



OUTLOOK

2026 – 2027

Previsioni sul mercato immobiliare italiano:
dove si formerà valore, dove si perderà

Analisi predittiva USEC su Milano, Roma, Napoli, Torino e Palermo

USEC – CasainTV Market HUB

© 2026 | Febbraio 2026

Indice

- 1.** Premessa
- 2.** Metodologia previsionale USEC
- 3.** Scenario macroeconomico 2026-2027
- 4.** Il benchmark Italia
- 5.** I fattori che determineranno il valore
 - 5.1 Lo Sconto come indicatore guida
 - 5.2 Il Brown Discount
 - 5.3 Il Tempo di vendita come Costo
- 6.** Previsioni USEC 2026-2027 per città
 - Milano | Roma | Napoli | Torino | Palermo
- 7.** Matrice previsionale USEC 2026-2027
- 8.** Indicazioni operative per profilo
 - Per chi vende | Per chi compra | Per chi investe
- 9.** Conclusioni

1. Premessa: perché 2026-2027 non è un'estensione del ciclo precedente

Il biennio 2026-2027 non rappresenta la prosecuzione lineare del ciclo 2020-2025. È una fase di assestamento strutturale, in cui le variabili che hanno sostenuto il mercato negli anni precedenti (politiche monetarie espansive, incentivi fiscali straordinari, eccesso di liquidità post-pandemico) si sono esaurite o invertite.

Le previsioni USEC non si basano su medie storiche o su estrapolazioni lineari. Si fondano sull'analisi dei fattori anticipatori di valore, validati su dati reali di transazione e proiettati nel nuovo contesto macroeconomico.

Il risultato è un mercato che non premierà chi aspetta, ma chi decide bene e in tempo.

Il valore sarà sempre più determinato dalla qualità dell'immobile, dal posizionamento iniziale e dalla capacità di intercettare la domanda realmente solvibile.

2. Metodologia previsionale USEC

Le previsioni 2026-2027 sono costruite integrando tre livelli di analisi indipendenti:

Fonti istituzionali per il quadro macro e i vincoli di sistema: ISTAT IPAB (indice ufficiale dei prezzi delle abitazioni), Agenzia delle Entrate OMI (volumi di compravendita e quotazioni), Consiglio Nazionale del Notariato DSN (statistiche notarili), Banca d'Italia (incluso QEF 818/2023 per coefficienti energetici), BCE (politica monetaria e proiezioni macroeconomiche).

Database proprietario analizzato da USEC per le dinamiche micro e negoziali: 26.478 rilevazioni di immobili con varie destinazioni rilevati tramite MLS Listing+ FRIMM nel periodo 2022-2025 con prezzi richiesti, prezzi transati, classi energetiche, tempi di permanenza e piani, su Milano, Roma, Napoli, Torino e Palermo.

Indicatori anticipatori per la proiezione: sconto mediano (termometro della forza negoziale), permanenza media (indicatore di liquidità), transizione energetica (driver di valore strutturale).

Validazione metodologica: la variazione dei prezzi transati USEC (+8,9% nel periodo 2022-2025) converge sostanzialmente con il dato ISTAT IPAB* cumulato (+8,5% nel periodo 2022-2024). Questa convergenza conferma l'affidabilità del campione MLS come proxy del mercato reale.

Lo storico 2022-2025 non è usato per descrivere il passato, ma per calibrare la sensibilità dei mercati locali, misurare la velocità di aggiustamento dei prezzi e identificare le soglie di rottura tra domanda e offerta.

3. Scenario macroeconomico 2026-2027: indicatori

Il contesto macroeconomico del biennio è caratterizzato da quattro elementi strutturali:

Politica monetaria europea. La BCE mantiene il tasso sui depositi al 2,00% (gennaio 2026). L'Euribor a 3 mesi è stabile al 2,03%. Le curve di mercato sui tassi a breve e medio termine indicano, allo stato, poche possibilità di ulteriori riduzioni significative nel 2026 in conseguenza delle pressioni inflazionistiche e dell'instabilità geopolitica globale.

Costo del credito strutturalmente più alto. Il TAEG medio sui nuovi mutui per acquisto abitazione è mediamente al 3,37% (ABI, dicembre 2025), in lieve aumento. L'IRS a 20 anni intorno al 3%. Il mercato immobiliare non tornerà ai tassi del 2021-2022 nel prossimo biennio: ogni previsione basata su quel presupposto è irrealistica.

