



LA CONGIUNTURA IMMOBILIARE

SETTEMBRE 2026



Table of Contents

Introduzione	3
Il mercato immobiliare italiano	6
Il mercato residenziale	14
Living	20
Social Housing	23
Senior Housing / Senior Living	26
Student Housing	29
Il mercato terziario	34
Il mercato ricettivo alberghiero	39
Il mercato logistico	46
Il mercato light industrial	49
Il mercato commerciale	53
Il mercato immobiliare residenziale della città di Milano	66
Il mercato immobiliare terziario della città di Milano	70
Il mercato immobiliare residenziale della città di Roma	74
Il mercato immobiliare terziario della città di Roma	77
Contacts	81

Il presente report è stato redatto esclusivamente a scopo informativo generale e non deve essere considerato come consulenza contabile, fiscale, legale o di altra natura professionale. Per qualsiasi esigenza specifica, si raccomanda di consultare i propri consulenti di fiducia.

Kroll non si assume alcuna responsabilità per l'aggiornamento del presente report alla luce di eventi successivi o per qualsiasi altra ragione. Il presente report non costituisce una raccomandazione o un'approvazione da parte di Kroll a investire, vendere o utilizzare in altro modo i mercati o le società qui menzionati.

Nella misura massima consentita dalla legge, Kroll e i suoi amministratori, dipendenti e collaboratori non accettano né assumono alcuna responsabilità o obbligazione in relazione al presente report, o a decisioni basate sul suo contenuto, nei confronti di qualsiasi lettore. Qualora i lettori decidano di fare affidamento sul presente report, lo faranno a proprio rischio.

Introduzione

Nel 2025 l'economia italiana ha mostrato segnali di moderata ripresa, sostenuta da una crescita del PIL positiva e da un'inflazione gradualmente rientrata verso l'obiettivo della BCE. Parallelamente, la percezione di affidabilità del Paese è migliorata in modo significativo: lo spread BTP-Bund ha raggiunto livelli tra i più contenuti degli ultimi anni, aumentando l'attrattiva dell'Italia agli occhi degli investitori internazionali grazie a un profilo di rischio più moderato e a una maggiore stabilità del quadro macrofinanziario.

Secondo le più recenti stime disponibili, l'economia italiana continua a espandersi a un ritmo contenuto, risentendo della debolezza della domanda interna e del contesto internazionale caratterizzato da elevata incertezza geopolitica ed economica.

Il Fondo Monetario Internazionale (FMI), nel World Economic Outlook di aprile 2026, ha rivisto al ribasso le prospettive di crescita dell'Italia, prevedendo un incremento del PIL pari allo 0,5% sia nel 2026 sia nel 2027. La revisione riflette il rallentamento della domanda globale, l'impatto dell'aumentata incertezza internazionale e il venir meno di parte della spinta derivante dagli investimenti legati al Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR).

I conflitti Russo-Ucraino e in Medio-Oriente, uniti all'incertezza delle strategie commerciali internazionali, continuano a compromettere la stabilità dei mercati globali. Perdurano conseguenze negative su costi energetici e disponibilità di risorse naturali che hanno indotto la Comunità Internazionale a favorire la diversificazione delle fonti di approvvigionamento energetico.

Paese	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Francia	1.1	0.9	0.9	0.9	1.2	1.2	1.1	1.1
Germania	-0.5	0.2	0.8	1.2	1.2	0.9	0.7	0.6
Grecia	2.1	2.1	1.8	1.7	1.6	1.6	1.6	1.6
Italia	0.8	0.5	0.5	0.5	0.8	0.7	0.7	0.7
Portogallo	2.2	1.9	1.9	1.8	1.8	1.7	1.7	1.6
Spagna	3.5	2.8	2.1	1.8	1.8	1.7	1.7	1.7
Giappone	-0.2	1.2	0.7	0.6	0.6	0.6	0.6	0.6
Regno Unito	1.1	1.3	0.8	1.3	1.6	1.6	1.5	1.4
Stati Uniti	2.8	2.1	2.3	2.1	2.1	1.9	1.8	1.8
Euro area	0.9	1.4	1.1	1.2	1.4	1.2	1.1	1.1
Mondo	3.4	3.4	3.1	3.2	3.2	3.2	3.1	3.1

Prodotto Interno Lordo, Variazione annua (%), Fonte: Elaborazione su dati Fondo Monetario Internazionale, aprile 2026

Nel 2025 l'inflazione si è attestata all'1,6%, con una lieve accelerazione osservata nel mese di dicembre dovuta soprattutto ai prezzi dei trasporti, degli alimentari non lavorati e di servizi.

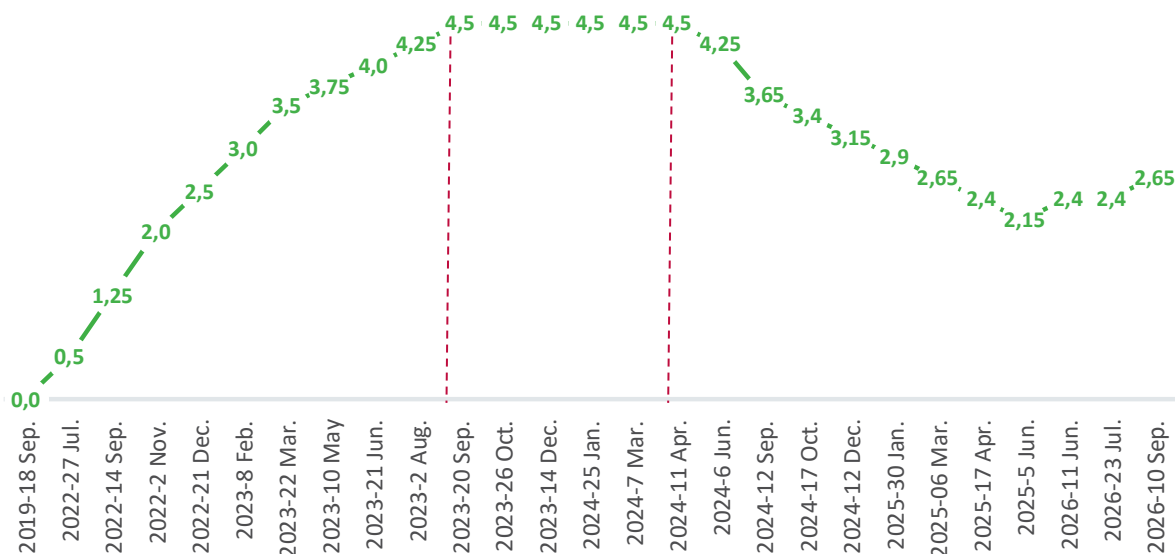
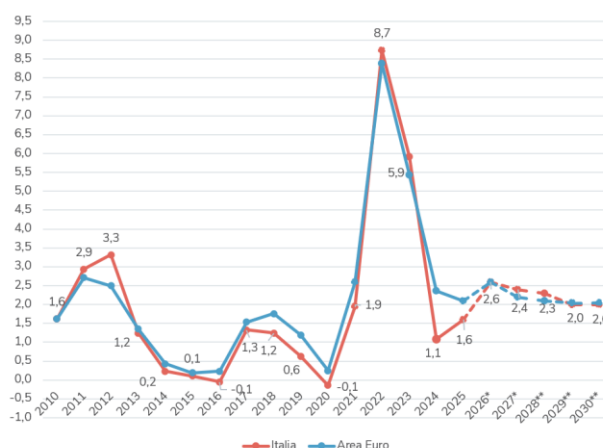
Per quanto riguarda i primi mesi del 2026, a giugno l'indice ha raggiunto una variazione tendenziale del 3%, stabile rispetto a maggio ma in aumento se confrontato con i primi mesi dell'anno. L'incremento osservato tra maggio e giugno è stato causato dalla dinamica dei prezzi degli Energetici non regolamentati (da +9,6% a +12,5%), degli Energetici regolamentati (da +5,3% a +5,6%), dei Servizi relativi ai trasporti (da +0,6% a +1,7%) e dei Servizi ricreativi, culturali e per la cura della persona (da +2,6% a +3,0%).

L'inflazione acquisita per il 2026 è pari a +2,6% per l'indice generale, in netto aumento dal 1,6% di maggio 2025.

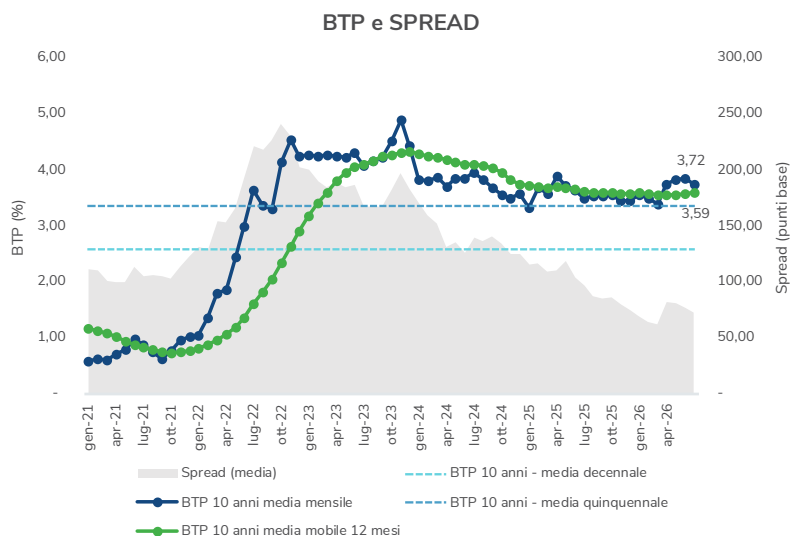
In data 10 settembre 2026 il Consiglio direttivo della Banca Centrale Europea (BCE) ha deliberato un aumento di 25 punti base dei tassi di interesse, interrompendo la fase di stabilità monetaria che aveva caratterizzato i mesi precedenti. La decisione è stata assunta in risposta alla riaccelerazione delle pressioni inflazionistiche nell'area euro, alimentate principalmente dall'aumento dei prezzi dell'energia e dalle tensioni geopolitiche internazionali.

Il tasso sui depositi presso la banca centrale è stato portato al 2,50%, mentre il tasso di riferimento sulle operazioni di rifinanziamento principali è stato innalzato al 2,65%. La BCE ha contestualmente rivisto al rialzo sia le previsioni di inflazione per il 2027 e il 2028, confermando quelle per il 2026, sia quelle di crescita economica per il 2026 e il 2027 dell'area euro. Questo rialzo segue una decisione di rialzo comunicata l'11 giugno 2026 e una di stabilità comunicata il 23 luglio 2026.

Nel complesso, dai documenti ufficiali della BCE emerge il messaggio che l'elevata incertezza del contesto macroeconomico richiede un approccio prudente e dipendente dai dati. Il Consiglio direttivo ha ribadito che le future decisioni di politica monetaria saranno adottate riunione per riunione, senza predefinire un percorso dei tassi di interesse, mantenendo uno stretto monitoraggio dell'evoluzione dell'inflazione e delle prospettive di crescita dell'area euro.



Trend aggiornamento Tassi BCE
Fonte: Elaborazione su dati Banca Living

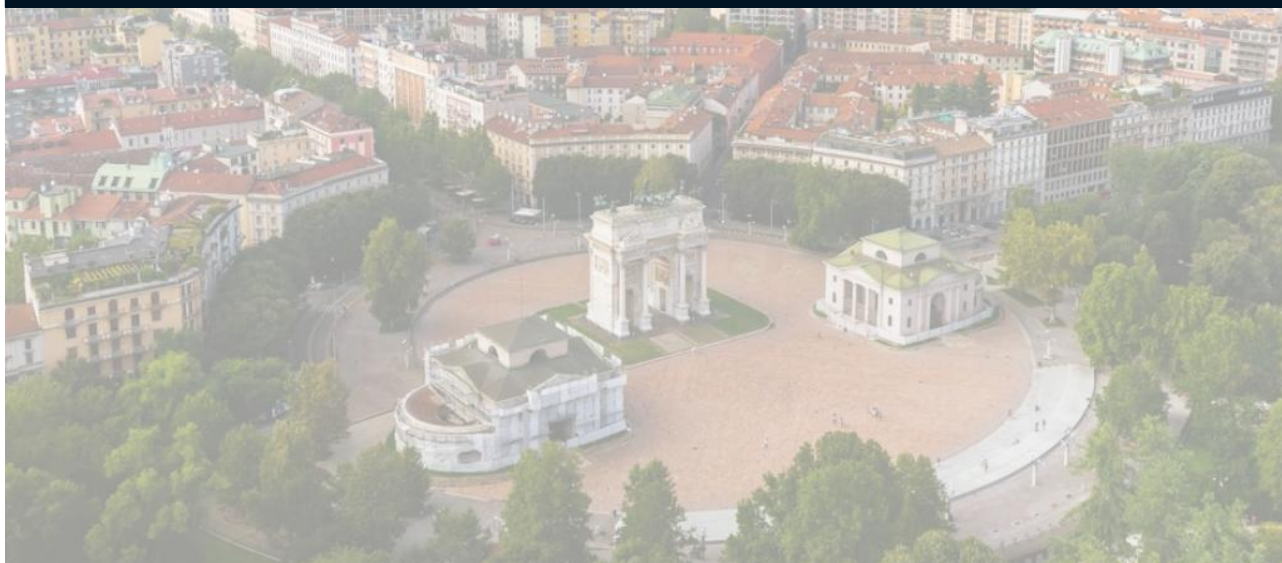


Per quanto riguarda le prospettive per l'economia italiana, il Rapporto di Previsione di marzo 2026, ultimo disponibile alla data di redazione del presente contributo, a cura di Confindustria afferma che: "Lo scenario economico internazionale è caratterizzato da un elevato grado di incertezza, determinato sia dai dazi introdotti dagli Stati Uniti nel 2025, che stanno modificando i flussi commerciali globali, sia dalle tensioni geopolitiche in Medio Oriente. In questo contesto, il CSC prevede per l'Italia una crescita del PIL pari a +0,5% nel 2026 e +0,6% nel 2027. I consumi delle famiglie continueranno a espandersi a ritmi contenuti (+0,7% nel 2026 e nel 2027), frenati dall'erosione del potere d'acquisto dovuta al rialzo dei prezzi energetici e da una persistente propensione al risparmio precauzionale, alimentata dall'incertezza del quadro economico internazionale. Le famiglie italiane mantengono infatti comportamenti prudenti sia nei consumi sia nelle scelte di investimento, privilegiando gli impieghi considerati più sicuri e resilienti. [...]"

Gli investimenti fissi lordi continueranno a rappresentare una delle principali componenti di sostegno alla crescita economica, pur mostrando una progressiva decelerazione. Dopo l'incremento registrato nel 2025 (+3,5%), sono attesi in crescita del +2,3% nel 2026 e del +1,3% nel 2027. A sostenerli contribuiscono il graduale allentamento delle condizioni monetarie, gli incentivi alla transizione digitale ed energetica e l'attuazione degli interventi previsti dal PNRR. Tuttavia, il permanere delle tensioni geopolitiche, l'aumento dei costi energetici e la debolezza del commercio internazionale incidono negativamente sulle decisioni di investimento delle imprese, limitandone il potenziale di espansione. Le esportazioni italiane, penalizzate dalla debole domanda mondiale, dall'incremento dei costi di trasporto e dagli effetti delle nuove barriere commerciali, cresceranno solo marginalmente nel 2026 (+0,6%), per poi accelerare nel 2027 (+1,8%)."

Il mercato immobiliare, pur in un contesto macroeconomico e geopolitico che si conferma complesso e fortemente condizionato dall'incertezza internazionale, continua a mostrare segnali di resilienza. Le prospettive nel breve-medio termine restano moderatamente favorevoli grazie alla stabilizzazione delle condizioni finanziarie e al permanere di livelli di occupazione relativamente elevati, fattori che sostengono la domanda di immobili e l'attività degli investitori. Tuttavia, il permanere dei conflitti internazionali, l'impatto dei dazi sugli scambi commerciali, la volatilità dei prezzi energetici e l'incertezza sulle prospettive di crescita economica potrebbero influenzare negativamente la fiducia degli operatori e rallentare il ritmo della ripresa. In questo scenario, il settore mantiene prospettive positive ma richiede un'attenta valutazione dei rischi e una crescente selettività nelle strategie di investimento.

Il mercato immobiliare italiano



Investimenti

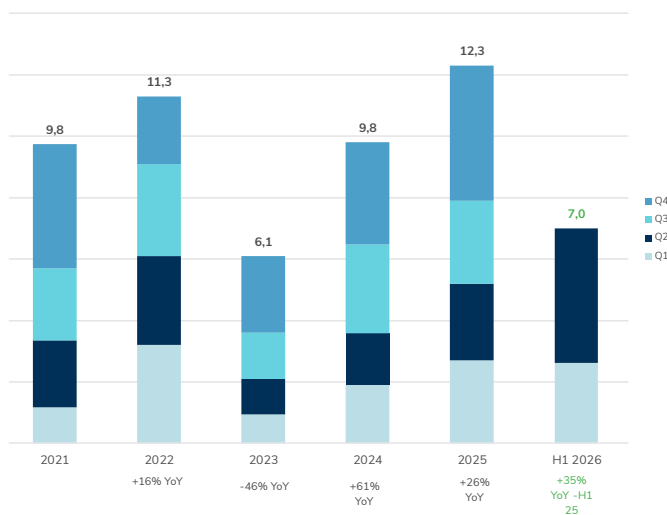
In Italia il volume degli investimenti corporate nel primo semestre 2026 ha totalizzato circa 7 miliardi di euro (+35% vs. H1 2025). In termini assoluti, il risultato conseguito attesta il raggiungimento di un nuovo massimo storico per volume di transazioni.

Gli investimenti, in passato frenati dalle restrizioni nell'accesso al credito e dai costanti aumenti dei tassi d'interesse introdotti dalla BCE per contrastare l'inflazione, sono stati incentivati dalla riduzione del costo del debito e dalla contrazione dei rendimenti prime in alcune asset class; azioni che lasciano intravedere uno scenario ottimistico anche per la seconda parte dell'anno in corso, che sarà influenzato dalle evoluzioni del contesto geopolitico internazionale. Al momento, dopo un incremento deciso a giugno dal Consiglio Direttivo della BCE, la riunione dello scorso luglio ha confermato i tassi, mantenendo così le condizioni per un incremento nel volume e nella dimensione delle transazioni.

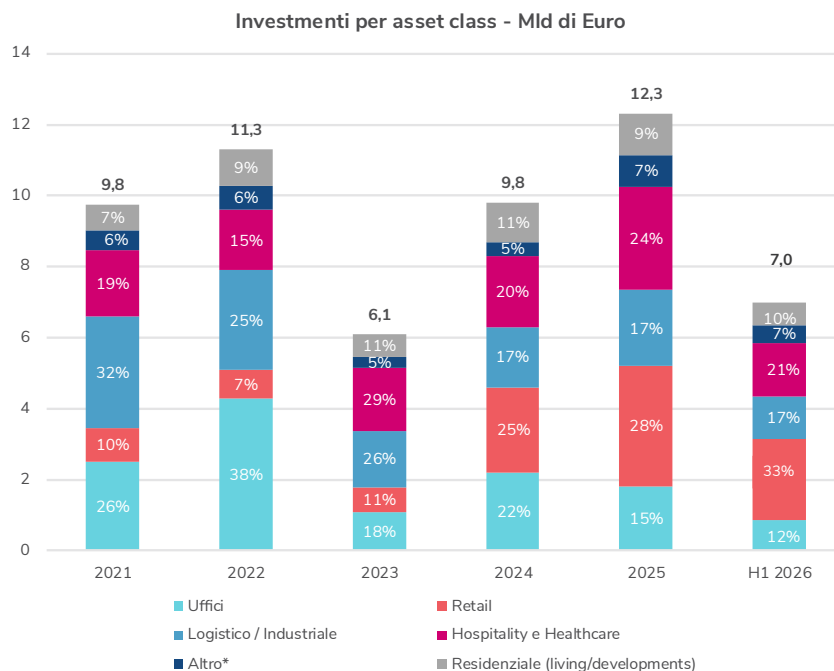
Per quanto riguarda l'articolazione degli investimenti per asset class, il Retail pesa per il 33% sul totale con investimenti di circa 2,3 mld di euro, seguiti al secondo posto da Hospitality e Healthcare, a quota 21% con 1,5 mld di euro. La terza asset class per volumi d'investimento è quella della Logistica, che complessivamente con circa 1,2 mld di euro, rappresenta il 17% degli investimenti totali.

Il Retail ha trainato le transazioni del primo semestre 2026 che ha attratto la maggior parte degli investimenti, registrando la miglior performance storica del comparto. Un impulso decisivo è provenuto dal segmento out of town, che ha contribuito significativamente al raggiungimento di questo risultato, insieme alla componente retail della transazione high street di Montenapoleone 8 a Milano e della transazione di Via del Tritone e Via dei Due Macelli a Roma.

Trend investimenti per trimestre - Mld di Euro (var. % YoY)



Kroll su fonti varie



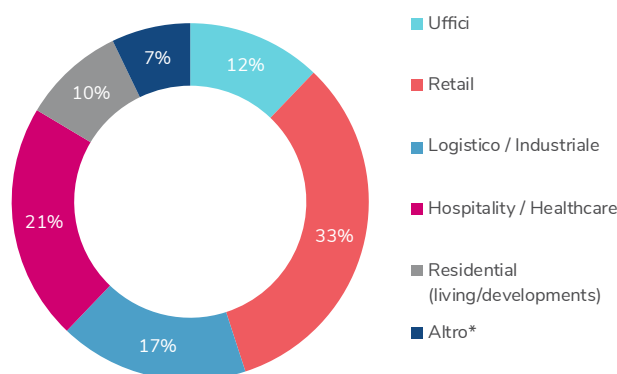
Il settore Hospitality & Healthcare, con circa 1,5 miliardi di euro investiti, incide per il 21% sul totale degli investimenti corporate. Anche se con una riduzione del 10% su base annua, sottolineando che il primo semestre 2025 era stato un periodo particolarmente positivo, si afferma come la seconda asset class del mercato. Il settore alberghiero sta attraversando una fase di consolidamento, sostenuta da un interesse costante degli investitori sia per strategie core sia value-add. Le operazioni concluse nel semestre evidenziano una crescente attenzione anche verso progetti di riposizionamento e conversione, in particolare da uffici a strutture ricettive.

L'asset class Logistica si posiziona al terzo posto con circa 1,2 miliardi di euro investiti, incidendo per il 17% sul totale degli investimenti corporate, in crescita del +50% rispetto al primo semestre 2025. Il settore ha registrato un ritorno delle operazioni Core e Core+ da parte di investitori sia italiani che stranieri, focalizzati soprattutto su asset di alta qualità.

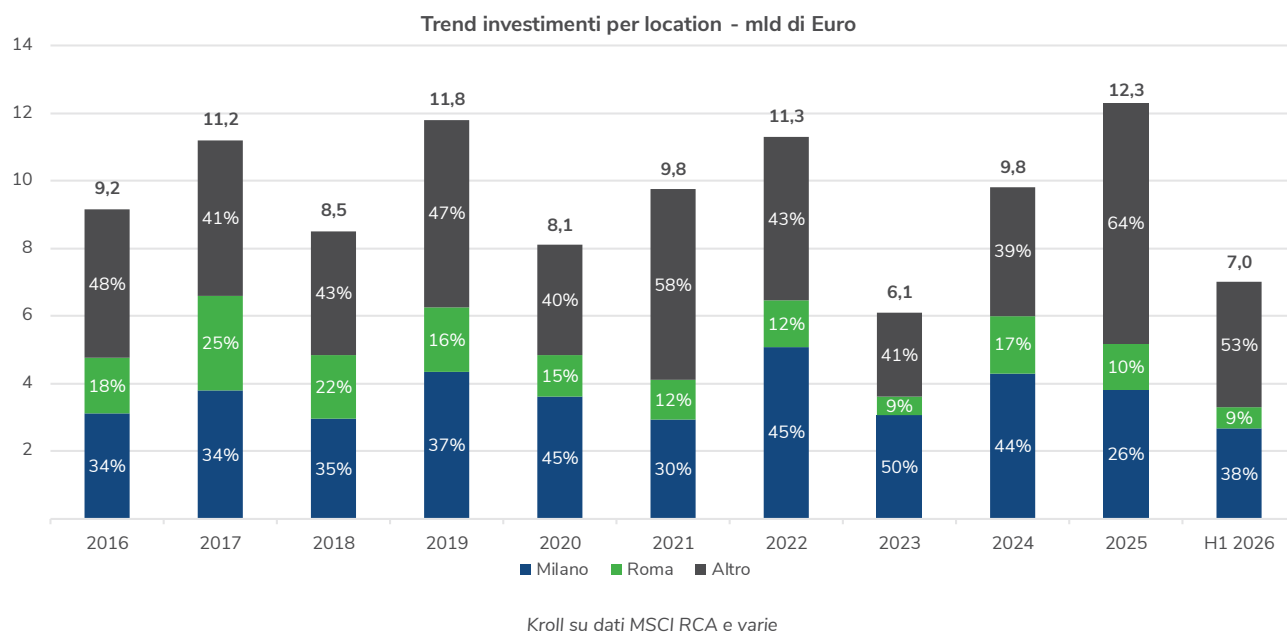
Il comparto Uffici, con circa 850 milioni di euro investiti, incide per il 12%, una performance di superiore (+5%) rispetto al primo semestre 2025. Gli investimenti sono stati principalmente focalizzati nelle città di Milano e Roma: insieme, le due principali città italiane rappresentano circa l'80% del mercato degli uffici.

L'asset class Residenziale, che comprende Living e Sviluppi, rappresenta il 10% sul totale attestandosi a circa 650 milioni di euro, + 8% su base annua. All'interno del settore, lo Student Housing continua a rappresentare uno dei segmenti più dinamici e ricercati dagli investitori, sostenuto da fondamentali particolarmente solidi e da un persistente squilibrio tra domanda e offerta nelle principali città universitarie. L'interesse degli operatori si mantiene elevato sia per operazioni value-add e di sviluppo sia per prodotti stabilizzati, confermando il ruolo dello Student Housing tra le asset class residenziali più attrattive del mercato italiano

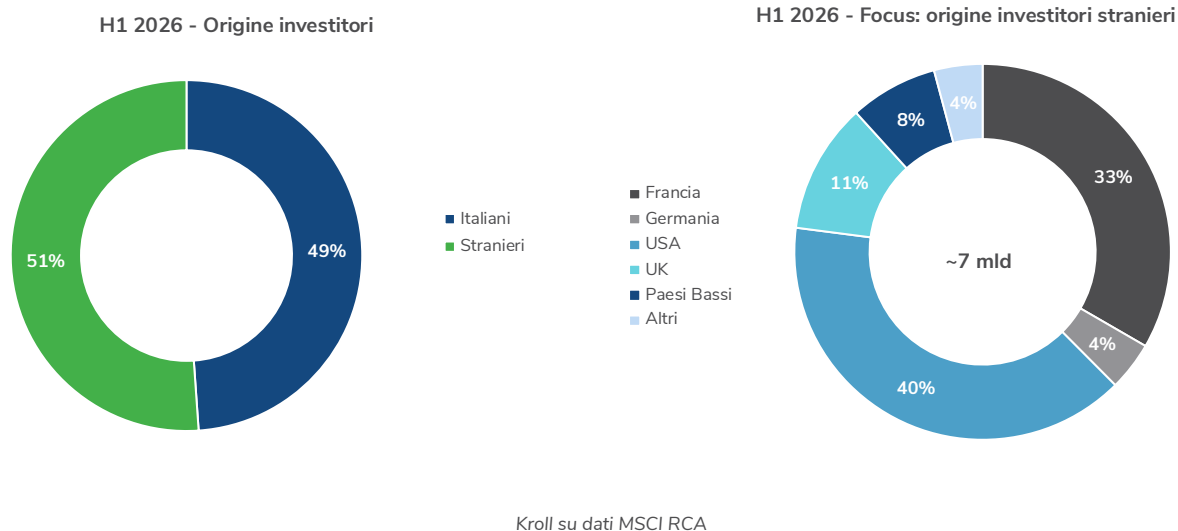
H1 2026 - Investimenti per asset class



Dal punto di vista geografico i volumi transati nel H1 2026 riportano una contrazione dei mercati regionali, cioè le transazioni fuori da Milano e Roma, che hanno ceduto parte della loro quota alla città di Milano. Quest'ultima raggiunge così quota 38% degli investimenti complessivi, mentre Roma si attesta al 9%.



I flussi di capitali nel primo semestre 2026 provengono in misura equivalente da investitori domestici e internazionali, la cui origine è per il 40% dagli USA, seguiti da Francia con il 33% e dall'UK con il 11%.



Driver investimenti per asset class

Il progressivo allentamento della politica monetaria europea, la maggiore disponibilità di capitale e il ritorno degli investitori internazionali hanno contribuito a rafforzare la fase di ripresa del mercato immobiliare italiano, che continua a mostrare una buona capacità di attrarre capitali nonostante il permanere di un contesto caratterizzato da tensioni geopolitiche, volatilità dei mercati finanziari e incertezze legate agli equilibri commerciali globali. Nel corso del 2026 l'attività di investimento è proseguita con intensità crescente, confermando l'interesse verso i segmenti maggiormente sostenuti dai principali macro-trend economici, demografici e tecnologici.

RESIDENZIALE

La crescente attenzione alla sostenibilità, all'efficienza energetica e alla qualità dell'abitare continua a guidare l'evoluzione del settore residenziale. La necessità di riqualificare un patrimonio immobiliare spesso obsoleto rappresenta una delle principali opportunità per investitori e sviluppatori, soprattutto nelle principali aree urbane. Gli immobili di nuova generazione sono sempre più progettati per rispondere a esigenze abitative flessibili, integrando spazi dedicati allo smart working, servizi condivisi, aree wellness e soluzioni orientate alla comunità e alla socialità.

Si rafforza l'interesse verso modelli abitativi alternativi e operativi, in particolare Build-to-Rent, student housing e senior living, sostenuti da cambiamenti demografici, dall'aumento della mobilità professionale e da una domanda strutturalmente superiore all'offerta disponibile. Lo student housing continua a distinguersi come uno dei segmenti più dinamici del mercato italiano, supportato dalla crescita della popolazione universitaria internazionale e dalla persistente carenza di posti letto nelle principali città universitarie.

UFFICI

Il mercato degli uffici continua a essere caratterizzato da una forte polarizzazione tra immobili prime e stock secondario. La domanda si concentra sempre più su edifici moderni, efficienti e in grado di offrire elevati standard ambientali, tecnologici e di benessere degli occupanti. Si consolida il fenomeno del *flight-to-quality*, con i tenant maggiormente orientati verso immobili dotati di certificazioni ESG, servizi integrati e posizioni centrali o ben collegate.

L'evoluzione dei modelli di lavoro ibrido ha ridotto l'attenzione alla quantità degli spazi privilegiandone la qualità, la flessibilità e la capacità di favorire collaborazione e produttività. In tale contesto, gli asset obsoleti richiedono interventi di riqualificazione sempre più significativi per mantenere competitività sul mercato, mentre gli immobili prime continuano a mostrare buona tenuta dei canoni e livelli contenuti di vacancy.

RETAIL

Il comparto retail ha consolidato il percorso di recupero avviato negli ultimi anni, beneficiando del ritorno degli investitori istituzionali e di fondamentali operativi in miglioramento. Le principali operazioni concluse nel corso del 2026 hanno confermato l'interesse verso retail park e centri commerciali ben posizionati, capaci di garantire performance stabili e resilienza ai cambiamenti dei consumi.

Le high street delle principali città italiane continuano ad attrarre brand nazionali e internazionali, sostenute dalla crescita dei flussi turistici e dall'interesse verso le destinazioni a maggiore vocazione commerciale e leisure. Anche molte località secondarie a forte attrattività turistica stanno beneficiando dell'espansione dei retailer, creando nuove opportunità di investimento.

La crescente competizione per gli asset di maggiore qualità sta contribuendo a sostenere valori e liquidità del comparto, rafforzando il ruolo del retail come asset class nuovamente centrale all'interno delle strategie di investimento.

HOTEL

Il settore alberghiero continua a rappresentare uno dei comparti più attrattivi del mercato immobiliare italiano. La forte domanda turistica, sia internazionale sia domestica, sostiene l'interesse degli investitori verso strutture di fascia alta, iniziative di riqualificazione e progetti di riposizionamento degli asset esistenti.

Prosegue l'espansione di format innovativi quali branded residences, serviced apartments e apart-hotel, che consentono di intercettare nuove tipologie di clientela e ampliare le opportunità di valorizzazione immobiliare. Accanto alle destinazioni consolidate come Milano, Roma, Firenze e Venezia, cresce l'interesse verso mercati secondari caratterizzati da forti potenzialità di sviluppo turistico, tra cui Napoli, la Sicilia, le aree lacustri e numerose destinazioni leisure del Centro-Sud.

La sostenibilità, il wellness, l'autenticità dell'esperienza e la personalizzazione dei servizi restano i principali driver che stanno influenzando le strategie degli operatori e degli investitori.

LOGISTICA

La logistica mantiene una posizione centrale nelle strategie di investimento immobiliari, supportata dalla solidità della domanda occupier e dalla progressiva maturazione del mercato italiano. L'interesse degli investitori continua a concentrarsi sulle location prime lungo i principali corridoi infrastrutturali e logistici del Paese, pur registrandosi una crescente attenzione verso mercati secondari capaci di offrire rendimenti più elevati e maggiori opportunità di sviluppo.

La limitata disponibilità di prodotto di qualità, unita alla crescente rilevanza dei requisiti ESG e dell'efficienza energetica, continua a sostenere l'attrattività degli asset di nuova generazione. Rimane inoltre elevato l'interesse per opportunità value-add e per immobili suscettibili di interventi di valorizzazione e incremento dei canoni.

ALTRO (Data Center, Infrastrutture Energy, Self Storage, Strutture Sportive)

Gli asset alternativi continuano ad aumentare il proprio peso all'interno dei portafogli degli investitori grazie a fondamentali solidi, limitata disponibilità di prodotto e una crescente correlazione con i grandi trend tecnologici, energetici e demografici.

I data center si confermano tra le asset class più dinamiche del mercato immobiliare europeo e italiano, sostenuti dall'espansione dell'intelligenza artificiale, del cloud computing e della crescente necessità di capacità elaborativa e archiviazione dati. La crescita del comparto sta inoltre alimentando investimenti paralleli nelle infrastrutture energetiche e di telecomunicazione necessarie a supportarne lo sviluppo.

