

Retail immobiliare in corsia di sorpasso: record per investimenti e nuove aperture

Il Real Estate DATA HUB fotografa il boom del retail che si conferma protagonista assoluto del mercato immobiliare italiano nello scorso anno. Crescono supermercati di prossimità, evolvono gli outlet e si configurano nuove strategie in location secondarie.

xx giugno 2025 – Dopo una fase di assestamento, lo scorso anno ha segnato **un periodo positivo per il mercato retail**, con un volume degli investimenti in aumento, che ha quasi toccato i 10 miliardi di euro (+50% sull'anno precedente). La crescita è stata distribuita in modo diffuso sul territorio nazionale con particolare vitalità nel Nord-Est, Nord-Ovest e Sud. **L'inizio del 2025 sta confermando il trend di forte espansione** rilevato nel corso del 2024, con prospettive positive per il resto dell'anno.

Il retail è, dunque, la prima asset class per capitali attratti nel corso dello scorso anno, trainando i volumi complessivi di cui rappresenta il 25%, in netto aumento rispetto al 10% del 2023. **La crescita è trasversale**, con nuovi investitori e dinamismo in segmenti come supermercati e centri commerciali. Brand e operatori guardano con maggiore interesse a **location secondarie** come Bergamo, Treviso, Aosta e Pisa, che offrono buoni canoni e nuove opportunità.

Questo il quadro che emerge dall'ultima edizione 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**, che offre un'analisi del mercato immobiliare in Italia nel 2024 e anticipa le **prospettive per il 2025**. Questa edizione dedica particolare attenzione alle dinamiche di **Milano, Roma, Bari e Torino**, insieme alle rispettive regioni, analizzando le asset class del living, del lusso, della logistica e data center, direzionale, retail e hospitality.

NUOVE PRIORITÀ PER INVESTITORI E TENANT

Accanto alla spinta delle città non primarie, **i trend prevalenti** sono quelli della **rigenerazione e dell'attenzione ai temi sociali**. Nel segmento lusso, spicca la vivace attività delle location prime, in cui alcuni top brand stanno investendo in importanti ristrutturazioni, dando vita a spazi retail di grande impatto. Secondo le elaborazioni di Real Estate DATA HUB, la domanda per le principali vie dello shopping si è mantenuta elevata e la competizione tra i brand è rimasta intensa. Le high street italiane registrano nuove aperture e importanti interventi da parte dei top brand, confermando il ruolo centrale dei negozi fisici nel rafforzare il rapporto con la clientela. Boutique, gioiellerie e brand vintage hanno firmato nuovi contratti nelle location più esclusive, contribuendo a mantenere elevati i canoni. Nel Quadrilatero della Moda a Milano si arriva a 14-15.000 €/mq/anno. Via Montenapoleone, dove si toccano i 20.000 €/mq/anno, si conferma punta di diamante del mercato italiano, segnando un record a livello europeo.

PROSSIMITÀ E CONVENIENCE STORE: LA NUOVA CORSA AL FOOD URBANO

Il settore food è in fermento, con **l'espansione delle reti di supermercati di prossimità e convenience store**. In prima linea operatori come Carrefour Express e Conad City, che puntano su nuovi format urbani. Parallelamente, i principali player della grande distribuzione, tra cui Esselunga, Carrefour e Conad, stanno rafforzando le loro strategie immobiliari aumentando il ricorso a operazioni di **Sale & Leaseback**.

L'EVOLUZIONE DEGLI OUTLET IN ITALIA

I centri outlet stanno evolvendo verso poli esperienziali di valore. Oltre ai prezzi convenienti, offrono esperienze più sofisticate, integrando lo shopping con il turismo di lusso e iniziative culturali. I consumatori sono sempre più attratti dal mix di offerta di brand prestigiosi a prezzi competitivi e shopping experience sempre più ottimizzata. L'ambiente curato e l'esperienza immersiva contribuiscono alla solidità e alla crescita in continuo aumento, smentendo i timori di qualsiasi previsione negativa.

FOCUS MILANO, ROMA, BARI E TORINO

A **Milano** una parte della domanda guarda a spazi di maggiori dimensioni per rispondere all'evoluzione delle strategie di vendita al dettaglio, sempre più orientate alla creazione di esperienze multifunzionali per i consumatori. Si allungano i tempi di assorbimento, ma il mercato resta dinamico anche nelle high street, che continuano a mostrare segnali di trasformazione.

A **Roma** cresce la superficie media degli immobili offerti, indicando un possibile cambiamento nelle richieste del mercato in favore di spazi di medio-piccola dimensione. Si registrano segnali di un mercato retail high street in trasformazione, caratterizzato da un'offerta in forte espansione e una domanda più selettiva.

Anche a **Bari** il mercato delle high street è vivace, con una crescita dell'offerta, prezzi competitivi e domanda più reattiva, delineando un contesto favorevole per investitori e imprenditori. I canoni salgono da 190 a 290 €/mq/anno, indicando un rafforzamento della domanda, soprattutto nelle zone più strategiche della città. Bari si consolida, dunque, come piazza interessante, con nuove opportunità per investitori e operatori interessati a cogliere il potenziale di crescita della città.

A **Torino**, invece, domanda e offerta sono in fase di stabilizzazione. Da ciò l'allungamento dei tempi medi di permanenza e la leggera contrazione dei canoni medi. Il mercato resta comunque attivo, anche se più cauto.

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. Questa undicesima edizione dedica particolare attenzione alle dinamiche di Milano, Roma, Bari e Torino, insieme alle rispettive regioni, analizzando le asset class del living, del lusso, della logistica e data center, direzionale, retail e hospitality.

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