

2025

WHITE PAPER
“IL MERCATO IMMOBILIARE
DI ROMA NEL 2025”

edm

EDOARDO DEL MONTE

- NOTAIO -

IL MERCATO IMMOBILIARE DI ROMA NEL 2025

1. Prime riflessioni.....	2
2. Il ruolo dell'inflazione.....	3
3. Il rapporto rata-reddito.....	5
4. Patrimonio edilizio abitativo e locazioni turistiche.....	7
5. L'impatto del Giubileo sul mercato immobiliare romano.....	10
6. L'effetto scia dei mutui con tasso di interesse anomalo.....	11
7. I costi di ristrutturazione elevati.....	12
8. L'introduzione delle plusvalenze sulla vendita di immobili oggetto di agevolazioni fiscali.....	14
9. La riduzione delle agevolazioni fiscali per le ristrutturazioni immobiliari.....	16
10. La diminuzione del tasso di natalità.....	16
11. Le recenti tendenze demografiche.....	19
12. Le abitazioni di alta qualità.....	20
13. Il focus sui negozi.....	21
14. Il focus sugli uffici.....	24

IL MERCATO IMMOBILIARE DI ROMA NEL 2025.

1. Prime riflessioni.

Nei primi mesi del 2025 il mercato immobiliare romano ha iniziato a mostrare segnali di rallentamento, una tendenza che non è sfuggita agli operatori del settore. I dati disponibili confermano una flessione del numero delle compravendite, suggerendo che potremmo trovarci di fronte all'inizio di una trasformazione più ampia, dettata da una combinazione di fattori economici, sociali e finanziari. L'aria che si respira tra gli addetti ai lavori è quella di un cambiamento strutturale, più che di una semplice battuta d'arresto temporanea. Il calo della domanda sembra riflettere un insieme di dinamiche già in atto: l'inasprimento delle condizioni di accesso al credito, l'inflazione che erode il potere d'acquisto delle famiglie e una crescente incertezza economica che frena le decisioni di investimento. A ciò si aggiunge la progressiva modifica delle abitudini abitative, influenzate dallo smart working e da un ripensamento delle priorità da parte delle nuove generazioni. In questo scenario, il presente approfondimento si propone di analizzare le cause di questa contrazione e di individuare le tendenze che potrebbero plasmare

il mercato nei prossimi mesi. La riduzione delle compravendite rispetto agli anni precedenti potrebbe essere il segnale di un più profondo riequilibrio tra domanda e offerta, aprendo la strada a nuove opportunità e sfide per il settore immobiliare della capitale.

2. Il ruolo dell'inflazione.

L'inflazione in Italia ha registrato un aumento significativo nel 2022, seguito da una progressiva diminuzione nei due anni successivi, allineandosi con le tendenze osservate in altri paesi europei (vedi Grafico 1).

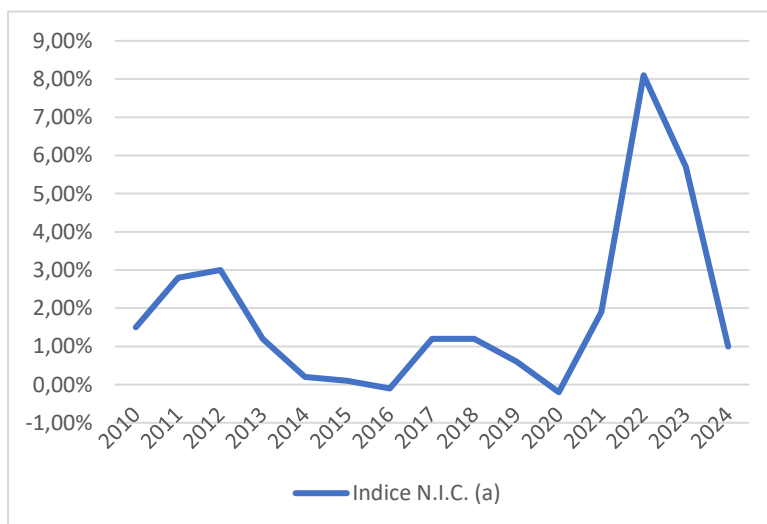


Grafico 1 – Inflazione in Italia dal 2010 al 2024 (misurata dalle variazioni % dell'indice Istat dei prezzi al consumo).

Essa rappresenta uno dei principali fattori macroeconomici che influenzano il mercato immobiliare, poiché incide direttamente sul potere d'acquisto delle famiglie, sui tassi d'interesse dei mutui e sulle scelte di investimento degli operatori del settore, portando a una contrazione del numero di transazioni in molte aree del Paese, soprattutto nei grandi centri urbani. La minore capacità di risparmio rende più difficile accumulare liquidità per un eventuale acconto sull'acquisto di un immobile. Inoltre, le banche, in un contesto di inflazione elevata, tendono ad applicare criteri più stringenti nella concessione dei mutui, aumentando i tassi d'interesse per compensare la perdita di valore del denaro nel tempo. Questo si traduce in rate più elevate per i mutuatari, riducendo la platea di persone in grado di permettersi l'acquisto della prima abitazione considerato che statisticamente circa il 60% degli immobili acquistati con le agevolazioni prima casa viene finanziato con mutuo ipotecario. L'aumento dell'inflazione ha anche un impatto diretto sui costi di costruzione e ristrutturazione degli immobili. Il rincaro delle materie prime, della manodopera e dell'energia ha portato a un incremento dei prezzi degli immobili di nuova costruzione, rendendoli meno accessibili per una fascia sempre più ampia di potenziali acquirenti. Questo fenomeno ha determinato un rallentamento della domanda di nuove abitazioni e un incremento delle difficoltà per le imprese del settore edilizio, molte delle quali si trovano a gestire costi più elevati senza poter necessariamente trasferire integralmente tali aumenti sui prezzi di vendita, per non compromettere ulteriormente la domanda.