Assenza di stimoli fiscali sistemici. Non sono previsti al momento della redazione incentivi paragonabili al Superbonus. La fiscalità immobiliare resta stabile ma non espansiva.

Redditi reali ancora compressi. Con inflazione attesa all'1,9% (BCE) e crescita del PIL italiano tra +0,8% e +1,0%, il potere d'acquisto delle famiglie non recupera terreno in modo significativo.

Implicazione operativa: la domanda potenziale continuerà a superare la domanda solvibile. La crescita dei prezzi, dove presente, sarà selettiva e non automatica. I fattori macro sono vincoli di scenario: definiscono il perimetro entro cui i micro-fattori determineranno il valore dei singoli immobili.

4. Il benchmark Italia

Prima di analizzare le singole città esaminate, è necessario ribadire il quadro di riferimento nazionale. I dati USEC su 26.478 rilevazioni mostrano:

Benchmark Italia — Dati USEC 2022-2025

Indicatore	2022-2023	2024-2025	Variazione
€/mq mediano	1.654 €	1.802 €	+8,9%
Sconto mediano	6,35%	5,98%	-0,37 p.p.
Quota Classe G	67,0%	59,6%	-7,4 p.p.
Rilevazioni	15.882	10.596	26.478 totali

Fonte: USEC su dati Listing+ FRIMM. Validazione: convergenza con ISTAT IPAB (+8,5% nel 2022-2024).

Il mercato nazionale mostra una dinamica moderatamente positiva. La contrazione dello sconto (-0,37 p.p.) indica uno spostamento del potere contrattuale verso i venditori. La riduzione della quota di classe G sul transato segnala l’inizio di una selezione energetica strutturale.

5. I fattori che determineranno il valore nel prossimo biennio

5.1 Lo Sconto come indicatore guida

Nel biennio 2026-2027 il movimento dei prezzi sarà guidato dalla variazione dello sconto medio (la differenza tra quanto preteso inizialmente e l'effettiva conclusione della compravendita) e non dal semplice aumento delle richieste iniziali.

USEC utilizza lo sconto come indicatore anticipatore, perché reagisce prima del prezzo: quando lo sconto si comprime, i prezzi salgono nei mesi successivi; quando lo sconto si allarga, la debolezza della domanda si tradurrà in cali successivi.

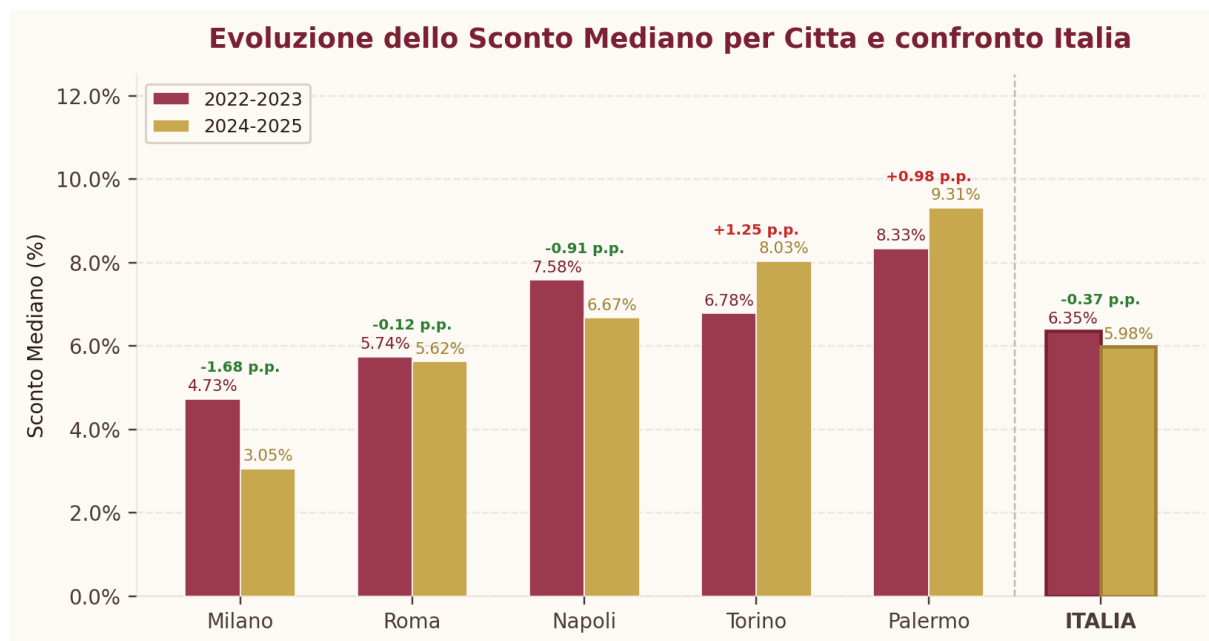
I dati USEC mostrano che lo sconto mediano nazionale è passato dal 6,35% (2022-2023) al 5,98% (2024-2025), con una contrazione di 0,37 punti percentuali. Il mercato si è mosso verso i venditori, ma in modo selettivo.

