

Mercato immobiliare Roma 2026: comprare casa in centro costa di più

Nei primi 45 giorni dell'anno chiusure sopra il prezzo richiesto e tempi medi di vendita di 51 giorni



💬 Commenti: 0



Getty images



Floriana Liuni

16 Marzo 2026, 7:35

Il mercato immobiliare residenziale di Roma apre il 2026 con segnali di forte dinamismo, soprattutto nelle zone centrali e semicentrali della città. Nei primi 45 giorni dell'anno molte compravendite si sono concluse al rialzo rispetto al prezzo di incarico, e le tempistiche di vendita sono state minori. I dati emergono da un'analisi sulle operazioni concluse a inizio 2026 elaborata da MARI Team Immobiliare. Vediamo nel dettaglio **come va il mercato immobiliare a Roma**.

1. [Andamento del mercato immobiliare residenziale a Roma](#)
2. [Comprare casa a Roma costa di più](#)
3. [Zone di Roma in cui le case costano meno](#)

I più letti



[Cosa vedere a Innsbruck, la capitale delle Alpi](#)



- 3.1. Centro e quartieri semicentrali: domanda elevata e tempi rapidi
- 3.2. Aree semicentrali estese: domanda più selettiva
- 3.3. Periferia e aree suburbane: il prezzo resta il fattore chiave
- 3.4. Nuove costruzioni a Roma, il tema dell'efficienza energetica
4. Domanda e offerta di case a Roma nel 2026
5. Previsioni 2026 per il mercato immobiliare romano

Andamento del mercato immobiliare residenziale a Roma

Nei primi 45 giorni dell'anno molte compravendite si sono concluse al rialzo rispetto al prezzo di incarico, con un incremento medio dello 0,32% e punte che arrivano fino al +10% nei casi di maggiore competizione tra acquirenti. Un altro dato significativo riguarda i tempi di vendita: in media bastano 51 giorni per concludere una compravendita, una tempistica nettamente più rapida rispetto alla media nazionale.

Il quadro romano appare ancora più evidente se confrontato con le dinamiche registrate a livello nazionale. Secondo il **Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni pubblicato dalla Banca d'Italia il 26 febbraio 2026**, nel quarto trimestre del 2025 il tempo medio necessario per vendere un immobile in Italia è stato pari a **circa 5,5 mesi**. Inoltre, mediamente le trattative si chiudono con uno sconto dell'8% rispetto al prezzo inizialmente richiesto.

Nel segmento analizzato a Roma, invece, la dinamica è opposta: tempi di vendita più brevi e prezzi finali spesso allineati o addirittura superiori a quelli di partenza.

Comprare casa a Roma costa di più

Il cambiamento più interessante riguarda proprio l'evoluzione delle trattative. Nel 2025, nelle stesse aree della Capitale, lo scostamento medio dal prezzo richiesto era pari a **-1,53%**, già considerato un risultato molto positivo. Nei primi mesi del 2026 la situazione è ulteriormente cambiata.

"Nel 2025 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 di MARI Team Immobiliare.

Secondo Mari non si tratta soltanto di un aumento generalizzato dei prezzi, ma di un fenomeno più selettivo: gli immobili correttamente presentati e posizionati sul mercato tendono a generare maggiore

Dove è stato girato "Guerrieri": tutte le location reali della serie con Alessandro Gassmann



Una casa nuova su cinque negli Stati Uniti viene venduta a un prezzo scontato



La casa a due piani dove vive Elettra Lamborghini insieme al marito Afrojack



Dalla musica alla vita privata: dove vive Alex Britti, il cantautore romano

L'Opinione



Il Paradosso del mercato Npl: il secondario cresce, ma l'investitore resta invisibile



L'agente immobiliare, un libero professionista padrone del proprio tempo

idealista

Il modo migliore di trovare casa

☒ Vendita ☐ Affitto ☐ Condividi

Nuove costruzioni

Case

Case vacanza

Stanze

Uffici

Locali o capann

Agrigento

Alessandria

Ancona

Aosta

Arezzo

Ascoli Piceno

Inserisci annuncio

Cerca



Sogna in grande
dal tuo attico di lusso

Ranking: 15 attici di lusso che tutti vorrebbero

competizione tra gli acquirenti. "Non assistiamo più a trattative al ribasso: sugli immobili ben presentati e valorizzati si attivano dinamiche competitive che possono portare a chiusure al rialzo", aggiunge.

