



MERCATO IMMOBILIARE ITALIANO 2026

Lo Sconto scende al 6%

Analisi USEC su 26.478 transazioni MLS Listing+ FRIMM
107 province • Oltre 1.200 comuni • Quadriennio 2022-2025

Indice

- 1.** La trasparenza che mancava
- 2.** La metodologia: la mediana come standard
- 3.** Il nostro 6% contro il 7,6% del mercato
- 4.** Le cinque più grandi città: dinamiche a confronto
Milano | Roma | Napoli | Torino | Palermo
- 5.** Il fattore energetico: la classe A vale quasi il 30% in più
- 6.** Il fattore piano: +30% per il medio-alto
- 7.** Il ruolo dei Report VIP
- 8.** Sintesi operativa

Per chi vende | Per chi compra | Per chi investe

1. La trasparenza che mancava

Il mercato immobiliare italiano soffre di un deficit strutturale di trasparenza. A differenza di altri Paesi europei dove i prezzi di compravendita sono pubblici e facilmente disponibili, in Italia acquirenti e venditori operano in un contesto di asimmetria informativa, un'autentica alea di mistero che favorisce pochissimi operatori e penalizza chi si affaccia al mercato senza strumenti adeguati.

L'Ufficio Studi EffettoCasa (USEC), in collaborazione con CasainTV Market Hub, ha condotto una delle più ampie analisi mai realizzate in Italia su transazioni immobiliari reali e dati aggregati. Non annunci pubblicitari, non prezzi richiesti, ma compravendite effettivamente concluse, registrate nel sistema MLS Listing+ di FRIMM nel quadriennio 2022-2025, distribuite su 107 province e oltre 1.200 comuni italiani.

Il presente studio costituisce la base analitica su cui si fondano i Report VIP (Valutazione Immobiliare Personalizzata), lo strumento metodologico sviluppato da USEC per tradurre i dati di mercato in valutazioni puntuali e ottenere i più potenti strumenti europei di marketing e gestione. L'obiettivo è fornire a professionisti, operatori del settore e privati cittadini un riferimento statistico rigoroso, basato esclusivamente su dati effettivi e sempre verificati.

107 province • Oltre 1.200 comuni • Quadriennio 2022-2025 • 26.478 transazioni

2. La metodologia: la mediana come standard

L'USEC ha adottato la mediana come indicatore statistico di riferimento, in conformità agli standard valutativi internazionali (IVS, EVS) e alle linee guida dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare dell'Agenzia delle Entrate.

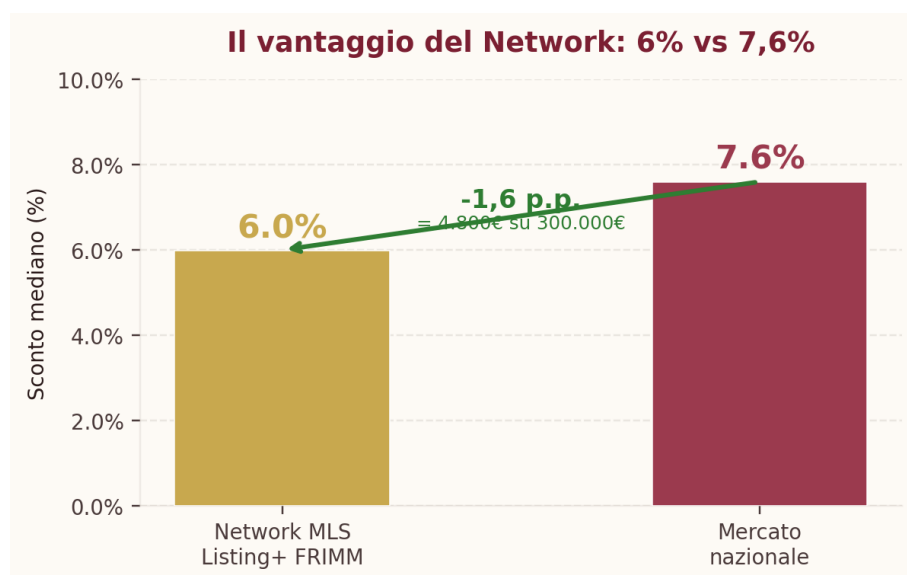
La mediana rappresenta il valore centrale di una distribuzione: metà delle transazioni presenta un valore inferiore, metà un valore superiore. A differenza della media aritmetica, è immune ai valori estremi che nel mercato immobiliare sono frequenti come vendite tra parenti, errori di inserimento, transazioni atipiche. Per garantire la qualità statistica, sono state considerate solo le compravendite effettive con prezzo compreso tra 10.000 e 10.000.000 euro.

