM A VS G USEC
MLS

+41%

€2.448 vs €1.733/mq
Δ sconto: -2,41 pp

PIL ITALIA 2026 (BANCA D'ITALIA)

+0,5%

↓ da +0,6% prev. dic · Inflazione
2,6%
Incertezza «eccezionale»

INVESTIMENTI CRE 2025
(COLLIERS)

12,4 mld

+20% vs 2024 · Record storico
Retail +27%, Logistica +26%

RENDIMENTO LORDO
LOCAZIONE

8,4%

5,7% canone + 2,7% apprezzamento
vs BTP 10Y: 3,7%

FAMIGLIE UNIPERSONALI (ISTAT)

36,2%

Nucleo medio 2,2 persone
Over65: 25,1% · Under14: 11,6%

► RISCHIO PRIORITARIO Q2 2026: EFFETTO MEDIO ORIENTE SUI TASSI FISSI

La Banca d'Italia (3 aprile 2026) qualifica l'incertezza come «eccezionalmente elevata». L'IRS a 10 anni, parametro di riferimento per i mutui a tasso fisso, ha già raggiunto ~3,0% in aprile, dal 2,79% di febbraio. Lo spread tra tasso BCE (2,00%) e tassi bancari effettivi è risalito a 171 punti base (FABI). Nello scenario avverso BdI: PIL ~0%, inflazione oltre 4,1%, inasprimento condizioni finanziarie. **Su un mutuo da €200.000 a 25 anni, ogni 0,5 pp di rialzo del tasso fisso vale circa €55/mese di rata aggiuntiva.**

02 Quadro Macroeconomico e Demografico

Il mercato immobiliare è il riflesso strutturale di due forze fondamentali che si intrecciano sempre più strettamente: la congiuntura economica e creditizia nel breve periodo, e la demografia nel medio-lungo. Il primo trimestre 2026 porta con sé segnali preoccupanti su entrambi i fronti: la Banca d'Italia rivede al ribasso la crescita, e l'ISTAT conferma una struttura demografica con il più basso tasso di natalità mai registrato e il peso più elevato di anziani in Europa.

2.1 Proiezioni Macroeconomiche, Banca d'Italia, Aprile 2026

Le proiezioni macroeconomiche della Banca d'Italia del 3 aprile 2026, le più aggiornate disponibili a questa data, ridisegnano le prospettive del triennio 2026-2028 in un contesto definito di incertezza «eccezionalmente elevata». La causa principale è il conflitto in Medio Oriente e la sua trasmissione attraverso i prezzi energetici: il petrolio a 103 \$/barile nella media del secondo trimestre e il gas a 55 €/MWh producono un'impennata dell'inflazione (al 2,6% dal 1,6% del 2025) che erode il reddito reale delle famiglie e comprime i consumi privati, già deboli.

Indicatore	2024	2025	2026 base	2027	2028
PIL reale (var. %)	+0,7%	+0,7%	+0,5%	+0,5%	+0,8%
Consumi privati (var. %)	+0,8%	+0,5%	Debole	Ripresa	+0,6% est.
Inflazione IPCA (media annua)	1,0%	1,6%	2,6%	1,8%	1,9%
Core inflation (ex en.+alim.)	—	—	2,0%	1,8%	—
Disoccupazione	6,2%	5,9%	5,7%	5,8%	5,8%
Euribor 3M (media annua, %)	3,7%	2,2%	2,6%	—	—
BTP 10Y (media annua, %)	3,6%	3,5%	3,7%	—	—
Petrolio Brent (\$/barile, Q2 2026)	80	76	103	↓	—

Fonte: Banca d'Italia, Proiezioni macroeconomiche per l'Italia, aprile 2026. Base informativa: dati congiunturali al 31 marzo 2026, ipotesi tecniche al 27 marzo 2026.

Rispetto alle previsioni di dicembre 2025, la crescita è rivista al ribasso complessivamente di circa mezzo punto percentuale sul triennio. Gli investimenti subiscono la maggiore incertezza, pur continuando a beneficiare delle misure del PNRR, che alla fine del 2025 aveva raggiunto €101,3 miliardi di spesa (ANCE). Nello scenario avverso, conflitto prolungato con danni alle infrastrutture energetiche, il PIL potrebbe attestarsi attorno a zero nel 2026 e in territorio negativo nel 2027, con inflazione oltre il 4,1%.

2.2 La Struttura Demografica, Una Domanda che Cambia

I dati ISTAT degli Indicatori Demografici 2025 confermano che l'Italia è il Paese con la struttura demografica più anziana d'Europa. Questo non è un dato neutro per il mercato immobiliare: ridisegna la composizione della domanda in modo strutturale, favorendo immobili di piccola dimensione, accessibilità senza barriere, vicinanza ai servizi sanitari e nei centri urbani.

Indicatore demografico	Dato	Fonte
Popolazione residente (1° gen 2026)	58.943.000	ISTAT
Variazione annua	−636 unità	ISTAT
Over 65 anni	25,1% (14,8 mln)	ISTAT
Under 14 anni	11,6% (6,9 mln)	ISTAT
Età media popolazione	47,1 anni	ISTAT
Età mediana (vs UE 44,9 anni)	49,1 anni	ISTAT
Figli per donna (2025)	1,14 (minimo storico)	ISTAT
Nascite 2025	355.000 (minimo storico)	ISTAT
Saldo naturale 2025	−297.000	ISTAT
Saldo migratorio 2025	+296.000	ISTAT
Famiglie unipersonali	36,2%	ISTAT 2024-25
Nucleo familiare medio	2,2 componenti (da 2,6 nel 2004)	ISTAT
Coppie con figli	28,4% delle famiglie	ISTAT

Fonte: ISTAT, Indicatori Demografici Anno 2025, pubblicato aprile 2026.

► IMPLICAZIONI PER IL MERCATO RESIDENZIALE

La frammentazione dei nuclei familiari (da 2,6 a 2,2 componenti in 20 anni) genera domanda strutturale di unità di piccola dimensione. Il 36,2% delle famiglie è già unipersonale. Questa dinamica sostiene la domanda di bilocali e trilocali (confermata dal Sondaggio BdI Q4 2025 sul profilo degli immobili venduti), e alimenta il mercato delle locazioni per chi non può o non vuole acquistare. La concentrazione di anziani nelle città, le aree metropolitane fungono da «magneti demografici» per chi cerca servizi, sostiene i valori nelle grandi città nonostante il calo demografico nazionale.

► IL RISCHIO DI LUNGO PERIODO: «INVERNO DEMOGRAFICO»

Con 1,14 figli per donna (minimo storico assoluto) e un'età mediana di 49,1 anni, il patrimonio abitativo italiano si avvierà verso un eccesso strutturale di offerta nelle aree interne e periferiche. Le Aree Interne già oggi presentano spopolamento e alta incidenza di anziani soli. Il rischio «brown discount» energetico si sommerà a un «vacancy discount» demografico nelle zone a bassa attrattività. L'equazione tra valore immobiliare e demografia sarà determinante per la corretta valutazione VIP nei prossimi 5-10 anni.

03 Il Mercato del Credito e dei Mutui

Il credito ipotecario è stato il principale motore della ripresa del 2025. Le convenzioni notarili per mutui sono cresciute del +24% nel primo semestre 2025 (Notariato/ISTAT) e il tasso medio sui nuovi mutui abitativi ha raggiunto il minimo degli ultimi due anni a 3,42% in febbraio 2026. Ma il quadro si è deteriorato nelle ultime settimane del trimestre: le tensioni geopolitiche hanno spinto l'IRS a 10 anni verso il 3,0%, lo spread tra tasso BCE e tassi bancari effettivi è tornato a 171 punti base, e la FABI certifica che l'Italia continua a pagare i mutui più cari di quasi tutti i Paesi dell'Eurozona.

3.1 Tassi di Riferimento, Evoluzione Q1 2026

Indicatore	Gen 2026	Feb 2026	31 Mar 2026	Apr 2026 (est.)
Tasso BCE (deposit facility)	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
Euribor 1M	1,90%	1,88%	1,89%	—
Euribor 3M (media mensile)	2,03%	2,01%	2,08%	~2,15% ↑
Euribor 6M	—	—	2,48%	—
Euribor 12M	—	—	2,87%	—
IRS 10Y (base mutui fissi)	2,89%	2,79%	2,79%	~3,00% ↑
Tasso medio mutui abitativi (ABI)	3,45%*	3,42%	—	~3,6%?
Spread BCE→tassi bancari effettivi (FABI)	—	—	—	171 bp ↑
Quota tasso fisso (nuove erogazioni)	91%	—	—	—

Fonte: ABI, Rapporto Mensile febbraio 2026; MutuiOnline Osservatorio Tassi al 31/03/2026; FABI, Rapporto marzo 2026; BCE.
(*) Dato gennaio rivisto a 3,45% nel bollettino di febbraio.

