



OSSERVATORIO TRIMESTRALE

del Mercato Immobiliare Italiano

N. 2, 2026 · II Trimestre 2026

Edizione luglio 2026 · consuntivo disponibile: I trimestre 2026

*Il mercato tra dati ufficiali in crescita e attese più caute, sullo sfondo del rialzo
dei tassi*

Analisi integrata di fonti istituzionali (Agenzia delle Entrate e OMI, ISTAT, Banca d'Italia, BCE, ENEA, Consiglio Nazionale del Notariato), fonti di mercato qualificate (ABI, FABI, Nomisma) e dato proprietario CasainTv/Listing+

Sommario

- 1 Sommario esecutivo
- 2 Raffronto con l'Osservatorio N. 1
- 3 Quadro macroeconomico e demografico
- 4 Mercato del credito e mutui
- 5 Compravendite residenziali
- 6 Prezzi delle abitazioni
- 7 L'equazione dello sconto
- 8 La biforcazione energetica
- 9 Mercato delle locazioni
- 10 Mercato istituzionale e corporate
- 11 Outlook e indicazioni operative
- 12 Approfondimento: valutazione professionale, metodo accademico-operativo
- 13 Nota metodologica, fonti e disclaimer

Un unico rapporto che integra fonti istituzionali, fonti qualificate e dato proprietario del mercato immobiliare

Chi vende, chi compra, chi investe e chi accompagna ogni giorno un cliente in agenzia condivide lo stesso bisogno: decidere sui numeri veri, non sulle impressioni. È a loro che questo Osservatorio parla. Il gruppo da cui discende USEC opera da oltre quarant'anni nel mercato immobiliare, e da questa esperienza nasce una convinzione netta: i dati, da soli, non bastano; valgono solo quando qualcuno li rende leggibili e utili nel momento della scelta.

Le statistiche ufficiali sono solide, ma pensate per l'analisi più che per la decisione; gli osservatori dei grandi network sono immediati, ma guardano al proprio perimetro informativo. In mezzo resta un vuoto, ed è quel vuoto che USEC ha scelto di colmare.

Uniamo il rigore dell'istituzione e la concretezza del dato di mercato in un'unica lettura, chiara e operativa. È questa sintesi il tratto che distingue il nostro lavoro.

Per costruirla attingiamo a tre categorie di fonti, tenute distinte e dichiarate. Dalle **istituzioni** prendiamo il quadro certo del Paese: Agenzia delle Entrate e OMI per volumi e quotazioni, ISTAT per prezzi e demografia, Banca d'Italia e BCE per credito e tassi, ENEA per l'energia, il Notariato per gli atti. Dalle **fonti di mercato qualificate**, ABI, FABI e Nomisma, leggiamo il polso del mercato e del credito e le previsioni di settore. E poi c'è ciò che nessuna statistica pubblica rileva, il nostro **dato proprietario**: dal database CasainTv/Listing+, su un campione validato di 13.720 compravendite recenti, misuriamo lo sconto reale tra prezzo richiesto e prezzo di rogito, il premio energetico e la distribuzione delle classi sul transato.

Ogni dato è verificato alla fonte e riportato con i suoi estremi, e il nostro dato proprietario è messo alla prova contro l'indice ISTAT, con cui converge sul tasso di crescita dei prezzi. Questo è il secondo numero dell'Osservatorio Trimestrale USEC: prosegue e aggiorna la serie avviata con il primo numero, dedicato al I trimestre 2026, di cui mantiene struttura e metodo, con apparato grafico aggiornato e consolidato. Le pagine che seguono non sono una raccolta di cifre: sono una mappa per orientarsi, e per decidere.

I

Sommario esecutivo

Il secondo numero di questo 2026 dell'Osservatorio fotografa un mercato che, sui dati disponibili del primo trimestre 2026 e sugli aggiornamenti monetari di giugno, continua a rafforzarsi nei numeri ufficiali mentre gli operatori adottano un tono più prudente. Nel primo trimestre 2026 le compravendite residenziali sono cresciute del 4,4% su base annua, con quasi 180.000 abitazioni scambiate, e i prezzi hanno accelerato al +5,2% tendenziale secondo l'indice ISTAT. Sullo sfondo, la Banca Centrale Europea ha invertito la rotta e l'11 giugno ha deliberato un rialzo dei tassi, efficace dal 17 giugno, portando il tasso sui depositi al 2,25%. È la tensione di fondo del trimestre: una domanda che regge e prezzi che salgono, contro un costo del denaro che torna a farsi sentire.

Il dato proprietario USEC conferma la fotografia dell'Osservatorio N. 1. Lo sconto di trattativa mediano nazionale resta al 6,25%: la trattativa tipica non si allarga e i margini restano storicamente contenuti, in piena coerenza con il Sondaggio di Banca d'Italia. La biforcazione energetica si consolida, con una casa in classe A che vale al metro quadro il 42,2% in più di una in classe G e si vende con quasi due punti e mezzo di sconto in meno.

GLI INDICATORI CHIAVE DEL TRIMESTRE

+4,4% Compravendite I trim. 2026 (OMI)	+5,2% Prezzi abitazioni, tend. (ISTAT)	2,25% Tasso BCE depositi (17/6/2026)
6,25% Sconto mediano nazionale (USEC)	+42,2% Premio classe A vs G (USEC)	3,49% Tasso medio nuovi mutui (ABI)
47,8% Acquisti con mutuo (OMI)	13.720 Transazioni campione validato	91% Quota tasso fisso, gen. 2026 (ABI)

► RISCHIO PRIORITARIO DEL TRIMESTRE · IL COSTO DEL DENARO

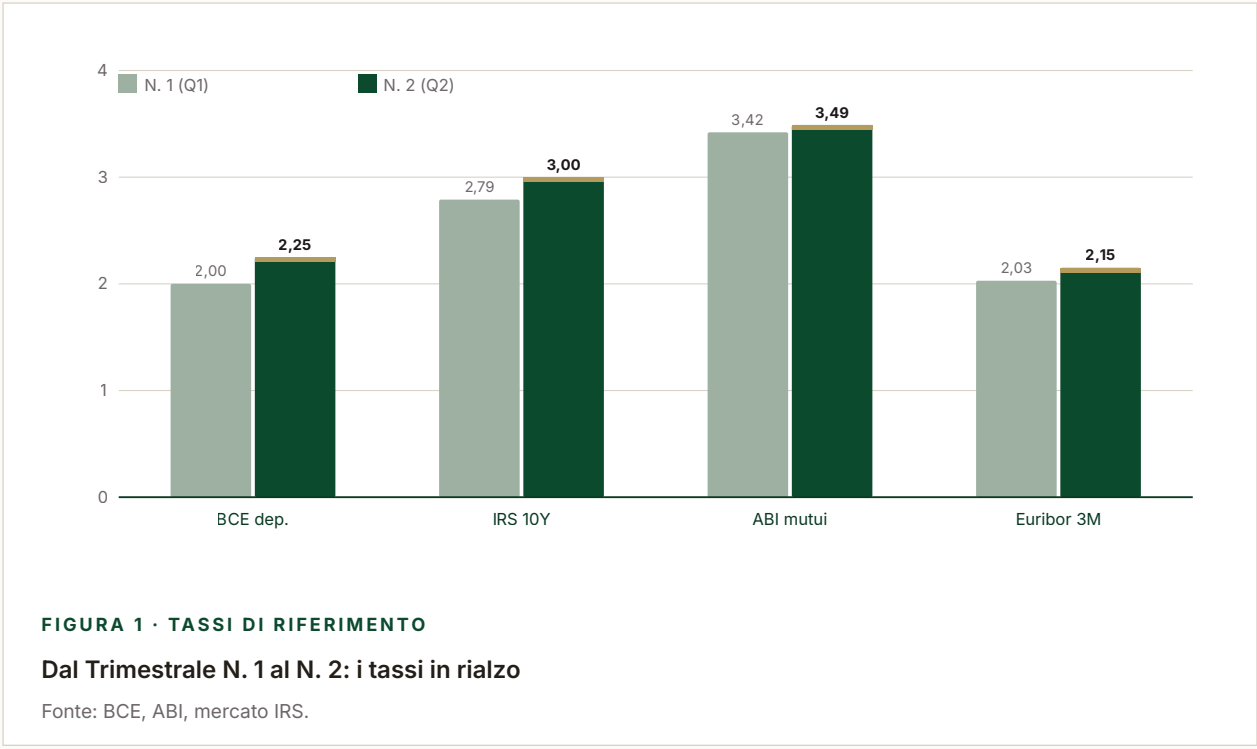
Il rialzo BCE del 17 giugno e la risalita dell'IRS a 10 anni verso il 3,0% riaprono il tema del credito. Con il 91% delle nuove erogazioni a tasso fisso, il pricing dei mutui è agganciato all'IRS: ogni mezzo punto di rialzo del fisso vale circa 55 euro al mese di rata aggiuntiva su un mutuo da 200.000 euro a 25 anni. Il rischio del prossimo trimestre non è un calo dei prezzi, ma un raffreddamento della domanda a credito, più marcato al Sud dove il costo del mutuo è strutturalmente più alto.