Parallelamente, continua a crescere l'interesse per infrastrutture legate alla transizione energetica, terreni destinati alla produzione di energia da fonti rinnovabili, self-storage e asset sportivi e leisure, segmenti che beneficiano di domanda strutturale e di una concorrenza ancora limitata rispetto alle asset class tradizionali.

SVILUPPI

Il mercato dello sviluppo immobiliare evidenzia segnali di graduale miglioramento rispetto agli anni precedenti, pur continuando a confrontarsi con costi di costruzione elevati, complessità autorizzative e una crescente selettività nell'accesso al credito. Gli investitori privilegiano iniziative capaci di integrare sostenibilità, innovazione e forte domanda occupier, con particolare attenzione ai progetti di rigenerazione urbana e recupero del patrimonio esistente.

I principali capitali si stanno indirizzando verso comparti caratterizzati da elevati fondamentali, tra cui living, student housing, hospitality e data center. In particolare, il settore degli studentati continua a beneficiare della scarsità di offerta e dei programmi di riqualificazione di edifici esistenti prossimi ai poli universitari, nonché del bando istituito da CDP da gennaio a giugno 2026 per il raggiungimento dell'obiettivo di 60.000 nuovi posti letto a canone calmierato previsto dal PNRR, con consegna prevista entro maggio 2027; i data center proseguono la propria espansione soprattutto nel Nord Italia e nelle aree maggiormente dotate di infrastrutture tecnologiche ed energetiche.

EVOLUZIONE DEI TREND						
GIUGNO 2026						
	OGGI		DOMANI		FINANCING	NOTE
	Giugno 2026		Giugno 2027			
	Tenants/ Income	Investors	Tenants/ Income	Investors		
 Living (Residenziale, PBSA, Senior Housing)	↑	↑	→	↑	→ ↑	
 Uffici "Prime"	↑	→	↑	→	→	
 Uffici NON "Prime"	↓	↓↓	↓	↓↓	↓↓	
 Retail: Shopping Center, etc.	→	↑	↑	↑	→ ↑	
 Retail: High street	→	→	→	↑	↑	
 Hotel *	↑	↑	↑	↑	↑	
 Logistica Light Industrial Data Center	→	→	→	→	→	Logistics → Data Center ↑
 Energy	→	→	→	→	→ ↑	
 Sviluppo	↑	↓	↑	→	↓ Se exit > 5.000 €/mq →	
↑↑ Molto positivo ↑ Positivo → Neutro ↓ Negativo ↓↓ Molto negativo						

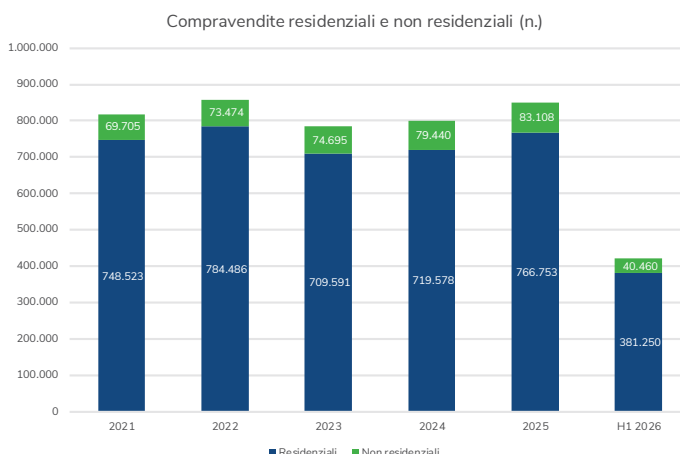
*In particolare i target 4Stelle, 4Stelle Superior, 5Stelle e 5Stelle Lusso

Compravendite

Nel 2025 il Numero di Transazioni Normalizzate (NTN) riferite alla destinazione residenziale è stato pari a circa 766.753, mentre le NTN non residenziali hanno raggiunto le 83.108 unità, rilevando, rispettivamente crescita pari a +6,6% e +4,6% rispetto alle transazioni registrate nel 2024.

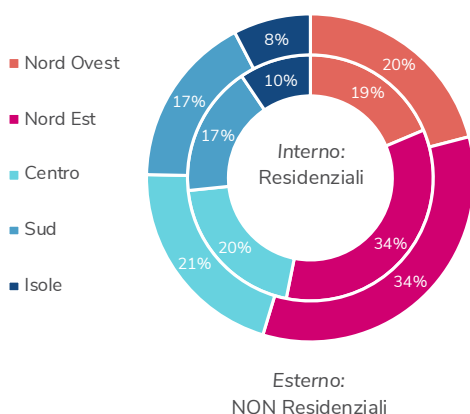
L'ammontare delle compravendite registrate nel periodo gennaio-giugno 2026 registra un lieve incremento rispetto all'H1 2025, registrando circa 422.000 transazioni residenziali e non residenziali, pari a +2%. Se confrontati con i risultati dei primi sei mesi del 2024, le NTN complessive del periodo gennaio-giugno 2026 risultano superiori dell'11%.

Analizzando la distribuzione geografica delle NTN per macroaree si osserva che il Nord ha registrato il 53% delle compravendite totali (di cui il 34% al Nord Ovest e il 19% al Nord Est), seguito dal Centro (20%), Sud (17%) e Isole (10%).

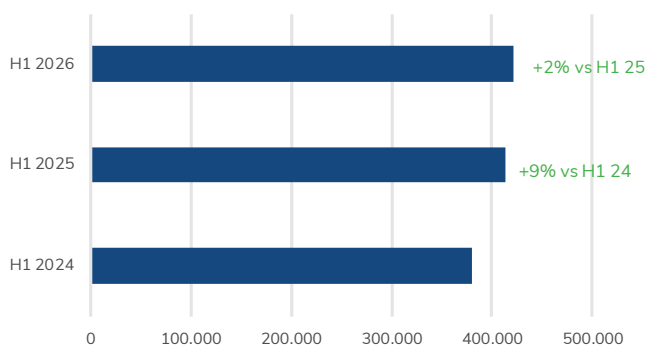


Kroll su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

Distribuzione NTN 1° sem. 2026 per area geografica



Focus compravendite (n.)



Kroll su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

Il Patrimonio immobiliare gestito italiano

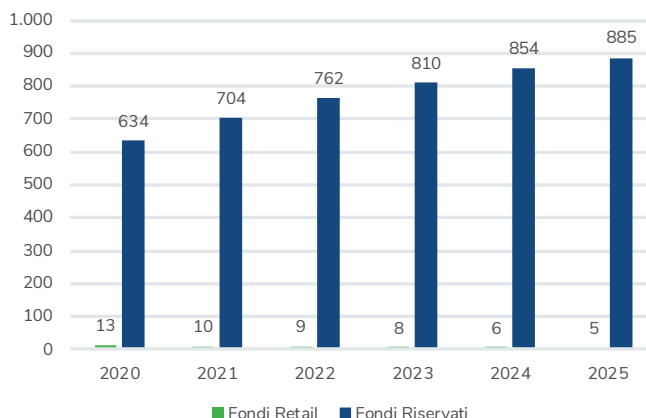
Per quanto riguarda il patrimonio immobiliare gestito italiano, nel 2025, ultimo dato disponibile, i fondi immobiliari destinati a investitori istituzionali (fondi riservati) hanno raggiunto la quota di 885 (+31 vs 2024), mentre i fondi immobiliari di tipo retail sono passati da 6 a 5.

Secondo gli ultimi dati diffusi dalla Banca d'Italia per quanto riguarda l'asset allocation tipologica dei fondi riservati, nel 2025 è proseguito l'aumento di determinate asset class, tra cui il segmento degli hotel (+18%) e della logistica (+7,6%). Gli investimenti nel segmento direzionale, sia pubblico sia privato, sono rimasti sostanzialmente stabili. Nonostante lo spostamento verso asset alternativi alla ricerca di redditività maggiori, il segmento direzionale continua a risultare prevalente nonostante la trasformazione in atto a livello di prestazioni energetiche e l'impatto, nei prossimi anni, dell'intelligenza artificiale sul mercato del lavoro che potrebbe portare ad un ulteriore svuotamento degli uffici, più di quanto già visto con l'introduzione dello smart working in seguito alla pandemia. Per i fondi retail la situazione è ancora più complessa poiché l'esposizione al settore direzionale arriva all'80% con cespiti posizionati anche in città secondarie ancor meno appetibili, così come la quota di immobili ad uso commerciale (8%) che, seppur contenuta, rischia di essere difficilmente collocabile sul mercato nei prossimi mesi.

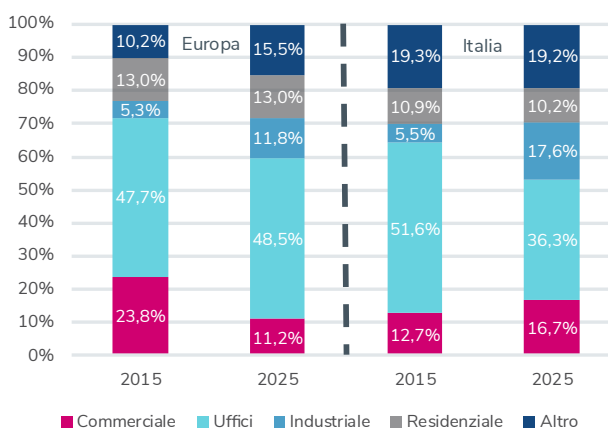
Nonostante la marcata preferenza per il settore direzionale, gli investimenti in uffici si sono ridotti nel tempo arrivando al 36,3% sul totale, mentre in Europa questa asset allocation resta ancora sovraesposta (48,5%). Nel comparto commerciale, invece, l'incidenza degli investimenti in Italia è cresciuta, attestandosi al 16,7%, mentre in Europa si è ridotta all'11,2%. Gli asset logistici risultano più interessanti per il mercato italiano rispetto a quello europeo, con incidenza pari rispettivamente al 17,6% e all'11,8%. Infine, la quota degli investimenti residenziali è rimasta pressoché stabile, così come quella destinata agli asset alternativi, a parte l'aumento già riportato degli investimenti in strutture alberghiere

Per quanto riguarda la localizzazione, si conferma una netta preferenza per il Nord Italia, dove i fondi riservati detengono 76,1 miliardi di euro a fine 2025. Nel Centro Italia, invece, si riduce il volume di asset gestiti, dal 3,8% di fine 2024 al 3,5% di fine 2025. Infine, gli investimenti nel Sud Italia risultano in riduzione arrivando a 6,7 miliardi di euro.

I fondi immobiliari in Italia



Asset allocation dei fondi immobiliari



Kroll su dati Nomisma e Banca d'Italia

Il mercato residenziale



Il mercato residenziale italiano nel 2025 mostra segnali di forte vitalità, sostenuto da una crescente attenzione ai criteri ESG e dalla necessità di riqualificare il patrimonio immobiliare esistente, elementi che favoriscono lo sviluppo di nuove soluzioni abitative in linea con l'evoluzione demografica. Il numero di transazioni ha raggiunto le 766.750 unità circa, con un incremento del 6% rispetto al 2024.

Nei primi tre mesi del 2026 si registrano circa 180.000 compravendite (+4,4% su base annua), con una previsione di 782.000 transazioni entro fine 2026, con un andamento costante nel biennio successivo. Il progressivo allentamento della politica monetaria, avviato nella seconda metà del 2024 e proseguito fino alla prima parte del 2026, ha contribuito a migliorare l'accessibilità al credito e la sostenibilità delle rate per le famiglie. Tuttavia, in un contesto ancora caratterizzato da incertezza macroeconomica e da una maggiore prudenza nelle scelte di investimento, la domanda di mutui ha mostrato un rallentamento: secondo il Barometro CRIF, nel primo semestre 2026 le richieste di finanziamento per l'acquisto di abitazioni sono diminuite del 5,9% su base annua, mentre l'importo medio richiesto si è mantenuto stabile a 153.972 euro. Parallelamente, cresce l'interesse per gli immobili ad alta efficienza energetica e per gli interventi di riqualificazione, sostenuto dall'evoluzione del quadro normativo europeo e dalla crescente attenzione ai costi energetici.

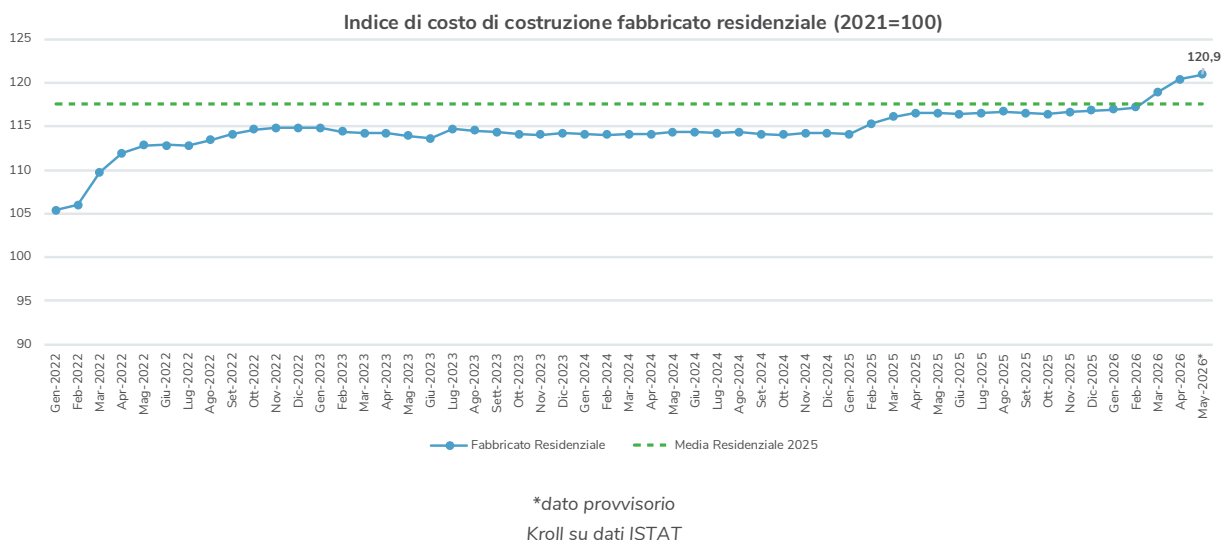
Secondo le analisi di Idealista, sul fronte delle locazioni, dopo la fase di rallentamento osservata nella seconda parte del 2025, il mercato ha mostrato nuovi segnali di dinamismo nei primi mesi del 2026. La domanda rimane sostenuta, in particolare nei principali centri urbani e nelle aree a maggiore attrattività economica e turistica, mentre l'offerta continua a rimanere relativamente limitata. Questa combinazione ha determinato una ripresa della crescita dei canoni, pur all'interno di un quadro più equilibrato rispetto alle forti tensioni registrate nel periodo post-pandemico. Nel primo trimestre del 2026 i canoni di locazione in Italia sono aumentati del 4% rispetto al trimestre precedente e del 3,8% su base annua, portando il valore medio nazionale a 14,8 €/mq, vicino ai massimi storici.

Focus: costo di costruzione

Sul fronte dell'aumento dei costi di costruzione, il tema del "caro materiali" continua a richiedere attenzione, sebbene le tensioni registrate negli anni precedenti si siano progressivamente attenuate. Il rifinanziamento del Fondo per la prosecuzione delle opere pubbliche, con risorse stanziato per il biennio 2026-2027, è stato accompagnato dall'apertura di nuove finestre di accesso per le stazioni appaltanti e dall'emanazione dei provvedimenti attuativi necessari all'assegnazione delle risorse. Nel corso del primo semestre 2026 il focus del settore si è progressivamente spostato dalla

gestione dell'emergenza inflattiva alla continuità degli investimenti infrastrutturali e all'attuazione dei meccanismi di revisione prezzi previsti dalla normativa vigente.

Nel dettaglio, l'indice del costo di costruzione di un fabbricato residenziale a maggio 2026, ultimo dato disponibile e provvisorio alla stesura del seguente report, si attestato a 120,9, dato in aumento rispetto a novembre 2025 (+3,7%) e a maggio 2025 (+3,8%). Si ritiene opportuno monitorare costantemente l'andamento dei costi nel tempo in quanto soggetti a variazioni, anche importanti, in base all'andamento di fattori geopolitici e macroeconomici. Al momento non è possibile prevedere se tali costi continueranno il trend di crescita o si consolideranno nel tempo; pertanto, è doveroso procedere con un monitoraggio di tali parametri.



Caratteristiche della domanda: mercato privato e corporate

L'evoluzione della politica monetaria della BCE tra il 2024 e la prima metà del 2026 ha contribuito a migliorare le condizioni di accesso al credito, favorendo una maggiore sostenibilità delle rate per le famiglie. Tuttavia, il mercato dei mutui ha mostrato segnali di rallentamento nel corso del 2026: secondo il Barometro CRIF, nel primo semestre dell'anno le richieste di mutuo sono diminuite del 5,9% rispetto allo stesso periodo del 2025, in un contesto ancora caratterizzato da incertezza macroeconomica e da una maggiore prudenza nelle decisioni di spesa delle famiglie.

Permangono inoltre alcune criticità sul fronte del costo effettivo del credito. Le analisi FABI evidenziano come, nonostante la ripresa dello stock di mutui, gli istituti di credito abbiano trasferito solo parzialmente ai clienti i benefici derivanti dalla precedente fase di riduzione dei tassi, mantenendo il TAEG su livelli relativamente elevati. La differenza tra tasso BCE e condizioni applicate dalle banche rimane significativa, riflettendo l'approccio prudentiale del settore bancario e la volontà di preservare i margini di interesse in un quadro internazionale ancora incerto.

Secondo la Bussola Mutui CRIF-MutuiSupermarket, dopo la forte crescita delle erogazioni registrata nel 2025 (+24,4% rispetto al 2024), il primo trimestre del 2026 ha evidenziato una contrazione della domanda di nuovi mutui e surroghe (-12,4%). Nonostante ciò, la quota di compravendite assistite da mutuo rimane elevata, attestandosi al 44,9% del totale, mentre aumenta il peso dei finanziamenti destinati all'acquisto della prima e della seconda casa, che raggiungono il 74% delle richieste sul canale online. Le surroghe, al contrario, rallentano sensibilmente, rappresentando il 20% delle richieste contro il 38% dell'anno precedente.

L'importo medio richiesto continua a mantenersi su livelli elevati: secondo CRIF, nel primo semestre 2026 si attesta a circa 154.000 euro, sostanzialmente in linea con l'anno precedente. Oltre il 60% delle richieste si concentra nella fascia compresa tra 100.000 e 300.000 euro, mentre i piani di ammortamento più diffusi restano quelli tra 25 e 30 anni, scelti dal 43,8% delle famiglie per contenere l'incidenza della rata sul reddito disponibile.

Il mercato delle locazioni continua a mostrare segnali di forte dinamismo, sostenuto da una domanda elevata e da un'offerta che rimane insufficiente nei principali centri urbani, con conseguente pressione al rialzo sui canoni. Nonostante

ciò, il settore multifamily e gli investimenti istituzionali nel comparto residenziale in locazione restano ancora poco sviluppati rispetto ai principali mercati europei. Le iniziative Build-to-Rent, seppur in crescita, rimangono concentrate prevalentemente nell'area milanese e non hanno ancora raggiunto una dimensione tale da generare un mercato maturo e diffuso.

In questo contesto, il rafforzamento dell'offerta di prodotto professionale e gestito rappresenta una leva strategica per rispondere all'evoluzione della domanda abitativa. Lo sviluppo di nuovi progetti residenziali in aree ben servite dalle infrastrutture di trasporto, anche al di fuori delle zone più centrali, può contribuire alla rigenerazione urbana, all'ampliamento dell'offerta disponibile e a una crescita più equilibrata e sostenibile delle città.

Volumi di compravendita

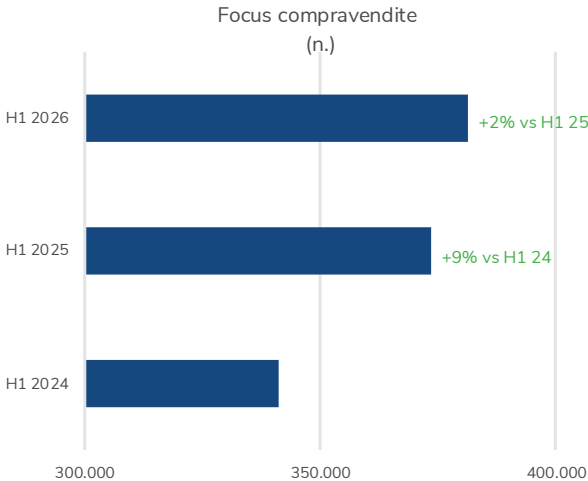
Il consuntivo del 2025, ultimo dato disponibile su base annua, mostra un incremento rispetto al 2024 di circa il 6,6%, con un numero di scambi pari a 766.753 unità.

Il trend positivo si protrae nei primi sei mesi del 2026, in cui l'ammontare delle compravendite (oltre 381.000) conferma la crescita osservata nel corso del 2025, anche se con minore intensità (+2,1% rispetto all'H1 2025).

Area	NTN 2025	NTN H1 2026	Var. % NTN H1 2026 vs H1 2025	Quota NTN per area (H1 2026)
Nord Est	146,545	71,102	1.0%	19%
Nord Ovest	264,009	131,531	2.6%	34%
Centro	153,943	77,064	1.8%	20%
Sud	129,847	65,514	2.7%	17%
Isole	72,409	36,039	2.3%	10%
ITALIA	766,753	381,250	2.1%	100%

Kroll su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

Nel dettaglio, il Sud e le Isole insieme hanno intercettato circa il 27% del totale delle transazioni di abitazioni, registrando un incremento rispetto allo stesso periodo del 2025 (rispettivamente +2,7% e +2,3%); il Centro ha raccolto circa il 20% del totale delle transazioni segnando una variazione di +1,8% vs. H1 2025. Il Nord, che nel complesso ha assorbito circa il 53% delle transazioni, rileva per il Nord Est e per il Nord Ovest variazioni positive contenute rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.



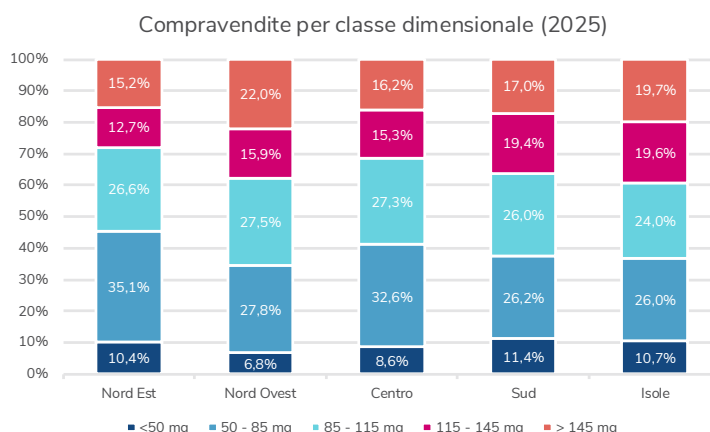
Kroll su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

Superficie media unità abitative

L'ultimo Rapporto immobiliare residenziale di OMI riporta che nel 2025 sono state vendute abitazioni per un totale di oltre 82 milioni di metri quadrati (mq), in aumento del 7,4% rispetto al 2024 con una superficie media per unità abitativa compravenduta pari a circa 107 mq, pressoché stabile rispetto al 2024. La crescita più accentuata in termini di superficie residenziale scambiata si riscontra nel Nord Ovest (+9,0%), seguito da Centro, Isole e Nord Est, tutti attorno al +7%. Il Sud presenta un incremento inferiore, pari al 4,0%.

La superficie media per le unità compravendute nel 2025 risulta più elevata nel Nord Est (115,6

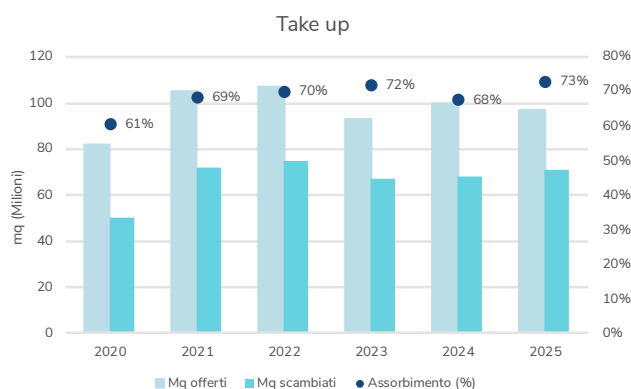
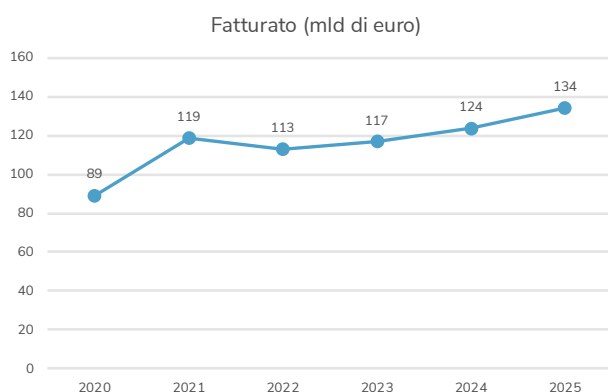
mq) e più contenuta nel Nord Ovest (102,2 mq). Anche per il 2025, le abitazioni maggiormente compravendute in assoluto sono quelle con superficie tra 50 mq e 85 mq, quasi 236 mila abitazioni (NTN) pari a circa il 31% del totale; quasi 204 mila acquisti hanno riguardato abitazioni con superficie compresa tra 85 mq e 115 mq, il 26% del totale. La quota di acquisti di abitazioni con superficie oltre 145 mq nel 2025 supera il 15% del totale, superiore rispetto all'anno precedente.



Kroll su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

Fatturato e take up

Nel 2025, ultimo dato disponibile, il fatturato residenziale in Italia ha registrato un volume pari a 134 miliardi di euro, segnando una variazione del +8,2% su base annua. L'offerta di spazi ad uso residenziale ammonta a 97 milioni di mq, con una variazione rispetto all'anno precedente del -3%, mentre le superfici scambiate si attestano a 71 milioni di mq (+4,4% rispetto all'anno precedente). L'assorbimento, ovvero il rapporto tra la superficie scambiata e la superficie offerta, è pari al 73,2%, un valore superiore alla media dei 5 anni.



Kroll su dati Scenari Immobiliari

Prezzi e rendimenti

Nel primo semestre del 2026 i prezzi delle abitazioni registrano un trend positivo, con un incremento medio intorno all'1% nelle aree centrali. La crescita riguarda soprattutto il segmento del lusso situato nei principali capoluoghi italiani, considerati "porti sicuri" in un contesto caratterizzato da incertezza e volatilità dei mercati. Le città che mostrano le performance migliori sono Milano, Torino e Venezia, con aumenti compresi tra il 2,6% e il 3,1%.

Anche le zone semicentrali evidenziano un generale rialzo dei valori, con una crescita media del 2,2%, mentre le aree periferiche registrano l'incremento medio più consistente, attestandosi al 3,2%.

Nel 2025 le compravendite residenziali registrano una crescita del 6,5% rispetto al 2024. La fase di ripresa del mercato immobiliare, avviata nella seconda metà del 2024, si è consolidata nel corso del 2025 ed è proseguita anche nella prima parte del 2026, sostenuta principalmente dalla progressiva riduzione dei tassi di interesse e dal conseguente miglioramento delle condizioni di accesso al credito. La dinamica favorevole dei mutui ha contribuito all'incremento delle compravendite residenziali, riportando il mercato su livelli di attività più sostenuti. Parallelamente, il comparto delle locazioni continua a evidenziare una domanda particolarmente vivace, soprattutto nelle principali aree metropolitane e nei poli universitari, dove la limitata disponibilità di immobili mantiene una pressione al rialzo sui canoni. L'offerta si sta gradualmente ampliando, pur rimanendo insufficiente in numerosi mercati urbani, con conseguenti differenze territoriali sempre più marcate.

Previsioni

Alla luce dei fattori esogeni che caratterizzano il mercato immobiliare e in particolare derivati, dal protrarsi del conflitto Ucraina-Russia ed in Medio-Oriente, dalle incertezze legate alle nuove politiche economiche statunitensi, e dagli strumenti finanziari messi in atto dal Governo e dall'Unione Europea, sia per il rilancio dell'economia, che per il contenimento dell'inflazione, si riporta di seguito lo scenario previsionale che tiene in considerazione:

- dati forniti dai primari istituti di ricerca;
- dati resi disponibili dall'Agenzia delle Entrate;
- dati relativi al volume degli investimenti corporate;
- dati macroeconomici previsionali divulgati dalla Commissione Europea

utili allo scopo di determinare la stima al 2026 e la previsione al 2027 del volume di compravendite e trend dei prezzi unitari.

Var. % prezzi I 2026/II 2025

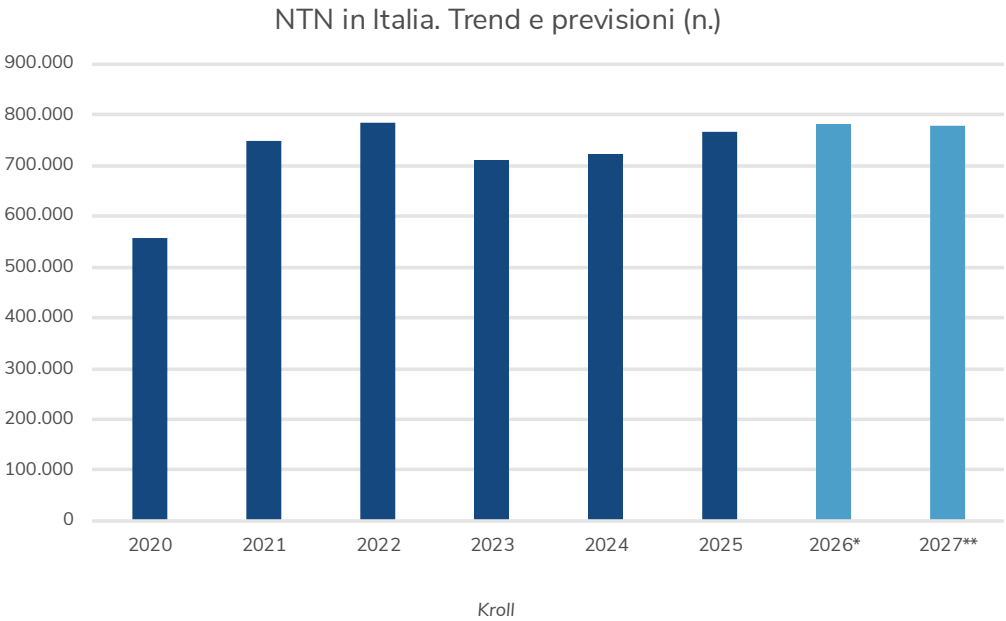
	Centro	Semicentro	Periferia
Bari	-1.3%	5.1%	1.8%
Bologna	1.4%	5.9%	4.7%
Firenze	-1.1%	-5.7%	6.6%
Milano	2.6%	1.4%	2.2%
Napoli	-1.2%	2.5%	2.2%
Roma	1.6%	5.1%	1.7%
Torino	3.1%	0.9%	3.7%
Venezia (Laguna)	3.1%	2.1%	2.6%
MEDIA	1.0%	2.2%	3.2%

Kroll

VARIAZIONE YOY - RESIDENZIALE

	2020	2021	2022	2023	2024	2025	STIMA 2026*	PREVISIONE 2027**
COMPRAVENDITE	-7,6%	34,2%	4,8%	-9,5%	1,3%	5,5%	1,9%	-0,2%
PREZZI	-0,9%	0,8%	6,7%	1,5%	1,7%	1,4%	0,9%	0,5%

Kroll



Living



Negli ultimi anni il concetto di abitare è cambiato profondamente, anche grazie alla diffusione dello smart working e dei modelli di lavoro ibridi. La casa non è più soltanto uno spazio privato, ma un ambiente multifunzionale in cui convivono lavoro, studio, socialità e benessere.

In questo contesto, qualità degli spazi, servizi integrati e aree condivise assumono un ruolo sempre più importante. L'abitazione viene infatti percepita non solo come un bene patrimoniale, ma come un servizio in grado di offrire comfort, flessibilità e qualità della vita.

A guidare questa evoluzione contribuiscono anche i cambiamenti demografici, come l'invecchiamento della popolazione, la riduzione della dimensione delle famiglie e la crescente mobilità professionale, che stanno favorendo lo sviluppo di modelli abitativi sempre più specializzati e orientati a specifiche esigenze.

KEY DRIVERS

- ▲ Urbanization
- ▲ Flexibility
- ▲ Inflation
- ▲ Construction Cost
- ▶ Wages

USERS

- Students
- Young professional
- Young couple
- Business man
- Elderly people

LIVING CONCEPT

- Student Housing
- Multi-family (social housing and PRS)
- Hybrid Living
- Senior Housing

Multiple of annual gross salaries to purchase a dwelling:

Italy
6 years

Milan
11 years

La domanda abitativa si presenta oggi sempre più diversificata e ha favorito la diffusione di nuovi modelli residenziali, tra cui Build-to-Rent (BtR), student housing, senior housing, coliving e social housing. Pur rivolgendosi a target differenti, queste formule condividono la volontà di offrire non solo un'abitazione, ma un'esperienza residenziale completa, caratterizzata da servizi dedicati, flessibilità e opportunità di socializzazione. La crescente attenzione al benessere individuale, alla qualità degli spazi e alla sostenibilità sta modificando le aspettative degli utenti, che ricercano ambienti capaci di coniugare comfort, funzionalità e qualità della vita. In questo scenario, il valore di un immobile è sempre più legato ai servizi offerti e alla capacità di adattarsi alle esigenze di una popolazione in continuo cambiamento. Elementi quali efficienza energetica, connettività digitale, accessibilità e presenza di spazi comuni stanno diventando fattori determinanti sia nelle scelte dei residenti sia nelle strategie degli investitori.

Lo student housing risponde alle esigenze di studenti e giovani professionisti, sempre più mobili e orientati verso soluzioni in grado di combinare residenza, studio e lavoro. Spazi di coworking, aree comuni, servizi digitali e ambienti dedicati all'aggregazione trasformano la casa in un luogo di condivisione e networking, favorendo l'integrazione sociale e professionale. In un contesto caratterizzato da una crescente internazionalizzazione dei percorsi formativi e professionali, queste residenze rappresentano un'infrastruttura strategica per l'attrattività delle città universitarie. Parallelamente, il senior housing rappresenta una risposta all'invecchiamento della popolazione, proponendo modelli abitativi che favoriscono autonomia, sicurezza e inclusione sociale attraverso servizi assistenziali leggeri, tecnologie di supporto e spazi destinati alla vita comunitaria. In entrambi i casi, l'obiettivo non è soltanto soddisfare un bisogno abitativo, ma migliorare il benessere complessivo degli utenti e favorire la costruzione di relazioni sociali durature.

