

Piemonte e Torino: l'immobiliare torna nel radar degli investitori internazionali

Locazioni brevi, boutique hotel e riqualificazioni riaccendono il mercato.

I primi mesi del 2025 hanno visto consolidarsi il trend iniziato nella seconda metà dello scorso anno, dopo una prima parte segnata da una flessione delle compravendite, con segnali positivi per il mercato immobiliare del Piemonte. La ripresa in corso è sostenuta da un rinnovato interesse sia da parte degli acquirenti che degli investitori, come confermano le analisi del [Real Estate 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.

TORINO: VALORI IN CRESCITA E RITORNO DELL'APPEAL INTERNAZIONALE

A guidare questa fase di rilancio è soprattutto Torino, dove il valore medio degli immobili ha raggiunto i 2.000 euro al metro quadro. **Il capoluogo piemontese si distingue per un mercato residenziale in ripresa concreta**, con una domanda alimentata dalla vivacità del **comparto locazioni**, trainato in particolare dalle esigenze turistiche e studentesche. Questo dinamismo contribuisce a rendere la città **sempre più attrattiva anche per gli investitori internazionali**. Lo conferma l'ingresso di Torino nella top ten europea delle città più attrattive per gli investimenti immobiliari, secondo la classifica "European Cities and Regions of the Future 2025" stilata dal **Financial Times**. Per la prima volta il capoluogo figura tra le grandi metropoli europee con la migliore strategia di attrazione investimenti. Un risultato che si affianca al **sesto posto ottenuto dal Piemonte**, tra le regioni europee con maggiore capacità di attrarre capitali esteri.

IL SEGMENTO RICETTIVO TRA NUOVI PROGETTI E TURISMO CULTURALE

Torino mostra segnali di grande vitalità in particolare nel comparto ricettivo. Il fitto calendario di eventi culturali e sportivi – dal Salone del Libro alle ATP Finals, passando per le celebrazioni del bicentenario del Museo Egizio – ha contribuito ad alimentare la domanda di **locazioni brevi e spinto l'interesse per nuove strutture**. In centro e in prossimità dei poli culturali, crescono le aperture di boutique hotel, B&B e affittacamere, mentre operatori internazionali del settore alberghiero programmano l'apertura di nuove strutture medio-alte. Nel Report Real Estate Data HUB si segnalano anche diversi progetti di riconversione e riqualificazione di immobili storici, in chiave sostenibile e innovativa.

TIPOLOGIE PREFERITE DA ACQUIRENTI E INVESTITORI

L'interesse degli acquirenti si concentra su **immobili di dimensioni medio-grandi**, con i **trilocali** che rappresentano il 33% delle compravendite in Piemonte, seguiti da bilocali (21%) e quadrilocali (18%). In crescita anche la domanda per immobili con 5 o più locali. Vivace il segmento degli appartamenti per studenti, dove la domanda supera ampiamente l'offerta: una condizione che apre **opportunità di investimento interessanti per chi**

desidera acquistare immobili da mettere a reddito con contratti di locazione a lungo termine.

IL REAL ESTATE DATA HUB: UNO STRUMENTO PER CAPIRE IL MERCATO

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 a Torino e in Piemonte, con un'attenzione specifica al comparto residenziale e alle asset class più strategiche.

Sfoglia 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