3. Il rapporto rata-reddito.

L'aumento dell'inflazione incide direttamente sul rapporto rata-reddito, rendendo più difficile l'accesso ai mutui.

Il rapporto rata-reddito rappresenta uno dei principali parametri utilizzati dalle banche per valutare la finanziabilità di un soggetto ed è un fattore determinante per l'accesso al credito immobiliare. Si tratta di un indicatore che esprime la percentuale del reddito mensile che un richiedente dovrà destinare al pagamento della rata del mutuo. In termini semplici, le banche lo utilizzano per capire se una persona o una famiglia può sostenere il rimborso del finanziamento senza eccessivi problemi economici.

Le banche generalmente considerano accettabile un rapporto rata-reddito compreso tra il 25% e il 35% in base a diversi fattori quali l'importo richiesto, la durata del mutuo (mutui con una durata più lunga possono avere rate più basse, influenzando il rapporto rata-reddito), la stabilità del reddito (es. un lavoratore a tempo indeterminato con un reddito stabile può ottenere un mutuo con un rapporto rata-reddito più alto rispetto a un libero professionista o un lavoratore precario), la presenza di altri debiti in corso (se il richiedente ha già altri finanziamenti quali ad esempio prestiti personali o rate per l'acquisto di un'auto, la banca potrebbe essere più rigida nel concedere il mutuo), la presenza di altre spese fisse mensili (anche se il rapporto rata-reddito è accettabile, la banca valuterà le altre spese fisse per evitare che il mutuatario si trovi in difficoltà finanziarie).

Le banche utilizzano il rapporto rata-reddito per minimizzare il rischio di insolvenza. Se la rata del

mutuo è troppo alta rispetto al reddito, il mutuatario potrebbe trovarsi in difficoltà nel pagamento delle rate, soprattutto in caso di spese impreviste o variazioni del reddito.

Con un'inflazione elevata, il potere d'acquisto delle famiglie si riduce, mentre le banche, per compensare il rischio, applicano tassi d'interesse più elevati. Di conseguenza, le rate dei mutui aumentano, portando molte famiglie a superare la soglia del 30-35% del reddito destinato alla rata, rendendo più difficile l'ottenimento del finanziamento e riducendo la domanda di acquisto nel mercato immobiliare. Nel caso di mutui contratti a tasso variabile – i più diffusi in Italia – l'aumento del tasso di interesse può condurre ad una situazione di insostenibilità della rata per molte famiglie che intacca parte dei risparmi del ceto medio.

Questo innalzamento dei tassi (si veda il Grafico 2) è iniziato a partire dalla fine dell'anno 2022 per poi invertire la tendenza in modo graduale a fine anno 2023. Ad oggi il tasso di interesse dei mutui a tasso fisso si attesta intorno ad un 3% circa.

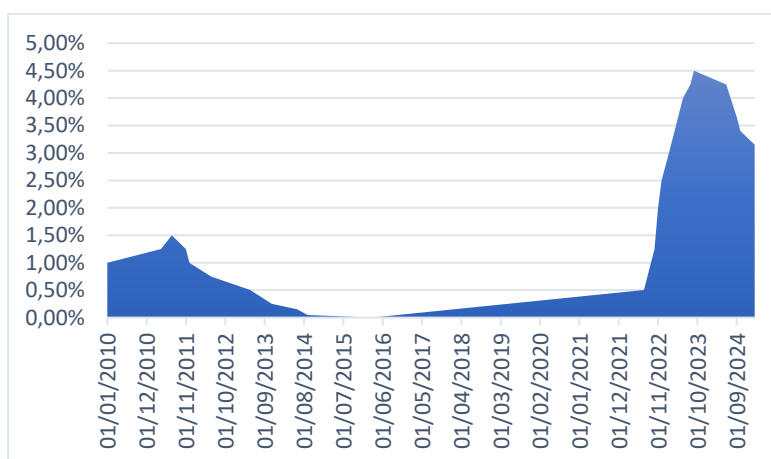


Grafico 2 – Variazione del tasso BCE dal 2010 al 2024.

Se tuttavia si ragiona sul fatto che la popolazione romana è costituita prevalentemente da dipendenti con un reddito fisso, si può facilmente comprendere come un tasso del 3% abbia un'incidenza notevole sulle economie familiari e sulla preoccupazione di essere in grado di poter restituire il debito.

4. Patrimonio edilizio abitativo e locazioni turistiche.

Una delle cause della contrazione del numero delle compravendite è la destinazione di numerose abitazioni private a case vacanza, una tendenza che ha sottratto al mercato una quantità considerevole di immobili residenziali. Questo fenomeno ha contribuito a un aumento dei prezzi delle case di circa il 5%, dovuto alla crescente scarsità di immobili disponibili per la compravendita e, ancor più, per la locazione.

Negli ultimi anni, il mercato delle locazioni residenziali in Italia, e in particolare a Roma, ha subito profonde trasformazioni, spingendo molti proprietari a preferire la formula della locazione turistica rispetto a quella tradizionale a lungo termine.

