



FIAIP[®]
CENTRO STUDI

FIAIP MONITORA
ANDAMENTO DEL MERCATO IMMOBILIARE
TURISTICO IN ITALIA

gennaio 2025



Cercare casa online è facile, ma comprare casa è un'altra cosa. Al tuo fianco hai gli Agenti Immobiliari, con la loro professionalità e competenza comprare e vendere casa è semplice e sicuro, ogni agente sa come dare il giusto valore al tuo sogno, con noi il tuo domani inizia oggi.



FIAIP. Professionisti di Professione.

www.fiaip.it

Associati in 72 ore direttamente al
Centro Tesseramento Nazionale

06.45.23.181

FIAIP MONITORA ITALIA



ANDAMENTO DEL MERCATO IMMOBILIARE TURISTICO

gennaio 2025

A cura di
Centro Studi e Ufficio Stampa Fiaip

Coordinamento tecnico
BasicSoft srl

BasicSoft
software e network technologies

SIMPLY



AGENT



START

IL MIGLIORE AMICO DEL VALUTATORE IMMOBILIARE

- 1** Conosci i **prezzi reali** degli immobili compravenduti **dal 2019**
- 2** Ottieni una **scheda immobile** accurata
- 3** Puoi **comparare più** immobili geolocalizzati
- 4** Ad un **prezzo super conveniente**

simplyagent.it

IL TURISMO UNA GRANDE RISORSA PER IL PAESE

Serve l'aiuto della tecnologia e grande attenzione alle demografia turistica



Leonardo Piccoli

*Vicepresidente Nazionale Fiaip
con delega al Turistico*

I flussi turistici vanno programmati e gestiti attraverso la ricerca di un giusto equilibrio tra i principali segmenti della domanda abitativa che sono le famiglie, i lavoratori gli studenti ed infine i turisti e non con il ricorso a numeri chiusi o a norme ad hoc per tamponare le locazioni brevi. L'innovazione tecnologica quale l'intelligenza artificiale, sicuramente governerebbe al meglio questo "traffico sociale" che impatterebbe meno in quelle città nelle quali questa variegata domanda abitativa si incrocia.

Una leva fiscale flessibile potrebbe essere una soluzione per governare l'offerta abitativa agevolando il proprietario che intenda locare ordinariamente il proprio immobile a famiglie, studenti e lavoratori, garantendo allo stesso la certezza dell'immissione in possesso nel caso di morosità ed intervenendo sulla flessibilità della durata contrattuale.

Queste alcune soluzioni che dovrebbero adottare chi ha responsabilità di governo ad ogni livello, mentre vanno sostenute le locazioni brevi anche e non solo turistiche le quali rappresentano un fenomeno in continua crescita anche per la risposta di carattere sociale che sanno dare.

Le locazioni brevi creano benefici per l'intera comunità locale ed offrono ai proprietari di immobili una fonte di reddito aggiuntiva. I turisti e non solo, che scelgono di soggiornare in appartamenti o case private tendono a vivere l'esperienza della destinazione in modo più autentico, spendendo in attività locali come ristoranti, negozi, tour guidati e trasporti, sostenendo così l'economia della zona.

Il turismo extra alberghiero favorisce la riqualificazione di immobili che altrimenti resterebbero inutilizzati, soprattutto nei centri storici e nelle aree meno turistiche. In molte città d'arte, questo tipo di ospitalità ha contribuito a rivitalizzare quartieri prima marginalizzati.

Le locazioni brevi possono contribuire a un modello di turismo sostenibile e diffuso, purché siano integrate in un sistema che ne gestisca e controlli l'impatto. Sostenere un equilibrio tra locazioni brevi e ordinarie, incentivare l'ospitalità diffusa e promuovere la riqualificazione degli immobili inutilizzati, può portare benefici sia ai residenti che ai turisti. È inoltre cruciale adottare politiche che assicurino la convivenza tra attività turistiche e vita quotidiana nei centri urbani, preservando l'identità e l'autenticità di centri storici, borghi e quartieri.

Altra questione interessante è quella del cambiamento demografico Europeo ed in particolare del nostro Paese. Le risposte per quanto attiene al mercato immobiliare sono due: il governo dell'emancipazione giovanile ed il turismo di questo Paese, per riaccendere finalmente le luci in molte case da troppo tempo al buio che si stimano essere almeno 4 milioni.

Un fenomeno demografico cruciale per lo sviluppo del settore turistico è rappresentato dalla modificata distribuzione per fasce d'età della popolazione, con particolare riferimento all'invecchiamento della popolazione su scala globale. Sei giovani su dieci tra i 18 e 34 anni vivono ancora in casa dei genitori, lo certifica l'Istat. Questi indicatori si traducono in un progressivo aumento dell'età dei giovani che diventano genitori (31,7 anni è l'età media delle madri al primo figlio) e in una progressiva diminuzione del tasso di fertilità (il numero medio dei figli per donna è sceso a 1,2 nel 2023, rispetto a 1,24 dell'anno prima, tutto questo si traduce in un crollo delle nascite passate dalle 577.000 del 2008 alle 374.000 stimate nel 2024.

Questi indicatori ci devono far riflettere su quale sarà il Paese Italia dei prossimi 25 anni, dove nel 2050 gli italiani di età compresa tra 65 e 85 anni saranno circa 18,5 milioni contro i 12 milioni attuali, quindi il 54% in più, solo per fare un esempio di quale sarà la portata sociale ed economica sul settore. Questo fenomeno demografico sarà cruciale per lo sviluppo del settore turistico che unitamente all'aspettativa di vita e di vita in buona salute, insieme a migliori condizioni economiche equivale a un numero crescente di potenziali turisti il cosiddetto "silver tourism". Quindi la destagionalizzazione avverrà in maniera naturale, si vivranno i 12 mesi e le strutture ricettive dovranno riorganizzarsi. Per gli oltre 5.600 borghi italiani sarà una grossa opportunità come pure per le amministrazioni locali ed i residenti.

Queste trasformazioni nella struttura e nelle dimensioni delle famiglie non rimarranno senza impatto nel settore turistico. Si prevede l'emergere di gruppi turistici intergenerazionali, come nonni con nipoti e di gruppi familiari multigenerazionali. Questi nuovi profili di viaggiatori richiederanno attenzioni speciali in termini di alloggio aprendo nuove prospettive e sfide nell'offerta abitativa che gli agenti immobiliari professionali si preparano a cogliere.

TI AIUTIAMO A REALIZZARE I TUOI PROGETTI DI VITA



1
SOLO
OBIETTIVO

oltre
400
CONSULENTI
DEL CREDITO

**SERVIZIO HOME
TIMER:**
CONSULENZA
ON DEMAND
IN TEMPO
REALE

50
POINT
SUL
TERRITORIO

25
PARTNER
BANCARI E
ASSICURATIVI

I nostri **consulenti del credito** saranno una valida guida per una scelta chiara ed obiettiva, permettendoti di trovare il **miglior prodotto creditizio** adatto alle **tue** esigenze.



**MUTUI
PRESTITI PERSONALI
CESSIONI DEL QUINTO
FINANZIAMENTI AZIENDALI
ASSICURAZIONI**

800.88.71.71

 www.auxiliafinance.it

 help@auxiliafinance.it

LOCAZIONI TURISTICHE SOTTO ATTACCO

Un pretesto o una reale emergenza?



Marco Bettiol

*Vicepresidente Centro Studi Fiaip
con delega al Turistico*

Assistiamo ad un proliferare di regolamenti comunali, iniziative politiche volte a limitare le locazioni brevi ad uso turistico ma siamo sicuri che siano davvero la causa scaturente dell' over tourism e dello spopolamento della residenzialità? Il Centro Studi di Fiaip, attraverso il report sottoposto ai colleghi sparsi su tutto il territorio italiano, consegna un' altra fotografia del sistema paese, ossia le locazioni brevi ad uso turistico rappresentano:

Una stabile offerta alternativa alla proposta alberghiera che risponde alla richiesta di una clientela di tipo familiare sia in termini di flessibilità che in termini di prezzo; Colmano l' offerta ricettiva là dove non esiste un struttura alberghiera, come in piccoli borghi altamente attrattivi a livello turistico. Inoltre, in ambito edilizio concorre alla rigenerazione urbana, riconsegnando alla città o al paese immobili che erano chiusi o lasciati decadere e sono una forma di integrazione al reddito per coloro che hanno investito i loro risparmi in un immobile. E questo é la dimostrazione che non stiamo più parlando di fenomeno ma di uno stabile elemento fondamentale per il sistema Italia per rispondere al sempre più grande numero di turisti che visitano il nostro bel Paese, lo confermano i dati sul numero delle locazioni brevi ad uso turistico in continua ascesa nel 2024.

Emerge un dato molto importante dal report semestrale di Fiaip Monitora: sempre più italiani vedono nell'immobile un "bene rifugio" e destinano parte dei loro risparmi nell'acquisto ed eventuale utilizzo come fonte di reddito: questo ci conferma che il mercato immobiliare della compravendita delle seconde case rimane vivace grazie anche a queste forme di investimento.

A ribadire questo trend, lo conferma il numero crescente di agenti immobiliari che si occupano di locazioni brevi ad uso turistico e soprattutto l'aumento del numero di incarichi, rispetto al 2023, per la gestione degli immobili. Al di là di supposizioni, il libero mercato è la più grande forma di giudice: emerge dall'indagine che la qualità degli ambienti e le dotazioni dell'appartamento risultano sempre più determinanti nella scelta del cliente, ovvero la qualità viene richiesta e soprattutto pagata.

Ritornando al titolo di questo breve editoriale, le ragioni dell' over tourism si devono ricercare altrove, come il calo della residenzialità la cui soluzione è da ritrovare in politiche più incisive volte a rendere più attrattivi i centri città ed evitare lo spopolamento là dove ci sono più servizi per il cittadino.

Oggi la sfida più grande è quella di far dialogare tutti gli attori (comuni, associazioni, player alberghiero ed extralberghiero) per strutturare un piano condiviso che integri stabilmente cittadino e sistema turismo affinché quest' ultimo possa e debba rappresentare un' opportunità ed una risorsa per le città e non un motivo di scontro.





**cercacasa.it, la più grande
community di professionisti
dell'immobiliare.**

iscriviti subito ed entra oggi nel portale più innovativo per
Agenti Immobiliari e Consulenti del Credito e Assicurativo

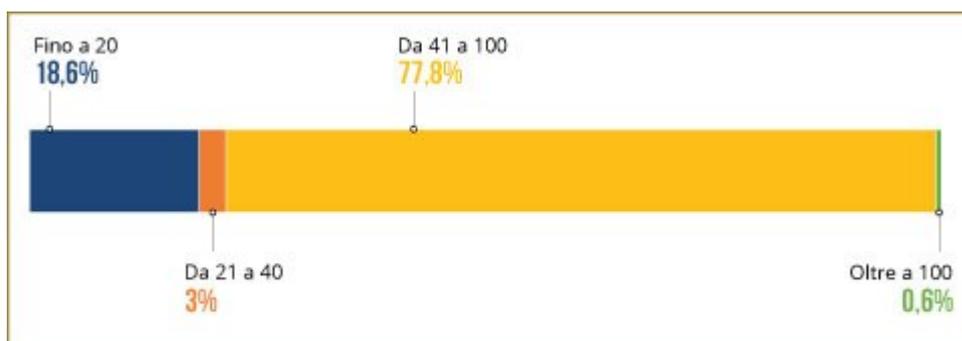
**ANALISI E TREND
DEL MERCATO IMMOBILIARE
TURISTICO IN ITALIA**

LA SUA AGENZIA SI OCCUPA DI COMPRAVENDITE IMMOBILIARI?



