



Ricerca di mercato sul

PASSAGGIO GENERAZIONALE DEL PATRIMONIO IMMOBILIARE

Indice

Sommario	3
Contesto e dimensioni del fenomeno	5
Inverno demografico e patrimonio immobiliare	6
Quadro normativo e fiscale	9
Mercato immobiliare e passaggio generazionale	11
Fattori umani e gestione dei conflitti	15
I problemi della non pianificazione	16
Strumenti pratici e soluzioni operative	18
Ruolo integrato degli esperti nel workshop	19
Conclusioni	21
Fonti	21

Sommario

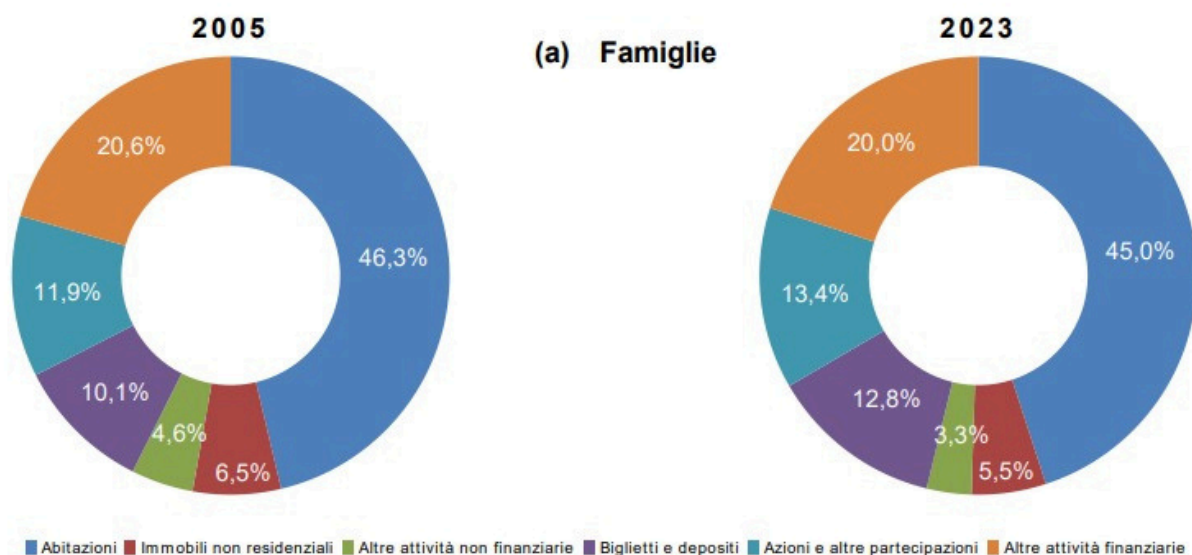
Il passaggio generazionale del patrimonio immobiliare è una tematica delicata che tocca affetti, identità familiare e solidità economica. Nel mattone italiano si concentra la **maggior parte della ricchezza delle famiglie**: questo rende la trasmissione intergenerazionale un tema non solo tecnico, ma anche e soprattutto umano. La presente ricerca offre un quadro aggiornato del contesto, delle regole, dei numeri, dei rischi relazionali e degli strumenti pratici per rendere il passaggio generazionale del patrimonio immobiliare una pura formalità e non una fonte di problemi.

Per comprendere al meglio questo processo, l'elaborato è stato condotto e realizzato analizzando il passaggio generazionale da diversi punti di vista: dal lato immobiliare a quello psicologico, passando per l'aspetto notarile e per quello finanziario.

Come detto in precedenza dunque, il patrimonio immobiliare costituisce la spina dorsale della ricchezza delle famiglie italiane. Secondo il Rapporto Immobiliare 2025 redatto dall'Agenzia delle Entrate, **il valore complessivo delle abitazioni detenute dalle famiglie ammonta a 5.547 miliardi di euro, pari a circa il 45% della ricchezza netta nazionale** e all'83.68% delle attività reali, attestandosi a primo asset patrimoniale come confermato anche dalla Banca d'Italia.

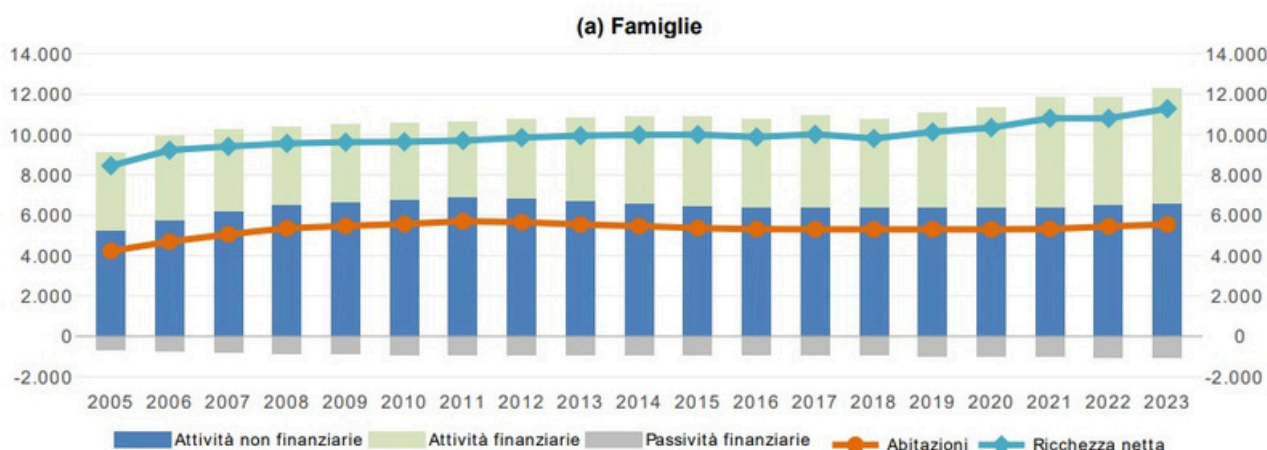
Nei prossimi 20 anni, il nostro Paese assisterà a un trasferimento generazionale senza precedenti: come riportato nell'UBS Global Wealth Report 2025, in tale periodo **oltre 2.300 miliardi di euro passeranno di mano, di cui più del 60% in immobili**.