3. Il nostro 6% contro il 7,6% del mercato

Secondo l'ultima rilevazione pubblicata dal Sole 24 Ore di gennaio 2026, che riporta le statistiche di un importante gruppo immobiliare nazionale, lo sconto medio sulle compravendite nel primo semestre 2025 in Italia si attesta al 7,6%, in lieve calo rispetto all'8% del 2024.

Le transazioni gestite nel network MLS Listing+ di FRIMM e analizzate da USEC in riferimento al biennio 2024-2025, mostrano invece uno sconto medio del 6%, arrotondato dall'esatto 5,98%.

In concreto: su un immobile da 300.000 euro, la differenza tra scontare il 7,6% e il 6% vale 4.800 euro in più in tasca al Venditore.



Il grafico visualizza il vantaggio competitivo del network MLS Listing+: 1,6 punti percentuali di sconto in meno rispetto al mercato nazionale si traducono in migliaia di euro di differenza concreta per il venditore.

L'evoluzione nel tempo: trend favorevole ai venditori

Per la prima volta USEC ha potuto confrontare due bienni completi. I risultati mostrano un mercato in miglioramento per chi vende:

Evoluzione biennale — Margine e Prezzo mediano Italia

Periodo	Margine mediano	Prezzo mediano	Tendenza
2022-2023	6,35%	155.000 €	—
2024-2025	5,98%	165.000 €	In miglioramento
Variazione	-0,37 p.p.	+6,5%	Favorevole ai venditori

La contrazione dello sconto dal 6,35% al 5,98% significa che oggi i venditori riescono a spuntare condizioni migliori rispetto a due anni fa. Il contemporaneo aumento del prezzo mediano (+6,5%) conferma un mercato in salute, dove domanda e offerta si incontrano a valori crescenti.

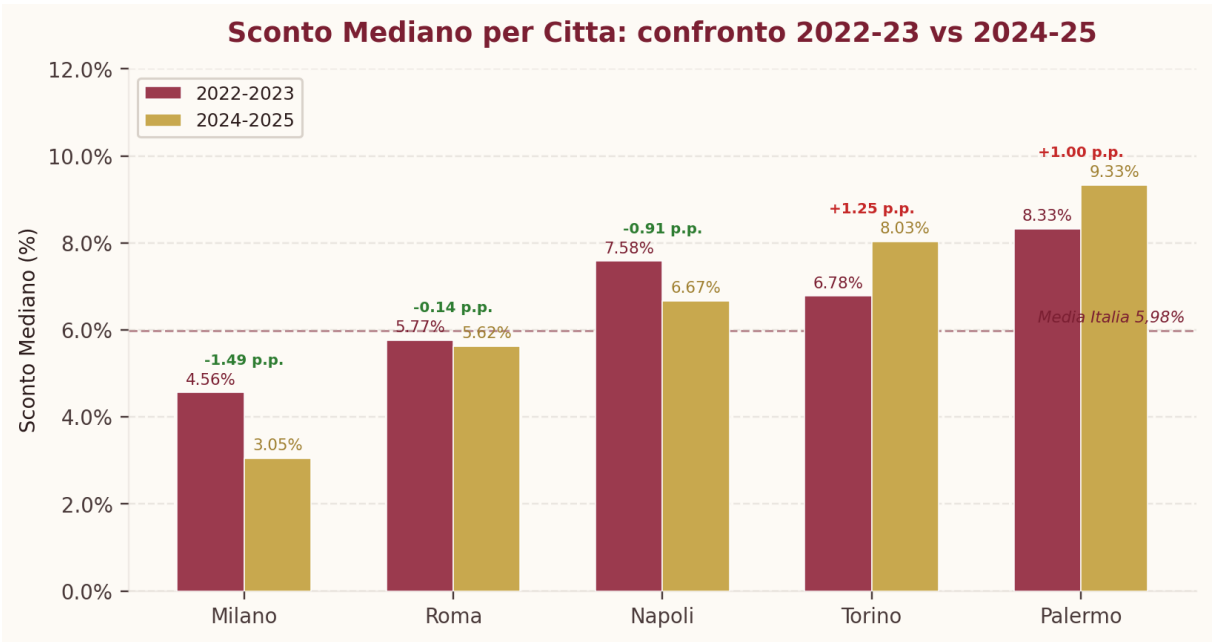
4. Le cinque più grandi città: dinamiche a confronto

L'Italia immobiliare non è differente da quella sociale e geografica. È un mosaico di mercati locali con dinamiche profondamente diverse. L'analisi delle cinque principali città italiane per rilevanza economica rivela un Paese a due velocità.