Il 94,9% degli agenti immobiliari professionali Fiaip che hanno risposto all'indagine si occupa di compravendite di seconde case e tra questi la maggior parte ha stipulato nel corso del 2024 fino a 100 contratti di compravendita di immobili ad uso turistico nel corso del 2024.

QUANTE COMPRAVENDITE HA STIPULATO LA SUA AGENZIE NELL'ULTIMO ANNO (2023)?



Il 18,6% delle agenzie immobiliari ha stipulato fino a 20 contratti di compravendite immobiliari, il 77,8% da 41 a 100 contratti e solo il 3% meno di 40 contratti nell'anno che si sta chiudendo

CHE UTILIZZO PREVALENTE DELL'IMMOBILE INTENDE FARE IL CLIENTE CHE ACQUISTA DALLA SUA AGENZIA UN'ABITAZIONE IN UNA LOCALITA TURISTICA?



La clientela che acquista in agenzia immobiliare un'abitazione ad uso turistico per il 57,8% sceglie sempre di più una seconda casa per le vacanze familiari. Diminuisce nei primi nove mesi del 2024 la percentuale media di acquisti di seconde case da parte di privati cittadini (-5%). Chi acquista una seconda abitazione per investimento scende infatti al 21,1% , mentre diminuiscono 2,4% coloro che scelgono una permuta per una sostituzione della prima casa.

QUALE TIPOLOGIA ABITATIVA VALUTA IL CLIENTE DELLA SUA AGENZIA CHE OPTA PER L'ACQUISTO DI UNA CASA AD USO TURISTICO?



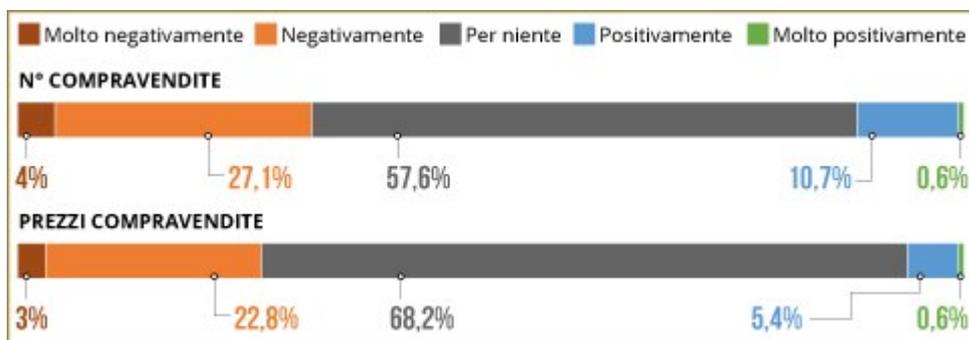
L'aumento sostanziale delle locazioni brevi ad uso turistico (+9% di contratti di locazione con finalità turistica rispetto all'estate 2023) evidenzia in particolare le richieste di locazioni brevi per la tipologia abitativa di ampia metratura e con più di 4 posti letto + 18,8%. Viene sempre più ricercata la tipologia di abitazione con 4 posti letto per il 58,2% di coloro che optano su una casa per le vacanze. Solo l'11,5% ricerca immobili con 2/3 posti letto.

QUANTA IMPORTANZA HANNO I SEGUENTI SERVIZI VALUTATI DAL CLIENTE QUANDO SCEGLIE UN IMMOBILE AD USO TURISTICO?



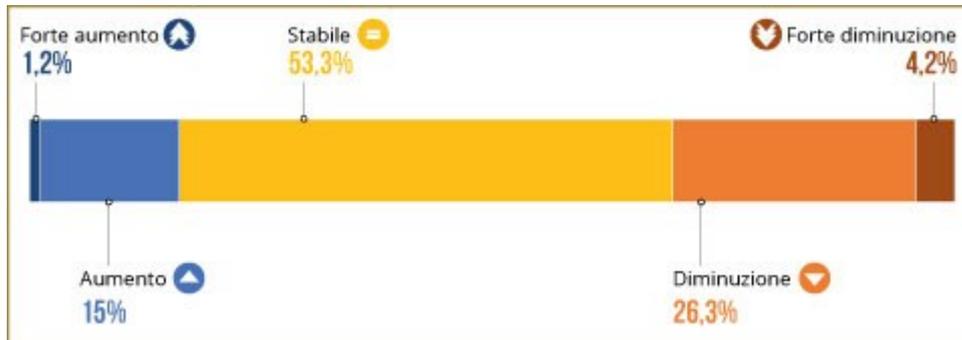
I nuclei familiari scelgono di acquistare immobili ad uso turistico dotati di servizi quali mobilità e parcheggi (54,9%), servizi di prossimità (farmacie, negozi e ristoranti) 41,7% e Wifi/connettività per il 32,7%. Il budget medio messo a disposizione per una compravendita gestita da un'agenzia immobiliare è in chiaro aumento nel 2024, nonostante l'aumento dei prezzi e arriva per il 21,1% degli acquirenti da 200mila a 300mila Euro.

L'INTRODUZIONE DELLA CEDOLARE AL 26% SUGLI IMMOBILI DESTINATI AD USO TURISTICO PER LE LOCAZIONI BREVI QUANTO HA INCISO SUL MERCATO DELLE COMPRAVENDITE DELLE SECONDE CASE?

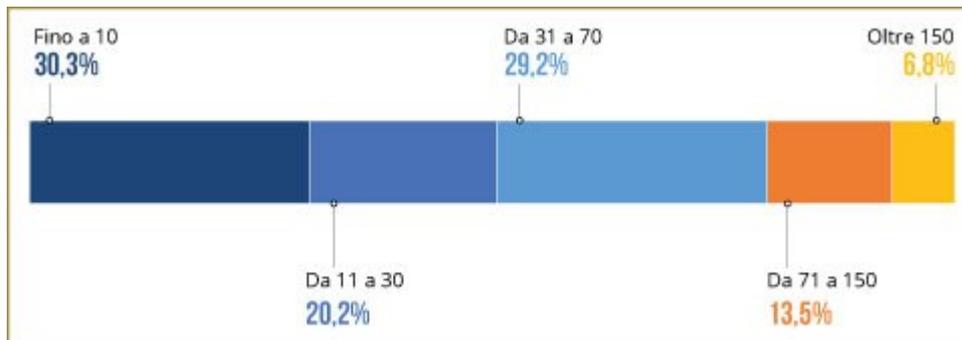


L'introduzione della cedolare secca al 26% sugli immobili destinati ad uso turistico per le locazioni brevi non ha inciso per niente sul mercato delle compravendite delle seconde case, sia sul numero delle compravendite (57,6%) che sui prezzi di compravendite degli immobili (68,2%). Le risposte degli agenti immobiliari sottolineano chiaramente come questa aliquota variata non abbia inciso sul numero delle compravendite e sul prezzo delle stesse.

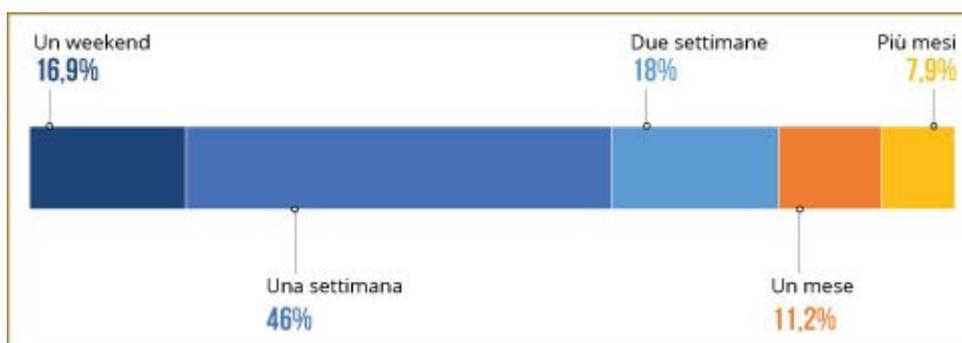
TREND: PENSI CHE IL PERIODO TRA OTTOBRE 2024 ED APRILE 2025 PORTERA':



QUAL' E' IL NUMERO DI IMMOBILI GESTITI DALLA SUA AGENZIA PER LE LOCAZIONI TURISTICHE NELL'ULTIMO ANNO?

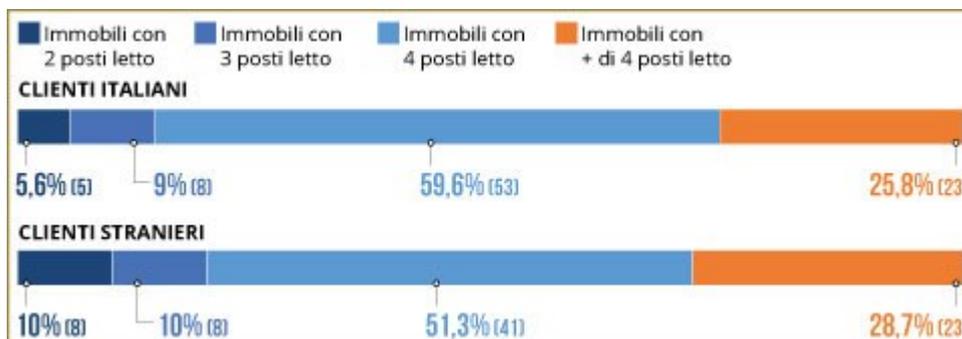


SECONDO LA SUA ESPERIENZA QUAL'E' IL SOGGIORNO MEDIO DI UNA FAMIGLIA ITALIANA PE UNA CASA ADIBITA A LOCAZIONE TURISTICA?



Gli agenti immobiliari ritengono che vi sia un trend stabile delle compravendite per l'inverno 2024/2025 per il 53,3%, sebbene aumenta il numero degli intervistati 26,3% che segnano una diminuzione degli acquisti di seconde case. Il numero di immobili gestiti dalle agenzie immobiliari per locazioni turistiche nell'ultimo anno ha visto per il 30,3% fino a 10 immobili e il 29,2% degli agenti dichiara di aver gestito fino a 70 immobili. La durata media di un soggiorno é per una famiglia italiana di un weekend per il 16,9%, degli intervistati e di una settimana per il 46% degli agenti. Solo l'11,2% opta per un mese.

QUALE TIPOLOGIA DI IMMOBILI SONO SCELTI PIU' DI FREQUENTE DAI SUOI CLIENTI CHE OPTANO PER LOCARE UNA CASA AD USO TURISTICO?