Questo fenomeno non è dunque soltanto una questione patrimoniale o fiscale: è un momento di forte impatto emotivo e relazionale, in cui si intrecciano valori affettivi, esigenze economiche e complessità giuridiche. Pianificare in anticipo, con il supporto di professionisti, è la chiave per trasformare un passaggio potenzialmente conflittuale in un'occasione di continuità e valorizzazione.



L'evoluzione della distribuzione della ricchezza degli italiani

Fonte: Banca d'Italia, ISTAT, *La ricchezza dei settori istituzionali in Italia, 2025*



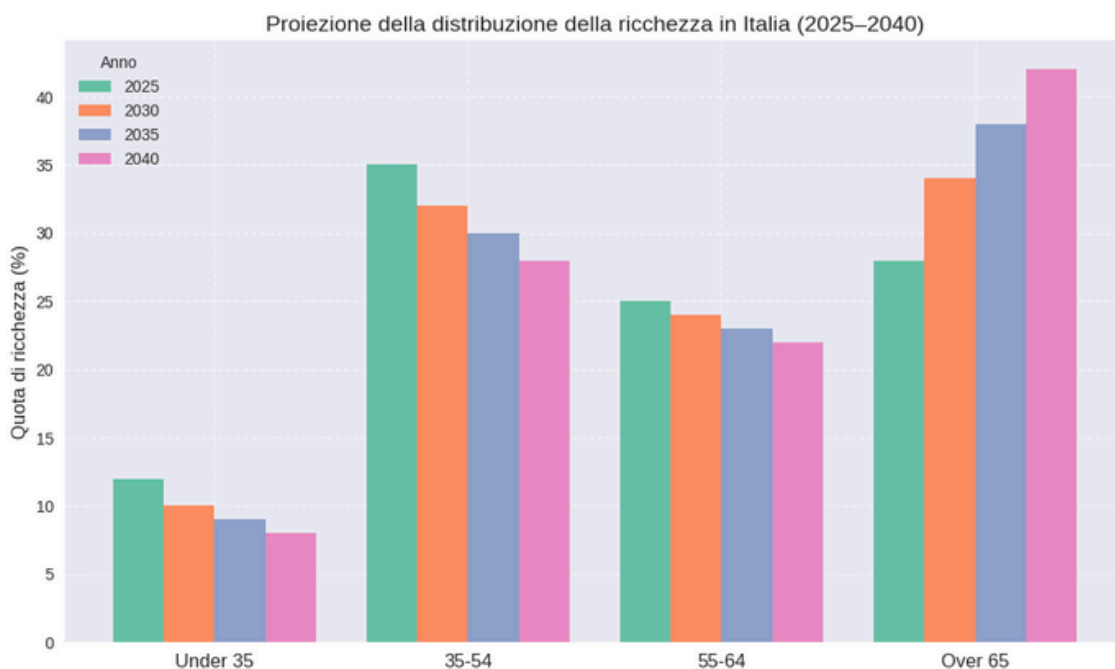
L'evoluzione del patrimonio immobiliare delle famiglie italiane

Fonte: Banca d'Italia, ISTAT, *La ricchezza dei settori istituzionali in Italia, 2025*

Secondo le elaborazioni del nostro Centro Studi Sarpi Immobiliare, basate sui dati storici di Banca d'Italia e ISTAT, il grafico seguente mostra una **proiezione della distribuzione della ricchezza delle famiglie italiane fino al 2040**.

La tendenza mette in evidenza una **crescita costante della quota di famiglie con patrimoni medio-alti**, sostenuta soprattutto dall'accumulazione di ricchezza nelle fasce di età più avanzate, a fronte di una lieve riduzione delle famiglie con patrimoni medio-bassi. Si delinea quindi un progressivo **"invecchiamento della ricchezza"**: il patrimonio si concentra sempre di più tra gli over 65,

mentre le generazioni più giovani faticano ad accumulare risorse, frenate dalla precarietà lavorativa e dall'aumento del costo della vita. Questo scenario riflette da un lato l'invecchiamento della popolazione italiana, dall'altro la crescente concentrazione della ricchezza in un numero limitato di nuclei familiari.