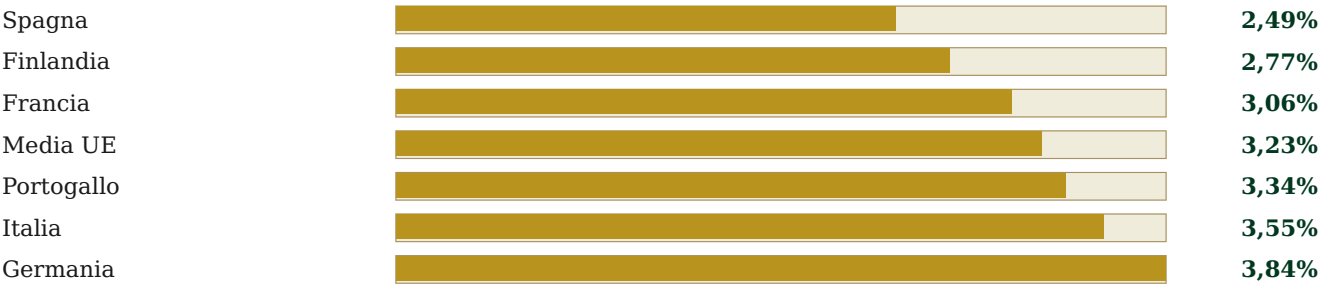
3.2 Lo Spread Territoriale: La «Questione Meridionale» del Credito

Uno dei fattori strutturali che più incide sull'accessibilità alla casa nelle diverse aree del Paese è il differenziale territoriale dei tassi, documentato dalla FABI. Le famiglie del Mezzogiorno pagano i mutui mediamente 19-24 punti base in più rispetto al Nord-Est, per ragioni legate al maggiore rischio percepito dalle banche. A questo si aggiunge il divario strutturale rispetto all'Eurozona: a inizio 2026 i mutui italiani costano 106 punti base in più dei mutui spagnoli e 49 in più di quelli francesi.

Spread territoriale tassi mutui, Italia (dati strutturali FABI)

Nord-Est		3,99%
Nord-Ovest		4,09%
Centro		4,15%
Sud		4,18%
Sicilia e Sardegna		4,23%

Italia vs Europa, tassi mutui abitativi (inizio 2026)



Fonte: FABI, «In Italia mutui e prestiti più cari d'Europa», marzo 2026.

3.3 Erogazioni, Domanda e Qualità del Credito

Il 2025 ha segnato un forte recupero delle erogazioni, con i mutui per acquisto casa che tornano a crescere dopo il crollo del biennio 2022-2023. Le nuove erogazioni hanno raggiunto €49,8 miliardi, con Nomisma che stima €52,8 miliardi nel 2026. La qualità del portafoglio bancario è ai massimi storici: i crediti deteriorati netti sono scesi a €27,1 miliardi (1,28% del totale), dal picco di €196,3 miliardi (9,8%) del 2015.

Indicatore	Dato	Periodo	Fonte
Prestiti famiglie e imprese (a/a)	+2,1%	feb 2026	ABI
di cui famiglie	+2,5%	gen 2026 (14° mese)	ABI
Convenzioni mutui H1 2025 (a/a)	+24,0%	H1 2025	ISTAT/Notariato
Nuove erogazioni mutui 2025	€49,8 mld	anno 2025	Nomisma
Previsione 2026 (Nomisma)	€52,8 mld	prev.	Nomisma
Compravendite con mutuo (LTV 77,8%)	63,8%	Q4 2025	BdI/Tecnoborsa
Quota tasso fisso	91%	gen 2026	ABI
Stock mutui famiglie	€435,7 mld	set 2025	FABI
NPL netti	€27,1 mld (1,28%)	gen 2026	ABI
NPL netti al picco 2015	€196,3 mld (9,8%)	storico	ABI
Famiglie italiane con mutuo	3,5 mln (su 6,9 mln indebitate)	2025	FABI

► IL PARADOSSO DELLA TRASMISSIONE INCOMPLETA: 171 PUNTI BASE DI GAP

Nonostante la BCE abbia ridotto i tassi dal 4,50% del 2023 al 2,00% attuale (–250 bp), il tasso medio effettivo sui mutui italiani è sceso solo da 4,72% (ott 2023) a 3,42% (feb 2026): una riduzione di soli 130 bp contro 250 bp di tagli BCE. Le ragioni sono strutturali: rischio paese, costi operativi bancari, Basilea IV, cautela post-ciclo rialzista. Il risultato è che le famiglie italiane pagano €100-120/mese in più rispetto alle spagnole su un mutuo da €200.000 a 25 anni. Con le tensioni geopolitiche di aprile, questo gap rischia di allargarsi ulteriormente.

04 Compravendite Residenziali

Il 2025 si è chiuso come l'anno record dalla crisi del 2008, con circa 765.000 compravendite residenziali (+6,4%). Ma il profilo annuale è stato fortemente asimmetrico: il primo semestre ha espresso una vitalità eccezionale, +11,2% nel Q1, +8,1% nel Q2, +8,5% nel Q3, mentre il quarto trimestre si è contratto a un modesto +0,4% tendenziale. Questa frenata non è un segnale di crisi: è la normalizzazione di un ciclo che aveva accelerato per effetto congiunto del calo dei tassi e della domanda compressa nel 2023. Per il 2026 Nomisma stima +1,8% (~780.000 unità).

4.1 Serie Storica NTN, Dal Crollo alla Ripresa

Anno / Periodo	NTN / Convenzioni	Var. a/a	Contesto dominante
2006-07 (picco storico)	~800.000	—	Boom creditizio pre-Lehman
2013 (minimo storico)	~403.000	Minimo	Doppia recessione + stretta credito
2022	784.000	+3,4%	Ultimo anno pre-rialzo tassi
2023	710.887	−9,5%	Stretta BCE, calo più forte post-2013
2024	719.578	+1,3%	Timida ripresa da tassi in calo
Q1 2025	~165.000	+11,2%	Forte ripartenza creditizia
H1 2025 (Notariato)	484.262	+6,2%	Mutui +24%; residenziale +6,8%
Q3 2025	174.892	+8,5%	Continuità del trend, calo stagionale
Q4 2025	~220.000*	+0,4%	Brusca decelerazione, effetto base
Totale 2025 (stima)	~765.000	+6,4%	Massimo dal 2008
Previsione 2026 (Nomisma)	~780.000	+1,8%	Normalizzazione fisiologica
Previsione 2026 (FIAIP)	—	+1,5/+2,0%	Crescita moderata

Fonte: OMI/AdE Statistiche trimestrali 2025; ISTAT/Notariato Q2 2025; Nomisma 1° Osservatorio 2026 (Milano, 2 aprile 2026); FIAIP marzo 2026. (*) Stima USEC.

4.2 Il Sondaggio degli Agenti: La Voce del Mercato Reale

Il Sondaggio Congiunturale condotto trimestralmente da Banca d'Italia, Tecnoborsa e Agenzia delle Entrate su circa 1.500 agenzie immobiliari rappresenta la fonte più aggiornata e granulare sullo stato del mercato. La rilevazione del quarto trimestre 2025, pubblicata il 26 febbraio 2026, certifica un mercato strutturalmente favorevole al venditore ma con un elemento critico che domina: il **55,1% degli agenti indica i «prezzi fuori mercato»** come prima causa di cessazione degli incarichi senza vendita.

Indicatore Q4 2025	Dato	Interpretazione operativa
Saldo prezzi in crescita	+9,0 pp	Mercato in rafforzamento rispetto al Q3 2025 e al Q4 2024
Tempi medi di vendita (TMV)	Minimi storici	Il mercato assorbe l'offerta più rapidamente che in qualsiasi trimestre rilevato
Sconto medio rilevato dagli agenti	7,7% (minimo storico)	Conferma la compressione misurata dal database USEC MLS
Compravendite finanziate con mutuo	63,8%	LTV medio 77,8%: le banche finanziano ampie quote del valore
Difficoltà mutuo come causa di cessazione	18,1%	Minimo dal secondo semestre 2019: il credito non è il collo di bottiglia
Prima causa: prezzi fuori mercato	55,1%	Il venditore che sopravvaluta è il principale ostacolo alla chiusura
Seconda causa: attesa speculativa del venditore	22,9%	Il venditore ritira l'immobile aspettando condizioni di prezzo più favorevoli
Terza causa: tempo trascorso senza risultati	17,8%	Incarico scaduto per inerzia, non per mercato sfavorevole
Abitazioni preesistenti sul totale venduto	81,1%	Solo 1,3% degli agenti vende esclusivamente nuovo
Classe energetica prevalente nelle vendite Q4	F e G	Non per preferenza: è la fascia di prezzo accessibile alla maggioranza
Nuovi incarichi a vendere	In flessione	L'offerta si riduce: chi può attendere trattiene l'immobile in portafoglio

Attese degli agenti per Q1 2026

Variabile attesa	Saldo	Letture
Prezzi di vendita	+2,6 pp	Ritorno al positivo dopo due trimestri negativi
Canoni di locazione	+25,4 pp	Pressione al rialzo molto intensa: offerta locativa scarsa
Nuovi incarichi a vendere	-8,9 pp	Il problema principale del 2026: acquisire incarichi a prezzi sostenibili

Fonte: Bdl/Tecnoborsa/AdE, Sondaggio Congiunturale Q4 2025, pubblicato 26 febbraio 2026. Campione: ~1.500 agenzie, rilevazione 7 gennaio - 6 febbraio 2026.