Uno dei principali deterrenti per i proprietari che vorrebbero affittare a lungo termine con la locazione tradizionale è rappresentato dal rischio che l'inquilino smetta di pagare il canone e le spese condominiali, con un conseguente danno economico significativo. In Italia, la procedura di sfratto per morosità può richiedere tempi molto lunghi, specialmente in città come Roma, dove il sistema giudiziario è congestionato. In alcuni casi, l'intero iter per ottenere

la liberazione dell'immobile può protrarsi per oltre cinque anni, con il risultato che il proprietario non solo non riesce a riscuotere i canoni arretrati, ma spesso si trova costretto a corrispondere all'inquilino una somma a titolo di buona uscita pur di ottenere la riconsegna dell'immobile.

Questa incertezza giuridica e finanziaria ha determinato una profonda sfiducia nei confronti della locazione residenziale tradizionale. In alcuni casi estremi, i proprietari preferiscono tenere gli immobili sfitti piuttosto che rischiare di trovarsi coinvolti in lunghe e costose controversie legali per il recupero del proprio bene.

In questo contesto, la locazione a breve termine attraverso piattaforme come Airbnb e Booking.com è divenuta una soluzione sempre più appetibile per i proprietari. Questo modello consente di ridurre il rischio di morosità, poiché il pagamento avviene in anticipo e la permanenza dell'ospite è limitata nel tempo. Inoltre, l'alta domanda turistica in città come Roma garantisce spesso una redditività superiore rispetto alle locazioni tradizionali.

Il fenomeno della diffusione degli affitti brevi oltre a determinare la riduzione dell'offerta di immobili destinati alla locazione residenziale ha comportato anche un conseguente aumento dei canoni di affitto per chi cerca una soluzione abitativa stabile. L'aumento dei prezzi, combinato con una contrazione del reddito disponibile dovuta all'inflazione e all'aumento dei tassi di interesse sui mutui, ha reso sempre più difficile per molte famiglie trovare una casa a condizioni accessibili.

Per mitigare il rischio di morosità, negli ultimi anni si è diffusa la prassi di richiedere garanzie più solide ai conduttori, tra cui fidejussioni bancarie e

assicurative. Questo strumento offre una maggiore tutela ai proprietari, garantendo il pagamento del canone anche in caso di inadempienza dell'inquilino. Tuttavia, la fideiussione non risolve il problema principale legato ai tempi di recupero dell'immobile in caso di contenzioso.

Di fronte a questo scenario, gli investitori immobiliari interessati alla locazione tradizionale, per garantirsi un minor grado di rischio, potrebbero progressivamente spostarsi dal settore residenziale a quello commerciale.

Se però da un lato gli immobili destinati ad attività produttive, come negozi e uffici, offrono generalmente condizioni contrattuali più sicure, con garanzie maggiori da parte degli affittuari e una normativa più favorevole per il recupero degli spazi in caso di inadempienza, occorre considerare che, come si dirà più avanti, l'attenzione per questa tipologia di immobili si concentrerà sempre più su asset di qualità adeguati alle nuove esigenze tecnologiche e produttive.

Nel breve termine soltanto l'introduzione di strumenti giuridici più efficaci per garantire il rispetto dei contratti potrebbe incentivare un ritorno alla locazione tradizionale; nel medio termine si ritiene che il mercato delle locazioni vedrà probabilmente una forte crescita dovuta alla scarsa incisività dello Stato nell'adozione di misure incrementative del reddito delle famiglie e quindi della loro capacità di spesa rapportata al costo della vita. Un fenomeno che renderà più difficoltoso l'accesso al mutuo per l'acquisto di abitazioni, determinando un incremento della domanda di immobili in locazione.

5. L'impatto del Giubileo sul mercato immobiliare romano.

L'impatto del Giubileo 2025 sul mercato immobiliare romano è una variabile complessa, influenzata da fattori strutturali ed economici. Se da un lato eventi globali come l'Expo di Milano 2015 hanno dimostrato la capacità di generare un effetto volano sul settore immobiliare, dall'altro la realtà di Roma presenta dinamiche più articolate.

È ragionevole prevedere un incremento della domanda di immobili e un conseguente aumento dei prezzi, soprattutto per asset di qualità situati nei quartieri centrali e ben serviti; particolare appetibilità avranno gli immobili ristrutturati.

A beneficiare dell'effetto Giubileo, oltre al centro storico, saranno soprattutto i quartieri oggetto di riqualificazione urbana, tra i quali si segnalano Prati e Flaminio.

Va tuttavia segnalato che la città di Roma non si è presentata al grande evento religioso nella sua veste più attraente: ritardi infrastrutturali e una gestione commerciale non ottimale potrebbero limitare l'attrattività del mercato per gli investitori italiani ed esteri.

La domanda da parte di soggetti stranieri rimarrà concentrata in capo a soggetti con elevata capacità economica, interessati a immobili centrali, semicentrali o di prestigio e orientati a transazioni cash-based, vista la diffusa rigidità delle banche italiane nell'erogazione di finanziamenti a loro favore. Il sistema bancario italiano, infatti, complice una normativa antiriciclaggio troppo stringente, spesso pone significative barriere anche all'apertura di conti correnti per non residenti, rendendo di fatto

improbabile l'accesso al credito in Italia per questi investitori.