Anche il social housing sta assumendo un ruolo sempre più importante, evolvendo verso formule di abitare collaborativo che promuovono coesione sociale, mutualismo e partecipazione attiva dei residenti. Questi modelli favoriscono la creazione di reti di supporto locali e contribuiscono a contrastare fenomeni di isolamento e fragilità sociale, particolarmente diffusi nei contesti urbani più complessi. In questa direzione si inserisce anche il passaggio dal micro-living all'hybrid living, un modello che supera la tradizionale segmentazione per età e accoglie all'interno degli stessi contesti abitativi studenti, professionisti, lavoratori da remoto e senior autosufficienti. L'obiettivo è creare comunità inclusive e dinamiche, in cui la condivisione di servizi, spazi ed esperienze contribuisca a migliorare la qualità della vita e a generare valore sociale nel lungo periodo. Queste soluzioni rispondono inoltre a una crescente richiesta di flessibilità abitativa, sempre più centrale nelle scelte delle nuove generazioni.

Tra i modelli residenziali emergenti, il Build-to-Rent (BtR) sta assumendo un ruolo sempre più rilevante nel panorama immobiliare. Questo approccio prevede la realizzazione di immobili progettati fin dall'origine per la locazione a lungo termine e gestiti da operatori professionali, in grado di garantire elevati standard qualitativi e una gamma di servizi dedicati ai residenti. In Italia, dove la domanda abitativa continua a crescere a fronte di un'offerta spesso insufficiente, il BTR rappresenta una risposta concreta alle esigenze di studenti, giovani lavoratori e famiglie che ricercano maggiore flessibilità e qualità dell'abitare. Nonostante il mercato sia ancora in una fase di sviluppo e debba confrontarsi con criticità quali la limitata disponibilità di aree edificabili e la consolidata preferenza per la proprietà della casa, le prospettive di crescita restano significative. L'aumento della domanda di affitti e le opportunità legate alla rigenerazione del patrimonio immobiliare esistente rendono infatti il Build-to-Rent uno dei segmenti più promettenti per il futuro del settore residenziale.

In Italia le prospettive di crescita sono significative, sostenute dalle difficoltà di accesso alla proprietà, dalla crescente mobilità lavorativa e dall'evoluzione delle esigenze abitative delle nuove generazioni. Tuttavia, il settore resta condizionato da complessità normative e procedurali che ne limitano la diffusione. Per favorirne lo sviluppo sarà fondamentale rafforzare la collaborazione tra istituzioni, investitori e operatori del mercato attraverso strumenti finanziari dedicati, incentivi e politiche di rigenerazione urbana. Se adeguatamente sostenuti, questi modelli potranno contribuire non solo ad ampliare l'offerta abitativa, ma anche a riqualificare porzioni di città, attrarre investimenti di lungo periodo e promuovere quartieri più sostenibili, inclusivi e resilienti. In tale prospettiva, il settore residenziale è destinato a svolgere un ruolo sempre più centrale nelle strategie di sviluppo urbano e nella costruzione delle città del futuro.

Principali transazioni – H1 2026

Data	Nome immobile	Prov	Città	Prezzo (Mln di €)	Compratore	Venditore
apr-26	Asset Via Bazzini	MI	Milano	25.0	Crea.Re Advisory Green Arrow Capital	n.d.
mar-26	Asset Via Vivaio 24 e Via Paracelso 6	MI	Milano	50.0	Crea.Re Advisory Green Arrow Capital	n.d.
gen-26	Relife	TO	Torino	n.d.	Bankinter, Plenium Partners	Real Asset Capital

Kroll su MSCI RCA e principali testate giornalistiche del settore

Social Housing



Il Social Housing si rivolge tradizionalmente alla cosiddetta “fascia grigia”, ossia a quella parte della popolazione che non possiede i requisiti per accedere all'Edilizia Residenziale Pubblica (ERP), ma che allo stesso tempo incontra crescenti difficoltà nel soddisfare sul mercato privato le proprie esigenze abitative. Ne fanno parte giovani coppie, famiglie monogenitoriali, studenti, lavoratori precari, anziani soli e nuclei a reddito medio-basso. Negli ultimi anni questa fascia si è ampliata a causa della perdita di potere d'acquisto, dell'aumento dei canoni di locazione, del maggior costo dei mutui e della persistente instabilità economica che interessa una quota crescente delle famiglie italiane.

L'accesso alla casa rappresenta oggi una delle principali sfide sociali a livello europeo. L'aumento dei prezzi delle abitazioni e degli affitti, particolarmente evidente nei grandi centri urbani e nelle città universitarie, sta rendendo sempre più difficile trovare soluzioni abitative accessibili. Per questo motivo il tema è entrato tra le priorità delle istituzioni europee, che hanno riconosciuto la necessità di incrementare l'offerta di alloggi accessibili e sostenibili attraverso nuovi programmi di investimento e interventi normativi.

Anche in Italia la pressione sul mercato residenziale continua ad aumentare: nelle principali città, nei poli universitari e nelle aree a forte attrattività turistica la domanda supera spesso l'offerta disponibile, contribuendo alla crescita dei canoni di locazione. A questo si aggiunge il paradosso di un ampio patrimonio immobiliare inutilizzato, stimato in circa 8,5 milioni di abitazioni, mentre la diffusione degli affitti brevi riduce ulteriormente l'offerta destinata alla residenza stabile. La casa continua a rappresentare un valore centrale per gli italiani, ma l'accesso alla proprietà è sempre più difficile, soprattutto per i giovani: oltre il 94% degli italiani ritiene infatti che acquistare un'abitazione senza il sostegno della famiglia sia ormai molto complesso. In questo contesto, il Social Housing assume un ruolo sempre più strategico nel fornire soluzioni abitative accessibili e sostenibili a una fascia crescente della popolazione.

Incidenza di povertà in Italia e le politiche per la casa

Secondo il Rapporto Istat 2026, oltre un quinto della popolazione è a rischio di povertà e circa 2,2 milioni di famiglie, pari all'8,4% del totale, vivono in condizioni di povertà assoluta, coinvolgendo più di 5,7 milioni di persone. Le categorie più esposte sono le famiglie con minori, i nuclei giovani con figli, le famiglie residenti nel Mezzogiorno e quelle composte esclusivamente da stranieri. L'incidenza della povertà continua a mostrare forti differenze tra i diversi gruppi della popolazione: risulta particolarmente elevata tra le famiglie composte solo da stranieri (35,2%) e tra quelle con tre o più figli minori (22,3%), mentre si riduce significativamente tra i nuclei composti da pensionati, che presentano un'incidenza della povertà assoluta pari al 5,8%.

A questo quadro si aggiunge il fenomeno dei working poor, lavoratori che, pur avendo un impiego, non riescono a condurre una vita dignitosa. Nel 2025, il 10,2% degli occupati tra i 18 e i 64 anni è a rischio di povertà lavorativa, evidenziando come la sola partecipazione al mercato del lavoro non sia sempre sufficiente a garantire condizioni economiche adeguate. Ciò conferma che il disagio abitativo non riguarda più soltanto le fasce marginali della popolazione, ma coinvolge sempre più spesso anche lavoratori e famiglie a reddito medio-basso, penalizzati dall'aumento del costo della vita e delle spese abitative.

Il Social Housing si rivolge a quella fascia di popolazione che si colloca tra l'edilizia residenziale pubblica e il mercato privato, composta da cittadini che non possiedono i requisiti per accedere agli alloggi popolari ma che, allo stesso tempo, faticano a sostenere i costi delle abitazioni offerte dal mercato. Rientrano in questa categoria giovani lavoratori, famiglie a reddito medio-basso, lavoratori con contratti non stabili, studenti fuori sede e anziani con risorse economiche limitate. Per questi soggetti, il Social Housing offre soluzioni abitative a **canoni calmierati** e, in alcuni casi, formule innovative che prevedono il passaggio graduale dalla locazione all'acquisto. Tali strumenti favoriscono l'accesso alla proprietà per chi, nel tempo, riesce a consolidare la propria situazione economica, valorizzando il periodo di affitto come percorso verso una maggiore stabilità abitativa.

A differenza dell'edilizia residenziale pubblica tradizionale, il Social Housing si basa su modelli di collaborazione tra settore pubblico e operatori privati. La realizzazione dei progetti è spesso sostenuta da investitori orientati a rendimenti di lungo periodo, mentre amministrazioni locali e istituzioni intervengono attraverso incentivi urbanistici, agevolazioni fiscali e strumenti di sostegno economico. Questo approccio consente di ampliare l'offerta di abitazioni accessibili, favorendo al contempo processi di rigenerazione urbana e la riqualificazione di aree degradate o sottoutilizzate.

Il valore del Social Housing non si limita però alla sola risposta al fabbisogno abitativo. Sempre più spesso questi interventi sono concepiti come strumenti di inclusione sociale e costruzione di comunità. Modelli come il co-housing e l'abitare collaborativo promuovono la condivisione di spazi, servizi e attività comuni, incentivando la partecipazione attiva dei residenti e rafforzando le relazioni di vicinato. In questo modo l'abitazione diventa non solo un luogo in cui vivere, ma anche un contesto capace di generare coesione sociale, supporto reciproco e un maggiore senso di appartenenza alla comunità.

Piano Casa Italia 2026

Il Piano Casa 2026 rappresenta il principale intervento nazionale per contrastare il disagio abitativo e rafforzare l'offerta di alloggi accessibili. Dopo il voto di fiducia alla Camera, il provvedimento ha confermato il proprio impianto basato sul recupero degli alloggi pubblici inutilizzati, sul rafforzamento dell'housing sociale e dell'edilizia convenzionata e sul coinvolgimento di operatori privati, con l'obbligo di destinare almeno il 70% degli investimenti a soluzioni abitative a prezzi calmierati. Tra le novità introdotte nel percorso parlamentare figurano l'estensione delle misure ai dipendenti pubblici, lo stanziamento di 8,5 milioni di euro a sostegno degli affitti per gli studenti fuori sede, un ruolo più centrale per i Comuni nella programmazione degli interventi e procedure speciali aperte agli investitori sopra il miliardo a prescindere dalla provenienza dei capitali.

Il DL 66/2026, nell'ambito del nuovo Piano Casa, conferma la struttura originaria del provvedimento, introducendo in fase di conversione alcune modifiche relative ai beneficiari, alle risorse disponibili e al coinvolgimento degli investitori.

Il Piano Casa 2026 si articola su tre direttrici principali: il recupero del patrimonio pubblico inutilizzato, lo sviluppo dell'housing sociale e il coinvolgimento dei capitali privati. Il programma punta innanzitutto a rimettere sul mercato circa 60.000 alloggi pubblici oggi non utilizzabili attraverso interventi di riqualificazione finanziati con quasi 1 miliardo di euro entro il 2030. Parallelamente, vengono rafforzati gli strumenti di housing sociale destinati a giovani, studenti, lavoratori in mobilità, genitori separati, anziani e alcune categorie di dipendenti pubblici, con l'obiettivo di ampliare l'offerta di abitazioni a canoni sostenibili. Infine, il Piano favorisce la partecipazione degli investitori privati attraverso programmi di edilizia convenzionata, prevedendo che la maggior parte degli interventi sia destinata ad alloggi a prezzi calmierati, con canoni o valori di vendita inferiori rispetto al mercato e vincoli di destinazione di lungo periodo.

Pipeline

Nome Progetto	Città	Ente	Nr. Alloggi	Anno apertura
Social Housing	Cinisello Balsamo	Regione Lombardia	80	2026
Social Housing	Roma	Dea Capital Real Estate Sgr, CDP Real Asset Sgr	500	2026
Social Housing	Napoli	CDP Immobiliare	200	2026
Social Housing ¹	Milano	Legacoop Lombardia	700	2027
Social Housing ²	Milano	Comune di Milano	10000	2035
Social Housing	Acireale	Regione Sicilia	50	n.a.
Social Housing	Bergamo	Fondazione Mia	93	n.a.
Social Housing Paolo Sarpi	Milano	Fondo Ca' Granda	200	n.a.

1. Investimento pluriennale da 206,6 milioni

2. Il Comune di Milano ha lanciato un piano straordinario per fronteggiare l'emergenza abitativa, con l'obiettivo di realizzare 10.000 alloggi a canone calmierato in dieci anni, destinati a famiglie con redditi medio-bassi. Gli affitti saranno accessibili, circa 600 euro al mese per un bilocale da 100 mq, puntando su qualità abitativa, inclusione sociale e sostenibilità.

Kroll su fonti varie

Senior Housing / Senior Living



La popolazione italiana si conferma essere tra le più longeve al mondo, con un'aspettativa di vita che aumenta di anno in anno si posiziona al secondo posto dietro al Giappone. In Italia, secondo gli ultimi dati Istat disponibili, ci sono oltre 14,5 milioni di over 65, pari al 25,1% del totale della popolazione, mentre più di 7 milioni superano la soglia dei 75 anni. Considerando un orizzonte temporale al 2045, si prevede che la quota di popolazione over 65, aumenterà di 8 punti percentuali. Una crescita importante è attesa anche per la popolazione di 75 anni e più, dal 13% nel 2025 al 19% nel 2045.

Il progressivo calo della natalità, unito all'aumento dell'aspettativa di vita, sta trasformando profondamente la struttura demografica del Paese. La tradizionale piramide demografica tende, infatti, a invertirsi: diminuisce il peso delle fasce più giovani della popolazione, mentre cresce quello delle generazioni senior.



Kroll su dati ISTAT

Parallelamente l'allungamento della vita media e il conseguente innalzamento dell'indice di vecchiaia, uniti al fenomeno della crescente frammentazione dei nuclei familiari e la presenza di un patrimonio immobiliare spesso obsoleto e progettato secondo modelli abitativi tradizionali stanno facendo emergere nuove esigenze residenziali. Questo scenario favorisce lo sviluppo di concept abitativi innovativi, pensati per rispondere ai bisogni di una popolazione sempre più longeva, attiva e autonoma.

Lo sviluppo di una *Silver Economy* sostenibile non risponde soltanto alle esigenze di una popolazione che invecchia, ma si configura come una vera e propria leva strategica per la crescita del Paese. Essa favorisce la creazione di nuovi posti di

lavoro con forte valore intergenerazionale, contribuisce al miglioramento del benessere collettivo e introduce regole più chiare in un mercato ancora poco trasparente.

Gli over 65 sono tra i principali detentori di ricchezza (patrimonio mobiliare e immobiliare) e dispongono di redditi stabili anche nei periodi di crisi. Le analisi dedicate alla Silver Economy evidenziano come la popolazione senior rappresenti una fascia di consumatori sempre più rilevante per l'economia italiana. Gli over 65 dispongono mediamente di una maggiore capacità di spesa, di livelli patrimoniali più elevati e di una maggiore stabilità economica rispetto alle generazioni più giovani. Parallelamente, la progressiva riduzione dei nuclei familiari multigenerazionali e l'aumento delle persone anziane che vivono sole stanno alimentando una crescente domanda di servizi dedicati, assistenza leggera e soluzioni abitative innovative in grado di garantire autonomia, sicurezza e qualità della vita.

La Silver economy si profila come uno dei motori trainanti dell'economia italiana nei prossimi anni: secondo uno studio di Itinerari Previdenziali, è possibile stimare un valore spendibile netto (al netto di contributi e imposte e comprendente anche i proventi da patrimonio mobiliare e immobiliare o partecipazioni) per il 2030 pari a 391 miliardi di euro, con un picco nel 2050.

In Italia il mercato del settore «senior living & care» ha dimensioni strutturali certamente ridotte rispetto ad altri Paesi europei, ma presenta una costante crescita e un notevole aumento dell'interesse degli investitori, date le grandi potenzialità dovute anche al suo attuale sottodimensionamento. La sua carente rilevanza, rispetto al resto d'Europa, è dovuta alla dispersione geografica degli anziani sul territorio italiano, spesso dislocati in piccole aree rurali che impediscono la creazione di ampi complessi immobiliari, la mancanza di incentivi che favoriscono l'edilizia per anziani e una conseguente incertezza normativa per il settore e una forte influenza della cultura e tradizione italiana, che predispone le famiglie a voler prendersi cura personalmente dei famigliari più anziani.

Una particolarità del settore italiano consiste nel fatto che le strutture più consolidate sono le RSA e le case di cura, mentre non sono ancora sviluppate le forme di Independent Living verso le quali inizia però ad esserci anche a livello nazionale un certo interesse.

Le caratteristiche del Senior Housing

Il Senior Housing, declinato nelle forme di *Senior Living*, *Silver Living*, *Assisted Living* o talvolta *Senior Co-housing*, rappresenta un modello abitativo composto da appartamenti privati e indipendenti, integrati da una serie di servizi comuni pensati per rispondere alle esigenze di persone over 65 autosufficienti e attive. È l'espressione di un nuovo modo di intendere la terza età, centrato su autonomia, socialità e benessere.

Il concetto di *Senior Living* nasce negli Stati Uniti, dove si è sviluppato sia come villaggio/resort dedicato al tempo libero e agli anni della pensione, sia come primo gradino di un percorso assistenziale più strutturato. Oggi questa formula abitativa è in forte espansione non solo oltreoceano, ma anche in Europa. Nel Regno Unito si contano circa 30.000 unità in pipeline, di cui 13.000 in costruzione, mentre cresce l'interesse di imprenditori e investitori in Francia, Germania, Belgio e Italia.

Secondo l'8° Rapporto dell'Osservatorio Long Term Care del Cergas Bocconi, l'età media di ingresso nelle RSA ha raggiunto gli 84 anni, la permanenza media è di 340 giorni e il 60% degli ospiti presenta disturbi cognitivi certificati o rilevati dal personale. Ne consegue che una larga fascia di anziani autosufficienti, i cosiddetti *longellians*, potrebbe trarre beneficio da soluzioni abitative con appartamenti indipendenti e servizi condivisi, in grado di garantire sicurezza e qualità della vita.

La differenza tra Senior Housing vs. Case di Riposo, RSA, RSD.

- **Casa di riposo** è una soluzione per gli over 65 quasi completamente autosufficienti, senza gravi patologie; la differenza di fondo, sia nel caso di strutture pubbliche o private, è che l'offerta è costituita da camere doppie o singole e non da appartamenti privati indipendenti. In questa formula abitativa il personale infermieristico è sempre a disposizione degli ospiti. Negli spazi comuni si svolgono attività ricreative, ludiche o culturali;

- Le Residenze Sanitarie Assistenziali - **RSA** sono strutture pensate per l'accoglienza dei soggetti più fragili che hanno necessità di un'assistenza sanitaria garantita h24 grazie alla presenza di medici, infermieri e personale dedicato alla vestizione, nutrizione, igiene. All'interno delle RSA le attività ricreative e di assistenza sono specializzate sui bisogni dei singoli ospiti;
- Le Residenze Sanitarie per Disabili - **RSD** destinate all'assistenza qualificata per un familiare disabile, può trovare una valida risposta nella formula che può andare dal centro diurno alla struttura residenziale. L'obiettivo di queste strutture è offrire agli ospiti la possibilità di sviluppare la propria autonomia, attenuando quei disagi e disturbi legati alla disabilità.

(fonte seniorhousingitalia.it)

Economia

Tariffe euro/mese

- Location secondarie: singolo 1.400-1.800 euro/mese
- Location primarie: singolo 2.000 - 2.800 euro/mese o 2.800 – 4.000, range in base ai servizi che vengono attivati;

Cap Rate Lordi attesi. I senior living possono raggiungere rendimenti lordi compresi tra il 5,5% - 6% in base alla location e servizi offerti.

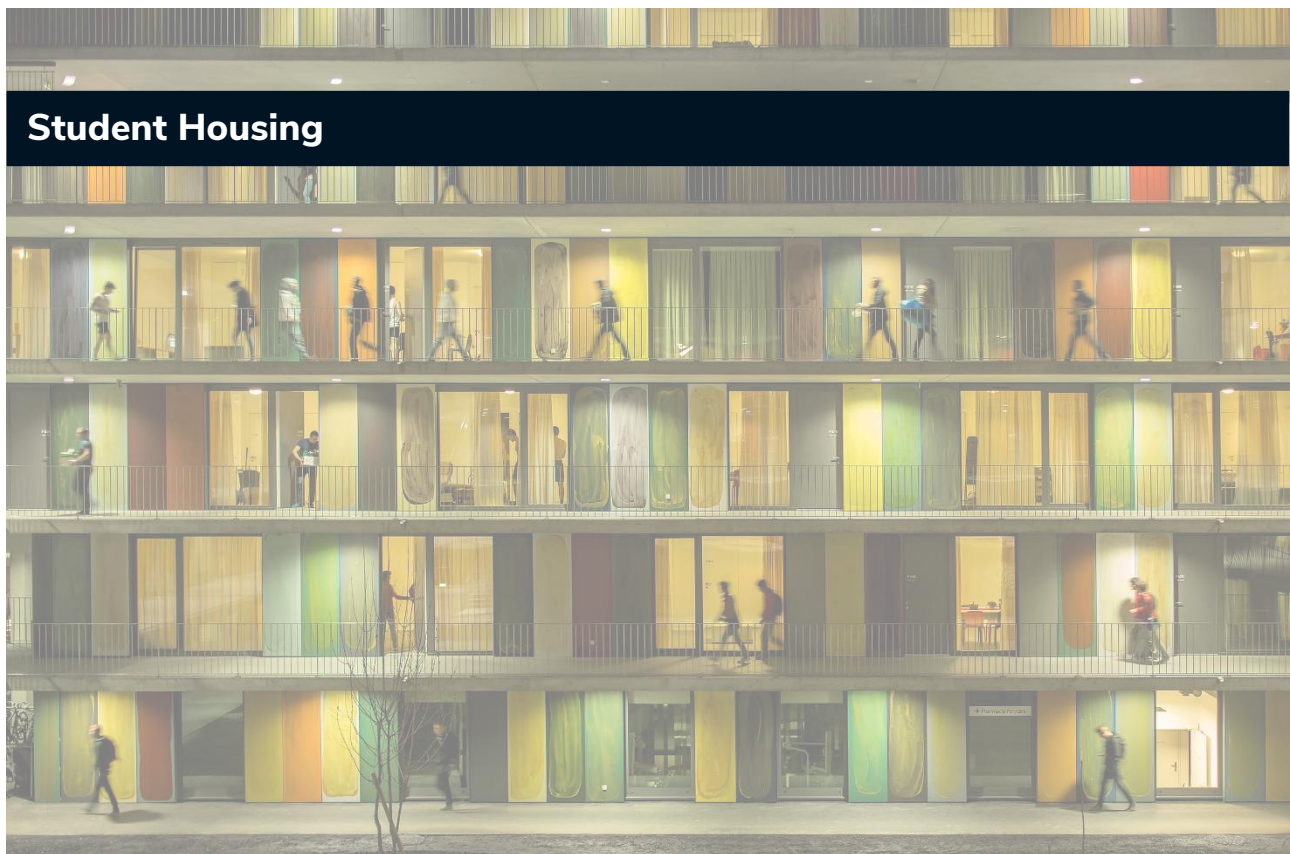
Normativa

Negli ultimi anni, l'Italia ha riconosciuto la necessità urgente di ripensare in profondità il sistema di assistenza agli anziani, soprattutto per coloro che vivono condizioni di non autosufficienza. La Legge n. 33 del 23 marzo 2023 ha posto le basi di questa riforma, fissando obiettivi chiave come l'integrazione tra servizi sociali e sanitari, il potenziamento dell'assistenza domiciliare, il sostegno ai caregiver familiari e l'introduzione di una valutazione multidimensionale unificata dei bisogni.

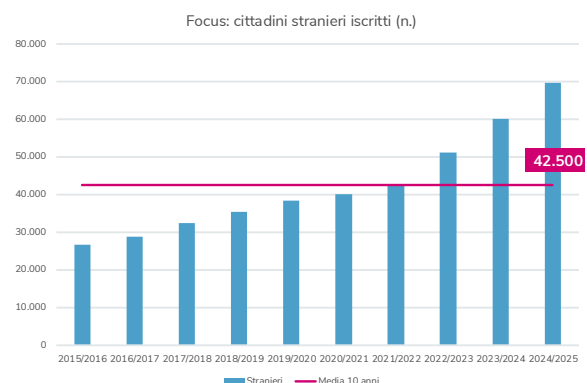
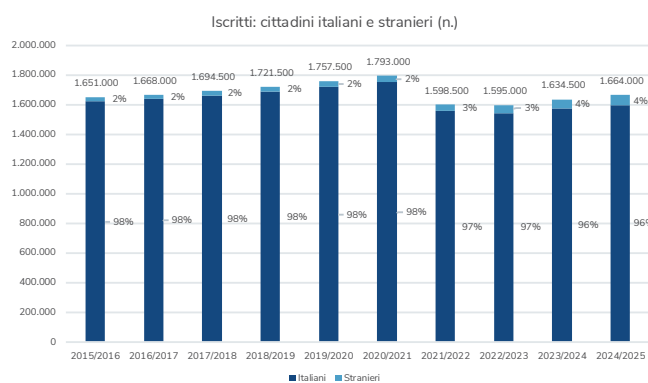
Un passaggio decisivo è stato compiuto con il Decreto Legislativo n. 29 del 15 marzo 2024, che ha dato attuazione alla riforma introducendo il Sistema Nazionale per la Popolazione Anziana Non Autosufficiente (SNAA), finalizzato a garantire una maggiore integrazione tra assistenza sociale, sanitaria e sociosanitaria e una presa in carico più coordinata della persona anziana. Il decreto ha inoltre rafforzato le misure per l'invecchiamento attivo, la prevenzione della fragilità, la telemedicina e la permanenza al domicilio, confermando l'obiettivo di costruire un modello di welfare più inclusivo e centrato sui bisogni individuali.

Tra le principali innovazioni vi è l'introduzione, in via sperimentale per il biennio 2025-2026, della Prestazione Universale, destinata agli anziani non autosufficienti con elevati bisogni assistenziali e specifici requisiti economici. Tale misura integra l'indennità di accompagnamento con un contributo aggiuntivo finalizzato all'acquisto di servizi qualificati di assistenza e cura, promuovendo forme di sostegno più personalizzate e orientate alla domiciliarità.

La riforma è oggi nella sua fase di attuazione: accanto allo sviluppo dei nuovi strumenti previsti dalla normativa, proseguono sul territorio nazionale percorsi di integrazione sociosanitaria e di assistenza domiciliare avanzata, con l'obiettivo di garantire un accesso più equo, uniforme e continuativo ai servizi per la popolazione anziana, in coerenza con gli indirizzi del PNRR e con l'evoluzione demografica del Paese.

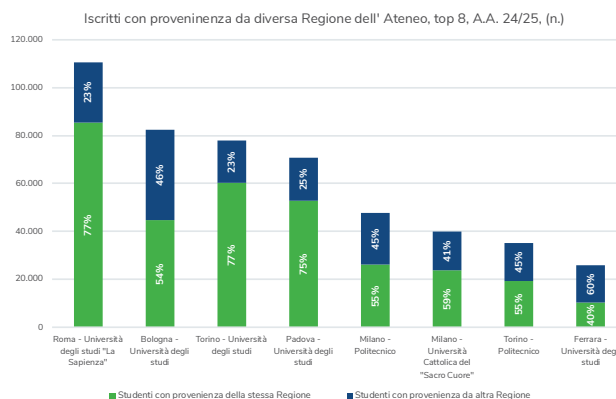


Secondo i dati del Ministero dell'Università e della Ricerca (MUR) in Italia, nell'anno accademico (A.A.) 2024/2025, il numero di studenti iscritti nelle università italiane ha raggiunto 1.664.000 unità, in aumento rispetto al precedente anno (+2% rispetto al 2023/2024). Nel dettaglio la quota di iscritti aventi residenza all'estero è di più di 69.710 unità, pari al 4% sul totale degli immatricolati nell'Anno Accademico (A.A.) 24/25. Negli ultimi dieci anni, il numero di studenti internazionali iscritti nelle Università italiane ha registrato un trend di crescita costante con un volume medio di circa 42.500 unità.



Kroll su dati MUR

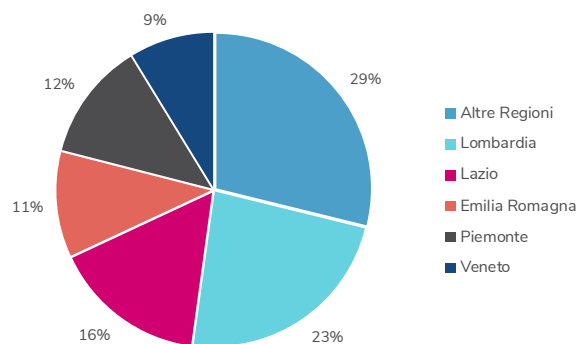
Prendendo in considerazione gli studenti iscritti negli Atenei¹ italiani nell'A.A. 24/25 si rileva che le prime 8 Università con studenti che arrivano da Regioni diverse da quella di localizzazione dell'Ateneo sono al Nord, in particolare l'Università di Ferrara (con il 60% degli iscritti sul totale proveniente da fuori Regione) seguita dall'Università di Bologna (46% sul totale), il Politecnico di Torino (45%) e il Politecnico di Milano (45%). In termini assoluti, invece, l'Università che registra il maggior numero di iscritti sul totale dell'Ateneo è l'Università di Bologna (quasi 37.700 studenti con provenienza fuori Regione sul totale di oltre 82.400), l'Università degli studi "La Sapienza" di Roma (25.100 su 110.600) e il Politecnico di Milano (21.400 su 47.600).



Kroll su dati MUR

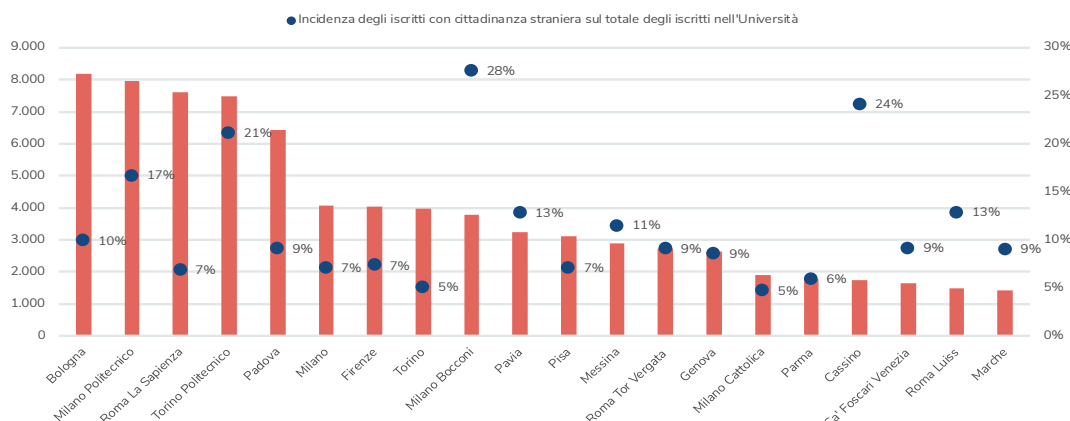
Più del 23% degli studenti con cittadinanza straniera è iscritto nelle Università della Lombardia, seguito a distanza dal numero di immatricolati negli Atenei della Regione Lazio (16%), Emilia-Romagna (11%). Guardando la classifica degli Atenei con il maggior numero totale di iscritti con cittadinanza straniera troviamo al primo posto l'Università Bocconi di Milano (28% sul totale di 13.631 iscritti) e l'Università degli studi di Cassino e del Lazio Meridionale (24% sul totale di 7.724 iscritti), seguite dal Politecnico di Torino (21% di 35.297 iscritti) e dal Politecnico di Milano (17% di 47.578). In termini assoluti rispetto al numero di iscritti, sia italiani che stranieri per ciascun Ateneo, risultano più numerosi gli studenti di origine internazionale dell'Università degli studi di Bologna (8.190 studenti), seguita dal Politecnico di Milano (7.955) e da La Sapienza di Roma (7.619 studenti); nel complesso le tre Università raccolgono più del 22% del totale degli iscritti con cittadinanza straniera negli Atenei italiani, mentre le prime 20 poco più del 70% degli studenti.

Iscritti con cittadinanza straniera per Regione A.A. 24/25, (n.)



Kroll Advisory su dati MUR

Iscritti con cittadinanza straniera per Ateneo, top 20, A.A. 24/25, (n.)



Kroll Advisory su dati MUR

¹ Sono esclusi dall'elaborazione gli Atenei telematici

L'offerta abitativa universitaria in Italia

L'offerta abitativa in Italia viene classificata in tre categorie da parte del Ministero dell'Università e della Ricerca (MUR):

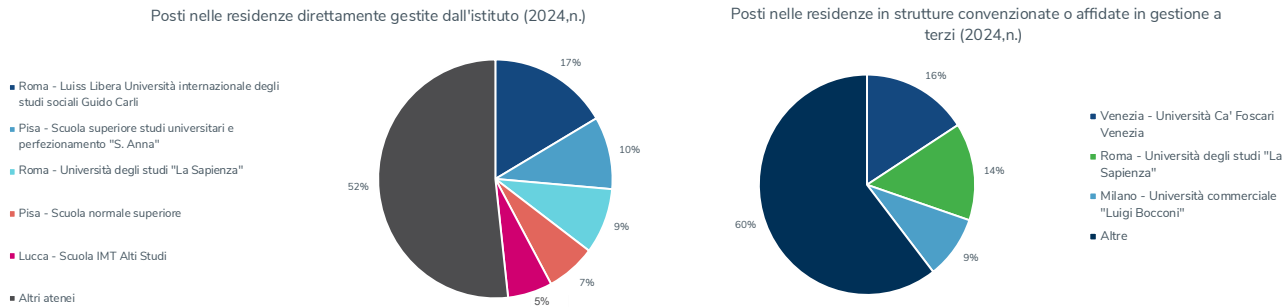
1. le residenze degli organismi regionali per il Diritto allo Studio Universitario (DSU);
2. i posti letto gestiti direttamente dagli atenei;
3. i posti letto gestiti dai collegi statali e non statali legalmente riconosciuti, dedicati a studenti che nel corso degli studi superiori abbiano dimostrato doti e impegno di rilevanza ottenendo risultati di eccellenza.