Sconto Mediano per Città e Italia — Evoluzione 2022-2025

Città	Sconto 22-23	Sconto 24-25		Segnale
Milano	4,73%	3,05%	-1,68	Rialzista
Roma	5,74%	5,62%	-0,12	Stabile
Napoli	7,58%	6,67%	-0,91	Rialzista
Torino	6,78%	8,03%	+1,25	Difensivo
Palermo	8,33%	9,31%	+0,98	Difensivo
ITALIA	6,35%	5,98%	-0,37	Moderato +

Fonte: USEC su 26.478 rilevazioni MLS 2022-2025. Valori mediani. in punti percentuali.

Regola operativa: mercati con negativo (sconto in diminuzione) hanno capacità di assorbire rialzi nominali. Mercati con positivo presentano rischio di erosione reale del valore.



Il grafico evidenzia la traiettoria divergente delle città italiane: Milano e Napoli comprimono lo sconto (segnale rialzista), Roma resta stabile, mentre Torino e Palermo lo ampliano, segnalando debolezza della domanda. La barra ITALIA rappresenta la mediana nazionale, utile come benchmark ma non rappresentativa delle singole realtà.

5.2 Il Brown Discount: la Classe energetica diventa strutturale

Il Brown Discount rappresenta la riduzione del valore di mercato applicata agli immobili energeticamente poco efficienti o del tutto inefficienti (classi E-F-G), causata dai costi attuali e futuri di riqualificazione e gestione energetica.

Nel 2026-2027 la classe energetica non sarà più una variabile accessoria. Gli immobili inefficienti richiederanno sconti crescenti, resteranno più a lungo sul mercato e perderanno appeal anche come investimento.

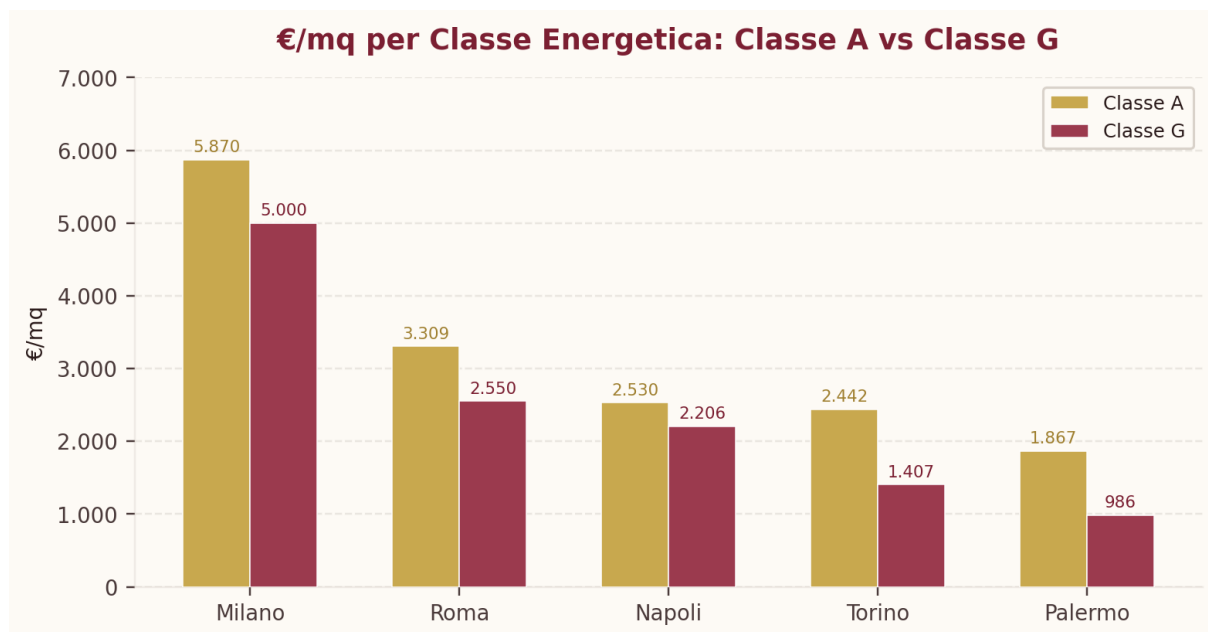
Contrariamente a quanto alcuni proclamano, non ci sarà alcun blocco per le transazioni degli immobili scarsamente efficienti, ma sarà il mercato ad autoregolarsi, premiando i più virtuosi e penalizzando i meno efficienti.