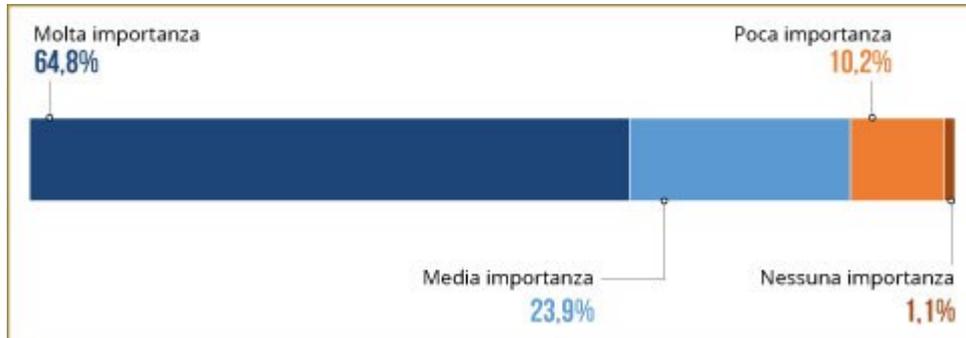
La tipologia di immobili richiesti dalla clientela nazionale che sceglie le locazioni brevi ad uso turistico e' per il 59,6% quella di abitazioni di ampia metratura e con 4 posti letto, in crescita anche gli stranieri che richiedono questa tipologia di abitazione (51,3%)

RISPETTO AL PERIODO INVERNALE 2023/24, COME E' VARIATA NEL SECONDO SEMESTRE 2024 LA SUA REDDITIVITA' NEL SEGMENTO DELLE LOCAZIONI?



La variazione della redditività nel segmento delle locazioni brevi è stazionaria per il 56,5% degli agenti e in crescita per il 21,2% degli intervistati. Così come anche il numero di pernottamenti registrati stabili per il 67,9% e diminuiti solo per il 14,3% degli agenti.

QUANTA IMPORTANZA HANNO I SEGUENTI SERVIZI VALUTATI DAL CLIENTE QUANDO SCEGLIE UN IMMOBILE AD USO TURISTICO (MOBILITA' E PARCHEGGI)?



Per i clienti degli immobili ad uso turistico hanno sempre molta importanza 64,8% i servizi di mobilità e parcheggi

I TURISTI CHE HANNO LOCATO UNA CASA VACANZA NEL PERIODO INVERNALE 2024/2025, IN CHE MESE HANNO PRENOTATO (IN PREVALENZA)

Gennaio	1,4%	Luglio	12,3%
Febbraio	8,2%	Agosto	21,9%
Marzo	2,7%	Settembre	17,8%
Aprile	2,7%	Ottobre	13,8%
Maggio	2,7%	Novembre	1,4%
Giugno	8,2%	Dicembre	6,9%

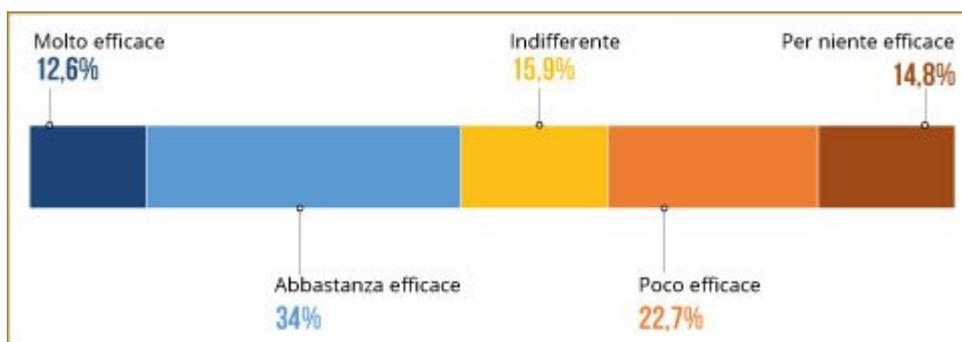
I turisti che hanno locato una casa vacanza per la stagione invernale 2024/2025 optano per lo più per il mese di febbraio per l'8,2% segue la scelta di dicembre 6,9% e marzo 2,7%. Durante l'estate invece la clientela conferma Agosto 21,8% e Settembre 17,8% e luglio 12,3%, come i mesi per andare in vacanza.

QUANTO HA PESATO L'INTRODUZIONE DELLA CEDOLARE SECCA AL 26% NELLA VARIAZIONE DEL NUMERO DELLE LOCAZIONI GESTITE DALLA SUA AGENZIA E SUL CANONE MEDIO?



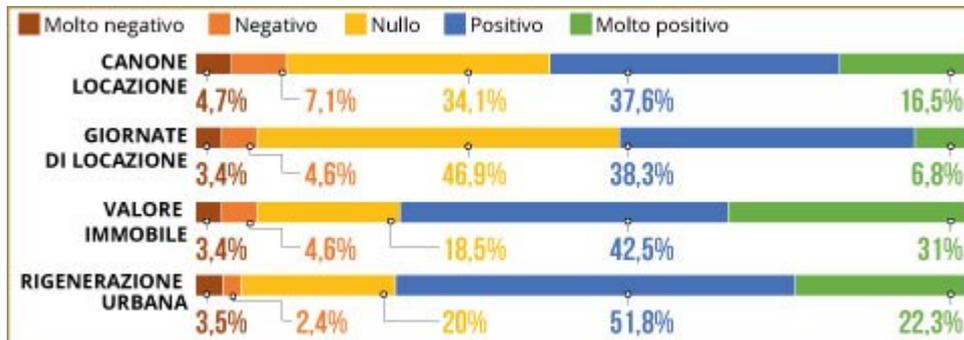
Nel dettaglio nelle locazioni per il 45,4% degli agenti immobiliari l'introduzione del CIN -Codice Identificativo Nazionale non ha influito nel settore in termini disincentivanti così come sull'andamento dei canoni medi di locazione

QUANTO SARA' EFFICACE IL CIN CONTRO L'ABUSIVISMO NELLE LOCAZIONI?



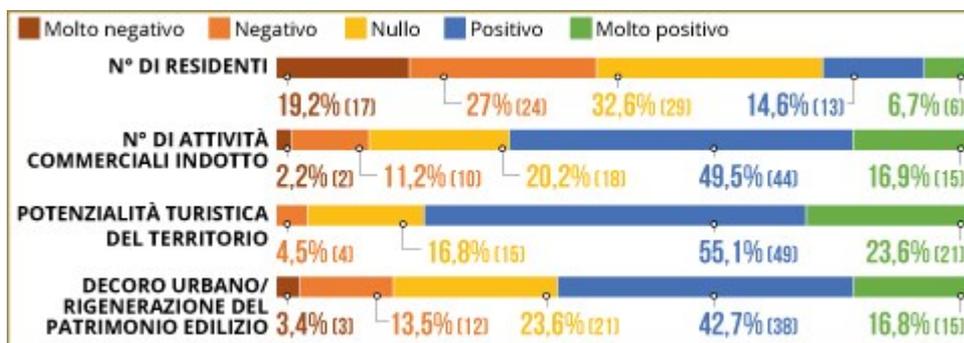
Per il 34% degli agenti immobiliari il Cin - Codice identificativo nazionale è visto come una novità importante a contrasto dell'abusivismo nell'intermediazione delle locazioni immobiliari ad uso turistico

PARLANDO DI IMMOBILI ADIBITI A LOCAZIONE TURISTICA, IN CHE MODO INCIDE LA LORO CONFORMITA' ALLE NORMATIVE URBANISTICHE, EDILIZIE, IGENICO-SANITARIE E DI SICUREZZA DEGLI IMPIANTI ?



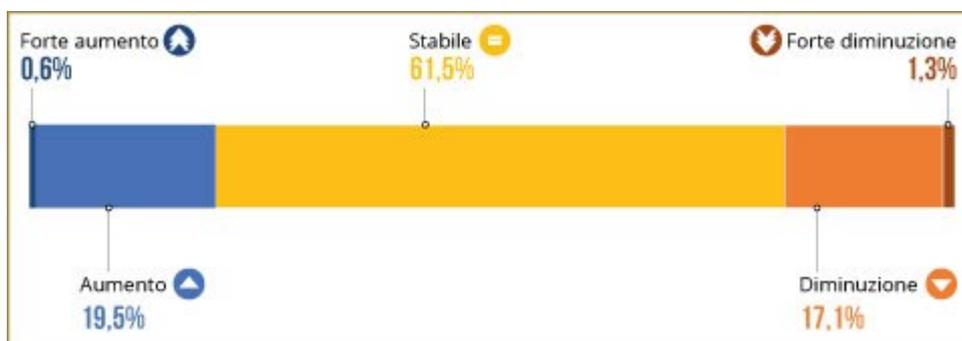
Negli immobili ad uso turistico emerge un dato molto importante rispetto alle recenti normative: la conformità alle normative urbanistiche, edilizie, igienico-sanitarie e di sicurezza degli impianti incide in maniera nettamente positiva 37,6%, molto positiva per il 16,5% rispetto ai canoni di locazione, così come per il valore immobiliare 42,5% e per i processi di rigenerazione urbana 51,8%

COME CONTRIBUISCE L'AUMENTO DELLE LOCAZIONI BREVI NEI CENTRI STORICI E/O NELLE LOCALITÀ TURISTICHE?



Le locazioni brevi, a beneficio delle comunità locali, contribuiscono alla potenzialità turistica del territorio, a rivitalizzare le attività d'impresa, commerciali e i centri storici. L'aumento delle presenze turistiche favorisce lo sviluppo economico territoriale per la maggior parte degli agenti immobiliari (in modo molto positivo 55,1% e molto positivo per il 23,6%). Gli affitti brevi ad uso turistico rappresentano, sempre più una forma di ricettività extra-alberghiera sviluppata a beneficio dell'intera comunità locale e del commercio di prossimità. Incentivano la riqualificazione del patrimonio edilizio delle città, contribuendo in modo positivo al decoro urbano e non sono la causa del calo del numero dei residenti nei centri storici delle città.

TREND - PENSI CHE IL PERIODO TRA OTTOBRE 2024 ED APRILE 2025 PORTERA' UN AUMENTO O UNA DIMINUZIONE DELLE LOCAZIONI AD USO TURISTICO?



Le previsioni degli agenti immobiliari per l'inverno 2024/2025 fotografano una sostanziale stabilità del mercato per il 61,5% degli intervistati, con una flessione registrata dal Centro Studi Fiaip del -3% del numero delle locazioni turistiche. Un sentiment tendenzialmente di incertezza, dettato dalle decisioni assunte da alcune amministrazioni comunali, che nell'imminente stagione ostacolano gli affitti ad uso turistico, fotografando in molti casi anche la ritrosia di molti proprietari che si sentono sempre più oberati da nuovi adempimenti.

**CANONI
NELLE LOCAZIONI BREVI
AD USO TURISTICO**

E

**VALORI
NELLE COMPRAVENDITE
DELLE SECONDE CASE**



Auxilia Finance PREQUALIFICA

IL MIGLIOR ALLEATO DEGLI
AGENTI IMMOBILIARI



VELOCE



PERSONALIZZATA



SICURA



AFFIDABILE

AUXILIA
FLAIP FINANCE

IL SERVIZIO DI PREQUALIFICA CHE
FA RISPARMIARE AI TUOI CLIENTI
TEMPO E DENARO.