Si segnala che nel primo trimestre 2025 si è registrato l'inizio di una tendenza alla vendita di immobili già adibiti a casa vacanze, complice probabilmente la mancata soddisfazione delle aspettative sulle presenze turistiche nel Giubileo e la saturazione del mercato degli affitti brevi. Salvi quelli posizionati in zone centrali, la maggior parte di questi immobili sono di fascia medio-bassa, e la loro messa in vendita non avrà effetti significativi sui prezzi; i proprietari saranno tuttavia penalizzati in quanto questi beni subiscono un deprezzamento dovuto agli alti costi di ristrutturazione necessari per riportarli ad abitazioni normali.

6. L'effetto scia dei mutui con tasso di interesse anomalo.

Nel biennio 2020-2021, i tassi di interesse sui mutui hanno raggiunto livelli eccezionalmente bassi, con il tasso fisso oscillante tra lo 0,60% e l'1,5%. Questa condizione ha incentivato numerosi acquisti immobiliari, ma ha generato, nel medio periodo, un effetto di immobilizzazione del mercato. Il successivo rialzo dei tassi di interesse verso livelli più normali ha infatti reso economicamente svantaggioso per quegli stessi acquirenti stipulare nuovi mutui a condizioni meno favorevoli.

Di conseguenza, molti proprietari che avevano acquistato immobili con tassi vantaggiosi nel 2020-2021 oggi si trovano nella condizione di non volere o di non potere accedere a un nuovo finanziamento per acquistare abitazioni più grandi, più moderne o

situate in zone diverse perché andrebbero a contrarre un mutuo con un tasso di interesse nettamente maggiore. L'incremento dei tassi di interesse di circa 2-3 punti percentuali rispetto ai minimi storici ha determinato un atteggiamento di prudenza, frenando la mobilità abitativa e sottraendo ulteriori immobili al mercato delle compravendite, con un effetto diretto sulla riduzione del volume delle transazioni.

Uno strumento utile per consentire ai proprietari di acquistare una nuova abitazione senza estinguere il mutuo originario mantenendone il tasso di interesse favorevole, è il "trasferimento" dell'ipoteca sul nuovo immobile da acquistare; tuttavia, questo meccanismo non trova un'applicazione pratica molto diffusa per tre ragioni: a) la necessità del consenso della Banca mutuante all'operazione; b) la necessaria contestualità dell'atto di vendita dell'immobile con quello di acquisto del nuovo immobile; c) la disponibilità di una somma di denaro liquida per l'acquisto della nuova abitazione con caratteristiche migliori e quindi ad un prezzo maggiore rispetto a quello incassato dalla vendita del primo immobile.

7. I costi di ristrutturazione elevati.

Uno dei fattori determinanti nella riduzione delle compravendite immobiliari è stato l'aumento significativo dei costi di ristrutturazione, un fenomeno che ha avuto origine a partire dal 2021 con l'introduzione di una serie di incentivi fiscali nel settore edilizio. I bonus edilizi, tra cui il Superbonus 110%, hanno determinato un'improvvisa impennata della domanda di materiali da costruzione e di servizi

connessi, generando una pressione inflazionistica sull'intero comparto. L'incremento della domanda ha causato un aumento esponenziale dei prezzi, con effetti di lunga durata anche dopo la cessazione delle agevolazioni.

Il settore edile, nonostante il sostegno pubblico, ha dovuto affrontare problemi di approvvigionamento, ritardi nei cantieri e un aumento dei costi operativi, elementi che hanno contribuito a una crescita strutturale dei prezzi. Alla cessazione delle agevolazioni fiscali il settore ha mantenuto livelli di prezzo elevati, poiché molte imprese hanno adeguato i loro modelli di business a un nuovo contesto economico caratterizzato da margini più alti e da una domanda ancora relativamente sostenuta. L'aumento strutturale dei costi di ristrutturazione ha avuto un impatto diretto sulle dinamiche del mercato immobiliare. In primo luogo, ha ridotto l'attrattiva degli immobili da ristrutturare, che tradizionalmente rappresentavano una quota significativa delle transazioni, specialmente nelle aree urbane e nei centri storici. Gli acquirenti potenziali, scoraggiati dagli elevati costi di riqualificazione, hanno preferito orientarsi verso immobili già ristrutturati o di nuova costruzione, riducendo ulteriormente l'offerta disponibile. In secondo luogo, la maggiore incidenza dei costi di ristrutturazione ha determinato un aumento del prezzo finale degli immobili rinnovati, incidendo sulla capacità di acquisto di molte famiglie e rallentando il turnover del mercato.

8. L'introduzione delle plusvalenze sulla vendita di immobili oggetto di agevolazioni fiscali.

Un ulteriore elemento che ha contribuito a frenare le compravendite è stata l'introduzione della tassazione sulla plusvalenza in caso di rivendita degli immobili che hanno beneficiato di alcuni bonus edilizi.

La legge 30 dicembre 2023, n. 213 (legge di bilancio 2024), infatti, ha stabilito che a partire dal 1° gennaio 2024, le plusvalenze derivanti dalla cessione di immobili che hanno beneficiato del Superbonus saranno soggette a un'imposta sostitutiva del 26%. Questa tassazione si applica agli immobili venduti entro dieci anni dalla conclusione dei lavori agevolati e non rilevano né la misura della percentuale di detrazione potenzialmente spettante al contribuente con il Superbonus (misura normativamente ridotta nel corso del tempo), né le diverse possibili modalità di fruizione della detrazione stessa (in dichiarazione, tramite opzione per la cessione del credito o per il cosiddetto "sconto in fattura").