► LETTURA USEC

Con nuovi incarichi attesi in calo (saldo -8,9%) e il 55,1% degli agenti che identifica i prezzi fuori mercato come prima causa di insuccesso, la sfida competitiva del 2026 si gioca nella fase di acquisizione. Il professionista che porta in acquisizione dati certificati su oltre 26.000 rogiti reali, con la distribuzione degli sconti per comune, stato conservativo e classe energetica, offre un livello di consulenza che distingue la professione dalla semplice intermediazione.

4.3 Focus per Città e Geografie

Le dinamiche dei singoli mercati locali divergono significativamente dalla media nazionale. Roma e Milano trainano i volumi, ma con profili molto diversi: Roma è alimentata da domanda reale di prima casa (84-85% delle compravendite), con un mercato liquido e ampio stock di usato; Milano esprime un mercato maturo con prezzi ai massimi europei, una componente di nuovo superiore alla media e una recente frenata nel Q4 2025.

Città / Area	NTN Q3 2025	Var. Q3	Var. Q4	% prima casa	Note
Roma	8.327	+6,4%	+4,8% (10.599)	84-85%	Market liquido, domanda strutturale
Milano	—	+11,8%	−2,3%	Nuovo: 18,1%	Mercato maturo; prezzi ai massimi EU
Torino	—	—	IPAB +3,6%	—	Sconto in risalita vs serie storica
13 città intermedie	—	+6,0%	—	—	Bergamo, Verona (+7,7%), Brescia, Parma
Sud (Taranto, Bari, Napoli)	—	In crescita	—	—	Record transazioni dal 2008 in alcune piazze

Fonte: OMI/AdE Statistiche trimestrali; Nomisma 1° Osservatorio 2026.

05 Prezzi delle Abitazioni, ISTAT IPAB e Costruzioni

L'Indice ISTAT dei Prezzi delle Abitazioni (IPAB) per il Q4 2025 registra un'accelerazione al +4,1% tendenziale, ma con una divergenza storica al suo interno: le abitazioni esistenti crescono del +5,2% mentre le nuove segnano -1,2%, segno negativo per la prima volta in otto anni. Il fenomeno è il risultato di tre pressioni strutturali contemporanee: il crollo dei permessi di costruire (dalle 189.000 unità del 2000 alle 55.000 del 2024), il dimezzamento degli investimenti in riqualificazione dopo la fine del Superbonus (-18% nel 2025 secondo ANCE), e l'incertezza EPBD che frena il pricing di nuovi cantieri non ancora certificati energeticamente.

5.1 Serie IPAB 2023-2025 e Previsioni

Trimestre	IPAB totale	Esistenti	Nuove	Congiunturale
Q2 2023	+4,0%	+3,8%	+5,0%	+0,7%
Q4 2023	+2,8%	+2,5%	+3,9%	+0,5%
Q1 2025	+3,2%	+3,6%	+1,8%	+0,4%
Q2 2025	+3,9%	+4,5%	+1,5%	+0,7%
Q3 2025	+3,7%	+4,2%	+1,3%	+0,6%
Q4 2025	+4,1%	+5,2%	-1,2%	+0,9%
Media 2025	+4,0%	+4,7%	+0,6%	—
Effetto trascinamento 2026	+1,6%	+1,3%	+3,3%	—

Fonte: ISTAT, Prezzi delle abitazioni (IPAB), stime preliminari Q4 2025, comunicato stampa 19 marzo 2026.

L'effetto di trascinamento di +1,6% significa che, anche in assenza di qualsiasi rincaro aggiuntivo nel 2026, i prezzi dell'anno risulteranno già superiori del +1,6% alla media 2025 per puro effetto statistico. Per le abitazioni nuove l'effetto è ancora più marcato (+3,3%), un dato apparentemente paradossale data la variazione tendenziale negativa del Q4: dipende dal fatto che le nuove avevano iniziato il 2025 con prezzi più alti e il calo si è concentrato negli ultimi trimestri.

5.2 Prezzi per Città e Area Geografica

Grandi comuni: variazione IPAB Q4 2025 (tendenziale)

Milano		+6,3%
Roma		+5,0%
Torino		+3,6%

Ripartizioni geografiche: variazione IPAB Q4 2025 (tendenziale)

Nord-est		+4,7%
Nazionale		+4,1%



Fonte: ISTAT IPAB Q4 2025.

► IL PARADOSSO DELLE ABITAZIONI NUOVE

Per la prima volta in otto anni le abitazioni nuove registrano una variazione tendenziale negativa (−1,2%). Le cause strutturali: i permessi di costruire sono crollati dalle 189.000 unità del 2000 alle 55.000 del 2024 (−71%), con ulteriore riduzione nel 2025; i costi di costruzione rimangono elevati; l'incertezza EPBD frena il pricing di nuovi cantieri non ancora certificati energeticamente. Il risultato è che l'offerta di nuovo è ai minimi storici, ma non si valorizza perché il mercato prezza implicitamente i futuri costi di adeguamento energetico su unità non certificate.

5.3 La Crisi delle Nuove Costruzioni: Dati ANCE 2025

L'ANCE nell'Osservatorio Congiunturale pubblicato a gennaio 2026 certifica che nel 2025 gli investimenti in costruzioni sono calati dell'1,1% (molto meno del −7% previsto, grazie alla spinta PNRR), ma con una biforcazione netta tra residenziale e opere pubbliche.

Segmento costruzioni	Var. 2025	Prev. 2026	Nota
Nuova edilizia abitativa	−5,0%	—	Permessi ai minimi storici; crisi strutturale
Riqualificazione residenziale	−18,0%	+3,5%	Fine Superbonus; Conto Termico 3.0 da dic 2025
Costruzioni non res. private	+0,5%	—	Retail, hotel, logistica dinamici
Opere pubbliche (PNRR)	+21,0%	+12,0%	€101,3 mld spesa PNRR al 30 nov 2025
Totale costruzioni	−1,1%	+5,6%	Rimbalzo da completamento PNRR

Fonte: ANCE, Osservatorio Congiunturale sull'Industria delle Costruzioni, gennaio 2026.

► EFFETTO SULLA SCARSITÀ DI OFFERTA NUOVA

Il crollo dei permessi di costruire, dalle 189.000 unità del 2000 alle 55.000 del 2024 (−71%), spiega la pressione sui prezzi dell'usato. Meno nuovo significa meno offerta sostitutiva, maggiore domanda sull'usato, maggiore pressione al rialzo dei prezzi. Il paradosso è che i prezzi delle nuove calano (−1,2%) perché i costruttori non riescono a prezzare il costo di costruzione più l'adeguamento EPBD, mentre l'usato sale perché è l'unica alternativa disponibile.

06 L'Equazione dello Sconto, Analisi USEC MLS 2022-2025

Lo sconto di trattativa è il dato più prezioso che un operatore immobiliare possa avere: misura in modo diretto e verificabile la distanza tra il prezzo richiesto dal venditore e il prezzo effettivamente pagato dal mercato al rogito. È il «termometro nascosto» della forza contrattuale reale. Nessuna fonte istituzionale, né OMI, né ISTAT, né Nomisma, produce questo dato con la granularità e la frequenza del database proprietario USEC, costruito su oltre 26.000 transazioni MLS Listing+ FRIMM nel periodo 2022-2025. I dati del primo trimestre 2026 confermano la direzione del trend senza ancora costituire un campione autonomamente pubblicabile per dimensione.

6.1 Metodologia, Come Si Legge lo Sconto USEC

Campione: oltre 26.000 record grezzi MLS Listing+ FRIMM (2022-2025), ridotti a 13.389 vendite validate dopo l'esclusione di affitti, prezzi assenti o anomali e sconti fuori range operativo (−5%/+40%). **Formula:** $\text{Sconto\%} = (\text{Prezzo_richiesto} - \text{Prezzo_rogito}) / \text{Prezzo_richiesto} \times 100$. **Misura primaria:** la mediana (percentile P50), che a differenza della media non viene distorta da vendite di lusso o da situazioni di urgenza estrema, è il dato più adatto per rappresentare l'«acquirente o venditore tipico». **Misure aggiuntive:** Q1 (P25) = scenario favorevole al venditore; Q3 (P75) = scenario con criticità; IQR = ampiezza della fascia centrale del 50% del mercato; MAD = prevedibilità e omogeneità del mercato locale. **Standard di riferimento:** UNI 11558:2014, IVS 2022, TEGoVA EVS 2020.