Proiezione della distribuzione della ricchezza in Italia (2025-2040)

Fonte: Centro studi Sarpi Immobiliare, 2025

Contesto e dimensioni del fenomeno

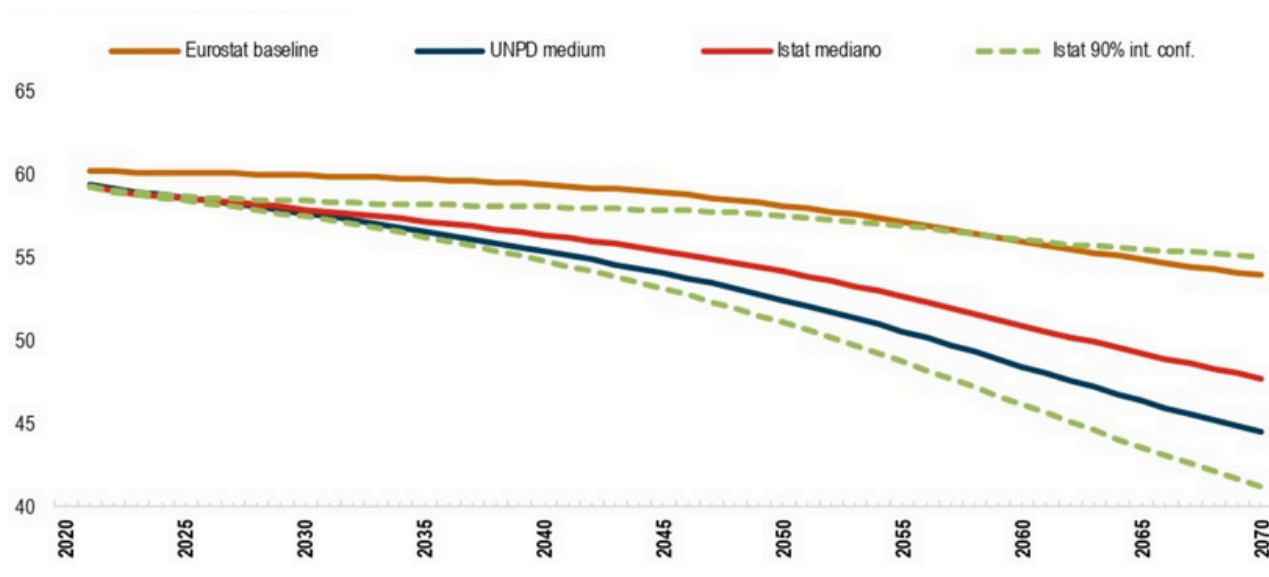
L'Italia è uno dei Paesi europei con il più alto tasso di proprietà della casa: sulla base dei dati ISTAT, il 72,4% delle famiglie possiede l'abitazione in cui vive. Questa propensione storica all'investimento nel mattone ha portato a una **concentrazione significativa della ricchezza in beni immobili, che oggi rappresentano quasi la metà del patrimonio netto delle famiglie**. Il 2024 ha segnato un incremento delle compravendite residenziali dell'1,8% e dei mutui del 7,2% (ISTAT), con prezzi medi in crescita del 2,8% (Nomisma).

La domanda si concentra sempre più su immobili efficienti dal punto di vista energetico, in buone posizioni e pronti all'uso.

Inverno demografico e patrimonio immobiliare

Negli ultimi anni il tema dell'inverno demografico è diventato centrale per il futuro dell'Italia. Secondo le previsioni Istat aggiornate al 2021, **la popolazione italiana è destinata a ridursi drasticamente**: dai 59,2 milioni del 2021 ai 57,9 milioni del 2030, per scendere a 54,2 milioni nel 2050 e addirittura sotto la soglia dei 50 milioni, più precisamente 47,7, nel 2070.