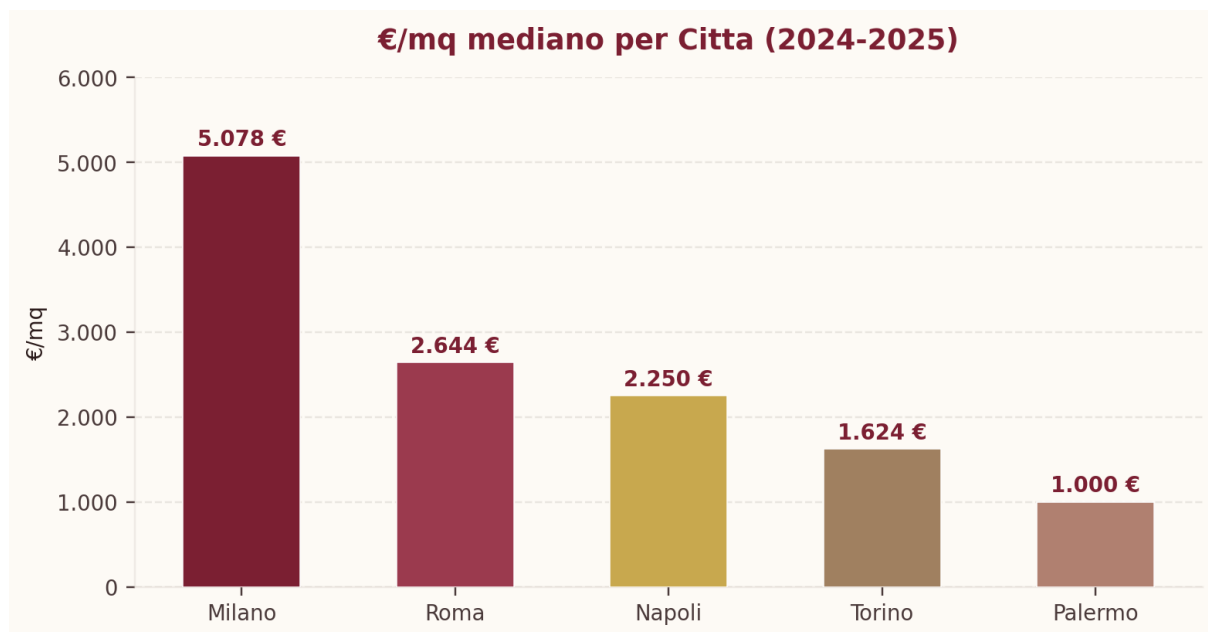
Le cinque grandi città — Sintesi 2022-2025

Città	€/mq 2024-25	Sconto 22-23	Sconto 24-25	Variazione
Milano	5.078 €	4,56%	3,05%	-1,49 p.p.
Roma	2.644 €	5,77%	5,62%	-0,14 p.p.
Napoli	2.250 €	7,58%	6,67%	-0,91 p.p.
Torino	1.624 €	6,78%	8,03%	+1,25 p.p.
Palermo	1.000 €	8,33%	9,33%	+1,00 p.p.

Fonte: USEC su dati MLS Listing+ FRIMM. Valori mediani.



Il grafico mostra la netta divergenza tra città del Nord con sconto in compressione (Milano -1,49 p.p.) e città del Sud con sconto in espansione (Palermo +1,00 p.p.). La linea tratteggiata rappresenta la mediana Italia al 5,98%.



Il valore al metro quadro evidenzia il rapporto quasi 5:1 tra Milano (5.078 €/mq) e Palermo (1.000 €/mq). Milano vale quasi il doppio di Roma (rapporto 1,9:1), riflettendo la maggiore attrattività per investitori istituzionali e la concentrazione di attività economiche ad alto valore aggiunto.