6.2 Indicatori Nazionali, Confronto Biennale

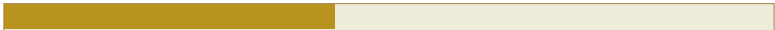
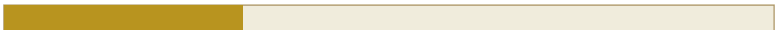
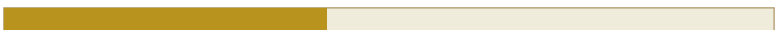
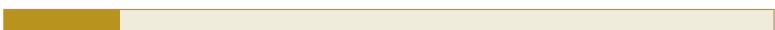
Il confronto tra i due bienni evidenzia una compressione sistematica dello sconto su tutte le dimensioni: la mediana scende dal 6,41% del 2022-23 al 6,05% del 2024-25, il Q3 si riduce di oltre mezzo punto, e il prezzo mediano rogito sale del 9,1%. Il mercato si è fatto più competitivo: vende più velocemente e con meno margine di trattativa.

Indicatore	2022-2023	2024-2025	Δ
Sconto mediano (P50)	6,41%	6,05%	−0,36 pp
Sconto medio (trimmed)	7,52%	7,04%	−0,48 pp
Q1 (P25), venditore forte	3,08%	2,96%	−0,12 pp
Q3 (P75), acquirente forte	10,44%	9,88%	−0,56 pp
IQR (Q3−Q1)	7,36 pp	6,92 pp	−0,44 pp
€/mq mediano rogito	€1.667	€1.818	+9,1%
Prezzo mediano rogito	€154.000	€168.000	+9,1%
Superficie mediana	90 mq	90 mq	Stabile

Distribuzione percentilare, serie 2022-2025

Percentile	Sconto	Lettura pratica
P10	0,00%	Vendita al o sopra il prezzo pieno
P25 (Q1)	3,03%	Mercato fortemente in favore venditore
P50, Mediana	6,25%	Sconto «normale» di mercato
P75 (Q3)	10,17%	Immobile con criticità o prezzo alto
P90	15,11%	Urgenza o problema strutturale

Fasce di mercato, come si distribuiscono i rogiti

Venduto > prezzo		1,5%
Prezzo pieno		13,4%
Sconto 0-3%		9,8%
Sconto 3-7%		31,2%
Sconto 7-12%		26,4%
Sconto 12-20%		13,2%
Sconto >20%		4,6%

6.3 Sconto per Comune: Principali Mercati (N ≥ 100)

La tabella riporta i valori per i comuni con almeno 100 transazioni nel campione, soglia che garantisce la significatività statistica della mediana. La colonna MAD misura la dispersione degli sconti attorno alla mediana: un MAD basso indica un mercato omogeneo e prevedibile; un MAD alto indica maggiore variabilità.

Comune	Mediana	Q1	Q3	IQR	MAD	€/mq rogito
Roma	5,71%	3,02%	9,09%	6,07	2,98	€2.600
Milano	4,11%	0,73%	7,67%	6,94	3,49	€5.200
Palermo	8,81%	4,91%	13,77%	8,86	4,35	€1.032
Napoli	6,98%	3,17%	12,41%	9,24	4,27	€2.235
Torino	7,54%	4,49%	11,39%	6,90	3,71	€1.556
Salerno	6,00%	3,33%	10,18%	6,85	3,34	€2.300
Brindisi	7,69%	4,73%	12,12%	7,39	3,42	€912
Perugia	6,55%	2,44%	10,44%	8,00	4,01	€1.000

Fonte: USEC, Analisi proprietaria MLS Listing+ FRIMM 2022-2025. Solo comuni con campione statisticamente significativo (N ≥ 100 transazioni). Mediana certificabile secondo UNI 11558:2014, IVS 2022, TEGoVA EVS 2020. Lettura: un IQR basso indica un mercato uniforme; un IQR alto (es. Napoli 9,24) indica forte dispersione tra transazioni e quindi maggiore incertezza nella trattativa.

6.4 Sconto per Stato Conservativo: Compressione su Tutti i Segmenti

Stato conservativo	Sconto 22-23	Sconto 24-25	Δ	€/mq	Lettura operativa
Nuova costruzione	3,85%	3,74%	-0,11	€2.125	Massima liquidità, minimo sconto
Ristrutturato	6,01%	5,71%	-0,30	€2.077	Premio per lavori documentati
Buone condizioni	6,45%	5,93%	-0,52	€1.765	Segmento centrale del mercato
Discrete condizioni	7,56%	7,08%	-0,48	€1.286	Sconto percepito per degrado
Da ristrutturare	9,30%	7,90%	-1,40	€1.000	Forte compressione = domanda crescente

Fonte: USEC, Analisi MLS 2022-2025. Il differenziale €/mq tra «ristrutturato» (€2.077) e «buone condizioni» (€1.765) è di €312/mq (+17,7%): il mercato riconosce il valore di una ristrutturazione documentata.

► COME USARE LO SCONTO USEC NELLA VALUTAZIONE VIP

Per i professionisti che adottano le SKILL VIP: il dato per comune è il valore da inserire per la correzione dei comparabili web ($V_{\text{corretto}} = V_{\text{portale}} \times (1 - \text{sconto}\%)$). Usare Q1 per immobili premium o in posizione eccellente, la mediana per condizioni standard, Q3 per immobili con criticità di prezzo, stato o posizione. Il MAD misura la prevedibilità: un MAD basso (es. Guidonia 2,67) garantisce che la mediana sia molto rappresentativa; un MAD alto (es. Napoli 4,27) richiede cautela nell'applicazione meccanica del dato.

07 La Biforcazione Energetica

Il mercato immobiliare italiano si sta strutturalmente dividendo in due mercati con dinamiche divergenti: quello degli immobili ad alta efficienza energetica (classi A e B), dove i prezzi crescono più velocemente, i tempi di vendita sono più brevi e lo sconto è più contenuto; e quello degli immobili energivori (classi F e G), dove il mercato ha iniziato a incorporare implicitamente i futuri costi di adeguamento normativo. I dati USEC misurano oggi un differenziale di +41% in €/mq tra Classe A e Classe G. Con la scadenza EPBD del 29 maggio 2026 imminente, e l'Italia ancora priva di un Piano Nazionale di Ristrutturazione pubblico, questa biforcazione è destinata ad accelerare.

7.1 Lo Stato del Patrimonio Edilizio, ENEA/SIAPE 2025

Il VI Rapporto Annuale ENEA-CTI (ottobre 2025) analizza oltre 1,2 milioni di Attestati di Prestazione Energetica (APE) emessi nel 2024 e registrati nel SIAPE, la banca dati nazionale dell'efficienza energetica.

Classe energetica	% APE 2023	% APE 2024	Δ
A4-B (alta efficienza)	~18%	20%	+2 pp
C-E (intermedia)	34,7%	34,7%	Stabile
F-G (bassa efficienza)	~48%	45,3%	-3 pp

Fonte: ENEA-CTI, VI Rapporto RACEE25, ott 2025. Base: SIAPE, 1,2 mln APE emessi 2024. Il dato SIAPE settembre 2025 (7,6 mln APE totali) sulle abitazioni principali è più critico: 51,8% in classe F o G. Seconde case: 70,8% in F-G.

► LA SCELTA DI RIPIEGO CHE DIVENTA RISCHIO

Chi acquista oggi in classe G per impossibilità economica di accedere a immobili efficienti si espone a un costo latente duplice: (1) bollette più alte; (2) rischio di «brown discount» crescente con l'avvicinarsi delle scadenze EPBD. Un immobile in G che oggi si vende con il 6,52% di sconto potrebbe richiedere il 9-11% tra cinque anni se il mercato inizia a scontare esplicitamente i costi di riqualificazione.

7.2 Green Premium, Analisi USEC MLS 2022-2025

La tabella mostra il differenziale di prezzo al metro quadro e di sconto di trattativa per ciascuna classe energetica rispetto alla Classe G, presa come base. Il dato più rilevante è il «salto» tra Classe B e Classe C: le classi intermedie (C, D, E) non ricevono alcun premio rispetto alla G, il mercato premia solo l'eccellenza energetica (A e B). Questo implica che una riqualificazione a metà strada (da G a D o E) non produce il premio atteso: conviene spingere fino alla Classe A o B per recuperare investimento.