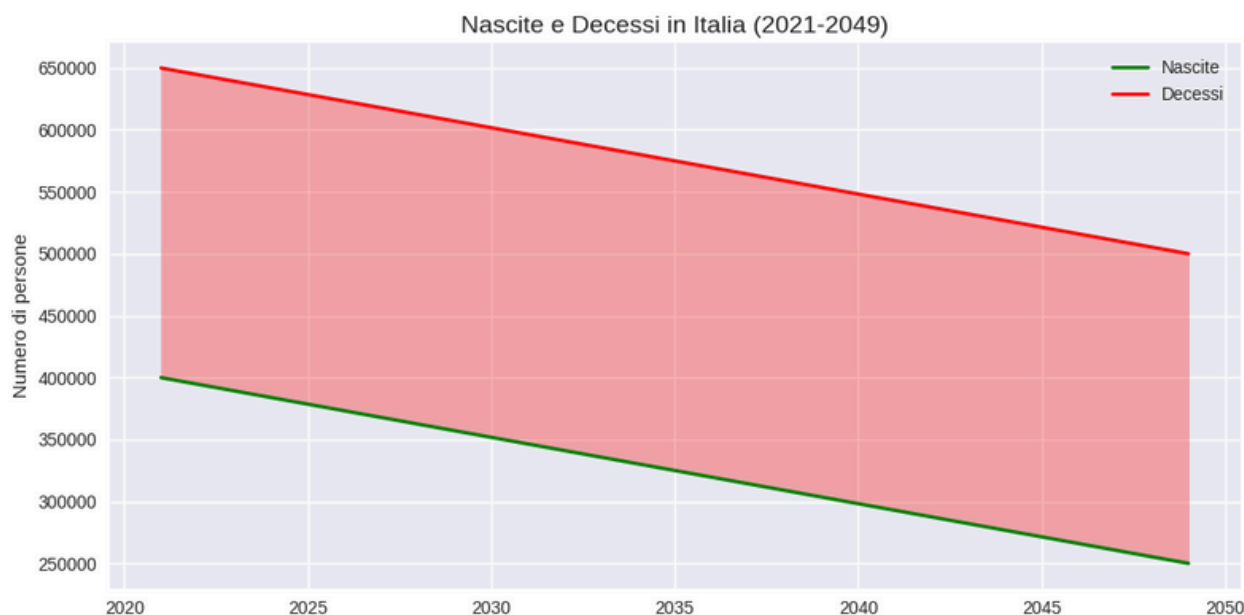
Questa tendenza non potrà essere compensata nemmeno dai flussi migratori e segna un vero spartiacque per il Paese. Entro il 2050, **più di un abitante su tre sarà over 65** (34,9%), mentre i giovani fino a 14 anni rappresenteranno poco più dell'11% della popolazione. Il rapporto tra anziani e ragazzi arriverà così a tre a uno.



Popolazione italiana prevista in milioni nel periodo 2021-2070

Fonte: Dati ISTAT, EUROSTAT e UNPD, 2021

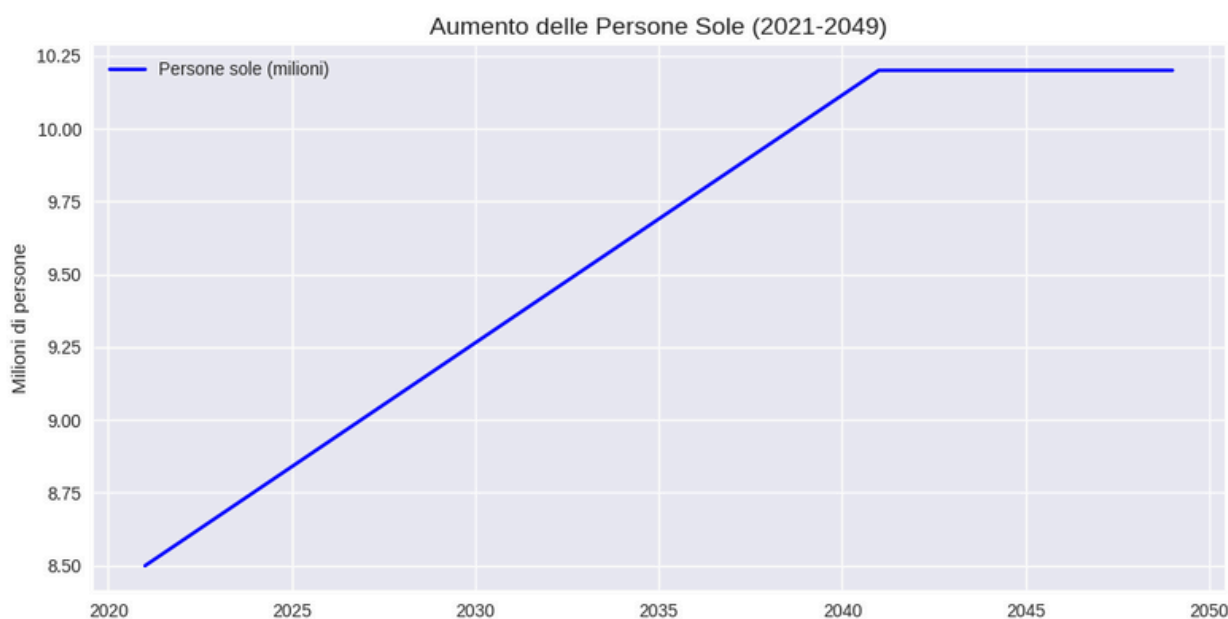
Il calo della natalità è destinato a spingersi fino al 2049, quando i decessi potrebbero addirittura doppiare le nascite.



Nascite e decessi in Italia (2021-2049)

