REPORT ANNUALE SUL MERCATO IMMOBILIARE DEL LUSSO

OSSERVATORIO DEL LUSSO



LUXFORSALE

PREFAZIONE

Il lusso immobiliare è un mercato in continua evoluzione. Cambiano le geografie della domanda, i profili degli acquirenti, le destinazioni più ricercate e, insieme a esse, cambia il significato stesso attribuito a una proprietà di prestigio.

In questo scenario, l'Italia continua a occupare una posizione centrale grazie a un patrimonio immobiliare unico per varietà, storia e qualità: dalle grandi città ai borghi, dalle coste alle campagne, fino alle località di montagna e di lago. Un'offerta capace di intercettare un pubblico sempre più internazionale e interessato non soltanto al valore dell'immobile, ma anche al territorio e allo stile di vita che lo circondano.

L'Osservatorio del Lusso 2026 nasce per leggere queste trasformazioni attraverso i dati. La nuova edizione analizza il periodo compreso tra il 1° agosto 2025 e il 31 luglio 2026, mettendo a confronto i risultati con le precedenti rilevazioni e individuando conferme, cambiamenti e nuove tendenze.

Dalla provenienza geografica dei visitatori al loro profilo demografico e comportamentale, dalla distribuzione degli immobili alle fasce di prezzo, fino alle regioni e alle destinazioni maggiormente rappresentate: i numeri restituiscono una fotografia aggiornata dell'ecosistema Luxforsale e, attraverso di esso, una prospettiva privilegiata sul real estate di alta gamma.

L'obiettivo rimane quello che ha guidato questo progetto fin dalla sua nascita: trasformare i dati in conoscenza, offrendo a professionisti, investitori e operatori del settore uno strumento concreto per comprendere il presente e interpretare le direzioni verso cui si sta muovendo il mercato.

Perché osservare il lusso oggi significa soprattutto comprenderne l'evoluzione.

INDICE

Derivazione geografica (mondo)	05
Derivazione geografica (Italia)	07
Identikit del visitatore	09
L'arte di essere unico	11
Abitudini del visitatore	13
Dare forma all'abitare	15
Immobili all'estero	19
Tipologie di località	21
Regioni d'Italia	23
Città con maggior numero d'immobili	25
Comuni di mare, lago e montagna	27
Immobili oltre 10 milioni	29
I più visitati	31
Le proprietà più richieste (Italia)	33
I più visitati (mondo)	35
I più richiesti (mondo)	37
MABO: unico per scelta	39
Introduzione a Luxforsale Short Rent	43
Previsione turistica 2026/2027	45
Regioni italiane più visitate	47
Città italiane più richieste	47
Prezzi medi dei pernottamenti	48
Perché scegliere lo Short Rent	49
Il cliente lo preferisce	50
Tipologie di proprietari	51
Derivazione geografica (mondo)	52
Poesia degli spazi	53

IL LAVORO DI UNA FIGLIA È L'ORGOGLIO DI UNA FAMIGLIA



FAMIGLIA PAGANO
LUOGOSANO

VIA CARAZITA, 1
LUOGOSANO - 83040
AVELLINO - ITALIA
TEL +39 0827 4050754

WWW.FAMIGLIAPAGANO.COM

DERIVAZIONE GEOGRAFICA
MONDO

Si ridisegna la derivazione geografica dei visitatori di Luxforsale nel nuovo Osservatorio, con variazioni significative rispetto alla precedente rilevazione.

Prendendo come riferimento il periodo compreso tra il 1° agosto 2025 e il 31 luglio 2026, emerge una distribuzione internazionale profondamente diversa rispetto allo scorso anno.

Se l'Italia, come prevedibile, si conferma saldamente in prima posizione, la principale novità riguarda il resto del podio, con gli Stati Uniti che salgono al secondo posto e la Svizzera al terzo.

Cresce anche la presenza delle principali economie europee: Germania, Francia, Regno Unito e Olanda occupano stabilmente le posizioni di vertice della classifica.

Si conferma inoltre l'interesse proveniente dai Paesi del Golfo, ormai presenza costante nelle rilevazioni, mentre tra le novità più significative si registra l'ingresso di Cina e Singapore.

ITALIA	53,64%	TURCHIA	0,97%
STATI UNITI	11,54%	KUWAIT	0,90%
SVIZZERA	3,16%	UAE	0,72%
REGNO UNITO	2,85%	CINA	0,63%
OLANDA	2,38%	SINGAPORE	0,59%
GERMANIA	2,12%	BELGIO	0,56%
FRANCIA	2,04%	ARABIA SAUDITA	0,55%
SPAGNA	1,91%	SVEZIA	0,52%
IRLANDA	1,55%	ISRAELE	0,49%
BRASILE	0,99%	POLONIA	0,44%



DERIVAZIONE GEOGRAFICA
ITALIA

Si confermano in linea con la precedente rilevazione le tendenze relative alla provenienza geografica dei visitatori italiani di Luxforsale.

Le grandi metropoli continuano a fare da traino: Lombardia e Lazio mantengono rispettivamente la prima e la seconda posizione, mentre il Piemonte torna al terzo posto.

Tra i cambiamenti più significativi spicca il calo della Campania, che passa dalla quarta alla decima posizione. Si segnala inoltre l'ingresso della Liguria nella Top Ten, a conferma di una distribuzione territoriale che, pur mantenendo alcuni punti fermi, presenta nuove variazioni rispetto allo scorso anno.




14,80%
2,27%
5,15%
3,18%
3,04%
3,47%
7,65%
4,37%
2,39%
4,50%

IDENTIKIT
DEL VISITATORE

Chi sono i visitatori di Luxforsale?

Conoscere il profilo di chi entra in contatto con la piattaforma è fondamentale per comprendere meglio il pubblico interessato agli immobili di lusso e osservare come evolve nel tempo.

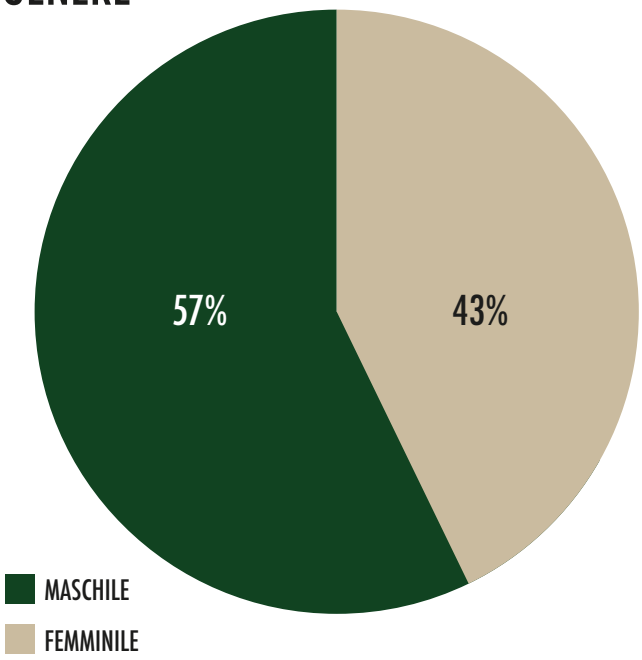
La nostra analisi si concentra su due aspetti principali: l'identikit demografico, che prende in considerazione genere e fascia d'età, e l'identikit comportamentale, legato invece ai dispositivi utilizzati e agli interessi affini.