Classe	€/mq mediano	Δ vs G	Δ% vs G	Sconto med.	Δ sconto vs G
A (A1-A4)	€2.448	+€715	+41,2%	4,11%	-2,41 pp
B	€1.985	+€252	+14,5%	5,05%	-1,47 pp
C	€1.600	-€133	-7,7%	5,64%	-0,88 pp
D	€1.680	-€53	-3,1%	5,41%	-1,11 pp
E	€1.709	-€24	-1,4%	5,88%	-0,64 pp
F	€1.686	-€47	-2,7%	6,01%	-0,51 pp
G (base)	€1.733	—	—	6,52%	—

Fonte: USEC, Analisi MLS Listing+ FRIMM 2022-2025. Confronto biennale: green premium 2022-23: A vs G = +37,8% (€636/mq); 2024-25: A vs G = +39,9% (€724/mq). Il differenziale si allarga.

7.3 EPBD: Scadenze, Stato del Recepimento e Implicazioni

La Direttiva EPBD IV (UE 2024/1275) definisce una traiettoria cogente di decarbonizzazione del patrimonio edilizio europeo entro il 2050. Ogni Stato membro aveva due anni per recepirla nell'ordinamento nazionale: la scadenza è il 29 maggio 2026. L'Italia non ha ancora presentato né una bozza pubblica del Piano Nazionale di Ristrutturazione (PNRE) né i decreti attuativi necessari.

Scadenza	Obbligo EPBD	Stato Italia
29 mag 2026	Recepimento; presentazione PNRE alla Commissione UE; nuovo APE con classi aggiornate	In ritardo
31 dic 2026	Impianti solari obbligatori su nuovi edifici pubblici e non residenziali > 250 mq	In corso di normazione
1 gen 2028	Nuovi edifici pubblici a emissioni zero (ZEB)	Da normare
2030	Tutti i nuovi edifici a emissioni zero; residenziale: -16% consumi vs 2020	~5 mln di edifici
2033	Residenziale: -20-22% consumi; non residenziale: 26% peggiori riqualificati. Costo Italia: €85 mld	Target ambizioso
2040	Stop installazione caldaie a gas (incentivi già sospesi)	Incentivi bloccati
2050	Decarbonizzazione totale del patrimonio edilizio europeo	Obiettivo finale

Fonte: Direttiva UE 2024/1275 (EPBD IV), in vigore 28 maggio 2024; elaborazione USEC su ENEA, MutuiOnline, TeamSystem Logical Soft, Edilportale.

► **POSIZIONE USEC: IL RISCHIO È OGGI PATRIMONIALE, NON SANZIONATORIO**

La sanzione diretta al singolo proprietario italiano non è prevista dalla normativa vigente, né è certa la sua introduzione in sede di recepimento. Il rischio reale e attuale è patrimoniale: gli immobili in classe G vendono già oggi con il 41% di sconto rispetto alla classe A al metro quadro e con 2,41 punti percentuali di sconto di trattativa in più. Con l'avvicinarsi delle scadenze EPBD 2030 e 2033, questo differenziale è strutturalmente destinato ad ampliarsi. Chi acquista oggi in classe G non è esposto a una multa: è esposto a un costo di riqualificazione futuro di 30.000-70.000 euro su 100 mq e a una progressiva erosione della commerciabilità. Questa è la «sanzione di mercato» già in atto, documentata dai dati USEC MLS.

08 Mercato delle Locazioni e Affitti Brevi

Il mercato della locazione residenziale è il segmento più sotto pressione dell'immobiliare italiano. La domanda di affitto, alimentata da chi non ha l'anticipo per comprare, da studenti, lavoratori in mobilità e famiglie in attesa di consolidare la posizione finanziaria, è strutturalmente eccedente rispetto a un'offerta di qualità cronica. Il risultato è un mercato che si muove a ritmi rapidi (tempo medio di collocamento: 1,6 mesi), con canoni ai massimi storici e rendimenti lordi che battono tutti gli strumenti finanziari comparabili.

8.1 Indicatori Chiave, 2025 e Q1 2026

Indicatore	Dato	Periodo	Fonte
Nuovi contratti locazione	>1.000.000	2025	Nomisma
Variazione contratti (a/a)	+1,4%	2025	Nomisma
Variazione canoni (Nomisma)	+3,4%	2025 media	Nomisma
Variazione canoni (FIAIP)	+7,0%	2025 media	FIAIP
Prezzo medio affitti Q1 2026	14,8 €/mq	Q1 2026	Idealista
Distanza da massimo storico	14,9 €/mq (max)	storico	Idealista
Variazione canoni Q1 2026	+4,0% / +3,8% a/a	Q1 2026	Idealista
TMV locazione	1,6 mesi	2025	Nomisma
Canone concordato (var. a/a)	+8%	2025	FIAIP
Attese canoni Q1 2026 (agenti)	Saldo +25,4 pp	Q4 2025	BdI/Tecnoborsa
Rendimento lordo da locazione	5,7%	2025	Nomisma
Apprezzamento prezzi (contributo)	+2,7%	2025	Nomisma
Rendimento totale lordo annuo	8,4%	2025	Nomisma
BTP 10Y rendimento (confronto)	3,7%	apr 2026	BdI
Depositi vincolati (confronto)	2,07%	feb 2026	ABI
Previsione canoni 2026	+8,1%	prev.	Scenari Immobiliari

Fonte: Nomisma, 1° Osservatorio 2026; FIAIP mar 2026; Idealista Q1 2026; BdI/Tecnoborsa Q4 2025; ABI; BdI; Scenari Immobiliari.

8.2 Gli Affitti Brevi: Impatto Reale sul Mercato Tradizionale

Il dibattito sugli affitti brevi come causa della crisi degli affitti tradizionali è spesso sovrastimato rispetto all'evidenza empirica. I dati AIGAB ridimensionano significativamente la percezione comune, pur riconoscendo una pressione reale nelle aree più turistiche.

Indicatore affitti brevi	Dato	Fonte
Unità in affitto breve (apr 2025)	452.000	AIGAB
Sul totale abitazioni nazionali	1,4% (35,2 mln)	AIGAB/ISTAT
A Milano (su totale abitazioni)	0,9%	AIGAB
A Roma	1,0%	AIGAB
A Firenze	2,9%	AIGAB
Unità fuoriuscite 2025	~50.000	AIGAB/AirDna
% stock da eredità/abitazione temp.	59,1% (non acquistato per STR)	AIGAB
Cedolare secca 2° immobile+ (2026)	26% (era 21%)	Legge di bilancio
Ricaduta economica 2024	€66 mld	AIGAB

► **LA CAUSA PRINCIPALE DELLA CRISI DEI CANONI NON È L'AFFITTO BREVE**

AIGAB certifica che solo il 2,2% del proprio stock è stato «trasferito» da locazione tradizionale a breve. La causa principale della crescita dei canoni è strutturale: scarsità di offerta qualificata, diffidenza dei proprietari verso gli inquilini (normativa percepita come favorevole ai morosi), valorizzazione degli immobili che li porta fuori dalla fascia accessibile. L'aumento della cedolare secca al 26% per il secondo immobile e oltre potrebbe incentivare il rientro di alcune unità nella locazione tradizionale.

09 Il Mercato Immobiliare Istituzionale e Corporate

Mentre il residenziale vive la sua fisiologica normalizzazione, il mercato corporate del Real Estate italiano ha chiuso il 2025 con un record storico: 12,3-12,4 miliardi di euro di investimenti (+20% sul 2024), il volume più alto mai registrato. Questa performance non è casuale: la stabilizzazione dei tassi, il repricing degli asset avvenuto nel 2023-2024, e i fondamentali solidi dell'economia italiana (occupazione ai massimi, PNRR, turismo in crescita) hanno attratto capitali istituzionali nazionali e internazionali in modo trasversale su tutte le asset class.

9.1 Investimenti CRE 2025, Record Storico

La distribuzione degli investimenti nel 2025 mostra una rotazione significativa rispetto al passato: il retail, a lungo considerato un settore in declino strutturale, è tornato a essere la prima asset class per volumi, trainato da operazioni su grandi centri commerciali e outlet. La logistica consolida la sua posizione di asset «difensivo» con rendimenti stabili.

Asset class	Vol. 2025	Quota %	Var. vs 2024	Prime yield	Note
TOTALE CRE 2025	€12,3-12,4 mld	100%	+20%	—	Record storico assoluto
Retail	€3,3 mld	~27%	+27%	~5,5%	Record storico; Oriocenter, outlet portfolio
Hospitality	€2,2 mld	~18%	+16%	~5,0%	Miglior anno post-pandemia; lusso dominante
Logistica	€2,1 mld	~17%	+26%	5,25%	Prime rent 70 €/mq vs 90-100 hub EU
Uffici	€1,8 mld	~15%	In calo	4,0% (Milano)	Milano: 70%; prime rent €800/mq; polarizzato
Living (BTR, studentati)	€840 mln	~7%	+3%	~4,5%	Student housing +89% vs 2024
Altro (healthcare, data center)	~€1 mld	~8%	—	—	Crescita interesse healthcare e data center

Fonte: Colliers, Investment Year 2025 (gennaio 2026); Savills, Report CRE Italia 2025; Patrigest/Gabetti; World Capital Group Q4 2025.