Come termine iniziale per il calcolo del decorso dei dieci anni, si deve fare riferimento alla data di conclusione degli interventi ammessi al Superbonus. Il legislatore ha escluso tuttavia l'emersione di plusvalenza tassabile nei seguenti casi: a) immobili acquisiti per successione; b) immobili adibiti ad abitazione principale del cedente o dei suoi familiari per la maggior parte dei dieci anni antecedenti alla cessione; c) immobili adibiti ad abitazione principale del cedente o dei suoi familiari per la maggior parte del periodo intercorso tra l'acquisto o la costruzione e la cessione, qualora all'atto della cessione i predetti immobili siano stati acquistati o costruiti da un periodo inferiore a dieci anni.

Tralasciando il sentimento di diffidenza del cittadino verso il sistema fiscale, generato dalla “discutibile” regolazione del meccanismo agevolativo che prima agevola e poi richiede indietro, va segnalato che l’introduzione di questa plusvalenza – giusta o sbagliata che sia da un punto di vista di equità fiscale – ha ed avrà un effetto disincentivante sulla messa in vendita degli immobili recentemente ristrutturati, poiché i proprietari, per evitare il prelievo fiscale, rinverranno la vendita oltre i limiti temporali stabiliti dalla normativa. Il risultato è stato un ulteriore restringimento dell’offerta sul mercato, aggravando il calo delle transazioni.

Per questi immobili potrebbe finalmente trovare una utilità il contratto di rent to buy – introdotto nel nostro ordinamento dal D.L. 133/2014, convertito in Legge 164/2014, cd. Decreto Sblocca Italia – poiché il proprietario (concedente) consegna fin da subito l’immobile al conduttore (futuro acquirente), il quale paga il canone di locazione (rent); dopo un periodo di tempo fissato nello stesso contratto il conduttore può decidere se acquistare il bene (buy), detraendo dal prezzo una parte dei canoni già pagati. Poiché il realizzo di plusvalenza presuppone il trasferimento della proprietà del bene, deve ritenersi che se detto trasferimento fosse rinviato contrattualmente ad un momento successivo al decorso dei dieci anni dalla conclusione degli interventi ammessi al superbonus, allora non realizzerebbe materia imponibile.

Si ricorda che per legge gli effetti della trascrizione immobiliare operano nel rent to buy con durata decennale.

9. La riduzione delle agevolazioni fiscali per le ristrutturazioni immobiliari.

Per far fronte a esigenze di bilancio e aumentare le entrate, lo Stato ha rimodulato – riducendo i vantaggi fiscali per i proprietari – le agevolazioni per la ristrutturazione di immobili abitativi.

Resta la detrazione del cinquanta per cento su una spesa massima di novantaseimila euro ripartita in dieci anni, ma a condizione che l'intervento abbia ad oggetto l'abitazione principale e sia effettuata da proprietari o usufruttuari. Diversamente, per le seconde case, per i comodatari e gli affittuari la detrazione è stata ridotta al trentasei per cento.

Ciò ha determinato un incremento del costo effettivo delle seconde case, già gravate dall'IMU, un'imposta che ha non poca influenza sul bilancio delle famiglie. È chiara ormai la tendenza dello Stato a colpire tramite tassazione gli immobili che non costituiscono abitazione principale.

Tra le altre novità, non è stata confermata l'agevolazione per l'acquisto di abitazioni da parte di soggetti sotto i 36 anni, una decisione che avrà un impatto non tanto economico ma psicologico sul mercato immobiliare, eliminando l'unico incentivo per le giovani generazioni ad acquistare la prima casa e contribuendo a un ulteriore rallentamento delle compravendite.

10. La diminuzione del tasso di natalità.

L'Italia sta attraversando una significativa trasformazione demografica caratterizzata da un calo persistente della natalità e da cambiamenti nelle

strutture familiari. Questi mutamenti hanno implicazioni dirette sul mercato immobiliare, influenzando sia la domanda che l'offerta di abitazioni.

Nel 2022, il numero di nascite in Italia è sceso a 393.000, segnando un calo dell'1,7% rispetto all'anno precedente. Questa tendenza negativa è proseguita nel 2023, con una diminuzione del 3,4%, portando le nascite a 379.890. Le proiezioni per il 2024 indicano un ulteriore record negativo, con una riduzione del 2,1% nei primi sette mesi dell'anno rispetto allo stesso periodo del 2023.

Parallelamente, si osserva un cambiamento nelle strutture familiari. Le coppie con almeno un figlio minore sono passate da circa il 30% nel 2000-2001 a poco meno del 20% nel 2021-2022. Questo indica una diminuzione delle famiglie tradizionali con figli, influenzando le dinamiche abitative.

Il trend ha portato il tasso di fertilità totale (TFT) a 1,2 figli per donna nel 2023, ben al di sotto del livello di sostituzione generazionale fissato a 2,1. La diminuzione delle nascite è stata costante dal 2008, anno in cui si è registrato l'ultimo aumento nel numero di neonati. Le donne tendono a posticipare la maternità rispetto al passato; nel 2023, le donne italiane hanno avuto il primo figlio in media a 31 anni, età rimasta stabile rispetto al 2022. Questo posticipo della maternità riduce la finestra fertile e, di conseguenza, il numero medio di figli per donna.