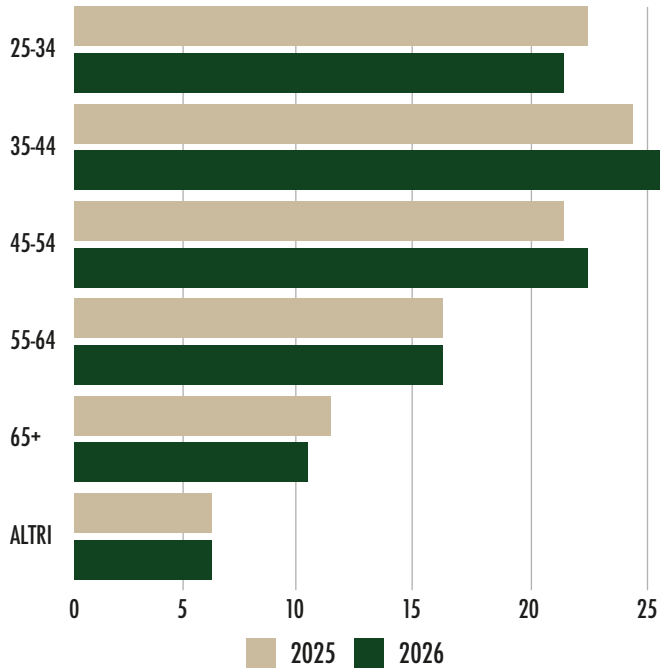
I dati del 2026 evidenziano una maggiore presenza maschile: gli uomini rappresentano il 56,6% dei visitatori, contro il 43,4% delle donne. Un divario più marcato rispetto alla precedente rilevazione.

Sul fronte anagrafico, la fascia più attiva si conferma quella compresa tra i 35 e i 44 anni, mantenendo quindi una sostanziale continuità con quanto osservato negli anni precedenti.

Genere ed età ci permettono così di delineare un primo profilo del visitatore Luxforsale, che nelle pagine successive verrà completato attraverso l'analisi delle sue abitudini e dei suoi interessi online.

GENERE


57%
43%
MASCHILE
FEMMINILE


25-34
35-44
45-54
55-64
65+
ALTRI
0
5
10
15
20
25
2025
2026



L'ARTE DI ESSERE UNICO

MATTEO FERRETTI
INCONTRO TRA VIBRISM, IDENTITÀ
E RICERCA DELL'IRRIPETIBILE

Il valore dell'unicità passa dalla capacità di esprimere identità e creare esperienze irripetibili. Da questa visione nasce la partnership tra Luxforsale e Matteo Ferretti, esponente del Vibrism, la neo-corrente artistica fondata da Laura Casuscelli. Due realtà accomunate dal rifiuto della serialità e dalla ricerca di un'identità autentica.

Nel manifesto si legge che la sua traiettoria artistica non ha un'origine geografica, ma soprattutto energetica, e che il Vibrism rende percepibile l'invisibile. Come riesce a intercettare questa energia e a trasformarla nelle sue opere?
La materia, fondamentalmente, non è altro che energia condensata e ogni vibrazione è una questione di frequenze incorporee. La mia arte nasce esattamente lì, a livello vibratorio: il mio compito è tradurre quella frequenza e trasformarla in materia tangibile sulla tela. Spesso penso a Michelangelo, quando diceva che la scultura fosse già dentro il blocco di marmo e che il suo compito fosse liberarla. Con il Vibrism faccio qualcosa di simile: mi metto in ascolto e tolgo il rumore di fondo per rendere percepibile ciò che altrimenti resterebbe invisibile. È come il vento: non possiamo vederlo, ma ne percepiamo chiaramente la forza e gli effetti.

Il Vibrism nasce in un'epoca dominata da immagini, video e contenuti sempre più veloci.
In che modo le sue opere si contrappongono a questa distrazione continua?
L'arte è l'esatto opposto della cultura dello scroll. Le piattaforme digitali ci espongono a una quantità enorme di stimoli in pochissimo tempo, frammentando la nostra attenzione e, di conseguenza, la nostra presenza. L'arte, al contrario, richiede concentrazione e contemplazione. Una tela del Vibrism non chiede un'occhiata veloce, ma invita a fermarsi e a instaurare una relazione con ciò che si sta osservando. L'obiettivo è sottrarre per un momento la persona al flusso frenetico esterno e condurla verso uno spazio sensoriale ed emotivo più intimo.

Gli immobili selezionati da Luxforsale e le sue opere condividono il principio dell'irripetibilità. Quanto è importante oggi il concetto di pezzo unico?
Il pezzo unico è un elemento imprescindibile. Viviamo in un'epoca nella quale la tecnologia e l'Intelligenza Artificiale rendono la replicabilità sempre più immediata e tutto rischia di diventare la copia di una copia. Luxforsale e io operiamo nella direzione opposta: in un territorio in cui replicare è impossibile. Un'architettura con la sua storia, il suo contesto e la sua collocazione, così come una tela del Vibrism, nasce per essere irripetibile.



ABITUDINI
DEL VISITATORE

L'identikit del visitatore Luxforsale passa anche attraverso l'analisi dei comportamenti messi in atto durante la navigazione online.

Come nelle precedenti edizioni dell'Osservatorio, abbiamo preso in considerazione due elementi principali: il dispositivo utilizzato per accedere alla piattaforma e gli interessi affini degli utenti.

Il mobile si conferma il dispositivo più utilizzato, pur registrando una diminuzione significativa rispetto allo scorso anno: passa infatti dall'81,73% al 71,55%. Parallelamente cresce l'utilizzo del PC, che raggiunge il 26,33%, mentre tablet e Smart TV mantengono percentuali marginali.

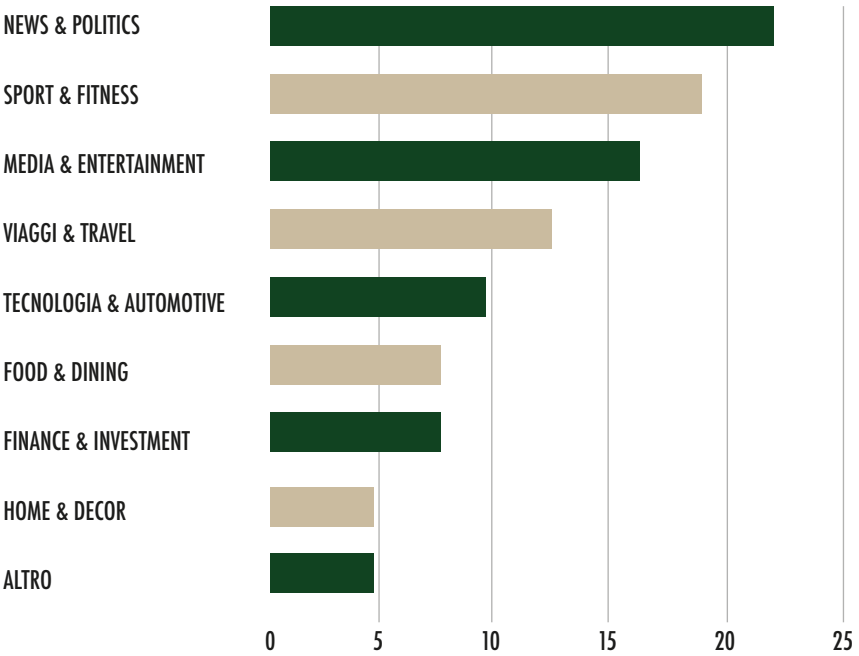
Sul fronte degli interessi, News & Politics resta la categoria più rappresentata. Seguono Sport & Fitness, Media & Entertainment, Viaggi & Travel, Food & Dining e Finance & Investment, mentre emerge una crescita significativa dell'interesse verso il mondo Tecnologia & Automotive.