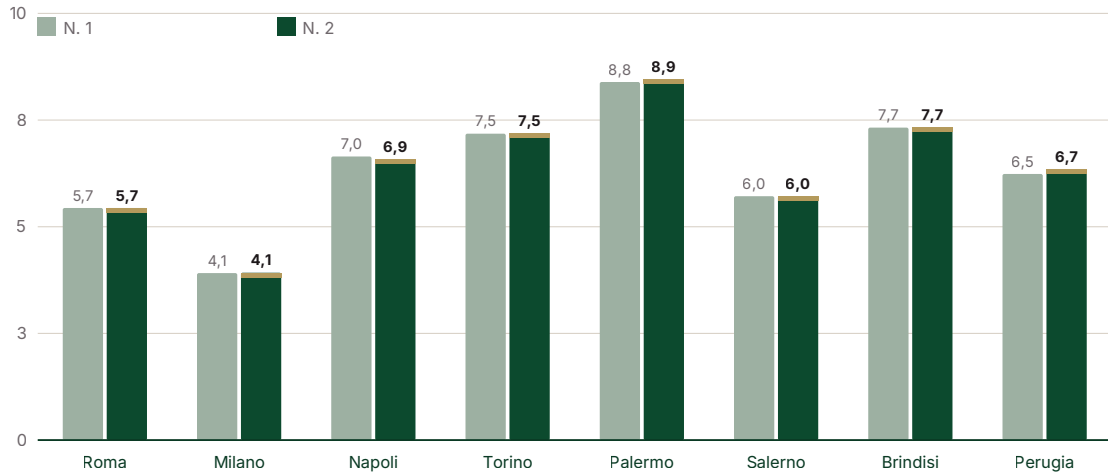
2

Raffronto con l'Osservatorio N. 1

La comparabilità tra numeri è il cuore di un osservatorio periodico. La tabella affianca i valori del Trimestrale N. 1 a quelli del presente numero, distinguendo il quadro istituzionale, che si aggiorna con il consuntivo del primo trimestre, dal dato proprietario, che si conferma stabile a riprova della solidità del campione.

Indicatore	N. 1 (Q1)	N. 2 (Q2)	Lettura
Tasso BCE depositi	2,00%	2,25%	Rialzo (17/6/2026)
IRS 10Y (mutui fissi)	~2,79%	~3,00%	In salita
Tasso medio mutui ABI	3,42%	3,49%	In salita
Compravendite (tend.)	+0,4%	+4,4%	Accelerazione
Prezzi ISTAT (tend.)	+4,1%	+5,2%	In accelerazione
Sconto mediano Italia	6,25%	6,25%	Confermato
Premio classe A vs G	+41,2%	+42,2%	Confermato
Campione validato (post-filtri)	13.389	13.720	Aggiornato



**FIGURA 2 · SCONTO PER CITTÀ**

La stabilità dello sconto conferma la robustezza del campione

Fonte: USEC, campione validato recente.

COME LEGGERE IL RAFFRONTO

Gli indicatori istituzionali salgono perché fotografano un trimestre più recente e più vivace. Gli indicatori proprietari restano fermi perché misurano una struttura di mercato che non cambia in un trimestre: lo sconto per città oscilla di pochi centesimi di punto, entro il normale margine statistico. Un chiarimento sul campione: i valori 13.389 e 13.720 sono il campione validato dopo i filtri (esclusione di affitti, prezzi anomali e sconti fuori range -5% / +40%), non l'archivio completo. Il corpus storico lordo del network supera i 26.000 record e serve alla validazione metodologica, non al calcolo trimestrale: le due grandezze non vanno confuse.

3

Quadro macroeconomico e demografico

Il contesto macroeconomico è segnato da due forze contrapposte. Da un lato la crescita reale resta debole ma positiva e il mercato del lavoro tiene; dall'altro l'inflazione è tornata a salire per le tensioni energetiche legate al conflitto in Medio Oriente, spingendo la BCE a un rialzo dei tassi che a inizio anno nessuno si attendeva.

LO SCENARIO INTERNAZIONALE E LA TRASMISSIONE AL MERCATO ITALIANO

La chiave di lettura del trimestre è esogena, non domestica. Dopo una lunga fase di allentamento monetario, il riacutizzarsi delle tensioni geopolitiche in Medio Oriente ha spinto verso l'alto i prezzi dell'energia e riaperto l'inflazione, in un'Europa che importa gran parte del proprio fabbisogno energetico. È su questo sfondo che la Banca Centrale Europea, nella riunione dell'11 giugno 2026, ha invertito la rotta con un rialzo di 25 punti base efficace dal 17 giugno, portando il tasso sui depositi al 2,25% e rivedendo al rialzo le proiezioni di inflazione (3,0% nel 2026). La svolta non nasce dal mercato immobiliare, ma vi si trasmette in pieno.

Il canale di trasmissione all'Italia è il credito. La risalita dell'inflazione importata alimenta la stretta monetaria, che spinge l'IRS a dieci anni verso il 3,0% e con esso il costo dei mutui a tasso fisso, saliti al 3,49% medio a maggio. In un mercato in cui quasi la metà degli acquisti si finanzia con mutuo, è il costo del denaro, più dei prezzi, a governare la domanda. L'impatto non è uniforme: colpisce di più il Mezzogiorno, dove i tassi applicati sono strutturalmente più alti e i redditi più contenuti, e la fascia di acquirenti alla prima casa che dipende dalla leva creditizia, mentre lascia relativamente indenni le compravendite in contanti e i segmenti di pregio.

La direzione dei prossimi mesi dipende quindi da una variabile che non si decide a Francoforte né a Roma. Se la tensione internazionale rientra, l'inflazione si raffredda e lo scenario resta quello base, con un mercato che prosegue la corsa moderata; se il conflitto si prolunga e l'energia resta cara, si apre lo scenario avverso descritto al capitolo 11, con tassi fissi verso il 4% e un raffreddamento della domanda a credito. È il vero rischio da monitorare, ed è per questo che l'Osservatorio lo pone in cima alle avvertenze del trimestre.

Sul piano strutturale, al di là della congiuntura, la domanda resta plasmata dalla demografia. Con 1,14 figli per donna, un'età mediana di 49,1 anni e il 36,2% di famiglie unipersonali, la spinta è verso tagli piccoli e ben localizzati: una tendenza di fondo che orienta la domanda più della congiuntura di breve.

