

Report a cura del dipartimento Research & Data Intelligence di Patrigest - Gruppo Gabetti
in collaborazione con Santandrea

COMUNICATO STAMPA

SECONDE CASE DI PREGIO IN ITALIA: IN DIECI ANNI IL MERCATO RADDOPPIA CORTINA, FORTE DEI MARMI E LAGO DI COMO GUIDANO LA CLASSIFICA DELLE ABITAZIONI ESCLUSIVE

*Le seconde case, per investimento o uso diretto, rappresentano oggi il 75% delle transazioni
residenziali sopra il milione di euro, con 4.481 operazioni nel 2025*

Milano, 13 luglio 2026 – Il mercato delle seconde case di lusso in Italia non è più un fenomeno di nicchia. Sono infatti oltre **5.982 le compravendite residenziali sopra il milione di euro nel 2025, il doppio rispetto** alle 2.952 del **2016**: a trainare il segmento è soprattutto la componente delle abitazioni a uso non principale, che rappresenta **il 75% del totale**, con 4.481 compravendite complessive tra seconde case acquistate da privati e da imprese. **Questi numeri confermano come il comparto premium delle seconde case** – in particolare nelle località a maggiore attrattività turistica e di pregio – **si sia trasformato in uno dei segmenti più dinamici dell'intero mercato immobiliare italiano**, sostenuto sia dalla domanda di investimento sia dalla ricerca di immobili destinati alla fruizione personale.

A tracciare questa fotografia è il rapporto **"Il mercato del pregio in Italia: fra prime e seconde case"**, pubblicato da **Patrigest e Santandrea** (Gabetti Group).

Il rapporto analizza le principali destinazioni turistiche di pregio – suddivise per montagna, mare, lago – con dati su valori di compravendita, caratteristiche ricercate, tempi di vendita e sconti medi. Ne emerge una mappa dell'esclusività residenziale italiana in cui pochi cluster ad altissimo valore concentrano la quasi totalità del mercato di fascia alta.

Il mercato sopra il milione: seconde case protagoniste

Tra il 2016 e il 2025 le **compravendite residenziali** di valore superiore al milione di euro sono più che raddoppiate, con una **crescita complessiva del +103%**, trainata dalla componente delle seconde case. Nel **2025** il segmento ha raggiunto **5.982 transazioni, con le abitazioni a uso non principale che rappresentano il 75% del totale: 4.481 compravendite**, di cui 3.072 vendute da **imprese (68,6%)** e 1.409 da **privati (31,4%)**. **Le prime case** hanno invece rappresentato il **25% del mercato**, con 1.501 operazioni complessive.

Il trend è particolarmente solido: nonostante i cali ciclici registrati nel 2020 e nel 2023, le seconde case di lusso hanno sempre recuperato con forza, raggiungendo nuovi massimi nel biennio 2024-2025 e seguendo quasi perfettamente l'andamento del mercato primario delle prime case.

"Il mercato delle seconde case di pregio non può più essere considerato un segmento accessorio rispetto al residenziale tradizionale. Negli ultimi anni ha dimostrato una capacità di crescita, resilienza e attrattività che lo ha portato a diventare una componente strutturale del mercato immobiliare italiano" afferma Luca Dondi dall'Orologio, amministratore delegato di Patrigest "L'abitazione di pregio si conferma non soltanto come bene di consumo, legato allo stile di vita o al tempo libero, ma sempre più come asset patrimoniale strategico

inserito in logiche di diversificazione, protezione e conservazione della ricchezza. In uno scenario caratterizzato da volatilità finanziaria e incertezza economica, gli immobili di qualità continuano a rappresentare un punto di riferimento per investitori e famiglie, grazie alla loro capacità di preservare valore nel tempo e di offrire prospettive di rivalutazione nei contesti territoriali più attrattivi. Le seconde case di pregio, in particolare, si collocano oggi all'incrocio tra esigenze personali, qualità della vita e strategie di investimento di lungo periodo”.

Montagna: le Dolomiti e le Alpi, mercati senza flessioni

Le destinazioni alpine si confermano tra le più esclusive d'Italia, con un'offerta di pregio che in alcuni comuni supera un terzo del totale delle abitazioni in vendita. La domanda è guidata da famiglie e investitori alla ricerca di seconde case d'élite, con forte presenza di clientela internazionale.

