

Il nuovo driver green traina la crescita del real estate in Italia

La 12ª edizione del Real Estate DATA HUB fotografa un contesto di ripresa e prospettive favorevoli, dove il cambio di paradigma è guidato dalla nuova leva strutturale della sostenibilità e da scelte sempre più consapevoli di famiglie e investitori.

Il mercato immobiliare italiano **riprende la crescita**, sostenuto da un clima di fiducia diffusa. Si delinea uno scenario con prospettive favorevoli, **in cui la componente green si conferma nuovo motore di crescita**, orientando le scelte di acquisto delle famiglie e le strategie di investimento delle imprese. In particolare il comparto residenziale - complici anche le condizioni di accesso al credito agevolate - dopo il consolidamento del 2024, nel primo semestre 2025 evidenzia un rafforzamento della domanda e un aumento delle compravendite. Questo quanto emerge dalla 12ª edizione di Real Estate DATA HUB, il market report realizzato dal Centro Studi di [REMAX Italia](#), dall'Ufficio Studi di YARD REAAS e dall'Ufficio Studi di 24MAX. Il volume analizza l'andamento del mercato immobiliare nel primo semestre 2025 e le prospettive per la seconda parte dell'anno, introducendo una nuova sezione dedicata ai **Green Loan**.

Green Loan: la sostenibilità entra definitivamente nel real estate

La sostenibilità entra definitivamente nel mercato immobiliare italiano, influenzando le dinamiche di domanda, offerta e credito. Secondo l'analisi del Centro Studi di REMAX Italia, il 72-75% delle compravendite riguarda ancora immobili in classe energetica EFG, ma la quota è in progressiva riduzione, mentre crescono le abitazioni nelle classi CD (dal 13% nel 2022 al 15% nel primo semestre 2025) e, seppur più lentamente, quelle in classe AB.

I tempi medi di vendita confermano la correlazione tra efficienza energetica e attrattività del prodotto: le abitazioni in classe AB si vendono in circa 147 giorni, contro i 160 delle classi EFG, a fronte di acquirenti più selettivi ma disposti a riconoscere un valore superiore. La sostenibilità si consolida quindi come **fattore competitivo** e determinante nel definire le dinamiche di mercato. Parallelamente, cresce in modo significativo la diffusione dei **Green Loan**, i mutui dedicati all'acquisto di immobili ad alta efficienza energetica. Nel primo semestre 2025, i mediatori creditizi 24MAX hanno potuto proporre finanziamenti green con tasso fisso al 2,19% TAN, spesso accompagnati dall'azzeramento delle spese di istruttoria e perizia. Rispetto ai mutui tradizionali, la rata media risulta inferiore di circa il 15%, incentivando l'acquisto di abitazioni in classe A e B.

Residenziale: un mercato solido e orientato alla qualità

Nel primo semestre 2025, il mercato residenziale italiano ha registrato una crescita delle transazioni di oltre il 9% rispetto allo stesso periodo del 2024. Dopo una fase di stabilizzazione, il comparto conferma la propria solidità, sostenuto dalla riduzione dei tassi di interesse e da una domanda sempre più orientata alla qualità e all'efficienza energetica. I prezzi medi sono aumentati del 2,4% su base annua, con incrementi più marcati nelle grandi città: Milano guida la crescita con un +9% dei valori e volumi in aumento, mentre Roma mostra un mercato più selettivo, con prezzi in rialzo del 3%.

“Le prospettive per la seconda parte del 2025 sono orientate a un cauto ottimismo. La domanda appare solida, con un'attenzione crescente verso immobili energeticamente efficienti e ben collegati”, afferma Dario Castiglia, CEO & Founder di REMAX Italia. “Le grandi città restano i motori principali di crescita. Pur persistendo alcune incognite legate al quadro economico

internazionale, il mercato immobiliare italiano appare oggi più resiliente e con spazi di sviluppo selettivo". Una vitalità che si riflette anche nel percorso di crescita del network in franchising che ha annunciato l'obiettivo di raddoppiare il numero di agenti e superare i 200 milioni di fatturato aggregato entro il 2028.

ALTRI COMPARTI: RETAIL E HOSPITALITY IN CRESCITA, LOGISTICA E DIREZIONALE STABILI

Nel primo semestre 2025 il **mercato immobiliare** italiano ha registrato, nel comparto **commerciale**, una **crescita** degli investimenti del **50%** rispetto allo stesso periodo del 2024, con i capitali esteri a rappresentare quasi due terzi del totale. Il report evidenzia che gli investimenti immobiliari, nel periodo considerato, si sono concentrati principalmente nei segmenti **retail (28%) e ricettivo (25%), cui seguono logistica (14%), uffici (13%), living (7%)** e altre destinazioni d'uso (aggregato, 13%). Il **retail** catalizza quindi il **28% degli investimenti** in particolare tra investitori istituzionali e specializzati (in aumento anche rispetto al primo trimestre 2025). In generale, i **canoni** di locazione evidenziano andamenti sempre più **eterogenei sul territorio**, con significative differenze in base alla location e alla specifica categoria merceologica. Il **ricettivo (25%)**, soprattutto nel segmento **lusso** (oltre il 90% del volume), conferma la sua centralità, con un equilibrio tra investitori domestici e internazionali. La **logistica**, invece, attrae il 14% degli investimenti con una domanda che si concentra su **spazi di Grado A**. Prosegue il **focus sulla rigenerazione urbana**, con oltre il 30% circa delle nuove realizzazioni logistiche che si sviluppano su aree brownfield, a testimonianza di un **orientamento sempre più marcato verso la sostenibilità** e il recupero di siti industriali dismessi. I canoni prime sono attesi stabili o in crescita, seppur a un ritmo più lento, per le proprietà di alta qualità. Per quanto riguarda il **direzionale**, il primo semestre è stato caratterizzato da una **sostanziale cautela** da parte degli investitori; si è inoltre registrato il calo delle dimensioni medie delle transazioni, con una preferenza verso spazi più piccoli. *"Anche nel mercato immobiliare commerciale," evidenzia Laura Piantanida, Head of Institutional Relations di Yard Reaas S.p.A. "Si conferma la rilevanza della componente ESG, capace di incidere tanto sulle strategie degli investitori quanto sulle scelte dei tenant".*