I dati diffusi dal MUR per l'anno 2025, ultimo dato disponibile, mostrano un'offerta totale di posti letto per gli studenti universitari di circa 51.570 unità. L'offerta è composta dalla componente "Alloggi DSU", con circa 46.455 unità, in crescita rispetto al 2024, e dalla componente "Letti nei collegi" con 5.110 unità in leggera diminuzione su base annua.

Posti Letto offerti da DSU e Collegi universitari Legalmente Riconosciuti (n.)										
Regione	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Abruzzo	385	636	506	395	391	325	75	329	243	381
Basilicata	115	115	115	71	95	80	85	110	110	110
Calabria	2,307	2,127	2,326	2,315	2,311	2,293	2,655	2,648	2,703	2,720
Campania	1,274	1,574	1,562	1,759	1,616	1,616	1,280	1,276	1,181	1,046
Emilia Romagna	3,717	3,717	3,728	3,744	3,641	3,670	3,979	3,919	4,097	4,167
Friuli Venezia Giulia	1,213	931	1,106	1,102	1,190	1,119	1,148	962	1,027	1307
Lazio	3,020	3,020	3,060	3,034	2,895	2,895	3,632	3,476	3,443	3,443
Liguria	1,016	909	1,015	1,015	1,015	1,015	1,015	1,015	1,015	995
Lombardia	12,003	12,001	12,468	12,442	10,831	10,764	9,608	10,925	11,004	11,502
Marche	3,320	2,922	3,178	3,459	3,247	3,230	3,203	3,507	3,597	3,622
Molise	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Piemonte	4,877	5,181	5,042	5,118	4,369	4,365	4,558	5,296	5,424	5,419
Puglia	1,873	1,877	1,878	1,878	1,973	1,972	1,766	1,978	1,972	2,306
Sardegna	1,146	1,162	1,186	1,187	1,157	896	967	1,070	960	1,168
Sicilia	2,114	2,162	2,078	2,057	1,815	1,817	1,921	5,951	2,059	1,816
Toscana	6,402	6,373	4,774	4,770	4,760	4,287	3,405	3,829	4,142	4,680
Trentino Alto Adige	2,120	1,986	1,904	1,761	1,848	1,892	1,952	1,952	1,900	1,918
Umbria	1,248	1,248	1,243	1,111	1,050	928	819	1,148	1,428	1,413
Valle d'aosta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Veneto	3,328	3,369	3,503	3,376	2,943	2,779	2,665	3,452	3,534	3,552
TOTALE	51,478	51,310	50,672	50,594	47,147	45,943	44,733	52,843	49,839	51,565

Kroll Advisory su dati MUR

Nel 2024, il maggior numero di posti letto in residenze direttamente gestite (in totale circa 3.170 posti) è degli Atenei: Università LUISS di Roma (524), Scuola superiore studi universitari e perfezionamento "S. Anna" di Pisa (312) e Università degli studi "La Sapienza" di Roma (282). I posti letto che afferiscono a residenze in strutture convenzionate o affidate in gestione a terzi (in totale quasi 3.800 posti) sono invece gestiti principalmente dall' Università degli studi "Ca' Foscari" di Venezia (602), Università degli studi "La Sapienza" di Roma (543) e Università commerciale "Luigi Bocconi" di Milano (352).



Kroll su dati MUR

Le residenze studentesche rappresentano un'importante infrastruttura per l'Italia e la domanda è in crescita, il Paese sta supportando il processo di strutturazione del mercato degli alloggi per studenti. Per la realizzazione dell'obiettivo di creazione di 60.000 unità d'alloggio per studenti universitari previsto dal PNRR, a gennaio 2026 è stato emanato un nuovo bando da Cassa Depositi e Prestiti che, utilizzando le risorse del PNRR, consentirà la realizzazione di nuove strutture per studenti con fine lavori prevista entro maggio 2027.

L'Italia presenta un forte gap nell'housing universitario: il tasso di copertura è pari a circa il 5%, contro una media europea del 18-20%. Per raggiungere un livello adeguato di offerta, sarebbe necessario garantire posti letto strutturati ad almeno il 20% degli studenti fuori sede, con un fabbisogno stimato di oltre 120.000 posti aggiuntivi.

Lo sviluppo del settore è stato finora rallentato da un quadro normativo frammentato e da procedure autorizzative complesse, che rendono più difficile la realizzazione di nuove residenze rispetto ad altri Paesi europei.

Secondo l'Osservatorio di Confindustria Assoimmobiliare, in Italia sono disponibili oltre 83.000 posti letto, di cui circa il 70% pubblici e il 30% privati. Entro il 2027 sono previsti circa 20.000 nuovi posti, oltre un terzo dei quali a Milano, mercato trainato dalla forte presenza di studenti fuori sede e internazionali e da una domanda ancora ampiamente insoddisfatta.

Pipeline

Struttura	Proprietà	Gestore	Città	Posti letto	Anno apertura
Studentato ex INPS	Temprano Capital	-	Bologna	520	2026
Studentato Ex Ospedale Maria Adelaide	REAM SGR	Campus	Torino	369	2026
Studentato Brainville Ferrara	Swadeshi Hotels	Brainville	Ferrara	310	2026
Studentato Brainville Calvanico	Swadeshi Hotels	Brainville	Calvanico (SA)	244	2026
Studentato Brainville Pavia	Swadeshi Hotels	Brainville	Pavia	236	2026
Studentato Brainville Padova	Swadeshi Hotels	Brainville	Padova	206	2026
CX Bologna	iGeneration	Campus X	Bologna	633	2027
Studentato ex Tre Stelle	CA Ventures	-	Bologna	533	2027
Studentato Mind - Genesis	Lendlease - Ream SGR	-	Milano	646	2027
Studentato Mind - West Gate	Lendlease - Ream SGR	-	Milano	506	2027
Studentato "Ex Ambulatori Asl"	Cdp Real Asset	-	Genova	231	2027
StudentatoUnionezero	Nido Living	Nido Living	Sesto San Giovanni (MI)	703	2027
GSA/YUGO Prenestino	GSA Group	Yugo	Roma	561	2027
Studentato Ex Collegio dei Comboniani	n.d.	n.d.	Padova	109	2027
Studentato Scalo Vallino	Nido Living	Nido Living	Torino	402	2027
Studentato diffuso	Regione Lombardia - Aler	n.d.	Milano	575	2027
Collegiate Padova	Castello SGR	Collegiate	Padova	676	2028
Studentato Monna Tessa	iGeneration	n.d.	Firenze	480	2028
Studentato diffuso			Pavia		2028
The Social Hub Torino	-	The Social Hub	Torino	525	2030
Aparto Ex Mercati Generali	Hines	Aparto	Roma	2000	2030
Studentato	Asp Città di Bologna	-	Bologna	250-280	n.d.
Studentato	Invimit	n.d.	Roma	80	n.d.
Studentato Area ex Rizzato	n.d.	n.d.	Padova	350	n.d.

Kroll su fonti di stampa

Canoni e Rendimenti

Un punto di forza del mercato dello Student Housing si identifica nella diversificazione delle location, ovvero anche città qualificate come secondarie per altre asset class raggiungono lo stesso appeal di quelli che notoriamente si qualificano come primari centri urbani.

Città di medie dimensioni come Bologna, Firenze e Torino, ma anche Pisa e Padova ospitano infatti prestigiose Accademie che attraggono molti studenti, aumentando, di conseguenza, la domanda di alloggi per gli studenti fuori sede.

In questo scenario i canoni medi per camere singole o per appartamenti con un posto letto nelle principali città universitarie si attestano mediamente tra 500 – 1.000 €/mese, con i prime rent che raggiungono valori più alti in particolare per le città di Milano, Roma, Firenze, Torino.

In generale, si assiste ad una stabilizzazione dei rendimenti lordi che in città come Roma, Torino, Bologna e Padova si attestano tra il 7%-8%; a Firenze i valori si attestano nell'intorno del 6%, mentre Milano si conferma il luogo più attrattivo per eccellenza con rendimenti lordi che si posizionano tra il 4,5% e il 5,5%.

Area	PBSA	
	Canoni prime (€/camera, mese)	Canoni medi (€/camera, mese)
Milano	~1.400	750 - 1.000
Roma	~1.300	590 - 900
Firenze	~1.300	650 - 800
Padova	~850	500 - 750
Bologna	~1.100	750 - 900
Torino	~1.300	450 - 900

Kroll su varie fonti

Principali operatori

Negli ultimi anni, l'Italia ha continuato ad affermarsi come una delle destinazioni più dinamiche e promettenti per gli investimenti nel settore degli alloggi per studenti, attirando l'interesse di operatori sia nazionali che internazionali. La crescita costante della domanda, alimentata dalla vivacità delle università italiane e dall'attrattiva del Paese per studenti stranieri, ha incentivato l'espansione di nuove strutture e lo sviluppo di progetti innovativi.

Tra questi spicca **Aparto**, che gestisce oltre 20 residenze tra Italia, Regno Unito, Irlanda e Spagna: dopo il successo delle strutture milanesi, l'operatore guarda ora a Firenze per il prossimo sviluppo. Anche **The Social Hub** (ex The Student Hotel) continua a investire nel Paese: partito da Firenze e già presente con nuovi complessi a Bologna e Roma, ha in programma ulteriori espansioni a Torino. Il gruppo britannico **Collegiate** ha fatto il suo ingresso con due campus a Milano e sta lavorando a un nuovo progetto a Padova, rafforzando così la propria strategia di crescita nel Sud Europa.



Kroll su varie fonti

Sul fronte nazionale, la crescita è trainata da player come **CX Place**, attivo con dodici residenze in città strategiche quali Roma, Milano, Torino e Venezia, e pronto ad aprire un nuovo complesso a Bologna entro il prossimo anno. Anche **Joivy** prosegue la sua espansione, presente in otto città italiane e con un focus particolare su Roma, considerata un mercato chiave per lo sviluppo futuro. Infine, **Camplus**, il principale operatore nazionale per numero di strutture, con 44 residenze attive, prevede di ampliare ulteriormente la propria offerta con oltre 600 nuovi posti letto distribuiti tra Torino e Bologna.

Il mercato terziario

Il volume degli investimenti immobiliari in Italia nel comparto Uffici nel primo semestre 2026 risulta essere nell'intorno degli 850 milioni di euro - una performance in lieve crescita (+5%) rispetto al primo semestre 2025 - costituendo circa il 12% del totale del mercato. Milano si conferma leader del mercato nazionale, attirando il 50% dei capitali investiti nel settore, seguita da Roma, che raccoglie il 30% del totale.

Il perdurare del contesto geo-politico significativamente critico, aggravato dalle tensioni internazionali e dalle incertezze derivanti dalle politiche commerciali globali, continua a condizionare i mercati finanziari (e di conseguenza quelli immobiliari), alimentando una situazione di "incertezza" nel breve/medio periodo. Dopo la fase di riduzione dei tassi di interesse registrata nel corso del 2025, la BCE ha adottato un orientamento più prudente, culminato con l'aumento dei tassi deliberato nel giugno 2026 e seguito da una successiva decisione di stabilità dei tassi nella riunione dello scorso 23 luglio. In questo contesto il settore immobiliare permane caratterizzato da prudenza e selettività da parte degli operatori, sebbene il miglioramento registrato negli ultimi trimestri abbia contribuito a rafforzare la fiducia del mercato.

Nel mercato degli uffici italiano si consolidano trend sempre più evidenti: è in atto una progressiva riallocazione degli spazi verso immobili Grade A, certificati, efficienti dal punto di vista energetico e localizzati in aree centrali o ben collegate, spesso a fronte di una riduzione delle superfici occupate. L'ufficio continua a mantenere un ruolo centrale nei modelli organizzativi, seppur con modalità di utilizzo in evoluzione, e le aziende orientano sempre più le proprie scelte verso asset di qualità superiore.

Gli investitori concentrano l'interesse sui pochi immobili core e trophy presenti nelle location prime, mentre gli asset periferici o meno competitivi sono soggetti a fenomeni di repricing e a un ampliamento dei rendimenti, soprattutto nel segmento degli spazi di media e grande dimensione meno coerenti con le nuove esigenze della domanda. In questo contesto, le strategie value-add assumono crescente rilevanza, attraverso la riqualificazione di immobili ben posizionati ma obsoleti sotto il profilo energetico, tecnologico e funzionale, nonché mediante la riconversione degli asset non più competitivi verso destinazioni living, quali student housing, residenziale e hospitality.

Pur a fronte di canoni generalmente più elevati nelle location centrali, gli edifici Grade A offrono benefici economici nel lungo periodo grazie a una maggiore efficienza operativa. Parallelamente, i criteri ESG e gli obiettivi di transizione energetica assumono un peso crescente nelle decisioni di occupier e investitori, influenzando sempre più valori, canoni e rendimenti.

Volumi di compravendita

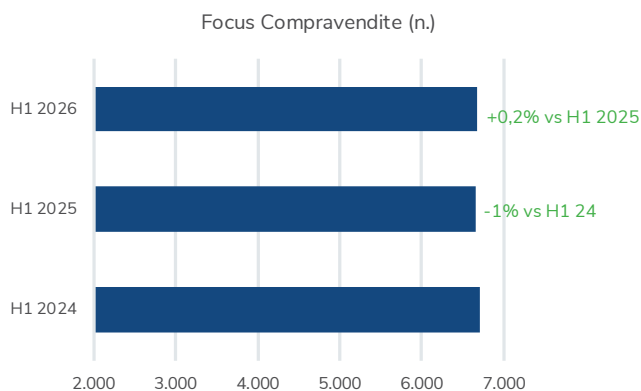
Il consuntivo del 2025, ultimo dato disponibile su base annua, ha confermato un'accelerazione delle transazioni, portando il numero degli scambi al di sopra dei risultati del 2024 (variazione annua +4%). In termini assoluti, i dodici mesi del 2025 hanno registrato complessivamente circa 14.119 compravendite contro le 13.663 del 2024.

Area	NTN 2025	NTN H1 2026	Var. % NTN H1 2026 vs H1 2025	Quota NTN per area (H1 2026)
Nord Est	3,604	1,591	-5%	24%
Nord Ovest	4,637	2,262	8%	34%
Centro	2,893	1,423	-1%	21%
Sud	2,064	889	-8%	13%
Isole	921	504	5%	8%
ITALIA	14,119	6,669	0.2%	100%

Kroll su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

Nel periodo gennaio-giugno 2026, l'ammontare delle compravendite registra circa 6.670 transazioni, stabili rispetto ai primi sei mesi del 2025.

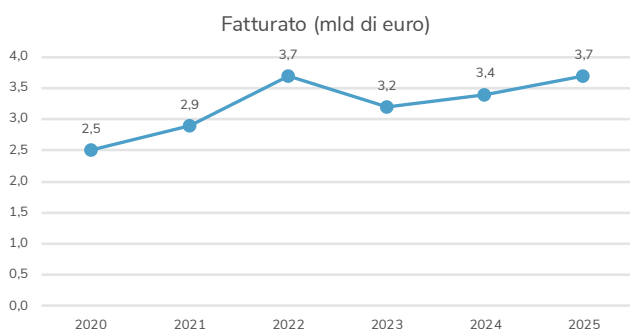
In particolare, nel primo semestre 2026 il Sud ha intercettato il 13% del totale delle transazioni di uffici registrando una riduzione dell'8% rispetto all'H1-2025, mentre nelle Isole si è registrato l'8% delle transazioni, con un incremento del 5% su base annua; il Centro ha rilevato il 21% del totale delle transazioni, -1% rispetto allo stesso periodo del 2025. Il Nord, che nel complesso ha assorbito il 58% delle transazioni, rileva andamenti diversi per il Nord Est (24%), con transazioni in riduzione del 5% rispetto all'H1 2025, e per il Nord Ovest (34%), che al contrario presenta un aumento dell'8%.



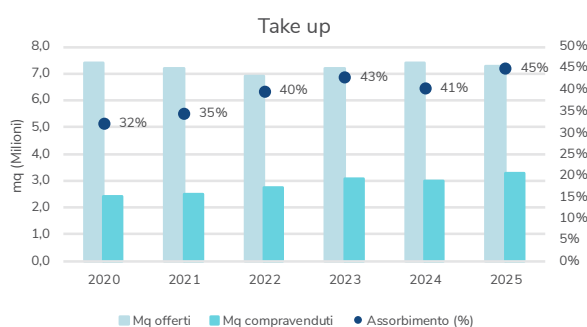
Kroll su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

Fatturato e take up

Nel 2025, ultimo dato annuale disponibile, il fatturato terziario in Italia ha registrato un volume pari a 3,7 miliardi di euro, segnando una variazione del +9% su base annua. L'offerta di spazi ad uso ufficio ammonta a 7,3 milioni di mq, con una lieve riduzione (-1,4%) rispetto all'anno precedente, mentre le superfici scambiate si attestano a 3,3 milioni di mq (+10% rispetto all'anno precedente). L'assorbimento, ovvero il rapporto tra la superficie scambiata e la superficie offerta, registra un valore superiore alla media dei 5 anni ed è pari al 45%.



Kroll su dati Agenzia delle Entrate (OMI) e Scenari Immobiliari



Canoni

Nel primo semestre 2026 mediamente si rileva una stabilità/leggera decrescita nei valori dei canoni. Nel dettaglio, le zone centrali mostrano una lieve contrazione (-0,6%), con punte minime di quasi -2% nella città di Firenze e massime di +0,7% a Roma. Stesso andamento medio si riscontra nelle zone periferiche, ma con picchi più negativi (-2,2% per Roma) e più positivi (+1,4% per Bologna) e con una differenziazione significativa per alcune singole città, mentre le zone semicentrali restano stabili, con l'eccezione di Roma (+2,7%), Bologna e Milano (rispettivamente -1% e -1,2%).

Var. % Canoni I 2026/ II 2025			
	Centro	Semicentro	Periferia
Bari	-0.3%	0.2%	-0.3%
Bologna	-1.6%	-1.0%	1.4%
Firenze	-1.9%	0.1%	-1.0%
Milano	-0.8%	-1.2%	-1.6%
Napoli	0.1%	0.3%	-0.2%
Roma	0.7%	2.7%	-2.2%
Torino	-0.9%	0.0%	-0.7%
Venezia (città)	-0.2%	0.0%	0.1%
Media	-0.6%	0.1%	-0.6%

Kroll su Nomisma

Rendimenti

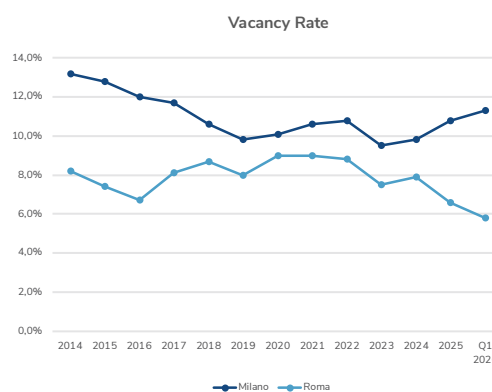
Nel primo semestre del 2026, i rendimenti lordi del comparto uffici hanno evidenziato una sostanziale stabilità, con lievi fenomeni di compressione limitati agli asset prime ubicati nelle principali piazze nazionali. Tale andamento si inserisce in un contesto di progressiva normalizzazione della politica monetaria dell'Eurozona.

A Roma, nelle *prime location*, i rendimenti lordi si sono mantenuti tra il 4,75% e il 6,25%, con una media di circa il 5% per i trophy asset. A Milano le *prime location* hanno registrato una stabilità dei rendimenti con un intervallo compreso tra il 4,25% e il 5,25%, così come i trophy asset hanno mantenuto livelli medi intorno al 4,25%.

Nelle zone periferiche/location secondarie e nelle zone centrali/CBD consolidati, i rendimenti lordi si sono mantenuti stabili nella primaparte dell'anno, con valori rispettivamente compresi tra il 6,25% e l'8,5% e tra il 7,25% e il 10,0%. Si segnala comunque che nel settore direzionale si sta spostando sempre più l'attenzione verso il tenant, oltreché alle caratteristiche dell'asset e alla location. Pertanto, si possono trovare operazioni dove la situazione locativa e il rating elevato dei tenant possono influire in modo importante sui tassi di rendimento attesi, che possono comprimersi rispetto alla media del mercato di riferimento.

Vacancy rate

Nel periodo gennaio-marzo 2026, ultimo dato disponibile, a Milano la percentuale di vacancy nelle zone centrali si posiziona nell'intorno del 7% arrivando a valori superiori al 15% nelle location periferiche. A Roma, nelle zone centrali, si attesta attorno al 2% e arriva a valori superiori all'11% nelle zone periferiche.



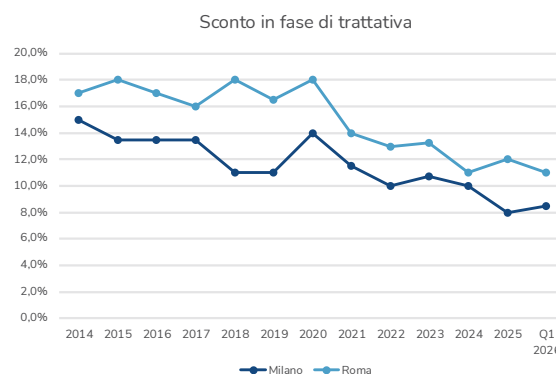
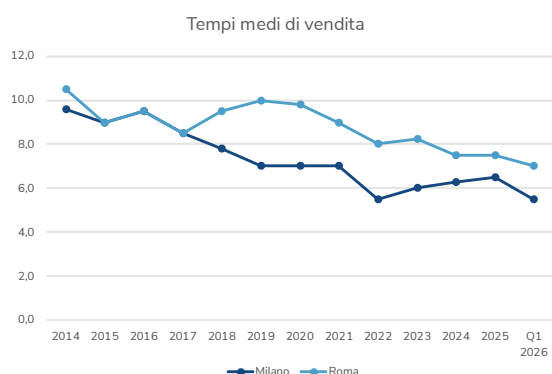
Kroll su fonti varie

Tempi medi di commercializzazione e sconti

Nel primo semestre 2026, i tempi di vendita nelle città intermedie si sono ulteriormente ridotti, scendendo in termini assoluti al di sotto della soglia degli 8,4 mesi. Anche gli sconti applicati durante la fase di trattativa si sono contratti: il divario medio tra il prezzo richiesto e quello effettivamente pagato si attesta all'11,7%, in calo di 2,8 punti percentuali rispetto alla fine del 2025.

I dati del 2026 sui tempi di vendita e relativi alle grandi città rilevano una compressione che in termini assoluti scende sotto la soglia dei 6,9 mesi. Anche gli sconti in fase di trattativa risultano ridotti: il divario medio tra prezzo di vendita e di acquisto è pari al 10,5%, 1,9 punti percentuali in meno rispetto a fine 2025.

I dati disponibili del 2026 sui tempi di vendita rilevano una riduzione a Milano (da 6,5 mesi nel 2025 a 5,5 mesi), così come a Roma (da 7,5 mesi nel 2025 a 7). Si interrompe per Milano il trend decrescente negli sconti in fase di trattativa, con un incremento di 0,5 punti percentuali (8,5% nel 2026), mentre a Roma riprende la decrescita che era stata interrotta solo nel 2025, con una riduzione dal 12% all'11%.

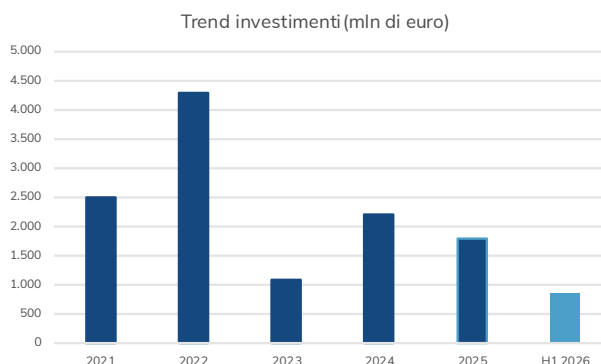


Kroll su dati Nomisma

Investimenti

Nel primo semestre 2026 il settore degli uffici rappresenta la quarta asset class del mercato italiano con circa 850 milioni di euro investiti, incidendo per circa il 12% sul totale degli investimenti corporate, registrando una lieve crescita (+5%) rispetto al primo semestre 2025. Gli investimenti sono stati principalmente focalizzati nelle città di Milano e Roma, che insieme rappresentano circa l'80% del mercato, evidenziando un contesto selettivo ma ancora dinamico sulle operazioni di maggiore qualità.

Nel secondo trimestre, l'attività di investimento si è concentrata prevalentemente su operazioni medio-piccole nei mercati di Milano e Roma, con una significativa presenza di capitale domestico, che ha rappresentato il circa il 40% dei volumi investiti. La stessa quota, per quanto riguarda la tipologia di investitori, è costituita da investitori privati – inclusi family office, HNWI e private investors.



Kroll su fonti varie

Principali Transazioni – H1 2026

Data	Nome immobile	Prov	Città	Prezzo (Mln di €)	Compratore	Venditore
giu-26	Via Longoni ¹	RM	Roma	2.0	n.d.	DeA Capital
giu-26	Palazzo Savoia Assicurazioni e Riassicurazioni	MI	Milano	n.d.	n.d.	DeA Capital Real Estate, Castello Sgr
giu-26	Palazzo Esedra	RM	Roma	232.9	UniCredit, PIMCO Prime Real Estate	Feltrinelli SpA
apr-26	Milano Navigli ²	MI	Milano	80.9	InvestiRE SGR SpA, Partners Group	n.d.
apr-26	Via Amedei 13-15	MI	Milano	n.d.	Maghen Capital SpA	Lusigest
apr-26	RAI Radiotelevisione Italiana	RM	Roma	n.d.	Corum	Bain Capital, Savills IM
mar-26	Torre U7	MI	Milano	n.d.	n.d.	Foncière LFPI Europa
mar-26	Viale Castello della Magliana	RM	Roma	n.d.	Anav Investment Group	Technip Energies
mar-26	San Donato Milanese	MI	San Donato Milanese	n.d.	Akno Group	Kervis SGR, DeA Capital Real Estate
feb-26	Viale Ostiense 333	RM	Roma	n.d.	Fondazione Policlinico Universitario Campus Bio-Medico	n.d.
gen-26	Via Dell'Arsenale 19/23	TO	Torino	n.d.	n.d.	REAM SGR S.p.A.
mar-26	Teatro delle Arti	RM	Roma	n.d.	1 Asset Management, Castello Sgr	Nextalia
mar-26	Meravigli 4	MI	Milano	26.3	n.d.	Kryalos SGR
mar-26	Via Dante 17	MI	Milano	114.6	Monge	Itay Properties
mar-26	Palazzo Volpi - Via delle Quattro Fontane 147	RM	Roma	87.4	Swiss Life AM, Mapfre	Kryalos, Blackstone
feb-26	Via Curzio Malaparte	FI	Firenze	2.4	Valorevero Srl	Gruppo Basso - Lefim S.p.A.
feb-26	Via Bertieri 4	MI	Milano	10.8	Government of Algeria	n.d.
gen-26	Palazzo E - Assago Milanofiori	MI	Milano	n.d.	n.d.	Kryalos SGR

¹ asset mixed use (uffici e retail)

² asset che verrà riconvertito a destinazione residenziale

Kroll su MSCI RCA e principali testate giornalistiche del settore

Il mercato ricettivo alberghiero



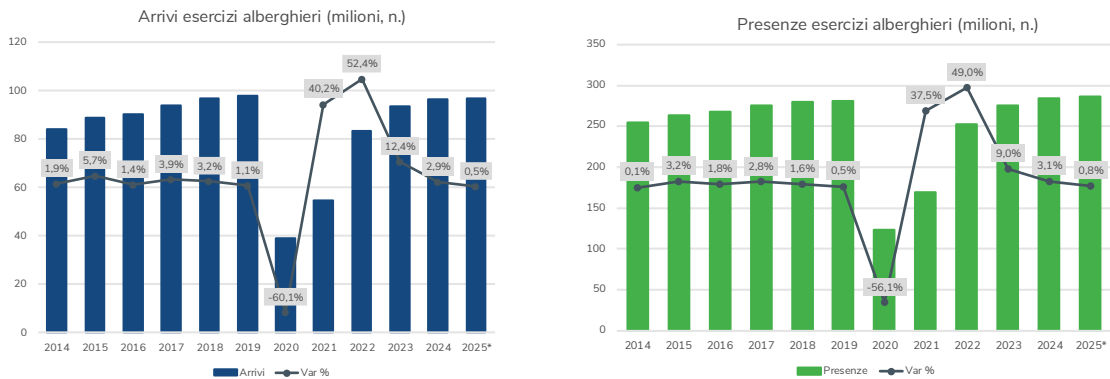
Nel 2025 il turismo italiano ha confermato un andamento positivo, con 138,4 milioni di arrivi e 476,9 milioni di presenze nelle strutture ricettive. La crescita è stata sostenuta soprattutto dalla domanda internazionale, che rappresenta ormai oltre la metà dei flussi turistici, mentre il mercato domestico ha mostrato una lieve flessione. Nel complesso, l'aumento delle presenze evidenzia una buona capacità del sistema turistico nazionale di attrarre e trattenere i visitatori, rafforzando il contributo del settore all'economia del Paese.

Le previsioni per il 2026 di Demoskopika delineano uno scenario altrettanto positivo e in crescita, con arrivi a 141,2 milioni e presenze attese per 478,6 milioni, con un crescente peso dei turisti stranieri e una spesa complessiva generata pari a 132,7 miliardi di Euro (+4% rispetto al 2025). In particolare, potrebbe esserci una ripresa della componente domestica e una stabilizzazione del trend di distribuzione dei flussi durante l'anno, con riduzione della pressione nei periodi di picco.

Analisi della domanda turistica

Nel 2025² le strutture ricettive alberghiere italiane hanno registrato 96,9 milioni di arrivi (+0,5% rispetto al 2024) e circa 286,1 milioni di presenze (+0,8%). Considerando anche gli esercizi extralberghieri i flussi sono stati pari a 138,4 milioni di arrivi (-0,9%) e 476,9 milioni di presenze (+2,3%).

Nel dettaglio gli arrivi italiani sono stati circa 46,3 milioni, pari a una variazione annua del -2,6%; le presenze, invece, ammontano a circa 133,6 milioni (-0,8% su base annua). La componente straniera rappresenta strutturalmente il 52% degli arrivi e il 54% delle presenze sul totale dei flussi turistici alberghieri: gli arrivi stranieri ammontano a circa 49,4 milioni, mentre le presenze sono state 154,2 milioni, registrando rispettivamente +1,3% e +4,7% su base annua, mentre rispetto al 2022, la variazione dei flussi turistici internazionali ha registrato +35% di arrivi e +33% di presenze.



Kroll su dati ISTAT

L'offerta turistica: strutture e posti letto

Nel 2025 sono stati registrati 33.281 esercizi alberghieri. Su base annua si rileva un saldo positivo pari a circa 338 strutture. In particolare, si osserva l'apertura di 44 hotel a 3 stelle, di 235 strutture di categoria 4 stelle, di 38 alberghi a 5s e 5s lusso, la chiusura di 54 strutture a 2 stelle e l'apertura di solo 1 hotel ad 1 stella. I dati confermano il trend in atto già da qualche anno che favorisce investimenti in alberghi di categoria di fascia medio-alta. In termini di posti letto le strutture a 4 e 5 stelle registra un incremento medio del 3,7% in ragione d'anno mentre si segnala una sostanziale stabilità per gli hotel a 1 stella e 2 e 3 stelle.

ALBERGHI PER CATEGORIA	Hotel	Posti letto	Camere	% incidenza Hotel sul totale
5 stelle e 5s Lusso	809	109,941	49,995	2%
4 stelle	6,874	882,558	414,995	21%
3 stelle	15,065	882,983	440,342	45%
2 stelle	4,948	152,633	80,396	15%
1 stella	2,340	59,305	31,549	7%
RTA	3,245	212,520	81,174	10%
TOTALE	33,281	2,299,940	1,098,451	100.0%

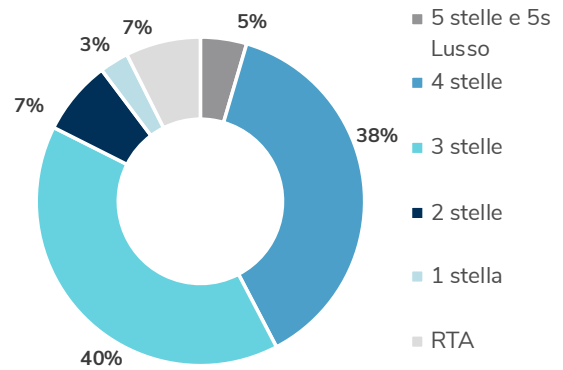
Kroll su dati ISTAT

² I flussi relativi alle strutture alberghiere sono frutto di una stima Kroll a partire dal dato complessivo Istat su tutte le strutture ricettive (unico dato disponibile per il 2025).

Il 40% dell'offerta di camere è costituita da strutture di categoria 3 stelle mentre il 38% circa è riferibile ai 4 stelle; i 5 stelle coprono solo il 5% dell'offerta totale di posti letto.

La propensione ad investire nel segmento ricettivo è sostenuta dal sentiment positivo degli operatori sia del comparto alberghiero che extra-alberghiero sull'andamento degli arrivi nelle strutture nel 2025 e che dovrebbe proseguire nel 2026, trend sostenuto soprattutto dall'aumento del turismo internazionale e alto spendente, interessato all'offerta sempre più diversificata di esperienze premium, autentiche e sostenibili.

2025 - Camere per categoria alberghiera



Kroll su dati ISTAT

Performance KPI Milano, Roma, Venezia e Firenze

Gli indicatori dell'Italian Hotel Monitor di Trademark Italia evidenziano per il primo trimestre 2026 un consolidamento delle performance dell'industria alberghiera italiana, sia in termini di occupazione che di tariffe, con una sostanziale stabilità dell'occupazione camere (-0,1%) ma un aumento del prezzo medio camera (+9%) rispetto al 2025, passato da 131,23€ a 143,09€, sostenuto in particolare dal rafforzamento del turismo business e leisure a livello internazionale.

Pur mostrando segnali complessivamente positivi per il settore, l'aumento dei prezzi avviene in un contesto di ridotta capacità di spesa dei clienti italiani, che si rivolgono sempre più al mercato degli appartamenti.

L'analisi per segmento conferma il consolidamento delle strutture di fascia alta: settore luxury (5 stelle), in crescita rispetto al 2025 per ADR (+4,6%) e TOC (+0,7 punti), quello upscale (4 stelle) che cresce per ADR (+8,2%) e resta sostanzialmente stabile per TOC (-0,5 punti), così come di quello midscale (3 stelle), che incrementa i prezzi (+8,2%) ma registra un livello di occupazione sostanzialmente stabile rispetto all'anno scorso.