Un quadro che restituisce un pubblico trasversale negli interessi e sempre più distribuito tra mobile e desktop.

MOBILE	71,55%
PC	26,33%
TABLET	2,1%
SMART TV	0,02%



INTERESSI AFFINI





DARE FORMA ALL'ABITARE

DUE CHIACCHIERE CON
EVA PARIGI E MATTEO ZETTI
FONDATORI DI ZP STUDIO,
PROFESSIONAL PARTNER LUXFORSALE



Il vostro percorso professionale unisce progettazione architettonica e interior design. Qual è la vostra visione dell'abitare e quali elementi ritenete oggi imprescindibili per realizzare una residenza di alto livello? Qual è il vostro approccio davanti a un immobile che vi viene affidato?

Oggi il vero valore non è nell'ostentazione, ma nella possibilità di rallentare, focalizzandosi sulla qualità della vita e sul benessere emotivo. Per noi architettura e interior design sono inseparabili: concepiamo esperienze sartoriali in cui volumi, materiali e luce narrano un'unica storia, cucita su misura attorno a chi vive lo spazio.

In un progetto di alta fascia sono imprescindibili materiali autentici, capaci di invecchiare con eleganza, un'illuminazione studiata, una tecnologia invisibile e una perfetta fluidità tra interno ed esterno.

Il nostro processo parte sempre dall'ascolto del cliente e del luogo: analizziamo le potenzialità inespresse per far emergere l'anima del progetto, lavorando dalla visione generale fino al minimo dettaglio.

Entrare a far parte di Luxforsale come Professional Partner rappresenta una scelta importante. Quali valori avete trovato nel network e quali opportunità ritenete possa offrire ai clienti che desiderano acquistare, valorizzare o ristrutturare un immobile di prestigio?

Abbiamo scelto Luxforsale per la profonda condivisione di valori quali eccellenza, affidabilità e attenzione alla qualità. Crediamo fermamente che una rete di professionisti allineati su questa visione rappresenti un vantaggio concreto per il cliente, creando un percorso coordinato e vincente. Uno dei nostri punti di forza è anche la consulenza pre-acquisto. Spesso chi compra si innamora di una location prestigiosa, ma fatica a visualizzarne la configurazione ideale o teme i vincoli tecnici. "Leggendo" l'immobile prima della transazione, ne verifichiamo la fattibilità e ne sveliamo il potenziale inespresso attraverso un concept dedicato. Questo permette di acquistare con totale consapevolezza su risultati, costi e tempistiche di trasformazione. Successivamente, garantiamo un servizio integrato "chiavi in mano", unendo architettura e interior design per ottimizzare i tempi e curare ogni dettaglio.



Il mercato delle proprietà di alta gamma è sempre più orientato verso soluzioni personalizzate, sostenibili e tecnologicamente avanzate. Quali sono le richieste che ricevete più frequentemente e quali tendenze stanno caratterizzando i vostri progetti? Ci sono differenze tra chi ristruttura per abitare, mettere a reddito o investire?

Oggi la richiesta principale ruota attorno al benessere: le persone desiderano spazi fluidi e rilassanti, veri microcosmi in cui la natura entra negli interni, la luce è calibrata e la tecnologia semplifica la vita senza essere invasiva. Anche la sostenibilità è ormai un prerequisito, che per noi significa scegliere materiali autentici, durevoli e artigianali, lontani dalle logiche dei pre-composti. Il nostro focus primario è la residenza privata, dove l'approccio sartoriale tocca l'apice. Non organizziamo semplicemente stanze, ma traduciamo lo stile di vita e le passioni del committente in architettura, creando master suite o spazi olistici dedicati. L'approccio cambia per gli immobili da investimento: nel rental uniamo un forte impatto scenografico a materiali resistenti per un uso intenso; nelle operazioni di rivendita puntiamo invece sull'ottimizzazione distributiva e sul controllo dei costi per massimizzare il valore. Nell'hospitality, infine, interveniamo spesso su strutture già operative per elevarne il posizionamento, bilanciando estetica, funzionalità e servizi.

Guardando al futuro, quali obiettivi vi ponete come Professional Partner Luxforsale e quale messaggio desiderate rivolgere ai proprietari e agli acquirenti che cercano professionisti capaci di trasformare un immobile esclusivo in una casa unica e su misura?

Guardando al futuro, vorremmo che il dialogo tra intermediazione immobiliare e progettazione diventasse sempre più naturale, coinvolgendo l'architetto già nella fase di valutazione d'acquisto per offrire un reale valore aggiunto. Ai clienti diciamo che il vero valore è potersi godere il viaggio: ristrutturare una proprietà importante è complesso, ma con il team giusto diventa un'esperienza entusiasmante. Operiamo come direttori d'orchestra, raccogliendo desideri e passioni per tradurli in un progetto coerente. Anche l'immobile più prestigioso rimane solo un involucro finché non racconta qualcosa di chi lo abita; il nostro obiettivo è trasformarlo in una residenza unica e irripetibile.

GLI IMMOBILI



GLI IMMOBILI ALL'ESTERO

Gli immobili presenti su Luxforsale sono attualmente 4.507, di cui il 93,2% situato sul territorio italiano, per un totale di 4.202 proprietà. Gli immobili all'estero sono invece 305.

Rispetto alla precedente rilevazione cambia sensibilmente la distribuzione internazionale. Gli Stati Uniti salgono al primo posto con 106 immobili, superando Spagna e Francia, che si attestano rispettivamente a 53 e 23 proprietà.

Crescono anche gli Emirati Arabi Uniti, che raggiungono la quarta posizione, e la Repubblica Dominicana, che sale al quinto posto. Si confermano Brasile e Repubblica Ceca, mentre fanno il loro ingresso nella Top Ten Malta e Kenya.

Una distribuzione che testimonia una presenza sempre più diversificata dell'offerta Luxforsale sui mercati internazionali.

STATI UNITI	106 immobili	REGNO UNITO
SPAGNA	53 immobili	BRASILE
FRANCIA	23 immobili	MALTA
EMIRATI ARABI UNITI		KENYA
REPUBBLICA DOMINICANA		REPUBBLICA CECA


STATI UNITI
106 IMMOBILI


SPAGNA
53 IMMOBILI


FRANCIA
23 IMMOBILI

TIPOLOGIE DI LOCALITÀ

In quale tipologia di località si concentrano gli immobili di lusso? In città, lungo le coste oppure in contesti più tranquilli e lontani dai grandi centri?

Tra i circa 4.500 immobili presenti su Luxforsale nel periodo compreso tra il 1° agosto 2025 e il 31 luglio 2026, la tipologia più rappresentata è la periferia, con il 31,7%. Seguono la città, con il 28,9%, e la zona mare, con il 23,9%.