Fonte: Centro studi Sarpi Immobiliare, 2025

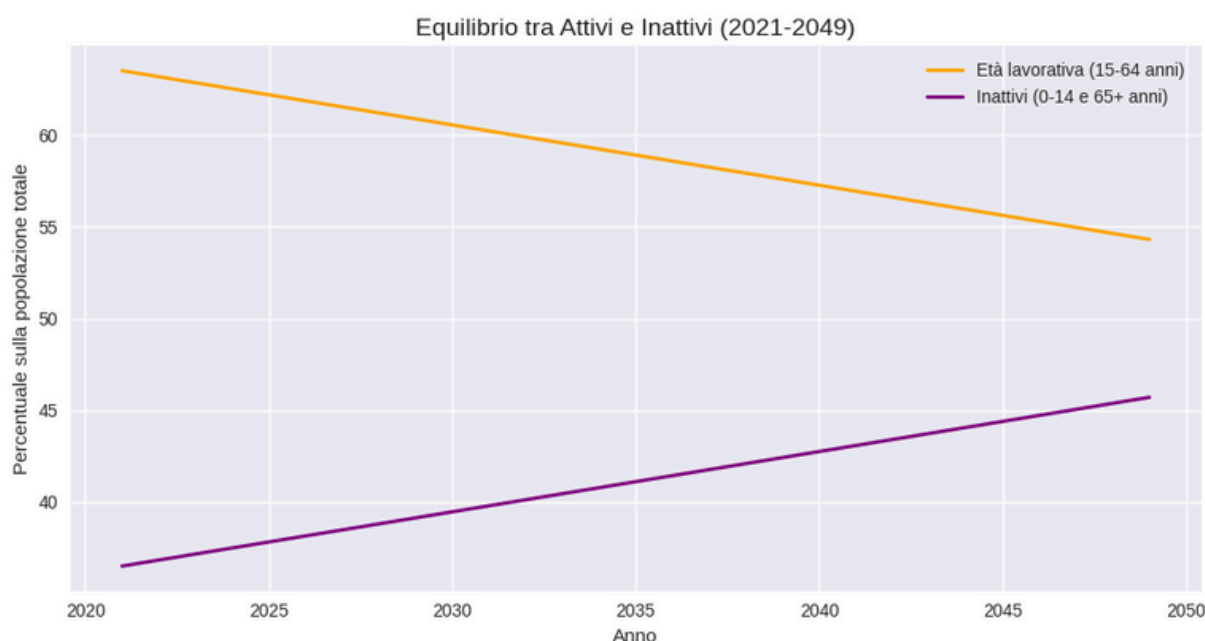
Parallelamente **aumenterà il numero delle persone sole**: dai 8,5 milioni del 2021 ai 10,2 milioni previsti nel 2041.



Aumento delle persone sole (2021-2049)

Fonte: Centro studi Sarpi Immobiliare, 2025

Al contrario, **si ridurrà drasticamente la quota della popolazione in età lavorativa**, portando a un equilibrio uno a uno tra persone attive e inattive.



Equilibrio tra attivi e inattivi (2021-2049)

Fonte: Centro studi Sarpi Immobiliare, 2025

In questo scenario, il tema della **tutela e valorizzazione del patrimonio immobiliare** diventa quanto mai fondamentale. Con meno giovani e più anziani, la gestione della casa non sarà solo una questione abitativa, ma anche di sicurezza economica e di continuità familiare. Gli immobili ereditati andranno amministrati con attenzione per evitare dispersioni di valore, conflitti e scelte affrettate che potrebbero compromettere il patrimonio di generazioni.

Diventa quindi essenziale adottare una visione strategica di lungo periodo, che può essere supportata dalla consulenza di professionisti esperti.

Si ricorda che i grafici sono stati elaborati dal Centro Studi Sarpi Immobiliare sulla base dei dati storici reperibili pubblicamente sul sito Istat, e rappresentano dunque delle stime proiettive su quello che potrebbe essere l'andamento futuro degli indicatori in esame, utili per comprendere come i mutamenti demografici ed economici possano incidere sul mercato immobiliare e sulla gestione del patrimonio nei prossimi anni.

Quadro normativo e fiscale

Dal punto di vista normativo, **l'Italia applica un'imposta di successione tra le più basse in Europa**: 4% per coniuge e figli con franchigia di 1 milione di euro a beneficiario, 6% per fratelli e sorelle con franchigia di 100.000 euro, e 8% per i non parenti, come indicato dal Ministero dell'Economia e delle Finanze (MEF).

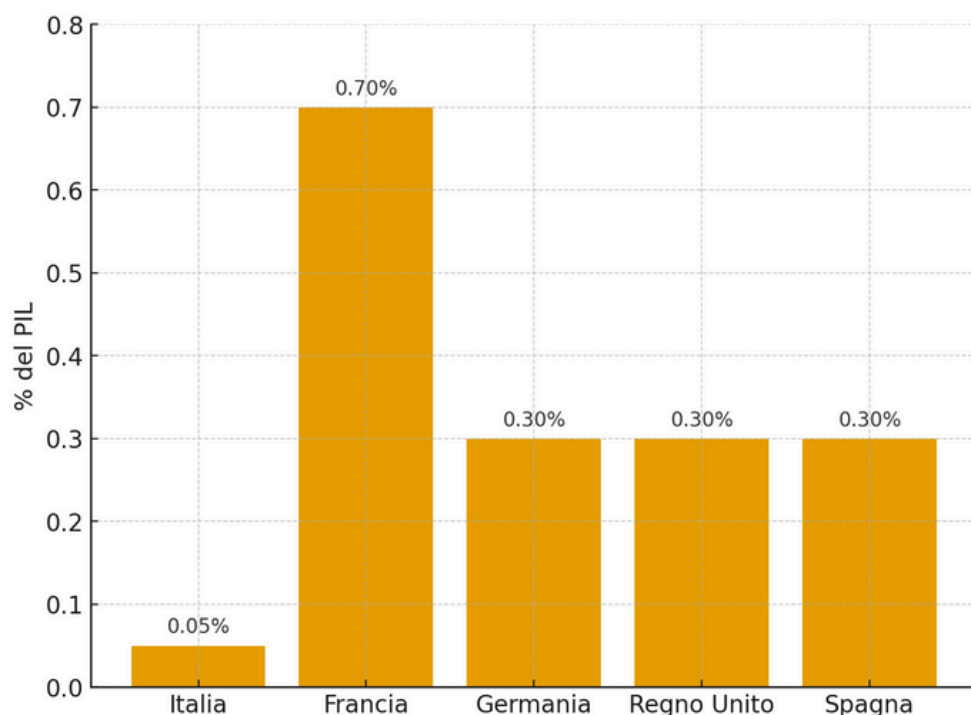
Il D.Lgs. 139/2024 ha introdotto una separazione più netta tra donazioni in vita e successioni ai fini fiscali, semplificando le procedure di autoliquidazione e chiarendo il trattamento delle liberalità indirette. Queste modifiche rendono **ancora più strategica la pianificazione anticipata**, consentendo di sfruttare appieno le franchigie e ridurre l'impatto fiscale complessivo.