I dati USEC mostrano un cambiamento già in atto: la quota di classe G sul transato è scesa dal 67,0% (2022-2023) al 59,6% (2024-2025). Non è un effetto di riqualificazione massiva, ma un segnale di selezione della domanda.

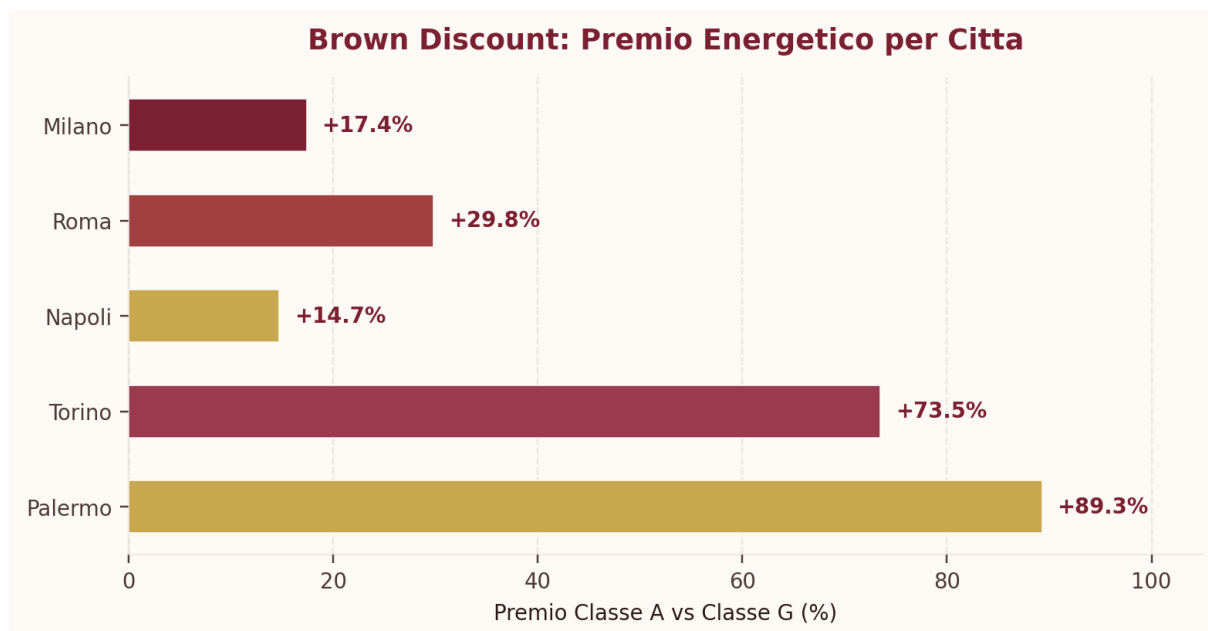
Premio Energetico Classe A vs Classe G per Città

Città	€/mq Classe A	€/mq Classe G	Premio	€/mq diff.
Milano	5.870	5.000	+17,4%	+870
Roma	3.309	2.550	+29,8%	+759
Napoli ¹	2.530	2.206	+14,7%	+324
Torino	2.442	1.407	+73,5%	+1.035
Palermo	1.867	986	+89,3%	+881