Cortina d'Ampezzo – la "Regina delle Dolomiti"

Cortina d'Ampezzo è il comune con il più alto indice di concentrazione del pregio tra le destinazioni montane analizzate (**1° posto** nella classifica nazionale dell'esclusività per compravendita). L'effetto trainante delle recenti Olimpiadi ha consolidato il posizionamento internazionale della località, con una clientela sempre più orientata verso proprietà iconiche, preferibilmente ville indipendenti da circa 300 mq.

Segmento	Prezzo €/mq	Caratteristiche ricercate
Prime	10.200 €	Box auto, caminetto, terrazza Dolomiti
Pregio	9.250 €	Vista Dolomiti, vicinanza impianti
Entry	7.950 €	Posizione centrale, balcone

Il mercato di pregio si conferma dinamico e resiliente: rappresenta il **32% dell'offerta complessiva, con tempi medi di vendita tra i 6 e gli 8 mesi e sconti contenuti tra il 5% e il 10%**. A trainare la domanda sono soprattutto i **quadrilocali da 150 a 200 mq**, la tipologia più richiesta nel segmento high-end.

Courmayeur – il mercato più liquido delle Alpi

Courmayeur (**5° posto** nella classifica nazionale dell'esclusività per compravendita) è il mercato alpino con i tempi di assorbimento più rapidi di tutta Italia tra le destinazioni analizzate: **4 mesi**, con sconti compresi tra lo 0% e il 5%. La domanda supera strutturalmente l'offerta di qualità, in particolare per chalet indipendenti e mansarde panoramiche con ski room. La vicinanza strategica a Milano e agli aeroporti internazionali è un driver fondamentale.

Comune	Prime €/mq	Pregio €/mq	Entry €/mq
Courmayeur	8.550 €	7.800 €	6.650 €
Pré-Saint-Didier	5.200 €	4.750 €	4.050 €
Morgex	3.800 €	3.500 €	3.000 €

Il mercato di pregio rappresenta il **29% dell'offerta complessiva** e si distingue per **tempi medi di vendita di appena 4 mesi e sconti contenuti tra lo 0% e il 5%**. La domanda si concentra in particolare sui **bilocali tra 50 e 90 mq**, oggi la tipologia più ricercata nel segmento.

Mare: Liguria, Versilia e Sardegna ai vertici del lusso balneare

Le destinazioni marine di pregio mostrano una polarizzazione netta: da un lato le località iconiche e consolidate, con valori di mercato stabili e domanda sostenuta, dall'altro, alcune aree limitrofe in fase di rivalutazione, dove si aprono opportunità di acquisto con margini di negoziazione più ampi.

Golfo del Tigullio – Portofino e la Liguria dell'élite

Il Golfo del Tigullio annovera la destinazione con i valori più elevati in assoluto tra tutti i mercati delle seconde case analizzati. **Portofino** raggiunge i **13.600 €/mq nel segmento Prime**, con un valore pregio a 12.400 €/mq e un entry che non scende sotto i 10.600 €/mq. La domanda è animata da famiglie e imprenditori del Nord Italia con budget tra 900.000 e 1,5 milioni di euro, con requisiti considerati imprescindibili: vista mare, terrazze vivibili, garage privato (elemento rarissimo nel contesto ligure).

Comune	Prime €/mq	Pregio €/mq	Entry €/mq
Portofino	13.600 €	12.400 €	10.600 €
Santa Margherita Ligure	5.750 €	5.250 €	4.500 €
Zoagli	4.700 €	4.300 €	3.650 €
Rapallo	3.050 €	2.750 €	2.350 €

Il mercato di pregio rappresenta il **27,2% dell'offerta complessiva** e continua a esprimere una domanda qualificata, con **tempi medi di vendita compresi tra 6 e 9 mesi**. **Gli sconti si attestano tra l'8% e il 10%**, mentre **i quadrilocali tra 120 e 200 mq** si confermano la tipologia più richiesta dagli acquirenti del segmento premium.