► L'ITALIA COME DESTINAZIONE PRIVILEGIATA IN EUROPA

Il 57% degli investimenti CRE 2025 proviene da capitale internazionale, un segnale forte della crescente credibilità dell'Italia come destinazione di investimento. Le ragioni strutturali: canoni di locazione competitivi rispetto agli hub europei (logistica: 70 €/mq vs 90-100 in Francia/Germania), mercato retail con penetrazione e-commerce inferiore alla media EU (maggiore resilienza), occupazione ai massimi, flussi turistici crescenti. Il Nord continua a concentrare ~54% degli investimenti, ma i mercati secondari (Torino, Napoli, Bari, Como) crescono in peso relativo.

► OUTLOOK CRE 2026: CONSOLIDAMENTO CON SELEZIONE

Dopo il record del 2025, il 2026 si apre con aspettative di consolidamento ma non di ridimensionamento. Le tensioni geopolitiche e il rialzo dei tassi fissi potrebbero rallentare alcune operazioni più leverage-intensive, ma i fondamentali degli occupier, vacancy logistica ai minimi, take-up uffici in crescita, domanda turistica solida, mantengono appetibile il mercato. Le strategie value-add (riqualificazione energetica, cambio d'uso da uffici a residenziale o hospitality) saranno dominanti.

10 Outlook Q2 2026 e Indicazioni Operative

Il secondo trimestre 2026 si apre in un contesto più incerto rispetto all'inizio dell'anno. I fondamentali del mercato residenziale restano solidi, domanda presente, credito ancora accessibile, prezzi in crescita, ma i rischi si sono concentrati in poche settimane: rialzo dei tassi fissi, inflazione energetica, clima di fiducia deteriorato.

10.1 Scenario Base vs Scenario Avverso, Mercato Residenziale

Variabile	Scenario Base Q2-Q3 2026	Scenario Avverso Q2-Q3 2026
IRS 10Y / Tasso mutui fissi	Stabilizzazione 3,0-3,2% / ~3,6-3,7%	Risalita 3,3-3,5% / ~3,9-4,1%
NTN residenziali 2026	~780.000 (+1,8%), Nomisma	~750.000 (-2%)
IPAB 2026	+2,5-3,5% (trascinamento + domanda)	+1,0-1,5%
Sconto mediano USEC	Compressione verso 5,8-6,0%	Leggera espansione verso 6,3-6,6%
Canoni locazione 2026	+5-7% (domanda strutturale)	+6-9% (fuga verso affitto)
CRE investimenti 2026	€11-12 mld (consolidamento)	€9-10 mld (pausa selettiva)

Fonte: elaborazione USEC su Banca d'Italia proiezioni apr 2026, ABI, Nomisma, FABI, Colliers. Stime indicative, non costituiscono consulenza di investimento.

10.2 Per Chi Vende

► IL MERCATO È FAVOREVOLE, MA SOLO CON IL PREZZO FONDATO SU DATI CERTIFICATI

Il sondaggio Bdi Q4 2025 certifica un saldo prezzi a +9 punti percentuali e TMV ai minimi storici. Sono condizioni oggettivamente favorevoli. Ma il 55,1% degli agenti cita «prezzi fuori mercato» come prima causa di mancata vendita. La contraddizione è solo apparente: il mercato premia il venditore informato e punisce quello che sopravvaluta.

Il differenziale USEC tra «ristrutturato» (€2.077/mq, sconto 5,71%) e «buone condizioni» (€1.765/mq, sconto 5,93%) è di €312/mq. Su 90 mq, questo vale circa €28.000 di maggiore prezzo finale. Un investimento in ristrutturazione documentata, con APE aggiornato, può generare un incremento di valore superiore al costo dell'intervento. Ogni settimana in più oltre i 90 giorni sul mercato corrode il potere contrattuale e porta il prezzo finale al di sotto di quanto si sarebbe ottenuto con un corretto posizionamento iniziale.

10.3 Per Chi Acquista

► LA FINESTRA DEI TASSI SI STA RESTRINGENDO, LA CLASSE ENERGETICA È UN INVESTIMENTO

Il tasso medio ABI di febbraio 2026 (3,42%) è nettamente più conveniente dei picchi del 2023 (4,42%), ma la risalita dell'IRS verso 3,0% in aprile segnala che questa finestra potrebbe chiudersi. Su €200.000 a 25 anni, ogni 0,5 pp di rialzo equivale a circa €55/mese di rata aggiuntiva, €16.500 in più di interessi totali nel caso peggiore. Chi ha già selezionato l'immobile e dispone di pre-delibera ha interesse a procedere.

Sul fronte energetico: acquistare un immobile in classe G significa accettare implicitamente un costo latente di riqualificazione stimato tra €30.000 e €70.000 su 100 mq per rispettare gli obiettivi EPBD 2030-2033. Questo costo non è obbligatorio nel breve termine, ma è un rischio patrimoniale crescente. La trattativa sul prezzo di un immobile in G dovrebbe incorporare uno sconto aggiuntivo rispetto al valore di un B corrispondente.

10.4 Per Chi Investe

► RENDIMENTO 8,4% LORDO: SELEZIONARE CLASSE ENERGETICA E MERCATO

L'8,4% lordo totale è competitivo rispetto a qualsiasi strumento finanziario comparabile. I mercati con il miglior profilo rischio/rendimento per investimento locativo, in base ai dati USEC: Roma (sconto 5,71%, domanda strutturale da università/turismo/lavoro), mercati intermedi del Nord, Verona (NTN +7,7%, rendimento locazione 5,9%), Bergamo, Brescia. Priorità assoluta: Classe A o B. Il +41% di €/mq rispetto alla G si traduce in maggiore canone praticabile, minori tempi di locazione e protezione dal brown discount EPBD.

10.5 Per l'Agente Immobiliare

► IL VANTAGGIO COMPETITIVO È NELL'ACQUISIZIONE: I DATI USEC SONO LO STRUMENTO

Con nuovi incarichi attesi in flessione (saldo -8,9%, sondaggio BdI Q4 2025) e prezzi fuori mercato come prima causa di cessazione degli incarichi (55,1%), il mercato seleziona gli agenti che sanno giustificare il valore con dati. L'agente che porta in acquisizione incarico la distribuzione USEC degli sconti, «il 31,2% degli immobili si vende con sconto tra il 3% e il 7%, il 26,4% con sconto superiore al 7%», ha un argomento concreto, certificato su oltre 26.000 rogiti reali, non una stima generica. Non è persuasione commerciale: è educazione alla realtà del mercato. Il Conto Termico 3.0 (D.M. 7 agosto 2025, operativo dal 25 dicembre 2025, dotazione 2026: €500 mln per privati) è un argomento aggiuntivo per chi deve supportare il cliente nel valutare l'investimento energetico ante-vendita o ante-acquisto.

11 Approfondimento Operativo: Il Sondaggio Bdl/Tecnoborsa Q4 2025 e il Ruolo del Report VIP

Il § 4.2 ha introdotto i numeri del Sondaggio Congiunturale Banca d'Italia / Tecnoborsa / Agenzia delle Entrate del quarto trimestre 2025. Questo capitolo li riprende e li rilegge in chiave operativa, perché contengono una delle informazioni più importanti per chi opera nel mercato immobiliare italiano nel 2026: il principale ostacolo alla vendita non è il credito, non è la domanda, non sono i tassi. È la valutazione iniziale dell'immobile.

11.1 Lettura del Sondaggio: Cosa Dicono Davvero i Numeri

Il Sondaggio coinvolge un campione rappresentativo di circa 1.500 agenzie immobiliari italiane. Gli agenti sono interrogati sull'andamento corrente e atteso del mercato. Quando devono indicare le cause per cui un incarico si chiude senza vendita, possono segnalare fino a tre motivi prevalenti. Il quadro che ne emerge per il Q4 2025 è univoco e va letto in sequenza.

Causa di mancata vendita	% agenti	Natura del problema
Prezzi fuori mercato	55,1%	Valutazione iniziale eccessiva: nessuna offerta arriva
Offerte respinte dal venditore	54,1%	Le offerte arrivano ma sono giudicate troppo basse
Attesa speculativa del venditore	22,9%	Il venditore ritira l'immobile in attesa di mercato migliore
Difficoltà mutuo dell'acquirente	18,1%	Minimo dal secondo semestre 2019
Tempo trascorso senza risultati	17,8%	Inerzia del mandato, scaduto senza chiusura

Fonte: Bdl/Tecnoborsa/AdE, Sondaggio Congiunturale sul Mercato delle Abitazioni in Italia - IV trimestre 2025, pubblicato 26 febbraio 2026. Risposte multiple, fino a tre cause prevalenti.