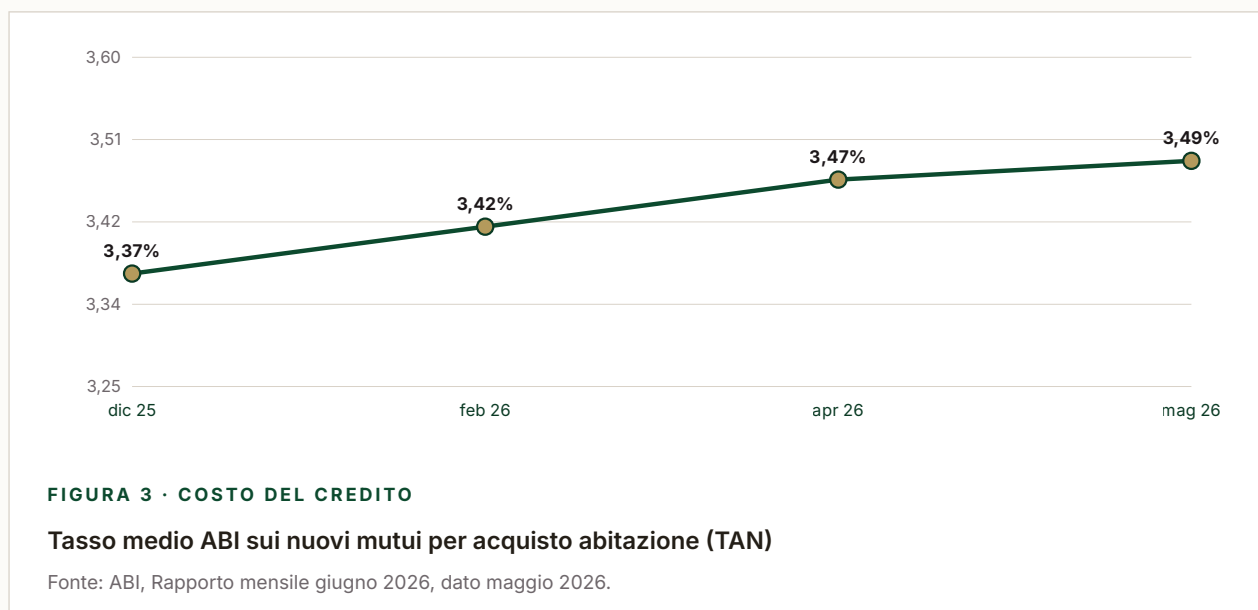
Indicatore	Valore	Fonte
PIL reale 2026 (stima)	+0,5%	Banca d'Italia, giu. 2026
Inflazione IPCA 2026 (proiez.)	3,0%	BCE, giu. 2026
Popolazione residente	58,9 mln	ISTAT
Famiglie unipersonali	36,2%	ISTAT 2024 - 25
Nucleo familiare medio	2,2 comp.	ISTAT
Over 65	25,1%	ISTAT

La casa piccola e ben posizionata mantiene un mercato profondo e liquido; il taglio grande e periferico affronta una domanda più sottile e tempi di vendita più lunghi.

4

Mercato del credito e mutui

Il capitolo del credito è quello che nel trimestre cambia di più. Dopo mesi di discesa, il costo dei mutui ha ripreso a salire. Il tasso medio sui nuovi mutui rilevato dall'ABI è passato dal 3,37% di fine 2025 al 3,49% di maggio 2026, un movimento contenuto ma coerente con il rialzo BCE e con la risalita dell'IRS a 10 anni, il parametro che governa il pricing dei mutui a tasso fisso, verso il 3,0%.



La distinzione tecnica va tenuta ferma. Il valore ABI del 3,49% è un tasso medio nominale (TAN), non un TAEG: il costo effettivo per il cliente, comprensivo delle spese accessorie, è di norma qualche decimo di punto più alto. Con il 91% delle nuove erogazioni a tasso fisso (dato ABI, gennaio 2026), la stragrande maggioranza dei mutuatari è esposta all'IRS più che all'Euribor.

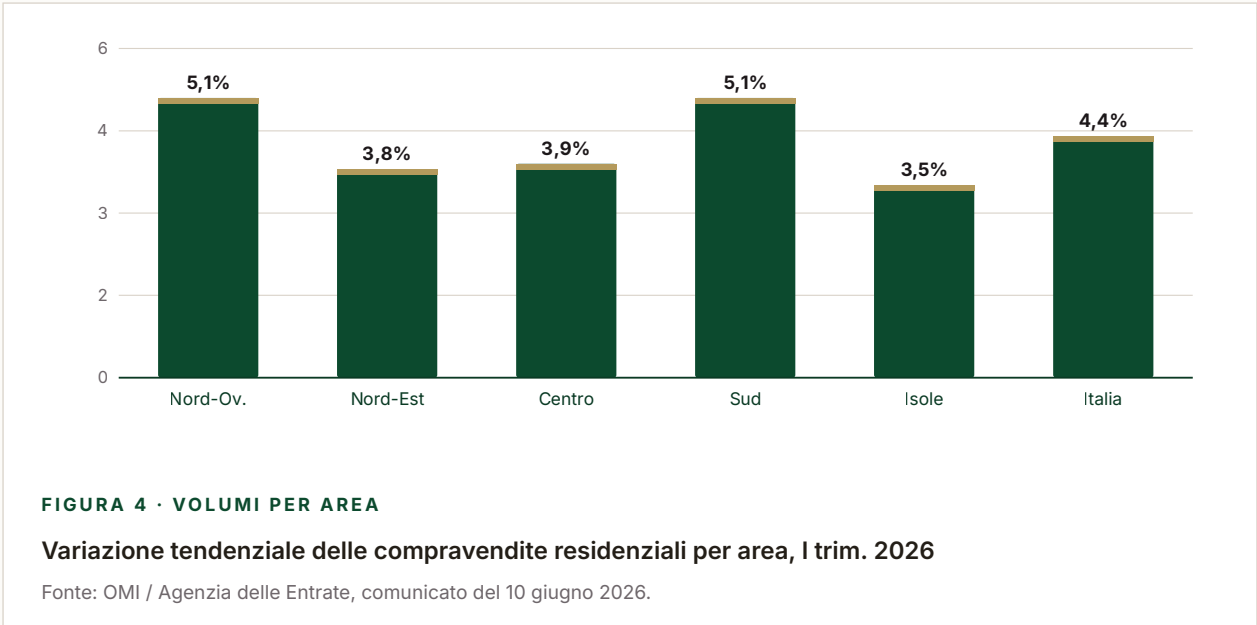
UN ESEMPIO CONCRETO · QUANTO PESA MEZZO PUNTO

Su un mutuo da 200.000 euro a 25 anni a tasso fisso, il passaggio da un TAN del 3,0% a uno del 3,5% porta la rata da circa 948 a circa 1.001 euro al mese: circa 53 euro in più ogni mese e oltre 15.000 euro sull'intera durata. È la misura concreta di perché il rialzo dei tassi, più dei prezzi, sia il fattore che può raffreddare la domanda a credito.

La geografia del credito resta un tema aperto: i dati FABI a dettaglio regionale (giugno 2023, ultima rilevazione pubblica a 20 regioni) mostrano un differenziale sistematico a sfavore del Mezzogiorno, che con i tassi in risalita torna a pesare dove i redditi sono più bassi.

5 Compravendite residenziali

Il primo trimestre 2026 certifica un mercato in accelerazione. Le compravendite residenziali crescono del 4,4% su base annua, con quasi 180.000 abitazioni scambiate secondo l'Agenzia delle Entrate. La crescita interessa tutte le aree del Paese, con gli incrementi più marcati nel Nord-Ovest e nel Sud, entrambi al +5,1%.



Il dettaglio comunale mostra una crescita diffusa: +4,1% nei comuni capoluogo e +4,6% nei comuni non capoluogo. Colpisce il balzo delle abitazioni nuove, 10.835 unità scambiate con un +14,6% tendenziale, coerente con la ripresa dei prezzi del nuovo rilevata dall'ISTAT.