	FRANCIA		GERMANIA	
	Franchigia	Aliquote	Franchigia	Aliquote
Coniuge	esente da imposta di successione		500 mila euro	7%-30%
Figli	100 mila euro	5%-45%	400 mila euro	7%-30%
Nipoti	nessuna	55%-60%	200 mila euro	7%-30%
Fratelli/sorelle	16 mila euro	35%-45%	20 mila euro	15%-43%
Altri	nessuna	55%-60%	20 mila euro	30%-50%

	SPAGNA		REGNO UNITO	
	Franchigia	Aliquote	Franchigia	Aliquote
Coniuge	16 mila euro	8%-34%	esente da imposta di successione	
Figli	16 mila euro	8%-34%	franchigia unica	40%
Nipoti	16 mila euro	8%-34%	complessiva da	40%
Fratelli/sorelle	8 mila euro	8%-34%	325 mila sterline	40%
Altri	nessuna	8%-34%	(500 mila sterline se la prima casa viene lasciata a figli o nipoti)	40%

Imposta sulle successioni nei principali paesi europei

Fonte: EY, *Worldwide Estate and Inheritance Tax Guide*, 2022



Gettito ISD in % del PIL, dati 2021-2022

Fonte: elaborazioni OCPI (Osservatorio sui Conti Pubblici Italiani) su dati OCSE (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico), 2022

Come detto in precedenza e come è possibile constatare dal grafico, l'imposta di successione e donazione (ISD) in Italia è molto più leggera rispetto a quella di altri Paesi europei: ha aliquote basse, poca progressività e franchigie alte. Inoltre, il valore degli immobili viene calcolato sul valore catastale, di solito molto inferiore a quello di mercato, riducendo ulteriormente la base imponibile.

Il risultato è un gettito molto modesto: nel 2022 l'Italia ha incassato solo 1,043 miliardi di euro, pari allo 0,05% del PIL (0,18% delle entrate totali). In confronto, nel 2021 **tutti gli altri principali Stati europei hanno incassato circa sei volte di più dell'Italia in rapporto al PIL**: la Francia si è attestata a 18,6 miliardi (0,7% del PIL, 14 volte il valore dell'Italia), la Germania a 9,8 miliardi (0,3% del PIL), il Regno Unito a 7 miliardi (0,3% del PIL) e la Spagna a 3,5 miliardi (0,3% del PIL).

Mercato immobiliare e passaggio generazionale

Quando il capofamiglia viene a mancare, la famiglia si trova davanti a una delle decisioni più delicate: **come gestire e assegnare il patrimonio immobiliare accumulato in una vita**. Dietro ogni appartamento, villa o terreno, non ci sono solo metri quadri e valori catastali, ma ricordi, legami affettivi e, talvolta, tensioni latenti.

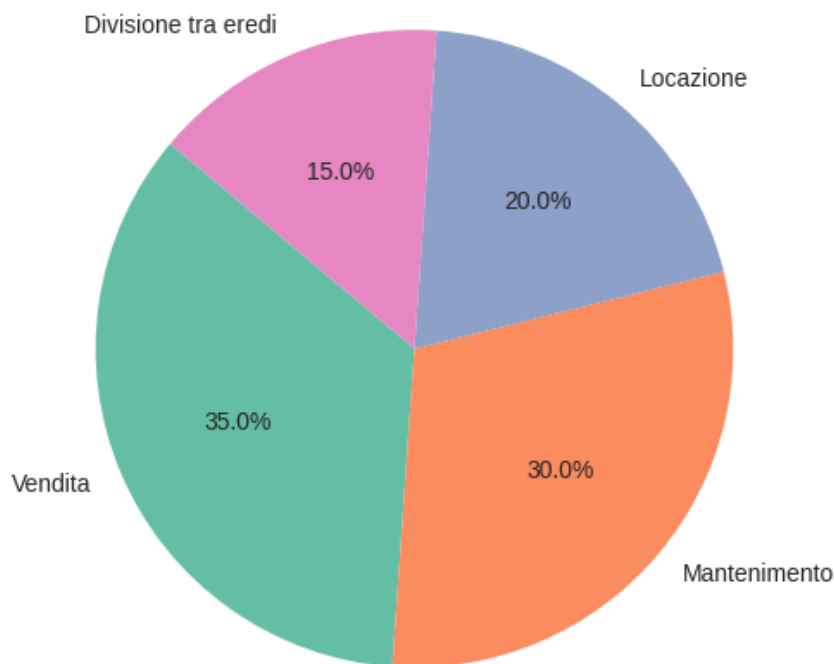
Il primo passo è la **mappatura del patrimonio**: quanti immobili ci sono, dove si trovano, qual è il loro stato di manutenzione e il loro valore di mercato. Sempre secondo l'Agenzia delle Entrate, il valore medio di un immobile trasmesso per successione in Italia si aggira intorno ai 2.100 €/m², con punte oltre i 3.500 €/m² in Trentino-Alto Adige e minimi sotto i 1.000 €/m² in Calabria.