Sommando le prime due voci si ottiene una fotografia netta: **oltre il 109% delle risposte** (somma possibile per la natura multipla del quesito) riguarda il *disallineamento di prezzo*, da entrambi i lati. La diagnosi è univoca: il mercato italiano del 2026 è un mercato favorevole al venditore, ma punisce chi non sa quanto vale veramente il proprio immobile. Le difficoltà di accesso al credito (18,1%) e l'inerzia del mandato (17,8%) sono problemi reali ma marginali rispetto alla questione centrale.

► LA CONTRADDIZIONE APPARENTE DEL MERCATO 2026

Lo stesso Sondaggio segnala che il saldo prezzi è positivo di +9,0 punti percentuali, i tempi medi di vendita sono ai minimi storici, e lo sconto medio rilevato dagli agenti scende al 7,7% (anch'esso minimo storico). Sono condizioni oggettivamente favorevoli alla vendita. Eppure il 55,1% degli incarichi salta per prezzi fuori mercato. La contraddizione non è tale: il mercato è veloce per chi prezza correttamente, e fermo per chi sbaglia il posizionamento iniziale. La differenza tra le due categorie è la qualità della valutazione fatta in fase di acquisizione.

11.2 L'Asimmetria Informativa, Il Problema Strutturale

Per capire perché tanti incarichi falliscono per prezzi fuori mercato, bisogna risalire alla causa: l'asimmetria informativa tra venditore e mercato. Il venditore conosce il proprio immobile, ma il valore di mercato non lo conosce nessuno con precisione, perché:

Fonte di stima usata dal venditore	Limite strutturale
Prezzo di acquisto storico	Riferimento emotivo, non di mercato; ignora ammortamento, ristrutturazioni mancate, deriva energetica
Prezzi dei portali (Idealista, Immobiliare.it)	Sono prezzi <i>richiesti</i> dai venditori, non prezzi pagati al rogito. Lo sconto medio nazionale USEC è del 6,25%, ma in alcuni comuni supera il 9%
Quotazioni OMI (Agenzia delle Entrate)	Valori indicativi a fasce di zona, non riferiti al singolo immobile; aggiornamento semestrale
Confronto con il «vicino di casa»	Aneddotico, generalmente vecchio, spesso riferito a un immobile non comparabile
Perizia bancaria (se disponibile)	Usata per il mutuo, segue logiche prudenziali, non riflette il prezzo di chiusura reale

Il risultato è che il venditore arriva all'incarico con una stima personale che può discostarsi del 10-25% dal prezzo di chiusura reale, in eccesso. L'agente che accetta il mandato senza correggere questa stima si trova in una di queste tre situazioni: (a) l'immobile resta a portafoglio per mesi senza offerte, (b) le offerte arrivano e vengono respinte dal venditore come «troppo basse», (c) dopo 6-9 mesi si ritocca il prezzo al ribasso, ma intanto l'immobile è «bruciato» sui portali e il prezzo finale risulta inferiore a quello che si sarebbe ottenuto con un corretto posizionamento iniziale.

► IL COSTO REALE DI UNA VALUTAZIONE SBAGLIATA

La distribuzione USEC degli sconti mostra che il 4,6% degli immobili viene venduto con sconti superiori al 20% sul prezzo di richiesta. Su un immobile da €200.000, parliamo di €40.000-€50.000 di valore perso, che nella quasi totalità dei casi non sarebbe stato perso con un posizionamento corretto in partenza. L'errore di valutazione è la più grande voce di danno economico per il venditore italiano del 2026, più rilevante delle commissioni di intermediazione, delle imposte di trasferimento e dei costi notarili messi insieme.

11.3 Cosa Serve per una Valutazione Corretta: i Cinque Pilastri

Una valutazione immobiliare degna di questo nome non è un'opinione, è un metodo. Gli standard internazionali (UNI 11558:2014 per l'Italia, IVS 2022 a livello globale, TEGoVA EVS 2020 per l'Europa) definiscono cinque pilastri di una valutazione professionale, e questi sono gli stessi cinque pilastri che il Report VIP applica in modo sistematico:

Pilastro	Cosa significa nella pratica
1. Fonti di dati certificate	Dati di compravendita reali (rogiti), non prezzi di annuncio. Il Report VIP attinge al database MLS Listing+ FRIMM su 26.000+ transazioni 2022-2025
2. Comparabili omogenei	Selezione di immobili confrontabili per zona, tipologia, superficie, stato conservativo, classe energetica
3. Correzione per sconto di trattativa	Applicazione del coefficiente di sconto comunale USEC (mediana, Q1 o Q3 a seconda del posizionamento)
4. Misura della prevedibilità	Calcolo del MAD locale: un MAD basso garantisce che la stima sia robusta; un MAD alto richiede cautela e ampiezza dell'intervallo di valore
5. Tracciabilità metodologica	Ogni numero deve essere riconducibile a una fonte; ogni assunzione deve essere esplicitata. Solo così la valutazione è difendibile davanti al cliente

11.4 Il Report VIP nella Pratica: Tre Casi Numerici

Per rendere tangibile il valore del metodo, vediamo come il Report VIP arriva al prezzo di posizionamento partendo dai dati USEC pubblicati nelle sezioni precedenti di questo Osservatorio. I tre casi riprendono le tre tipologie di mercato più comuni nel database.

Caso A: Roma, immobile in buone condizioni, classe E, 90 mq

Passaggio	Valore	Note
Prezzo medio al mq sui portali (Roma centro)	€2.850/mq	Prezzo richiesto annunci, non rogito
Sconto mediano Roma (USEC)	5,71%	Mediana certificata su rogiti reali
Prezzo €/mq corretto al rogito atteso	€2.687/mq	$2.850 \times (1 - 0,0571)$
Sconto stato «buone condizioni» 2024-25	5,93%	USEC, dato nazionale
Aggiustamento per classe E vs G (sconto)	-0,64 pp	Tabella green premium USEC
Prezzo di posizionamento consigliato	€2.700-2.750/mq	Range per 90 mq: €243.000-247.500
MAD Roma	2,98	Buona prevedibilità, range stretto applicabile

Caso B: Napoli, immobile da ristrutturare, classe G, 80 mq

Passaggio	Valore	Note
Prezzo medio al mq sui portali (Napoli)	€2.500/mq	Stima richiesta media area
Sconto mediano Napoli (USEC)	6,98%	Mediana certificata
Sconto stato «da ristrutturare»	7,90%	USEC, segmento più volatile
Premium per classe G vs A	-41,2%	Differenziale al mq sul prezzo
Range Q1-Q3 Napoli	3,17% - 12,41%	IQR 9,24, mercato dispersivo
MAD Napoli	4,27	Alto: range di valore ampio, cautela
Prezzo di posizionamento consigliato	€2.150-2.330/mq	Range per 80 mq: €172.000-186.400

Caso C: Milano, immobile ristrutturato, classe A, 65 mq

Passaggio	Valore	Note
Prezzo medio al mq sui portali (Milano)	€5.500/mq	Prezzo richiesto annunci
Sconto mediano Milano (USEC)	4,11%	Mercato a forte liquidità
Q1 Milano (venditore forte)	0,73%	Per immobili premium si applica il Q1
Premium classe A vs G	+41,2%	L'immobile efficiente è in fascia alta
Sconto stato «ristrutturato»	5,71%	Premio riconosciuto dal mercato
MAD Milano	3,49	Mercato omogeneo nelle fasce alte
Prezzo di posizionamento consigliato	€5.350-5.460/mq	Range per 65 mq: €347.750-354.900

► LA LOGICA DIETRO I TRE CASI

I tre casi mostrano come la stessa metodologia produca risultati molto diversi a seconda del mercato locale: il Q1 si applica agli immobili premium nei mercati liquidi (Milano), la mediana ai casi standard (Roma), il Q3 e l'ampiezza del range agli immobili problematici nei mercati dispersivi (Napoli da ristrutturare). Senza i dati USEC su comune, stato conservativo e classe energetica, queste correzioni sarebbero impossibili: si finirebbe con una stima generica che non riflette la realtà locale.

11.5 Valore Operativo del Report VIP per l'Agente

Il Sondaggio BdI Q4 2025 indica che le attese degli agenti per il primo trimestre 2026 sui nuovi incarichi a vendere hanno saldo **-8,9 punti percentuali**. Questa è la sfida competitiva del 2026: non vendere, ma *acquisire* incarichi a prezzi sostenibili. Le condizioni di mercato premiano chi sa farlo e penalizzano chi non sa farlo. In questo contesto, il Report VIP è uno strumento di acquisizione, non solo di valutazione.