Milano: il mercato più efficiente d'Italia

Milano si conferma il mercato più liquido e dinamico della penisola, con il margine di trattativa più basso d'Italia. Nel biennio 2024-2025 lo sconto mediano è sceso al 3,05%, quasi un punto e mezzo percentuale in meno rispetto al 4,56% del biennio precedente.

Chi vende a Milano oggi sa di poter chiudere quasi a prezzo pieno. Con un prezzo mediano di 370.000 euro e 5.078 euro al metro quadro, il capoluogo lombardo vale quasi il doppio di Roma (rapporto 1,9:1). Il differenziale riflette la maggiore attrattività per investitori istituzionali, acquirenti internazionali e la concentrazione di attività economiche ad alto valore aggiunto.

Roma: solidità e margini contenuti

La Capitale conferma la propria solidità strutturale. Nel biennio 2024-2025 lo sconto mediano si attesta al 5,62%, in lieve contrazione rispetto al biennio precedente. Il prezzo mediano sale a 225.000 euro, il valore al metro quadro a 2.644 euro: un mercato in equilibrio, con domanda sostenuta e prezzi in moderata crescita.

Le dinamiche variano sensibilmente per zona. Nelle aree di pregio (oltre 4.000 €/mq) lo sconto scende sotto il 4%; nel semicentro si attesta intorno al 5,7%; in periferia supera il 7%. Chi vende in zona centrale e molto commerciale parte con un vantaggio negoziale significativo.

Il patrimonio edilizio romano presenta criticità energetiche superiori alla media nazionale: due immobili su tre ricadono in classe G. Chi vende un appartamento efficiente parte avvantaggiato, sia sul valore al metro quadro sia sulla trattativa.

Napoli: un mercato in miglioramento

Napoli registra una performance positiva: lo sconto mediano scende dal 7,58% al 6,67%, quasi un punto percentuale in meno. La città partenopea si colloca nella fascia intermedia tra i mercati più efficienti (Milano, Roma) e quelli più difficili.

Con un prezzo mediano di 175.000 euro e 2.250 euro al metro quadro, il mercato napoletano è caratterizzato da forte eterogeneità: zone di pregio come Chiaia, Posillipo e Vomero mostrano dinamiche simili a quelle romane, mentre le periferie richiedono maggiore flessibilità nella trattativa.

Torino: segnali di difficoltà

Torino rappresenta l'unica grande città del Nord in controtendenza. Lo sconto mediano sale dal 6,78% all'8,03%, un incremento di 1,25 punti percentuali che segnala un mercato dove l'offerta fatica a incontrare la domanda.

Con un prezzo mediano di 110.000 euro e 1.624 euro al metro quadro, il capoluogo piemontese sconta le difficoltà della transizione industriale. Per chi vende a Torino, una valutazione realistica fin dall'inizio è vitale per evitare mesi di attesa e ribassi successivi.

Palermo: un mercato complesso

All'estremo opposto della classifica troviamo Palermo, dove lo sconto mediano sale dall'8,33% al 9,33%. Il dato indica un mercato dove l'offerta supera strutturalmente la domanda, con tempi di vendita che si allungano e venditori costretti a cedere terreno nella trattativa.

Con un prezzo mediano di 110.000 euro e appena 1.000 euro al metro quadro, il mercato palermitano richiede attenzione particolare nella definizione del prezzo iniziale. Partire con una valutazione troppo alta significa solo allungare i tempi e finire per scontare ancora di più.