Versilia – Forte dei Marmi e la Toscana del lusso

La Versilia registra la **quota più alta di mercato di pregio** tra tutte le destinazioni turistiche analizzate: il **34%** dell'offerta complessiva appartiene al segmento premium. **Forte dei Marmi** domina con valori Prime a **12.200 €/mq**, mentre una robusta gentrificazione è in corso a Marina di Pietrasanta (Focette e Tonfano). A Viareggio il mercato del pregio si concentra in zona Città Giardino, con abitazioni in stile Liberty dalle metrature generose e a prezzi più competitivi. La domanda internazionale – con un ritorno particolarmente accentuato dal mercato americano – punta su ville singole con piscina e soluzioni fronte mare chiavi in mano.

Comune	Prime €/mq	Pregio €/mq	Entry €/mq
Forte dei Marmi	12.200 €	10.700 €	8.500 €
Pietrasanta	7.150 €	5.700 €	4.600 €
Camaione	5.450 €	4.350 €	3.650 €
Viareggio	4.450 €	3.850 €	3.350 €

Seravezza	3.800 €	3.200 €	2.500 €
-----------	---------	---------	---------

Il mercato di pregio incide per il **34% sull'offerta complessiva** e continua a beneficiare di una domanda solida, con **tempi medi di vendita compresi tra 6 e 8 mesi** e **sconti contenuti tra il 5% e il 10%**. Le preferenze degli acquirenti si concentrano **sia sulle ville di oltre 250 mq sia sui trilocali tra 100 e 120 mq**, a conferma di una domanda orientata a tipologie di elevata qualità e valore.

Riviera Romagnola – lusso e sostenibilità, la nuova frontiera

Il mercato della Riviera Romagnola evidenzia una domanda polarizzata verso l'alto, con un driver che non è più solo la vacanza stagionale ma la possibilità di trascorrere "weekend lunghi" favoriti dalla vicinanza alle città emiliane e dal lavoro agile. Budget medio di circa 700.000 euro. **Riccione e Cervia con Milano Marittima** guidano il segmento upper class regionale.

Comune	Prime €/mq	Pregio €/mq	Entry €/mq
Riccione	5.650 €	4.850 €	4.200 €
Cervia	5.550 €	4.850 €	4.200 €
Cesenatico	4.400 €	4.000 €	3.400 €
Cattolica	4.250 €	3.700 €	3.450 €
Gabicce Mare	4.100 €	3.650 €	3.150 €

Il mercato di pregio rappresenta il **16,4% dell'offerta complessiva** e mostra una domanda selettiva ma costante, con **tempi medi di vendita compresi tra 6 e 9 mesi**. **Gli sconti si attestano intorno al 10%, mentre i quadrilocali di circa 150 mq** si confermano la tipologia più ricercata dagli acquirenti del segmento premium.

Gallura e Costa Smeralda – il lusso sardo si divide in due

La Sardegna evidenzia una netta dicotomia: gli acquirenti italiani cercano il "lifestyle mediterraneo" in Gallura con budget entro il milione di euro mentre gli investitori esteri (USA e Nord Europa) puntano al segmento ultra-luxury della Costa Smeralda con budget superiori ai 3 milioni, esigendo soluzioni chiavi in mano in contesti con servizi esclusivi (campi da golf, piscine private). L'accesso diretto all'acqua resta il requisito imprescindibile per le trattative ai massimi valori.

Comune	Prime €/mq	Pregio €/mq	Entry €/mq
Arzachena	6.000 €	5.050 €	4.500 €
Trinità d'Agultu e Vignola	5.550 €	5.450 €	5.200 €
Golfo Aranci	5.050 €	4.300 €	3.800 €
San Teodoro	4.850 €	3.850 €	3.350 €
Palau	4.100 €	3.850 €	3.550 €
Olbia	3.900 €	3.150 €	2.750 €

Il mercato di pregio rappresenta il **22,5% dell'offerta complessiva** e continua a intercettare una domanda qualificata, con **tempi medi di vendita compresi tra 6 e 8 mesi**. Gli sconti si attestano tra l'**8% e il 13%**, mentre le preferenze degli acquirenti si concentrano sulle **ville tra 200 e 300 mq** e sugli **appartamenti tra 100 e 120 mq**, le tipologie oggi più richieste nel segmento premium.

Laghi: Como regina internazionale, Garda e Maggiore in crescita

I laghi del Nord rappresentano l'area con la crescita più dinamica della componente internazionale, grazie all'effetto combinato della flat tax per i neo-residenti e della vicinanza strategica a Milano e agli aeroporti internazionali. La scarsità strutturale dell'offerta di qualità determina condizioni di mercato particolarmente favorevoli per il venditore.