Fase del rapporto col cliente	Cosa cambia con il Report VIP
Primo contatto col venditore	L'agente arriva con dati certificati, non con una stima a braccio. Il venditore percepisce competenza tecnica, non vendita di servizio
Discussione del prezzo di posizionamento	Il prezzo è motivato da percentili, comparabili e tabelle USEC. Non è opinione dell'agente, è dato di mercato. Il venditore non discute con l'agente, discute con il dato
Acquisizione dell'incarico	L'incarico viene firmato a un prezzo realistico fin dall'inizio. Probabilità di vendita entro 90 giorni: massima
Gestione delle offerte	Quando arriva un'offerta nel range previsto, è facile mostrare al venditore che è coerente con il mercato. Niente «offerte respinte» (la seconda causa di insuccesso al 54,1%)
Difesa del prezzo finale	A rogito, lo sconto effettivo è in linea col previsto. Il venditore è soddisfatto, l'agente protegge la propria reputazione
Acquisizione successiva (passaparola)	Un cliente soddisfatto che ha venduto al prezzo previsto entro i tempi previsti porta nuovi clienti. È la leva di crescita più sostenibile per uno studio

11.6 Valore Operativo del Report VIP per il Privato

Il privato che vuole vendere casa si trova davanti a una decisione irreversibile su un asset che spesso rappresenta la metà o più del proprio patrimonio. Sbagliare il prezzo di partenza significa, nei casi peggiori, lasciare sul tavolo decine di migliaia di euro. Il Report VIP è lo strumento che permette al privato di entrare nella trattativa, sia con l'agente di intermediazione sia con il potenziale acquirente, su un piano di simmetria informativa.

Decisione del privato	Come il Report VIP la informa
Vendere ora o aspettare?	Il Report fotografa il trend di sconto comunale. Se la mediana si sta comprimendo (mercato in rafforzamento), aspettare ha senso solo se si è disposti a tenere l'immobile sfitto. Se la mediana si sta espandendo, vendere subito è preferibile
A che prezzo posizionare l'annuncio?	Range su tre livelli: prezzo aggressivo (Q1), prezzo realistico (mediana), prezzo conservativo (Q3). La scelta dipende dall'urgenza e dalla qualità dell'immobile
Investire in ristrutturazione prima di vendere?	Differenziale documentato tra «buone condizioni» (€1.765/mq mediana USEC) e «ristrutturato» (€2.077/mq) = €312/mq. Su 90 mq, vale €28.080. Se la ristrutturazione costa meno, conviene; altrimenti no
Riqualificare energeticamente?	Differenziale Classe A vs G = +41,2% al mq. Su un immobile da €170.000 in classe G, salire ad A genera un valore aggiunto teorico di ~€70.000. Da confrontare con il costo di intervento (30-70k€ su 100 mq) e il Conto Termico 3.0
Accettare un'offerta o respingerla?	Se l'offerta è dentro il range Q1-Q3, è coerente col mercato. Se è sotto Q3, è probabile che non arrivi di meglio. Respingere significa accettare il rischio di restare a portafoglio per altri 6 mesi e vendere a meno
Quale agente scegliere?	L'agente che propone una valutazione ben sopra il range USEC non è generoso, è inesperto o sta facendo un'acquisizione opportunistica. L'agente che propone una valutazione coerente col Report sta facendo il suo lavoro

► IL PRINCIPIO FONDANTE DEL REPORT VIP

Il prezzo giusto di un immobile non è quello che il venditore *vorrebbe*, non è quello che l'agente *promette*, non è quello che i portali *mostrano*. È quello che il mercato locale ha pagato negli ultimi mesi per immobili comparabili, corretto per le caratteristiche specifiche dell'unità in oggetto. Tutto il resto è negoziazione, e la negoziazione produce sempre valore aggiunto solo se parte da una base oggettiva. Il Report VIP fornisce questa base oggettiva. Tutto ciò che l'agente e il venditore costruiscono sopra ha un fondamento.

11.7 Sintesi: Tre Numeri da Ricordare

Da questo capitolo si esce con tre numeri operativi che riassumono perché il Report VIP è oggi uno strumento essenziale, e non un optional, per chi opera nel mercato immobiliare italiano del 2026.

CAUSA PRINCIPALE DI INSUCCESSO

55,1%

degli agenti BdI Q4 2025 indica i prezzi fuori mercato come prima causa di mancata vendita. È l'unico problema su cui l'agente ha controllo diretto

SCONTO MEDIANO NAZIONALE USEC

6,25%

su 26.000+ rogiti reali 2022-2025. Il dato di partenza per qualsiasi correzione di valore basata sui prezzi dei portali

ATTESE NUOVI INCARICHI Q1 2026

-8,9 pp

saldo netto agenti BdI: la sfida del 2026 è acquisire, non vendere. Il Report VIP è uno strumento di acquisizione, non solo di valutazione

12 Fonti e Riferimenti

- **Banca d'Italia**, Proiezioni macroeconomiche per l'Italia, aprile 2026. Dati al 31 marzo 2026. [bancaditalia.it](https://www.bancaditalia.it)
- **Banca d'Italia / Tecnoborsa / Agenzia delle Entrate (OMI)**, Sondaggio Congiunturale sul Mercato delle Abitazioni in Italia, IV trimestre 2025. Pubblicato 26 febbraio 2026. Campione: ~1.500 agenzie immobiliari.
- **Banca Centrale Europea (BCE)**, Decisioni di politica monetaria 2026. Tasso deposit facility: 2,00%.
- **Associazione Bancaria Italiana (ABI)**, Rapporto Mensile gennaio e febbraio 2026.
- **FABI**, «In Italia mutui e prestiti più cari d'Europa», marzo 2026; «Lo stock dei mutui alle famiglie italiane», nov 2025; «Differenziale tassi per regione», ott 2023.
- **MutuiOnline.it**, Osservatorio Tassi Euribor ed IRS. Rilevazioni al 31/03/2026 e 01/04/2026.
- **ISTAT**, Prezzi delle abitazioni (IPAB), stime preliminari Q4 2025. Comunicato stampa 19 marzo 2026.
- **ISTAT**, Indicatori Demografici Anno 2025. Pubblicato aprile 2026.
- **ISTAT / Consiglio Nazionale del Notariato**, Mercato immobiliare: compravendite e mutui di fonte notarile, II trimestre 2025. Febbraio 2026.
- **Agenzia delle Entrate, OMI**, Statistiche trimestrali residenziale: Q1, Q2, Q3 e Q4 2025.
- **Agenzia delle Entrate, OMI / ABI**, Rapporto Immobiliare 2025, Settore residenziale.
- **Nomisma**, 1° Osservatorio sul Mercato Immobiliare 2026 (focus 13 mercati intermedi). Milano, 2 aprile 2026.
- **FIAIP**, Osservatorio del Mercato Immobiliare 2026. Marzo 2026.
- **Idealista**, Report canoni di locazione Q1 2026. Aprile 2026.
- **Scenari Immobiliari**, Previsioni mercato immobiliare e canoni locazione 2026-2028.
- **ENEA / CTI**, VI Rapporto Annuale sulla Certificazione Energetica degli Edifici (RACEE25). Ottobre 2025. Base: SIAPE, 1,2 mln APE emessi nel 2024.
- **ENEA**, Sistema Informativo sugli Attestati di Prestazione Energetica (SIAPE). Dati settembre 2025: 7,6 mln APE totali.
- **Direttiva UE 2024/1275 (EPBD IV)**. In vigore 28 maggio 2024. Scadenza recepimento: 29 maggio 2026.
- **ANCE**, Osservatorio Congiunturale sull'Industria delle Costruzioni. Gennaio 2026.
- **Colliers**, Investment Year 2025, Commercial Real Estate Italy. Gennaio 2026.
- **Savills**, Il Real Estate italiano 2025: volumi e performance. Gennaio 2026.
- **World Capital Group / Patrigest**, Investimenti CRE 2025. Gennaio 2026.
- **AIGAB**, Mappatura e redditività patrimonio in affitto breve; Centro Studi AIGAB 2024-2025.
- **FRIMM S.p.A.**, Database MLS Listing+. Oltre 26.000 transazioni 2022-2025, base dell'analisi proprietaria USEC.
- **USEC · Ufficio Studi e Analisi Immobiliari**, Analisi proprietaria MLS Listing+ FRIMM 2022-2025. Metodologia certificabile: UNI 11558:2014, IVS 2022, TEGoVA EVS 2020.
- **USEC**, White Paper «Il Grande Disallineamento Immobiliare 2026-2027». Febbraio 2026.

DISCLAIMER

L'Osservatorio Trimestrale USEC è redatto a fini informativi e divulgativi per agenti immobiliari, professionisti del settore e clienti finali. I dati proprietari USEC derivano da transazioni effettivamente concluse nel database MLS Listing+ FRIMM e sono elaborati con metodologia statistica certificabile. Le previsioni e le stime hanno carattere indicativo e non costituiscono consulenza di investimento né di natura legale o fiscale. I tassi d'interesse riportati sono aggiornati alla data indicata e soggetti a variazione. Riproduzione parziale consentita con citazione obbligatoria: «USEC, Osservatorio Trimestrale N.1, Q1 2026». USEC è un marchio autonomo dell'ufficio studi di EffettoCasa S.r.l., PIVA 12138021006, Via Marco Valerio Corvo 115, 00141 Roma.