REAL ESTATE DATA HUB

Realizzato dal Centro Studi di REMAX Italia, dall'Ufficio Studi di YARD REAAS e dall'Ufficio Studi di 24MAX, il *Real Estate DATA HUB* offre uno strumento di analisi e confronto a supporto di operatori, investitori e stakeholder del mercato immobiliare. L'integrazione tra la rilevazione puntuale dei dati relativi alle transazioni immobiliari (in termini di compravendita e locazione) e l'analisi qualitativa dei trend emergenti consente di delineare una visione d'insieme e aggiornata dell'evoluzione del real estate italiano. Grafici, tabelle e infografiche approfondiscono le evidenze emerse, frutto della sinergia tra i Centri Studi dei tre promotori. Il volume è, inoltre, arricchito da contributi e testimonianze dei principali operatori e investitori nazionali e internazionali, che offrono una lettura diretta delle trasformazioni in atto nel settore. Questa dodicesima edizione dedica particolare attenzione alle dinamiche di Milano, Roma, Genova e Palermo e relative regioni, analizzando le asset class del living, ricettivo, logistica, direzionale e retail.



COMPANY PROFILE REMAX ITALIA – remax.it

Fondata negli Stati Uniti nel 1973 da Dave e Gail Liniger, REMAX arriva in Italia nel 1996 grazie alla lungimirante visione di Dario Castiglia, tutt'oggi alla guida del network immobiliare. Anno dopo anno, REMAX consolida la propria leadership a livello mondiale, operando oggi in oltre 110 Paesi con oltre 9.400 agenzie e quasi 145.000 agenti affiliati. Il suo esclusivo modello di business si basa sullo studio associato, che massimizza le opportunità offerte dal settore immobiliare. Un sistema rivoluzionario fondato su un metodo di collaborazione che permette di aumentare la produttività degli agenti, offrire un servizio di qualità superiore ai clienti e potenziare il giro d'affari delle agenzie immobiliari. Massima produttività, massima innovazione, massima redditività: in una parola REMAX. Nel 2025, l'obiettivo di REMAX Italia è continuare a crescere in termini di fatturato e ampliare il network. La promessa al cliente è di trovare il miglior acquirente nel minor tempo possibile, garantendo un'esperienza confortevole e soddisfacente anche sotto il profilo economico. REMAX Italia è Official Partner della Nazionale Italiana di Calcio, una collaborazione che si fonda su valori condivisi quali eccellenza, passione e gioco di squadra, essenziali tanto nello sport quanto nel real estate.

COMPANY PROFILE YARD REAAS - yardreaas.it

YARD REAAS è un gruppo indipendente, leader in Italia nella consulenza real estate e nella gestione integrata di servizi immobiliari. Opera sia nel mercato istituzionale sia nel segmento distressed per investitori italiani e stranieri, banche, SGR/fondi, gruppi industriali, fondi di private equity e family office. YARD REAAS vanta un'esperienza di oltre 30 anni nel settore tecnico (Due Diligence, Project Management & Monitoring, Engineering), ambientale, ESG, valutativo e gestionale (Property & Building Management). Nell'ambito dei criteri ESG (Environmental, Social, Governance) e di sostenibilità degli investimenti nel 2015 è stata la prima società di consulenza real estate registrata per l'Italia in PRI – Principles for Responsible Investment. Conta oltre 400 risorse, un network di 600 tecnici, 1000 periti sul territorio nazionale e € 70 milioni di ricavi. Il Gruppo è presente in Italia, con le sedi di Milano (headquarters) e Roma, Brescia, Vigevano e Trento, e all'estero in UK e Francia, con gli uffici di Londra e Parigi.

COMPANY PROFILE 24MAX – 24max.it

PROXIPO Spa, proprietaria del marchio 24MAX, è la Società di Mediazione Creditizia del Gruppo immobiliare REMAX ideata e realizzata per dare una risposta concreta all'esigenza di consulenza finanziaria della clientela che compra casa affidandosi ad una Agenzia Immobiliare REMAX, in tempo reale. La mission è completare la Customer Experience della clientela, dalla scelta dell'abitazione all'ottenimento delle risorse finanziarie necessarie per l'acquisto. Nelle oltre 400 agenzie REMAX in Italia, in cui operano più di 4.000 professionisti del settore immobiliare, sono stati allestiti corner finanziari in cui operano gli oltre 150 Credit Specialist di 24MAX, selezionati tra i migliori presenti sul mercato del credito per la loro competenza ed esperienza.

UFFICIO STAMPA REMAX ITALIA

Pinkommunication

Cristina Cortellezzi – Laura Premoli – Claudia Valerani

info@pinkommunication.it

+39 02 89077160 – +39 340 1044227

UFFICIO STAMPA YARD REAAS

SEC Newgate Italia

Silvia Gentile – cell: 3355833558; mail: silvia.gentile@secnewgate.it

Angelo Vitale – cell: 3386907474; mail: angelo.vitale@secnewgate.it

Lorenzo Pisicoli – cell: 3714579440; mail: lorenzo.pisicoli@secnewgate.it