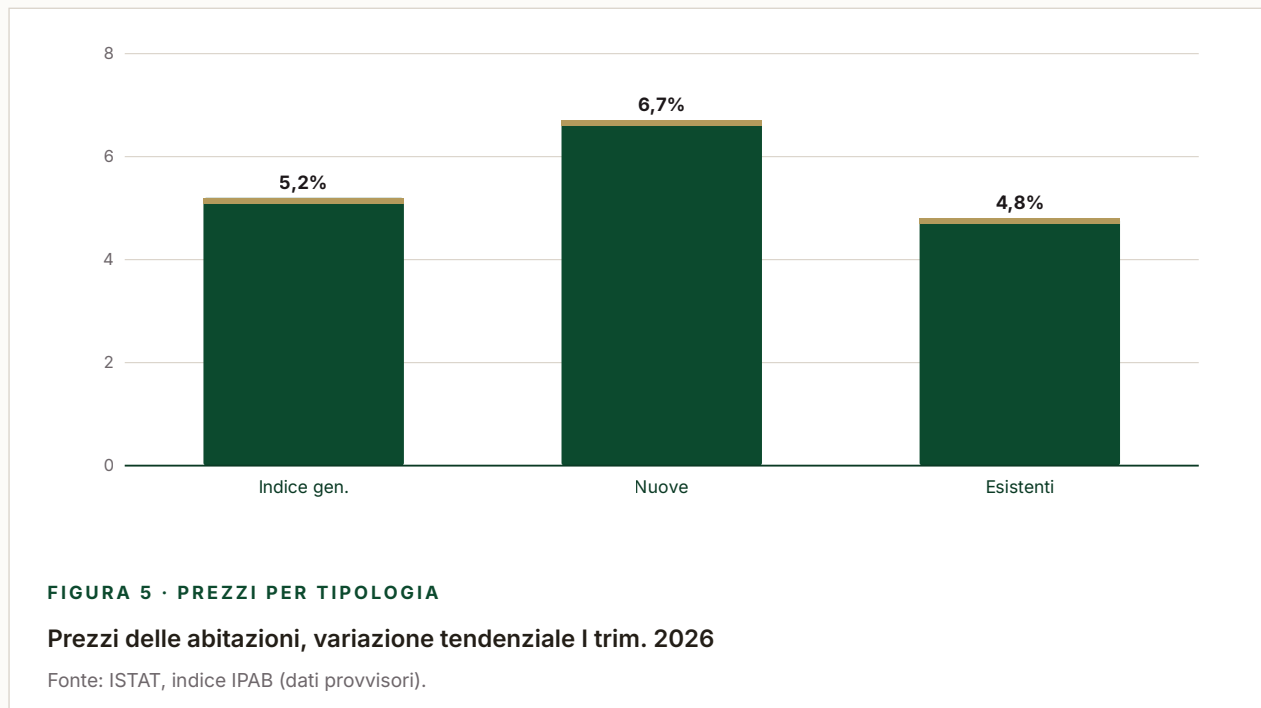
Grandezza	I trim. 2026	Fonte
Compravendite residenziali	~180.000 (+4,4%)	OMI/AdE
Comuni capoluogo	+4,1%	OMI/AdE
Comuni non capoluogo	+4,6%	OMI/AdE
Abitazioni nuove	10.835 (+14,6%)	OMI/AdE
Acquisti con mutuo	47,8%	OMI/AdE

Stima del volume annuo NTN 2025 ~765.000 (stima USEC su consenso Nomisma e FIAIP), massimo dal 2008.

6

Prezzi delle abitazioni

I prezzi continuano a salire, trainati dall'usato ma con il nuovo che torna protagonista. Secondo l'indice ISTAT dei prezzi delle abitazioni, nel primo trimestre 2026 la variazione tendenziale è del +5,2%, con una crescita congiunturale del +1,0% interamente dovuta alle abitazioni esistenti.



La novità del trimestre è il ritorno alla crescita del nuovo, a +6,7% tendenziale, mentre l'esistente rallenta lievemente al +4,8%. Da segnalare la nota metodologica ISTAT: dal primo trimestre 2026 la base di riferimento dell'indice è il 2025, non più il 2015, elemento da tenere presente nei confronti con le serie storiche più lunghe.

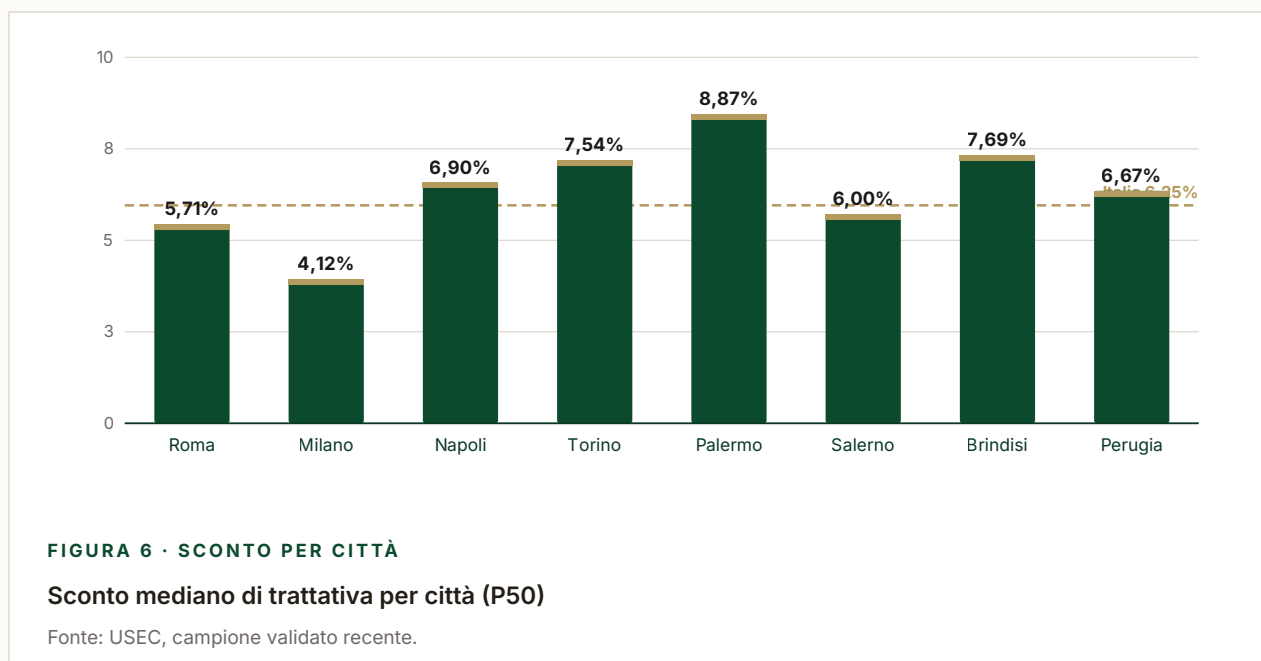
COERENZA CON IL DATO PROPRIETARIO

La cross-validazione tra il tasso di crescita dei prezzi del corpus storico USEC e l'IPAB ISTAT, sullo stesso periodo comparabile, resta entro mezzo punto (+8,9% contro +8,5%). La convergenza legittima il campione CasainTv/Listing+ come proxy del mercato al livello aggregato dei prezzi, senza validare automaticamente i dati proprietari disaggregati, che riflettono la composizione del database.

7

L'equazione dello sconto

Lo sconto di trattativa è la metrica proprietaria più preziosa dell'osservatorio, perché misura ciò che nessuna fonte istituzionale rileva: la distanza reale tra il prezzo richiesto e il prezzo di rogito. Su un campione di 13.720 compravendite, dal quale sono stati esclusi gli affitti e le operazioni anomale (quelle vendute oltre il 5% sopra il prezzo richiesto o con uno sconto superiore al 40%), lo sconto mediano nazionale si conferma al 6,25%.



La misura primaria è la mediana, immune ai valori estremi. Attorno a essa si leggono due soglie che raccontano l'intera trattativa di una piazza, il P25 e il P75. Vale la pena spiegarle con precisione, perché sono lo strumento più utile per fissare le aspettative con il cliente.

COME LEGGERE P25, MEDIANA E P75

Immagina di mettere in fila tutte le vendite di una città, dallo sconto più piccolo al più grande. La **mediana** (P50) è la vendita che sta esattamente al centro della fila: è la trattativa tipica, quella che capita più spesso. Il **P25** è il punto sotto cui si trova un quarto delle vendite, quelle chiuse con lo sconto più basso: è lo scenario del venditore forte, mercato che tira e poco margine da concedere. Il **P75** è il punto sotto cui si trovano tre quarti delle vendite: oltre quella soglia resta solo il 25% dei casi più difficili, lo scenario dell'acquirente forte, con immobili che hanno criticità o un prezzo di partenza troppo alto. La distanza tra P25 e P75 misura quanto è ampia, e quindi quanto è incerta, la trattativa in quella piazza.

