



HOMEPANDA HORIZON

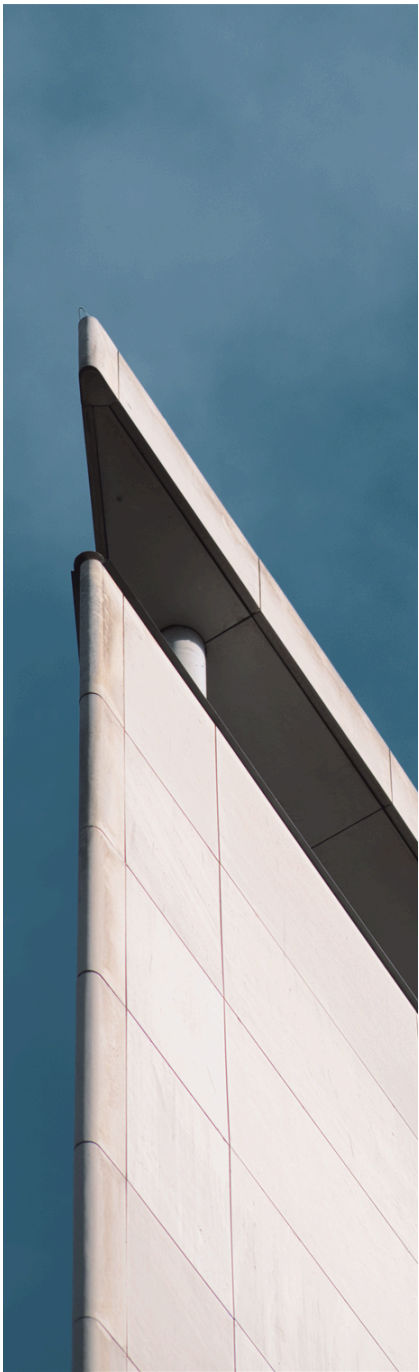
L'osservatorio sulla vendibilità reale del
mercato immobiliare italiano



Numero 1 — Giugno 2026

INDICE

Il manifesto	02
I tre paradossi del mattone italiano 2026	03
La fine del prestigio garantito	04
La casa dei sogni è la casa dei ribassi	05
Quando ostinarsi sul prezzo non paga	06
Quattro città, quattro venditori	07
Milano · Roma · Napoli · Torino	
L'atlante segreto della vendibilità	12
Note metodologiche	16
Chi è Homepanda	19
Contatti	21



IL MANIFESTO

HOMEPANDA HORIZON LEGGE IL MERCATO IMMOBILIARE ITALIANO ATTRAVERSO I COMPORTAMENTI DI CHI VENDE E DI CHI COMPRA.

Quando un venditore decide di ribassare il prezzo della sua casa. Quanto attende prima di farlo. Perché in certi quartieri il prezzo iniziale di vendita è quello che chiude la trattativa, e in altri è soltanto un punto di partenza. Perché un annuncio con mille visualizzazioni può restare a lungo invenduto, mentre un altro con duecento si chiude in due settimane.

Sono le domande da cui nasce **Homepanda Horizon**: un osservatorio che legge il mercato immobiliare italiano a partire dai comportamenti reali di chi mette in vendita una casa e di chi è interessato ad acquistarla. La probabilità che una compravendita si realizzi davvero, e in che tempi, non dipende solo dal prezzo: dipende dalla solidità della valutazione iniziale, dal modo in cui il venditore reagisce ai segnali del mercato, dalla forza con cui la domanda si manifesta in lead, visite, appuntamenti, trattative.

Questo primo numero racconta **Milano, Roma, Napoli e Torino** — **243.266 annunci immobiliari** analizzati in dodici mesi di osservazione continuativa — attraverso **tre paradossi** che smentiscono altrettante credenze comuni del mercato immobiliare italiano, **quattro identikit del venditore tipo**, un **atlante** che sovrappone per la prima volta la mappa del prestigio percepito a quella della vendibilità reale.

Per farlo, Homepanda Horizon utilizza due strumenti proprietari. L'**Indice di Vendibilità Homepanda (IVH)** misura su una scala da **0 a 10** la probabilità reale di vendita di un immobile, mettendo insieme dati di lead, appuntamenti, conversioni e dinamiche di prezzo. Il **Termometro dei Ribassi** misura quante volte e di quanto il prezzo di un annuncio viene corretto durante la sua permanenza online.

Homepanda Horizon nasce con **Milano** e **Roma** sotto piena copertura dell'Indice di Vendibilità, ed estende progressivamente l'analisi alle altre metropoli italiane nei numeri successivi. In questo primo numero **Napoli** e **Torino** sono raccontate attraverso il Termometro dei Ribassi e le metriche di permanenza online.

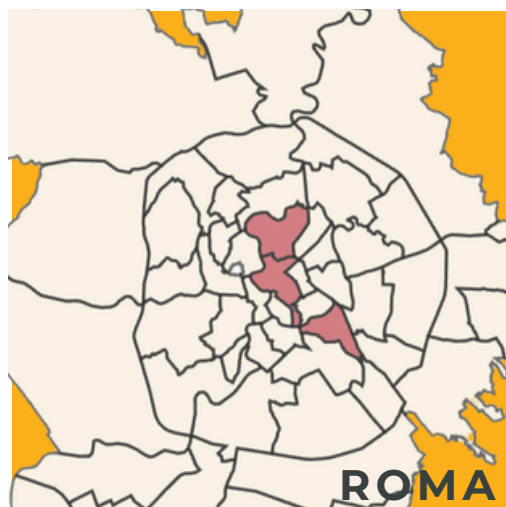


I TRE PARADOSSI DEL MATTONI ITALIANO 2026

1 - LA FINE DEL PRESTIGIO GARANTITO

SUI TRENTADUE QUARTIERI MILANESI ANALIZZATI DA HOMEPANDA HORIZON, I SEI NOMI-ICONA DELLA GEOGRAFIA CITTADINA SONO TUTTI NELLA METÀ BASSA DELLA CLASSIFICA DI VENDIBILITÀ. ROMA, NAPOLI E TORINO CONFERMANO LO STESSO PATTERN.

Per cinquant'anni il marketing immobiliare italiano si è fondato su un'equazione che pareva non avere bisogno di dimostrazione: **prestigio del quartiere uguale garanzia di liquidità**. Oggi non è più così. Anzi: in molti casi, vale esattamente l'opposto.



A **Milano**, l'Indice di Vendibilità Homepanda colloca i **Navigli** al terzultimo posto fra le trentadue zone della città, con un punteggio di **1,8 su 10**. Nelle posizioni più basse della classifica si trovano poi **Quadrorno-Palestro-Guastalla (IVH 2,0)**, **Solari-Washington (2,2)**, **Arco della Pace-Sempione (3,4)**, **Garibaldi-Porta Nuova (3,7)** e il **Centro Storico (3,8)**: sei nomi che chiunque pronuncia parlando di "Milano da vivere", e che oggi raccontano una vendibilità più contenuta di quanto la loro immagine pubblica suggerisca.

Per inciso, la zona milanese con il miglior IVH è **Città Studi-Susa**, con un punteggio di **7,0 su 10**: un quartiere universitario, di vita quotidiana, raramente associato al racconto del prestigio milanese.