Zone di Roma in cui le case costano meno

Il dato medio dei 51 giorni di vendita non descrive un mercato uniforme. Secondo l'analisi di MARI Team Immobiliare, Roma presenta almeno tre dinamiche differenti a seconda delle zone urbane.

Centro e quartieri semicentrali: domanda elevata e tempi rapidi

Le aree centrali e semicentrali – tra cui quartieri come **Prati, Trieste, Salario, Parioli, Centro Storico, Flaminio e Pinciano** – continuano a registrare una forte concentrazione della domanda.

Qui l'offerta limitata e la qualità del tessuto urbano rendono il mercato particolarmente dinamico. I tempi di vendita possono risultare **fino a tre volte inferiori rispetto alle zone più esterne**, mentre i margini di trattativa si riducono notevolmente.

In queste aree si osservano anche i casi più frequenti di **rilanci sul prezzo richiesto**, soprattutto per immobili ben posizionati e presentati.

Aree semicentrali estese: domanda più selettiva

Quartieri come **Monteverde, San Giovanni e Garbatella** mostrano invece dinamiche intermedie.

Il mercato resta sostenuto, ma gli acquirenti valutano con maggiore attenzione il rapporto tra qualità dell'immobile e prezzo richiesto. Si tratta di una domanda più selettiva, che premia le abitazioni con caratteristiche qualitative migliori.

Questo comportamento 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 situati in contesti urbani consolidati**.

Periferia e aree suburbane: il prezzo resta il fattore chiave

Nelle zone periferiche e suburbane il quadro è differente.

Qui l'offerta immobiliare è più ampia e i valori medi risultano inferiori rispetto alle aree centrali. Di conseguenza, **la leva principale nelle trattative resta il prezzo richiesto**, mentre i tempi di vendita tendono a essere più lunghi.



Destinazioni imperdibili in Italia
pronte a stupirti

Case vacanze: 5 luoghi italiani unici al mondo



Le case più viste di oggi

La competitività del mercato si gioca soprattutto sulla capacità di posizionare correttamente l'immobile rispetto al budget degli acquirenti.

Nuove costruzioni a Roma, il tema dell'efficienza energetica

Un altro elemento che incide sulle scelte degli acquirenti è l'efficienza energetica degli immobili, anche se il suo peso varia notevolmente a seconda del contesto urbano.

Nel **centro storico di Roma**, dove gran parte del patrimonio edilizio è costituito da edifici storici spesso soggetti a vincoli architettonici, gli interventi di efficientamento strutturale risultano più complessi. In queste aree, quindi, la classe energetica non rappresenta il principale driver di scelta.

Diversa la situazione per le **nuove costruzioni**, localizzate prevalentemente nelle aree esterne al Grande Raccordo Anulare. In questi casi le elevate classi energetiche sono ormai uno standard progettuale e rappresentano un elemento distintivo dell'offerta.

"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 nel nuovo, soprattutto nelle aree suburbane, la classe energetica rappresenta un elemento decisivo", sottolinea Mari.

Domanda e offerta di case a Roma nel 2026

Il contesto di mercato è influenzato anche da una **riduzione dell'offerta immobiliare disponibile**.

Secondo la 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**.

Questo significa che il numero di immobili messi in vendita sta diminuendo, mentre la domanda mostra segnali di recupero, soprattutto nelle grandi città.

Anche a Roma il fenomeno è evidente: **la domanda si concentra sempre più nelle zone centrali**, dove l'offerta limitata contribuisce a comprimere tempi di vendita e margini di trattativa.

"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.

Previsioni 2026 per il mercato immobiliare romano

L'avvio del 2026 suggerisce quindi uno scenario di **mercato attivo e selettivo**, in cui la domanda resta forte nelle zone più centrali della Capitale e premia gli immobili di qualità.

In un contesto di offerta limitata e crescente competizione tra acquirenti, **posizionamento e valorizzazione dell'immobile diventano fattori sempre più decisivi**, con effetti diretti sia sui tempi di vendita sia sui prezzi finali delle compravendite.



▼ Vedi i commenti (0) / [Commento](#)

Ricevi le ultime notizie

La tua email

☐ Newsletter giornaliera ☐ Newsletter settimanale ☐ Mercato di lusso (mensile)

☐ Accetta la [politica sulla privacy](#)

☐ Ricevi informazioni su immobili, notizie e altre comunicazioni promozionali da idealista, id/mutui, id/segueros, Avaibook, BDML e Rentalia.

Iscriviti

Notizie correlate



Hospitality Law Lab: "Per risolvere la carenza di posti letto per studenti bisogna incentivare gli