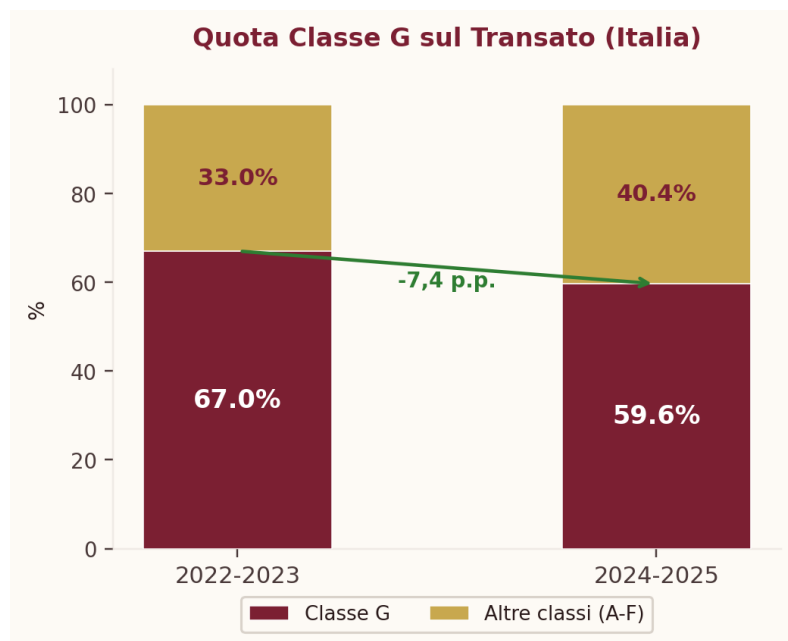
Fonte: USEC. ¹ Napoli: campione Classe A insufficiente. Premio da Bdl, QEF 818/2023, Zona Climatica C.



Il confronto tra €/mq in Classe A e Classe G mostra come il gap sia massimo nei mercati più deboli (Torino, Palermo), dove la bassa base di partenza amplifica il differenziale percentuale. A Milano il divario assoluto è significativo (+870 €/mq), ma in termini percentuali è il più contenuto: il mercato forte sostiene anche gli immobili meno efficienti.



La lettura orizzontale del premio energetico rivela la penalizzazione strutturale dell'inefficienza: a Palermo un immobile in Classe A vale quasi il doppio (+89,3%) rispetto alla Classe G, a Torino +73,5%. Questi differenziali non sono destinati a ridursi nel biennio, ma a consolidarsi con l'avvicinarsi delle scadenze EPBD.



La quota di immobili in Classe G sul totale delle transazioni nazionali è scesa di 7,4 punti percentuali in due anni. Non si tratta di riqualificazione massiva, ma di selezione della domanda: gli acquirenti preferiscono immobili più efficienti, mentre quelli in Classe G restano più a lungo sul mercato e richiedono sconti maggiori per essere assorbiti.

Il differenziale non tenderà a ridursi nel biennio: si consoliderà. Nei mercati deboli il differenziale percentuale risulta amplificato dalla bassa base di partenza.

Con l'avvicinarsi delle scadenze della Direttiva Case Green (EPBD), il mercato anticipa il rischio di obsolescenza. Il Brown Discount è il prezzo di questa anticipazione.

5.3 Il Tempo di vendita come Costo

Nel nuovo ciclo immobiliare il tempo non è neutro. L'immobile fermo genera aspettativa negativa: gli acquirenti interpretano la permanenza prolungata come segnale di problema (prezzo, stato, posizione). Ogni mese in più sul mercato riduce la forza negoziale del venditore.

USEC stima che oltre i 150-180 giorni di permanenza sul mercato, frequenti a Torino e Palermo, lo sconto necessario per concludere aumenti di 2-3 punti percentuali aggiuntivi.

Con inflazione all'1,9%, restare fermi un anno equivale a una perdita reale del 4-5%, sommando l'erosione inflattiva (1,9%) allo sconto aggiuntivo richiesto dal mercato per immobili con permanenza prolungata (2-3%).

6. Previsioni USEC 2026-2027 per le principali città

Milano

Scenario: mercato strutturalmente rialzista ma altamente selettivo. Domanda qualificata persistente, offerta limitata di prodotto efficiente, rischio concentrato solo su pricing errato.