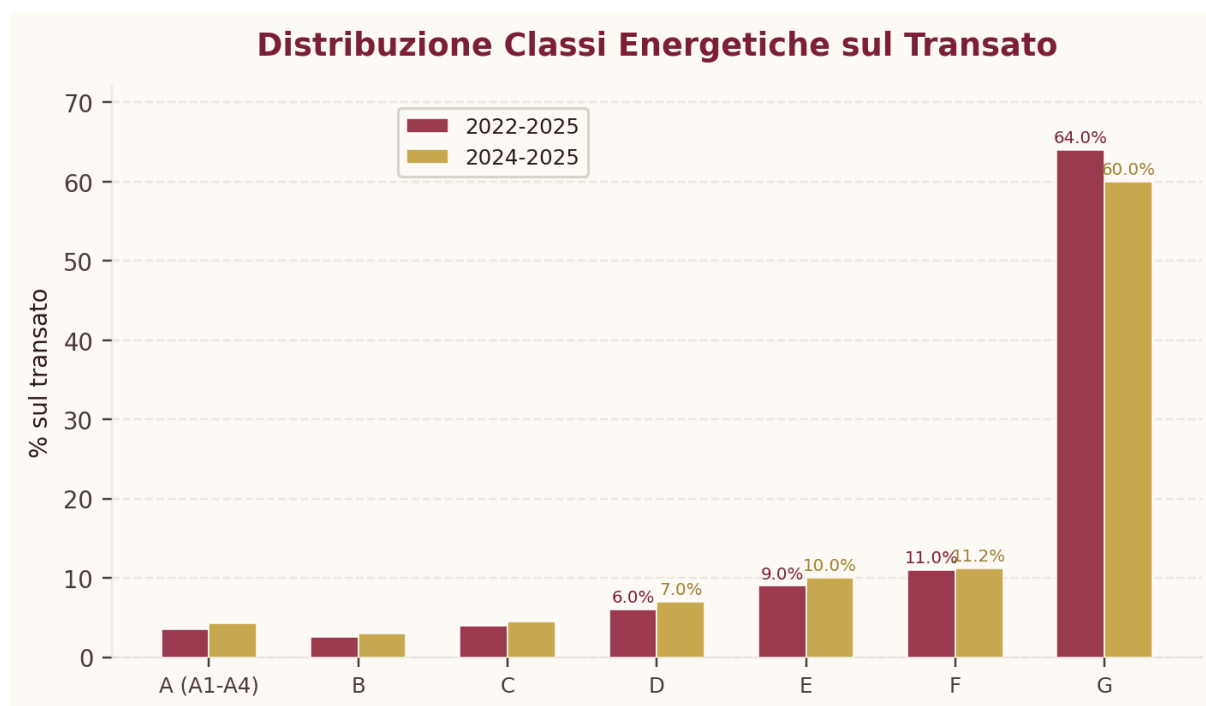
5. Il fattore energetico: la classe A vale quasi il 30% in più

Un patrimonio da riqualificare

Nel quadriennio 2022-2025, il 64% degli immobili compravenduti ricade in classe G, la più bassa della scala di efficienza. Sommando la classe F (11%), tre immobili su quattro presentano prestazioni energetiche inadeguate. All'estremo opposto, meno del 4% raggiunge le classi A (da A1 ad A4). Nel biennio più recente si osserva un lieve miglioramento: la classe G scende al 60%, le classi A salgono al 4,3%.

2022-2025: Immobili in Classe G 64% • in Classe A 4% Ultimo biennio 2024-2025: Immobili in Classe G 60% • in Classe A 4,3%

Il dato assume rilevanza cruciale alla luce della Direttiva Europea sulle Case Green (EPBD IV), che impone agli Stati membri di ridurre il consumo medio di energia primaria degli edifici residenziali del 16% entro il 2030 e del 20-22% entro il 2035. Per i tre quarti del patrimonio transato in classi F e G, questo significa interventi di riqualificazione con costi stimati tra 20.000 e 60.000 euro per unità abitativa.



Il grafico mostra la distribuzione per classe energetica: la Classe G domina con oltre il 60% del transato, mentre le classi virtuose (A-C) rappresentano complessivamente meno del 12%. Il lieve miglioramento nel biennio 2024-2025 segnala l'inizio di una selezione della domanda, non una riqualificazione diffusa.

Il premio della classe A: +32% a Roma

L'efficienza energetica si riflette direttamente sui valori immobiliari. A Roma, nel biennio 2022-2023, un immobile in classe A (aggregato A1-A4) vale 3.309 euro al metro quadro contro i 2.593 euro della classe G: un premio del 28%. Nel biennio successivo il differenziale risulta ancora più marcato (+32%), a conferma della crescente importanza del fattore energetico.

