

In Puglia transazioni immobiliari in continuo aumento. Bari città in fermento tra turismo e investimenti.

Secondo le analisi del Real Estate DATA HUB, il trend positivo proseguirà per tutto il 2025

xx giugno 2025 - Continua il **trend di crescita delle transazioni immobiliari** residenziali in Puglia, iniziato tre anni fa, con un aumento del 13% nel 2022, dell'8% nel 2023 e dell'11% nel 2024. Una crescita frutto di una **domanda che continua a manifestarsi dinamica**, nonostante le fluttuazioni economiche generali. Così come a livello nazionale, anche in Puglia la tipologia di immobile più transata è il **trilocale**, pari al 40,2% delle compravendite, evidenziando una preferenza per abitazioni che offrono un **buon equilibrio tra spazio e funzionalità**, adatte a famiglie medie e coppie. Seguono i quadrilocali, scelti da famiglie più numerose (24,3%) e i bilocali, preferiti da giovani coppie o single in cerca di soluzioni più contenute (18,5%). I monolocali rimangono una tipologia marginale (4,2%), concentrata soprattutto in aree urbane o turistiche.

Per il 2025 si prevede una prosecuzione del trend positivo, con un lieve incremento dei prezzi, a seconda delle zone e della tipologia di immobile. **Secondo le analisi del Real Estate DATA HUB DATA HUB**, il market report semestrale realizzato dal **Centro Studi di REMAX Italia**, dall'**Ufficio Studi di YARD REAAS** e dall'**Ufficio Studi di 24MAX**, a trainare la crescita saranno soprattutto le **nuove costruzioni e le abitazioni già ristrutturate con elevati standard energetici**, già conformi alla Direttiva Europea sulle "Case Green". In generale, gli acquirenti manifestano un interesse crescente per immobili con elevata efficienza energetica, considerati un investimento più sicuro e appetibile nel medio-lungo periodo. Al contrario, gli immobili che necessitano di interventi di riqualificazione potrebbero subire una lieve svalutazione.

BARI: PIAZZA IMMOBILIARE SOLIDA E ATTRATTIVA

Dopo aver delineato il quadro regionale, l'analisi del Real Estate DATA HUB si concentra su Bari, che sta attraversando una fase di crescita caratterizzata da dinamiche differenti tra le diverse zone della città e da nuove tendenze legate all'efficienza energetica e al turismo. I prezzi sono in aumento e hanno raggiunto in media quota € 2.416/mq, con picchi fino a 5.500 € al metro quadro per le proprietà di prestigio.

DOVE INVESTIRE A BARI NEL 2025

Per chi intende investire nel mercato immobiliare barese nel 2025, le **migliori opportunità si concentrano nelle zone turistiche e centrali**, ideali per locazioni brevi e attività extralberghiere. **Borgo Antico e Murattiano** restano le aree a maggiore redditività, grazie alla domanda costante e ai rendimenti garantiti dal turismo. In parallelo, quartieri come **San Pasquale e Carrassi** offrono occasioni interessanti per chi cerca immobili a prezzi accessibili da riqualificare o destinare agli affitti transitori. Bari si conferma, dunque, una città **in fermento, capace di attrarre investitori** e residenti grazie a un mercato immobiliare dinamico e a una crescente attenzione alle tematiche ambientali ed energetiche.

CHI CHIEDE IL MUTUO A BARI

L'analisi dei richiedenti mutuo nella città di Bari evidenzia alcuni dati in linea con la media nazionale ed altri invece in controtendenza. **Le motivazioni della richiesta del mutuo sono al 100% per acquisto di prima casa**. Anche le preferenze riguardo il tasso scelto per il mutuo, risultano essere in linea con la media nazionale, dove la quasi totalità opta per un tasso fisso. Una importante divergenza

rispetto ad altre regioni riguarda l'età. C'è una **forte preponderanza della fascia compresa tra i 35 ed i 44 anni**, con il 42,1% delle richieste; seguono gli under 34 con il 26,2%. Risulta invece meno rilevante la fascia dei 45-54 pari al 15,8%. Altra divergenza sostanziale rispetto alla media nazionale riguarda il genere dei mutuatari: a Bari, infatti, il 42,1% dei richiedenti mutuo sono donne, cifra ben lontana dal 29,72% in Italia.

IMMOBILIARE NON RESIDENZIALE: RETAIL IN TRASFORMAZIONE, DIREZIONALE IN STABILITÀ E INVESTIMENTI IN CRESCITA PER LA LOGISTICA E IL RICETTIVO

Per il comparto non residenziale, in particolare per il mercato barese di retail, direzionale, logistica e hospitality, emerge un contesto in trasformazione, dove l'attenzione alla qualità dell'offerta, alla localizzazione e alla sostenibilità rappresenta una leva di crescita trasversale comune a tutte le asset class.

In particolare, Bari si sta affermando come una piazza sempre più competitiva nel **settore retail**, con nuove opportunità per investitori e operatori interessati a cogliere il potenziale di crescita della città. Il mercato è dinamico, con un'offerta in crescita, prezzi più competitivi e una domanda più reattiva. Le high street locali evidenziano dinamiche di trasformazione, con nuovi sviluppi in corso.

Netta ripresa degli investimenti sta interessando gli **immobili direzionali**, con transazioni in aumento principalmente nel centro storico della città, che si conferma di principale interesse anche in base all'analisi dei rendimenti.

Grazie alla sua posizione strategica e alla presenza di infrastrutture chiave come il porto e l'interporto, Bari si sta configurando sempre più come un hub di riferimento per i collegamenti tra l'Italia, l'Europa orientale e il Mediterraneo, offrendo opportunità strategiche per gli operatori del settore della **logistica**. Altro plus, soprattutto per il segmento dei Data Center, la produzione significativa di energia da fonti rinnovabili, come l'eolica e la solare. Da ciò l'aumento degli investimenti e del numero di aziende logistiche insediate a Bari e in tutta la Puglia.

In forte trasformazione il settore **ricettivo**, trainato da una crescente domanda turistica, sia leisure che business, e da un crescente interesse da parte degli investitori, di cui numerose catene alberghiere.

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 un'analisi approfondita del mercato immobiliare residenziale e commerciale in Italia, confermandosi strumento analitico di riferimento per gli operatori del settore. La ricchezza di dati, l'articolazione tematica e il contributo di esperti e opinion leader restituiscono una fotografia completa e aggiornata del real estate italiano. In questa undicesima edizione, il focus si concentra in particolare sull'andamento delle compravendite e degli investimenti in Puglia e a Bari, con un'attenzione specifica al comparto residenziale e alle asset class più strategiche: direzionale, retail, logistico e ricettivo.

Sfoggia e scarica la versione integrale del Real Estate DATA HUB al seguente link:
https://rem.ax/RealEstateDataHub_11



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, Engineering, Project Management e Monitoring), ambientale, ESG, valutativo e gestionale (Property & Building Management). Nell'ambito dei criteri ESG (Environment, 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 certificati sul territorio nazionale e € 70 milioni di ricavi. Il Gruppo è presente in Italia, con le sedi di Milano (headquarters) e Roma, e all'estero in UK e Francia, con gli uffici di Londra e Parigi.

COMPANY PROFILE 24MAX – 24max.it

PROXIPO Spa 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 i 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

Contatti NIC PR:

Adele Olivieri - adele.olivieri@nicpr.it | +39 3201199338

Laura Basso - laura.basso@nicpr.it | + 39 02 36535859

CONTATTI YARD REAAS:

Rosita Brambillasca

Head of Marketing & Communication

rosita.brambillasca@yardreaas.it - +39 02 7780701