L'analisi del TOC su scala nazionale rivela che 22 città sulle 39 monitorate superano il 60%, con ai vertici della classifica Milano, Firenze, Pescara e Udine, Bologna e Bergamo.

Nel dettaglio, secondo i dati diffusi da CoStar nel periodo gennaio-maggio 2026, a Milano, Roma, Venezia e Firenze, il Tasso di Occupazione Camere (TOC) si è attestato mediamente al 67%, registrando un delta leggermente negativo di circa 3 punti percentuali rispetto allo stesso periodo del 2025. Il TOC più elevato è stato registrato a Milano con il 72%, seguono Roma con il 70%, Firenze e Venezia con 64%.

	TOC	Var. TOC	ADR (€/camera)	Var ADR (delta)
	2026	2026 vs 2025	2026	2026 vs 2025
Milano	72%	-1%	268	62
Roma	70%	2%	226	6
Venezia	64%	2%	392	12
Firenze	64%	9%	234	50

Kroll su dati CoStar

Nel medesimo periodo l'ADR – Average Daily Rate – definito come prezzo medio delle camere vendute, netto IVA e netto colazione, a Venezia registra la performance migliore con circa 392 €/camera, con un incremento sul 2025 (+12€). Lo scostamento maggiore è stato rilevato per la città di Milano, con +62 euro/camera; anche Firenze ha registrato un aumento significativo di +50 €/camera. Roma, infine, presenta uno scostamento contenuto di +6€/camera.

Rendimenti Lordi

I rendimenti immobiliari del comparto alberghiero relativi al primo semestre 2026 registrano una generale stabilità. Si osserva stabilità negli yield sia per gli immobili in location “prime” come Milano, Roma, Venezia, Firenze, e “top” come la costiera amalfitana e Cortina d’Ampezzo; sia per prodotti e destinazioni meno attrattive per gli investitori (Resort e Hotel in location a vocazione stagionale). L’evoluzione dei prossimi mesi dipenderà anche dalla direzione della politica monetaria europea.

	Gross Yields %		
	Luxury and Upper Upscale	Upscale and Upper Midscale	Midscale and Economy
Milano			
Venezia			
Firenze	3,5% - 5,5%	5,5% - 7%	6,5% - 7,5%
Roma			
Top location*	3,5% - 5%	5% - 6,5%	> 6,5%
Leisure - Resort/Hotel**	5,75% - 7%	6,75% - 8%	> 8%
Altre destinazioni	5,75% - 7%	6,75% - 8%	> 8%

*Ad es. Costiera Amalfitana, Taormina, Cortina d’Ampezzo, Portofino, Costa Smeralda

**Località stagionali (mare, montagna, lago)

Kroll

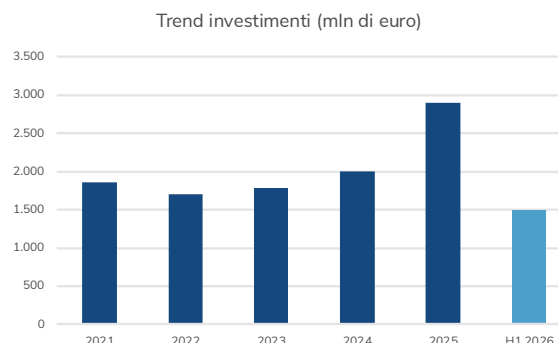
Investimenti

Nel primo semestre 2026, l’asset class Hospitality, che include i segmenti Hotel e Healthcare, ha registrato investimenti per circa 1,5 miliardi di euro, pari al 20% del totale e in riduzione del 10% su base annua, affermandosi come la seconda asset class del mercato.

Il settore alberghiero è in una fase di consolidamento, con interesse solido da parte degli investitori sia verso strategie core che value-add, come mostrato dalle transazioni rilevate nel corso del semestre che hanno riguardato anche cambi di destinazione d’uso (in particolare da uffici a hotel). Oltre alle destinazioni urbane più richieste, che hanno assorbito circa l’80% dei capitali, gli investimenti istituzionali sono stati rivolti

anche ai principali capoluoghi regionali e alle destinazioni di fascia alta. Milano ha attratto quasi la metà dei capitali investiti e si conferma insieme a Roma principale destinazione scelta dagli investitori.

L’Hospitality italiana continua a mostrarsi un’asset class dinamica anche a livello internazionale: secondo l’Italian Hotel Investment Outlook and Strategy Survey il clima di fiducia è positivo. Infatti, circa l’80% degli investitori ha intenzione di incrementare l’esposizione agli hotel italiani nei prossimi due anni; pertanto, parte della crescita nei prossimi mesi potrebbe arrivare da capitali stranieri e da operatori che hanno ancora una esposizione limitata al mercato italiano. Questi ultimi, infatti, si sono mostrati più propensi ad aumentare le allocazioni.



Kroll su fonti varie

Principali Novità H1 – 2026³

Marzo 2026

- Nasce il brand R Collection Apartment, nuovo business per il gruppo alberghiero R Collection Hotels, che risponde a una crescente domanda di soggiorni con maggiore privacy e con spazi più ampi. Il gruppo aprirà 18 appartamenti in via Anfiteatro a Milano nel febbraio 2026 e nel successivo mese di giugno altri 18 vicino a piazza della Repubblica, sempre a Milano.
- Tre nuove aperture in Italia del brand Curio Collection by Hilton: le new entry in arrivo a Genova, Sorrento e Milano.
- Nel 2027 è prevista l'apertura di Sofitel Genova Marina, secondo indirizzo italiano del brand francese Accor dopo Sofitel Roma Villa Borghese. La gestione sarà affidata ad AG Group.
- Mövenpick, marchio svizzero del gruppo francese Accor, debutta in Italia con Mövenpick Hotel Bari, nel cuore del capoluogo pugliese. La struttura è gestita da Greenblu Hotels & Resorts, gruppo italiano specializzato nella gestione di strutture 4 e 5 stelle. L'albergo nasce dal completo restyling dello storico Palace Hotel, ripensato in un'ottica sostenibile e con un'attenzione alla ristorazione.
- Emblems Collection, brand del gruppo Accor già diffuso in altri Paesi europei, fa in suo ingresso in Italia con quattro proprietà in Toscana, Umbria, Puglia e Veneto. Nel prime tre regioni il debutto è atteso per la metà del 2026.
- Dalla ristrutturazione di uno storico albergo sul Lago Maggiore, nascerà nella primavera 2026 un hotel di lusso che sarà il primo 5 stelle a Baveno. L'albergo verrà denominato Bosco Palace Hotel, e disporrà di 93 camere, piscina, spa, ristoranti e un beach club privato, che vedrà una partnership con l'iconica azienda di imbarcazioni lusso Riva.
- Aprono a Firenze i Teatro Luxury Apartments di Starhotels Collezione, una struttura che offre una formula di ospitalità pensata per soggiorni prolungati di lusso e che trova spazio nel cuore di Firenze.

Febbraio 2026

- Starhotels apre i Gabrielli Luxury Apartments a Venezia, sei residenze che si sviluppano all'interno di tre storiche palazzine adiacenti all'Hotel Gabrielli.
- Oriana Homèl, realtà italiana che propone un modello ibrido tra 'casa' e hotel, aprirà nel 2027 la sua prima struttura a Napoli, con 24 appartamenti all'interno di un palazzo in via De Pretis 62.
- Arrivano in Italia le ville lusso del brand inglese Sirreti Residences: le proprietà saranno in Toscana, a Roma e sul Lago di Garda.
- Nasce il gruppo di lusso Le Graal, dall'idea di due imprenditori Fabrizio Di Amato e Giuseppe Ambrosi. Opening previste a Cortina e Roma nel 2026 e sul Lago di Garda nel 2027.
- Falkensteiner Michaeler Tourism Group (Fmtg) assume la gestione operativa dell'Arbatax Park Resort in Sardegna, uno dei più grandi resort integrati della Sardegna, situato in Ogliastra. Si tratta della seconda struttura della società austriaca. In Sardegna, dove già gestisce il Falkensteiner Resort Capo Boi.

Gennaio 2026

- Il Gruppo Mangia's arricchisce la propria collection in Sicilia nelle vicinanze di Cefalù con la nuova gestione del Family Resort Acacia, che permette di consolidare la presenza del gruppo alberghiero nel segmento 4 stelle.
- Il Gruppo Armani ha siglato una joint venture con Symphony Global, società di investimento privato dell'imprenditore emiratino Mohamed Alabbar, per sviluppare un portfolio di Armani Hotels & Resorts in selezionate destinazioni internazionali. L'accordo prevede l'esclusiva mondiale per lo sviluppo di nuovi hotel, in aggiunta a progetti già esistenti. La joint venture, della durata di 20 anni più 10 di rinnovo, seguirà una strategia di crescita – si legge in una nota – altamente selettiva, concentrandosi su hotel che soddisfino i criteri più esigenti in termini di posizione, qualità del design e dei servizi di ospitalità di alto livello.

³ Notizie estratte da Pambianconews Hotellerie

- Lg Hotels Collection continua a investire su Sanremo, ampliando il proprio impegno nel rilancio turistico e urbano della città. Dopo l'apertura dell'hotel cinque stelle Europa Palace Sanremo nel gennaio 2025, il gruppo avvia un nuovo intervento da circa otto milioni di euro per recuperare un edificio storico nel centro cittadino, tutelato dalla Sovrintendenza delle Belle Arti. Completati i lavori su facciate e copertura, si passerà alla ristrutturazione totale degli spazi interni ed esterni. Una volta riqualificato, l'immobile entrerà nel brand Re-Dama, sviluppato dalla famiglia Lagorio come progetto di crescita e diversificazione nel settore hospitality.
- Terme di Saturnia consolida il proprio posizionamento nel segmento del wellness di alta gamma, grazie ad un piano di investimenti da circa 15 milioni di euro previsto per il biennio 2026-2027, destinato alla realizzazione di un nuovo parco termale, di una medical Spa di nuova generazione, di nuove grand suites e di un bagno romano.

Pipeline

Nome Progetto	Città	Tipo struttura	categoria (stelle)	Camere (n)	Stato pipeline	Apertura (prevista)
Four Seasons	Roma	Hotel	5	124	Progetto	2027
Mandarin Oriental	Roma	Hotel	5	111	Progetto	2027
Masseria La Maviglia	Maruggio (TA)	Hotel	5	n.d.	Progetto	2027
Park Hyatt	Roma	Hotel	5	n.d.	Progetto	2027
Brach Hotel	Roma	Hotel	5	n.d.	Cantiere	2027
Hotel Bauer	Venezia	Hotel	5	110	Cantiere	2027
Hotel Bellevue Cortina d'Ampezzo, Emblems Collection	Cortina d'Ampezzo (BN)	Hotel	5	80	Cantiere	2027
Relais La Suvera	Pievescola (SI)	Hotel	5	60	Cantiere	2027
Radisson Collection "Ex Accademia Militare"	Torino	Hotel	5	130	Progetto	2028
Jhsf Fasano Sardegna	Fasano	Hotel	5	80	Progetto	2028
Masseria del Cardinale - Rocco Forte Hotel	Fasano	Hotel	5	n.d.	Progetto	2028
Grand Hotel San Pellegrino	San Pellegrino Terme	Hotel	5	118	Progetto	2029
Vista Pisa	Pisa	Hotel	5	n.d.	Progetto	2029
Hotel Scarampo	Milano	Hotel	n.d.	n.d.	Progetto	2030
Palazzo Rota	Venezia	Apartments	n.d.	n.d.	Progetto	n.d.
Castello di Urio	Carate Urio (CO)	Hotel	5	n.d.	Progetto	n.d.
Ex Grand Hotel Cadenabbia	Griante (CO)	Hotel	5	n.d.	Cantiere	n.d.
QC Resort	Mandello sul Lario	Hotel	5	80	Progetto	n.d.
Hotel Ruby Milano	Milano	Hotel	n.d.	128	Progetto	2028

Kroll su testate giornalistiche specializzate del settore

Continua

Principali Transazioni – H1 2026

Data	Città	Prov.	Categoria (stelle)	Camere (n)	Prezzo (Mln di €)	€/camera	Compratore	Venditore
lug-26	Roma	RM	4	93			Extendam, Eternam, SOHOMA International, Sofiparc	RGR Hotels Service
lug-26	Milano	MI	4	193	25	129,534	GDF Hotel Srl	n.d.
giu-26	Roma	RM	4	162	80	493,827	Petra	Colliers Global Investors Italy
mag-26	Naturno	BZ		70			Euregio Plus	n.d.
mag-26	Anacapri	NA	5	27			Starhotels Finanziaria S.r.l.	n.d.
apr-26	Roma	RM	-	50			Room00 Hotels& Hostels	n.d.
apr-26	Modena	MO	4	51			LVG Hotel Collection	n.d.
apr-26	Milano	MI	-	190			Covivio	Invest Hospitality SpA
apr-26	Milano	MI	-	121			Covivio	Invest Hospitality SpA
apr-26	Milano	MI	-	107			Covivio	Invest Hospitality SpA
apr-26	Milano	MI	-	151			Covivio	Invest Hospitality SpA
apr-26	Mozzo	BG	4	98			LVG Hotel Collection	n.d.
mar-26	San Donato Milanese	MI	4	436			Best Hotel Properties a.s., Westmont Europe	n.d.
mar-26	Torino	TO	4	138	23	166,667	Juventus Football Club S.p.A.	B&W Nest Srl
mar-26	Villafranca di Verona	VR	4	113	8	70,796	Atream	EGS WELCOME S.R.L.
mar-26	Roma	RM	4	62	12	193,548	Room00 Hotels& Hostels	S.A.D.I. Società Alberghi D'Italia S.R.L.
feb-26	Segrate	MI	3	117			n.d.	Gruppo Stay
feb-26	Campofelice Di Roccella	PA	-	469			Grupo Empresas Matutes	Azora European Hotel & Lodging, F.C.R.
feb-26	Parma	PR	4	120	16.3	135,833	Remake Asset Management	n.d.
gen-26	Roma	RM	4	191	28	146,597	CDP Immobiliare Società di Gestione del Risparmio	Amapa Group
gen-26	San Vito Lo Capo	TP	-	257			Castello SGR	n.d.
gen-26	Orvieto	TR	4	27			Aermont Capital Management S.a r.l., Pellicano Hotels	n.d.

Nota: Il valore del transato potrebbe includere elementi extra-immobiliari quali ad esempio quote societarie e contratti di gestione che non sono scorponabili in quanto non si ha evidenza numerica del dato.

Kroll su dati MSCI RCA e testate giornalistiche del settore

Il mercato logistico



La logistica rappresenta oggi un mercato sempre più specializzato, sia in termini di prodotto (big box, built-to-suit, last mile, e-commerce, corriere espresso, cold storage) sia in termini di investitori, che spaziano dagli operatori istituzionali agli investitori specialistici e ai developer-investor. L'attenzione del mercato continua a concentrarsi sugli immobili di elevata qualità, efficienti dal punto di vista energetico e localizzati nei principali corridoi logistici nazionali.

Nel primo semestre 2026 il comparto logistico si è confermato tra le asset class più dinamiche del mercato immobiliare italiano. L'attività occupier ha evidenziato una crescita significativa rispetto al 2025, sostenuta principalmente dagli operatori logistici conto terzi (3PL) e dal settore retail, mentre il mercato degli investimenti ha beneficiato di un rinnovato interesse da parte degli investitori istituzionali e internazionali.

Permane un forte interesse per le location Prime e per le migliori location Secondary, favorito dalla limitata disponibilità di prodotto moderno nelle aree più consolidate e dalla ricerca di rendimenti interessanti nei mercati emergenti. La selettività degli investitori rimane tuttavia elevata e premia soprattutto gli asset caratterizzati da elevata qualità e che offrono prospettive di crescita sul mercato.

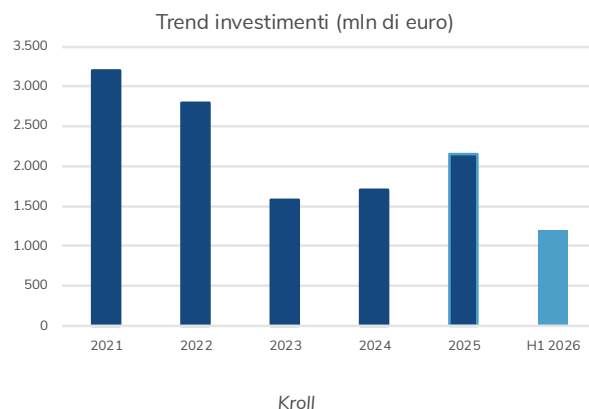
Si conferma inoltre il progressivo ritorno di investitori Core e Core+, attratti dai fondamentali del mercato logistico italiano, sostenuti da livelli di vacancy contenuti, domanda strutturalmente solida e prospettive di crescita di medio-lungo periodo.

Investimenti

Nel primo semestre 2026 il settore logistico ha continuato a raccogliere significativi volumi di investimento, confermando un trend positivo. Gli investimenti di questa asset class si sono attestati nell'intorno degli 1,2 miliardi di euro, in crescita del 50% rispetto al primo semestre 2025, incidendo per il 17% sul totale degli investimenti corporate e posizionandosi al terzo posto per volumi d'investimento. In particolare, i risultati sono stati trainati da tre operazioni di acquisizione di portafogli di rilevante entità concluse da investitori istituzionali internazionali, responsabili di circa il 75% dei volumi di investimento del secondo trimestre.

Anche il mercato occupier ha mostrato un forte dinamismo, con un take-up in significativa crescita rispetto all'anno precedente, sostenuto principalmente dagli operatori 3PL e dal settore retail. Contestualmente, il basso livello di vacancy continua a supportare i fondamentali del settore. L'assorbimento si è concentrato prevalentemente nelle regioni del Nord Italia, in particolare in Lombardia ed Emilia-Romagna, che hanno rappresentato complessivamente oltre la metà dei volumi del trimestre.

Gli investitori mantengono un approccio selettivo, privilegiando strategie sia di tipo Value-Add che Core+, con particolare attenzione agli asset caratterizzati da potenziale di crescita dei canoni, qualità costruttiva, sostenibilità e solidità dei conduttori. Resta solido l'interesse per le location Secondary, che offrono rendimenti più elevati rispetto ai mercati Prime, in un contesto di limitata disponibilità di prodotto moderno. In tale contesto, la qualità dell'asset e la strategicità della localizzazione continuano a rappresentare i principali driver di valore.

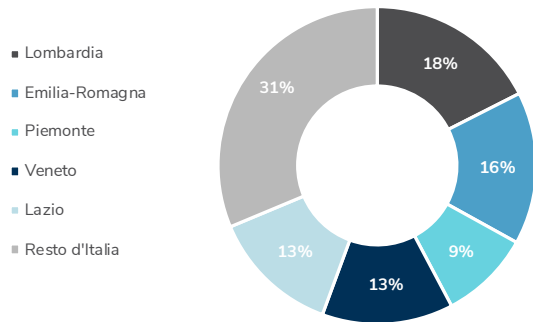


Sviluppi

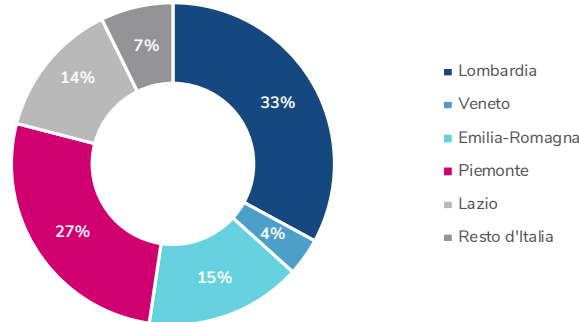
Il settore della logistica sta vivendo una trasformazione profonda, guidata da un progressivo riposizionamento delle attività operative in prossimità dei mercati di destinazione finale, aumentando così la domanda di spazi in prossimità di snodi strategici come porti, aeroporti ed interporti. Parallelamente, l'adozione di tecnologie avanzate all'interno degli impianti logistici è diventata un requisito imprescindibile per migliorare le performance complessive: l'automazione di processi e sistemi, unita all'uso di soluzioni intelligenti per la gestione di prodotti e scorte, consente infatti di ridurre i costi operativi e incrementare l'efficienza. Inoltre, il comparto sta evolvendo anche in un'ottica di sostenibilità ambientale, con una crescente attenzione verso la *carbon neutrality*, attraverso l'impiego di fonti rinnovabili, l'efficientamento energetico e la selezione di materiali sostenibili nella costruzione delle infrastrutture.

Entro il 2030 si stima l'immissione nel mercato di circa 2,2 milioni di metri quadrati di GLA, principalmente localizzati al Nord (Piemonte, Lombardia, Veneto ed Emilia-Romagna), ma anche al Centro e Sud, in particolare tra Lazio, Marche e Campania (anche se in questi ultimi due casi con superfici previste piuttosto contenute). La geografia degli sviluppi segue l'interesse dei player a posizionarsi in prossimità di nodi intermodali strategici per il trasporto sia su gomma, ma anche su ferro; questa nuova tendenza è da considerarsi un effetto degli importanti piani di sviluppo infrastrutturale di alta velocità in corso in Italia. Nel dettaglio, grazie ai fondi PNRR destinati alla Mobilità Sostenibile (25,4 mld€, di cui 14,1mld€ destinati a nuovi progetti) è prevista la realizzazione di nuove tratte di Alta Velocità tra Salerno-Reggio Calabria, Napoli-Bari, Palermo-Catania oltre al prolungamento dell'Alta Velocità Torino-Venezia fino a Padova.

Progetti completati (2025- Q1 26)



Progetti in pipeline 2026-2030



Kroll su dati Scenari Immobiliari e principali testate giornalistiche del settore

Canoni e Rendimenti

Nella prima metà del 2026, si registra una generale stabilità dei prime rent rispetto al secondo semestre 2025, al netto di alcuni arrotondamenti, così come dei rendimenti. Negli ultimi mesi la BCE è intervenuta con un incremento dei tassi nella riunione dello scorso giugno, lasciandoli invece invariati in quella successiva, tenutasi nel mese di luglio. Ciò suggerisce un outlook positivo, con un incremento dell'attività di investimento che proseguirà nel corso del prossimo anno.

Il settore logistico continua a beneficiare di fondamentali solidi, sostenuti da un tasso di vacancy contenuto e da un elevato assorbimento, che interessa anche gli spazi di nuova realizzazione. La scarsità di prodotto disponibile e la complessità degli iter autorizzativi nei mercati prime continuano a limitare l'espansione dell'offerta. Allo stesso tempo, i maggiori costi di sviluppo e un contesto finanziario ancora selettivo hanno rallentato parte delle nuove iniziative, contribuendo a sostenere i canoni degli immobili esistenti e di quelli in fase di consegna. La domanda si conferma robusta e orientata verso asset di qualità, conformi ai criteri ESG e localizzati in prossimità dei principali nodi logistici. In questo contesto, l'Italia mantiene un forte appeal grazie a canoni prime competitivi rispetto ai principali mercati europei e a rendimenti che mostrano segnali di stabilizzazione, con possibili fenomeni di compressione nei prossimi mesi.

LOGISTICA - H1 2026						
Città	Canoni prime		vs H2 2025	Prime gross yield		vs H2 2025
	€/mq/a			%		
Milano	65-85	==		5,60%	6,40%	==
Roma	55-80	==		5,70%	6,60%	==
Genova	50-68	==		6,95%	7,65%	==
Torino	50-60	==		6,55%	7,25%	==
Verona	50-62	==		6,05%	6,75%	==
Bologna	58-72	==		5,90%	6,65%	==
Piacenza	58-72	==		5,90%	6,65%	==
Firenze	58-85	==		6,05%	6,75%	==
Napoli	40-52	==		7,25%	7,75%	==
Bari	38-48	==		7,75%	8,25%	==

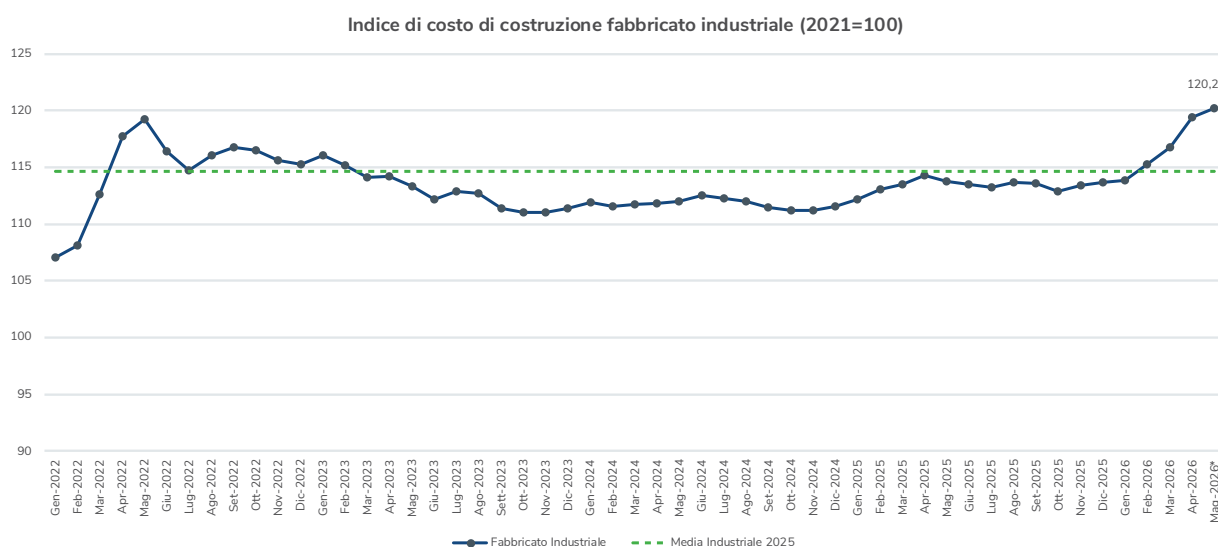
Nota: per immobili ad uso "last-mile" / "corriere espressi" / "e-commerce avanzati" / "logistica del freddo", i valori riportati possono incrementare sensibilmente (sino ad un +30% ca.)

Kroll

Il mercato light industrial



L'aumento significativo dei costi delle materie prime iniziato nel 2020, proseguito nel 2021 e accelerato nel 2022 dalla repentina crescita dei beni energetici si è ripercosso sui costi del settore delle costruzioni. I cantieri, tra cui quelli in atto per lo sviluppo di immobili a vocazione industriale, richiedono legno, acciaio, rame, cemento e altri materiali che essendo poco disponibili hanno subito un rapido innalzamento dei costi. Dopo una fase di stabilizzazione osservata a partire dalla fine del 2022, il trend dell'indice del costo di costruzione ha ripreso a crescere nei primi mesi del 2026, raggiungendo un valore superiore ai livelli del 2021 di circa il 20%, con un incremento anno su anno del 5,6%. Al momento non è possibile prevedere se tali costi continueranno il trend di crescita o si consolideranno nel tempo; pertanto, è doveroso procedere con un monitoraggio di tali parametri.



*dato provvisorio
Kroll su dati ISTAT

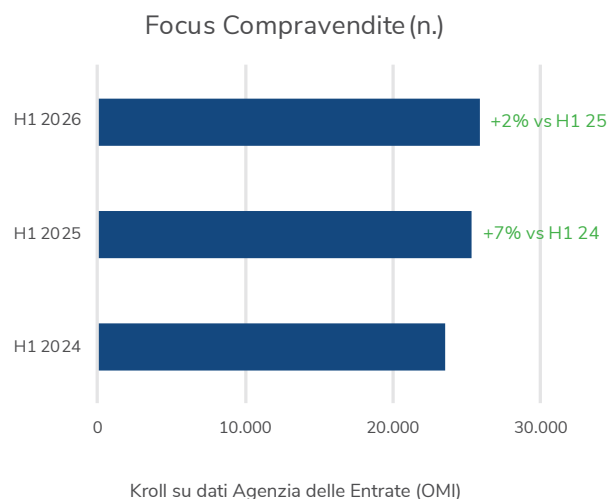
Volumi di compravendita

Il consuntivo del 2025, ultimo dato disponibile su base annua, ha segnato una sostanziale stabilizzazione delle transazioni, dopo una fase più positiva nel 2024, con una variazione annua del +1,2%. In termini assoluti, nei dodici mesi del 2025 si sono registrate complessivamente circa 16.913 compravendite contro le 16.715 del 2024.

Area	NTN 2025	NTN H1 2026	Var. % NTN H1 2026 vs H1 2025	Var. % NTN 2025 vs 2024	Quota NTN per area (H1 2026)
Nord Est	4,636	2,159	-3%	-2%	27%
Nord Ovest	6,442	3,148	5%	-3%	40%
Centro	2,814	1,256	-7%	7%	16%
Sud	2,270	1,041	-3%	9%	13%
Isole	750	307	-17%	16%	4%
ITALIA	16,913	7,911	-1%	1%	100%

Nel periodo gennaio-giugno 2026, l'ammontare delle compravendite si attesta a circa 7.900 transazioni, risultato stabile (-1% vs H1 2025).

Nel dettaglio, il Nord ha assorbito il 67% delle transazioni: il Nord Est ha rilevato il 27% delle NTN totali, con un leggero rallentamento rispetto allo stesso periodo del 2025 (-3%), mentre il Nord Ovest, che da solo intercetta il 40% delle transazioni nazionali, evidenzia performance in crescita rispetto all'H1 2025 (+5%). Il Centro e il Sud seguono a distanza con rispettivamente il 16% e il 13% del totale delle compravendite, mentre le Isole intercettano il rimanente 4%; per la macroarea delle isole si rileva una performance particolarmente negativa (-17%) rispetto allo stesso periodo del 2025.

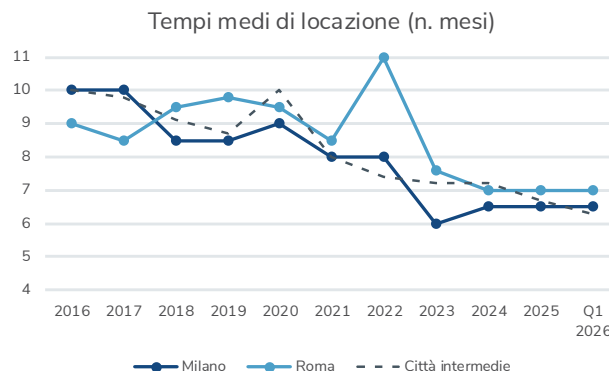
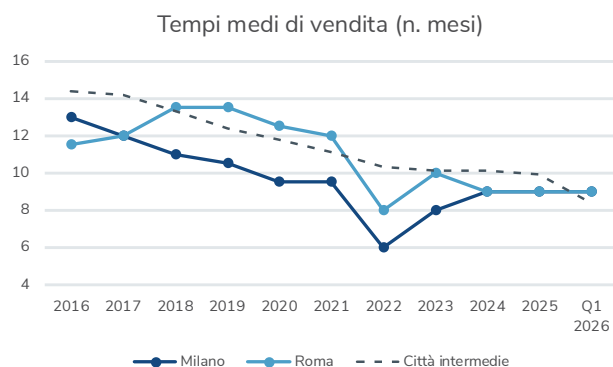


Tempi di commercializzazione e sconti

Nella prima parte del 2026 prosegue il trend caratterizzato da una duplice velocità nei tempi di commercializzazione e nei livelli di sconto. Da un lato, i prodotti "built to suit" continuano a beneficiare dei trend positivi osservati sin dall'inizio del 2020. Dall'altro, le operazioni di natura opportunistica risentono maggiormente dei fattori esogeni del mercato, come le politiche monetarie restrittive, che si sono allentate solo nell'ultimo anno, e l'elevato costo di costruzione, superiore alla media.

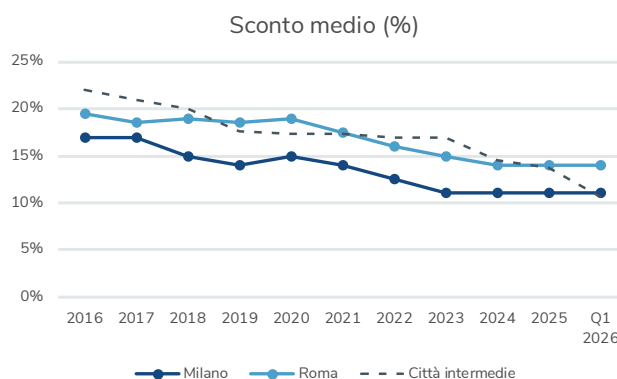
Questo scenario determina sul mercato una riduzione/stabilizzazione dei tempi di vendita e una riduzione di quelli di locazione, oltre a una diminuzione del differenziale tra il prezzo di mercato e quello di acquisto dei beni immobili.

Nel dettaglio, dopo il rialzo del trend dei tempi di vendita registrato a partire dal 2022, si assiste ora ad una leggera riduzione/stabilizzazione del dato che si attesta a una media di circa 8,4 mesi per le città intermedie e di 9 mesi per le grandi città. I tempi di locazione, invece, segnano ancora una decrescita, sostenuta dal mercato delle città intermedie (da 6,7 mesi a 6,3). Milano che Roma restano stabili a circa 7 mesi.



Kroll su dati Nomisma

Per quanto riguarda lo sconto medio sul prezzo di compravendita, si osserva un ulteriore restringimento del divario rispetto ai valori richiesti per le città intermedie. Nella prima parte del 2026, nelle città intermedie il differenziale tra prezzo richiesto ed effettivamente pagato si attesta al 10,6%, in calo di 3 punti percentuali rispetto alla fine del 2025.

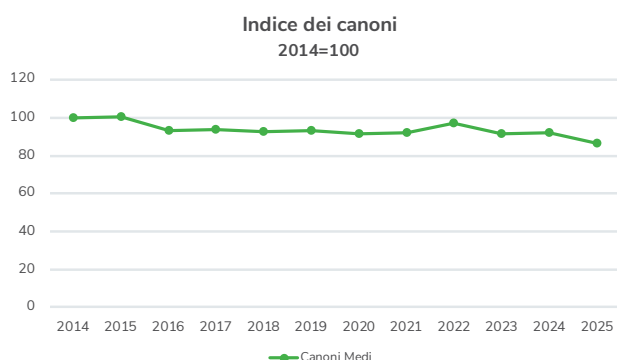


Canoni e Rendimenti

Nel 2025, il settore industriale evidenzia una lieve contrazione dei canoni, attestandosi su livelli inferiori alla media degli ultimi cinque anni.