Un esempio rende tutto concreto. A Roma un P25 del 3,0%, una mediana del 5,7% e un P75 del 9,1% si leggono così: nel quarto di vendite più favorevole al venditore lo sconto resta sotto il 3%, la vendita tipica cede il 5,7%, e nel quarto più difficile lo sconto supera il 9%.

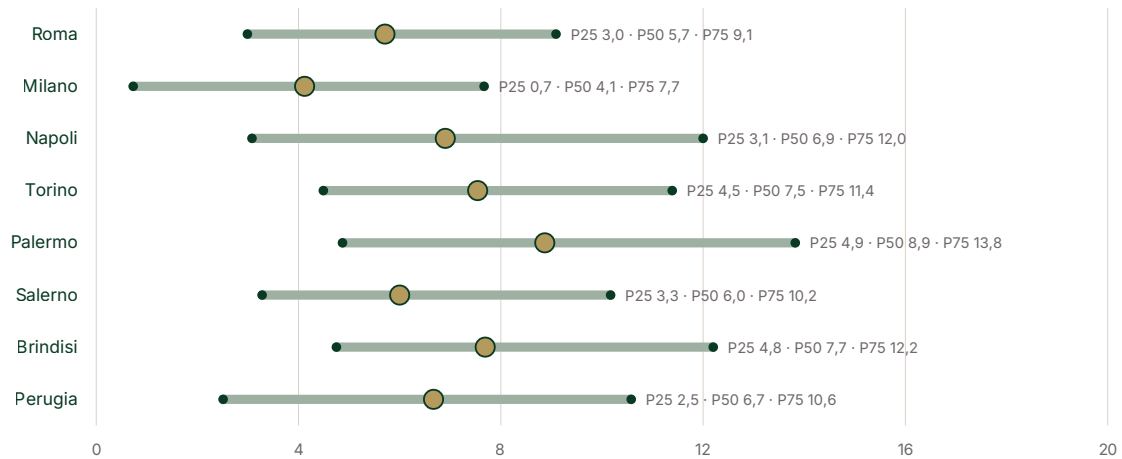


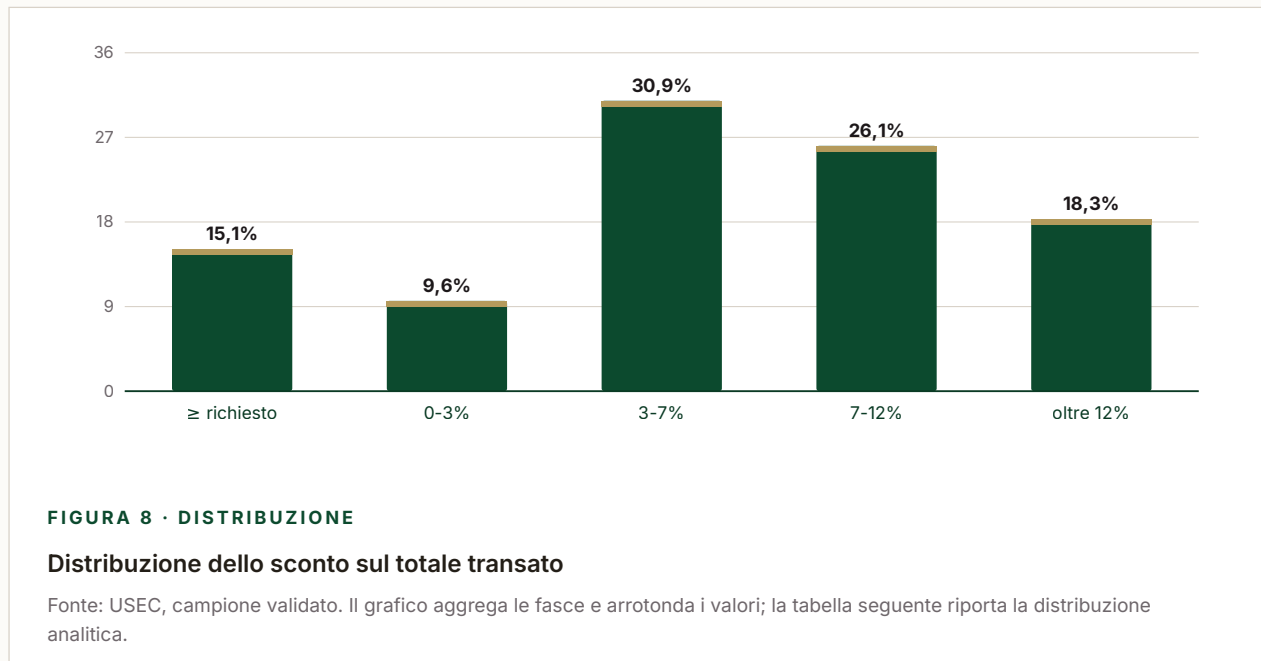
FIGURA 7 · AMPIEZZA DELLA TRATTATIVA

Per ogni città: sconto minimo tipico (P25), mediana (P50) e sconto massimo tipico (P75)

Fonte: USEC, campione validato. Il punto oro è la mediana; gli estremi della barra sono P25 e P75.

Città	P50	P25	P75	€/mq
Roma	5,71%	2,99%	9,09%	2.600
Milano	4,12%	0,73%	7,67%	5.152
Napoli	6,90%	3,08%	12,00%	2.222
Torino	7,54%	4,49%	11,39%	1.545
Palermo	8,87%	4,87%	13,82%	1.017
Salerno	6,00%	3,28%	10,17%	2.261
Brindisi	7,69%	4,75%	12,20%	908

Città	P50	P25	P75	€/mq
Perugia	6,67%	2,51%	10,58%	1.000



LA DISTRIBUZIONE, PERCENTILE PER PERCENTILE

Letta per percentili, la trattativa nazionale si ordina con chiarezza. Circa il 15% degli immobili si vende a prezzo pieno o sopra il richiesto; un quarto entro il 3%; la metà entro il 6,25%; tre quarti entro il 10,3%; e solo il dieci per cento più difficile supera il 15%. È la mappa completa degli esiti possibili di una vendita.

Percentile	Sconto	Lettura pratica
P10	0,00%	Vendita al prezzo pieno o sopra il richiesto
P25 (Q1)	3,03%	Mercato fortemente favorevole al venditore
P50 (mediana)	6,25%	Sconto normale di mercato
P75 (Q3)	10,26%	Immobile con criticità o prezzo alto
P90	15,38%	Urgenza o problema strutturale

Tradotta in fasce, la stessa distribuzione dice al venditore quanto è probabile ciascuno scenario. Quasi la metà del mercato, il 44,4%, si chiude oltre il 7% di sconto: è la quota che un prezzo di partenza troppo ambizioso rende quasi inevitabile.

Fascia di sconto	Quota dei rogiti
Venduto sopra il richiesto	1,5%
Prezzo pieno	13,6%
Sconto 0 - 3%	9,6%
Sconto 3 - 7%	30,9%
Sconto 7 - 12%	26,1%
Sconto 12 - 20%	13,3%
Sconto oltre 20%	5,0%

LO SCONTO PER STATO CONSERVATIVO

Lo stato dell'immobile sposta lo sconto in modo netto e prevedibile. Il nuovo si vende con il minimo margine di trattativa, il da ristrutturare con il massimo. Tra i due estremi corre anche il valore al metro quadro, che il mercato riconosce a chi presenta lavori documentati.

Stato conservativo	Sconto (P50)	€/mq	Lettura operativa
Nuova costruzione	3,85%	2.125	Massima liquidità, minimo sconto
Ristrutturato	5,88%	2.085	Premio per lavori documentati
Buone condizioni	6,25%	1.756	Segmento centrale del mercato
Discrete condizioni	7,41%	1.265	Sconto percepito per degrado
Da ristrutturare	9,09%	929	Forte compressione, domanda in crescita

UN ESEMPIO IN EURO, PER CHI VENDE

Il differenziale tra ristrutturato (2.085 €/m²) e buone condizioni (1.756 €/m²) vale 329 €/m². Su un appartamento di 90 m² sono circa 30.000 euro di maggiore prezzo finale, che una ristrutturazione documentata con APE aggiornato può restituire. Se l'intervento costa meno di questa cifra conviene farlo prima di vendere; se costa di più, è preferibile vendere nello stato attuale e riconoscere lo sconto all'acquirente.