A **Roma** il paradosso si manifesta con un'intensità ancora maggiore. Il **Centro Storico** — quartiere-bandiera della Capitale, esposto in tutte le campagne istituzionali del turismo internazionale — registra **+183% di variazioni di prezzo** rispetto al quartiere più stabile della città, **Appio Latino-Colli Albani**. Sull'Indice di Vendibilità è fra le ultime sei posizioni della Capitale, con un punteggio di **3,05**. Non tutto il prestigio romano segue lo stesso destino: **Parioli**, per esempio, ha un IVH di **5,39**, sopra la media cittadina. Il **Centro Storico** resta però il caso paradigmatico, il quartiere dove la distanza fra il valore percepito e la capacità reale di vendere è massima.

Più a sud, **Posillipo**, la collina napoletana che si affaccia sul golfo, simbolo della città internazionale, dei film, della seconda casa borghese italiana. Qui i venditori sono costretti a ribassare il prezzo il **140% più spesso** che a **San Carlo all'Arena-Sanità**. **Chiaia-Mergellina** segue lo stesso schema.

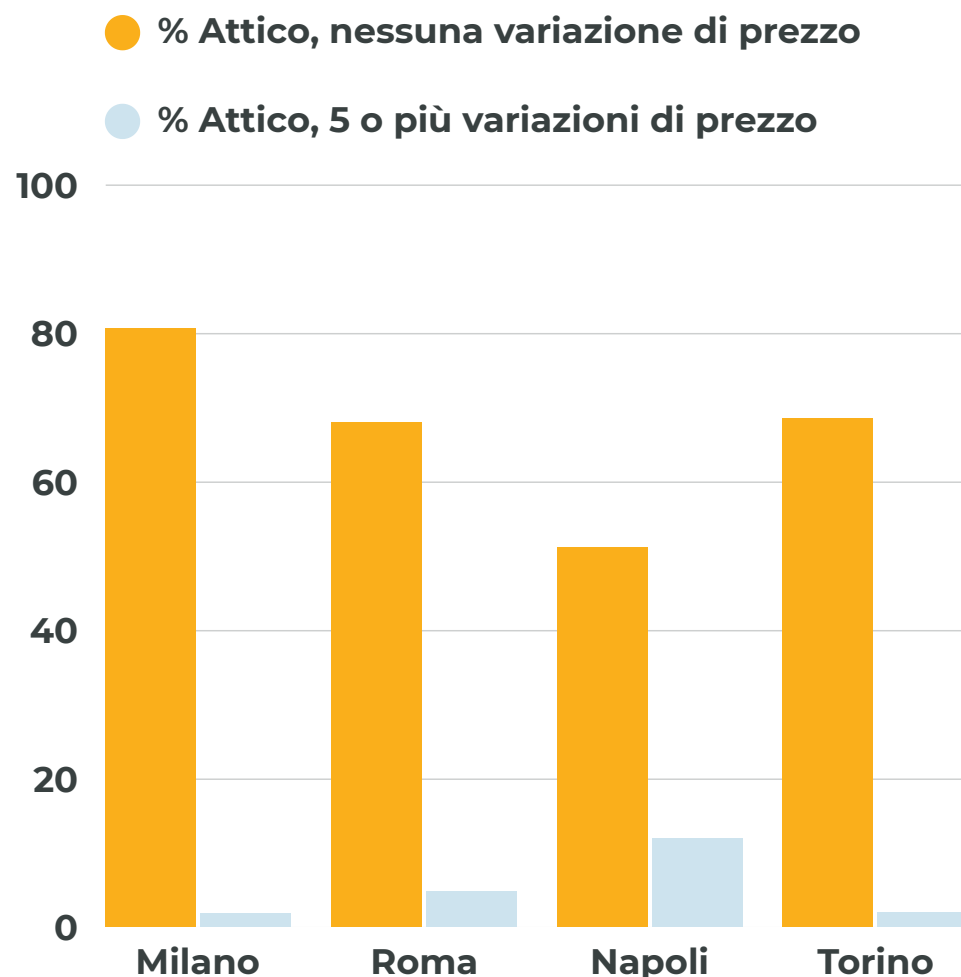
A **Torino**, **San Salvario** — il distretto della movida post-olimpica chiamato fino a poco fa 'il Trastevere del nord' — registra **169 giorni medi di permanenza online**, uno dei valori più alti della città. Insieme a **San Salvario** figurano **Cavoretto-Gran Madre**, **Crocetta-San Secondo** e il **Centro**: zone-bandiera della Torino "da vivere" che oggi richiedono tempi più lunghi per arrivare alla vendita.

Quattro città, quattro dataset indipendenti, lo stesso paradosso che si ripete.

2 - LA CASA DEI SOGNI È LA CASA DEI RIBASSI

A NAPOLI L'ATTICO È SEI VOLTE PIÙ DIFFICILE DA VENDERE CHE A MILANO. IL PRODOTTO PIÙ DESIDERATO DEL MERCATO RESIDENZIALE ITALIANO È ANCHE IL PIÙ "RESISTENTE" AL PREZZO GIUSTO.

L'**attico** è la promessa centrale del marketing immobiliare di fascia alta — vista panoramica, terrazza, ultimo piano, esclusività — il prodotto che fa da copertina, da headline, da campagna istituzionale. Secondo i dati di Homepanda Horizon, è anche la tipologia che in Italia richiede più tempo e maggiore flessibilità di prezzo per arrivare alla vendita, e il pattern si conferma in tutte e quattro le metropoli analizzate.



A **Milano** l'attico ha un Indice di Vendibilità di **4,08**, contro **4,57** dell'appartamento standard. La differenza è contenuta — il mercato lombardo è il più liquido d'Italia e assorbe meglio anche le tipologie più difficili da vendere — ma è sistematica: anche nel mercato più rapido del Paese, vendere un attico costringe il venditore a una flessibilità sul prezzo che le altre tipologie non richiedono.

A **Roma** il divario fra attico e appartamento è il più ampio fra le quattro città analizzate: **IVH 3,26 contro 4,46**, oltre un punto pieno di differenza. Nella Capitale vendere un attico richiede strutturalmente una flessibilità di prezzo che l'appartamento standard non conosce, e il dato lo conferma con un divario quasi triplo rispetto a quello milanese.

E poi c'è **Napoli**, dove l'attico smette di essere un'eccezione e diventa un fenomeno. Solo il **51%** degli attici napoletani non subisce variazioni di prezzo durante la sua permanenza online. A **Milano** la stessa quota è dell'**81%**. Ma il dato che colpisce davvero è un altro: il **12% degli attici napoletani richiede 5 o più ribassi** prima di trovare un compratore. A **Milano** accade nell'**1,9%** dei casi. **Sei volte meno.**