I rendimenti sono rimasti sostanzialmente stabili dalla fine del 2023. L'aumento del costo del debito e la persistente stagnazione del mercato dei capitali hanno determinato, rispetto al 2022, una decompressione media dei rendimenti di circa 50 punti base.

Nelle location prime, ovvero nei distretti industriali ben strutturati e dotati di servizi adeguati alle attività produttive, i rendimenti lordi si collocano mediamente intorno all'8%. Nelle aree periferiche o secondarie, invece, i rendimenti possono raggiungere il 10%.



Kroll su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

Principali Transazioni – H1 2026

Data	Portafoglio	Nome immobile	Tipologia	Prov	Città	Prezzo (Mln di €)	Compratore	Venditore
giu-26		GLS Castel Maggiore	Logistico	BO	Castel Maggiore	4.3	Wemo REIM, SCPI Wemo One	n.d
giu-26	Techbau JV BGO ITA Industrial Portfolio 2026	ITA Logistics	Logistico	n.d	n.d	430.8	CBRE Investment Mgmt	Techbau, BGO
apr-26	Blackstone ITA Industrial Portfolio 2026	ITA Logistics	Logistico	n.d	n.d	145.7	Ares Management, Kryalos	Blackstone
apr-26		Inox & Inox Group	Logistico	TV	Maserada sul Piave	n.d	SCPI Perial Opportunites Europe, Perial	Inox & Inox Group
mar-26		Asset logistico	Logistico	MO	Campogalliano	51.0	Manova Partners, Kryalos SGR	DeA Capital Real Estate SGR
feb-26		Asset logistico	Logistico	CO	Cerro Maggiore	20.0	Valor Real Estate	Nuveen
gen-26		Hub Logistico Borgo San Giovanni	Logistico	LO	Borgo San Giovanni			DW'S Group
gen-26	Kryalos OBO Blackstone acquires ITA Industrial Portfolio 2026	3 asset logistici	Logistico	varie	varie		Blackstone, Kryalos	
gen-26	DeA Capital OBO BGO ITA Industrial Portfolio 2026	4 assets logistici	Logistico	varie	varie	100.0	Kryalos, EQT Real Estate	BentallGreenOak, DeA Capital Real Estate

Kroll su MSCI RCA e principali testate giornalistiche

Il mercato commerciale



Nel primo semestre del 2026, il mercato immobiliare retail italiano ha consolidato il percorso di crescita e stabilizzazione emerso nel corso del 2025, confermando una dinamica complessivamente positiva nonostante un contesto caratterizzato da una crescente selettività degli operatori e da una maggiore attenzione alla qualità degli asset. Dopo un anno, particolarmente vivace sul fronte degli investimenti, il settore continua a beneficiare di elevati livelli di occupazione, performance operative solide e di un rinnovato interesse da parte degli investitori istituzionali, orientati verso prodotti prime e location di maggiore attrattività

Il contesto macroeconomico rimane tuttavia articolato. La crescita economica si mantiene moderata e le persistenti tensioni geopolitiche continuano a generare elementi di incertezza, mentre un contesto inflazionistico più stabile e condizioni di finanziamento più favorevoli stanno contribuendo a sostenere l'attività di investimento.

In questo scenario, il mercato si sta gradualmente orientando verso una fase di maggiore equilibrio rispetto agli ultimi anni, caratterizzata da una crescente selettività da parte degli investitori e da una forte attenzione agli asset in grado di garantire stabilità reddituale, posizionamento competitivo e prospettive di crescita nel medio-lungo periodo.

Sul piano operativo, il settore continua a mostrare indicatori positivi. Le high street prime di Milano e Roma si confermano tra le destinazioni più attrattive per gli operatori nazionali e internazionali, mentre shopping centre dominanti, retail park e factory outlet mantengono elevati livelli di occupazione e proseguono il percorso di evoluzione dell'offerta, con un crescente peso delle componenti food & beverage, leisure, servizi e intrattenimento. Parallelamente, i canoni prime nelle principali destinazioni commerciali rimangono sostanzialmente stabili, a conferma della buona tenuta della domanda e dell'interesse per gli asset di maggiore qualità.

La tendenza positiva degli investimenti è proseguita anche nei primi mesi del 2026. Nel primo semestre dell'anno il comparto retail ha attratto circa 2,3 miliardi di euro, volume più che raddoppiato rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, rappresentando circa il 33% dei volumi investiti complessivamente nel mercato immobiliare italiano. La domanda si è concentrata prevalentemente su shopping centre, outlet e asset grocery-anchored, confermando il forte interesse per i formati caratterizzati da elevata resilienza operativa e consolidata capacità di attrazione dei consumatori.

Sul fronte dei rendimenti, il mercato mostra segnali di sostanziale stabilizzazione dopo la fase di repricing che ha caratterizzato gli anni precedenti. Le prospettive di ulteriore compressione degli yield appaiono oggi più limitate, indirizzando gli investitori verso strategie orientate alla creazione di valore attraverso attività di asset management, riposizionamento e ottimizzazione delle performance operative. In questo contesto si accentua la polarizzazione tra asset

prime e prodotti secondari: i capitali continuano infatti a concentrarsi su immobili dominanti, ubicati in bacini di utenza consolidati e caratterizzati da tenant mix di elevata qualità e comprovata capacità di attrarre flussi sostenibili nel tempo.

Il comparto retail conferma inoltre la propria capacità di adattarsi all'evoluzione dei comportamenti di consumo. Shopping centre, retail park e factory outlet stanno progressivamente rafforzando il proprio ruolo di destinazioni multifunzionali, integrando commercio, ristorazione, tempo libero e servizi all'interno di format sempre più orientati all'esperienza del consumatore. La qualità degli asset, la sostenibilità dei flussi di cassa, la solidità dei tenant e la capacità di intercettare nuove esigenze di consumo continuano a rappresentare i principali driver di competitività del settore.

Dal punto di vista dei consumi, il primo semestre del 2026 segna il passaggio da una fase di inflazione diffusa e generalizzata a uno scenario più equilibrato e selettivo. Sebbene le pressioni sui prezzi si siano progressivamente attenuate rispetto al 2025, i costi energetici continuano a rappresentare un fattore di attenzione per famiglie e imprese. La normalizzazione dei prezzi in alcune categorie di consumo e una dinamica più contenuta dei servizi stanno tuttavia favorendo una graduale stabilizzazione della spesa delle famiglie. In questo contesto, i consumatori mantengono un approccio prudente e orientato al valore, premiando i format commerciali capaci di combinare convenienza, qualità dell'offerta ed esperienza d'acquisto, elementi che continuano a sostenere le performance delle principali destinazioni retail del Paese.

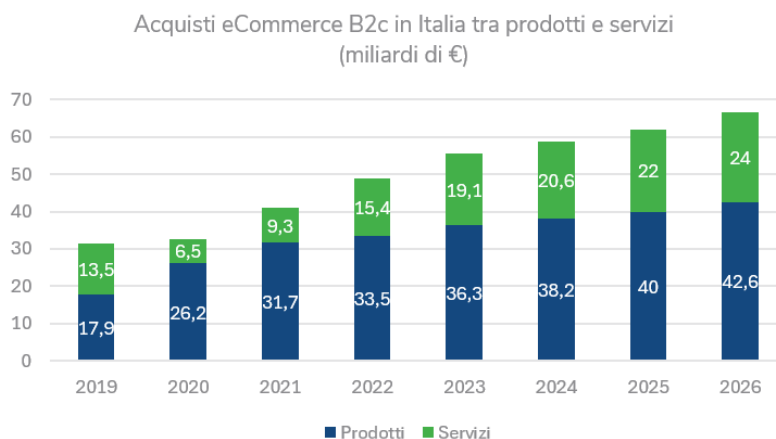
E-Commerce

Nel primo semestre 2026 l'eCommerce italiano conferma il proprio ruolo centrale nell'evoluzione del mercato retail, evidenziando una crescita più equilibrata, ma ormai strutturale, rispetto agli anni precedenti. Dopo aver superato i 62 miliardi di euro nel 2025, il mercato digitale continua a espandersi anche nel 2026, raggiungendo circa 66,6 miliardi di euro (+6%), un ritmo analogo a quello dell'anno precedente, ma con caratteristiche profondamente diverse.

Se nel periodo immediatamente successivo alla pandemia la crescita era stata trainata da un rapido ampliamento della base utenti, nel 2026 il settore entra sempre più in una fase di maturità, in cui il numero di consumatori online rimane sostanzialmente stabile (circa 35 milioni), mentre a crescere è l'intensità d'uso e il valore medio degli acquisti. Questo cambiamento segna un passaggio importante anche per il retail: l'online non è più solo un canale alternativo, ma diventa una componente integrata e abituale nel processo d'acquisto.

Dal punto di vista merceologico, la dinamica del 2026 conferma quanto già emerso nel 2025, ma con una maggiore polarizzazione. Gli acquisti online di prodotti raggiungono i 42,6 miliardi di euro (+6%), mostrando una crescita allineata al mercato complessivo ma con differenze significative tra i comparti. Le categorie legate al benessere e alla quotidianità (come Beauty & Pharma) continuano a registrare performance superiori alla media (+8%), mentre settori ormai maturi come abbigliamento, elettronica e home living crescono in modo più contenuto, consolidando volumi già rilevanti. In questo contesto, il rallentamento del segmento auto e ricambi conferma come alcune categorie abbiano raggiunto un livello di saturazione più avanzato. Parallelamente, anche il comparto dei servizi prosegue il proprio sviluppo, raggiungendo circa 24 miliardi di euro (+6%), sostenuto dalla ripresa stabile dei consumi legati a viaggi, mobilità ed esperienze. Tuttavia, rispetto al 2025 (quando la crescita dei servizi risultava più spiccata), nel 2026 si osserva una maggiore convergenza tra le due componenti, a indicare un mercato ormai più equilibrato.

L'indicatore forse più significativo per comprendere l'impatto dell'online sul retail è la sua penetrazione sui consumi complessivi, che nel 2026 raggiunge circa l'11,5% per i prodotti, in leggero aumento rispetto all'11,2% del 2025. Si tratta di una crescita graduale ma costante, che evidenzia come l'eCommerce stia guadagnando spazio non attraverso accelerazioni improvvise, ma tramite un progressivo consolidamento delle abitudini di acquisto.



Fonte: Osservatorio eCommerce B2c – Politecnico di Milano

High Street

Nel primo semestre del 2026, il segmento high street si conferma l'asset class di riferimento del retail immobiliare italiano, proseguendo il percorso di consolidamento avviato nel corso del 2025. La domanda continua a mantenersi su livelli particolarmente elevati nelle principali destinazioni prime del Paese – tra cui Via Montenapoleone e l'intero Quadrilatero della Moda a Milano, Via dei Condotti a Roma, Via de' Tornabuoni a Firenze e le Mercerie a Venezia – sostenuta dalla combinazione di solidi flussi turistici internazionali, forte attrattività dei luxury brand e disponibilità di spazi estremamente limitata.

A Milano, il Quadrilatero della Moda registra tassi di vacancy prossimi allo zero e canoni prime stabilizzati su livelli record, con punte fino a circa 20.000 €/mq/anno. La città ha inoltre beneficiato dell'effetto legacy delle Olimpiadi Invernali Milano-Cortina 2026, che hanno ulteriormente rafforzato il profilo internazionale della destinazione e contribuito a sostenere l'interesse dei principali operatori del lusso. Parallelamente, il mercato romano continua a esprimere performance solide, con valori prime attestati intorno a 16.000 €/mq/anno lungo Via dei Condotti e nelle vie limitrofe.

Dal punto di vista dei fondamentali di mercato, il primo semestre non ha evidenziato incrementi significativi dei canoni rispetto ai livelli raggiunti nel 2025; emerge tuttavia una fase di consolidamento su valori storicamente elevati, accompagnata da un'intensa attività di relocation, ampliamento e upgrading degli spazi commerciali esistenti. La domanda si concentra principalmente su flagship store di ampia metratura e caratterizzati da una forte componente esperienziale, spesso superiori ai 200 mq, una tipologia di offerta particolarmente rara nelle principali high street italiane e per questo oggetto di forte competizione tra i brand internazionali.

Il mercato ha inoltre proseguito il processo di trasformazione e qualificazione già osservato nel 2025, quando il Quadrilatero della Moda era stato interessato da un'intensa attività di riposizionamento, aperture di nuovi concept store e progetti di espansione promossi dalle principali maison del lusso. Anche nel periodo più recente, le operazioni più rilevanti hanno riguardato il rinnovo e la valorizzazione delle boutique esistenti. Tra gli interventi di maggiore rilievo si segnala il progetto di riqualificazione del flagship store Dior in Via Montenapoleone, mentre Celine, dopo il trasferimento completato a fine 2025, è oggi pienamente operativa nella nuova location, concepita secondo un format evoluto che integra moda, architettura ed esperienza del cliente.

Parallelamente, alcuni marchi hanno consolidato la propria presenza sul mercato milanese attraverso nuove aperture strategiche. Tra queste si evidenziano l'inaugurazione della boutique Agnona in Via Santo Spirito e il nuovo flagship store di Blumarine nel quartiere di Brera, iniziative che testimoniano la continua attrattività delle location prime e la volontà dei brand di presidiare i principali distretti commerciali della città con spazi sempre più rappresentativi e distintivi.

Dal lato investimenti, il mercato è stato caratterizzato da alcune operazioni trophy di rilievo. A Milano, Al-Mirqab Group ha acquisito l'80% di Palazzo del Monte in Via Monte Napoleone 8 da Kering, sulla base di una valorizzazione dell'asset pari a circa €1,16 miliardi, confermando l'elevata attrattività degli immobili prime nel Quadrilatero della Moda. L'operazione assume particolare rilevanza se si considera che lo stesso immobile era già stato oggetto di un passaggio di proprietà nel

2024, quando Kering lo aveva acquisito da Blackstone per circa €1,3 miliardi, nell'ambito di una delle più importanti compravendite immobiliari mai registrate sul mercato italiano.

Anche Roma ha registrato un'attività significativa nel segmento prime retail. Nell'ambito della dismissione frazionata del complesso storico tra Via del Tritone e Via dei Due Macelli, Kryalos SGR ha completato la vendita della componente high street retail di Via del Tritone, dopo un programma di riqualificazione e riposizionamento dell'asset. L'operazione conferma l'interesse degli investitori per le principali destinazioni commerciali del centro storico della Capitale.

Queste operazioni riflettono una più ampia evoluzione del retail, in cui il punto vendita supera la funzione tradizionale di spazio di vendita per diventare un elemento centrale delle strategie omnicanale. In questo contesto assume crescente rilevanza il fenomeno del ROPO (Research Online, Purchase Offline e viceversa), che descrive percorsi d'acquisto nei quali il consumatore interagisce con più canali prima di completare la transazione. Di conseguenza, indicatori tradizionali quali vendite al mq, tasso di conversione, scontrino medio e traffico nel punto vendita non sono più sufficienti a misurare il reale contributo di una location, poiché non tengono conto dell'influenza che lo store esercita sulle vendite generate attraverso altri canali. La valutazione delle location retail si sta quindi evolvendo verso metriche più sofisticate, capaci di cogliere il contributo indiretto del negozio alle performance digitali e all'intero customer journey. Tale dinamica è particolarmente rilevante nel segmento high street, dove la scarsità dell'offerta, la visibilità internazionale e la funzione strategica delle boutique flagship rendono il valore dell'asset sempre meno dipendente dalla sola redditività occupazionale. In questo contesto, concetti come "Halo Effect" e "Total Location Value" assumono crescente rilevanza, evidenziando come il contributo di una location prime si estenda alla costruzione dell'immagine del brand, alla generazione di traffico fisico e digitale e al supporto delle vendite lungo tutti i canali.

Yield – High Street

Nel primo semestre 2026 il mercato high street conferma una buona tenuta sul fronte degli investimenti, sostenuta dalla forte domanda per le location prime e dalla scarsità di opportunità sul mercato. I rendimenti prime si mantengono sostanzialmente stabili, tra il 3,50% e il 4,25% a Milano e tra il 3,75% e il 6,00% nelle altre principali high street italiane, riflettendo l'elevata competizione per gli immobili situati nelle principali destinazioni del lusso.

High Street - Rendimenti Lordi						
Top High Street				Top Cities*	Zone Centrali	Zone Periferiche
Milano Via Montenapoleone	Roma Via dei Condotti	Venezia	Firenze	Secondary High Street	High Street città secondarie	Negozi di vicinato - Medie Superfici di Vendita
3,50 % - 4,25%	3,75% - 4,50%	4,75% - 6,00%	4,25% - 5,00%	5,25% - 7,25%	5,75% - 8,50%	7,50% - 9,50%

*grandi città a vocazione turistica

Gross Cap rate. Fonte: Elaborazioni Kroll

Centri Commerciali, Retail Park e Factory Outlet

Nel primo semestre 2026 il mercato italiano degli immobili retail out-of-town ha confermato il percorso di rafforzamento avviato nel corso del 2025, consolidandosi come uno dei comparti più dinamici del real estate nazionale. La progressiva stabilizzazione del quadro macroeconomico, la tenuta dei consumi e il miglioramento del sentiment degli investitori continuano a sostenere l'interesse verso centri commerciali, retail park e factory outlet, che si confermano i principali destinatari dei capitali nel comparto retail.

La crescente attrattività del segmento trova conferma anche nella composizione del mercato degli investimenti. Secondo le elaborazioni dei dati disponibili nel 2025, shopping centre e factory outlet hanno rappresentato complessivamente circa il 58% dei volumi retail investiti, mentre includendo i retail park la quota supera l'80%, confermando il ruolo predominante degli asset out-of-town nelle strategie di allocazione del capitale. Tale interesse è sostenuto dalla capacità di questi formati di offrire flussi di cassa stabili, tenant mix resilienti e rendimenti superiori rispetto ad altre asset class commerciali.

Centri Commerciali

Nel comparto dei centri commerciali permane un quadro operativo positivo. Le strutture dominanti continuano a registrare elevati livelli di occupazione e performance stabili, supportate dall'evoluzione dei tenant mix e dal rafforzamento delle componenti Food & Beverage, leisure e servizi. Prosegue inoltre la trasformazione dei centri in destinazioni multifunzionali, in grado di intercettare una domanda sempre più orientata all'esperienza e all'integrazione tra commercio, intrattenimento e servizi. I canoni prime si mantengono sui livelli raggiunti nel 2025, leggermente superiori ai 1.000 €/mq/anno, mentre la vacancy resta contenuta negli asset best-in-class.

Sul fronte degli sviluppi, il periodo è stato caratterizzato dal completamento di alcuni tra i più rilevanti progetti retail avviati negli ultimi anni. In questo contesto si inserisce WaltherPark di Bolzano, inaugurato a fine 2025 ma pienamente operativo nel 2026, che rappresenta una delle iniziative mixed-use più significative recentemente realizzate in Italia. A questo si sono aggiunte nel primo semestre 2026 le aperture del Waterfront Mall di Genova e del FASS Shopping Centre di Elmas, confermando il ritorno sul mercato di progetti commerciali di grande scala e fortemente integrati con funzioni urbane, leisure e servizi.

Dal punto di vista degli investimenti, la domanda continua a privilegiare asset core e core+, caratterizzati da solide performance operative, catchment area ampie e comprovata capacità di generare footfall. Dopo l'acquisizione di Oriocenter conclusa nel 2025, il mercato continua a mostrare interesse per i grandi shopping centre regionali e per asset retail stabilizzati. Tra le principali operazioni del semestre si segnalano l'acquisizione del Grotte Center di Camerano da parte di Eurofund Group, finalizzata a un importante progetto di ampliamento e riposizionamento dell'asset, e l'acquisto da parte di Supernova Group dei centri commerciali Le Isole Shopping Center (Gravellona Toce) e Centro Commerciale Buonvento (Benevento), a conferma dell'interesse degli investitori per asset consolidati con una forte vocazione territoriale. Si segnala inoltre l'acquisizione da parte di Gallerie Commerciali Bennet dell'immobile retail di Viale Corsica 21 a Milano, un asset urbano di circa 36.000 mq interamente locato e caratterizzato da un profilo core income-producing.

Retail Park

I retail park si confermano il segmento più solido e difensivo dell'intero panorama retail. La combinazione di bassi costi operativi, elevata accessibilità, ridotti livelli di vacancy e tenant mix focalizzati su beni e servizi ad acquisto frequente continua ad alimentare la domanda sia occupazionale sia d'investimento. Il segmento beneficia inoltre di una pipeline ancora contenuta, elemento che contribuisce a sostenere la crescita dei canoni e la compressione dei rendimenti per gli asset prime.

Anche sul fronte dei capitali il comparto continua ad attirare l'interesse degli investitori. Tra le principali operazioni concluse nel semestre si distinguono l'acquisizione del Faentina Retail Park di Ravenna da parte di FLE Italia SICAF, quella di una porzione del Settimo Cielo Retail Park di Settimo Torinese da parte di Ares Management ed Eurofund Group per circa 77 milioni di euro e l'acquisto dei retail park Stop Shop San Fior (Treviso) e Stop Shop Terminal Nord (Udine) da parte di fondi immobiliari gestiti da Ares Management. Operazioni che confermano il forte interesse degli investitori istituzionali per asset caratterizzati da elevata accessibilità, tenant resilienti, gestione operativa efficiente e solide prospettive di crescita dei flussi di cassa.

Factory Outlet Centre

I Factory Outlet Centre proseguono lungo una traiettoria di crescita sostenuta. L'intensità dei flussi turistici internazionali, l'attenzione dei consumatori al value-for-money e il progressivo ampliamento dell'offerta esperienziale continuano a sostenere vendite e affluenza nei principali schemi italiani. Parallelamente, i maggiori operatori stanno investendo in programmi di riqualificazione, ampliamento delle aree Food & Beverage e potenziamento dei servizi premium, con l'obiettivo di rafforzare il ruolo degli outlet come destinazioni integrate per shopping, tempo libero e hospitality.

Il semestre ha registrato alcune delle operazioni più significative dell'intero mercato retail italiano. Tra queste spicca l'acquisizione di Scalo Milano Outlet & More da parte di VIA Outlets per circa 200 milioni di euro, una delle principali transazioni retail registrate dall'inizio dell'anno.

Nel comparto outlet si segnala inoltre l'acquisizione del Città Sant'Angelo Outlet Village da parte di BauMont Real Estate Capital (gruppo M&G Real Estate), che ha rilevato l'asset da un fondo gestito da GWM. L'operazione conferma il forte interesse degli investitori istituzionali per il segmento outlet, considerato tra i più resilienti del retail europeo grazie alla combinazione di flussi turistici, domanda value-oriented e limitata disponibilità di nuovi sviluppi. L'asset si estende su circa 29.000 mq, comprende oltre 110 unità commerciali e rappresenta una delle principali destinazioni outlet dell'Italia centrale.

Yield - Centri commerciali, Retail Park e FOC

Sulla base delle analisi condotte da Kroll sulle principali asset class retail, i rendimenti si sono mantenuti sostanzialmente stabili nel primo semestre 2026, confermando la solidità del comparto nonostante un contesto internazionale ancora caratterizzato da elementi di incertezza. L'interesse degli investitori continua a concentrarsi sugli asset di maggiore qualità, supportati da fondamentali operativi solidi e da performance resilienti. In un quadro di progressiva normalizzazione delle condizioni economiche e finanziarie, permane un cauto ottimismo per la seconda parte dell'anno, sostenuto dalla disponibilità di capitale, dalla limitata offerta di asset prime e dal crescente interesse verso i formati retail più performanti

Regional (super-prime*)	Centri Commerciali - Rendimenti Lordi			Retail Park - Rendimenti Lordi	
	Prime*	Top Secondary	Secondary	Prime	Secondary
6,00% - 7,00%	6,50% - 8,00%	6,75% - 9,00%	8,25% - >10%	6,75% - 8,75%	8,00% - >10%

*Con il termine di centri commerciali prime si qualificano quegli schemi dominanti rispetto al proprio bacino d'utenza, con elevati volumi di footfall e capacità di attrarre top brand, indipendentemente dall'ubicazione nelle principali città metropolitane.

Gross Cap rate. Fonte: Elaborazioni Kroll

Pipeline

Secondo le analisi di Reno per Confimprese, il mercato italiano dei centri commerciali continuerà a svilupparsi in modo selettivo nel periodo 2026–2028. Dopo l'apertura nel primo semestre 2026 del Waterfront Mall di Genova e del FASS Shopping Centre di Elmas, l'attenzione si concentra ora sui progetti ancora in pipeline e, soprattutto, sui numerosi interventi di riqualificazione e riposizionamento degli asset esistenti.

Più che dalle nuove aperture, infatti, la crescita del comparto sarà guidata dalla trasformazione dello stock esistente. Interventi di restyling, ampliamento, revisione del tenant mix e potenziamento delle componenti Food & Beverage, leisure, salute e servizi stanno progressivamente ridefinendo il ruolo dei centri commerciali, sempre più orientati verso modelli esperienziali e multifunzionali. In un mercato ormai maturo, la creazione di valore passa quindi principalmente dalla riqualificazione degli asset esistenti e dalla loro capacità di adattarsi ai nuovi comportamenti di consumo.

1. City Mall – Gallarate (Varese) (2026)

Il progetto Gallarate City Mall recupera l'ex centro commerciale Il Fare, chiuso da oltre 15 anni. È prevista l'apertura nel 2026, dopo una totale riprogettazione da parte di CLHNPL. I dati principali del nuovo complesso: circa 15.000 m² di superficie complessiva, 16 negozi, food court su più livelli, 700 posti auto, una pista indoor di go-kart, elemento distintivo del progetto, spazi retail fino a 1.400 mq (per le unità maggiori). La struttura si articola su 3 piani: 5.000 mq al piano terra, 3.200 mq al primo piano, 7.000 mq nei due piani interrati (tra parcheggi e aree di servizio). Il mall punta a intercettare un'utenza ampia grazie alla vicinanza all'aeroporto di Malpensa e alla forte accessibilità stradale.

2. Galleria Porta Vittoria – Milano (2026)

Parte integrante della più ampia riqualificazione del nuovo quartiere Porta Vittoria, un mixed-use district da 139.000 mq completato progressivamente tra il 2024 e il 2026. La componente retail della Galleria Porta Vittoria è prevista per: circa

12.000–15.000 mq di GLA dedicati a negozi, servizi e food, circa 40 punti vendita previsti, integrazione con un parco urbano di 30.000 mq (Parco 8 Marzo), connessione con la futura BEIC – Biblioteca Europea di Informazione e Cultura, collegamento diretto con la stazione di Porta Vittoria del passante. Il centro sarà inserito in un contesto ad alta densità residenziale, con migliaia di nuovi abitanti e un mix di uffici, hotel e fitness center che garantiranno traffico costante.

3. Iper Tosano – Brescia (2026)

Il nuovo Iper Tosano sorgerà in via Vallecamonica, con inaugurazione nel 2026. Pur non essendo un centro commerciale completo come gli altri progetti, rappresenta l'ancora primaria di un nuovo polo retail cittadino. Le informazioni disponibili indicano: ipermercato completamente ristrutturato, superficie stimata oltre 6.000 mq per l'area vendita (riferimento agli iper Tosano analoghi), progetto integrato in un più ampio intervento commerciale locale, circa 100 nuovi posti di lavoro creati, posizionamento strategico in un nodo ad alta densità abitativa. L'apertura fa parte del piano di espansione del gruppo Tosano, che nel solo 2026 aprirà anche a Cesano Boscone (centro Porte di Milano) e avvierà nuovi cantieri nell'area milanese.

Il biennio successivo vedrà l'ingresso di due ulteriori strutture al mercato, entrambe di rilevanza nazionale e con un impatto significativo sul riequilibrio dell'offerta commerciale italiana:

4. Centro Commerciale Messina (2027–2028)

Una delle principali novità del Sud Italia, destinata a colmare una storica assenza di strutture moderne nell'area dello Stretto. Il progetto, situato nella zona di Zafferia–Tremestieri, si configura come un polo regionale di grande scala con caratteristiche pienamente allineate agli standard dei nuovi shopping centre europei. I dati progettuali aggiornati indicano: GLA totale: 34.400 mq, Fino a 95 attività commerciali previste, con una forte componente lifestyle, ristorazione e leisure, Bacino d'utenza: 285.000 residenti raggiungibili in 30 minuti.

5. Milanord – Cinisello Balsamo (2027–2028)

Milanord (noto anche come Milanord2) è uno dei più ambiziosi progetti commerciali europei, con un investimento complessivo stimato di 1 miliardo di euro. Il polo sorgerà tra Cinisello Balsamo e Monza, nell'area Bettola, in un nodo infrastrutturale strategico all'incrocio tra Statale 36, Autostrada A4, il nuovo capolinea M1 (Bettola) e la futura fermata della M5 Lilla. I dati ufficiali del progetto indicano un complesso commerciale di dimensioni eccezionali: GLA retail: 91.300 mq, Sky Plaza: 41.500 mq, la più grande piazza sopraelevata d'Europa, dedicata a sport, eventi, attrazioni stagionali e attività all'aperto, Food & Beverage: 9.100 mq + terrazze panoramiche, Cinema Multiplex: 12.300 mq, Spazi ludici e culturali indoor: 21.500 mq, Fresh Market in stile mercato coperto: 7.800 mq. Oltre 300 negozi, con una capacità potenziale fino a 350 punti vendita, Ampia area ristorazione da 10.000 mq, Cinema, spazi culturali, aree leisure e family entertainment, 2.500 posti auto (previsti nel progetto aggiornato)

Restyling e ampliamento

Parallelamente alle nuove aperture, il mercato è interessato da importanti progetti di restyling e ampliamento che mirano a rafforzare l'attrattività degli asset esistenti attraverso nuovi format commerciali, servizi e componenti esperienziali. Tra le principali iniziative attualmente in corso figurano:

1. Centro Commerciale Rescaldina (MI) – Restyling e riposizionamento (2026)

Tra i più rilevanti interventi di rigenerazione commerciale attualmente in corso in Italia figura il progetto di riqualificazione del Centro Commerciale Rescaldina. L'intervento interessa circa 11.000 mq del primo piano della struttura, rimasti in larga parte inutilizzati dopo la chiusura dell'ex ipermercato Auchan, e punta a trasformare il centro in una destinazione multifunzionale orientata a servizi, benessere e intrattenimento. Il progetto prevede una nuova food court di circa 1.500 mq con aree leisure dedicate, un polo salute e benessere con poliambulatorio, centro diagnostico, studio dentistico e palestra, l'ampliamento della presenza di operatori sportivi come Decathlon e l'inserimento di nuovi marchi fashion e retail. Inizialmente prevista per marzo 2026, l'apertura della nuova area è stata successivamente posticipata all'autunno 2026, con completamento atteso entro ottobre. L'operazione rappresenta un esempio significativo della trasformazione dei tradizionali centri commerciali in hub territoriali a servizio della comunità.

2. Grotte Center – Camerano (Ancona) (2027)

L'acquisizione del Grotte Center da parte di Eurofund Group, in joint venture con Frasers Group, rappresenta una delle più importanti operazioni di riposizionamento commerciale degli ultimi anni nel Centro Italia. Grazie a un investimento di circa 35 milioni di euro, il complesso sarà completamente rilanciato e ampliato attraverso l'integrazione dell'adiacente area ex Carrefour, oggi inutilizzata. Il nuovo progetto porterà la superficie lorda affittabile a circa 30.000 mq, trasformando il Grotte Center nel più grande centro commerciale delle Marche. La strategia di sviluppo prevede una revisione completa del tenant mix, l'ingresso dei principali marchi internazionali del fashion e dello sport, una forte espansione della componente Food & Beverage e l'arrivo di insegne di richiamo nazionale, tra cui Primark. L'obiettivo è creare una destinazione commerciale di rilevanza regionale, capace di attrarre flussi provenienti da tutta la costa adriatica. L'inaugurazione è prevista entro la fine del 2027.

3. Romagna Shopping Valley – Savignano sul Rubicone (2027)

Klépierre ha avviato un articolato progetto di ampliamento e rigenerazione del Romagna Shopping Valley, una delle principali destinazioni commerciali dell'Emilia-Romagna. L'intervento prevede l'estensione della superficie commerciale dagli attuali 27.325 mq a oltre 35.000 mq, con un incremento di circa 8.500 mq dedicati a nuovi retailer e servizi. Fulcro del progetto sarà la realizzazione di una nuova piazza esperienziale dedicata al food e alla socialità, progettata come luogo di incontro e permanenza, caratterizzata da aree verdi, ristorazione e spazi pubblici di qualità. L'ampliamento consentirà inoltre l'ingresso di nuovi operatori internazionali, con particolare attenzione ai grandi marchi fashion e lifestyle; tra le insegne attese figura Primark, destinata a rafforzare il ruolo del centro come riferimento per l'intera Riviera romagnola. Il progetto comprende anche interventi di sostenibilità ambientale, incremento delle superfici permeabili e potenziamento degli impianti fotovoltaici. Il completamento è previsto nel corso del 2027.

4. Le Gru – Grugliasco (TO) – Estensione e trasformazione in destination center (2026-2027)

Tra i più importanti progetti di ampliamento attualmente in corso in Italia figura quello del centro commerciale Le Gru, uno degli asset di riferimento del portafoglio Klépierre. Dopo il completamento di un articolato programma di refurbishment avviato nel 2020, la proprietà ha confermato una nuova fase di sviluppo che prevede un investimento complessivo di oltre 80 milioni di euro per la realizzazione di circa 7.700 mq di nuova GLA. Il progetto consentirà l'apertura di 32 nuove unità commerciali, suddivise tra una food court di circa 3.000 mq con 18 operatori e una nuova area retail di circa 4.700 mq con 14 negozi, oltre alla realizzazione di un secondo parcheggio multipiano. L'intervento è concepito per rafforzare ulteriormente la vocazione del centro come destinazione integrata per shopping, ristorazione e intrattenimento, con un forte focus sulla sostenibilità ambientale e l'obiettivo di ottenere la certificazione BREEAM Excellent. Le prime aperture sono previste tra la fine del 2026 e il 2027, consolidando il ruolo di Le Gru come uno dei principali shopping centre italiani.

5. Parma Promenade – Parma (2026)

Tra i progetti di riqualificazione attualmente in corso figura Parma Promenade, iniziativa promossa da Eurofund Group e Signal attraverso la trasformazione dell'ex Parma Retail. Il progetto prevede un investimento complessivo di circa 25 milioni di euro per la riconversione di un asset da circa 40.000 mq in una nuova destinazione retail & leisure ispirata ai moderni shopping resort europei. L'obiettivo è superare il modello tradizionale di centro commerciale integrando shopping, ristorazione, sport e intrattenimento all'interno di un ambiente aperto e fortemente connesso al territorio. Tra gli elementi distintivi figurano una terrazza da 4.000 mq dedicata a eventi e attività leisure, una significativa espansione dell'offerta Food & Beverage e importanti interventi infrastrutturali sulla viabilità e sull'accessibilità dell'area. A maggio 2026 l'avanzamento lavori risultava prossimo all'80%, con apertura prevista entro la fine dell'estate 2026.

