

Immobili ereditati: come vengono gestiti realmente dalle famiglie italiane?

Il tema delle eredità immobiliari rappresenta oggi uno dei nodi più rilevanti del patrimonio nazionale. In questa anticipazione esclusiva della ricerca sul passaggio generazionale del patrimonio immobiliare, condotta dal Centro Studi Sarpi Immobiliare, è stato analizzato come gli italiani affrontano la gestione delle case ereditate, tra emozioni, strategie e nuovi equilibri familiari.

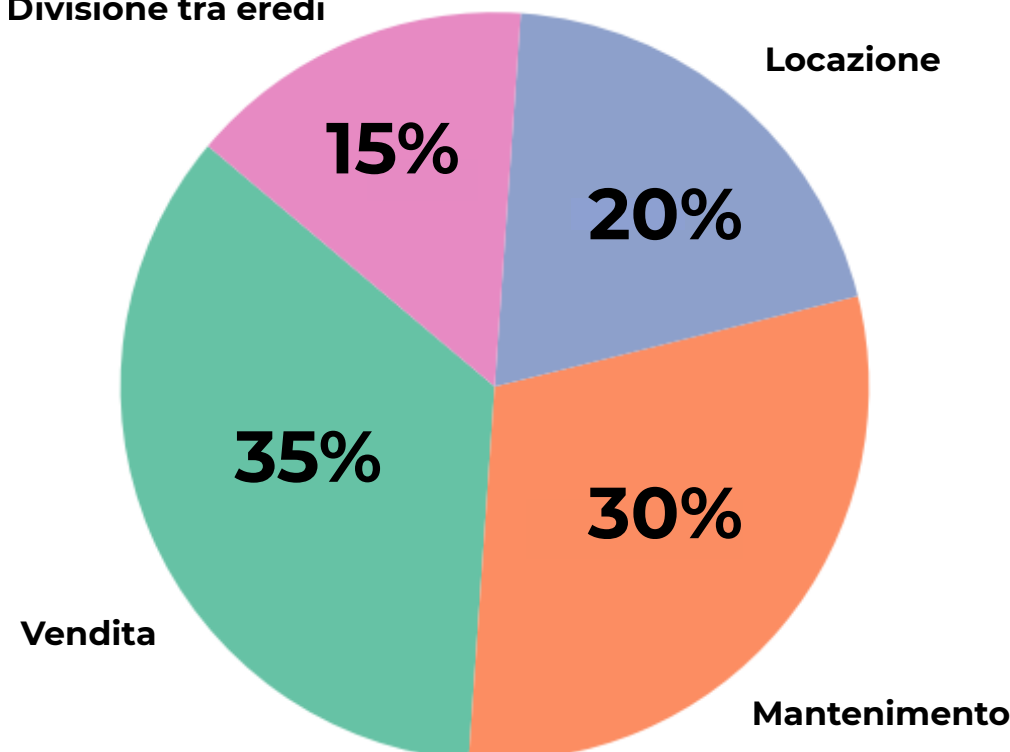
Nel patrimonio immobiliare si custodisce gran parte della ricchezza e della memoria delle famiglie italiane. Quando una casa passa di mano per eredità, la scelta tra venderla, mantenerla o metterla a reddito non è mai solo economica. Dietro ogni decisione si intrecciano affetti, esigenze pratiche e nuove visioni del futuro.

Una recente ricerca condotta e rielaborata dal Centro Studi Sarpi Immobiliare ha analizzato in modo riservato ed esclusivo come cambiano le scelte degli italiani di fronte a un'eredità: un fenomeno che, nei prossimi vent'anni, riguarderà oltre 2.300 miliardi di euro di ricchezza trasferita, dei quali più del 60% in immobili.

Quando una casa viene ereditata, non è soltanto un bene materiale a passare di mano. Si tratta spesso del luogo in cui si è cresciuti, di spazi che conservano ricordi, legami e identità. Ma di fronte a costi di gestione, tasse e divisioni tra più eredi, il lato affettivo viene sostituito dalla necessità di prendere decisioni complesse e talvolta sofferte.

Secondo i dati elaborati dal Centro Studi Sarpi Immobiliare, visibili nel grafico sulla destra, la maggior parte delle famiglie italiane prese in esame si divide tra chi sceglie di vendere per liquidare le quote (35%) e chi decide di mantenere la casa di famiglia (30%), magari come seconda

Divisione tra eredi



Destinazione immobili ereditati

Fonte: Centro Studi Sarpi Immobiliare, 2025

abitazione o come simbolo di continuità.

Una quota minore preferisce metterla a reddito (20%), trasformandola in fonte di guadagno, mentre solo nel 15% dei casi si procede alla divisione materiale tra eredi.

Dietro a queste percentuali si celano mondi diversi: c'è chi vive l'eredità come la chiusura di un ciclo familiare e chi, invece, come un nuovo inizio.

Come sottolinea il team di ricerca Sarpi Immobiliare, "oggi il destino delle case ereditate segna una svolta: per la prima volta il patrimonio immobiliare non verrà più rigenerato, ma sempre più spesso venduto o lasciato fermo, riflettendo il cambiamento del rapporto degli italiani con il mattone e con la ricchezza familiare".

Nonostante la centralità del patrimonio immobiliare nella ricchezza nazionale, in Italia la pianificazione del passaggio generazionale resta ancora un tema spesso rinviato. Solo una minoranza delle famiglie si attiva per tempo con strumenti giuridici o fiscali adeguati: il testamento, ad esempio, viene redatto appena nel 15% dei casi. Una tendenza culturale, legata al timore di affrontare argomenti considerati "scomodi", ma che spesso si traduce in problemi concreti per gli eredi: beni indivisibili, contenziosi lunghi e costi duplicati dovuti a imposte ripetute tra successione e divisione.

Pianificare per tempo significa invece garantire serenità ai propri cari e preservare il valore economico e affettivo della casa di famiglia. E come sottolineano gli esperti del Centro Studi Sarpi Immobiliare, la corretta gestione di un'eredità inizia molto prima della successione: con il dialogo, la trasparenza e l'aiuto di professionisti in grado di guidare le scelte.

La ricerca completa, riservata e non ancora pubblicata integralmente, sarà ripresa e discussa durante il workshop "Passaggio Generazionale del Patrimonio Immobiliare", un appuntamento esclusivo dove con il supporto di esperti in ambito immobiliare, notarile, psicologico e finanziario verrà illustrato come trasformare in modo consapevole e appropriato un'eredità in un'occasione di serenità familiare e crescita patrimoniale.



**PASSAGGIO
GENERAZIONALE
del
PATRIMONIO
IMMOBILIARE**



**EMANUELE
BARBERA**
Presidente Gruppo
Sarpi Immobiliare



**EDMONDO
TODESCHINI**
Studio Notarile
Todeschini & Associati



**MASSIMO
BONELLI**
Medico
psicoterapeuta



**GIOVANNA
SOLINAS**
Private banker
Banca Mediolanum

Mercoledì 22 ottobre ore 16:00
Château Monfort - Corso Concordia, 1, Milano

Contattaci per partecipare:

- +0276000069
- workshop.passaggiogenerazionale@gmail.com

Il workshop è stato reso possibile grazie al supporto di





**IL TUO PATRIMONIO IMMOBILIARE VALE PIÙ DI QUANTO PENSI.
SCOPRILO CON NOI.**

Sarpi®
Dal 1956 La Tua Guida Immobiliare



0276000069



direzionegrupposarpi@gmail.com