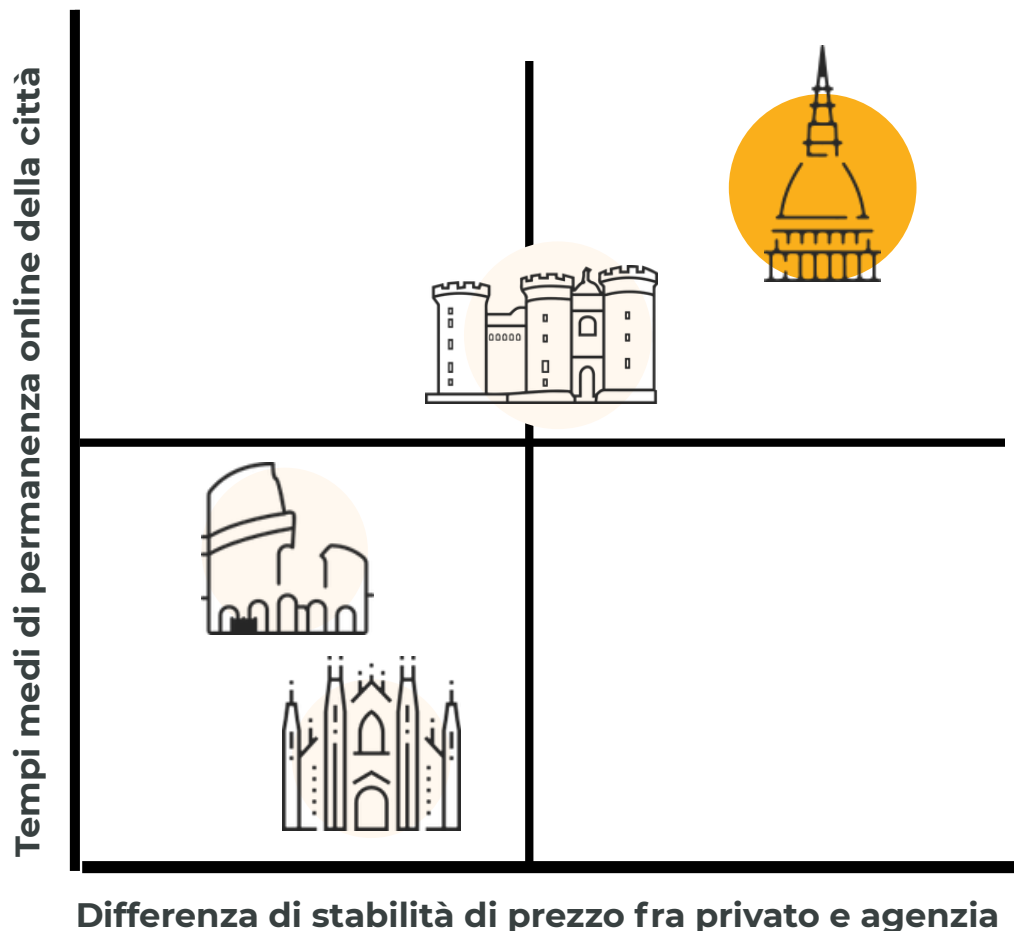
A **Torino** il pattern si conferma anche nel mercato più lento d'Italia. Il **31%** degli attici torinesi richiede almeno una variazione di prezzo, contro il **25%** degli appartamenti: una differenza di sei punti percentuali che, in una città dove gli annunci permangono online in media **131 giorni**, si traduce in tempi di permanenza ulteriormente più lunghi per la fascia alta.

L'attico, in altre parole, è il prodotto immobiliare italiano dove il prezzo iniziale è meno affidabile. Il consiglio operativo che emerge dal dato è netto: chiunque metta in vendita un attico oggi deve contare su una flessibilità di prezzo che non è eccezionale, è strutturale.

3 - QUANDO OSTINARSI SUL PREZZO NON PAGA

A MILANO E ROMA IL VENDITORE PRIVATO RIBASSA IL PREZZO MOLTO PIÙ SPESSO DELL'AGENZIA: CONFERMA DEL VALORE DELLA GUIDA PROFESSIONALE. A TORINO ACCADE L'OPPOSTO. MA È UNA NOTIZIA CHE NON FA BENE A NESSUNO.

C'è uno stereotipo che attraversa il dibattito immobiliare italiano da decenni. Il **venditore privato** — quello che pubblica l'annuncio in autonomia, senza appoggiarsi a un'agenzia — è meno disciplinato, più emotivo, più portato a correggere il prezzo in corsa rispetto al professionista. I dati di Homepanda Horizon confermano che lo stereotipo corrisponde al vero quasi ovunque.



A **Milano** il venditore privato fa 5 o più ribassi nel **58% in più dei casi** rispetto all'agenzia. Tradotto in numeri: succede nell'**1,47%** degli annunci di privati, contro lo **0,93%** degli annunci di agenzia. È la conferma più forte di un'evidenza che gli operatori del settore conoscono bene: senza la guida di un consulente esperto, anche nel mercato più liquido d'Italia, il prezzo iniziale tende a scivolare fuori bersaglio.

A **Roma** lo stesso pattern si conferma con intensità minore. Il privato fa 5+ variazioni il **38% in più** dell'agenzia (**1,66% contro 1,21%** degli annunci). La rete delle agenzie romane lavora meno omogeneamente di quella milanese — il mercato è più polarizzato — ma la differenza con i privati resta netta.

A **Napoli** il pattern continua, ma più contenuto sul dato delle 5+ variazioni (**+13%, 2,13% contro 1,88%** degli annunci). Più rilevante è il dato di insieme: il **72,6%** degli annunci di privati napoletani non subisce variazioni, contro il **76,4%** degli annunci di agenzia.

A **Torino**, infine, il pattern si capovolge. Il **78,2% dei venditori privati torinesi** non subisce alcuna variazione di prezzo, contro il **74,1% delle agenzie**. È l'unico caso italiano in cui il privato risulta più stabile del professionista.

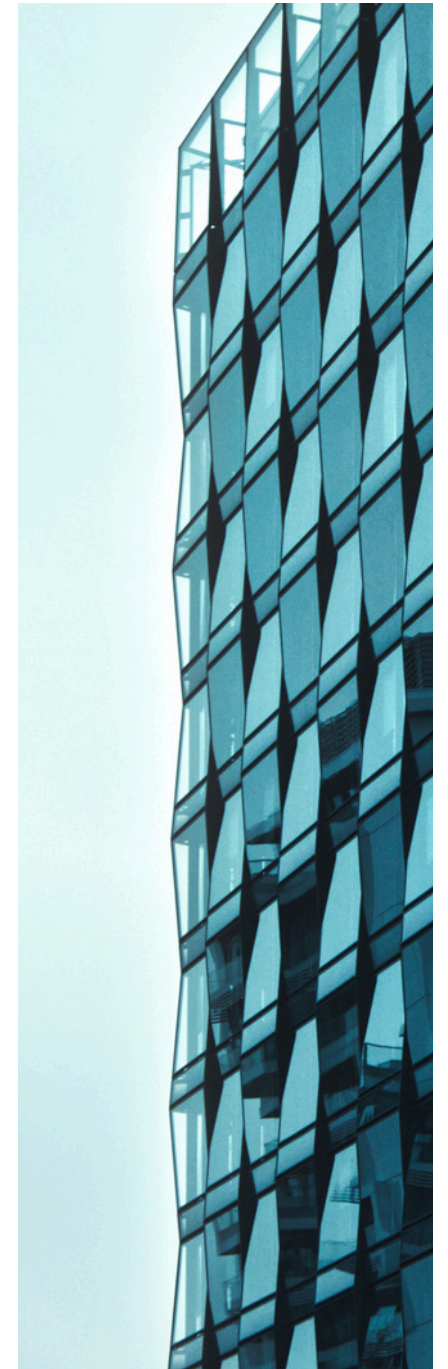
Letto da solo, sembrerebbe un primato di razionalità del fai-da-te torinese. Il contesto, però, cambia tutto. **Torino è il mercato immobiliare più lento d'Italia, con 131 giorni medi di permanenza online**: quasi cinque volte il dato di Milano. Non adeguare il prezzo, in un mercato che è già di per sé lento, è una scelta che spesso si traduce in immobili che restano fermi sui portali. La tenuta sul prezzo del venditore torinese non è razionalità: è un fattore che probabilmente allunga ulteriormente la permanenza online di annunci che faticano già a essere assorbiti dalla domanda.