Più contenuta la presenza di immobili nelle zone di lago e in montagna, rispettivamente con il 4,8% e il 3,1%. Per la prima volta viene inoltre rilevata separatamente la categoria campagna, che rappresenta il 3% dell'offerta.

Un quadro che evidenzia una maggiore distribuzione degli immobili di pregio verso contesti residenziali più tranquilli, senza ridimensionare il peso delle città e delle località costiere.

	2024	2025	2026
CITTÀ	32%	31,37%	28,9%
PERIFERIA	28,9%	33,30%	31,7%
MARE	20,7%	26,30%	23,9%
LAGO	3%	5,41%	4,8%
MONTAGNA	2%	2,60%	3,1%
CAMPAGNA	/	/	3,00%
NON INDICATO	13,4%	1,02%	4,06%


LUXFORSALE
WORLD CLASS LUXURY REAL ESTATE
CITTÀ
28,9%
MONTAGNA
3,1%
LAGO
4,8%
CAMPAGNA
3%
PERIFERIA
31,7%
MARE
23,9%

REGIONI D'ITALIA

L'analisi degli immobili presenti su Luxforsale permette di osservare come si distribuisce l'offerta di lusso sul territorio italiano, prendendo in considerazione tre indicatori principali: numero di proprietà, prezzo medio e immobili con valore superiore ai 10 milioni di euro.

Nel 2026 la Toscana conquista il primo posto per numero di immobili, superando la Lombardia, mentre la Liguria cresce e raggiunge la seconda posizione. Un cambiamento che ridisegna le prime posizioni rispetto alla precedente rilevazione.

Sul fronte dei valori medi è invece il Friuli-Venezia Giulia a registrare il dato più elevato, con 2.456.581 euro, seppure su un numero più contenuto di proprietà. Seguono la Toscana, con un prezzo medio di 1.708.852 euro, e la Sardegna, con 1.698.444 euro.

La Toscana si conferma protagonista anche nella fascia più esclusiva del mercato, guidando la classifica degli immobili con valore superiore ai 10 milioni di euro: sono 17, contro i 12 della Liguria. Lombardia, Lazio e Veneto seguono con 11 proprietà ciascuna, confermando una presenza significativa nel segmento più alto dell'offerta.

REGIONE	N. IMMOBILI	PREZZO MEDIO (€)
ABRUZZO	95	1.009.734 €
BASILICATA	5	906.460 €
CALABRIA	10	888.125 €
CAMPANIA	108	1.419.651 €
EMILIA ROMAGNA	238	1.377.355 €
FRIULI V.G.	31	2.456.581 €
LAZIO	355	1.543.120 €
LIGURIA	510	1.441.827 €
LOMBARDIA	506	1.658.271 €
MARCHE	105	1.111.952 €
MOLISE	10	1.262.400 €
PIEMONTE	193	1.278.313 €
PUGLIA	395	1.027.928 €
SARDEGNA	132	1.698.444 €
SICILIA	398	809.937 €
TOSCANA	692	1.708.852 €
TRENTINO	17	1.436.471 €
UMBRIA	112	1.218.865 €
VALLE D'AOSTA	9	N.D.
VENETO	241	1.526.292 €

TIPOLOGIE DI IMMOBILE	
APPARTAMENTO	23,1%
ATTICO	5,9%
ATTIVITÀ COMMERCIALE	3,7%
CASALE	12,2%
CASTELLO	1,3%
LOFT	0,2%
OPERAZIONE IMMOBILIARE	2,2%
PALAZZO	3,9%
TERRENO	0,2%
UFFICIO	1,0%
VILLA	45,7%
STRUTTURA RICETTIVA	0,3%
MASSERIA	0,05%
ALTRO	0,1%

FASCE DI PREZZO	
SOTTO I 500K	588
500K – 1M	1.876
1M – 3M	1.294
3M – 10M	362
OLTRE I 10M	82

CITTÀ ITALIANE
CON MAGGIOR NUMERO D'IMMOBILI

	N. IMMOBILI
ROMA	195
MILANO	159
ALASSIO	85
MAZARA DEL VALLO	82
SANREMO	68
BARI	62
GENOVA	58
OSTUNI	47
PALERMO	47
PISA	45
FIRENZE	41
BOLOGNA	39
FORTE DEI MARMI	38
BORDIGHERA	32
OSPEDALETTI	32
LUCCA	32
COMO	31
LIVORNO	31
GALLIPOLI	31
PESARO	30


ROMA
195 IMMOBILI


MILANO
159 IMMOBILI


ALASSIO
85 IMMOBILI

COMUNI
D'ITALIA

Non solo città, ovviamente! L'Italia è caratterizzata da una bellezza diffusa, che si snoda tra comuni e borghi da Nord a Sud.

Per questo è importante capire come sono distribuiti gli immobili di pregio lungo tutta la penisola e, soprattutto, individuare le località in cui l'offerta risulta più concentrata tra mare, lago e montagna.







MARE

Le località litoranee italiane continuano a rappresentare un importante bacino per gli immobili di pregio, da Nord a Sud.
Nel 2026 è la Liguria a dominare la classifica, occupando tre delle prime cinque posizioni: Alassio è prima con 55 immobili, seguita da Sanremo con 45, mentre Ospedaletti si posiziona al quarto posto con 31 proprietà.
Si conferma anche il peso della Toscana, presente con Forte dei Marmi, terza con 36 immobili, e Rosignano Marittimo, quinta con 22.

		N. IMMOBILI
1.	ALASSIO (LIGURIA)	55
2.	SANREMO (LIGURIA)	45
3.	FORTE DEI MARMI (TOSCANA)	36
4.	OSPEDALETTI (LIGURIA)	31
5.	ROSIGNANO MARITTIMO (TOSCANA)	22

LAGO

Gli immobili di pregio distribuiti nelle principali località lacustri italiane sono 253, concentrati soprattutto attorno ai grandi laghi del Nord Italia.
A guidare la classifica è il Lago di Garda, presente con quattro località nelle prime cinque posizioni: Bardolino è prima con 11 immobili, seguita da Lazise e Desenzano del Garda, entrambe con 10.
Con 10 immobili anche Como conquista la quarta posizione, mentre Torri del Benaco, sul Garda, chiude la Top Five con 7 proprietà. Il Lago Maggiore resta invece fuori dalle prime cinque posizioni.

1.	BARDOLINO (GARDA)	11
2.	LAZISE (GARDA)	10
3.	DESENZANO D/G (GARDA)	10
4.	COMO (LAGO DI COMO)	10
5.	TORRI DEL BENACO (GARDA)	7

MONTAGNA

Tra gli immobili di lusso situati in zona di montagna si conferma la leadership di Bardonecchia, in Piemonte, che mantiene il primo posto con 16 proprietà.
Anche Courmayeur, in Valle d'Aosta, conserva la seconda posizione con 8 immobili, mentre Cortina d'Ampezzo sale sul podio con 5 proprietà.
Completano la Top Five Lucca, con 4 immobili classificati in zona montana, e Limone Piemonte, con 3, portando così a due le località piemontesi presenti in classifica.