Una volta definito il quadro patrimoniale, la famiglia deve decidere la **destinazione** di ciascun bene. I dati raccolti da studi notarili e ricerche di settore, rielaborati dal nostro Centro studi Sarpi Immobiliare, mostrano che:

- nel 35% dei casi l'immobile ereditato viene venduto, spesso per liquidare le quote e distribuire il ricavato;
- nel 30% dei casi viene mantenuto da uno o più eredi, magari come casa di vacanza o residenza;
- nel 20% dei casi viene messo a reddito tramite locazione;
- nel 15% dei casi si procede a una divisione materiale tra eredi, quando possibile.

Queste scelte non sono solo economiche: vendere può significare rinunciare a un pezzo di storia familiare, mantenere può comportare costi di gestione, affittare richiede organizzazione e divisione degli utili.

I dati utilizzati per l'elaborazione dei grafici seguenti fanno riferimento ad un campione di **2.000 intervistati**, di **età compresa tra i 24 e i 65 anni**, raccolti a livello **nazionale** tramite le agenzie immobiliari partner e i professionisti del settore coinvolti. La rilevazione è stata condotta nel periodo **giugno-settembre 2025**, con successiva analisi e rielaborazione parziale del campione.



Destinazione degli immobili ereditati

Fonte: Centro studi Sarpi Immobiliare, 2025

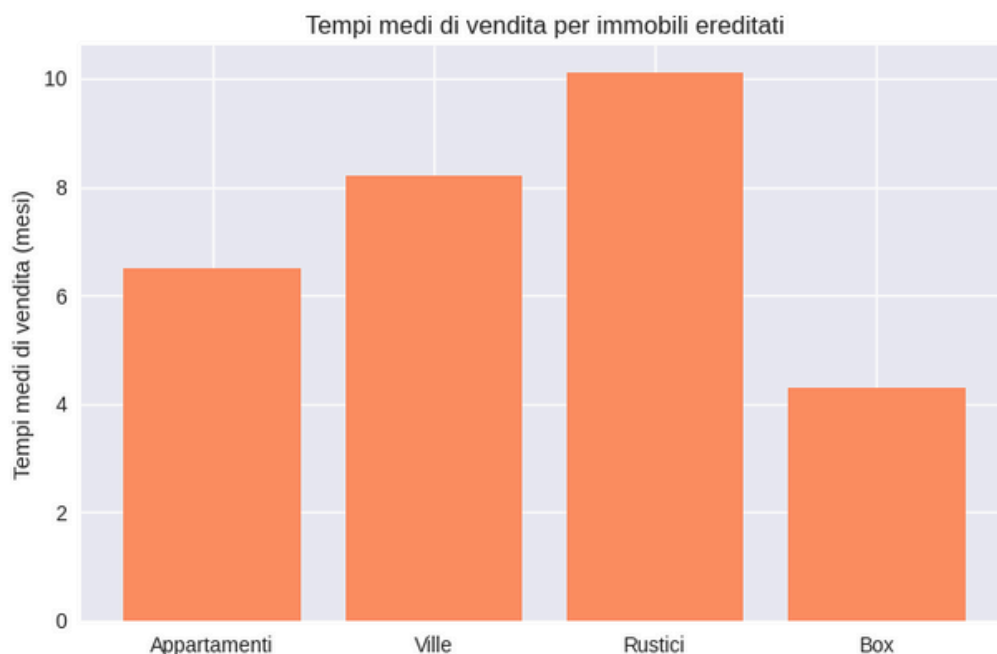
Quando una casa viene ereditata non viene fisicamente divisa tra gli eredi, bensì ognuno di essi riceve una quota astratta. La divisione concreta può avvenire tramite un accordo consensuale o giudiziale. In presenza di testamento o successione legittima, nella tabella seguente è riportata la divisione delle quote secondo la legge.

Scenario	Quote di Proprietà
Coniuge e un figlio	50% al coniuge, 50% al figlio
Coniuge e due o più figli	1/3 al coniuge, 2/3 divisi equamente tra i figli
Solo figli	Quote uguali tra tutti i figli
Solo coniuge (senza figli)	100% al coniuge
Con Testamento (senza lesione della legittima)	Le quote sono determinate dal testatore, ma non possono violare le quote di legittima.