Il dato torinese è la storia più ricca di significato di tutto il paradosso. Mostra che lo stesso comportamento — non ribassare il prezzo — può essere il segnale di una valutazione corretta (**Milano**) o di una difficoltà del mercato (**Torino**), e solo l'incrocio con il dato dei tempi di permanenza online permette di distinguere i due casi.

QUATTRO CITTÀ, QUATTRO VENDITORI

MILANO RAZIONALE, ROMA POLARIZZATA, NAPOLI EMOTIVA, TORINO PAZIENTE: QUATTRO METROPOLI ITALIANE RACCONTATE COME PERSONALITÀ, NON COME TABELLE.

Le città non sono uguali. Ogni metropoli ha una propria psicologia di mercato, una grammatica del prezzo, un modo specifico di reagire ai segnali della domanda. Dopo aver attraversato **Milano, Roma, Napoli** e **Torino** attraverso i tre paradossi, le raccontiamo adesso come quattro identità ben distinte.





MILANO: IL VENDITORE RAZIONALE (E FORTUNATO)

L'84% DEGLI ANNUNCI MILANESI NON SUBISCE UN SOLO RIBASSO DI PREZZO. RECORD NAZIONALE DEL FIRST-TIME-RIGHT. UNA RAZIONALITÀ CHE PERÒ NON È SPONTANEA.

Otto annunci milanesi su dieci escono al prezzo giusto fin dalla pubblicazione e non vengono mai corretti durante la loro permanenza online. È il dato più alto d'Italia, e il più impressionante dell'intero dataset di Homepanda Horizon. Ma quella razionalità non nasce dal singolo venditore.

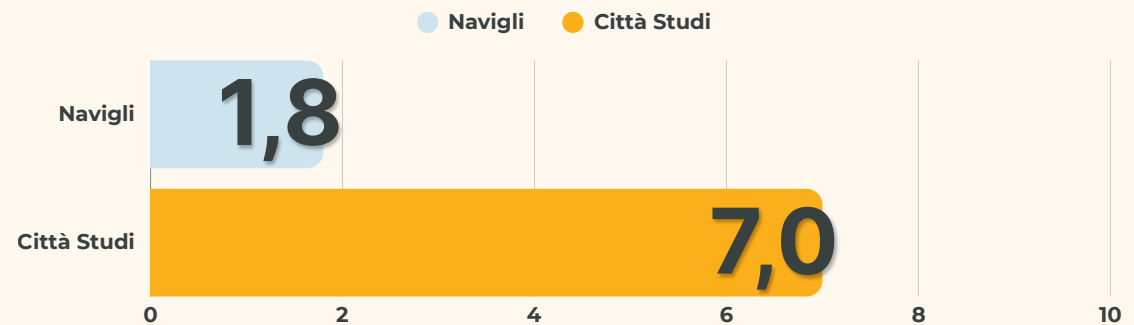
Nasce dalla **combinazione di due fattori** che si rinforzano. Da una parte una rete di agenzie immobiliari esperte, che aiutano il venditore a posizionarsi al prezzo corretto fin dall'inizio. Dall'altra un mercato strutturalmente più liquido di tutti gli altri capoluoghi italiani, che assorbe in fretta gli annunci ben prezzati. Il venditore milanese è razionale perché è guidato, ed è fortunato perché vende nella città dove la domanda risponde meglio.

Quando ribassa, lo fa con misura: **0,25 variazioni di prezzo per immobile** in media. Meno della metà di **Roma (0,38)** e di **Torino (0,39)**.

Il privato è l'eccezione che conferma la regola. Senza la guida dell'agenzia, anche a **Milano** il prezzo scivola fuori mercato: il venditore privato milanese fa 5 o più variazioni di prezzo nel **58% in più dei casi** rispetto al venditore seguito da un'agenzia.

L'**attico**, infine, è la debolezza strutturale del razionalismo milanese. Anche il venditore lombardo cede sul lusso: **IVH 4,08 contro 4,57** dell'appartamento. **Tempi medi di permanenza online: 27 giorni. Il mercato più veloce d'Italia.**

IL DATO CHE SORPRENDE — MILANO



Il quartiere milanese con l'IVH più basso è Navigli (1,8). Quello con l'IVH più alto è Città Studi-Susa (7,0). Due quartieri agli antipodi del valore percepito milanese



ROMA: IL VENDITORE POLARIZZATO

A ROMA IL 76% DEGLI ANNUNCI NON SUBISCE VARIAZIONI DI PREZZO. UN DATO NON DISTANTE DA QUELLO MILANESE, MA LA FORBICE FRA UNA ZONA E L'ALTRA MOSTRA UN DIVERSO ORDINE DI GRANDEZZA.

Roma non è un solo mercato. È un arcipelago di mercati che convivono nella stessa città. I tempi medi di permanenza online passano da **80 giorni** nei quartieri più rapidi a **152 giorni** nei più lenti: un differenziale del **+91%**. Le variazioni di prezzo seguono pattern altrettanto polarizzati, con quartieri dove la stabilità è la regola e altri dove è l'eccezione.

Il **Centro Storico** è la zona con più ribassi di tutta **Roma**. Variazioni di prezzo medie del **+183%** rispetto ad **Appio Latino-Colli Albani**, la zona più stabile della città. È il quartiere-bandiera della Capitale, ed è anche quello dove la distanza fra valutazione iniziale e prezzo finale è massima.

L'**attico romano** è il caso che più di tutti in Italia distingue il segmento di fascia alta dal segmento appartamenti standard: Indice di Vendibilità **3,26** contro **4,46**, un divario di oltre un punto pieno, il più ampio fra le quattro città analizzate.

A **Roma**, infine, vincono le **classi energetiche medie (D, C, B)**, con il miglior Indice di Vendibilità a livello cittadino (**5,1**). È un altro segno della specificità del mercato romano: meno polarizzato sul tema green rispetto a **Milano**, più sensibile alle classi intermedie del comparto.

Tempi medi di permanenza online: 110 giorni. Quattro volte Milano.

IL DATO CHE SORPRENDE — ROMA

7,5/10

La zona con il miglior Indice di Vendibilità di Roma è Mezzocammino-Spinaceto-Tor de' Cenci. Una zona raramente associata al racconto del prestigio romano.



NAPOLI: IL VENDITORE EMOTIVO

NAPOLI È LA CITTÀ DEGLI ESTREMI PIÙ AMPI D'ITALIA. IL RAPPORTO FRA LA ZONA PIÙ RAPIDA E QUELLA PIÙ LENTA È DI 2,13 VOLTE. LA FORBICE PIÙ AMPIA DELLE QUATTRO METROPOLI ANALIZZATE.

Da **Materdei-Museo** (65 giorni medi di permanenza online) a **Colli Aminei-Capodimonte-Ponti Rossi** (138 giorni), **Napoli** è una città dove la geografia del mercato è dilatata e ricca di paradossi locali.

A **Napoli** l'attico è la tipologia che richiede la maggior flessibilità di prezzo fra le quattro città analizzate. Solo il **51% degli annunci di attici** non subisce alcuna variazione di prezzo durante la permanenza online, contro l'**81% di Milano**. E il **12% degli attici napoletani** richiede **5 o più ribassi** prima di trovare un compratore: a **Milano** accade nell'**1,9%** dei casi, sei volte meno.