Lago di Como – la meta più ambita dagli HNWI internazionali

Il Lago di Como si conferma la destinazione lacustre di maggiore esclusività, con il mercato di Campione d'Italia che raggiunge i **8.950 €/mq nel segmento Prime** e diversi comuni oltre i 5.000 €/mq anche nella fascia entry. Il profilo dell'acquirente tipo punta a ville indipendenti con giardino di circa 300 mq, con predilezione assoluta per le soluzioni fronte lago. Con budget medi tra 1,5 e 3 milioni di euro, la domanda supera spesso l'offerta di qualità: lo sconto sul prezzo è quasi nullo, specialmente nelle trattative con investitori stranieri.

Comune	Prime €/mq	Pregio €/mq	Entry €/mq
Campione d'Italia	8.950 €	5.500 €	4.850 €
Vercana	7.100 €	6.750 €	6.750 €
Menaggio	6.700 €	5.200 €	4.600 €
Moltrasio	6.200 €	5.700 €	5.650 €
Bellagio	5.600 €	5.000 €	4.450 €
Griante	5.200 €	4.700 €	4.250 €

Il mercato di pregio rappresenta il **26,7% dell'offerta complessiva** e si caratterizza per una domanda stabile, con **tempi medi di vendita compresi tra 6 e 8 mesi** e **sconti contenuti tra il 5% e il 10%**. Le **ville di circa 300 mq** risultano la tipologia più ricercata, mentre tra gli elementi più richiesti dagli acquirenti spiccano la vista lago, il giardino, la terrazza panoramica, il posto auto o il box e l'inserimento in contesti residenziali esclusivi.

La classifica dell'esclusività: i comuni più concentrati sul pregio

Il rapporto introduce un **Indice di Concentrazione del Prego** (scala da -1 a 1) che misura i comuni italiani dove l'offerta immobiliare è maggiormente orientata verso la fascia alta del mercato. Nella classifica nazionale emerge la netta predominanza delle destinazioni turistiche sulle grandi città: solo Milano rientra nelle prime 30 posizioni (26° posto), preceduta da Firenze e Venezia tra i centri urbani.

Posizione	Comune	Provincia	Tipologia
1°	Cortina d'Ampezzo	BL	Montagna
2°	Capri	NA	Mare
3°	Sorrento	NA	Mare

4°	Forte dei Marmi	LU	Mare
5°	Courmayeur	AO	Montagna
6°	Pinzolo	TN	Montagna
7°	Amalfi	SA	Mare
8°	Dobbiaco	BZ	Montagna
9°	Canazei	TN	Montagna
10°	Sperlonga	LT	Mare
11°	Torri del Benaco	VR	Lago
12°	San Vito di Cadore	BL	Montagna
13°	Piano di Sorrento	NA	Mare
14°	Alassio	SV	Mare
15°	Campione d'Italia	CO	Lago

Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence – Patrigest. Indice di Concentrazione: da -1 a 1; range rilevato nel campione: min 0,32 – max 0,86.

Seconde case in affitto: le mete più esclusive

Il rapporto analizza anche il mercato della locazione di pregio. Nella classifica dei comuni a più alta concentrazione di offerta locativa di pregio emergono alcune differenze rispetto al comparto della compravendita: le città – in particolare Milano (6°), Firenze (8°) e Venezia (13°) – recuperano posizioni grazie alla domanda professionale e di business.

Posizione	Comune	Provincia	Tipologia
1°	Forte dei Marmi	LU	Mare
2°	Courmayeur	AO	Montagna
3°	Pré-Saint-Didier	AO	Montagna
4°	Santa Teresa Gallura	SS	Mare
5°	Aprica	SO	Montagna
6°	Milano	MI	Città
7°	Riccione	RN	Mare
8°	Firenze	FI	Città
9°	Cervia	RA	Mare
10°	Santa Margherita Ligure	GE	Mare
11°	Sestri Levante	GE	Mare
12°	Moneglia	GE	Mare
13°	Venezia	VE	Città

14°	Bormio	SO	Montagna
15°	Monte Argentario	GR	Mare

Fonte: elaborazione Research & Data Intelligence – Patrigest.