1.	BARDONECCHIA (PIEMONTE)	16
2.	COURMAYEUR (VALLE D'AOSTA)	8
3.	CORTINA D'AMPEZZO (VENETO)	5
4.	LUCCA (TOSCANA)	4
5.	LIMONE PIEMONTE (PIEMONTE)	3

OLTRE 10 MILIONI

Quali sono gli immobili di pregio con più valore su Luxforsale?

Per comprenderlo abbiamo analizzato tutte le proprietà presenti sul portale con un valore superiore ai 10 milioni di euro.

Nel 2026 sono 82 gli immobili con queste caratteristiche situati in Italia, un dato in forte crescita rispetto ai 55 della precedente rilevazione.

Considerando solamente il panorama italiano, la Toscana mantiene il primato con 17 immobili. Alle sue spalle cresce la Liguria, che raggiunge quota 12, mentre Lombardia, Lazio e Veneto condividono la terza posizione con 11 proprietà ciascuna.

REGIONE	N. IMMOBILI	REGIONE	N. IMMOBILI
TOSCANA	17	PIEMONTE	3
LIGURIA	12	CALABRIA	2
LOMBARDIA	11	FRIULI V.G.	2
LAZIO	11	PUGLIA	2
VENETO	11	UMBRIA	2
SARDEGNA	4	SICILIA	1
CAMPANIA	3	EMILIA ROMAGNA	1


TOSCANA
17 IMMOBILI


LIGURIA
12 IMMOBILI


LAZIO
LOMBARDIA
VENETO
11 IMMOBILI

I PIÙ VISITATI
SU LUXFORSALE

L'analisi dei 10 immobili più visitati sul sito Luxforsale, quindi quelli che hanno registrato il maggior numero di visualizzazioni, prende in considerazione esclusivamente le proprietà in vendita.

I dati del 2026 evidenziano una forte attenzione verso la Liguria, presente con ben 6 immobili nella Top Ten. Sanremo conquista il primo posto assoluto, mentre nella classifica trovano spazio anche Toscana, Campania, Lombardia e Puglia.

	CITTÀ	REGIONE	TIPOLOGIA	LOCALITÀ	VIEWS
1.	SANREMO	LIGURIA	OP. IMMOBILIARE	PERIFERIA	39.505
2.	VIAREGGIO	TOSCANA	VILLA	MARE	25.429
3.	RAPALLO	LIGURIA	VILLA	MARE	16.353
4.	CIPRESSA	LIGURIA	VILLA	PERIFERIA	13.568
5.	BERGEGGI	LIGURIA	VILLA	MARE	12.747
6.	VENTIMIGLIA	LIGURIA	VILLA	MARE	11.292
7.	TUFINO	CAMPANIA	CASTELLO	PERIFERIA	10.017
8.	MILANO	LOMBARDIA	APPARTAMENTO	CITTÀ	9.957
9.	LECCE	PUGLIA	PALAZZO	CITTÀ	9.951
10.	ALBISSOLA SUPERIORE	LIGURIA	VILLA	MARE	9.135


SANREMO
39.505 VIEWS


VIAREGGIO
25.429 VIEWS


RAPALLO
16.353 VIEWS

RICHIESTE
ITALIA

Quali sono le proprietà immobiliari più richieste dai potenziali clienti su Luxforsale?

Capire quali sono gli immobili più visitati e quelli più richiesti è fondamentale per gli addetti ai lavori del luxury immobiliare, perché restituisce una fotografia immediata degli interessi degli acquirenti e dell'andamento del mercato.

Come ogni anno, suddividiamo l'analisi tra mercato italiano ed estero, prendendo in considerazione sia le visualizzazioni sia le richieste ricevute.

In ambito "richieste" è importante sottolineare che i dati pubblicati sono legati a un reale interesse degli acquirenti: ogni contatto ricevuto dagli operatori presenti su Luxforsale è unico e qualificato, escludendo richieste fittizie o di dubbia qualità.

I dati sulle proprietà più richieste non implicano necessariamente la conclusione della trattativa, ma rappresentano un indicatore concreto dell'interesse generato dall'immobile.

Nel 2026 il mercato italiano mostra un andamento eterogeneo, con diverse regioni protagoniste. Spicca la Liguria, presente con 6 proprietà tra le più visitate e con 4 tra le più richieste, mentre sul fronte internazionale emerge una distribuzione geografica più articolata rispetto alla precedente rilevazione.

I PIÙ RICHIESTI
DAGLI ACQUIRENTI

L'analisi sui 10 immobili più richiesti dagli acquirenti prende in considerazione solamente l'"interesse reale", quindi unico e qualificabile.

Anche in questo caso consideriamo solo gli immobili in vendita e, per motivi di privacy, inseriamo la sola località.

	CITTÀ	REGIONE	TIPOLOGIA	LOCALITÀ	RICHIESTE
1.	**PESCARA**	ABRUZZO	APPARTAMENTO	CITTÀ	25
2.	**MILANO**	LOMBARDIA	APPARTAMENTO	CITTÀ	25
3.	**BORDIGHERA**	LIGURIA	VILLA	CITTÀ	24
4.	**MONTALCINO**	TOSCANA	CASTELLO	PERIFERIA	23
5.	**PESCARA**	ABRUZZO	VILLA	MARE	23
6.	**GENOVA**	LIGURIA	VILLA	MARE	20
7.	**UDINE**	FRIULI	APPARTAMENTO	CITTÀ	19
8.	**GENOVA**	LIGURIA	VILLA	CITTÀ	19
9.	**GENOVA**	LIGURIA	ATT. COMMERCIALE	CITTÀ	19
10.	**RACALE**	PUGLIA	VILLA	MARE	17

I PIÙ VISITATI
MONDO

Dopo la panoramica sull'Italia è importante capire dove si trovano anche gli immobili esteri presenti su Luxforsale più desiderati dagli utenti.

Ecco la classifica:

	CITTÀ	REGIONE	TIPOLOGIA	LOCALITÀ	VIEWS
1.	**MELIDE**	SVIZZERA	ATTICO	LAGO	3.463
2.	**ANTIBES BIOT**	FRANCIA	VILLA	MARE	3.178
3.	**CHLUM U TREBONE**	REP. CECA	CASTELLO	LAGO	3.118
4.	**ADEJE**	SPAGNA	VILLA	MARE	3.059
5.	**ALMERÍA**	SPAGNA	OP. IMMOBILIARE	MARE	2.991
6.	**PALERMO**	COLOMBIA	ATTICO	CITTÀ	2.713
7.	**MASSAGNO**	SVIZZERA	ATTICO	LAGO	2.658
8.	**LOS ANGELES**	STATI UNITI	VILLA	CITTÀ	2.570
9.	**MELIDE**	SVIZZERA	APPARTAMENTO	PERIFERIA	2.569
10.	**VIENNA**	AUSTRIA	APPARTAMENTO	CITTÀ	2.530

A MELIDE LO SPAZIO È UN LUSSO

Stretta tra il Ceresio e il Monte Arbostora, la località dispone di appena 34 ettari destinati agli insediamenti.

Una geografia che limita l'offerta e contribuisce al valore del residenziale: gli appartamenti superano oggi i 9.000 CHF di costo al metro quadro.



I PIÙ RICHIESTI
MONDO

L'analisi sui 10 immobili più richiesti dagli acquirenti prende in considerazione solamente l'"interesse reale", quindi unico e qualificabile.