NOTA METODOLOGICA SULLO SCONTO

$\text{Sconto\%} = (\text{Prezzo richiesto} - \text{Prezzo di rogito}) / \text{Prezzo richiesto} \times 100$. La misura primaria è la mediana (P50). I benchmark di terzi come Nomisma (8,6% medio) e Banca d'Italia/Tecnoborsa (7,7%) usano la media aritmetica su survey di agenti: non sono direttamente confrontabili, perché il dato USEC si basa su rogiti effettivi e non su prezzi di annuncio. Il confronto tra i due bienni fa riferimento ai valori consolidati del primo numero: questo trimestre privilegia la fotografia corrente del mercato, e la serie storica per biennio viene aggiornata quando la profondità del dato la rende statisticamente solida.

8

La biforcazione energetica

Il mercato ha smesso di trattare l'efficienza energetica come un dettaglio. La differenza di valore tra una casa efficiente e una energivora è oggi una delle spaccature più nette del transato, destinata ad allargarsi con l'avvicinarsi delle scadenze della direttiva europea sulle case green.

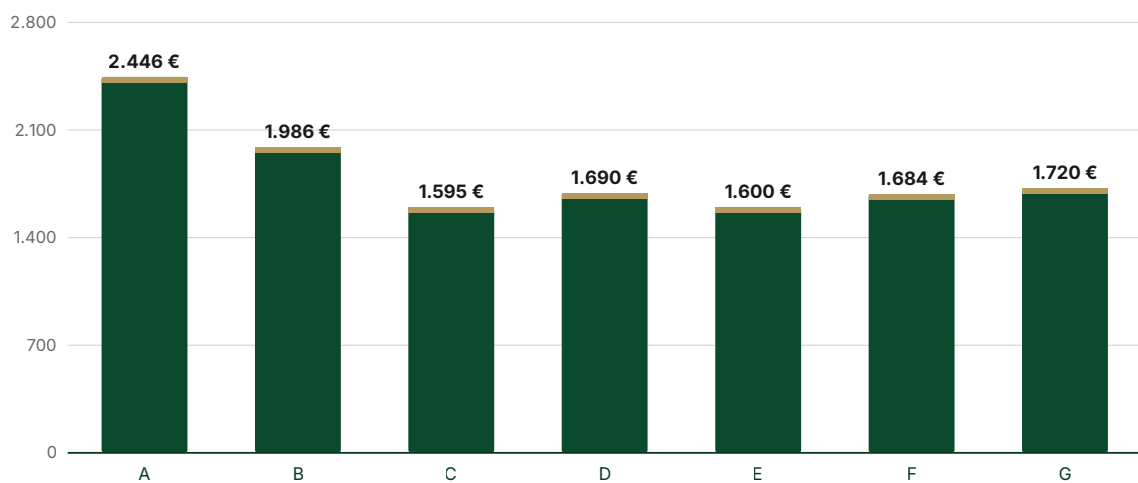
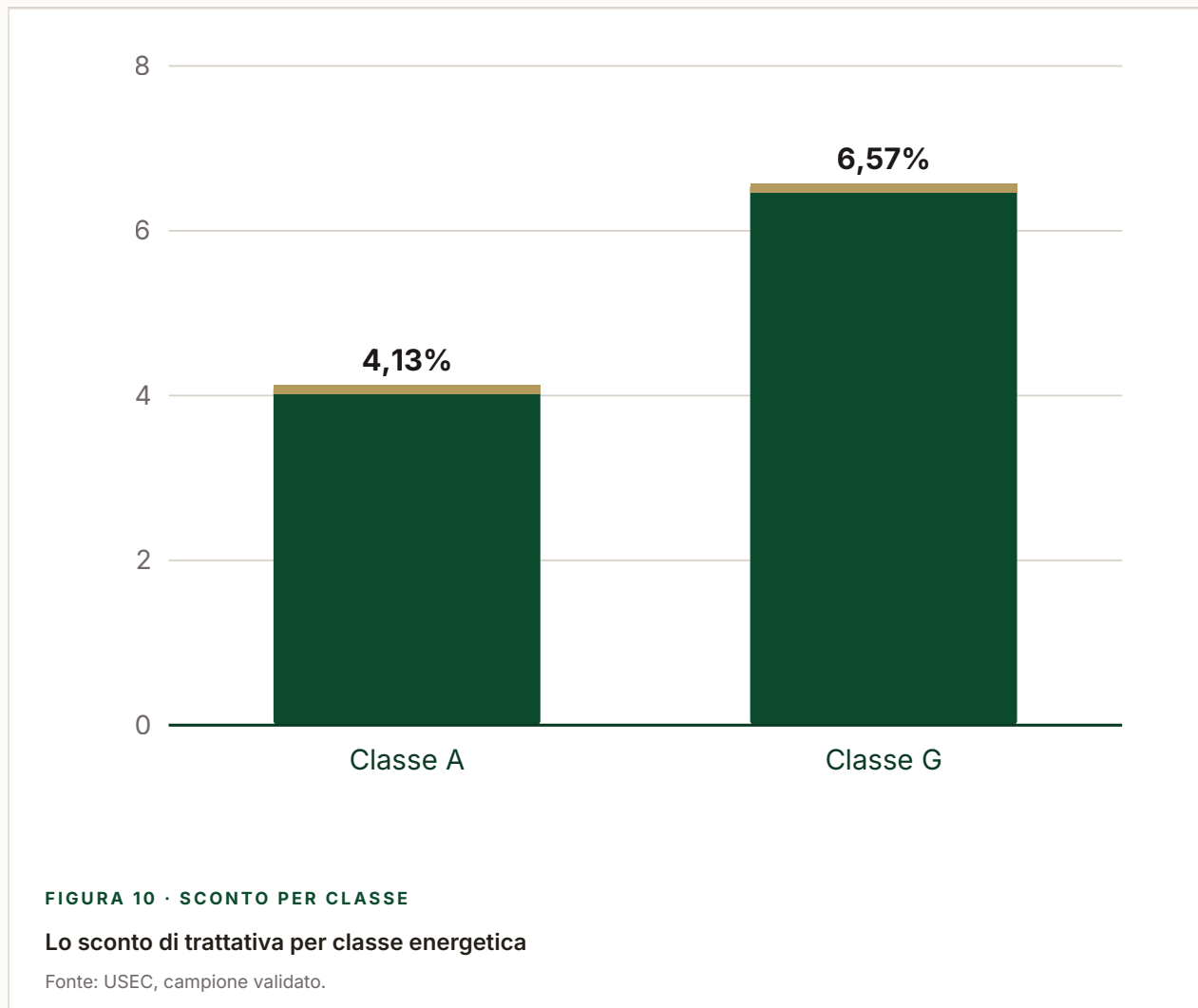


FIGURA 9 · VALORE PER CLASSE

Valore al metro quadro per classe energetica e premio della classe A

Fonte: USEC, campione validato. Valori arrotondati all'euro. Recast EPBD, Direttiva (UE) 2024/1275.

Il dato proprietario misura un premio della classe A sulla classe G pari al +42,2% al metro quadro. Il salto vero è tra le classi alte e la base: le classi intermedie (C, D, E) non ricevono un premio significativo rispetto alla G. Per chi ristruttura la lettura è chiara: fermarsi a metà strada non paga, il mercato riconosce il valore solo a chi arriva in classe A o B.



L'efficienza non incide solo sul prezzo, ma anche sulla forza in trattativa. Una casa in classe A si vende con uno sconto mediano del 4,13%, contro il 6,57% di una in classe G: due punti e mezzo di margine in meno che il venditore efficiente non è costretto a concedere. È il segnale che il brown discount, la penalizzazione dell'inefficiente, è già operante nel prezzo.