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Auxilia Finance Spa è un mediatore creditizio iscritto al numero M21 del 12 Dicembre 2012 dell'elenco tenuto dall'Organismo degli Agenti e dei Mediatori. E' possibile prendere visione delle condizioni economiche e contrattuali prima della conclusione del finanziamento attraverso il modulo "Informazioni Europee di Base sul Credito ai Consumatori" disponibili presso i locali dove operano i collaboratori del Mediatore e sul sito <https://www.auxiliafinance.it>. Nello svolgimento della sua attività, Auxilia pone in relazione Banche e Società finanziarie con la clientela per la concessione di finanziamenti. Auxilia agisce quale mediatore convenzionato ed è legato da rapporti contrattuali con diversi finanziatori. Finanziamenti concessi previa istruttoria con gli istituti di credito ed erogati da quest'ultimi, in quanto effettivi titolari di tutti i rapporti contrattuali.



Numero Verde
800 887171



[auxiliafinance.it](https://www.auxiliafinance.it)



help@auxiliafinance.it

Auxilia Finance S.p.a. - Roma - tel. +39 06 959 449 50 - fax +39 06 979 985 22 - info@auxiliafinance.it - www.auxiliafinance.it - Società di mediazione creditizia iscritta OAM M21 12/12/2012 - Iscrizione IVASS RUI sezione E000393730 - C.F. e P.Iva 11039431009 - REA n°RM 1274606 - Cap. Soc. €120.000,00 i.v.

SIMPLY  AGENT

SUPER PROMO!



SIMPLYPACK

Firma digitale
con **contratti illimitati**

Antiriciclaggio
No Problem

Modulistica privacy
+ **Assistenza**

Modulistica antiriciclaggio
+ **Assistenza**

oppure



SIMPLYPACK PLUS

⊗ Firma digitale
con **contratti illimitati**

⊗ Antiriciclaggio **No Problem**

⊗ Corso di formazione Privacy
+ **Modulistica**

⊗ Corso di formazione Antiriciclaggio
+ **Modulistica**

⊗ 10 Visure planimetriche

⊗ 10 RegISTRAZIONI contratti preliminari

⊗ 10 RegISTRAZIONI Locazioni
o **Adempimenti successivi**

⊗ Assistenza **PRIORITARIA**

Solo + IVA
€ **500**
/anno

Solo + IVA
€ **720**
/anno



Per chi acquista entro
il 31/12 riceve in omaggio
un **Corso di Antiriciclaggio**
LIVE con Certificazione

www.simplyagent.it



IL TURISMO BALNEARE E' IL PUNTO DI FORZA PER L'OFFERTA NAZIONALE

Locazioni brevi alla stregua dell'hôtellerie

A cura di **Centro Studi Fiaip**

Il turismo balneare è in assoluto il punto di forza del turismo nazionale e vede la sua presenza capillare nell'intero territorio nazionale, che per sua collocazione naturale geografica si affaccia sul mare.

La costa italiana offre un'ampia scelta di possibilità di soggiornare in località con spiagge sabbiose, baie con insenature incantevoli, coste rocciose, con un mare unico nella sua diversità.

Gli appartamenti e le ville per vacanze gestiti per le locazioni brevi dalle agenzie immobiliari turistiche specializzate sono garantiti nel rapporto diretto, nell'offerta di un prodotto di qualità e nella trasparenza e correttezza del servizio.

LOCALITA'**ALTA STAGIONE****BASSA STAGIONE****BASILICATA**

Lido di Metaponto (MT)
 Maratea (PZ)
 Marina di Pisticci (MT)
 Nova Siri (MT)
 Policoro (MT)
 Scansano Jonico (MT)

MIN MAX

500 900
 700 1100
 600 1100
 350 800
 700 1200
 400 900

MIN MAX

200 400
 350 500
 200 400
 150 400
 300 500
 200 450

CALABRIA

Scalea (CS)
 Tropea (VV)

700 1100
 1100 1600

400 700
 500 900

CAMPANIA

Amalfi (SA)
 Capaccio Paestum (SA)
 Palinuro (SA)
 Positano (SA)
 Sorrento (NA)
 Vietri sul Mare (SA)

2000 2400
 1600 2000
 800 1000
 2000 2400
 2000 2400
 700 900

700 1000
 500 1000
 300 600
 500 600
 400 500
 300 450

EMILIA ROMAGNA

Cattolica (RN)
 Cervia (RA)
 Cesenatico (FC)
 Milano Marittima (RA)
 Riccione (RN)
 Rimini (RN)

900 1000
 1100 1250
 1000 1200
 1250 2800
 1300 1500
 1000 1500

500 580
 600 700
 550 700
 850 950
 870 980
 400 750

FRIULI - VENEZIA GIULIA

Grado (GO)
 Lignano Sabbiadoro (UD)

550 1150
 550 1250

400 650
 200 450

LAZIO

Anzio (RM)
 Fondi (LT)
 Gaeta (LT)
 Montalto Marina (VT)
 Sabaudia (LT)
 Santa Marinella (RM)
 Tarquinia Lido (VT)
 Terracina (LT)

1200 2500
 1000 1800
 1200 2500
 1200 2100
 1400 2000
 1000 2000
 1000 2000
 800 1500

800 1500
 500 900
 700 1300
 800 1200
 800 1400
 700 1200
 700 1200
 500 900

LOCALITA'**ALTA STAGIONE****BASSA STAGIONE****LIGURIA**

	MIN	MAX	MIN	MAX
Alassio (SV)	1200	3000	500	1000
Arenzano (GE)	650	850	400	550
Cinque Terre Parco Nazionale (SP)	1700	3000	800	1500
Diano Marina (IM)	800	1400	350	500
Finale Ligure (SV)	700	1400	400	600
Imperia (IM)	650	1000	450	650
Lerici (SP)	1700	2500	350	800
Sanremo (IM)	750	1000	350	450
Santa Margherita Ligure (GE)	2000	3000	800	1200
Sestri Levante (GE)	900	1500	400	700

MARCHE

Fano (PU)	700	1000	300	650
Gabicce Mare (PU)	900	1200	400	800
Grottamare (AP)	800	1100	300	500
Marotta (PU)	700	1100	300	650
Numana/Marcelli (AN)	700	1400	400	600
Pesaro (PU)	700	900	300	600
Porto San Giorgio (FM)	800	1100	350	500
Porto Recanati (MC)	800	1100	450	600
San Benedetto del Tronto (AP)	800	1100	300	500
Senigallia (AN)	800	1300	400	700
Sirolo (AN)	800	1500	400	750

PUGLIA

Campomarino (TA)	700	1200	400	600
Castellaneta Marina (TA)	1000	2000	500	750
Castro (LE)	800	1200	400	600
Cisternino (BR)	800	1200	350	600
Gallipoli (LE)	1000	1700	600	900
Leporano (TA)	800	1200	400	600
Monopoli (BA)	1000	1500	450	700
Ostuni (BR)	800	1200	350	600
Otranto (LE)	950	1350	600	800
Peschici (FG)	700	1000	300	450
Polignano a Mare (BA)	1000	1500	450	700
Porto Cesareo (LE)	1000	1400	400	600
Pulsano (TA)	800	1200	400	600

LOCALITA'**ALTA STAGIONE****BASSA STAGIONE**

S.Isidoro - Nardò (LE)

San Cataldo (LE)

San Foca (LE)

Santa Maria al Bagno - Nardò (LE)

Savelletri (BR)

Torre dell'Orso (LE)

Ugento (LE)

Vieste (FG)

MIN

MAX

900

1200

650

850

800

1200

1100

1700

1200

2500

600

1200

800

1300

800

1100

MIN

MAX

300

500

400

550

400

600

400

600

500

900

300

500

400

600

300

450

SARDEGNA

Arzachena (SS)

Muravera/Castidas Mare (OT)

Orosei (NU)

Porto Cervo (SS)

Porto Rotondo (SS)

Villasimius (CA)

1500

2200

1500

2000

800

1800

2500

3500

1800

3500

1500

3000

700

1000

1000

1500

500

900

1800

3000

1500

2500

1000

2000

SICILIA

Cefalù (PA)

800

1300

500

700

TOSCANA

Castiglioncello (LI)

Castiglione della Pescaia (GR)

Forte dei Marmi (LU)

Marina di Cecina (LI)

Orbetello (GR)

Vada (LI)

Viareggio (LU)

1000

1300

1500

2900

2200

4000

800

900

1000

1800

900

1200

700

2000

550

670

800

1100

800

1500

350

400

700

900

500

600

400

1000

VENETO

Bibione (VE)

Cavallino-Treporti (VE)

Jesolo (VE)

Lido di Venezia (VE)

1200

1300

1100

1200

1200

1300

1500

1700

500

600

500

600

500

700

600

800

LOCALITA'**BUONO STATO****BASILICATA**

Lido di Metaponto (MT)
Maratea (PZ)
Marina di Pisticci (MT)
Nova Siri (MT)
Policoro (MT)
Scansano Jonico (MT)

MIN

MAX

675 700
1.000 2.000
1.000 1.200
600 1.300
1.200 2.500
600 1.200

CAMPANIA

Amalfi (SA)
Capaccio Pestum (SA)
Palinuro (SA)
Positano (SA)
Sorrento (NA)
Vietri sul Mare (SA)

8.000 10.000
1.200 1.700
1.500 2.000
8.000 10.000
8.000 10.000
2.400 3.000

FRIULI VENEZIA-GIULIA

Grado (GO)
Lignano Sabbiadoro (UD)

2.800 3.500
3.300 3.900

EMILIA ROMAGNA

Cervia (RA)
Cesenatico (FC)
Cattolica (RN)
Milano Marittima (RA)
Riccione (RN)
Rimini (RN)

3.500 3.800
3.500 3.900
2.800 3.300
4.300 4.700
5.000 5.500
3.300 3.500

LAZIO

Anzio (RM)
Fondi (LT)
Gaeta (LT)

1.400 2.300
1.400 1.800
1.800 2.500

Valori di compravendita, espressi in euro/mq commerciale, per un appartamento con due camere.