Anche in questo caso consideriamo solo gli immobili in vendita e, per motivi di privacy, inseriamo la sola località.

	CITTÀ	NAZIONE	TIPOLOGIA	LOCALITÀ	RICHIESTE
1.	FLORIANOPOLIS	BRASILE	ATTICO	MARE	6
2.	PHUKET	THAILANDIA	VILLA	MARE	5
3.	VIENNA	AUSTRIA	APPARTAMENTO	CITTÀ	5
4.	MELIDE	SVIZZERA	ATTICO	LAGO	4
5.	BEAUSOLEIL	FRANCIA	ATTICO	MARE	4
6.	VILLEFRANCHE-SUR-MER	FRANCIA	VILLA	MARE	4
7.	ANTIBES-BIOT	FRANCIA	VILLA	MARE	3
8.	TVERSKOY	RUSSIA	ATT. COMMERCIALE	CITTÀ	3
9.	CELAKOVICE	REP. CECA	ATT. COMMERCIALE	CITTÀ	3
10.	PALERMO	COLOMBIA	ATTICO	CITTÀ	2

UN'ISOLA, MOLTI MERCATI

A Florianópolis il valore immobiliare cambia radicalmente da una costa all'altra. Nelle zone più esclusive affacciate sull'oceano, come Jurerê, il costo per metro quadro può superare del 50% la mediana cittadina: qui la vicinanza al mare diventa parte integrante del valore dell'immobile.





MABO: UNICO PER SCELTA

L'ALTA PELLETTERIA DI MATTEO BOSSI
DOVE OGNI CREAZIONE DIVENTA UN'ESPRESSIONE PERSONALE E IRRIPETIBILE

Nel mercato dell'alta gamma l'artigianalità Made in Italy continua ad avere un ruolo importante. Il valore di una creazione passa dalla qualità dei materiali, dalla conoscenza delle lavorazioni e dalla possibilità di affidarsi a competenze costruite nel tempo. È in questo spazio che si colloca il lavoro di MABO e del suo fondatore, Matteo Bossi, dedicato alla realizzazione di borse completamente personalizzate.

UN MODELLO OPERATIVO SU MISURA

MABO rappresenta un modello operativo distante dalle convenzioni della pelletteria commerciale e della produzione di massa. Dietro questo nome si muove Matteo Bossi, un pellettiere che ha scelto di dedicare la propria attività alla realizzazione di borse su ordinazione. Ognuna nasce dalle mani di un solo artigiano: Matteo segue personalmente tutte le fasi del processo produttivo, dalla valutazione iniziale della materia prima fino alle cuciture e alle rifiniture definitive. La produzione non prevede cataloghi stagionali né modelli disponibili a magazzino. I materiali vengono ordinati in base alle richieste e la bottega opera come uno spazio di ascolto e creazione esclusiva, dove il tempo della lavorazione torna a essere quello lento e misurato della tradizione sartoriale italiana.

OLTRE IL CATALOGO: IL CLIENTE AL CENTRO DEL PROCESSO CREATIVO

Ogni progetto MABO nasce per un unico cliente, che diventa così "stilista di sé stesso".
Pelle, colore, design e rifiniture: tutti gli elementi sono personalizzabili. Nel segmento dell'alta gamma, il valore di una creazione può essere legato anche alla riconoscibilità del marchio e all'estetica che lo contraddistingue. MABO parte invece dalle preferenze della persona e costruisce la borsa intorno alle sue scelte. Chi si rivolge alla bottega non cerca il riconoscimento di una griffe, ma sceglie di completare il proprio stile attraverso la scelta autonoma di ogni singolo dettaglio. La borsa prende forma attraverso un percorso condiviso in cui la competenza tecnica dell'artigiano incontra la visione e le necessità pratiche di chi la userà, trasformando l'oggetto in una proiezione della propria personalità.

L'UNICITÀ COME PRINCIPIO

In un mercato dominato dalla riproducibilità tecnica e dalla diffusione di prodotti seriali camuffati da artigianato, MABO pone l'unicità come principio fondante e non negoziabile. Le creazioni firmate da Matteo Bossi sono custom al cento per cento e nessun altro esemplare identico verrà mai riprodotto in futuro. Ogni borsa esce dal laboratorio come un pezzo unico al mondo, irripetibile per concezione e realizzazione.

L'IMPRONTA DIGITALE COME FIRMA DEL COMMITTENTE

A conclusione della lavorazione, ogni modello viene impresso con un segno distintivo: l'impronta digitale del cliente. Una firma che sancisce il legame esclusivo tra la persona e la materia lavorata. Scegliere un percorso di questo tipo significa abbandonare gli standard omologati del consumo contemporaneo per riscoprire il valore di un oggetto di eccellenza artigianale, capace di rispecchiare fedelmente l'identità di chi lo indossa.





SHORTRENT

FOCUS
SHORT RENT

Luxforsale Short Rent è l'hub di Luxforsale interamente dedicato agli affitti brevi di lusso, un servizio verticale pensato per valorizzare gli immobili di pregio attraverso soggiorni di breve durata e intercettare una domanda turistica sempre più orientata verso soluzioni esclusive.

Lo Short Rent rappresenta oggi un'opportunità unica per i proprietari che desiderano ottenere una rendita da immobili altrimenti inutilizzati, mantenendo allo stesso tempo un maggiore controllo sulla proprietà. Una gestione continuativa favorisce infatti la manutenzione dell'immobile, riduce il rischio di morosità e può contribuire a preservarne il valore anche in vista di una futura vendita.

A sostenere questo modello è la forza del turismo italiano, alimentato sia dagli spostamenti interni sia dalla presenza di visitatori provenienti da ogni parte del mondo. Città d'arte, località di mare, laghi, montagna e destinazioni più esclusive rendono l'Italia un territorio particolarmente adatto allo sviluppo di un'offerta Short Rent di fascia alta.

Nelle prossime pagine analizzeremo quindi i principali dati e le tendenze del turismo in Italia, osservando la presenza dei visitatori stranieri e le destinazioni maggiormente interessate dai flussi turistici. Una panoramica utile per comprendere non soltanto l'evoluzione del settore, ma anche le opportunità che questo scenario può generare per il mercato degli affitti brevi di lusso.



TURISMO IN ITALIA 2026

Il 2026 sta confermando il trend positivo del turismo in Italia.

Le stime per l'anno indicano 141,2 milioni di arrivi e 478,6 milioni di presenze complessive, delineando uno scenario di crescita per il settore turistico nazionale.

I dati rilevati nel corso dell'anno rafforzano questa tendenza: già nel primo trimestre erano stati registrati 23 milioni di arrivi e 71,6 milioni di presenze, rispettivamente in crescita del 4,2% e del 7,5%.

A incidere in maniera significativa è soprattutto la componente internazionale, con le presenze straniere in aumento del 12,3%.