6. Il Centro – Arese (2027-2028)

Tra i principali sviluppi attesi nel comparto si distingue l'ulteriore espansione de Il Centro di Arese, inserita nel più ampio programma di rigenerazione dell'ex area Alfa Romeo. Il progetto prevede circa 12.000 mq di nuova superficie commerciale, destinata a negozi, ristorazione e servizi, oltre all'integrazione con nuove funzioni leisure e sportive, tra cui il polo Topgolf e il centro fitness David Lloyd. L'intervento si affianca ad altre iniziative già avviate nell'area, tra cui il nuovo store Leroy Merlin, contribuendo a rafforzare il posizionamento di Arese come una delle principali destinazioni retail e mixed-use del Paese.

Compravendite

1 Nel 2025, ultimo dato disponibile su base annua, il Numero di Transazioni Normalizzate (NTN) riferite alla destinazione commerciale* è stato pari a circa 52.000 unità, mostrando una variazione del +8% in ragione d'anno.

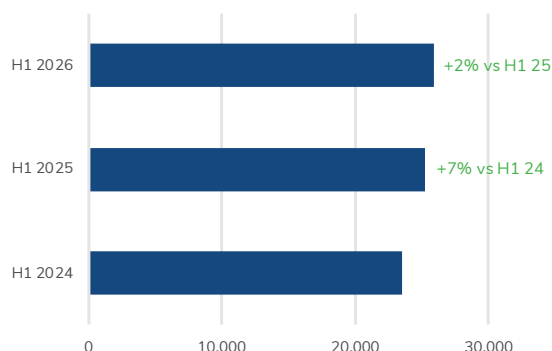
Area	NTN 2025	NTN H1 2026	Var. % NTN H1 2026 vs H1 2025	Var. % NTN 2025 vs 2024	Quota NTN per area (H1 2026)
Nord Est	9,724	4,731	5%	9.2%	18%
Nord Ovest	16,089	8,234	7%	8.1%	32%
Centro	3%	3%	3%	6.8%	22%
Sud	10,213	4,967	-3%	7.4%	19%
Isole	4,664	2,278	-7%	9.9%	9%
ITALIA	52,076	25,880	2%	8.0%	100.0%

Kroll su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

Il trend si è successivamente stabilizzato nel periodo gennaio-giugno 2026: sono state rilevate circa 25.800 transazioni, segnando un periodo lieve crescita (+2% rispetto allo stesso periodo del 2025).

Nel dettaglio, il Sud e le Isole insieme hanno intercettato circa il 28% del totale delle transazioni di negozi e hanno registrato rispettivamente variazioni di -3% e -7% rispetto all'H1 2025, in lieve rallentamento; il Centro ha raccolto circa il 22% del totale delle transazioni totalizzando +3% vs. H1 2025. Il Nord, che nel complesso ha assorbito il 50% delle transazioni, rileva per il Nord Est variazioni pari a +5% e per il Nord Ovest pari a +7% rispetto all'H1 2025.

Focus Compravendite (n.)



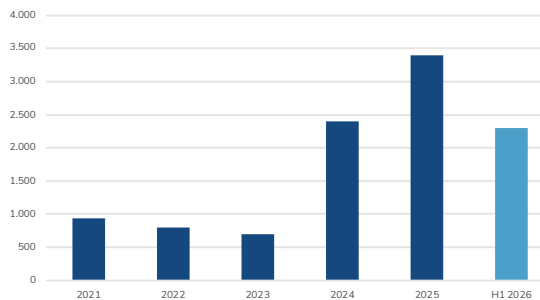
**i dati elaborati fanno riferimento alle NTN aggregate dalla fonte e riferite a Negozi.
Laboratori sommate alle NTN di categoria catastale D08*

Kroll su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

Investimenti

Dopo un 2025 chiuso con un volume di investimenti nel settore retail immobiliare pari a circa 3,4 miliardi di euro e una crescita di oltre il 40%, il primo semestre 2026 ha dato continuità al trend positivo, con un volume investimenti più che raddoppiato rispetto allo stesso periodo del 2025 pari a 2,3 miliardi di euro. Il segmento out of town ha contribuito significativamente al raggiungimento di questo risultato, insieme alla componente retail della transazione high street di Montenapoleone 8 a Milano e della transazione di Via del Tritone e Via dei Due Macelli a Roma (si veda sopra).

Trend investimenti (mln di euro)



Kroll su fonti varie

Alcune delle principali transazioni del semestre sono state registrate proprio nell'asset class Retail. Tra queste si segnalano:

- **Città Sant'Angelo Outlet Village – giugno 2026**

BauMont Real Estate Capital, piattaforma paneuropea di investimento immobiliare appartenente a M&G Real Estate, ha acquisito il Città Sant'Angelo Outlet Village da un fondo gestito da GWM Group per 58 mln di euro. L'asset è il principale outlet dell'Abruzzo e si trova a circa 20 km da Pescara. L'operazione è stata strutturata in continuità con l'attuale gestione: Reve Asset Management, società che ha guidato il riposizionamento e la riqualificazione del complesso dal 2020, manterrà un ruolo di partner operativo e coinvestitore. L'outlet si estende su circa 29.000 mq, ospita oltre 100-110 unità commerciali, dispone di circa 4.000 posti auto e registra 1,7 milioni di visitatori all'anno. L'asset beneficia di una posizione dominante nel mercato retail dell'Italia centrale, essendo l'unico branded outlet in un ampio bacino di utenza con limitata concorrenza diretta. La strategia dell'acquirente è focalizzata sul completamento della commercializzazione degli spazi ampliati nel 2024 e sull'ulteriore valorizzazione dell'esperienza cliente e dei flussi di reddito.

- **Settimo Cielo Retail Park (porzione) – maggio 2026**

Ares Management ed Eurofund Group hanno acquisito dal Gruppo Building una porzione del Settimo Cielo Retail Park di Settimo Torinese per 77 mln di euro, tramite un fondo immobiliare gestito da Kryalos SGR. L'operazione ha riguardato i lotti E-A2, F e B, comprendenti asset storici e immobili sviluppati tra il 2018 e il 2022 nell'ambito dell'espansione del parco commerciale.

La transazione rappresenta la fase conclusiva della valorizzazione del progetto da parte del Gruppo Building e conferma l'interesse degli investitori istituzionali per il segmento dei retail park italiani. Il cap rate non è stato reso noto, ma il venditore ha indicato un rendimento in linea con le migliori operazioni del settore in Italia.

- **Centro Commerciale Poseidon – aprile 2026**

Kryalos SGR, per conto del Fondo Urania, ha acquisito il Centro Commerciale Poseidon di Carini (Palermo). Inaugurato nel 2010, il centro commerciale si estende su circa 26.000 mq di GLA e ospita oltre 75 unità commerciali. L'asset presenta un'occupazione del 100% ed è considerato uno dei principali poli commerciali dell'area metropolitana di Palermo. L'acquisizione rientra nella strategia di Kryalos di rafforzare il portafoglio retail con asset a reddito caratterizzati da solide performance operative e potenziale di ulteriore valorizzazione.

- **Stop Shop San Fior e STOP SHOP Terminal Nord Udine – aprile 2026**

CPI Europe AG (gruppo CPI Property Group) ha ceduto un portafoglio composto dai retail park STOP SHOP San Fior (Trevise) e STOP SHOP Terminal Nord Udine, completando l'uscita dal mercato italiano dei retail park. Il portafoglio comprende circa 54.000-60.000 mq di GLA ed è stato acquisito da Ares Asset Management. L'operazione rientra nella strategia di rotazione del portafoglio e riduzione della leva finanziaria di CPI Europe, con i proventi destinati a sostenere nuovi investimenti nei mercati core dell'Europa centrale e orientale.

- **Palazzo del Monte – aprile 2026**

Al-Mirqab Group, investment group del Qatar, ha acquisito l'80% di Palazzo del Monte, storico edificio situato in Via Monte Napoleone 8 a Milano, da Kering, sulla base di una valutazione dell'immobile pari a circa €1,16 miliardi. L'operazione è stata strutturata tramite il conferimento dell'asset in una nuova società partecipata all'80% da Al-Mirqab e al 20% da Kering, che mantiene quindi una quota di minoranza.

L'immobile, sviluppato su circa 11.800 mq nel cuore del Quadrilatero della Moda, è uno dei più prestigiosi asset high street retail d'Europa. Il palazzo settecentesco è interamente locato e ospita marchi del lusso come Saint Laurent, Prada e Cova, oltre a spazi direzionali e commerciali.

Kering aveva acquistato l'edificio da Blackstone nel 2024; la successiva cessione della quota di maggioranza ad Al-Mirqab rientra nella strategia del gruppo francese di monetizzare parte degli investimenti immobiliari mantenendo al contempo il controllo operativo di location chiave per i propri brand.

- **Grotte Center - marzo 2026**

Eurofund Group, in joint venture con Frasers Group, ha acquisito il Grotte Center di Camerano (Ancona) da veicoli riconducibili a AXA REIM, Apollo Global e Kryalos, avviando un importante progetto di riqualificazione e ampliamento dell'asset. Il valore dell'operazione è stato riportato in circa €35 milioni comprensivi delle capex relative alle attività di restyling.

Il centro commerciale, inaugurato nel 1976 e rinnovato nel 2013, dispone attualmente di circa 8.100 mq di GLA. Il piano di sviluppo prevede l'integrazione dell'adiacente area ex Carrefour e l'espansione fino a circa 30.000 mq. L'operazione rappresenta una tipica acquisizione value-add, con Eurofund e Frasers orientati alla riqualificazione di un centro commerciale maturo per creare un nuovo polo retail di riferimento per le Marche e la costa adriatica.

- **Scalo Milano Outlet – gennaio 2026**

VIA Outlets, piattaforma paneuropea specializzata nella gestione e proprietà di outlet center controllata dall'investitore istituzionale olandese APG, ha acquisito il 100% di Locate District S.p.A., proprietaria e gestore di Scalo Milano Outlet & More, dal Gruppo Lonati. L'operazione segna l'ingresso di VIA Outlets nel mercato italiano e rappresenta la prima acquisizione del gruppo nel Paese. L'asset, situato a Locate di Triulzi alle porte di Milano, è stato inaugurato nel 2016 e successivamente ampliato con ulteriori 9.000 mq, raggiungendo una GLA complessiva di circa 44.000 mq. L'acquisizione rientra nella strategia di crescita di VIA Outlets, focalizzata sull'acquisto di outlet dominanti in mercati ad alto potenziale e sulla valorizzazione degli asset attraverso la propria strategia "3R" (remerchandising, remodelling e remarketing).

- **Faentina Retail Park – gennaio 2026**

Nel gennaio 2026 FLE Italia SICAF (gruppo Foncière LFPI Europe) ha acquisito il Faentina Retail Park di Ravenna da Gruppo Basso (Sogeicom) nell'ambito di un'operazione di risanamento promossa da Nextalia SGR per conto del fondo Nextalia Credit Opportunities, principale creditore dell'operazione. Il retail park, situato in Via Faentina 169, è composto da due edifici con una superficie complessiva di circa 15.800 mq ed è interamente locato a tenant primari con contratti di locazione di medio-lungo termine.

L'asset presenta caratteristiche di recente costruzione, elevata occupancy e conformità agli standard ESG, elementi che hanno reso l'investimento coerente con la strategia di FLE Italia di espandere il proprio portafoglio retail a reddito in Italia.

Principali Transazioni – H1 2026

Data	Nome immobile	Indirizzo	Prov	Città	Prezzo (Mln di €)	Epra NYI*	Compratore	Venditore
giu-26	Citta Sant'Angelo Outlet Village	Via Moscarola	Pescara	Città Sant'Angelo	58.0	9.8%	M&G Investments	GWM Group
giu-26	Le Isole	Corso Guglielmo Marconi 42-44	Verbanio-Cuso-Ossola	Gravellona Toce	37.7	7.0%	Supernova	H.I.G. Capital
giu-26	Buonvento	Ss7 Km 144	Benevento	Campania	38.8	7.0%	Supernova	Savills IM, H.I.G. Capital
giu-26	Realco Italy				25.6		SGI CONAD	Gruppo Realco
mag-26	Settimo Cielo Retail Park (porzione)	Via Niccolò Paganini	Torino	Settimo Torinese	77.0	6.5%	Eurofund Group, Ares Management	Building SpA
apr-26	Poseidon (galleria commerciale)	Via Ciachea	Palermo	Carini	n.d.	8.7%	Kryalos	Errichten srl (Coop)
apr-26	CPI ITA Retail Portfolio 2026				n.d.		n.d.	CPI Property Group
apr-26	Stop Shop San Fior	Via Nazionale 86	San Fior	Treviso	n.d.	6.9%	Kryalos SGR	CPI Property Group
apr-26	Stop Shop Terminal Nord Udine	Via Tricesimo 149	Udine	Udine	n.d.	7.4%	Kryalos SGR	CPI Property Group
apr-26	Palazzo del Monte	Via Monte Napoleone 8	Milano	Milano	1,160.0	3.8%	Al Mirqab Projects Group	Kering
mar-26	Asset Viale Corsica 21	Viale Corsica 21	Milano	Milano	n.d.		Bennet	n.d.
mar-26	Asset Via Paracelso 6	Via Paracelso 6	Milano	Milano	45.0		Green Arrow Capital, Crea.Re Group	n.d.
mar-26	Centro commerciale Grotte Center	Via Farfisa	Ancona	Camerano	n.d.	10.0%	Eurofund Group	Realty Fund
gen-26	Faentina retail Park	Via Faentina 169	Ravenna	Ravenna	n.d.	8.5%	FLE Italia Sicaf	Gruppo Basso SpA
gen-26	Scalo Milano Outlet	Via Milano 5	Milano	Locate di Triulzi	200.0	6.5%	VIA Outlets	Locate District SpA
gen-26	Asset Corso Palladio 41	Corso Palladio 41	Vicenza	Vicenza	n.d.		Swiss Life AM, SCPI Mistral Selection	n.d.
gen-26	Centro Commerciale Casamassima		Bari	Casamassima	165.0	8.6%	Klepierre	Ceetrus
gen-26	Asset Via del Tritone 66	Via Del Tritone 66	Roma	Roma	30.0		n.d.	Kryalos

*dati desunti da informazioni pubbliche o stimati da Kroll.

Conclusioni e scenari evolutivi per il mercato retail

Il mercato retail italiano si appresta ad affrontare la seconda metà del 2026 su fondamentali complessivamente solidi, confermando una crescente capacità di attrarre operatori e capitali in un contesto caratterizzato da una maggiore selettività degli investimenti. Dopo un lungo ciclo di trasformazione che ha ridefinito modelli distributivi, format commerciali e aspettative dei consumatori, il settore sembra aver raggiunto una nuova fase di maturità, nella quale la creazione di valore non dipende più dall'espansione dell'offerta, bensì dalla qualità degli asset, dall'efficienza gestionale e dalla capacità di interpretare l'evoluzione della domanda.

L'interesse degli investitori nei confronti del comparto retail continua a rafforzarsi, seppur secondo logiche sempre più orientate alla selezione e alla gestione del rischio. La ricerca di redditività stabile, visibilità dei flussi di cassa e potenziale di crescita privilegia asset dominanti, location consolidate e destinazioni capaci di mantenere un ruolo centrale all'interno dei rispettivi bacini di utenza. In questo contesto, il divario tra asset prime e asset secondari è destinato ad ampliarsi ulteriormente, premiando le proprietà caratterizzate da elevata qualità, forte attrattività commerciale e capacità di adattamento alle nuove esigenze di retailer e consumatori.

Parallelamente, il settore continua a evolvere verso modelli sempre più orientati all'esperienza e alla multifunzionalità. Le principali destinazioni retail stanno rafforzando il proprio ruolo di luoghi di relazione, intrattenimento e servizio, ampliando progressivamente la propria funzione oltre la dimensione strettamente commerciale. L'integrazione di componenti leisure, food & beverage, wellness e servizi alla persona rappresenta oggi uno dei principali driver competitivi e continuerà a influenzare in misura crescente le strategie di sviluppo, riposizionamento e asset management.

Guardando ai prossimi mesi, il mercato dovrebbe mantenere un profilo dinamico, all'interno di uno scenario caratterizzato da maggiore disciplina operativa e da una crescente attenzione alla qualità delle opportunità disponibili. La limitata disponibilità di nuovi prodotti prime, unita all'avanzamento di selezionati progetti di sviluppo e alla continua riqualificazione del patrimonio esistente, contribuirà a sostenere l'interesse degli investitori e a favorire un ulteriore processo di modernizzazione del settore.

Nel complesso, il retail italiano appare aver completato gran parte del percorso di riposizionamento avviato nel periodo post-pandemico, entrando in una nuova fase di crescita più equilibrata, sostenibile e orientata alla creazione di valore nel lungo termine. Pur in presenza di un quadro macroeconomico ancora caratterizzato da elementi di incertezza, il settore continua a dimostrare un'elevata capacità di innovazione, adattamento e resilienza, confermandosi una delle asset class più dinamiche e attrattive del panorama immobiliare nazionale.

Il mercato immobiliare residenziale della città di Milano



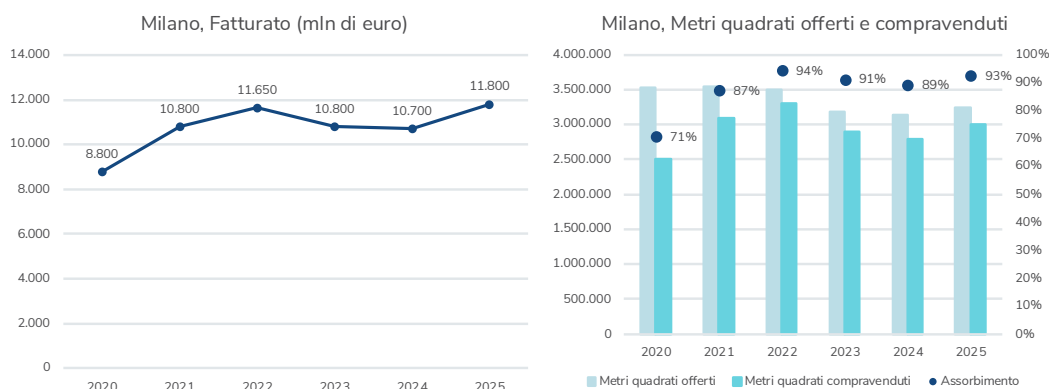
Nel primo semestre del 2026, i prezzi di vendita e i canoni di locazione delle abitazioni a Milano si confermano ampiamente superiori alla media nazionale, consolidando il ruolo della città come principale mercato residenziale italiano. La domanda abitativa, sostenuta da professionisti, studenti, investitori e nuclei familiari, continua a confrontarsi con una disponibilità limitata di immobili di qualità, mantenendo elevata la pressione sui valori immobiliari e sui canoni.

La conclusione dei Giochi Olimpici e Paralimpici di Milano Cortina 2026 lascia in eredità importanti interventi di rigenerazione urbana e infrastrutturale. Progetti strategici come lo Scalo di Porta Romana, con la riconversione del Villaggio Olimpico in residenza universitaria, e il completamento degli sviluppi nell'area Santa Giulia, contribuiscono ad accrescere l'attrattività di alcune zone della città, favorendo ulteriori investimenti e sostenendo la domanda residenziale nel medio termine.

Pur in un contesto caratterizzato da costi di costruzione ancora elevati e da una maggiore selettività degli investitori, il mercato immobiliare milanese continua a mostrare una significativa capacità di tenuta. Le attività di riqualificazione, efficientamento energetico e riposizionamento del patrimonio esistente restano tra i principali driver del settore, sostenute da fondamentali di mercato solidi e da una domanda strutturalmente superiore all'offerta disponibile.

Fatturato e take up

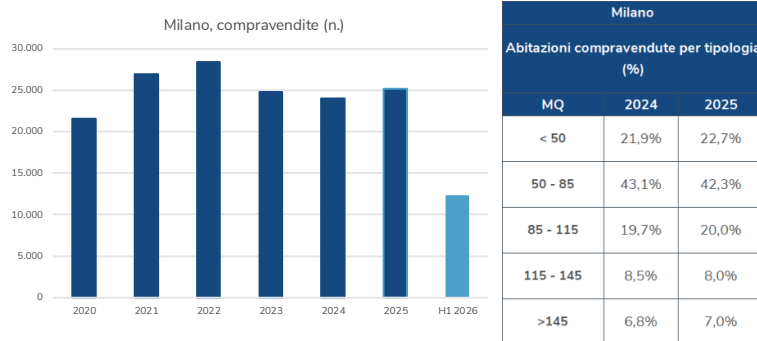
Nel 2025 il fatturato residenziale del comune di Milano ha registrato un volume pari a 11.800 milioni di euro, segnando una variazione del +10% su base annua. L'offerta di spazi a uso residenziale ammonta a 3.240.000 mq, con una variazione rispetto all'anno precedente del +3,2%, mentre le superfici scambiate si attestano a 3.000.000 mq (+7% rispetto all'anno precedente). L'assorbimento, ovvero il rapporto tra la superficie scambiata e la superficie offerta, registra un valore superiore alla media dei 5 anni (93%).



Kroll su dati Scenari Immobiliari

Compravendite

Nel 2025, il Numero di Transazioni Normalizzate (NTN) di immobili residenziali registrate nel comune di Milano è stato pari a circa 25.173 unità con una variazione del +5% rispetto all'anno precedente. Il capoluogo assorbe il 36% delle NTN dell'intera provincia. Nel 2025 nel capoluogo il taglio dimensionale dello spazio abitativo più richiesto è stato tra 50 e 85mq. Le NTN del 2025 risultano inferiori alla media dei 5 anni.



NTN = Numero di Transazioni Normalizzate: rappresenta il numero di transazioni, normalizzate rispetto alla quota di proprietà compravenduta, avvenute in un determinato periodo di tempo.

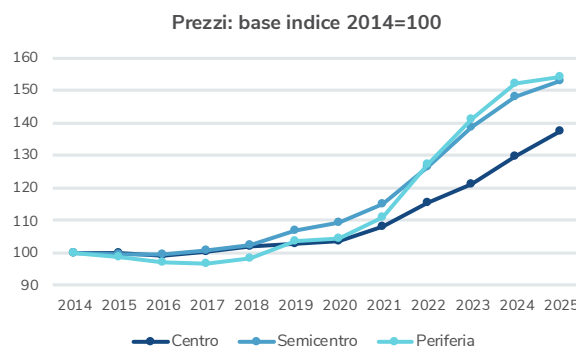
Kroll su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

Nel periodo gennaio-giugno 2026 a Milano si sono registrate circa 12.400 NTN residenziali, +3% rispetto allo stesso periodo del 2025.

Prezzi

Nel 2025, il mercato residenziale di Milano continua a mostrare una forte dinamicità e una crescita diffusa in tutte le aree della città. Negli ultimi anni, i prezzi hanno registrato un incremento significativo a partire dal 2018, con un aumento medio del 50%, particolarmente marcato nelle zone semicentrali (+52%) e periferiche (+59%).

Le macroaree centrali di Milano continuano a evidenziare performance positive anche nel primo semestre 2026. Il centro storico si conferma una delle destinazioni più ricercate dagli investitori, grazie alla sua capacità di preservare il valore degli immobili in contesti economici incerti. A sostenere il mercato sono soprattutto i segmenti prime e luxury, che registrano una domanda elevata e una crescente presenza di acquirenti internazionali attratti dalla qualità dell'offerta, dalla vivacità economica della città e dal suo posizionamento come hub europeo per business, formazione e innovazione.

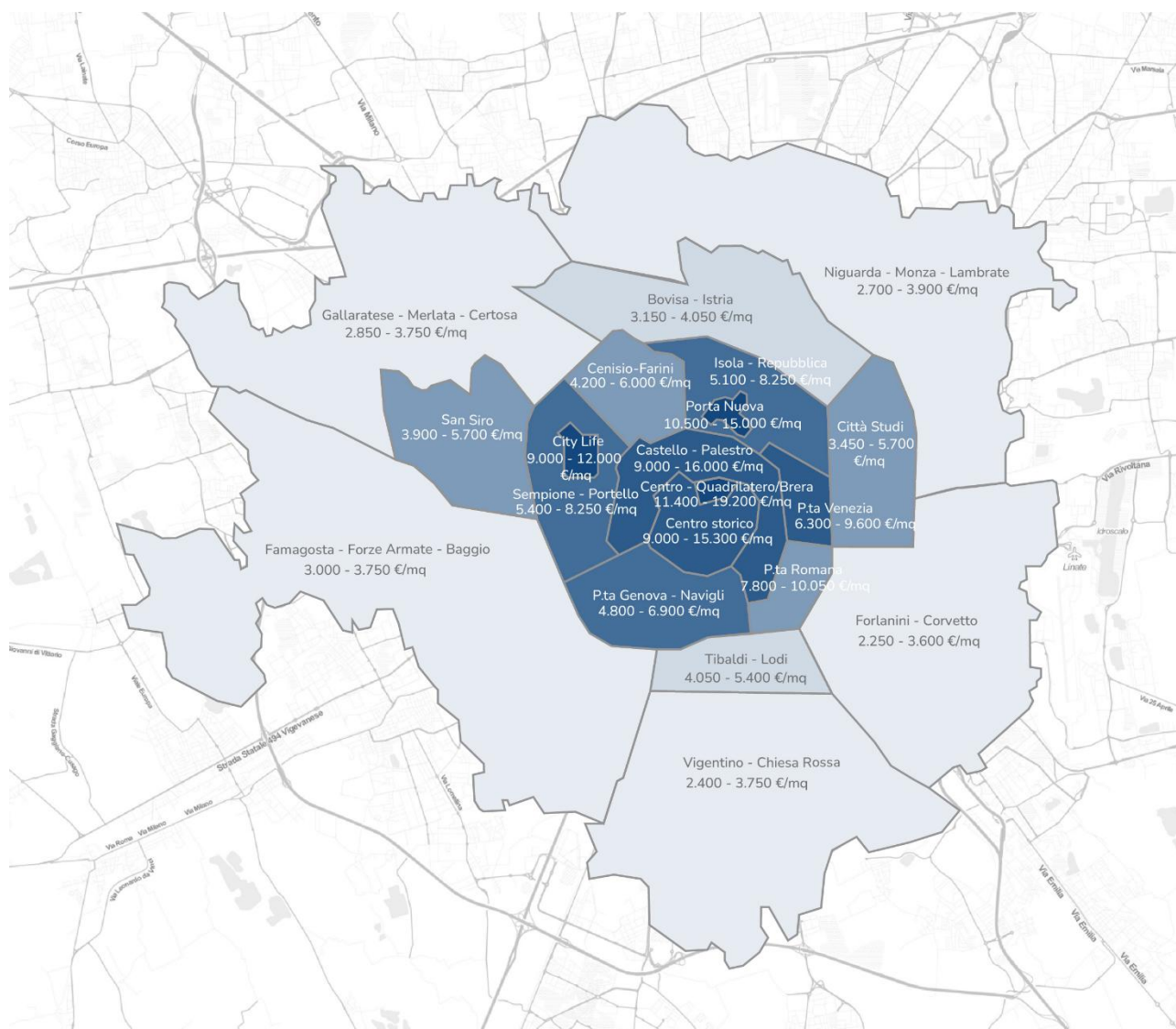


Elaborazione Kroll su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

Anche le aree semicentrali e periferiche continuano a beneficiare di una domanda sostenuta, in particolare nei quartieri ben collegati dalla rete metropolitana e interessati da programmi di rigenerazione urbana. Gli interventi realizzati negli ultimi anni e le opere connesse alle Olimpiadi Invernali Milano Cortina 2026 hanno contribuito ad accrescere l'attrattiva di diverse zone della città, favorendo un progressivo riallineamento dei valori immobiliari e attirando sia utenti finali sia investitori.

Le dinamiche di crescita più significative continuano a interessare alcuni quartieri periferici e di prima cintura, dove i valori risultano ancora relativamente accessibili rispetto alle zone centrali. In tali aree, la combinazione tra domanda abitativa elevata, limitata disponibilità di offerta e miglioramento delle infrastrutture ha sostenuto l'incremento dei prezzi, confermando il progressivo ampliamento dell'interesse degli acquirenti verso localizzazioni esterne al centro storico.

Nel comparto delle locazioni, dopo la forte crescita registrata negli anni precedenti, si osservano segnali di maggiore stabilizzazione. Tuttavia, la domanda rimane sostenuta da studenti, giovani professionisti e lavoratori temporanei, mentre l'offerta continua a essere insufficiente rispetto al fabbisogno complessivo. Di conseguenza, i canoni si mantengono su livelli elevati e Milano conserva il primato di mercato più costoso d'Italia per gli affitti residenziali, pur in presenza di una dinamica meno accelerata rispetto al recente passato.



ZONE	€/mq		Prime €/mq
	min	max	
Centro - Quadrilatero / Brera	11.400	19.200	22,950
Centro - storico	9.000	15.300	19,200
Castello - Palestro	9.000	16.000	21,000
Porta Genova - Navigli	4.800	6.900	9,000
Cenisio - Farini	4.200	6.000	8,500
Sempione - Portello	5.400	8.250	12,450
Isola - Repubblica	5.100	8.250	11,850
Pt. Venezia	6.300	9.600	13,050
Pt. Romana	7.800	10.050	13,200
Città Studi	3.450	5.700	7,650
Tibaldi - Lodi	4.050	5.400	7,200
San Siro	3.900	5.700	6,300
Bovisa - Istria	3.150	4.050	5,100
Gallaratese - Merlata - Certosa	2.850	3.750	5,250
Niguarda - Monza - Lambrate	2.700	3.900	4,500
Forlanini - Corvetto	2.250	3.600	4,200
Vigentino - Chiesa Rossa	2.400	3.750	5,400
Famagosta - Forze armate - Baggio	3.000	3.750	4,650
Porta Nuova	10.500	15.000	19,000
City Life	9.000	12.000	14,400

N.B.: i range di prezzi medi €/mq indicati in mappa e in tabella sono riferiti ad unità abitative nuove e usate.

Kroll

Principali transazioni – H1 2026

Data	Nome immobile	Prov	Città	Prezzo (Mln di €)	Compratore	Venditore
apr-26	Asset Via Bazzini	MI	Milano	25.0	Crea.Re Advisory Green Arrow Capital	n.d.
mar-26	Asset Via Vivaio 24 e Via Paracelso 6	MI	Milano	50.0	Crea.Re Advisory Green Arrow Capital	n.d.

Kroll su dati MSCI RCA e testate giornalistiche del settore

Il mercato immobiliare terziario della città di Milano



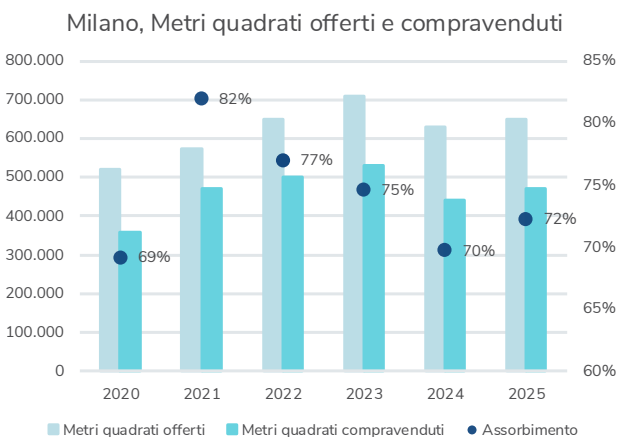
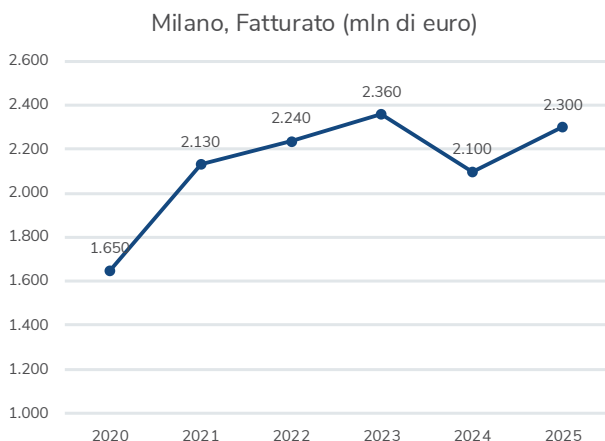
Milano si conferma il principale mercato direzionale italiano, continuando ad attrarre la quota più rilevante degli investimenti nel comparto uffici. L'interesse degli investitori resta fortemente orientato verso asset prime e core situati nelle aree centrali e nei principali distretti direzionali, mentre le operazioni di riqualificazione e riposizionamento dello stock esistente continuano a rappresentare una componente significativa dell'attività di mercato.

Sul fronte occupier, la domanda rimane fortemente selettiva e concentrata sugli immobili di elevata qualità, sostenibili ed efficienti, con una predilezione per le aree del Centro e del CBD. La progressiva polarizzazione del mercato verso le location prime e la persistente scarsità di spazi Grade A disponibili mantengono elevata la pressione competitiva nelle aree più centrali, sostenendo ulteriormente la crescita dei canoni prime, attestati intorno ai 900 €/mq/anno nel CBD, con evidenze puntuali superiori per superfici di dimensioni più contenute.

La pipeline degli uffici a Milano resta solida, alimentata dalla fiducia degli operatori nel potenziale a lungo termine della città. Questa dinamica di mercato si riflette nei quasi 400.000 mq di spazi uffici attualmente in costruzione, con consegna prevista entro il 2027: poco meno del 50% riguarda progetti speculativi, circa il 40% sviluppi pre-let, mentre il restante 10% è destinato a uso proprio (owner-occupied).

Fatturato e take up

Nel 2025 il fatturato terziario del comune di Milano ha registrato un volume pari a 2.300 milioni di euro, segnando una variazione del +9,5% su base annua. L'offerta di spazi ad uso ufficio ammonta a 650.000 mq, con una variazione rispetto all'anno precedente del +3,2%, mentre le superfici scambiate si attestano a 470.000 mq (+6,8% rispetto all'anno precedente). L'assorbimento, ovvero il rapporto tra la superficie scambiata e la superficie offerta, registra un valore inferiore alla media dei 5 anni ed è pari al 72%.