LOCALITA'**BUONO STATO**

Montalto Marina (VT)

MIN
2.000MAX
2.700

Sabaudia (LT)

1.700

2.200

Santa Marinella (RM)

1.650

2.350

Tarquinia Lido (VT)

1.550

2.300

Terracina (LT)

1.850

2.500

LIGURIA

Alassio (SV)

5.000

8.000

Arenzano (GE)

2.500

3.600

Diano Marina (IM)

3.000

4.500

Imperia (IM)

n.p

n.p

Finale Ligure (SV)

3.500

6.000

Lerici (SP)

3.000

5.000

Sanremo (IM)

2.000

4.000

Santa Margherita Ligure (GE)

4.300

5.800

Sestri Levante (GE)

3.500

5.000

MARCHE

Ancona (AN)

1.300

1.300

Fano (PU)

2.000

2.800

Gabicce (PU)

2.500

3.500

Grottanare (AP)

2.800

5.500

Marotta (PU)

2.100

2.500

Numana (AN)

2.300

2.800

Pesaro (PU)

2.300

3.200

Porto PotenzaPicena (MC)

1.800

2.400

Porto San Giorgio (FM)

2.200

2.500

PortoRecanati (MC)

1.800

2.400

San Benedetto del Tronto (AP)

2.800

4.000

Senigallia (AN)

1.800

2.200

Sirolo (AN)

2.100

2.700

LOCALITA'**BUONO STATO**

MIN

MAX

PUGLIA

Campomarino (TA)	2.000	3.500
Castellneta Marina (TA)	1.500	3.000
Castro (LE)	1.800	2.800
Cisternino (BR)	1.400	2.100
Gallipoli (LE)	1.350	1.900
Leporano (TA)	1.500	2.200
Monopoli (BA)	1.800	3.800
Ostuni (BR)	1.500	3.500
Otranto (LE)	2.400	3.000
Peschici (FG)	1.500	1.700
Polignano a Mare (BA)	2.000	3.500
Porto Cesareo (LE)	1.800	2.800
Pulsano (TA)	1.500	2.200
Rodi Garganico (FG)	1.200	1.500
S.Isidoro - Nardo (LE)	900	1.300
San Cataldo (LE)	1.350	1.600
San Foca (LE)	1.600	2.000
Santa Caterina - Nardò (LE)	1.800	3.500
Santa Maria al Bagno - Nardò (LE)	1.600	3.000
Savelletri (BR)	2.500	4.500
Torre dell'Orso (LE)	1.700	3.200
Ugento (LE)	1.100	2.300
Vieste (FG)	1.700	2.000

SARDEGNA

Arzachena (SS)	1.500	1.750
Muravera/Castiadas Mare (SU)	1.900	2.700
Porto Cervo (SS)	3.900	5.600
Porto Rotondo (SS)	2.600	3.800
Villasimius (SU)	2.200	3.000



LE PIU' BELLE E QUELLE MENO CONOSCIUTE D'ITALIA

All'insegna del turismo sostenibile e responsabile

A cura di **Centro Studi FIAIP**

Il fascino delle isole italiane è conosciuto in tutto il mondo ed ha qualcosa fuori dal comune: che si tratti di spiagge e cale immacolate o scogliere che precipitano nel Mediterraneo, l'Italia offre ai suoi avventori infinite possibilità di scelta che vengono sempre più gettonate dalla clientela straniera.

Ma quali sono le isole italiane che andrebbero visitate almeno una volta nella vita?

In Italia le isole sono più di 800, ma gli agenti immobiliari Fiaip ne hanno scelte quest'anno solo alcune che per bellezza e unicità sapranno certamente entrare nel cuore di molti turisti.

LOCALITA'	ALTA STAGIONE		BASSA STAGIONE	
	MIN	MAX	MIN	MAX
CAMPANIA				
Capri (NA)	2.600	4.200	1.100	1.600
Ischia (NA)	1.300	1.800	700	1.000
LAZIO				
Pontine (LT)	1.400	2.550	1.150	2.250
SARDEGNA				
Carloforte (SU)	1.200	1.500	500	800
Maddalena (SS)	1.400	2.000	600	900
PUGLIA				
Isole Tremiti: San Domino(FG)	800	2.000	700	750
Isole Tremiti: San Nicola (FG)	1.000	2.500	750	900
SICILIA				
Lampedusa (AG)	900	1.500	500	900
Marettimo (TP)	1.000	1.500	500	900
TOSCANA				
Elba (LI)	1.900	3.000	500	1.100

LOCALITA'	BUONO STATO	
	MIN	MAX
CAMPANIA		
Capri (NA)	7.000	12.000
Ischia (NA)	2.500	3.500
LAZIO		
Isole Pontine (LT)	3.500	5.000
PUGLIA		
Isole Tremiti: San Dominio (FG)	2.500	4.000
Isole Tremiti: San Nicola (FG)	2.500	5.000
SARDEGNA		
CarloForte (SU)	1.000	1.950
Maddalena (SS)	2.200	3.000
TOSCANA		
Elba (LI)	3.000	3.750

Valori di compravendita, espressi in euro/mq commerciale, per un appartamento con due camere.



**UNA CONSULENZA
CREDITIZIA EVITANDO LE
CODE IN BANCA?
CON HOME TIMER SI PUÒ**



**MUTUI
PRESTITI PERSONALI
CESSIONI DEL QUINTO
FINANZIAMENTI PMI
ASSICURAZIONI**



**INNOVATIVO
IN TEMPO REALE
ALTAMENTE SPECIALIZZATO
DIRETTAMENTE A CASA TUA**

Mediatore creditizio con finalità promozionale. Auxilia Finance SpA è un mediatore creditizio iscritto al n. M21 del 12 dicembre 2012 dell'elenco tenuto dall'Organismo degli Agenti e dei Mediatori. È possibile prendere visione delle condizioni contrattuali prima della conclusione del finanziamento attraverso il modulo "Informazioni Europee di Base sul Credito ai Consumatori" disponibili presso i locali ove operano i collaboratori del Mediatore e sul sito <https://www.auxiliafinance.it>. Nello svolgimento della sua attività, Auxilia opera in collaborazione con le Banche e Società Finanziarie con la clientela per la concessione di finanziamenti. Auxilia agisce quale mediatore convenzionato ed è legato da rapporti contrattuali con diversi finanziatori. Finanziamenti concessi previa istruttoria degli istituti di credito ed erogati da quest'ultimi, in quanto effettivi titolari di tutti i rapporti contrattuali.

Numero Verde
800 887171

 auxiliafinance.it

 help@auxiliafinance.it





TURISMO RURALE

Una meta sempre piu' richiesta
per lo splendore della campagna italiana

A cura di **Centro Studi FIAIP**

L'Italia è conosciuta in tutto il mondo per le bellezze paesaggistiche, in particolare per le spettacolari colline e campagne che ne impreziosiscono il territorio.

Le località di vacanza situate in campagna offrono soggiorni ideali per chi ama il verde, le passeggiate, il trekking, i percorsi con la mountain bike, ideali per famiglie ed appassionati delle escursioni plen air in tutte le stagioni.

Gli appartamenti e le ville, anche bifamiliari, offerti sul mercato delle locazioni brevi dalle agenzie immobiliari turistiche, appartengono a quel segmento dell'ospitalità che da sempre coniuga la voglia di libertà e la qualità della vacanza.

LOCALITA'**ALTA STAGIONE****BASSA STAGIONE**

MIN

MAX

MIN

MAX

BASILICATA

Val D'Agri (PZ)

600

1.100

200

400

FRIULI - VENEZIA GIULIA

Collio Goriziano (GO)

760

1.520

450

800

PUGLIA

Alberobello (BA)

1.000

2.200

600

900

Carovigno (BR)

700

2.500

400

600

Fasano (BR)

700

2.500

400

600

Galatina (LE)

600

850

450

550

Leverano (LE)

600

850

450

550

Manfredonia (FG)

600

1.000

250

350

Martina Franca (TA)

900

1.500

400

600

Minervino Murge (BAT)

800

1.100

300

500

Nardò (LE)

700

900

400

600

San Fedrdinando Puglia (BAT)

700

1.000

300

500

San Vito dei Normanni (BR)

700

1.300

400

600

Vernole (LE)

600

850

450

550

TOSCANA

Greve in Chianti (FI)

1.400

2.150

850

1.600

Maremma (GR)

800

1.200

500

900

Montalcino (SI)

800

1.600

700

1.100

Mugello (FI)

900

1.500

600

1.100

UMBRIA

Orvieto (TR)

650

1.000

500

800

Spoleto (PG)

650

1.000

500

800

Todi (PG)

650

1.000

500

800

VENETO

Abano Terme (PD)

1.100

1.200

500

600

Belluno (BL)

1.100

1.200

500

600

Valdobbiadene (TV)

900

1.200

400

500

LOCALITA'**BUONO STATO**

MIN

MAX

BASILICATA

Lavello (PZ)

850

1.000

Val d'Agri (PZ)

700

900

Venosa (PZ)

850

1.000

FRIULI VENEZIA-GIULIA

Collio Goriziano (GO)

850

1.150

MARCHE

Jesi (AN)

1.300

1.800

PUGLIA

Alberobello (BA)

1.500

3.000

Carovigno (BR)

1.400

2.100

Fasano (BR)

1.300

2.500

Galatina (LE)

1.100

1.500

Leverano (LE)

450

700

Manfredonia (FG)

800

1.700

Martina Franca (TA)

800

2.000

Minervino Murge (BAT)

600

1.300

Nardò (LE)

1.100

1.700

San Ferdinando di Puglia (BAT)

700

1.700

San Vito dei Normanni (BR)

1.000

2.000

Vernole (LE)

1.300

1.600

TOSCANA

Castelnuovo Berardenga (SI)

1.300

1.600

Greve in Chianti (FI)

1.800

2.200

San Quirico d'Orcia (SI)

1.000

1.200

UMBRIA

Orvieto (TR)

800

2.500

Spoleto (PG)

800

2.500

Todi (PG)

800

2.500

VENETO

Abano Terme (PD)

1.000

1.200

Belluno (BL)

1.450

1.750

Valdobbiadene (TV)

1.000

1.200

Valori di compravendita, espressi in euro/mq commerciale, per un appartamento con due camere.



PER GLI AMANTI DEL TURISMO DI PROSSIMITA'

Sempre piu' promossi come risorsa di turismo lento

A cura di **Centro Studi FIAIP**

Luoghi che ci trasmettono la storia delle tradizioni e della cultura oramai passate all'insegna dell'ambiente, dell'enogastronomia e di quel turismo lento che oramai tocchiamo con mano quotidianamente.

Questo fenomeno farà vivere quelle comunità e garantire quei servizi di vicinato importanti per la popolazione che vi risiede.

Molto importante sarà la valorizzazione di quel patrimonio residenziale da troppo tempo è rimasto con le luci spente e che oggi vede nei flussi turistici e nelle locazioni brevi una nuova ripartenza da non contrastare, ma sostenere anche attraverso investimenti sulle infrastrutture tecnologiche.

Importante sarà riuscire a programmare una stagione di eventi turistici che abbracci tutti i dodici mesi dell'anno. Ma questo gli amministratori locali lo sanno molto bene.

LOCALITA'**ALTA STAGIONE****BASSA STAGIONE****BASILICATA**

Matera (MT)

MIN

MAX

800

2.000

MIN

MAX

500

900

CAMPANIA

Castellabate (SA)

2.500

3.500

500

1.500

Cetara (SA)

700

1.000

320

400

Pompei (NA)

1.400

2.000

700

1.000

FRIULI - VENEZIA GIULIA

Aquileia (UD)

300

560

250

350

Sauris (UD)

740

980

540

710

LAZIO

Atina (FR)

700

900

500

700

Castelgandolfo (RM)

900

1.500

700

1.200

Isola del Liri (FR)

900

1.300

700

1.000

Nemi (RM)

700

1.300

500

800

San Felice Circeo (LT)

1.200

2.500

700

1.300

Sperlonga (LT)

1.600

2.350

650

1.100

Sutri (VT)

800

1.300

600

1.000

Tarquinia (VT)

1.000

2.000

500

1.200

LIGURIA

Finalborgo (SV)

700

1.200

300

500

Monterosso (SP)

1.700

3.500

800

1.500

Portofino (GE)

3.500

5.000

n.p.

n.p.