Materdei-Museo è la zona più rapida della città. **Sessantacinque giorni medi** di permanenza online. Il centro storico autentico — **Materdei, Museo, Sanità** — funziona meglio del **Vomero** residenziale o di **Chiaia**.

Posillipo paradossale. Il quartiere più prestigioso della costa napoletana è anche quello dove i venditori adeguano il prezzo più spesso: **+140% di variazioni** rispetto a **San Carlo all'Arena-Sanità**, la zona più stabile della città. La conferma napoletana del primo paradosso: a **Napoli** il prestigio del quartiere non garantisce la stabilità del prezzo.

Una specificità tutta partenopea. A **Napoli** gli immobili "da ristrutturare" subiscono più variazioni di prezzo rispetto agli immobili in stato "buono/abitabile". Un pattern opposto a quello milanese. Il compratore napoletano è meno preparato a riconoscere il costo di ristrutturazione che dovrà sostenere, e il venditore deve correggere il prezzo iniziale dopo aver constatato la resistenza della domanda.

Tempi medi di permanenza online: 94 giorni.

IL DATO CHE SORPRENDE — NAPOLI

12% vs 1,9%

A Napoli il 12% degli attici richiede almeno cinque ribassi prima di vendere. A Milano la stessa quota è dell'1,9%. Sei volte meno.



TORINO: IL VENDITORE CHE RESTA SUL PREZZO

TORINO È LA METROPOLI ITALIANA DOVE GLI ANNUNCI RESTANO ONLINE PIÙ A LUNGO. CENTOTRENTUNO GIORNI MEDI DI PERMANENZA, QUASI CINQUE VOLTE IL DATO DI MILANO.

Il valore più alto si registra a **Santa Rita-Mirafiori Nord**, con **170 giorni medi**: il numero più elevato fra tutte le zone delle quattro città analizzate da Homepanda Horizon. Una metropoli dove vendere una casa richiede tempo, pazienza, e un ritmo di trattativa diverso da quello a cui il mercato lombardo è abituato.

Il **venditore privato torinese** mostra una stabilità di prezzo superiore a quella delle agenzie: **78,2% senza variazioni contro 74,1%**. Letto da solo, è il dato che fa di **Torino** il caso più interessante del numero.

Ma il contesto chiede di leggerlo insieme alla lentezza strutturale della città: in un mercato che già richiede tempi lunghi, restare fermi sul prezzo iniziale tende a tradursi in annunci che permangono online ancora più a lungo. La tenuta del prezzo, qui, ha un costo in tempi di vendita.

Il **monolocale** richiede meno variazioni di prezzo che a **Milano** e **Roma**. A differenza dei due grandi capoluoghi, dove i piccoli tagli sono fra i più difficili da prezzare, a **Torino** questo segmento è meno volatile. Segno di un mercato meno speculativo, meno legato all'affitto breve, meno dominato dagli investitori che a **Milano** usano i piccoli tagli come prodotti finanziari.

Eppure dentro questo mercato lento un'eccezione che funziona esiste, ed è significativa. **Lingotto-Nizza Millefonti** è la zona più rapida della città, con **100 giorni medi** di permanenza online. Il merito è della riqualificazione urbana — **OGR, M1**, il post-Olimpiadi — che ha trasformato l'ex polo industriale FIAT in un distretto residenziale che attira domanda in modo strutturale. In una metropoli dove il mercato fatica, **Lingotto** è il quartiere dove il rinnovamento sta producendo risultati concreti sui tempi di vendita.

Tempi medi di permanenza online: 131 giorni. Il mercato più lento fra le quattro metropoli.

IL DATO CHE SORPRENDE — TORINO

131gg + 78,2%

Nella città dove il mercato è il più lento d'Italia, il venditore privato è anche quello che meno adegua il prezzo. Una combinazione che meriterebbe un approfondimento dedicato — ed è il tema che il N°4 di Homepanda Horizon affronterà come monografia.

L'ATLANTE SEGRETO DELLA VENDIBILITÀ

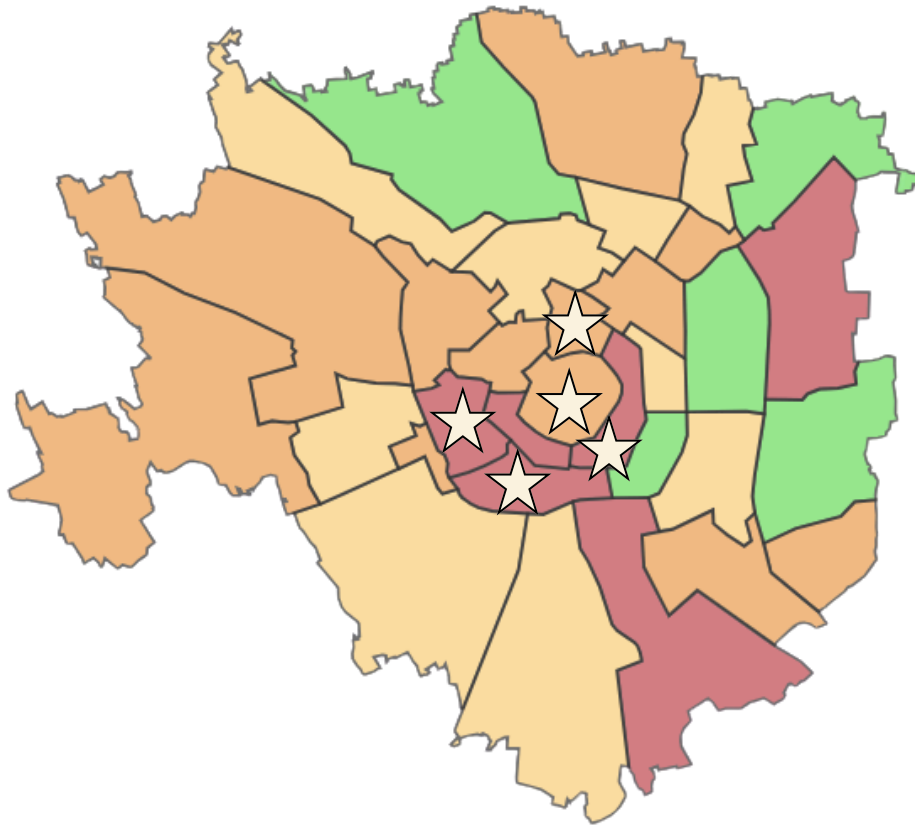
IN OGNUNA DELLE QUATTRO METROPOLI ITALIANE ANALIZZATE, LA ZONA PIÙ VENDIBILE NON È UN QUARTIERE STORICAMENTE "DI PRESTIGIO", MA UN'AREA OGGETTO DI TRASFORMAZIONE URBANA RECENTE. IN ITALIA OGGI LA VENDIBILITÀ REALE SEGUE LA TRASFORMAZIONE, NON LA TRADIZIONE.

Le quattro metropoli analizzate sono raccontate qui attraverso quattro mappe a confronto. Su ciascuna, due livelli grafici sovrapposti: la **scala cromatica della vendibilità reale** (verde alto, rosso basso) e i **markers delle zone-icona di ciascuna città, quelle comunemente associate al prestigio cittadino**. Il risultato visivo è immediato. Le zone-icona sono spesso colorate di rosso. Molti quartieri "minori" sono colorati di verde.