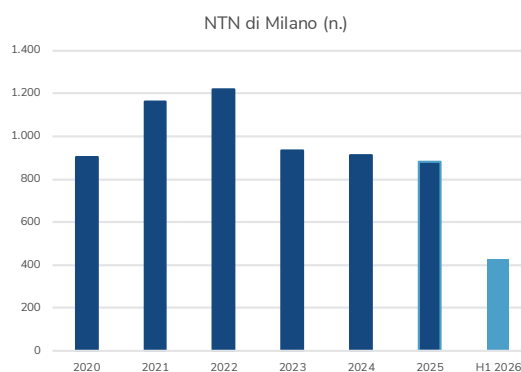


Kroll su dati Scenari Immobiliari

Compravendite

Nel 2025 il Numero di Transazioni Normalizzate (NTN) di immobili ad uso terziario/direzionale registrate nel comune di Milano è stato pari a 882 unità con una variazione del -3% rispetto all'anno precedente. Il capoluogo assorbe il 52% delle NTN dell'intera provincia. Le NTN del 2025 risultano inferiori alla media dei 5 anni.

Nel primo semestre 2026, a Milano si sono registrate 430 unità direzionali transate, con una riduzione del 4% rispetto allo stesso periodo del 2025.



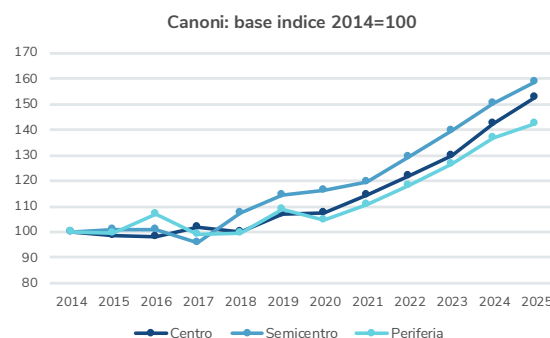
Kroll su Agenzia delle Entrate (OMI)

NTN = Numero di Transazioni Normalizzate: rappresenta il numero di transazioni, normalizzate rispetto alla quota di proprietà compravenduta, avvenute in un determinato periodo di tempo.

Canoni e rendimenti

Negli ultimi anni, il mercato delle locazioni a Milano ha risentito in tutte le aree degli effetti della crescita inflattiva e delle politiche monetarie restrittive adottate dalle Banche Centrali. Nel 2025 i canoni medi hanno registrato un moderato incremento, più evidente nelle zone centrali e semicentrali e in media pari al 5,6% rispetto al 2024.

I canoni prime hanno continuato a registrare una crescita, sostenuti dalla persistente scarsità di immobili di elevata qualità nelle location più richieste. In tale contesto, si conferma una marcata polarizzazione dei valori verso gli immobili di nuova

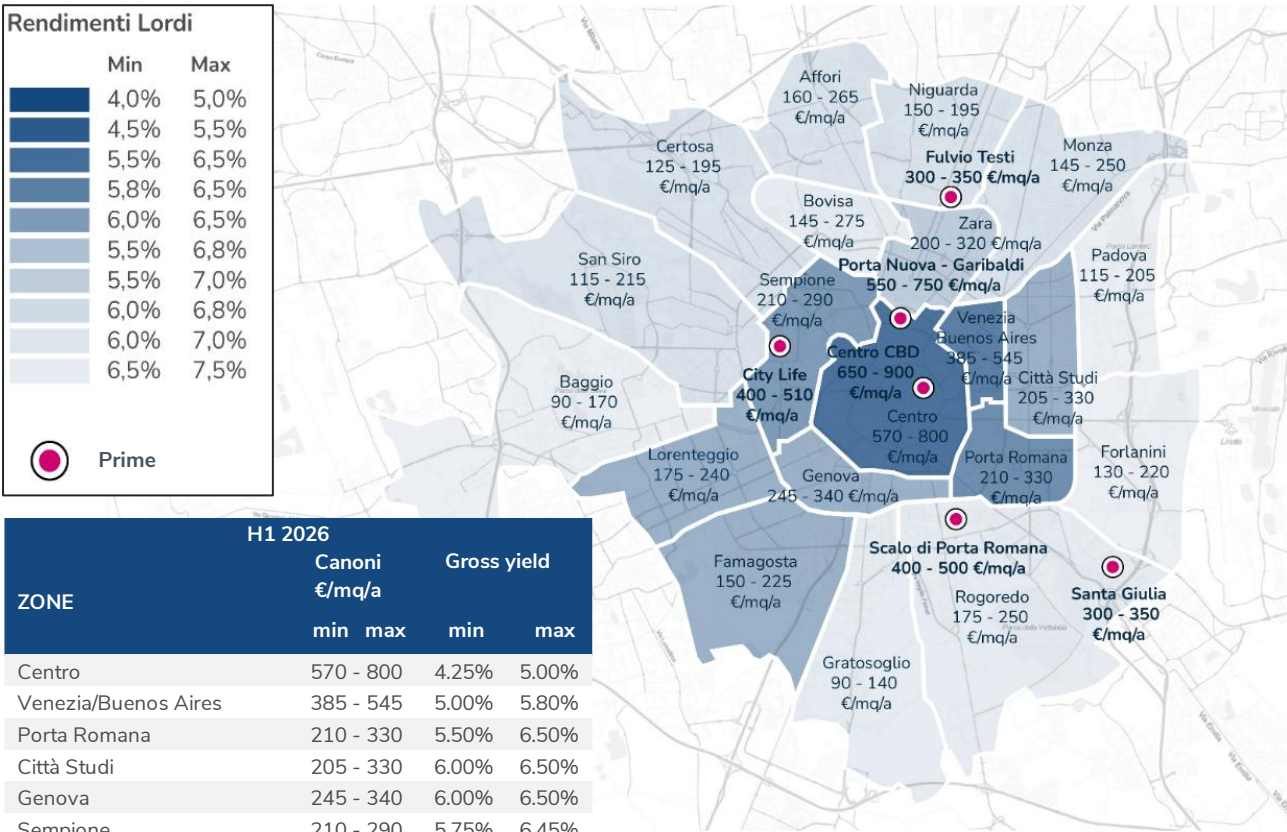


Elaborazione Kroll su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

generazione o oggetto di profonde riqualificazioni, classificati Grade A, che rispondono in modo efficace alle esigenze sempre più stringenti di occupier e investitori.

Le aree centrali e ben collegate, caratterizzate da spazi di qualità e attenzione alla sostenibilità, risultano sempre più attrattive per l'insediamento di uffici, ampliando il divario rispetto alle zone periferiche, meno competitive.

In questo scenario, i rendimenti sono rimasti stabili rispetto al semestre precedente. Le evoluzioni della seconda parte dell'anno dipenderanno dalle decisioni di politica monetaria, dopo l'incremento dei tassi stabilito lo scorso giugno dalla BCE e il successivo stop deciso con la riunione del 23 luglio.



ZONE	H1 2026		Gross yield	
	Canoni €/mq/a			
	min	max	min	max
Centro	570 - 800		4.25%	5.00%
Venezia/Buenos Aires	385 - 545		5.00%	5.80%
Porta Romana	210 - 330		5.50%	6.50%
Città Studi	205 - 330		6.00%	6.50%
Genova	245 - 340		6.00%	6.50%
Sempione	210 - 290		5.75%	6.45%
Zara	200 - 320		6.00%	7.10%
Bovisa	145 - 275		6.50%	7.30%
Padova	115 - 205		7.00%	7.30%
Forlanini	130 - 220		6.50%	7.10%
Rogoredo	175 - 250		6.50%	7.30%
Gratosoglio	90 - 140		6.00%	7.30%
Famagosta	150 - 225		6.00%	6.80%
Lorenteggio	175 - 240		6.00%	6.80%
Baggio	90 - 170		7.00%	7.30%
San Siro	115 - 215		6.00%	6.80%
Certosa	125 - 195		6.00%	6.50%
Affori	160 - 265		6.00%	6.50%
Niguarda	150 - 195		6.00%	6.80%
Monza	145 - 250		6.00%	6.80%

ZONE	Canoni €/mq/a		Gross yield	
	min	max	min	max
Centro CBD	650 - 900		4.00%	5.00%
Pta Nuova Garibaldi	550 - 750		4.00%	5.00%
City life	400 - 510		4.25%	5.25%
Scalo di Pta Romana	400 - 500		4.75%	5.25%
Fulvio Testi	300 - 350		5.25%	6.25%
Santa Giulia	300 - 350		5.25%	6.25%

Nota: i canoni di locazione e i rendimenti lordi indicati nella tabella sono da considerarsi medi rispetto alla zona di riferimento. I canoni prime sono riferiti a edifici certificati Leed, Breeam, Well, con rating elevato, occupati da tenant di primario standing.

Kroll

Principali transazioni – H1 2026

Data	Nome immobile	Prov	Città	Prezzo (Mln di €)	Compratore	Venditore
giu-26	Palazzo Savoia Assicurazioni e Riassicurazioni	MI	Milano	n.d.	n.d.	DeA Capital Real Estate, Castello Sgr
apr-26	Milano Navigli 2	1 MI	Milano	80,9	InvestiRE SGR SpA, Partners Group	n.d.
apr-26	Via Amedei 13-15	MI	Milano	n.d.	Maghen Capital SpA	Lusigest
mar-26	Torre U7	MI	Milano	n.d.	n.d.	Foncière LFPI Europa
mar-26	Meravigli 4	MI	Milano	26,3	n.d.	Kryalos SGR
mar-26	Via Dante 17	MI	Milano	114,6	Monge	Itay Properties
feb-26	Via Bertieri 4	MI	Milano	10,8	Government of Algeria	n.d.
gen-26	Palazzo E - Assago Milanofiori	MI	Milano	n.d.	n.d.	Kryalos SGR
giu-26	Palazzo Savoia Assicurazioni e Riassicurazioni	MI	Milano	n.d.	n.d.	DeA Capital Real Estate, Castello Sgr

¹ Immobile a precedente uso direzionale in stato di abbandono acquisito per riconversione a uso residenziale

Kroll su dati MSCI RCA e testate giornalistiche del settore

Il mercato immobiliare residenziale della città di Roma



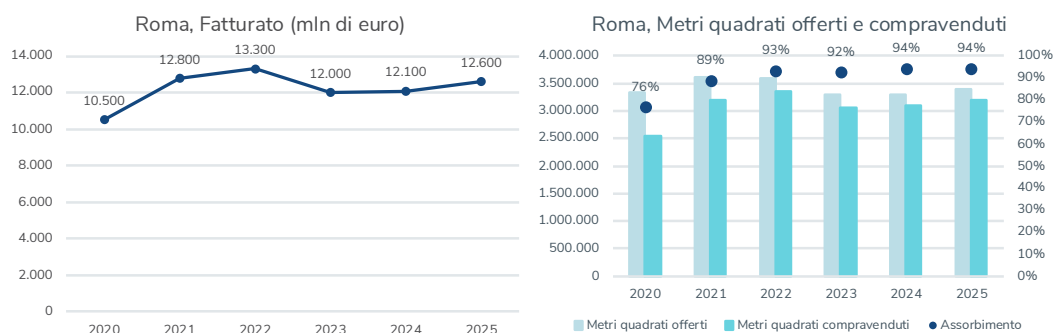
Il mercato residenziale romano rispecchia la struttura policentrica della città, con dinamiche differenziate tra le diverse aree urbane. Nel Centro Storico, l'offerta continua a concentrarsi nel segmento di pregio e negli immobili destinati alla ricettività turistica. La limitata disponibilità di nuove costruzioni, a fronte di una domanda sostenuta da parte di investitori e utilizzatori finali, contribuisce a mantenere elevati i valori immobiliari.

Nelle aree prossime al Grande Raccordo Anulare e nei principali poli infrastrutturali si registra invece una maggiore vivacità dello sviluppo residenziale, sostenuta sia da nuovi progetti sia da interventi di riqualificazione del patrimonio esistente, spesso rivolti al mercato della locazione a breve e medio termine.

Gli investimenti in infrastrutture e rigenerazione urbana realizzati in occasione del Giubileo 2025 continuano a produrre effetti positivi su alcuni ambiti della città, tra cui Garbatella-Ostiense e Appio Latino. Il miglioramento della qualità urbana e del patrimonio edilizio ha contribuito a rafforzare l'attrattività di tali aree, sostenendo l'interesse degli investitori e i processi di valorizzazione immobiliare.

Fatturato e take up

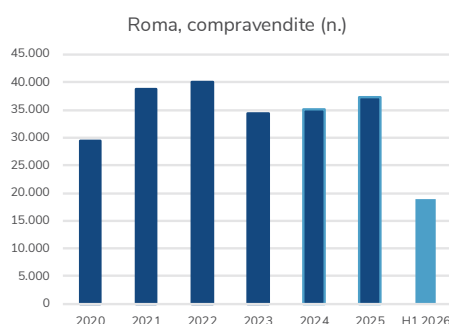
Nel 2025 il fatturato residenziale del comune di Roma ha registrato un volume pari a 12.600 milioni di euro, segnando una variazione del +4,1% su base annua. L'offerta di spazi ad uso residenziale ammonta a 3.400.000 mq, con una variazione del +3,3% rispetto all'anno precedente, mentre le superfici scambiate si attestano a 3.200.000 mq (+3,2% rispetto all'anno precedente). L'assorbimento, ovvero il rapporto tra la superficie scambiata e la superficie offerta, registra un valore superiore alla media dei 5 anni (94%).



Kroll su dati Scenari Immobiliari

Compravendite

Nel 2025 il Numero di Transazioni Normalizzate (NTN) di immobili residenziali registrate nel comune di Roma è stato pari a circa 37.290 unità con una variazione del +6% rispetto all'anno precedente, in linea con la variazione media del quinquennio 2021-2025. Il capoluogo assorbe il 65% delle NTN dell'intera provincia. Nel 2025 nel capoluogo il taglio dimensionale dello spazio abitativo più richiesto è stato tra 50 e 85mq. Le NTN del 2025 risultano superiori alla media dei 5 anni.



Abitazioni compravendute per tipologia (%)		
MQ	2024	2025
< 50	9,7%	9,5%
50 - 85	41,1%	41,2%
85 - 115	27,7%	28,1%
115 - 145	12,0%	11,9%
>145	9,5%	9,3%

NTN = Numero di Transazioni Normalizzate: rappresenta il numero di transazioni, normalizzate rispetto alla quota di proprietà compravenduta, avvenute in un determinato periodo di tempo.

Kroll su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

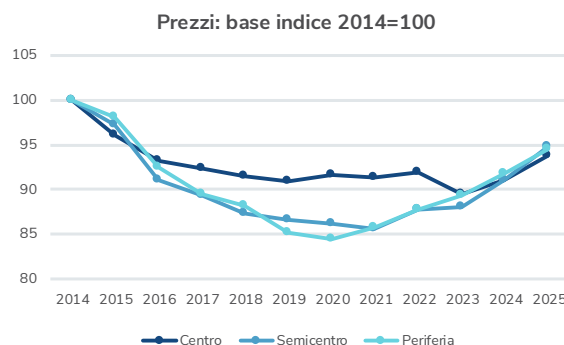
Nel periodo gennaio-giugno 2026 a Roma si sono registrate circa 18.900 NTN residenziali, +3% rispetto allo stesso periodo del 2025.

Nel mercato romano, si nota una ripresa nel volume delle compravendite residenziali dopo la flessione registrata nel 2023, confermando una ripresa dell'erogazione di mutui, dovuta al progressivo abbassamento del tasso di interesse sui prestiti.

Prezzi

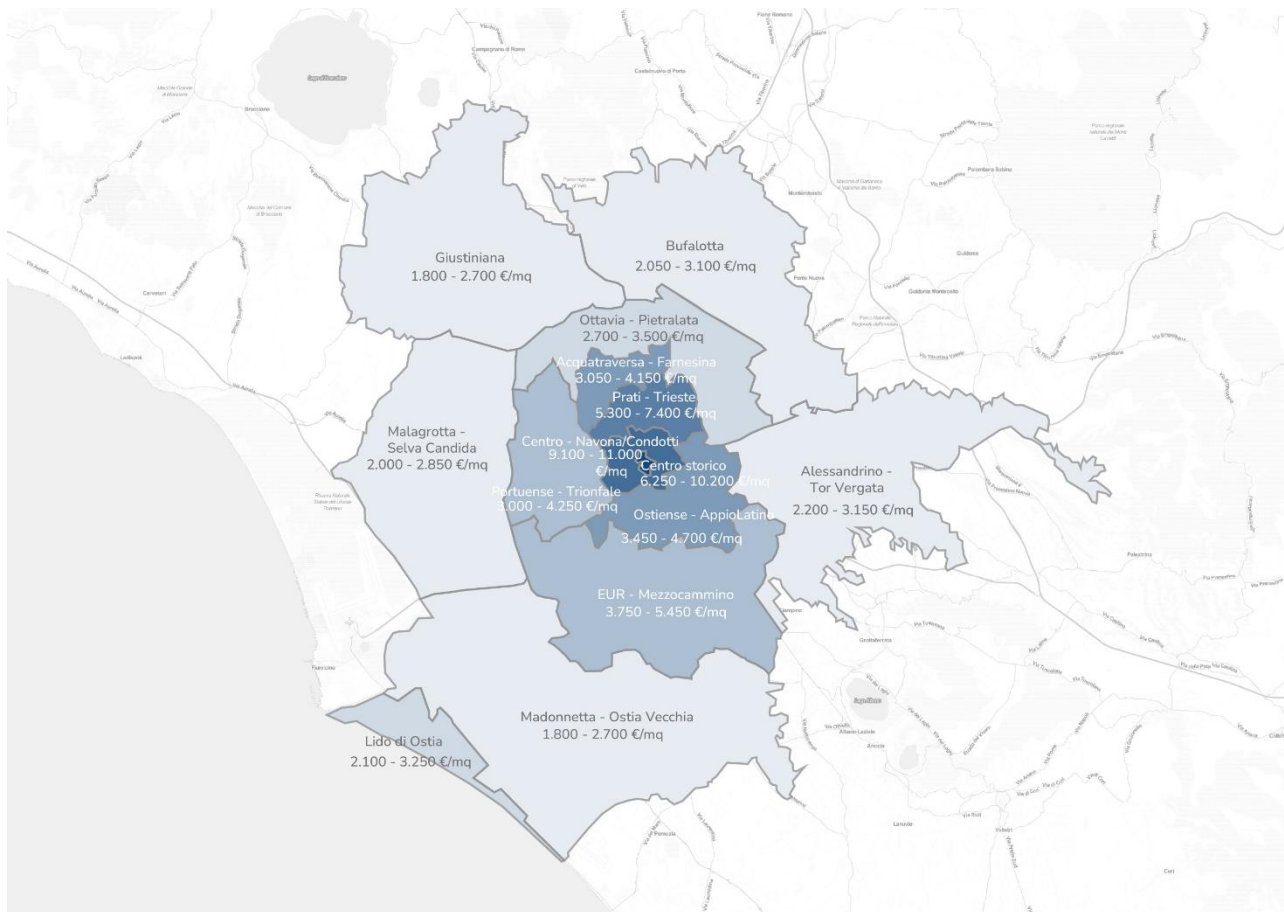
Nel 2025, il mercato romano ha mostrato una crescita generalizzata nel segmento residenziale: i prezzi hanno segnato un incremento simile e moderato per centro storico, semicentro e periferia, confermando una complessiva vitalità.

Secondo i dati FIMAA sulla prima parte del 2026, si osserva una fase di progressiva stabilizzazione, caratterizzata da una crescita moderata e sostenibile piuttosto che da una nuova accelerazione espansiva. Le rilevazioni del primo quadrimestre e le indicazioni per i mesi successivi delineano, infatti, uno scenario di consolidamento, sostenuto da una domanda che continua a mantenersi vivace. A trainare il mercato sono soprattutto le abitazioni usate, che mostrano una dinamica più positiva rispetto alle nuove costruzioni.



Elaborazione Kroll su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

Il mercato delle locazioni a Roma continua invece a confrontarsi con forti criticità strutturali, con un crescente divario tra una domanda di affitti in costante aumento e un'offerta sempre più limitata, situazione riconducibile probabilmente a una maggiore prudenza dei proprietari piuttosto che alla carenza di immobili. In questo contesto, i canoni di locazione continuano a registrare una tendenza al rialzo, con previsione di ulteriori aumenti nel corso dell'anno.



H1 2026		
Zone	Prezzi	Prezzi Prime
	€/mq min max	€/mq
Centro - Navona / Condotti	9.100 - 11.000	12,600
Centro - storico	6.250 - 10.200	11,200
Prati - Trieste	5.350 - 7.400	8,300
Ostiense - Appio Latino	3.450 - 4.700	5,550
Acquatraversa - Farnesina	3.050 - 4.150	5,000
Portuense - Trionfale	3.000 - 4.250	5,100
Ottavia - Pietralata	2.700 - 3.500	3,800
Eur - Mezzocammino	3.750 - 5.450	6,200
Alessandrino - Tor Vergata	2.200 - 3.150	3,500
Madonnetta - Ostia Vecchia	1.800 - 2.700	2,950
Malgrotta - Selva Candida	2.000 - 2.850	3,250
Giustiniana	1.800 - 2.700	3,000
Bufalotta	2.050 - 3.100	3,450
Lido di Ostia	2.100 - 3.250	3,750

N.B.: i range di prezzi medi €/mq indicati in mappa e in tabella sono riferiti ad unità abitative nuove e usate.

Kroll

Il mercato immobiliare terziario della città di Roma

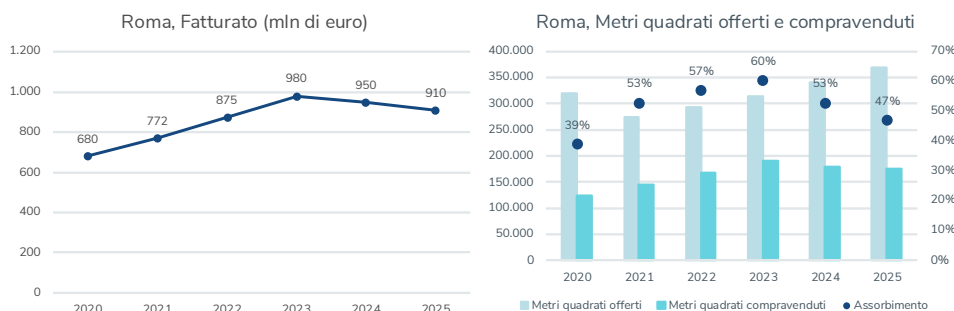


Il mercato degli uffici di Roma continua a mostrare fondamentali solidi, pur in un contesto caratterizzato da una crescente selettività della domanda. La ricerca di spazi di elevata qualità rimane fortemente concentrata nel CBD e nell'area EUR, dove la disponibilità di immobili Grade A risulta limitata e continua a generare un disallineamento tra domanda e offerta. In questo scenario, la futura immissione sul mercato di nuove superfici moderne e sostenibili sarà determinante per soddisfare il fabbisogno degli occupier e sostenere l'attività locativa. La scarsità di prodotto qualificato, unita a una pipeline di sviluppo ancora contenuta, potrebbe continuare a favorire l'interesse verso localizzazioni ben connesse ai margini dei principali submarket centrali e incentivare ulteriori operazioni di riqualificazione e riposizionamento dello stock esistente.

Guardando ai prossimi anni, il mercato continuerà a essere interessato da un rilevante volume di interventi di riqualificazione del patrimonio esistente, destinati a incrementare la disponibilità di spazi efficienti e sostenibili. La quota di sviluppi speculativi rimane relativamente limitata e concentrata prevalentemente nel CBD e nelle aree EUR, mentre una parte significativa della pipeline risulta già assorbita attraverso accordi di pre-locazione o destinata all'utilizzo diretto da parte dei proprietari (owner-occupied). Tale configurazione contribuirà a mantenere contenuta la disponibilità futura di spazi prime e a sostenere la polarizzazione del mercato verso immobili di qualità elevata.

Fatturato e take up

Nel 2025 il fatturato terziario del comune di Roma ha registrato un volume pari a 910 milioni di euro, segnando una variazione del -4,2% su base annua. L'offerta di spazi ad uso ufficio ammonta a 370.000 mq, con una variazione rispetto all'anno precedente del +8,8%, mentre le superfici scambiate si attestano a 175.000 mq (-2,8% rispetto all'anno precedente). L'assorbimento, ovvero il rapporto tra la superficie scambiata e la superficie offerta, registra un valore inferiore alla media dei 5 anni (47% vs 54%).

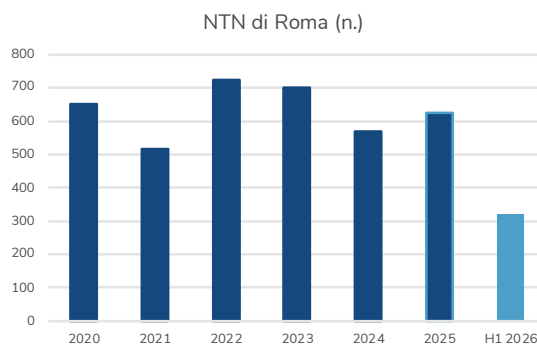


Kroll su dati Scenari Immobiliari

Compravendite

Nel 2025 il Numero di Transazioni Normalizzate (NTN) di immobili ad uso terziario/direzionale registrate nel comune di Roma è stato pari a 626 unità con una variazione del -7% rispetto all'anno precedente. Il capoluogo assorbe il 79% delle NTN dell'intera provincia. Le NTN del 2025 risultano inferiori alla media dei 5 anni (648).

Nel periodo gennaio-giugno 2026, a Roma si sono registrate circa 322 NTN di uffici, stabili rispetto allo stesso periodo del 2025.



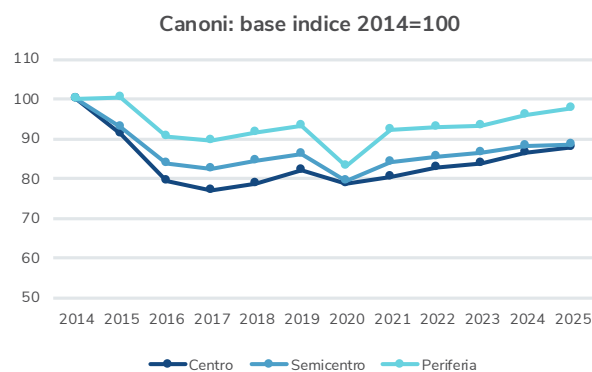
Kroll su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

NTN = Numero di Transazioni Normalizzate: rappresenta il numero di transazioni, normalizzate rispetto alla quota di proprietà compravenduta, avvenute in un determinato periodo di tempo.

Canoni e rendimenti

A partire dal 2022, il mercato delle locazioni di Roma ha registrato segnali di crescita, recependo in parte gli effetti dell'inflazione crescente. Nel 2025 e nel primo semestre 2026 i canoni medi hanno continuato a mostrare un incremento nelle zone centrali, anche per l'elevata domanda di immobili di alta rappresentanza e una carenza degli stessi.

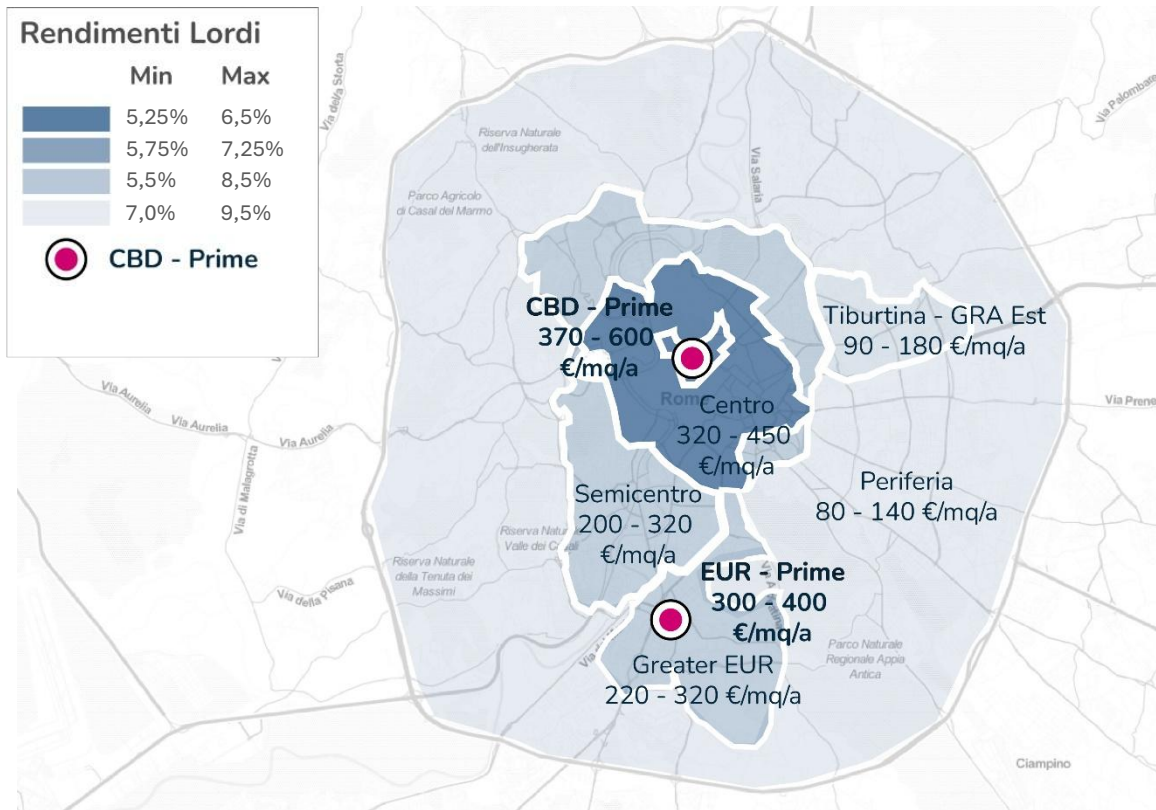
Gli immobili di alta rappresentanza o sottoposti a interventi di completa riqualificazione in zone centrali, e conformi ai più alti standard prestazionali, risultano particolarmente attrattivi per i potenziali locatari, con canoni di locazione richiesti sensibilmente superiori rispetto alla media della zona in cui si trovano. Di minore attrattività sono le zone semicentrali e periferiche.



I dati si riferiscono a spazi ordinari, non al mercato prime.

Elaborazione Kroll su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

In questo contesto, i rendimenti sono rimasti stabili per le zone centrali e semicentrali, mentre c'è stato un incremento per l'EUR e la zona Tiburtina - GRA Est. Le evoluzioni della seconda parte dell'anno dipenderanno dalle decisioni di politica monetaria, dopo l'incremento dei tassi stabilito lo scorso giugno dalla BCE.



ZONE	H1 2026		Gross yield	
	Canoni			
	min	max	min	max
Centro	320 - 450		5.25%	6.25%
Semicentro	200 - 320		5.75%	7.25%
Greater EUR	220 - 320		5.75%	8.50%
Tiburtina - GRA Est	90 - 180		7.25%	9.50%
Periferia	80 - 140		7.50%	9.50%

Nota: i canoni di locazione e i rendimenti lordi indicati nella tabella sono da considerarsi medi rispetto alla zona di riferimento. I canoni prime sono riferiti a edifici certificati Leed, Breeam, Well, con rating elevato, occupati da tenant di primario standing.

Kroll

Zone Prime	Range H1 2026 Canoni €/mq/a	Gross yield %	
		min	max
Centro CBD	370 - 600	4.50%	5.25%
EUR prime	300 - 400	5.00%	7.00%

Principali transazioni – H1 2026

Data	Nome immobile	Prov	Città	Prezzo (Mln di €)	Compratore	Venditore
giu-26	Via Longoni	RM	Roma	2.0	n.d.	DeA Capital
Jun-26	Palazzo Esedra	RM	Roma	232.9	UniCredit, PIMCO Prime Real Estate	Feltrinelli SpA
apr-26	RAI Radiotelevisione Italiana	RM	Roma	n.d.	Corum	Bain Capital, Savills IM
Mar-26	Viale Castello della Magliana	RM	Roma	n.d.	Anav Investment Group	Technip Energies
mar-26	Teatro delle Arti	RM	Roma	n.d.	1 Asset Management, Castello Sgr	Nextalia
Mar-26	Palazzo Volpi - Via delle Quattro Fontane 147	RM	Roma	87.4	Swiss Life AM, Mapfre	Kryalos, Blackstone
feb-26	Viale Ostiense 333	RM	Roma	n.d.	Fondazione Policlinico Universitario Campus Bio-Medico	

Kroll su dati MSCI RCA e testate giornalistiche del settore

Contacts



Paola Ricciardi
Managing Director
Real Estate Advisory Group
+39 348 320 9023
paola.ricciardi@kroll.com



Mauro Corrada
Managing Director
Real Estate Advisory Group
+39 039 642 3437
mauro.corrada@kroll.com



Simone Spreafico
Managing Director
Real Estate Advisory Group
+39 039 6423 878
simone.spreafico@kroll.com



Savino Natalicchio
Managing Director
Real Estate Advisory Group
+39 039 642 3834
savino.natalicchio@kroll.com

Informazioni su Kroll

In qualità di società indipendente leader nella fornitura di servizi di financial advisory e di gestione del rischio, Kroll si avvale del patrimonio unico di conoscenze, dei propri dati e della propria tecnologia per aiutare i clienti a stare al passo con le complesse richieste del mercato. Il team di Kroll, composto da oltre 6.500 professionisti in tutto il mondo, porta avanti la storia quasi centenaria dell'azienda, fatta di competenze affidabili che coprono la gestione del rischio, la governance, le transazioni e le valutazioni. Le nostre soluzioni avanzate e la nostra intelligence aiutano i clienti ad avere la lungimiranza necessaria per conseguire un vantaggio competitivo e duraturo. In Kroll, i nostri valori definiscono chi siamo e come collaboriamo con i clienti e le comunità. Per saperne di più: [Kroll.com](https://kroll.com).

I servizi di consulenza in materia di fusioni e acquisizioni, raccolta di capitale e operazioni sul mercato secondario negli Stati Uniti sono forniti da Kroll Securities, LLC (membro FINRA / SIPC). I servizi di consulenza in materia di fusioni e acquisizioni, raccolta di capitale e operazioni sul mercato secondario nel Regno Unito sono forniti da Kroll Securities Ltd. Autorizzata e regolamentata dalla Financial Conduct Authority (FCA). I servizi di valutazione in India sono forniti da Kroll Advisory Private Limited (precedentemente, Duff & Phelps India Private Limited) sotto licenza bancaria di categoria 1 rilasciata dal Securities and Exchange Board of India.