LOMBARDIA

Boario Terme (BS)

450

1.350

350

1.150

Crema (CR)

600

1.850

500

1.650

Pavia (PV)

900

1.900

850

1.550

MARCHE

Gradara (PU)

600

800

250

400

PUGLIA

Acaya (LE)

600

770

300

480

Carovigno (BS)

800

1.200

350

600

Canoni di locazione turistica espressi in euro, per una settimana in appartamento con 4 posti letto.

LOCALITA'**ALTA STAGIONE****BASSA STAGIONE**

	MIN	MAX	MIN	MAX
Galatina (LE)	600	1.000	400	600
Grottaglie (TA)	700	1.000	400	600
Leverano (LE)	600	1.000	400	600
Locorotondo (BA)	1.000	1.500	450	700
Martina Franca (TA)	1.000	1.500	500	750
Matino (LE)	420	600	300	600
Monte Sant'Angelo (FG)	700	1.000	300	450
Nardò (LE)	700	1.000	400	600
Ostuni (BS)	800	1.200	350	600
Otranto (LE)	950	1.350	600	800
Polignano a Mare (BA)	1.000	1.500	450	700
Trani (BAT)	700	1.100	350	600
Vico del Gargano (FG)	800	1.100	300	450

SARDEGNA

Alghero (SS)	1.200	1.500	500	800
Castelsardo (SS)	850	1.800	500	800
Posada (NU)	1.300	1.700	450	700
Santa Teresa Gallura (SS)	600	800	500	750

TOSCANA

Burano (GR)	1.500	1.700	600	800
Capalbio (GR)	950	1.600	750	1.300
Certaldo (FI)	900	1.300	500	900
Massa Marittima (GR)	900	1.500	500	900
Montalcino (SI)	800	1.200	450	800
Pitigliano (GR)	750	1.250	450	800
San Gimignano (SI)	600	1.000	350	700

TRENTINO - ALTO ADIGE

Vipiteno (BZ)	1.400	2.300	700	1.300
---------------	-------	-------	-----	-------

VENETO

Asolo (TV)	1.100	1.200	500	600
Follina (TV)	900	1.200	400	500
Marostica (VI)	900	1.200	400	500
Peschiera (VR)	2.100	2.500	900	1.000

Canoni di locazione turistica espressi in euro, per una settimana in appartamento con 4 posti letto.

LOCALITA'**BUONO STATO**

MIN

MAX

BASILICATA

Matera (MT)

2.500

4.000

Melfi (PZ)

1.000

1.300

CAMPANIA

Castellabate (SA)

2.000

2.500

Cetara (SA)

3.300

4.000

Pompei (NA)

1.700

1.900

FRIULI VENEZIA-GIULIA

Aquileia (UD)

800

1.200

San Daniele del Friuli (UD)

800

1.100

Sauris (UD)

720

1.430

LAZIO

Atina (FR)

700

900

Castelgandolfo (RM)

1.600

2.300

Isola del Liiri (FR)

600

700

Nemi (RM)

1.200

1.600

San Felice Circeo (LT)

2.000

2.500

Sperlonga (LT)

5.000

7.500

Sutri (VT)

1.000

1.300

Tarquinia (VT)

1.500

2.000

LIGURIA

Finalborgo (SV)

3.000

6.000

Monterosso (SP)

5.200

7.000

Portofino (GE)

14.000

18.000

LOMBARDIA

Boario Terme (BS)

1.050

1.350

Crema (CR)

1.200

2.000

Pavia (PV)

1.900

2.200

Valeggio (PV)

1.150

1.650

MARCHE

Arcevia (AN)

400

500

Cingoli (MC)

1.000

1.200

Genga/Frasassi (AN)

400

500

Valori di compravendita, espressi in euro/mq commerciale, per un appartamento con due camere.

LOCALITA'	BUONO STATO	
	MIN	MAX
Gradara (PU)	1.500	2.000
Offagna (AN)	900	1.300
PUGLIA		
Acaya (LE)	1.400	1.900
Carovigno (BS)	1.300	2.800
Galatina (LE)	800	2.000
Grottaglie (TA)	800	1.500
Leverano (LE)	400	800
Locorotondo (BA)	1.800	2.500
Martina Franca (TA)	800	1.200
Matino (LE)	900	1.350
Monte Sant'Angelo (GF)	1.500	1.700
Nardò (LE)	1.100	2.000
Ostuni (BS)	1.500	3.500
Otranto (LE)	2.400	3.000
Polignano a Mare (BA)	2.500	3.500
Trani (BAT)	900	1.700
Vito del Gargano (FG)	1.700	2.000
SARDEGNA		
Alghero (SS)	2.000	2.650
Castelsardo (SS)	1.400	2.000
Posada (NU)	1.350	1.900
Santa Teresa di Gallura (SS)	1.400	2.000
TOSCANA		
Burano (GR)	1.800	2.600
VENETO		
Asolo (TV)	1.550	1.900
Follina (TV)	900	1.000
Marostica (VI)	900	1.200
Murano (VE)	1.800	2.600
Peschiera (VR)	1.900	2.800

Valori di compravendita, espressi in euro/mq commerciale, per un appartamento con due camere.

CITTÀ D'ARTE



L'INTRAMONTABILE FASCINO DEI CENTRI STORICI

Storia e cultura attraggono turisti da tutto il mondo

A cura di **Centro Studi FIAIP**

La bellezza del patrimonio culturale italiano torna a conquistare visitatori stranieri e moltissimi italiani e le città d'arte si candidano al ruolo di protagoniste anche nell'inverno 2024/2025.

Le città d'arte sono solitamente le mete preferite dai viaggiatori stranieri ed italiani ormai tutto l'anno, e anche il prossimo anno faranno il pieno di visitatori che affolleranno centri storici, musei, aree archeologiche, mostre, ristoranti e locali, come nella Capitale dove con il Giubileo 2025 si attendono 35milioni di presenze.

Il quadro che emerge è quello di una netta accelerazione, agevolata dalla presenze locali e dalla ripresa dei movimenti turistici internazionali: quest'estate il turismo culturale crescerà sensibilmente rispetto all'anno precedente.

LOCALITA'	ALTA STAGIONE		BASSA STAGIONE	
	MIN	MAX	MIN	MAX
BASILICATA				
Matera (MT)	900	1.500	600	1.000
CAMPANIA				
Napoli (NA)	1.200	2.200	800	1.500
Salerno (SA)	650	1.500	350	650
EMILIA ROMAGNA				
Bologna (BO)	1.200	1.600	900	1.200
FRIULI - VENEZIA GIULIA				
Trieste (TS)	620	1.050	280	430
LAZIO				
Ostia Antica (RM)	800	1.200	500	800
Roma (RM)	1.000	1.600	800	1.100
Tivoli (RM)	800	1.400	500	800
Tuscania (VT)	800	1.200	500	800
Viterbo (VT)	800	1.500	500	1.000
LIGURIA				
Genova (GE)	600	900	500	700
LOMBARDIA				
Milano (MI)	1.200	7.300	950	6.400
PIEMONTE				
Torino (TO)	950	1.500	700	1.000
PUGLIA				
Alberobello (BA)	1.000	2.000	600	900
Andria (BAT)	700	1.100	350	600
Bari (BA)	1.000	1.500	400	550
Brindisi (BS)	800	1.200	450	600
Foggia (FG)	900	1.300	400	600
Galatina (LE)	600	1.000	300	500
Lecce (LE)	900	1.500	600	900

Canoni di locazione turistica espressi in euro, per una settimana in appartamento con 4 posti letto.

LOCALITA'

BUONO STATO

BASILICATA

Matera (MT)

MIN

MAX

2.000

2.500

CAMPANIA

Napoli (NA)

Salerno (SA)

2.000

3.500

4.000

6.000

FRIULI VENEZIA-GIULIA

Trieste (TS)

1.820

2.250

LAZIO

Ostia Antica (RM)

Roma (RM)

Tivoli (RM)

Tuscani (VT)

Viterbo (VT)

1.800

2.700

5.500

5.800

1.100

1.650

1.200

1.500

1.300

1.500

LIGURIA

Genova (GE)

1.800

2.700

LOMBARDIA

Milano (MI)

4.000

8.500

MARCHE

Fabriano (AN)

Jesi (AN)

Loreto (PU)

Urbino (PU)

600

800

700

900

1.000

1.200

1.800

2.300

PUGLIA

Alberobello (BA)

Andria (BAT)

Bari (BA)

1.500

3.300

900

1.700

2.200

4.500

Valori di compravendita, espressi in euro/mq commerciale, per un appartamento con due camere.

LOCALITA'

BUONO STATO

Brindisi (BS)
Foggia (FG)
Galaina (LE)
Lecce (LE)
Manfredonia (FG)
Martina Franca (TA)
Nardò (LE)
Ostuni (BS)
Otranto (LE)
Taranto (TA)

MIN	MAX
900	2.000
900	1.300
800	2.000
1.200	2.200
800	1.700
800	2.000
1.100	1.700
1.500	3.500
2.400	3.000
1.000	2.500

SAEDEGNA

Cagliari (CA)

1.600	2.500
-------	-------

TOSCANA

Firenze (FI)
Lucca (LU)
Siena (SI)

4.500	5.500
3.000	3.700
3.200	3.600

UMBRIA

Orvieto (TR)
Spoletto (PG)
Todi (PG)

700	1.500
700	1.500
700	1.500

VENETO

Belluno (BL)
Padova (PD)
Rovigo (RO)
Treviso (TV)
Venezia (VE)
Verona (VR)

1.800	2.600
2.400	2.900
1.000	2.000
2.500	3.600
3.950	6.500
4.000	5.600



PASSEGGIATE ED ATTIVITA' ALL'ARIA APERTA

Luoghi per rigenerarsi totalmente

A cura di **Centro Studi FIAIP**

Sono sempre più coloro che scelgono vacanze all'insegna della natura, alla riscoperta di sentieri e rifugi, del trekking, del contatto con se stessi e dell'attività all'aria aperta. Moltissimi gli appassionati dell'outdoor e dell'alta e bassa montagna che amano le passeggiate, i ghiacciai e le località dove fare sport all'aperto in località turistiche sempre più internazionali e che spesso possono regalare temperature miti ai viaggiatori durante tutto l'anno.

In tutt'Italia i laghi sono un patrimonio da valorizzare ulteriormente grazie alla collaborazione tra istituzioni, enti locali, agenzie immobiliari ed operatori dei territori e nel Nord Italia in particolare, anche in vista dell'importante appuntamento delle Olimpiadi Milano - Cortina 2026. I laghi, spesso sono delle vere e proprie porte d'ingresso per le montagne, come in Lombardia e Veneto, e rappresentano un driver fondamentale per il turismo e lo sviluppo economico territoriale di molte aree del Paese, ognuno con le proprie tipicità, vero valore aggiunto per un turismo in grado di rispondere alle esigenze specifiche di ogni visitatore.