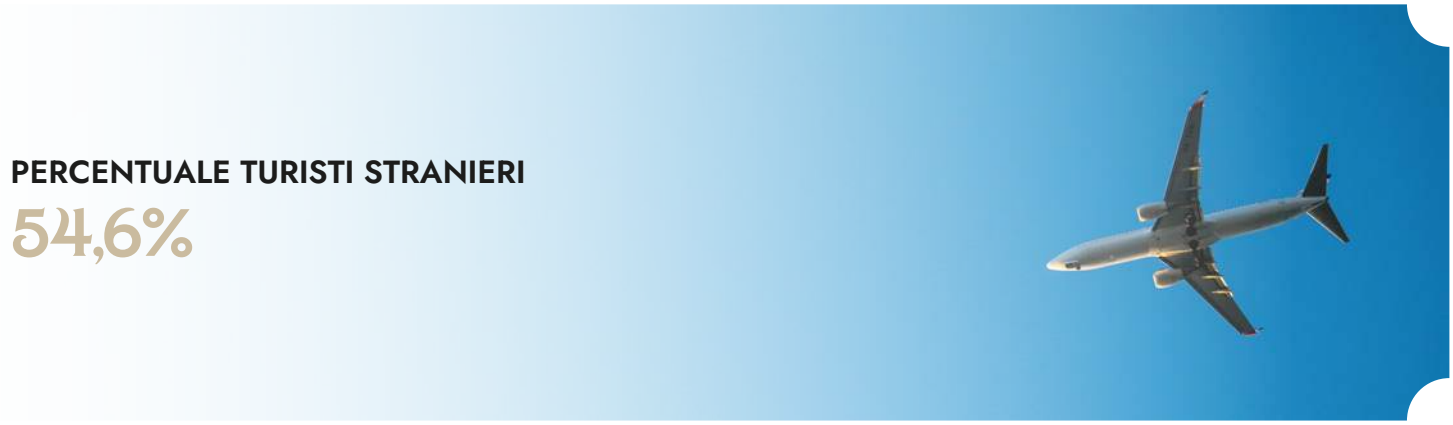
Un andamento che conferma la capacità attrattiva dell'Italia e rafforza le opportunità legate allo sviluppo dello Short Rent.



PREVISIONE TURISTI IN ITALIA

141,2 MLN ARRIVI

478,6 MLN PRESENZE



PERCENTUALE TURISTI STRANIERI

54,6%



CRESCITA TURISTI STRANIERI 2026

+12,3%



INCASSO DA TURISTI STRANIERI NELL'ESTATE 2026

58,9 MLD €

REGIONI ITALIANE
PIÙ VISITATE

Le regioni più visitate nel 2026 vedono al primo posto il Lazio, trainato dalla forte attrattività di Roma, che supera il Veneto rispetto alla precedente rilevazione.

Si conferma al secondo posto la Lombardia, mentre il Veneto scende in terza posizione.

Seguono Toscana, Campania, Trentino Alto Adige ed Emilia Romagna.

CITTÀ ITALIANE
PIÙ RICHIESTE

Le città italiane più richieste dai turisti si confermano i grandi centri artistici ed economici del Paese.

Roma mantiene saldamente il primo posto, seguita da Milano e Venezia.

Firenze e Napoli completano la Top Five, confermando la forte attrattività delle principali destinazioni italiane.

PREZZI MEDI
PERNOTTAMENTI

Un altro elemento importante per comprendere l'andamento del turismo in Italia e, di conseguenza, le opportunità di crescita dello Short Rent è rappresentato dal prezzo medio dei pernottamenti nelle principali destinazioni italiane.

Nel 2026 Venezia si conferma la città più cara, con un prezzo medio di 274 euro, seguita da Firenze e Roma. Milano occupa la quarta posizione, mentre Napoli chiude la Top Five. A livello regionale, invece, il primato spetta al Lazio, con 201 euro, seguito da Veneto e Toscana. Lombardia e Liguria completano la classifica delle cinque regioni con i prezzi medi più elevati.

CITTÀ	
VENEZIA	274 €
FIRENZE	238 €
ROMA	229 €
MILANO	214 €
NAPOLI	147 €

REGIONE	
LAZIO	201 €
VENETO	179 €
TOSCANA	167 €
LOMBARDIA	166 €
LIGURIA	157 €

Fonte: Ministero del Turismo

PERCHÉ SCEGLIERE LO SHORT RENT?

Lo Short Rent è un'attività sempre più diffusa, anche nell'immobiliare di lusso.

I dati che abbiamo elencato nelle pagine precedenti sono una prima parziale conferma: aumentando i trend turistici, crescono parallelamente anche le richieste di pernottamenti di lusso per brevi soggiorni. Ma le motivazioni per cui gli affitti brevi incrementano il loro trend di anno in anno sono ben più ampie, eccole nel dettaglio:

RENDIMENTO GARANTITO

Un immobile in Short Rent rende mediamente tra il 4% e il 10% annuo del suo valore.

AUMENTO DEL VALORE FINALE

Un immobile in vendita messo in Short Rent aumenta il valore finale dal 4% all'11%.

MANUTENZIONE COSTANTE

Con lo Short Rent l'immobile è sempre sotto controllo e soggetto a manutenzione costante.

NESSUN RISCHIO DI MOROSITÀ

L'affitto breve azzera il rischio di morosità, poiché l'ospite accede all'immobile solo dopo aver pagato il canone prestabilito.

IL CLIENTE LO PREFERISCE

Esperienze esclusive, maggiore sicurezza, privacy, ambiente familiare.
Sono numerosi i vantaggi legati all'affitto di un immobile di pregio per un breve periodo.

	HOTEL DI LUSSO	SHORT RENT
PRIVACY	Aree comuni condivise con altri ospiti	Spazi esclusivi e completamente privati
SPAZI AMPI	Camere e suite con spazi limitati	Ville o appartamenti con grandi spazi e più stanze
FLESSIBILITÀ	Orari rigidi	Nessun vincolo di orario
ESPERIENZA	Atmosfera raffinata e strutturata	Esperienza più intima e personalizzata
SICUREZZA	Reception e sicurezza hotel	Sicurezza privata
AMBIENTE	Professionale	Familiare
CULTURA LOCALE	Strutture più standardizzate e urbanizzate	Immersione nella natura o in contesti storici esclusivi

TIPOLOGIE
DI PROPRIETARI

Chi sono i proprietari che scelgono gli affitti brevi? Cambia la ragione che li motiva alla scelta: c'è chi vuole valorizzare il patrimonio, chi punta al rendimento e chi riduce i costi di gestione. Accanto ai privati, ci sono anche fondi e gruppi immobiliari con approcci più strutturati.

In questa tabella troviamo interessi e strategie delle diverse tipologie.

	INTERESSE	STRATEGIA
EREDI DI PATRIMONI IMMOBILIARI	Valorizzazione senza vendita immediata	Generare reddito mantenendo il valore dell'immobile
INVESTITORI PRIVATI	Acquistare immobili di pregio per affitto	Massimizzare rendimento con tariffe premium
RESIDENTI PROPRIETARI	Vivere nell'immobile e affittarlo quando assenti	Ridurre costi di mantenimento senza rinunciare all'uso
FAMILY OFFICE E FONDI	Gestione finanziaria di lungo termine	Stabilità e valorizzazione con gestione professionale
AZIENDE E GRUPPI IMMOBILIARI	Operare nell'hospitality di lusso	Ampliare il portafoglio immobiliare e il valore dell'asset
PROPRIETARI IN VENDITA FLIPPING	Coprire costi in attesa di vendita o rialzo prezzi	Dimostrare redditività e attrattiva dell'immobile

DERIVAZIONE GEOGRAFICA
MONDO

Chi sono i clienti altospendenti che prediligono lo Short Rent?
Quali sono le loro motivazioni?