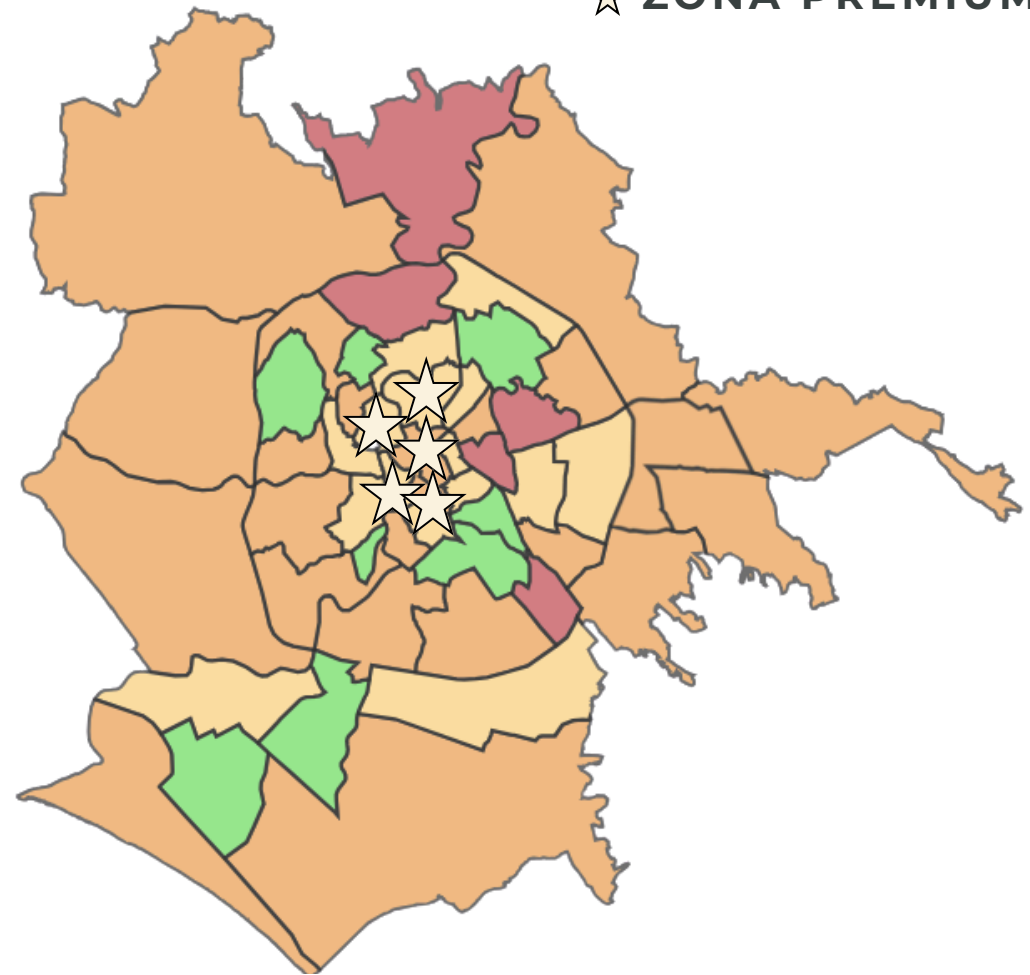


L'ATLANTE SEGRETO DELLA VENDIBILITÀ

- ALTA
- MEDIA - ALTA
- MEDIA - BASSA
- BASSA
- ☆ ZONA PREMIUM



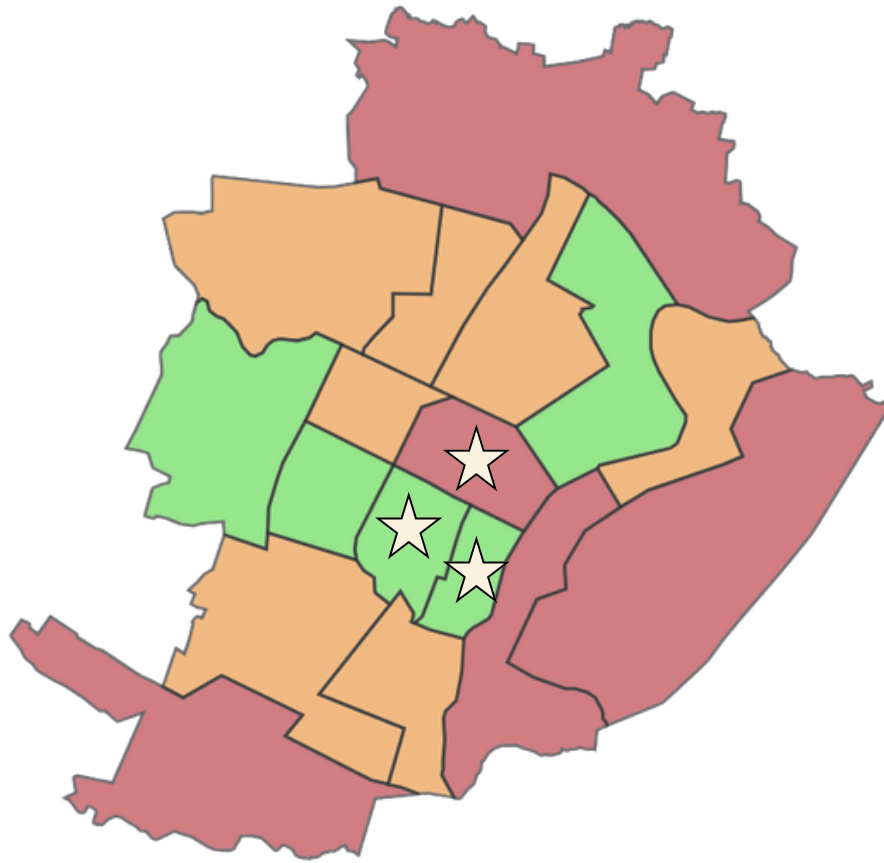
MILANO



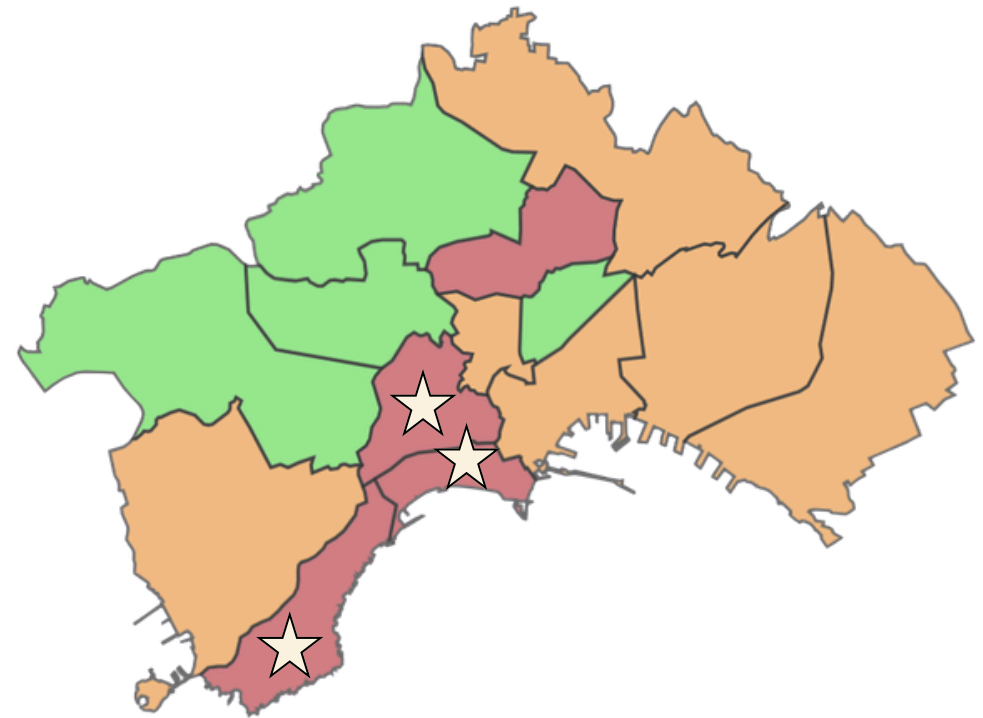
ROMA

L'ATLANTE SEGRETO DELLA VENDIBILITÀ

- ALTA
- MEDIA - ALTA
- MEDIA - BASSA
- BASSA
- ☆ ZONA PREMIUM



TORINO



NAPOLI

LE TRE EVIDENZE NAZIONALI

1 - L'INFRASTRUTTURA BATTE IL PRESTIGIO

A **Milano** la **M4** sta ridisegnando la mappa del valore. **Ponte Lambro-Santa Giulia**, servita dalla **M4**, è la zona più rapida d'Italia, con appena **19 giorni medi** di permanenza online. **Forlanini**, anch'essa **M4**, e **Abbiategrasso-Chiesa Rossa**, terminale **M2**, seguono a ruota. A **Torino** la riqualificazione di **Lingotto** — **OGR, M1**, residenziale post-Olimpiadi — trascina il mercato della città. A **Roma** le periferie ben servite battono le aree storiche: **Mezzocammino-Spinaceto-Tor de' Cenci** ha il miglior IVH della Capitale, davanti a tutti i quartieri "blasonati".

2 - IL CENTRO NON È PIÙ IL SEGMENTO PIÙ LIQUIDO

Pattern confermato in tutte e quattro le città. A **Milano** il **Centro** ha un IVH di **3,8** (al **19° posto su 32 zone**). A **Roma** il **Centro Storico** è al penultimo posto della classifica IVH. A **Torino** il **Centro** è fra le zone più ribassiste. A **Napoli**, **Materdei-Museo** (centro storico autentico) tira, ma **Vomero** e **Chiaia** (centro residenziale di prestigio) faticano. Il "centro" come segmento monolitico non esiste più.

3 - ESISTONO "ZONE INVISIBILI" CHE PERFORMANO MEGLIO DEI CELEBRI