LOCALITA'**ALTA STAGIONE****BASSA STAGIONE****ABRUZZO**

Ovindoli (AQ)

MIN

MAX

950

1.300

MIN

MAX

600

1.100

BASILICATA

Pietrapertosa (PZ)

400

900

200

450

Sanseverino Lucano (PZ)

400

900

200

450

Terranova di Pollino (PZ)

400

900

200

450

CAMPANIA

Laceno (AV)

800

2.000

300

800

FRIULI - VENEZIA GIULIA

Forni di Sopra (UD)

500

750

350

550

Sappada (UD)

850

1.450

450

600

Tarvisio - Camporosso (UD)

750

850

350

400

LAZIO

Lago di Bolsena (VT)

900

1.200

600

900

Lago di Bracciano (RM)

800

1.100

500

700

LOMBARDIA

Angera (VA)

750

2.500

400

1.350

Bormio (SO)

1.800

4.600

450

1.850

Chiesa in Valmalenco (SO)

1.100

3.900

350

1.600

Colico (LC)

700

2.750

550

1.750

Como (CO)

960

2.950

680

2.260

Iseo (BS)

700

2.300

450

1.200

Lecco (LC)

900

2.200

590

1.550

Livigno (SO)

1.850

6.780

580

1.400

Madesimo (SO)

1.900

4.800

800

1.500

Sirmione (BS)

850

2.260

590

1.800

PIEMONTE

Sestriere (TO)

1.000

1.900

700

1.500

LOCALITA'**ALTA STAGIONE****BASSA STAGIONE****TRENTINO - ALTO ADIGE**

	MIN	MAX	MIN	MAX
Madonna di Campiglio (TN)	1.400	2.500	700	1.500
Merano (BZ)	900	1.800	500	1.100
Ortisei (BZ)	1.100	1.800	1.000	1.500
Plan de Corones (BZ)	800	1.500	500	1.300
Selva di Val Gardena (BZ)	1.500	2.000	1.200	1.700
Val di Fassa - Canazei (TN)	1.000	1.500	600	900

UMBRIA

Lago Trasimeno (PG)	1.350	2.800	600	1.200
---------------------	-------	-------	-----	-------

VALLE D'AOSTA

Courmayeur (AO)	1.100	2.000	800	1.200
Gressoney (AO)	1.600	2.000	700	1.200

VENETO

Alleghe (BL)	1.150	2.350	550	1.050
Asiago (VI)	2.100	2.400	900	1.000
Auronzo di Cadore (BL)	1.800	2.200	900	1.000
Cortina d'Ampezzo (BL)	2.100	2.500	900	1.000
Falcade (BL)	1.150	2.350	550	1.050
Lago di Garda (VR)	2.350	3.000	900	1.400

LOCALITA'**BUONO STATO**

MIN

MAX

ABRUZZO

Ovindoli (AQ)

1.150

1.700

BASILICATA

Pietrapertosa (PZ)

600

800

Sanseverino Lucano (PZ)

600

800

Terranova di Pollino (PZ)

600

800

CAMPANIA

Laceno (AV)

500

1.200

FRIULI VENEZIA-GIULIA

Sappada (UD)

1.850

2.800

LAZIO

Lago di Bolsena (VT)

1.200

1.700

Lago di Bracciano (RM)

1.100

1.600

LOMBARDIA

Angera (VA)

1.200

1.700

Bormio (SO)

2.500

4.500

Chiesa di Val Malenco (SO)

1.300

2.300

Colico (LC)

1.300

2.100

Como (CO)

2.100

4.500

Lago di Lecco (LC)

2.100

2.750

Lago d'Iseo - Iseo (BS)

2.300

2.800

Livigno (SO)

3.000

6.000

Madesimo (SO)

3.500

4.700

Sirmione (BS)

2.500

3.900

PIEMONTE

Sestriere (TO)

2.200

3.200

Valori di compravendita, espressi in euro/mq commerciale, per un appartamento con due camere.

LOCALITA'**BUONO STATO****TRENTINO - ALTO ADIGE**

Madonna di Campiglio - Pinzolo (TN)
Merano (BZ)
Ortisei (BZ)
Selva di Val Gardena (BZ)
Val di Fassa - Canazei - Marmolada (TN)

MIN

MAX

9.000 12.000
3.500 4.100
5.000 9.500
5.700 9.200
5.000 6.800

UMBRIA

Lago Trasimeno - Castiglione dal Lago (PG)

900

1.000

VALLE D'AOSTA

Courmayeur (AO)
Gressoney (AO)

6.200

8.900

2.500

3.400

VENETO

Asiago (VI)
Auronzo (BL)
Cortina D'Ampezzo (BL)
Falcade (BL)
Lago di Garda - Sirmione (VR)
Val di Zoldo (BL)

1.000

1.200

1.000

1.200

8.000

8.500

1.600

2.300

4.600

5.700

1.200

1.450



LA CAPACITA'
DI **SUCCESSO**
DIPENDE IN
GRAN PARTE
DAGLI
STRUMENTI
CHE USI

GestiFIAIP è il **gestionale immobiliare** e la **Piattaforma MLS** scelta da **FIAIP** per far collaborare i propri associati

Scegli anche tu lo strumento giusto, in grado di moltiplicare le potenzialità della tua agenzia grazie a tool integrati ed un'interfaccia utente all'avanguardia, adattabile a qualsiasi tipo di dispositivo.

Non a caso infatti è la piattaforma utilizzata da oltre **5.000 operatori** in tutta Italia che quotidianamente collaborano tra loro creando un network esteso e supportato da regole certe e chiare.

Prova anche tu la potenza di



collegati a <https://www.gestifiaip.it> o chiamaci allo **055 8487203**
per attivare una **prova gratuita per 60 giorni**



INDICAZIONI PER LA CONSULTAZIONE DEI VALORI

una guida per leggere meglio e senza fraintendimenti i dati immobiliari

A cura di **Francesco la Commare** | **Presidente Centro Studi FIAIP**

I valori che individuano l'andamento del mercato immobiliare di Fiaip Monitora sono riferiti ad una tipologia edilizia ordinaria, quella dell'appartamento con dimensione di circa mq. 80/90 e destinazione d'uso residenziale.

Le quotazioni individuano un intervallo minimo - massimo dei valori di mercato in euro per metro quadro di superficie commerciale calcolata secondo l'Appendice D della norma UNI 11932:2024 con i seguenti coefficienti di calcolo:

Superficie principale:

100% superficie utile (netta/calpestabile);

100% muri interni e perimetrali esterni, fino allo spessore di 50 cm.;

50% muri perimetrali in comunione con altre proprietà o locali condominiali, fino allo spessore di 25 cm..

Superfici accessorie:

[<I>accessori praticabili in proprietà esclusiva comunicanti con i vani principali; incidenze fino alla superficie di mq. 25 per ogni accessorio, la superficie eccedente da considerare alla metà dell'incidenza medesima; per accessori non comunicanti o ad un piano diverso dei vani principali, considerare un terzo dell'incidenza</I>]

25% balconi (profondità max mt 1,40);

35% balconi coperti (profondità max mt 1,40);

35% terrazzi (profondità min. mt 1,40);

45% terrazzi coperti (profondità min. mt 1,40);

15% lastrici solari (terrazzi di copertura);

25% lastrici solari coperti (terrazzi di copertura);

60% altane coperte aperte;

90% altane coperte chiuse con vetrate;

35% logge e portici;

80% verande integrate all'abitazione e con finiture analoghe;

70% verande separate dall'abitazione da preesistente infisso;

10% corti, cortili e patii.

Superfici accessorie:

[<I>fino alla concorrenza della superficie principale; l'eccedenza fino alla ulteriore concorrenza della superficie principale al 2%; l'ulteriore eccedenza allo 0,5%</I>]

15% giardini, resedi e aree di pertinenza a servizio diretto dei vani principali di un appartamento;

10% giardini, resedi e aree di pertinenza a servizio diretto dei vani principali di ville e villini;

5% giardini, resedi e aree di pertinenza a servizio indiretto dei vani principali.

Superfici accessorie:

20% posti auto scoperti;

40% posti auto coperti in autorimessa condominiale;

50% garage - box auto con accesso condominiale;

60% garage con accesso indipendente o collegati con la superficie principale.

Superfici accessorie:

20% cantine, soffitte, locali accessori non collegati con la superficie principale;

60% locali accessori collegati con la superficie principale, provvisti di agibilità (es. taverna), altezza media min. mt 2,40;

35% locali accessori collegati con la superficie principale, altezza media min. inferiore a mt 2,40 ed altezza min. \geq di mt 1,50.

Superfici accessorie:

100% sottotetti abitabili / mansarde collegati con la superficie principale, altezza min. mt 2,70;

75% sottotetti abitabili / mansarde collegati con la superficie principale, altezza min. mt 2,40;

35% sottotetti collegati con la superficie principale, altezza media min. inferiore a mt 2,40 ed altezza min. \geq di mt 1,50; superfici con altezze inferiori a mt 1,50 non saranno computate.

Superfici accessorie:

100% soppalchi abitabili con accesso agevole ed altezza minima mt 2,70;

80% soppalchi abitabili con accesso agevole ed altezza minima mt 2,40;

50% soppalchi non abitabili, altezza media minima inferiore a mt 2,40 ed altezza minima \geq di mt 1,50; superfici con altezze inferiori a mt 1,50 non saranno computate.

Superfici accessorie:

15% locali tecnici.

Incidenze diverse, debitamente motivate dall'agente immobiliare professionale, potranno essere applicate alle superfici accessorie in casi specifici.

Le quotazioni sono altresì divise secondo un determinato stato conservativo e manutentivo dove per "Nuovo - Ristrutturato" si intende che l'appartamento non è ancora stato abitato a fine costruzione o integrale ristrutturazione; per "Ottime condizioni" si intende che le condizioni sono tali da non dover richiedere alcuna opera di manutenzione; per "Buono stato - Abitabile" si intende che le condizioni risultano normali seppur sono presenti manifestazioni di degrado che richiedono interventi di manutenzione ordinaria specifici (esempio, ripresa intonaci e tinteggiature, ripristino pavimentazione, rifacimento impermeabilizzazione, ecc.) e non sono necessari per lo stato dell'immobile o sono stati già realizzati, interventi per l'adeguamento alla classificazione sismica e per il contenimento dei consumi energetici; per "Da ristrutturare" si intende che sono presenti situazioni di degrado, si prevede un intervento di integrale ristrutturazione e/o consolidamento delle strutture e/o l'esecuzione di sostanziali opere atte alla sostituzione di elementi strutturali e/o sono necessari interventi per l'adeguamento alla classificazione sismica e/o per il contenimento dei consumi energetici.

I valori minimi e massimi rappresentano l'ordinarietà e, pertanto, non sono incluse nell'intervallo le quotazioni riferite ad appartamenti di particolare pregio che comunque presentano caratteristiche non ordinarie per la tipologia edilizia della zona di appartenenza.

Nell'indicazione dei valori si tengono in considerazione anche altri parametri quali il livello di piano, le informazioni energetiche, la dotazione di impianti, la presenza dell'ascensore, l'esposizione, la luminosità, il panorama, la funzionalità, le finiture, la localizzazione, le caratteristiche del sito, i caratteri della domanda e dell'offerta e la fase del mercato immobiliare.

I valori contenuti in Fiaip Monitora non possono intendersi sostitutivi di una valutazione immobiliare puntuale del valore del singolo appartamento effettuata da un agente immobiliare professionale, ma soltanto di ausilio alla stessa.