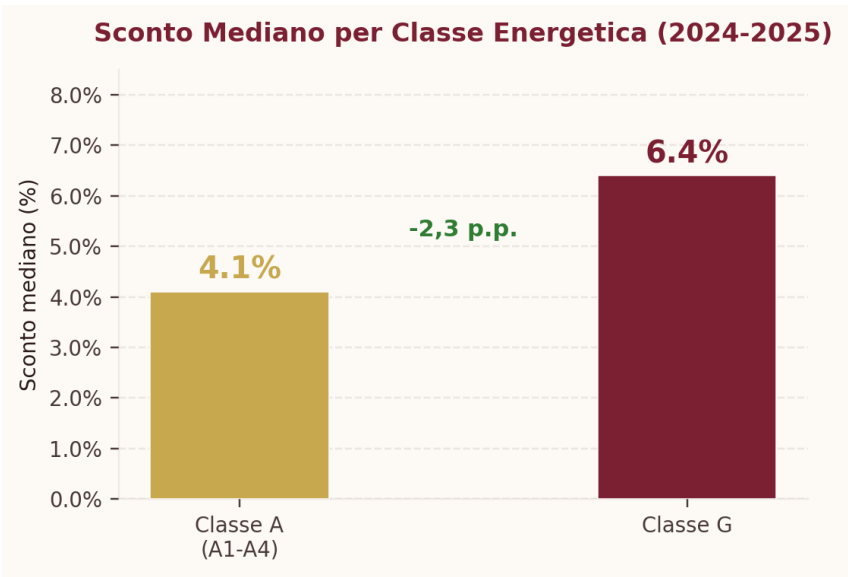
Il differenziale è destinato ad ampliarsi con l'avvicinarsi delle scadenze europee. Chi possiede un immobile efficiente dispone di un asset sempre più appetibile; chi detiene un immobile in classe G deve mettere in conto una progressiva erosione del valore relativo.

L'effetto sulla trattativa

L'efficienza energetica influenza anche il margine negoziale. A livello nazionale, nel biennio 2024-2025 gli immobili in classe A registrano un margine mediano del 4,1%, contro il 6,4% della classe G.

Sconto Mediano per Classe Energetica (2024-2025)

Classe energetica	Margine 2024-2025	Interpretazione
Classi A (A1-A4)	4,1%	Minima negoziabilità
Classe G	6,4%	Negoziabilità elevata
Differenza	-2,3 p.p.	Premio per l'efficienza



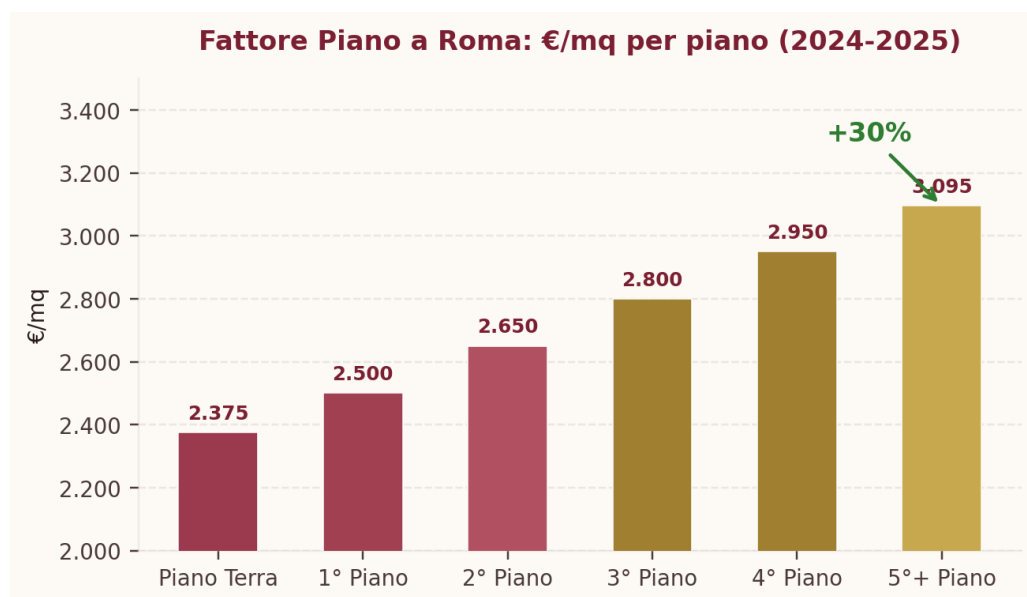
Il grafico evidenzia il divario di 2,3 punti percentuali nello sconto tra Classe A e Classe G: gli immobili efficienti godono di maggiore domanda, riducendo il potere contrattuale dell'acquirente. Gli edifici in classe G richiedono sconti più consistenti per trovare acquirenti consapevoli dei costi di adeguamento futuri.

6. Il fattore piano: +30% per il medio-alto

L'analisi USEC quantifica con precisione l'impatto del piano, un fattore spesso sottovalutato nelle valutazioni tradizionali.