Dati USEC: sconto attuale al 3,05% (il più basso d'Italia, in contrazione di 1,68 punti vs media Italia 5,98%). La metratura mediana è scesa da 100 a 78 mq: il mercato premia tagli piccoli ed efficienti.

Previsione: prezzi 2026 +2%/+4%; prezzi 2027 +1,5%/+3%; sconto strutturalmente sotto il 3,5%. Superiore alla media nazionale attesa (+1,5%/+2,5%).

Nota operativa: Milano resterà il benchmark nazionale, ma non perdona errori. Un pricing iniziale fuori mercato allunga i tempi e riduce il vantaggio competitivo del venditore.

Roma

Scenario: stabilità evolutiva, non crescita diffusa. Mercato frammentato per micro-zone, con forte polarizzazione qualitativa. Buona tenuta degli immobili correttamente posizionati.

Dati USEC: sconto stabile al 5,62% (in linea con la media Italia 5,98%). Il Fattore Piano pesa +32% dal piano terra al piano medio alto. Il premio energetico è +29,8%. L'effetto Giubileo sostiene le zone centrali ma il limite è il confine temporale dell'evento.

Previsione: prezzi 2026 +2%/+3,5%; prezzi 2027 +1%/+2,5%; sconto medio 5,5%-6%. In linea o lievemente superiore alla media nazionale.

Nota operativa: Roma non cresce "di mercato", cresce per selezione interna. Protezione del capitale su caratteristiche dell'immobile, della zona e per le classi energetiche A-B.

Napoli

Scenario: consolidamento dopo fase espansiva. Domanda presente ma più razionale. Fine dell'extra-crescita post-pandemica (+16,6% nel biennio). Aumento del rischio su pricing eccessivo.

Dati USEC: sconto sceso al 6,67% (sopra la media Italia 5,98% ma in netto miglioramento: -0,91 p.p.), €/mq mediano a 2.250 € vs 1.802 € Italia. Il premio energetico stimato è +14,7% (Bdl, Zona Climatica C).

Previsione: prezzi 2026 +1,5%/+3%; prezzi 2027 +1%/+2%; sconto stabile 6%-7%. In linea con la media nazionale.

Nota operativa: Napoli entra in fase di normalizzazione, non di arretramento. Il centro storico ha raggiunto tetti di prezzo, la domanda si sposta verso aree residenziali consolidate.

Torino

Scenario: mercato difensivo. Domanda debole sugli immobili medi, sconto in aumento, rischio di perdita reale di valore. Segnali di debolezza strutturale, con domanda limitata al segmento efficiente e ben posizionato.

Dati USEC: unica città con sconto in aumento (+1,25 punti, all'8,03% vs media Italia 5,98%). €/mq mediano 1.624 € (sotto la media Italia 1.802 €). Premio energetico altissimo (+73,5%).

Previsione: prezzi 2026 0%/+1%; prezzi 2027 -0,5%/+0,5%; sconto 8%-9%. Sottoperformance rispetto alla media nazionale.

Nota operativa: a Torino il tema non è "vendere caro", ma vendere in tempo. Il pricing aggressivo fin dall'inizio è necessario per evitare l'illiquidità e il costo del ritardo.