L'utilizzo delle quotazioni Fiaip Monitora nell'ambito del processo di valutazione non può che condurre ad indicazioni di valori di larga massima. Pertanto, la valutazione effettuata da un agente immobiliare professionale rappresenta l'unico strumento in grado di rappresentare e descrivere in maniera esaustiva e con piena efficacia l'immobile e di motivare il valore da attribuirgli.

CRITERIO PER IL COMPUTO DELLA SUPERFICIE COMMERCIALE O CONVENZIONALE VENDIBILE
RESIDENZIALE

NUMERO	DESCRIZIONE	INCIDENZA*	ANNOTAZIONI	
1 superficie principale	superficie utile (netta/calpestabile)	100%		
	muri interni e perimetrali esterni	100%	fino allo spessore di 50 cm	
	muri perimetrali in comunione con altre proprietà o locali condominiali	50%	fino allo spessore di 25 cm	
2 Superfici accessorie	balconi (profondità max mt 1,40)	25%	accessori praticabili, in proprietà esclusiva e comunicanti con i vani principali	
	balconi coperti (profondità max mt 1,40)	35%		
	terrazzi (profondità min. mt 1,40)	35%		
	terrazzi coperti (profondità min. mt 1,40)	45%		
	lastrici solari (terrazzi di copertura)	15%	incidenze fino alla superficie di mq 25 per ogni accessorio, la superficie eccedente da considerare alla metà dell'incidenza medesima	
	lastrici solari coperti (terrazzi di copertura)	25%		
	altane coperte aperte	60%		
	altane coperte chiuse con vetrate	90%		
	logge e portici	35%		
	verande integrate all'abitazione e con finiture analoghe	80%		
	verande separate dall'abitazione da preesistente infisso	70%		
corti, cortili e patii	10%	per accessori non comunicanti o ad un piano diverso dei vani principali, considerare un terzo dell'incidenza		
3	giardini, resedi e aree di pertinenza a servizio diretto dei vani principali di un appartamento		15%	fino alla concorrenza della superficie principale; l'eccedenza fino alla ulteriore concorrenza della superficie principale al 2%; l'ulteriore eccedenza allo 0,5%
	giardini, resedi e aree di pertinenza a servizio diretto dei vani principali di ville e villini		10%	
	giardini, resedi e aree di pertinenza a servizio indiretto dei vani principali	5%		

ai sensi dell'Appendice D della Norma UNI 11932:2024

CRITERIO PER IL COMPUTO DELLA SUPERFICIE COMMERCIALE O CONVENZIONALE VENDIBILE

4	posti auto scoperti	20%	dimensioni medie 2,50 x 5,00 = 12,50 mq
	posti auto coperti in autorimessa condominiale	40%	
	garage - box auto con accesso condominiale	50%	
	garage con accesso indipendente o collegati con la superficie principale	60%	
5	cantine, soffitte, locali accessori non collegati con la superficie principale	20%	
	locali accessori collegati con la superficie principale, provvisti di agibilità (es. taverna)	60%	altezza media minima mt 2,40
	locali accessori collegati con la superficie principale	35%	altezza media minima inferiore a mt 2,40 ed altezza minima \geq di mt 1,50
6	sottotetti abitabili / mansarde collegati con la superficie principale	100%	altezza minima mt 2,70
	sottotetti abitabili / mansarde collegati con la superficie principale	75%	altezza minima mt 2,40
	sottotetti collegati con la superficie principale	35%	altezza media minima inferiore a mt 2,40 ed altezza minima \geq di mt 1,50; superfici con altezze inferiori a mt 1,50 non saranno computate
7	soppalchi abitabili con accesso agevole ed altezza minima mt 2,70	100%	
	soppalchi abitabili con accesso agevole ed altezza minima mt 2,40	80%	
	soppalchi non abitabili	50%	altezza media minima inferiore a mt 2,40 ed altezza minima \geq di mt 1,50; superfici con altezze inferiori a mt 1,50 non saranno computate
8	locali tecnici	15%	

* Coefficiente di calcolo ai fini della determinazione della superficie commerciale.

ai sensi dell'Appendice D della Norma UNI 11932:2024

CRITERIO PER IL COMPUTO DELLA SUPERFICIE COMMERCIALE O CONVENZIONALE VENDIBILE

COMMERCIALE

NUMERO	DESCRIZIONE	INCIDENZA*	ANNOTAZIONI
1 Superficie principale	superficie utile (netta/calpestabile)	100%	
	muri interni e perimetrali esterni	100%	fino allo spessore di 50 cm
	muri perimetrali in comunione con altre proprietà o locali condominiali	50%	fino allo spessore di 25 cm
2 Superfici accessorie	depositi, magazzini, locali/vani accessori collegati con la superficie principale e con accesso agevole	60%	superfici con altezze inferiori a mt 1,50 non saranno computate
	depositi, magazzini, locali/vani accessori non collegati con la superficie principale	40%	
3	area esterna carrabile coperta con struttura fissa	30%	fino alla concorrenza della superficie principale; l'eccedenza fino alla ulteriore concorrenza della superficie principale al 2%; l'ulteriore eccedenza allo 0,5%
	area esterna non carrabile coperta con struttura fissa	25%	
	area esterna carrabile scoperta	15%	
	area esterna non carrabile scoperta	10%	
4	posti auto scoperti in adiacenza alla superficie principale	20%	dimensioni tipo di posto auto mt 2,50 x 5,00 = 12,50 mq
	posti auto coperti	40%	
5	locali tecnici	15%	

* Coefficiente di calcolo ai fini della determinazione della superficie commerciale.

CRITERIO PER IL COMPUTO DELLA SUPERFICIE COMMERCIALE O CONVENZIONALE VENDIBILE
DIREZIONALE

NUMERO	DESCRIZIONE	INCIDENZA*	ANNOTAZIONI
1 Superficie principale	superficie utile (netta/calpestabile) muri interni e perimetrali esterni muri perimetrali in comunione con altre proprietà o locali condominiali	100% 100% 50%	fino allo spessore di 50 cm fino allo spessore di 25 cm
2 Superfici accessorie	balconi, terrazzi e lastrici solari, balconi coperti, terrazzi coperti e logge, portici e patii, verande, "terrazze a tasca", corti e cortili, giardini, resedi	5%	fino alla concorrenza della superficie principale; l'eccedenza fino alla ulteriore concorrenza della superficie principale al 2%; l'ulteriore eccedenza allo 0,5% accessori collegati con la superficie principale per accessori non collegati con la superficie principale considerare la metà dell'incidenza
3	posti auto scoperti posti auto coperti	20% 40%	dimensioni tipo di posto auto mt 2,50 x 5,00 = 12,50 mq
4	depositi, magazzini, locali/vani accessori collegati con la superficie principale e con accesso agevole depositi, magazzini, locali/vani accessori non collegati con la superficie principale	50% 30%	superfici con altezze inferiori a mt 1,50 non saranno computate
5	locali tecnici	15%	

* Coefficiente di calcolo ai fini della determinazione della superficie commerciale.

ai sensi dell'Appendice D della Norma UNI 11932:2024

CRITERIO PER IL COMPUTO DELLA SUPERFICIE COMMERCIALE O CONVENZIONALE VENDIBILE

ARTIGIANALE - INDUSTRIALE

NUMERO	DESCRIZIONE	INCIDENZA*	ANNOTAZIONI
1 Superficie principale	superficie utile (netta/calpestabile)	100%	fino allo spessore di 50 cm fino allo spessore di 25 cm
	muri interni e perimetrali esterni	100%	
	muri perimetrali in comunione con altre proprietà o locali condominiali	50%	
2 Superfici accessorie	depositi, magazzini, locali/vani accessori collegati con la superficie principale e con accesso agevole	60%	superfici con altezze inferiori a mt 1,50 non saranno computate
	depositi, magazzini, locali/vani accessori non collegati con la superficie principale	40%	
3	area esterna carrabile coperta con struttura fissa	30%	fino alla concorrenza della superficie principale; l'eccedenza fino alla ulteriore concorrenza della superficie principale al 2%; l'ulteriore eccedenza allo 0,5%
	area esterna non carrabile coperta con struttura fissa	15%	
	area esterna carrabile scoperta	10%	
	area esterna non carrabile scoperta	5%	
4	posti auto scoperti	10%	dimensioni tipo di posto auto mt 2,50 x 5,00 = 12,50 mq
	posti auto coperti	30%	
5	locali tecnici	15%	

* Coefficiente di calcolo ai fini della determinazione della superficie commerciale.



**TROVA L'EQUILIBRIO
PERFETTO PER
VALUTARE L'IMMOBILE
DEL TUO CLIENTE
IN UN ISTANCE**

<https://www.fiaipprice.it>

FIAIPPrice è il tool professionale scelto dagli associati FIAIP per effettuare valutazioni professionali in pochissimi minuti.

FIAIPPrice è lo strumento riservato agli associati FIAIP per effettuare valutazioni immobiliari professionali in pochi istanti personalizzabile secondo le specifiche esigenze.

Tramite questo tool le agenzie associate potranno ottenere un'analisi dettagliata del mercato immobiliare ed individuare così **il più probabile prezzo di compravendita**.

Inoltre, grazie alla funzionalità di stampa integrata si potrà personalizzare e confezionare un report che potrà essere stampato o inviato al cliente. **FIAIPPrice** integra anche un report web che può essere consultato in qualsiasi momento e può essere reso dinamico per poter seguire l'andamento immobiliare nel tempo.

FIAIPPrice si basa su **dati reali**, recuperati da molteplici fonti quali professionisti immobiliari, Agenzia delle Entrate, portali web, oppure utilizzando il pannello di gestione integrato nel tool stesso o con il software gestionale e piattaforma MLS **GestiFIAIP**.

Il segreto della sua straordinaria efficienza risiede nella grande quantità e qualità di informazioni dalle quali riesce ad attingere, come riportato nello schema qui a fianco.

I NUMERI VINCENTI DI FIAIPPRICE



6.500.000

IMMOBILI UNIVOCI VERIFICATI ED AGGIORNATI



1.000.000

IMMOBILI VENDUTI NELL'ULTIMO ANNO



1.500.000

IMMOBILI VALUTATI DA PROFESSIONISTI

**Registrati GRATUITAMENTE per iniziare
a provare la potenza di FIAIPPrice**

✉ info@realprice.it
☎ 055 84 02 740



La tua Casa, la nostra Protezione. Polizze su misura per ogni esigenza.

Perché scegliere Ventidue Broker?

Online Shop



BROKER FULL-DIGITAL Emissione, pagamento e sottoscrizione della polizza completamente online.



APP VENTIDUE BROKER Gestisci, rinnova ed acquista le tue polizze in totale autonomia.



POLIZZE CONVENZIONATE FIAIP Assicurazione Casa&Famiglia a prezzi vantaggiosi solo per gli associati FIAIP.



CONSULENZA GRATUITA Compariamo i prodotti di più di 15 compagnie assicurative per scegliere quello giusto per te.



FINANZIAMENTO DELLA POLIZZA Finanzia la tua polizza. Per gli importi sotto €3.000 non è richiesta la busta paga.

CENTRO STUDI FIAIP

Presidente: Francesco La Commare
Via Sardegna, 50 | 00187 Roma
tel. +39 06 452 31 81
centrostudi@fiaip.it

