

Contrattazioni chiuse al rialzo nelle aree centrali e semicentrali di Roma nei primi 45 giorni dell'

Nei primi 45 giorni del 2026, nelle aree centrali e semicentrali della Capitale le compravendite residenziali si sono chiuse mediamente al rialzo (+0,32%) rispetto ai prezzi di incarico, con punte fino al +10% nei casi di maggiore competizione tra acquirenti. Per vendere casa bastano in media 51 giorni. È quanto emerge dai dati elaborati da Mari Team Immobiliare sulle operazioni concluse in avvio d'anno. Il confronto con il quadro nazionale evidenziato dal Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni pubblicato dalla Banca d'Italia il 26 febbraio 2026 è significativo: nel quarto trimestre del 2025 i tempi medi di vendita in Italia si attestano a 5,5 mesi, con uno sconto medio dell'8% rispetto ai prezzi richiesti. Nel segmento analizzato da Mari Team Immobiliare, concentrato nelle aree centrali e semicentrali, i tempi di assorbimento risultano significativamente più brevi rispetto alla media nazionale. Nel 2025, nelle operazioni concluse nelle medesime aree, lo scostamento medio dal prezzo di richiesta era pari a -1,53%, già un'eccellente performance di mercato. Nei primi 45 giorni del 2026 la dinamica ha addirittura cambiato segno da meno a più, con chiusure al rialzo nei casi di maggiore competizione tra acquirenti., osserva Gianluca Mari, founder dell'agenzia attiva nel mercato residenziale romano con un modello operativo orientato alla valorizzazione preventiva dell'immobile. Secondo Mari, Non si tratta esclusivamente di un evidente aumento generalizzato dei prezzi, ma di una dinamica che premia gli immobili correttamente presentati e posizionati sul mercato. Il fenomeno più interessante riguarda però l'evoluzione delle dinamiche di trattativa sul mercato: Oggi non assistiamo a trattative al ribasso: sugli immobili ben presentati e correttamente valorizzati si generano dinamiche competitive che possono portare a chiusure al rialzo. Tre velocità del mercato romano Il dato dei 51 giorni medi non descrive un mercato uniforme, ma una Capitale che si muove su ritmi differenti. Nell'analisi di Mari Team Immobiliare, il centro comprende le aree centrali e semicentrali come ad esempio Prati, Trieste, Salario, Parioli, Centro Storico, Flaminio, Pinciano mentre per periferia si intendono le zone esterne e suburbane oltre tale perimetro urbano. Centro e semicentro: veloce e competitivo Quartieri come Prati e Trieste, insieme alle aree più centrali della città, continuano a registrare una forte concentrazione della domanda. Qui l'offerta limitata e la qualità del tessuto urbano comprimono i tempi di vendita, che risultano fino a tre volte inferiori rispetto alle aree più esterne. È in queste zone che si osservano i margini di trattativa più contenuti. Aree semicentrali estese: dinamiche selettive Zone come Monteverde, San Giovanni o Garbatella mostrano dinamiche intermedie: valori sostenuti ma maggiore attenzione al rapporto qualità/prezzo. Questa crescente selettività della domanda è coerente con quanto evidenziato dal report internazionale Emerging Trends in Real Estate Europe 2026 di PwC e Urban Land Institute, che segnala per il mercato europeo una fase in cui gli acquirenti privilegiano immobili di qualità e posizionati in contesti urbani consolidati. Periferia e aree suburbane: il prezzo resta decisivo Nelle zone periferiche e suburbane, dove l'offerta è più ampia e i valori medi inferiori rispetto ai quartieri centrali, la leva principale resta il budget disponibile. Le tempistiche risultano più dilatate e la competitività si gioca soprattutto sul prezzo richiesto. Il tema dell'efficienza energetica All'interno di questo scenario si inserisce anche il tema energetico, che a Roma assume caratteristiche differenti a seconda delle zone. Nel centro storico, dove il patrimonio edilizio è prevalentemente preesistente e spesso vincolato alla storicità degli stabili costruiti con tecnologie dell'epoca, l'efficientamento strutturale risulta complesso e non rappresenta il principale driver di scelta per gli acquirenti. Diverso il discorso per le nuove costruzioni, prevalentemente collocate fuori dal GRA, dove la classe energetica elevata costituisce ormai uno standard progettuale. Si tratta tuttavia di un segmento distinto del mercato, con valori mediamente superiori rispetto all'usato e una domanda più legata alla capacità di spesa. A Roma il tema energetico incide in modo diverso a seconda del contesto urbano. Nel centro storico prevalgono posizione e qualità complessiva dell'immobile, mentre in periferia e in aree suburbane nel nuovo la classe energetica rappresenta un elemento intrinseco decisivo, sottolinea Mari. Offerta in contrazione e prospettive 2026 Secondo Banca d'Italia, nel quarto trimestre del 2025 si è registrata una contrazione dei nuovi incarichi a vendere: la quota di agenzie che segnala una diminuzione supera di 30 punti percentuali quella che indica un aumento, segnalando una riduzione significativa dell'offerta disponibile. A fronte di una domanda in graduale recupero, soprattutto nelle aree metropolitane, l'offerta continua quindi a ridursi. E anche nella Capitale si osserva una concentrazione della domanda nelle zone centrali, dove l'offerta limitata contribuisce a comprimere tempi e dinamiche di prezzo. In questa fase la domanda è particolarmente intensa. Sugli immobili



correttamente valorizzati si attivano dinamiche competitive che riducono i tempi di vendita e possono portare a rilanci, conclude Mari. L'articolo Contrattazioni chiuse al rialzo nelle aree centrali e semicentrali di Roma nei primi 45 giorni dell'anno proviene da Requadro.