Anche la carenza di servizi di supporto alle famiglie, come asili nido e politiche di conciliazione lavoro-famiglia, rappresenta un ulteriore ostacolo alla decisione di avere figli.

Il calo della natalità e la riduzione delle famiglie con figli comportano una minore domanda di abitazioni di

dimensioni maggiori, poiché in passato le giovani coppie rappresentavano una quota significativa della domanda di questa tipologia di immobili per far fronte alle esigenze familiari in crescita. Pertanto, la minore spinta demografica contribuisce a ridurre ulteriormente il numero di transazioni, rallentando il mercato immobiliare e limitando il ricambio generazionale nel settore residenziale. Le famiglie senza figli o con un solo figlio tendono a preferire appartamenti più piccoli, spesso situati in aree urbane con servizi e infrastrutture adeguate. Allo stesso tempo, l'invecchiamento della popolazione porta a un aumento delle proprietà disponibili a seguito di decessi o trasferimenti in strutture assistenziali. Questo squilibrio tra domanda e offerta può causare una stagnazione o una diminuzione dei prezzi immobiliari in alcune aree.

Con l'aumento delle famiglie monoparentali e delle coppie senza figli, cresce la domanda di affitti a breve termine o di soluzioni abitative flessibili. Questo trend potrebbe incentivare lo sviluppo di progetti residenziali orientati all'affitto, come il Build-to-Rent, soprattutto nelle grandi città.

Le giovani coppie e i single tendono a preferire abitazioni in centri urbani ben serviti, aumentando la domanda in queste zone e potenzialmente incrementando i prezzi. Al contrario, le aree rurali o periferiche potrebbero subire un calo di interesse, con conseguente deprezzamento degli immobili.

La diminuzione della popolazione e la conseguente riduzione della domanda interna potrebbero rendere il mercato immobiliare italiano più attraente per gli investitori stranieri, alla ricerca di proprietà a prezzi competitivi. Tuttavia, la sostenibilità di tali investimenti dipenderà dalla capacità del Paese di

attrarre forza lavoro e stimolare la crescita economica.

Le previsioni demografiche future indicano che, senza interventi significativi, la popolazione italiana continuerà a diminuire nei prossimi decenni.

11. Le recenti tendenze demografiche.

Tra le tendenze rilevate si segnala la scelta di avere un solo figlio dovuta a diversi fattori quali i costi economici, la disparità di genere connessa al fatto che le donne senza figli guadagnano di più rispetto a quelle che hanno figli, evidenziando una penalizzazione economica associata alla maternità. Inoltre un trend emergente è rappresentato dalle cosiddette coppie DINK (Dual Income, No Kids), ovvero coppie con doppio reddito che scelgono di non avere figli, preferendo destinare le proprie risorse economiche a esperienze, viaggi e al miglioramento della propria carriera professionale. Questo fenomeno, in crescita soprattutto nei contesti urbani e tra i giovani professionisti, sta modificando le dinamiche del mercato immobiliare. Le coppie DINK, avendo un potere d'acquisto relativamente elevato e nessuna necessità di spazi aggiuntivi per figli, tendono a preferire immobili più piccoli, spesso situati in zone centrali o ben collegate, dove il valore al metro quadro è più alto. Tuttavia, a fronte di questa maggiore capacità di spesa, molte di queste coppie scelgono di non investire nel mercato immobiliare, preferendo la flessibilità dell'affitto per poter cambiare città o paese in base alle opportunità di carriera.

Queste tendenze si traducono quindi in un calo della domanda per immobili di dimensioni maggiori, tipicamente richiesti da famiglie numerose, con effetti diretti sulla liquidità del settore. Gli immobili di ampia metratura risultano meno appetibili rispetto a soluzioni più compatte e centrali, determinando un allungamento dei tempi di vendita e una maggiore difficoltà nel trovare acquirenti.

Dal punto di vista macroeconomico, il calo della natalità e il conseguente ridimensionamento della domanda immobiliare rappresentano una sfida per il settore delle costruzioni e per gli investimenti immobiliari. Un mercato caratterizzato da una domanda debole rischia di generare una stagnazione dei prezzi per alcune tipologie di immobili, soprattutto in quelle aree meno attrattive per i giovani professionisti e le nuove generazioni. È verosimile che la minore domanda abitativa abbia effetti di lungo termine sulla sostenibilità del mercato immobiliare, richiedendo un ripensamento delle politiche abitative e dei modelli di sviluppo urbanistico. Incentivare la riqualificazione degli immobili esistenti, rendere più flessibile il mercato degli affitti e sviluppare soluzioni abitative innovative potrebbe rappresentare una via per riequilibrare l'offerta immobiliare e garantire una maggiore dinamicità nel settore.

12. Le abitazioni di alta qualità.

Per “abitazioni di alta qualità” si intendono quelle di lusso, quelle ubicate in zone di prestigio e che hanno un carattere di unicità o rarità (es. attici, viste panoramiche, spazi esterni, facenti parte di palazzi famosi, parti comuni eleganti e ben curate, etc.).

Il mercato di questi immobili non è interessato da alcuna contrazione perché i loro potenziali acquirenti non soffrono le dinamiche socio-economiche sopra analizzate.

Godono di un mercato a sé; la loro domanda è costante e i prezzi salgono (in linea con l'aumento del costo della vita).