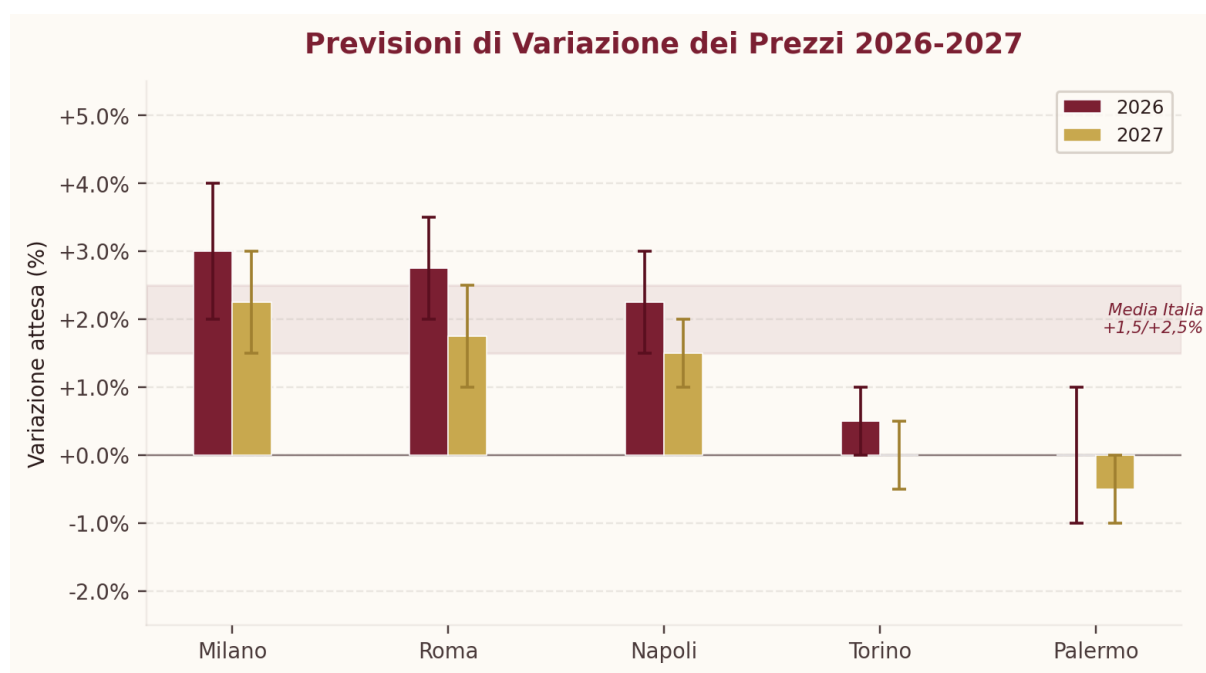
Palermo

Scenario: buyer's market strutturale. Offerta superiore alla domanda, tempi lunghi, forte penalizzazione degli immobili inefficienti. Ma opportunità significative per operazioni mirate.

Dati USEC: sconto al 9,31% (+0,98 punti, il più alto tra le grandi città e ben sopra la media Italia 5,98%). €/mq mediano 1.000 € (il più basso, vs 1.802 € Italia). Premio energetico estremo (+89,3%).

Previsione: prezzi 2026 -1%/+1%; prezzi 2027 -1%/0%; sconto ≥10%. Significativa sottoperformance rispetto alla media nazionale.

Nota operativa: Palermo premia solo operazioni mirate e riqualificate. Per chi vende immobili standard: pricing inferiore al valore percepito già in fase di acquisizione.



Il grafico sintetizza le forchette di variazione attesa per il biennio. Le barre rappresentano il valore medio della forchetta, le linee verticali l'intervallo minimo-massimo. La fascia ombreggiata indica la media nazionale attesa (+1,5%/+2,5%). Milano è l'unica città con entrambi gli anni stabilmente sopra la media; Torino e Palermo presentano scenari che includono variazioni negative.

7. Matrice previsionale USEC 2026-2027

Matrice Previsionale USEC 2026-2027

Città	2026	2027	Sconto	Liquidità	Segnale
Milano	+2/+4%	+1,5/+3%	3-3,5%	Alta	Rialzista
Roma	+2/+3,5%	+1/+2,5%	5,5-6%	Media	Stabile
Napoli	+1,5/+3%	+1/+2%	6-7%	Media	In consolid.
Torino	0/+1%	-0,5/+0,5%	8-9%	Bassa	Difensivo
Palermo	-1/+1%	-1/0%	≥10%	Bassa	Buyer's mkt
ITALIA	+1,5/+2,5%	+1,5/+2,5%	5,5-6%	Media	Moderato +

Fonte: proiezioni USEC. = variazione attesa €/mq. Liquidità = capacità di assorbimento del mercato.

8. Indicazioni operative per profilo

Per chi vende

A Milano e Napoli: il mercato è favorevole, ma non perdona errori. Un prezzo corretto genera offerte in 60-90 giorni; un prezzo fuori mercato resta fermo e perde credibilità. Non aspettare "tempi migliori": il biennio è favorevole, ma non in accelerazione.

A Roma: la zona e le caratteristiche contano più della media cittadina. Un appartamento al piano medio alto in classe B si vende a condizioni molto migliori rispetto a uno al piano terra in classe G, anche nella stessa via.

A Torino e Palermo: prezzare al limite inferiore della forchetta stimata. Meglio vendere in 4 mesi al prezzo giusto che restare fermi 10 mesi e poi dover accettare uno sconto doppio.