IL SALTO DI VALORE, CLASSE PER CLASSE

Classe	€/mq	Δ vs G	Sconto (P50)
A	2.446	+42,2%	4,13%
B	1.986	+15,4%	5,04%
C	1.595	-7,3%	5,62%
D	1.690	-1,8%	5,41%
E	1.600	-7,0%	6,17%
F	1.684	-2,1%	6,00%

Classe	€/mq	Δ vs G	Sconto (P50)
G (base)	1.720	—	6,57%

La tabella mostra due cose insieme. La prima è che il premio vero si concentra sulle classi A e B: le intermedie (C, D, E, F) oscillano attorno al valore della G, segno che il mercato non riconosce ancora un premio al mezzo passo. La seconda è che l'efficienza comprime lo sconto lungo tutta la scala, dal 6,57% della G fino al 4,13% della A. Per chi ristruttura la conseguenza operativa è netta: l'intervento paga solo se porta l'immobile in classe A o B, mentre fermarsi in C o D non produce il premio atteso.

UN ESEMPIO PER CHI RISTRUTTURA

Su un immobile di 90 m² che oggi si colloca in classe G a circa 1.720 €/m², il salto verso la classe A vale un differenziale di 726 €/m² (2.446 contro 1.720), cioè circa 65.000 euro di maggiore valore potenziale complessivo, oltre a due punti e mezzo di sconto risparmiato in trattativa. L'indicatore è di tendenza e non controlla per piano, superficie e micro-zona: orienta la decisione, non stima il singolo immobile.

9 Mercato delle locazioni

Il mercato dell'affitto resta strutturalmente teso, sostenuto dalla frammentazione dei nuclei familiari e dalla domanda di mobilità per studio e lavoro. La combinazione di canoni in crescita e apprezzamento del capitale rende la locazione residenziale un'alternativa d'investimento competitiva, pur con la cautela imposta dal rialzo dei tassi.

Indicatore locazione	Valore	Fonte / nota
Rendimento complessivo lordo indicativo	~8,4%	Nomisma 2025
di cui componente canone	~5,7%	Reddito locativo
Componente apprezzamento	~2,7%	Da rivalutazione
Famiglie unipersonali	36,2%	ISTAT, domanda piccoli tagli

Per l'investitore la regola operativa è coerente con il capitolo energetico: privilegiare tagli piccoli, in città a domanda strutturale da università e lavoro, in classe A o B, perché l'efficienza si traduce in canone più alto, tempi di sfritto più brevi e minore rischio di obsolescenza normativa.

IO

Mercato istituzionale e corporate

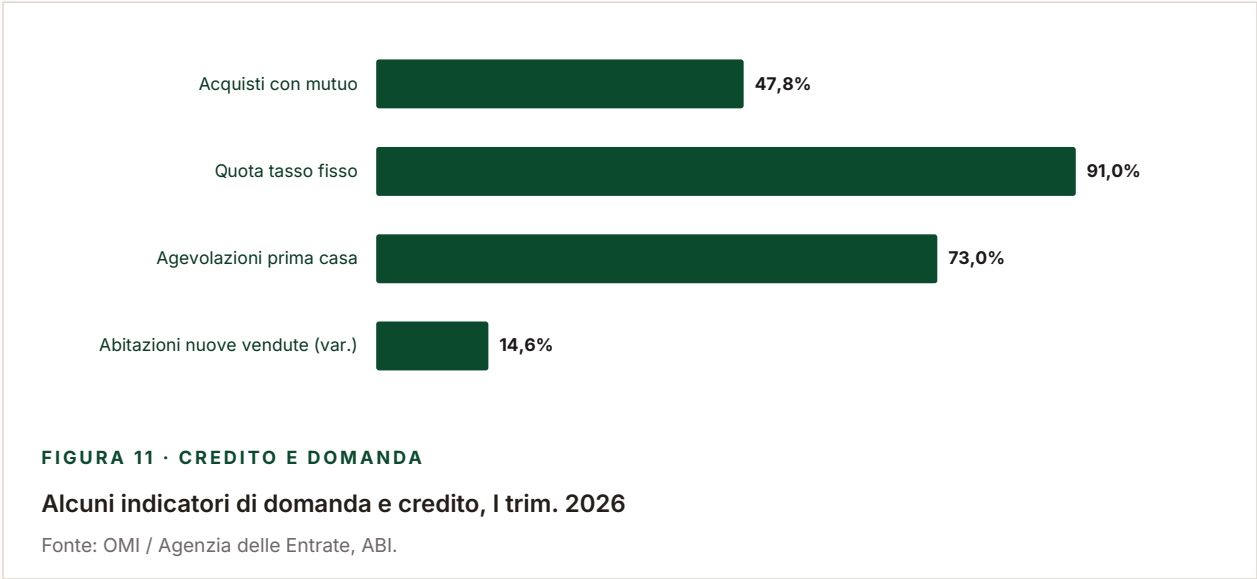
Sul segmento non residenziale, il primo trimestre 2026 registra una crescita moderata: +1,8% complessivo, con il terziario-commerciale a +2,1% e l'agricolo a +6,2%. All'interno del comparto, uffici e depositi commerciali crescono, mentre i negozi arretrano del 2,1% e il produttivo del 5,7%, a conferma di una domanda che premia la logistica e penalizza il retail fisico tradizionale.

Per l'investitore istituzionale il messaggio è la selettività. La crescita non è uniforme: la logistica e il terziario di qualità nelle piazze primarie mantengono capacità di assorbimento, mentre il retail di prossimità e il produttivo marginale richiedono una lettura caso per caso.

II

Outlook e indicazioni operative

La lettura d'insieme è quella di un mercato in salute nei volumi e nei prezzi, che affronta un costo del denaro in risalita e aspettative degli operatori più caute. Di seguito le indicazioni operative distinte per profilo, secondo lo standard dell'osservatorio.



SCENARIO BASE E SCENARIO AVVERSO, II-III TRIMESTRE 2026

La direzione del prossimo semestre dipende soprattutto dai tassi. Nello scenario base la BCE si stabilizza dopo il rialzo di giugno e il mercato prosegue la sua corsa moderata; nello scenario avverso il conflitto in Medio Oriente spinge oltre l'inflazione e il costo del denaro, raffreddando la domanda a credito.

Variabile	Scenario base	Scenario avverso
Tasso mutui fissi	~3,6 / 3,7%	~3,9 / 4,1%
Compravendite 2026	~780.000 (+2%)	~750.000 (-2%)
Prezzi ISTAT 2026	+2,5 / +3,5%	+1,0 / +1,5%
Sconto mediano USEC	verso 6,0 / 6,2%	verso 6,4 / 6,6%
Canoni locazione 2026	+5 / +7%	+6 / +9%

Elaborazione USEC su Banca d'Italia (proiezioni giugno 2026), ABI e Nomisma. Stime indicative espresse come intervalli, non costituiscono consulenza di investimento.

PER CHI VENDE

Il mercato è favorevole, ma solo con un prezzo fondato sui dati. Volumi in crescita e tempi di vendita ai minimi sono condizioni oggettivamente buone, eppure quasi un immobile su due si vende oltre il 7% di sconto: la differenza la fa il prezzo di partenza.

- ◆ A Roma la trattativa tipica si chiude intorno al 5,7%: fissare il prezzo con un margine coerente con la mediana di zona evita la spirale ribasso-attesa che erode il potere contrattuale oltre i 90 giorni sul mercato.
- ◆ Un intervento di ristrutturazione documentato vale circa 30.000 euro su 90 m² (differenziale ristrutturato contro buone condizioni): conviene se costa meno di questa cifra.
- ◆ Scegliere il livello di prezzo in base all'urgenza: aggressivo sul P25 se si vuole vendere in fretta, sulla mediana per un posizionamento realistico, sul P75 solo se si può attendere.

PER CHI COMPRA E INVESTE

La finestra dei tassi si sta restringendo, la classe energetica è un investimento. Con l'IRS verso il 3,0% e il 91% delle erogazioni a tasso fisso, il costo del mutuo tende a salire: chi ha già scelto l'immobile e dispone di pre-delibera ha interesse a procedere.