Hanno una tempistica di vendita inferiore alla media poiché spesso consentono al proprietario di soddisfare a pieno la sua aspettativa di prezzo.

Nel primo trimestre 2025 si è registrato un interesse verso immobili di lusso (sopra i due milioni di euro) sia da parte di italiani che di stranieri; le richieste di questi ultimi rappresentano circa un venti per cento. Le previsioni per il 2025 indicano una domanda vivace anche per le abitazioni di alta qualità concesse in locazione e ciò a causa della scarsità di immobili disponibili sul mercato; in particolare, rimane alta la domanda di immobili ristrutturati e valorizzati che per la loro rarità rimangono particolarmente appetibili; inoltre, il completamento di progetti nel settore Build-to-Rent potrebbe alimentare ulteriormente il mercato delle locazioni.

13. Il focus sui negozi.

Negli ultimi anni, il mercato immobiliare italiano ha attraversato significative trasformazioni, influenzate da vari fattori economici, tecnologici e sociali. In particolare, il segmento degli immobili commerciali, specialmente i negozi su strada (categoria catastale C1), ha subito cambiamenti rilevanti a causa della diffusione dei centri commerciali, delle mutate abitudini dei consumatori e dell'ascesa dell'e-commerce.

Piattaforme come Amazon hanno reso possibile l'acquisto di una vasta gamma di prodotti riducendo la necessità per i consumatori di recarsi fisicamente nei negozi. Questa tendenza ha portato a una diminuzione del traffico pedonale in molte aree commerciali tradizionali, mettendo sotto pressione i negozi fisici, soprattutto quelli situati in zone con canoni di locazione elevati.

Le grandi vie commerciali delle città italiane, come Roma e Milano, hanno visto una trasformazione nel loro tessuto commerciale. Molti negozi storici hanno chiuso a causa dell'incapacità di sostenere gli alti costi operativi, mentre marchi di lusso e boutique esclusive hanno occupato questi spazi, attratti dalla visibilità e dal prestigio associati a queste location. Questa polarizzazione ha portato a una segmentazione del mercato immobiliare commerciale, con una domanda crescente per spazi premium destinati a brand di alta gamma e una diminuzione dell'interesse per locali meno prestigiosi. I centri commerciali hanno rappresentato per anni una soluzione ideale per i consumatori, offrendo una vasta gamma di negozi, ristoranti e servizi in un'unica location. Tuttavia, con l'aumento delle vendite online, anche questi hanno dovuto adattarsi. Molti centri commerciali stanno integrando esperienze che non possono essere replicate online, come eventi dal vivo, intrattenimento e attività ricreative, per attrarre visitatori e mantenere rilevante l'esperienza di shopping fisico.

Un ruolo cruciale è svolto dalla tecnologia nella trasformazione del retail. Entro il 2025, si prevede che tecnologie immersive come la realtà aumentata (AR) e la realtà virtuale (VR) rivoluzioneranno l'e-commerce, permettendo ai consumatori di “provare”

virtualmente prodotti come abiti o occhiali, o valutare gli arredi inserendoli nel proprio spazio abitativo. Il mercato AR/VR nell'e-commerce potrebbe raggiungere i 50 miliardi di dollari nel 2025, riducendo i resi e aumentando la fiducia dei consumatori.

Questa integrazione tecnologica non è limitata all'online. I negozi fisici stanno adottando soluzioni digitali per migliorare l'esperienza del cliente, come specchi interattivi, applicazioni mobili per la navigazione in-store e pagamenti contactless. L'obiettivo è creare un'esperienza di acquisto senza soluzione di continuità tra online e offline, nota come "phygital shopping", un modo di fare acquisti che combina la velocità e la convenienza dell'online con l'esperienza tangibile dell'offline. In definitiva, il settore retail tradizionale potrebbe affrontare sfide legate alla necessità di adattarsi alle nuove abitudini dei consumatori e all'integrazione tecnologica.

Si segnala che Roma potrebbe beneficiare dell'effetto Giubileo, quale stimolo importante del mercato immobiliare commerciale, soprattutto se supportato da tagli dei tassi di interesse.

Con l'aumento dell'e-commerce, la domanda di spazi logistici è cresciuta esponenzialmente. Le aziende necessitano di magazzini efficienti e ben posizionati per garantire consegne rapide e soddisfare le aspettative dei clienti. Questo ha portato a un incremento degli investimenti nel settore della logistica e del trasporto merci. Secondo le previsioni, il mercato immobiliare logistico continuerà a espandersi, con una crescente attenzione verso progetti sostenibili e tecnologicamente avanzati.

14. Il focus sugli uffici.

Il settore degli uffici in Italia ha mostrato segni di ripresa dopo le difficoltà legate alla pandemia. Le città principali, come Milano e Roma, hanno visto una crescente domanda di spazi ufficio di alta qualità, con un'attenzione particolare alla loro sostenibilità e flessibilità. Secondo il rapporto "Mercato immobiliare 2025: previsioni degli esperti" pubblicato da Idealista, si prevede una crescita moderata dei prezzi nel settore terziario/uffici, con un aumento dell'1,5% rispetto al 2024.

Questa crescita è attribuibile a diversi fattori, tra cui la ripresa economica generale e l'adattamento delle aziende alle nuove modalità di lavoro. Molte imprese stanno adottando modelli ibridi, che combinano lavoro in presenza e remoto, aumentando la domanda di spazi flessibili e ben attrezzati. Inoltre, l'attenzione crescente verso il benessere dei dipendenti ha portato a una maggiore richiesta di uffici con ambienti salubri e sostenibili.