A Roma, nel biennio 2024-2025, un appartamento al quinto piano si vende in media a 3.095 euro al metro quadro contro i 2.375 euro del piano terra: un premio del 30%. Non parliamo di attici, ma di appartamenti standard. Luce, vista, minore rumorosità e percezione di maggiore sicurezza sono elementi che il mercato premia concretamente.

Il gradiente di valore è quasi lineare: ogni piano aggiuntivo comporta un incremento misurabile del prezzo al metro quadro, con l'eccezione degli ultimi piani (non attici) che soffrono dei potenziali problemi dei sottotetti. Un'informazione fondamentale per evitare di sottovalutare un appartamento alto o sopravvalutare un piano terra.



Il grafico visualizza il gradiente di valore per piano a Roma: dal piano terra (2.375 €/mq) al quinto piano e oltre (3.095 €/mq), con un incremento progressivo e quasi lineare del +30%. Ogni piano aggiuntivo corrisponde a circa 140 €/mq in più.

7. Il ruolo dei Report VIP

I dati USEC dimostrano che il differenziale tra il 6% del network MLS Listing+ di FRIMM e il 7,6% del mercato nazionale in riferimento non è casuale. È il risultato soprattutto di metodologie lavorative e valutazioni accurate, basate su parametri oggettivi e transazioni reali.

I Report VIP (Valutazione Immobiliare Personalizzata), sviluppati da USEC e CasainTV Market Hub, tra i 115 parametri considerati per ottenere la Valutazione Immobiliare più corretta ed efficace d'Europa, integrano anche tutti i fattori analizzati in questo studio: localizzazione, classe energetica, piano, pertinenze, stato manutentivo, tra gli altri.

L'obiettivo è partire con il prezzo giusto fin dal primo giorno e condividere professionalmente i risultati con i proprietari, evitando la spirale di ribassi che erode il margine del venditore ed allunga in maniera incontrollata il tempo di vendita.

La differenza di 1,6 punti percentuali tra lo sconto verificato da USEC per il periodo 2024-2025 e quello del resto del mercato, significa garantire il massimo risultato al venditore. Non è teoria ma sono risorse concrete che restano a disposizione di chi parte con la valutazione corretta. I Professionisti Immobiliari che utilizzano i Report VIP hanno così la totale credibilità nei confronti dei propri Clienti e si presentano con un grado di professionalità elevatissimo e strumenti di assoluto livello internazionale.

8. Sintesi operativa

Per chi vende

Il margine mediano del 6% nel biennio 2024-2025 costituisce il riferimento per la trattativa. Su un immobile da 200.000 euro, è ragionevole attendersi una chiusura intorno ai 188.000 euro. Il margine aumenta per immobili in classe energetica bassa o in mercati difficili come Palermo (oltre 9%); diminuisce per immobili efficienti o in mercati dinamici come Milano (3%).

Per chi compra

I dati USEC offrono un riferimento oggettivo per calibrare l'offerta. A Milano ci si può attendere uno sconto del 3%, a Roma del 5-6%, a Palermo anche del 9-10%. Gli immobili in classe G offrono i margini negoziali più ampi, ma richiedono una valutazione attenta dei costi di adeguamento futuri.

Per chi investe

Il mercato sta già prezzando la transizione energetica. Gli immobili in classe A sono rari (4%) e il loro valore relativo è destinato a crescere. Gli immobili in classe G (60-64% del transato) subiranno pressioni al ribasso in assenza di riqualificazione. Il differenziale crescente dal 28 al 32% tra classi A e G a Roma (e analogamente nel resto d'Italia) anticipa le dinamiche future.

Nota. Fonte: USEC su dati MLS Listing+ FRIMM, 26.478 transazioni 2022-2025 su 107 province e oltre 1.200 comuni italiani. Standard statistico: mediana, conforme a IVS, EVS e OMI. Soglia qualità: compravendite effettive con prezzo tra 10.000 e 10.000.000 euro.

© 2026 EffettoCasa S.r.l. – Tutti i diritti riservati. La riproduzione, anche parziale, è consentita esclusivamente con citazione integrale della fonte (USEC - CasainTV Market HUB) e link all'originale. È vietata la diffusione di contenuti derivati che omettano o alterino i riferimenti normativi e bibliografici. L'utilizzo non autorizzato sarà perseguito ai sensi della L. 633/1941 e ss.mm.ii.



USEC - CasainTV Market HUB

Analisi scientifica del mercato immobiliare italiano

© 2026 EffettoCasa S.r.l. — Tutti i diritti riservati