- ◆ Su un mutuo da 200.000 euro a 25 anni, ogni mezzo punto di tasso vale circa 55 euro al mese e oltre 15.000 euro di interessi sull'intera durata.
- ◆ Acquistare in classe G significa accettare un costo latente di riqualificazione stimabile tra 30.000 e 70.000 euro su 100 m² per gli obiettivi EPBD: la trattativa dovrebbe incorporare uno sconto aggiuntivo rispetto a un immobile in classe A o B.
- ◆ Per la locazione, privilegiare tagli piccoli in classe A o B in città a domanda strutturale da università e lavoro: canone più alto, tempi di affitto più brevi, minore rischio di obsolescenza.

PER L'AGENTE E IL PROFESSIONISTA

Il vantaggio competitivo è nell'acquisizione, e i dati sono lo strumento. Con i nuovi incarichi a vendere in flessione (Sondaggio Banca d'Italia, primo trimestre 2026), il mercato seleziona chi sa giustificare il valore con numeri, non con una stima a braccio.

- ◆ Portare in acquisizione la distribuzione USEC degli sconti, il 30,9% delle vendite tra il 3% e il 7% e il 44,4% oltre il 7%, è un argomento concreto per fissare aspettative realistiche fin dall'incarico.
- ◆ Il dato di sconto per classe energetica trasforma l'efficienza in argomento di prezzo difendibile davanti al cliente.
- ◆ Non è persuasione commerciale, è educazione alla realtà del mercato: un incarico firmato a un prezzo sostenibile fin dall'inizio ha la massima probabilità di vendita entro i tempi previsti.

I2

Approfondimento: la valutazione immobiliare professionale con metodo accademico-operativo

La fase più delicata del lavoro dell'agente non è la vendita, ma l'acquisizione a un prezzo corretto. Un immobile preso in incarico a un prezzo fuori mercato genera trattative lunghe, ribassi successivi e clienti insoddisfatti. È qui che una valutazione professionale, ancorata ai dati di mercato reali, diventa uno strumento competitivo prima ancora che di stima.

Il professionista immobiliare dispone oggi di strumenti di valutazione professionale avanzata, come il Report VIP sviluppato da USEC, che traducono i dati di mercato in una valutazione puntuale del singolo immobile. La differenza rispetto a una stima intuitiva è la tracciabilità: ogni valore poggia su comparabili verificabili e sulla mediana reale della zona, non su un'opinione.

Il metodo USEC adotta un'impostazione di taglio accademico-operativo: parte da dati reali di mercato, applica criteri statistici verificabili e rende esplicite le assunzioni alla base della valutazione.

Non è la vendita di un servizio, è l'educazione del cliente alla realtà del mercato.

TRE CASI NUMERICI: COME SI ARRIVA AL PREZZO

Per rendere tangibile il metodo, ecco come si costruisce il prezzo di posizionamento a partire dai dati di questo Osservatorio. I tre casi coprono le tipologie di mercato più comuni. Il prezzo richiesto di zona è un'ipotesi di partenza; tutto il resto deriva dai dati USEC verificati su comune, stato conservativo e classe energetica.

Le variabili considerate non sono coefficienti da sommare aritmeticamente, ma fattori di orientamento che guidano la scelta del percentile e del range di posizionamento.

Caso A · Roma, buone condizioni, classe E, 90 m²

Passaggio	Valore	Note
Prezzo richiesto di zona (ipotesi)	2.850 €/m ²	Annunci, non rogito
Sconto mediano Roma	5,71%	Mediana su rogiti reali

Passaggio	Valore	Note
€/mq corretto al rogito	2.687 €/m ²	2.850 × (1 - 0,0571)
Stato buone condizioni	sconto 6,25%	Riferimento nazionale
Classe E	in linea con la media	Nessun premio significativo
Posizionamento consigliato	2.700 - 2.750 €/m ²	Su 90 m ² : 243.000 - 247.500 €

Caso B · Napoli, da ristrutturare, classe G, 80 m²

Passaggio	Valore	Note
Prezzo richiesto di zona (ipotesi)	2.500 €/m ²	Stima area
Sconto mediano Napoli	6,90%	Mediana su rogiti reali
Stato da ristrutturare	sconto 9,09%	Segmento più volatile
Classe G	sconto 6,57%	Base, nessun premio
Ampiezza Q1 - Q3 Napoli	3,08% - 12,00%	Mercato dispersivo, cautela
Posizionamento consigliato	2.150 - 2.330 €/m ²	Su 80 m ² : 172.000 - 186.400 €

Caso C · Milano, ristrutturato, classe A, 65 m²

Passaggio	Valore	Note
Prezzo richiesto di zona (ipotesi)	5.500 €/m ²	Annunci
Sconto mediano Milano	4,12%	Mercato ad alta liquidità
Q1 Milano (venditore forte)	0,73%	Per immobili premium si applica il Q1
Classe A	+42,2% · sconto 4,13%	Immobile in fascia alta
Stato ristrutturato	sconto 5,88%	Premio riconosciuto dal mercato
Posizionamento consigliato	5.350 - 5.460 €/m ²	Su 65 m ² : 347.750 - 354.900 €

LA LOGICA DIETRO I TRE CASI

La stessa metodologia produce risultati molto diversi a seconda del mercato locale. Il P25 si applica agli immobili premium nei mercati liquidi (Milano), la mediana ai casi standard (Roma), il P75 e l'ampiezza del range agli immobili problematici nei mercati dispersivi (Napoli da ristrutturare). Senza i dati su comune, stato conservativo e classe energetica queste correzioni sarebbero impossibili, e si finirebbe con una stima generica che non riflette la realtà locale.

I3

Nota metodologica, fonti e disclaimer

Il documento integra tre categorie di fonti, tenute distinte. Le **fonti istituzionali** (Agenzia delle Entrate e OMI, ISTAT, Banca d'Italia, BCE, ENEA, Consiglio Nazionale del Notariato) e le **fonti di mercato qualificate** (ABI, FABI, Nomisma) per il quadro macro, creditizio e volumetrico; il **dato proprietario USEC**, su un campione validato di 13.720 transazioni recenti del database CasainTv/Listing+, per le metriche micro-negoziali. La cross-validazione con il corpus storico conferma la convergenza sul tasso aggregato dei prezzi, sullo stesso periodo comparabile (+8,9% USEC contro +8,5% IPAB ISTAT). Nomisma e gli altri osservatori privati sono classificati come fonti di mercato, non istituzionali.

Le metriche proprietarie riflettono la composizione del database CasainTv/Listing+, sovra-rappresentativo delle compravendite intermedie da agenzie strutturate, e non sono direttamente confrontabili con le statistiche OMI/AdE, che coprono la totalità delle transazioni notarili. Il campione validato deriva dal filtro dello sconto tra -5% e +40% ed esclusione delle locazioni. Standard di riferimento: UNI 11558:2014, IVS 2022, TEGoVA EVS 2020.

FONTI

OMI / Agenzia delle Entrate, Statistiche trimestrali I trim. 2026 (comunicato 10 giugno 2026). **ISTAT**, Prezzi delle abitazioni (IPAB), dati provvisori I trim. 2026. **Banca d'Italia**, Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni I trim. 2026; Proiezioni macroeconomiche, giugno 2026. **BCE**, comunicato di politica monetaria dell'11 giugno 2026. **ABI**, Rapporto mensile giugno 2026 (dato maggio 2026). **FABI**, spread territoriali su Banca d'Italia, giugno 2023. **USEC**, base proprietaria CasainTv/Listing+, campione validato di 13.720 transazioni recenti.

Dati certi, esempi concreti e riferimenti inequivocabili: è la promessa che tiene insieme ogni numero di questo osservatorio.

ANALISI USEC

Le analisi, le previsioni e le indicazioni contenute nel presente documento hanno carattere esclusivamente informativo e di studio. Non costituiscono offerta o sollecitazione all'acquisto o alla vendita di immobili, né consulenza di investimento personalizzata, né parere professionale di natura legale, fiscale o creditizia. I dati previsionali sono estrapolazioni basate su condizioni di mercato note alla data di redazione e possono non realizzarsi. I dati proprietari USEC derivano da transazioni effettivamente concluse nel database CasainTv/Listing+. Riproduzione parziale consentita con citazione obbligatoria: Osservatorio Trimestrale N. 2, USEC — Ufficio Studi e Analisi Immobiliari, CasainTV Market Hub, 2026.