Le prospettive per il mercato degli uffici in Italia sono positive per gli spazi di alta qualità soprattutto nelle principali città.

È in aumento anche la fiducia verso il mercato italiano da parte degli investitori internazionali, il cui interesse per gli uffici di classe energetica A, la logistica, gli hotel e le asset class alternative (come data center e healthcare) è in crescita.

Negli anni successivi alla pandemia, lo smart working ha ridotto la necessità di grandi spazi ad uso ufficio. Molte aziende, per ridurre i costi fissi, hanno optato per spazi più piccoli o hanno eliminato completamente la sede fisica, orientandosi verso soluzioni di co-working o lavoro da remoto. Questo

ha avuto un impatto diretto sul mercato immobiliare degli uffici a Roma, con una maggiore disponibilità di spazi e, di conseguenza, una pressione al ribasso sui canoni di locazione.

Inoltre, l'aumento dello smart working ha favorito la delocalizzazione dei lavoratori. Il minor vincolo alla presenza fisica in ufficio ha permesso a molti di trasferirsi in zone meno costose, anche fuori città, influenzando il mercato residenziale in aree periferiche e in piccoli centri. Se questa tendenza dovesse continuare, potremmo assistere a una contrazione del valore degli immobili adibiti a ufficio nelle zone centrali di Roma, con conseguente riduzione dei rendimenti per gli investitori immobiliari. Recentemente, tuttavia, alcune grandi aziende globali di riferimento stanno tornando su posizioni più tradizionali, cercando di riportare i dipendenti in ufficio, ma il modello a cui si sta puntando è diverso da quello pre-pandemia. Oggi, infatti, si tende a creare hub aziendali che integrano servizi e comfort per i dipendenti – asili, palestre, mense, spazi relax – rendendo più attrattivo il rientro in sede.

Questa tendenza potrebbe avere un effetto positivo sulla domanda di grandi spazi direzionali e su alcuni distretti business a Roma, come l'EUR, dove già sono presenti edifici adatti a questo modello. Se le grandi aziende continueranno su questa strada, è probabile che nel medio-lungo termine vi sarà un incremento della domanda di immobili direzionali di alta qualità, ben collegati e con servizi integrati.

Tuttavia, questo non significa un ritorno generalizzato alla situazione pre-pandemia. Molte imprese, specialmente PMI e startup, potrebbero continuare a preferire soluzioni flessibili, come il co-working o gli uffici in affitto a breve termine. Per questo motivo, gli

investitori immobiliari dovranno adattarsi, privilegiando edifici con spazi modulabili e possibilità di frazionamento, per rispondere meglio alle esigenze del mercato.

Come per i negozi anche per il mercato immobiliare degli uffici a Roma la digitalizzazione rappresenta un ruolo chiave. La crescita di settori come il tech, la programmazione software, il digital marketing e i lavori creativi online ha creato una nuova classe di lavoratori che non ha più bisogno di un ufficio fisico. Questa trasformazione potrebbe ridurre ulteriormente la domanda di spazi ufficio tradizionali, specialmente quelli di fascia media e bassa, che rischiano di diventare obsoleti. In questo scenario, gli immobili che non saranno riqualificati potrebbero vedere una riduzione del valore e un aumento della vacancy rate (spazi sfitti). Al contrario, gli immobili in grado di offrire connessioni internet ad alta velocità, ambienti flessibili e tecnologie integrate potrebbero mantenere la loro attrattività.

Alla luce di queste dinamiche, circoscrivendo le prospettive per il mercato immobiliare degli uffici alla città di Roma, si reputa verosimile uno scenario di polarizzazione del mercato tra alta qualità e soluzioni flessibili, vale a dire che il mercato potrebbe dividersi in due segmenti: da un lato, uffici di alto livello con servizi avanzati per le grandi aziende, dall'altro, spazi di co-working e uffici flessibili per PMI, professionisti e startup. Gli immobili di fascia intermedia, senza particolari caratteristiche distintive, potrebbero subire una forte svalutazione.

C'è una crescente attenzione alla sostenibilità, e quindi alla preferenza di edifici eco-compatibili e sostenibili. Gli investitori e le aziende cercano

immobili che rispettino standard ambientali elevati, sia per motivi etici che economici.

Concludendo, anche il mercato immobiliare degli uffici si trova in una fase di trasformazione. La chiave per gli investitori sarà adattarsi alle nuove esigenze, privilegiando immobili moderni, flessibili e con servizi integrati.

Gentile Lettore,

il presente lavoro nasce da una riunione tenutasi il 28 febbraio 2025, alla quale ha preso parte l'intero Team del mio Studio; in qualità di operatori del settore, ci siamo interrogati e confrontati sui possibili scenari futuri del mercato immobiliare. Le riflessioni emerse in quella sede sono state rielaborate e arricchite di dati statistici con l'ausilio dell'intelligenza artificiale.

Marzo 2025

Edoardo Del Monte

Disclaimer

Le informazioni contenute nel presente white paper hanno solo carattere esemplificativo, informativo e non hanno carattere esaustivo, né possono essere intese come espressione di un parere professionale. Nessuna responsabilità derivante da un utilizzo improprio dei contenuti, da eventuali modifiche intervenute nella normativa o da possibili imprecisioni, potrà essere pertanto imputata all'autore.