Città Studi-Susa a **Milano** (IVH **7,0**). **Mezzocammino-Spinaceto-Tor de' Cenci** a **Roma** (IVH **7,5**). **Materdei-Museo** a **Napoli** (**65 giorni medi** di permanenza online, la zona più rapida della città). **Lingotto-Nizza Millefonti** a **Torino** (**100 giorni medi**, la zona più rapida della città). Quattro quartieri raramente associati al racconto del prestigio cittadino, ma che secondo i dati sono oggi i veri vincitori del mercato delle rispettive metropoli.

4 CITTÀ 4 ZONE INVISIBILI CHE VINCONO



CITTÀ STUDI MEZZOCAMMINO LINGOTTO MATERDEI

I veri vincitori della vendibilità reale

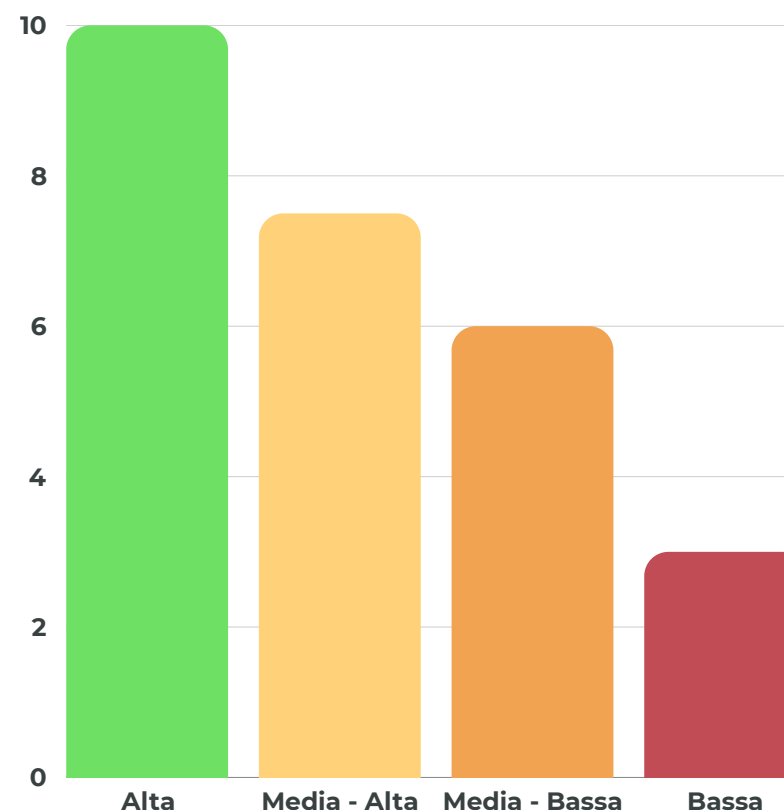
NOTE METODOLOGICHE

HOMEPANDA HORIZON LEGGE IL MERCATO IMMOBILIARE ITALIANO ATTRAVERSO DUE STRUMENTI PROPRIETARI, COSTRUITI E AFFINATI INTERNAMENTE DAL TEAM DI HOMEPANDA: L'INDICE DI VENDIBILITÀ HOMEPANDA E IL TERMOMETRO DEI RIBASSI.

L'INDICE DI VENDIBILITÀ HOMEPANDA

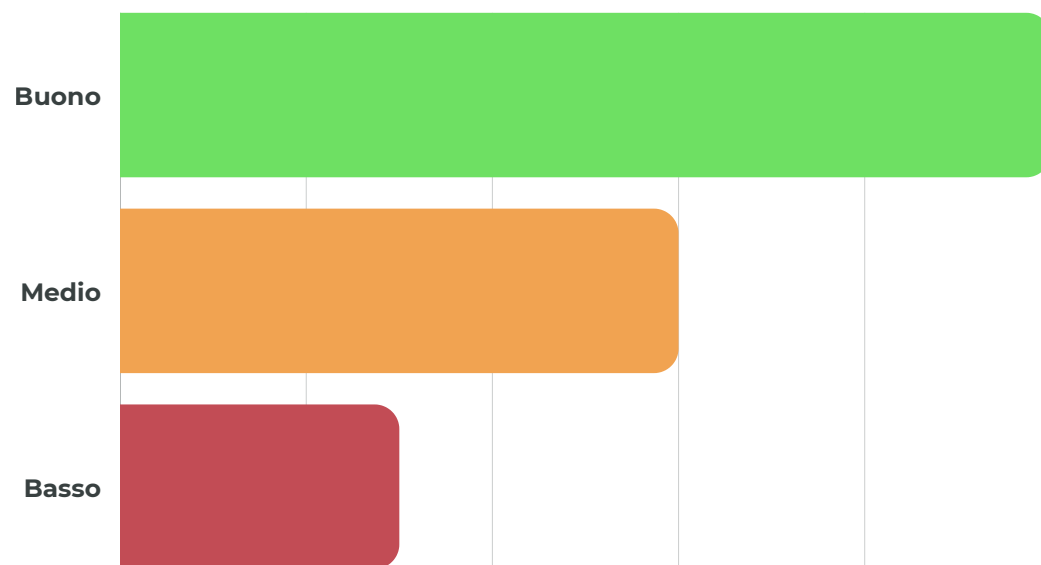
L'**IVH** stima, su una scala da **0 a 10**, la probabilità reale di vendita di un immobile in portafoglio. Non è un indicatore di "appeal teorico" o di "valore di mercato". È una misura comportamentale: integra ciò che davvero succede dopo che un annuncio è stato pubblicato. Quanti lead genera. Quanti appuntamenti fissa. Quanto converte l'interesse in trattativa. Come si evolve il suo prezzo nel tempo. Un immobile con **IVH 7** ha generato lead, conversioni e dinamiche di prezzo coerenti con un'alta probabilità di vendita. Un immobile con **IVH 2** ha mostrato segnali deboli sul fronte dell'interesse di mercato o richiede correzioni significative di prezzo.

