

## Nota stampa

### Trilocali, al primo piano e in classe G: ecco le case che rimangono più a lungo sul mercato

**Venezia è la città con il Time on market peggiore: 7,3 mesi di media. Milano è l'unica città in cui l'invenduto costa meno rispetto al prezzo medio della città**

**Milano, novembre 2024** – Non sempre è facile **vendere un immobile**, perché a volte l'offerta non incontra le esigenze della domanda, o perché una difficile congiuntura socio-economica rende il mercato immobiliare poco performante. Ma ci sono degli elementi distintivi comuni alle case che rimangono più a lungo sul mercato? E qual è il **Time on market** – vale a dire l'età media dell'invenduto - nelle grandi città\*?

È questo l'oggetto dell'ultima analisi di **Immobiliare.it Insights**, proptech company del gruppo di [Immobiliare.it](https://www.immobiliare.it), il portale immobiliare leader in Italia, specializzata in big data e market intelligence per il settore immobiliare, che ha scoperto che, in gran parte delle città esaminate, **l'identikit della casa che fatica di più a uscire dal mercato è un trilocale, ubicato ai piani più bassi - pian terreno o primo piano - e in classe energetica G**, la meno performante tra quelle disponibili.

Tali caratteristiche dell'invenduto sono condivise da 6 grandi città italiane: si tratta di 3 centri del Meridione, ovvero **Bari, Napoli e Catania**, ai quali si aggiungono le due "big" per eccellenza della nostra Penisola, **Milano e Roma**, insieme a **Genova**.

#### Le città che si discostano dal trend

Ci sono però alcune città in cui l'invenduto ha peculiarità differenti rispetto alla tendenza generale italiana. A **Firenze e Venezia**, per esempio, gli immobili che mediamente trovano acquirenti con più difficoltà, pur appartenendo ancora una volta alla classe G ed essendo situati ai piani più bassi, **hanno più di 5 locali**. Anche a **Verona e Palermo** non è il trilocale, bensì il **quadrilocale**, la tipologia di abitazione più ardua da far uscire dal mercato.

**Torino** è invece l'unico tra i grandi centri presi in esame dove sono i **bilocali in classe E** gli immobili con il *Time on market* più elevato.

Anche **Bologna**, infine, rappresenta un unicum nel panorama immobiliare del Paese: qui, infatti, gli immobili meno vendibili sono sempre trilocali al primo piano, ma sono **nuovi o in costruzione** e dunque appartenenti alla **classe A o superiori**, le meno energivore.

#### Il Time on market nelle varie città

Guardando ai vari *Time on market*, **Venezia**, tra le città analizzate, è quella che attualmente mostra i tempi medi di uscita dal mercato degli immobili più lunghi, pari a **7,3 mesi**. Alle spalle del capoluogo veneto, si trovano tre grandi centri del Meridione: a **Palermo**, il *Time on market* ammonta a **6,9** mesi di media, a **Bari** a **6,8** mesi e a **Catania** a **6,7**.

A **Roma** gli immobili più difficili da vendere rimangono sul mercato mediamente poco oltre i **6 mesi e mezzo** (6,6), mentre a **Genova** **6,4** mesi. Sia a **Napoli** che a **Verona** le tempistiche dell'invenduto

si attestano mediamente poco sopra i 6 mesi (**6,2**), mentre i dati evidenziano **6 mesi esatti** tanto a **Firenze** quanto a **Torino**.

Solo in due città il *Time on market* si mantiene al di sotto dei 6 mesi: si tratta di **Bologna (5,8 mesi medi)** e **Milano**, che è dunque la città dove i tempi dell'invenduto sono più brevi, con immobili che rimangono sul mercato mediamente non oltre i **5,6 mesi**.

*«Tra tutti questi dati ce ne sono due che più di tutti devono richiamare la nostra attenzione - afferma **Antonio Intini, Chief Business Development Officer di Immobiliare.it** – Il primo è che gli immobili che rimangono più a lungo sul mercato sono quasi ovunque quelli nelle classi energetiche più basse, pur essendo anche quelli meno costosi. Questo perché oggi l'utente medio è sempre più selettivo, e considera la classe energetica come una caratteristica sempre più importante quando è alla ricerca di una nuova casa. Il secondo aspetto che risalta è il dinamismo di Milano, che si conferma una volta di più la città italiana in cui la domanda incontra più facilmente l'offerta».*

### **I prezzi medi dell'invenduto\*\***

Quasi ovunque, i prezzi dell'invenduto sono più alti rispetto ai prezzi medi degli immobili della relativa città. **Venezia** mostra la differenza più rilevante, di oltre **600 euro/mq**, seguita da **Torino** e **Bologna**, dove la discrepanza è in entrambi i casi, di media, di **275 euro/mq**. A **Firenze** gli immobili che rimangono più a lungo in offerta costano circa **180 euro/mq** in più della media cittadina, mentre si rimane attorno ai **150 euro/mq** a **Napoli**, **Verona** e **Bari**. **Palermo** invece, presenta una differenza poco superiore ai **100 euro/mq**.

In tre grandi centri il costo delle case che trovano meno facilità a uscire dal mercato è molto simile a quello medio della città: è il caso di **Genova - 33 euro/mq** di differenza - **Roma - 14 euro/mq** tra le due tipologie – e **Catania**, dove la distanza è appena di **7 euro/mq**.

Un **caso a sé stante** è rappresentato, come spesso accade, da **Milano**: il capoluogo meneghino è infatti l'unico tra i grandi centri dove i prezzi dell'invenduto sono più bassi rispetto a quelli medi della città: nello specifico, si evidenzia una differenza di **385 euro/mq**.

\*Le città analizzate sono: Bari, Bologna, Catania, Firenze, Genova, Milano, Napoli, Palermo, Roma, Torino, Venezia e Verona. I dati sono aggiornati al primo semestre del 2024.

\*\*I prezzi si riferiscono al primo semestre del 2024.

### **Per ulteriori informazioni:**

**Ufficio Stampa Immobiliare.it**

Camilla Tomadini, Federico Martegani

320.6429259

[ufficiostampa@immobiliare.it](mailto:ufficiostampa@immobiliare.it)