Per chi compra

A Milano: i margini di trattativa sono minimi (circa 3%, vs media Italia 5,98%). Se l'immobile è correttamente prezzato, non aspettare: un altro acquirente è già in fila.

A Torino e Palermo: i margini sono ampi (8-11%, ben sopra la media Italia). Prendere tempo, confrontare almeno 5-6 immobili comparabili, negoziare con determinazione. Il venditore ha più fretta dell'acquirente.

Ovunque: privilegiare immobili in classe energetica A-C. Il sovrapprezzo attuale (dal 15% al 30% nei mercati principali rispetto alla classe G) sarà recuperato dalla rivalutazione differenziale e dai minori costi di gestione.

Sul mutuo: i tassi sono stabili ma non scenderanno significativamente. Chi ha la possibilità di concludere entro l'estate 2026 riduce il rischio di rialzi nella seconda parte dell'anno.

Per chi investe

Napoli offre il miglior rapporto rischio/rendimento: prezzi ancora accessibili rispetto a Milano, domanda stabile da residenti e turisti, margini di crescita non esauriti.

Palermo è interessante solo per operazioni di riqualificazione energetica. Il premio del +89% tra classe A e classe G indica margini significativi per chi compra, riqualifica e rivende, a patto di controllare i costi.

Torino richiede orizzonte lungo (5+ anni) e forte sconto di acquisto (almeno 10% sotto la richiesta iniziale). Nel breve termine il mercato è debole e il rischio di erosione reale è concreto.

Milano è sicura ma con rendimenti compressi. Adatta a profili conservativi che privilegiano la protezione del capitale rispetto alla crescita.

Roma è generosa con chi è attento alle operazioni che conduce, ma presenta molte trappole. Immobili da riqualificare in zone appetibili consentono markup significativi, a condizione di pricing prudente e tempi di cantiere controllati.

9. Conclusioni

Il biennio 2026-2027 non sarà caratterizzato da un "nuovo boom immobiliare", ma da una selezione strutturale che premierà la qualità e penalizzerà l'attesa.

I tre indicatori da monitorare restano: lo sconto (dove va il potere contrattuale), il tempo di permanenza (quanto costa aspettare), il differenziale energetico (quanto penalizza l'inefficienza).

Il mercato italiano si sta polarizzando:

- stabilizzazione dei mercati forti (Milano, Roma zone centrali e in sviluppo, Napoli consolidata)
- selezione severa nei mercati intermedi (Roma periferia, Napoli secondaria)
- rischio di erosione reale del valore nei mercati deboli (Torino, Palermo)

Le medie nazionali continueranno a salire moderatamente (+1,5%/+2,5%), ma non saranno rappresentative delle singole realtà locali. Chi utilizza la media nazionale per prendere decisioni su singoli immobili in mercati specifici commette un errore metodologico significativo.

Nel 2026-2027 il valore non sarà determinato dalla speranza di crescita, ma dalla qualità dell'immobile, dal posizionamento iniziale e dalla capacità di intercettare la domanda realmente solvibile.

Disclaimer. Le previsioni contenute nel presente documento sono elaborate su base statistica e rappresentano scenari probabilistici, non certezze. I valori indicati si riferiscono a mediane di mercato e non sono direttamente applicabili a singoli immobili. USEC declina ogni responsabilità per decisioni di investimento, vendita o acquisto basate esclusivamente sui contenuti di questo report.

* Il dato ISTAT IPAB 2025 non è disponibile alla data di redazione. Il confronto su periodi parzialmente sovrapposti è pertanto indicativo e non paritario; la convergenza sui tre anni comuni (2022-2024) è statisticamente significativa e sufficiente per la validazione del campione.

Note metodologiche. Fonti istituzionali: ISTAT IPAB, Agenzia Entrate OMI, DSN Notariato, Banca d'Italia (incluso QEF 818/2023) e BCE. Database USEC: 26.478 rilevazioni MLS Listing+ FRIMM 2022-2025. Indicatori anticipatori: sconto mediano, permanenza media, transizione energetica. Proiezioni con ponderazione variabile per città.



USEC - CasainTV Market HUB

Analisi scientifica del mercato immobiliare italiano

© 2026 — Tutti i diritti riservati