

Mari team immobiliare: la vera domanda a Roma e' nel semicentro

Roma è tre città diverseracchiuse in una, con il gap tra cento, semicentro e periferia che sfiora le cinque volte per quanto riguarda i valori immobiliari. È quanto emerge dall'analisi condotta da Mari team immobiliare sui dati ufficiali di Omi Agenzia delle Entrate, Nomisma e Banca d'Italia, secondo cui nelcentro storicoivalorimediarrivano fino a8.6009.000 /m²(Tridente, Piazza Navona, Campo Marzio), con unpubblico ristretto e tempi di vendita più lunghi. Ilsemicentro aree come Prati, Flaminio, Trieste e Monteverde si colloca oggi tra i 5.000 e i 7.000 /m², con punte medie registrate dall'OMI fino a 6.800 /m² a Prati e 7.000 /m² a Trieste, ed è il vero cuore della domanda: famiglie e professionisti cercano case ben collegate e con spazi adeguati,con un bacino ampio di acquirenti e dinamiche di assorbimento più rapide rispetto al mercato del lusso. Laperiferia(Tor Bella Monaca, Centocelle, Torre Angela) restamediamente sotto i 1.900 /m², convalori contenuti e un mercato eterogeneo. Questa frammentazione non è solo un dato statistico, ma il segnale che Roma non può più essere letta come un mercato unico commentaGianluca Mari, ceo di Mari team immobiliare. Ogni area ha una sua identità precisa, un proprio pubblico e logiche di scambio differenti. Questo impone un approccio analitico e mirato: chi guarda la città come un insieme indistinto rischia di perdere le vere dinamiche che muovono oggi le compravendite. Il 2° Osservatorio Nomisma 2025 evidenzia una lenta ripresa iniziata nel 2024 e confermata nei primi mesi del 2025, con un +11,5% di compravendite nel I trimestre, trainate dai mutui (+32,7% tendenziale). Il quadro resta però condizionato da prudenza bancaria e incertezze geopolitiche. Il Sondaggio Banca d'Italia (II trim. 2025) confermaprezzi in lieve crescita,tempi medi di vendita intorno a 5,4 mesie unosconto medio del 7,8%. La ripresa è reale, ma non uniforme prosegueMari. Tassi più bassi hanno riaccesso la domanda di mutui, ma il credito resta selettivo. Per Roma significa che ci sono margini di crescita, soprattutto nei segmenti capaci di incontrare la domanda concreta delle famiglie. Secondo Nomisma, a Roma servono in media 4,6 mesi per vendere un'abitazione usata. L'esperienza diMari team immobiliareevidenzia invece che un immobile correttamente valutato e valorizzato rimane sul mercato in media48 giorni (dato proprietario Mari 2025). Questo è esattamente il punto in cui entra in gioco la valorizzazione sottolineaSanja Radovanovic, presidente globale di Eahsp e co-founder di Mari team immobiliare. A Roma, la differenza è particolarmente marcata nelle zone semicentrali, dove la domanda è più viva: gli immobili preparati con home staging trovano acquirenti molto più rapidamente rispetto alla media di mercato. L'Omi (II trim. 2025) registra un +8,1% di scambi residenziali a livello nazionale. Un dato significativo riguarda leagevolazioni fiscali: oltre l'85%delle compravendite aRoma riguardaacquisti prima casa, la quota più alta tra le grandi città italiane,superiore anche a Milano. Oltre il59%delle transazioni romane è assistito damutuo, con un tasso medio alla prima rata ~3,3% (OMI, Banca d'Italia). Il dato sulla prima casa è significativo: oltre l'85% degli acquisti a Roma riguarda famiglie che comprano per viverci, non per investimento sottolineaMari. Questo significa che la domanda è molto concreta, ma anche selettiva: le case che non rispondono a criteri di qualità, prezzo e valorizzazione rischiano di restare fuori mercato. Box dati Omi Quotazioni immobiliari (II sem. 2024, pubbl. marzo 2025): Centro fino a 9.000 /m²; semicentro 5.0007.000 /m² (punte: Prati 6.800, Trieste 7.000); periferia Omi Statistiche (II trim. 2025): +8,1% compravendite residenziali; Roma >85%prima casa; >59% mutui; tasso medio 3,3%. Nomisma Osservatorio 2025 (luglio): lenta ripresa; tempi medi di vendita Roma 4,6 mesi; locazioni 2 mesi. Banca d'Italia Sondaggio II trim. 2025: prezzi in lieve crescita; tempi di vendita 5,4 mesi; sconto medio 7,8%. L'articolo Mari team immobiliare: la vera domanda a Roma è nel semicentro proviene da Requadro.