	MOTIVAZIONE	ESIGENZE
	Esperienze esclusive, residenze storiche o ville fronte mare	Immobili con ampi spazi, alta privacy e servizi di lusso in città storiche
	Soggiorni medio-lunghi	Residenze eleganti con servizi su misura in località iconiche come Lago di Como e Costiera Amalfitana
	Vacanze brevi, paesaggi e tradizioni culturali	Ville toscane e dimore storiche con comfort esclusivi
	Viaggi di affari e turismo di lusso	Proprietà di design e facile accesso alle principali città d'arte
	Vacanze in località esclusive	Immobili di prestigio con massima privacy e comfort in località esclusive come Riviera Ligure e Costa Smeralda
	Esperienze esclusive in Europa	Ville moderne con tecnologie avanzate, alta sicurezza e riservatezza
	Interesse per destinazioni di lusso in Europa	Residenze di lusso con servizi personalizzati in mete costiere e città artistiche
	Viaggi culturali e soggiorni in luoghi storici	Dimore autentiche che garantiscono tranquillità, eleganza e contatto con la cultura locale
	Viaggi di lusso e soggiorni familiari di lunga durata	Grandi proprietà adatte a famiglie numerose, con servizi esclusivi come chef e personale dedicato



POESIA DEGLI SPAZI

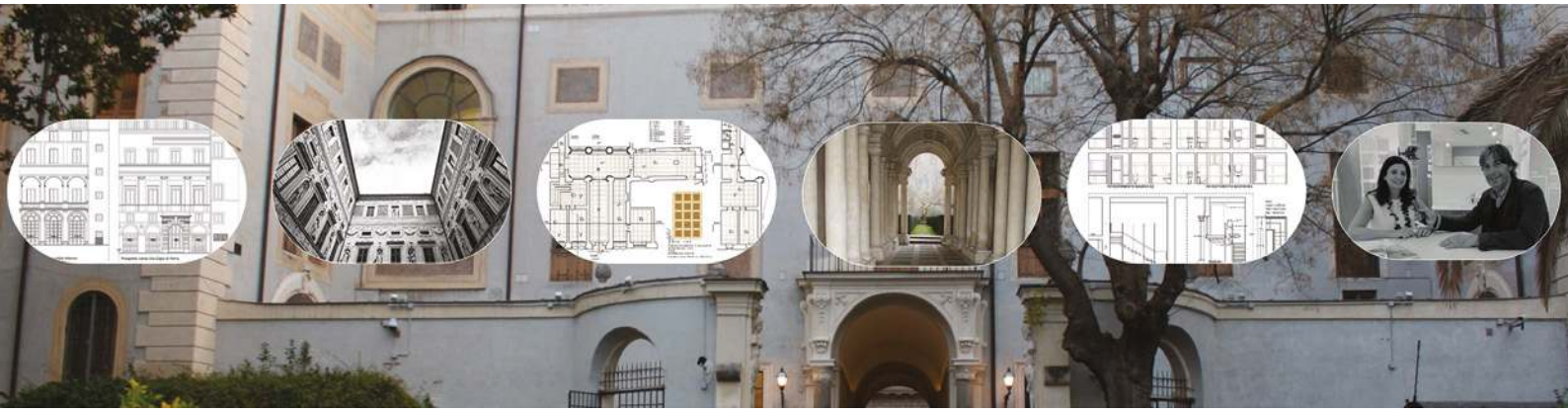
LA VISIONE DELL'ARCHITETTO TERESA ROMEO
TRA MEMORIA, IDENTITÀ E PROGETTAZIONE

Architetto Romeo, il suo percorso professionale unisce progettazione architettonica e interior design. Qual è la sua visione dell'abitare di lusso e quali elementi ritiene oggi imprescindibili per realizzare una residenza di alto livello?

La mia visione dell'abitare nasce da un principio maturato durante gli anni della formazione con il professor Paolo Portoghesi: l'abitare è un atto poetico. Il vero valore non risiede nell'ostentazione né in spazi slegati dalla loro storia, ma nella capacità di creare un organismo vivo, in dialogo con il luogo e con chi lo abita. Progettare significa lavorare sullo "spazio tra le cose", ponendo la memoria come sorgente della poesia e l'uomo al centro emotivo dello spazio.

Entrare a far parte di Luxforsale come Professional Partner rappresenta una scelta importante. Quali valori ha trovato nel network e quali opportunità ritiene possa offrire ai clienti che desiderano acquistare, valorizzare o ristrutturare un immobile di prestigio?

In Luxforsale ho riconosciuto lo stesso rifiuto per l'omologazione che guida la mia ricerca. Il network valorizza l'unicità e l'anima delle proprietà, offrendo ai clienti una filiera di professionisti capaci di interpretare ogni immobile nella sua dimensione fisica e nella sua memoria. Nel mio studio questo significa costruire un dialogo tra la storia dell'edificio e la contemporaneità, attraverso una consulenza capace di tutelare l'investimento e accrescerne il valore.



Il mercato delle proprietà di lusso è sempre più orientato verso soluzioni personalizzate, sostenibili e tecnologicamente avanzate. Quali sono le richieste che riceve più frequentemente dai suoi clienti e quali tendenze stanno caratterizzando i progetti di fascia alta?

Oggi i clienti cercano un equilibrio tra tecnologia e calore domestico. Colore, luce, materiali e rapporto con il paesaggio diventano strumenti per generare benessere e costruire spazi più personali. La tendenza è verso una spazialità fluida, dove la luce prevale sulla materia e la tecnologia viene integrata in modo invisibile. Il risultato è un design sensoriale e intimista, capace di creare un legame profondo tra persona, spazio e luogo.

Guardando al futuro, quali obiettivi si pone come Professional Partner Luxforsale e quale messaggio desidera rivolgere ai proprietari e agli acquirenti che cercano un professionista capace di trasformare un immobile esclusivo in una casa unica e su misura?

Il mio obiettivo è liberare la poesia nascosta in ogni spazio, facendo dialogare la memoria con il progetto contemporaneo. L'insegnamento del professor Portoghesi mi ha trasmesso l'idea dell'architetto non soltanto come tecnico, ma come custode di una memoria capace di continuare a evolversi. Solo partendo da radici profonde è possibile progettare con audacia e trasformare uno spazio in qualcosa che sappia raccontare chi lo vive.

ENTRA NELLA CERCHIA DEL LUSSO



UNISCITI AL NOSTRO CANALE TELEGRAM

LUXFORSALE
WORLD CLASS LUXURY REAL ESTATE

la tua auto

il tuo brand





rinnova il tuo brand, completa il tuo status

BRAND
BUILDING
Studio

Salerno // site:amocomunicare.it // ig:amocomunicare__

Design e art direction
a cura di AMO COMUNICARE

Luxforsale — Osservatorio del Lusso 2027
Tutti i diritti riservati.
È vietata la riproduzione anche parziale del contenuto senza autorizzazione.

www.luxforsale.it

IL LUSSO HA TROVATO CASA.

LUXFORSALE È IL NETWORK
DOVE IMMOBILI, PERSONE E OPPORTUNITÀ SI INCONTRANO.

LUXFORSALE
WORLD CLASS LUXURY REAL ESTATE