Domanda in evoluzione: qualità del prodotto sopra la location

Dall'analisi della domanda nel segmento pregio (6.000-10.000 €/mq) emerge uno squilibrio strutturale sui tagli più contenuti: i **bilocali concentrano il 43% delle richieste** a fronte di un'offerta pari al 33% delle unità sul mercato. Questo gap segnala un'opportunità di riposizionamento attraverso nuove realizzazioni e interventi di riqualificazione. Nelle destinazioni di seconda casa le caratteristiche più ricercate – trasversali a montagna, mare e lago – sono:

- **Vista panoramica** (mare, lago o montagna): requisito imprescindibile per chiudere le trattative ai massimi valori
- **Spazi esterni vivibili**: terrazze, giardini, balconi con affaccio qualificato
- **Posto auto o box privato**: elemento raro e fortemente valorizzato, in particolare nelle destinazioni liguri
- **"Chiavi in mano"**: preferenza per immobili nuovi o ristrutturati con finiture di pregio e domotica, sempre più con alta efficienza energetica
- **Privacy e sicurezza**: portineria, accesso controllato, contesto esclusivo

“Per la prima volta negli ultimi decenni osserviamo un cambiamento significativo nelle priorità degli acquirenti. L'attenzione degli investitori e degli utilizzatori finali non è più rivolta esclusivamente alla location, che rimane certamente un elemento fondamentale, ma si sta progressivamente spostando verso la qualità complessiva del prodotto immobiliare. Oggi vengono premiati gli immobili capaci di coniugare posizione, efficienza energetica, qualità costruttiva, comfort abitativo, servizi e innovazione tecnologica. Gli acquirenti cercano abitazioni pronte all'uso, con spazi esterni vivibili, elevati standard di sostenibilità e soluzioni che garantiscano benessere, privacy e sicurezza. Questo cambio di paradigma sta ridefinendo il concetto stesso di pregio immobiliare: il valore non è più determinato soltanto dall'indirizzo, ma dalla capacità dell'immobile di rispondere a nuove esigenze abitative e di rappresentare un investimento solido e sostenibile nel tempo” conclude **Flavio Angeletti, Managing Director di Santandrea | Gabetti Group**.

Note metodologiche

Il segmento di pregio è definito attraverso un approccio relativo e territorialmente contestualizzato. Le soglie di prezzo sono determinate a livello comunale sulla base dei percentili della distribuzione dei prezzi al metro quadrato. Tre livelli: Mercato Entry (60°-70° percentile comunale), Mercato Pregio (70°-85° percentile, sup. >150 mq), Mercato Prime (>85° percentile, cat. catastale A/1-A/7-A/8, sup. >200 mq). I dati di compravendita si riferiscono al 2025 salvo diversa indicazione. Le compravendite sopra il milione di euro sono elaborate su dati Notariato (2016-2025). Fonte prezzi: Wikicasa e Agenzia delle Entrate elaborazione Patrigest R&DI.

CONTATTI UFFICIO STAMPA

SEC Newgate - Tel. 02624999.1

Francesca Brambilla – francesca.brambilla@secnewgate.it – 3386272146

Michele Bon – michele.bon@secnewgate.it – 3386933868

Elena De Faveri – elena.defaveri@secnewgate.it – 3497250850

GABETTI GROUP – www.gabettigroup.com

Offriamo soluzioni integrate di advisory e servizi operativi in tutte le asset class, supportando privati, aziende e investitori istituzionali lungo l'intero ciclo di vita dell'immobile. Un modello integrato e altamente specializzato, pensato per garantire coordinamento e sinergia tra tutte le società del

Gruppo. Una piattaforma unica, articolata in quattro aree strategiche: Advisory & Transactions, Real Estate Services, Network Services e Building Renovation & Management. Gabetti Group si distingue per una presenza capillare su scala nazionale e una conoscenza profonda dei territori. Grazie a sedi corporate nei principali capoluoghi regionali, agli uffici di Santandrea dedicati alla clientela HNWI e a una rete franchising di oltre 700 agenzie immobiliari in tutta Italia, anticipiamo le evoluzioni del mercato, governiamo la complessità e creiamo valore concreto e misurabile per l'intero ecosistema del Real Estate.