L'**IVH** è oggi calcolato per **Milano** e **Roma**, le due metropoli con il dataset più ampio e la maggior profondità storica. La roadmap di estensione prevede l'inclusione di **Napoli** e **Torino** nei prossimi numeri di Homepanda Horizon.



NOTE METODOLOGICHE

HOMEPANDA HORIZON LEGGE IL MERCATO IMMOBILIARE ITALIANO ATTRAVERSO DUE STRUMENTI PROPRIETARI, COSTRUITI E AFFINATI INTERNAMENTE DAL TEAM DI HOMEPANDA: L'INDICE DI VENDIBILITÀ HOMEPANDA E IL TERMOMETRO DEI RIBASSI.



IL TERMOMETRO DEI RIBASSI

Il **Termometro dei Ribassi** misura il comportamento di adeguamento del prezzo degli annunci immobiliari nel tempo.

Non racconta quanto un immobile vale. Racconta quanto il venditore è disposto, o costretto, a correggere la sua valutazione iniziale.

Si basa su tre variabili: il **numero di variazioni di prezzo** registrate sull'annuncio dalla pubblicazione, l'**entità percentuale del ribasso** rispetto al prezzo iniziale di vetrina, la **distribuzione del comportamento** per quartiere, tipologia di immobile, classe energetica, tipo di venditore. È disponibile per tutte e quattro le città analizzate in questo primo numero.



LE FONTI

I dati alla base di questo numero provengono dal **database Homepanda**. Il dataset di Homepanda Horizon N°1 è composto da **243.266 annunci immobiliari** analizzati nel periodo **dal 1° aprile 2025 al 31 marzo 2026**, dodici mesi di osservazione continuativa. La distribuzione per città: **98.976 annunci a Roma, 94.982 a Milano, 29.909 a Torino, 19.399 a Napoli**. Il perimetro include sia annunci attivi sia annunci chiusi durante il periodo di osservazione. I dati sono stati puliti per eliminare le anomalie evidenti (prezzi a zero, ribassi del 100%, casi di duplicazione).

Tutte le metriche temporali di Homepanda Horizon misurano per quanto tempo gli annunci restano pubblicati. Non vanno confuse con i tempi di vendita effettiva, che possono essere influenzati da fattori successivi alla rimozione dell'annuncio.

Una nota sui campioni delle analisi tipologiche. I dati sull'attico di **Napoli** citati nel Paradosso 2 sono calcolati su un campione di circa **220 annunci di attici** napoletani analizzati durante il periodo di osservazione: il 12% degli attici con 5 o più ribassi corrisponde quindi a circa 26 annunci. Pur su base campionaria contenuta, il pattern è coerente con quanto osservato nelle altre tipologie e nelle altre città.

CHI È HOMEPANDA

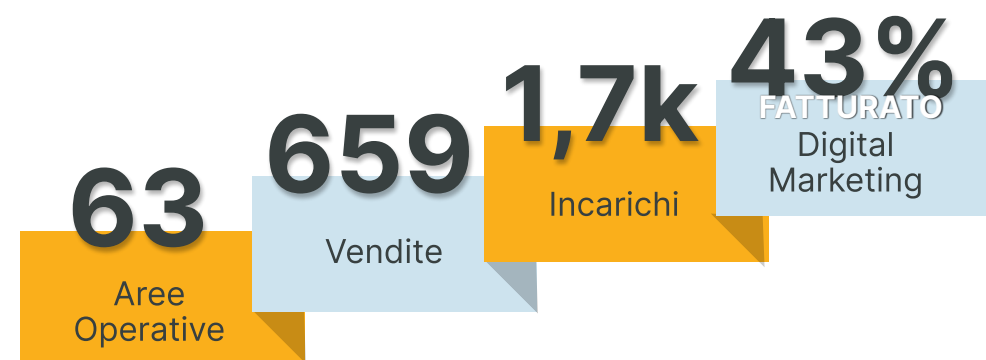
HOMEPANDA È UN OPERATORE IMMOBILIARE ITALIANO CHE UNISCE LA CONSULENZA UMANA DELL'AGENTE A UNA PIATTAFORMA TECNOLOGICA PROPRIETARIA. NON NASCE PER DISINTERMEDIARE IL PROFESSIONISTA, NASCE PER POTENZIARLO.

Homepanda nasce nel **2018** da una convinzione semplice: il mercato immobiliare italiano aveva bisogno di un modello diverso, non di una tecnologia che sostituisse le persone. Il punto di partenza non è l'algoritmo, è l'agente — il professionista che conosce il mercato, che costruisce la fiducia con il venditore, che sa leggere una trattativa. Homepanda esiste per potenziare questa figura, non per sostituirla. La piattaforma tecnologica si occupa di tutto quello che non richiede giudizio umano: gestione operativa, burocrazia, marketing, generazione dei lead. Tutto questo per permettere al professionista di dedicarsi a ciò che conta davvero, la relazione con il cliente. Il modello è ispirato all'esperienza dei mercati anglosassoni, dove l'agente ibrido — umano nella relazione, tecnologico nell'infrastruttura — è già la norma. In Italia è ancora un'eccezione, e Homepanda la sta trasformando in uno standard.

A fine **2025** il gruppo copre **63 aree operative**, ha chiuso **659 vendite** nell'anno e gestisce un portafoglio di **1.700 incarichi acquisiti**. Il **43% del fatturato del gruppo nasce dalle attività di digital marketing** che generano opportunità per la rete degli agenti: il segnale più diretto che il modello funziona come è stato pensato.

Homepanda è parte di un gruppo che comprende anche **Relab**, laboratorio immobiliare romano specializzato in operazioni strutturate e portafogli complessi, e **Hartman & Powell**, il marchio luxury del gruppo.

Homepanda Horizon è l'osservatorio del gruppo sul mercato immobiliare italiano: parte dai dati operativi delle agenzie e dai comportamenti reali di chi vende e di chi compra, per raccontare quello che i prezzi da soli non dicono.





CONTATTI

Contatti stampa

Giovanna Castagnetti
giovanna.castagnetti@gmail.com
+39 328 6642963



Homepanda Horizon — L'osservatorio sulla vendibilità reale del mercato immobiliare italiano
Numero 1 — Giugno 2026
Tutti i diritti riservati © Homepanda