Divisione legale delle quote di proprietà

Fonte: Studio Legale De Matteis, *Come si divide una casa in eredità?*, 2025

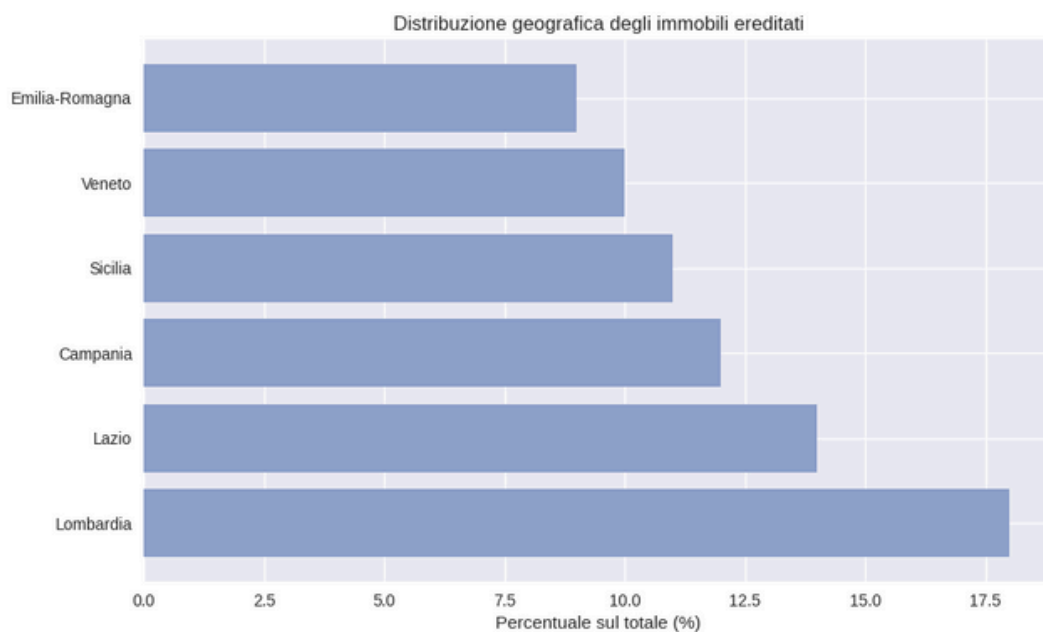
Anche i tempi di vendita sono un fattore cruciale: per un appartamento ereditato la media è di 6,5 mesi, per una villa si sale a oltre 8 mesi, mentre per un rustico in aree interne si può arrivare a 10 mesi. Questo incide sulla liquidità immediata e sulla capacità di chiudere velocemente la successione.



Tempi medi di vendita per immobili ereditati

Fonte: Centro studi Sarpi Immobiliare, 2025

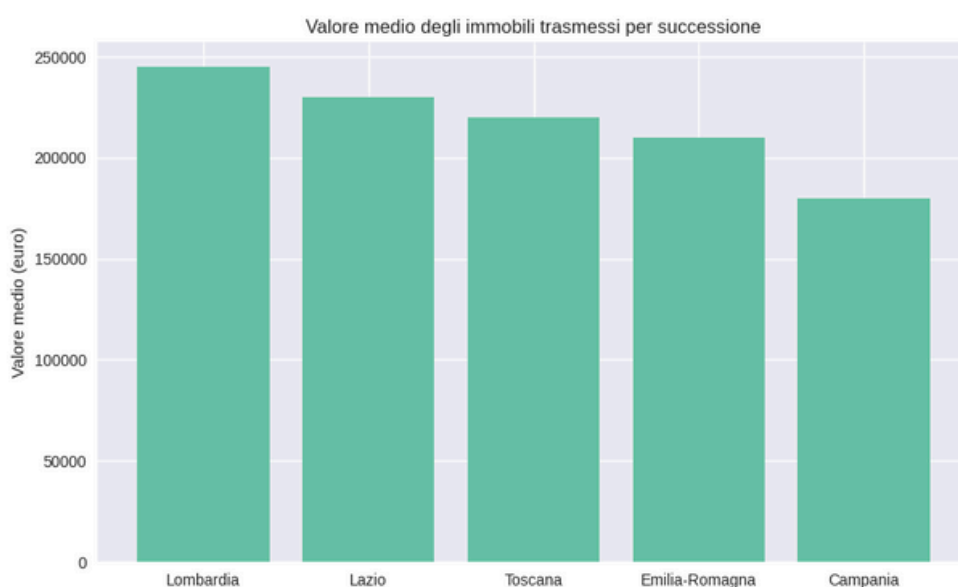
La distribuzione geografica degli immobili ereditati riflette la concentrazione della ricchezza immobiliare: Lombardia e Lazio guidano con il 18% e il 14% del totale, seguite da Campania, Sicilia, Veneto ed Emilia-Romagna.



Distribuzione geografica degli immobili ereditati

Fonte: Centro studi Sarpi Immobiliare, 2025

Infine, il valore medio degli immobili trasmessi varia sensibilmente: in Lombardia si superano i 245.000 €, nel Lazio 230.000 €, mentre in Campania la media è di 180.000 €. Queste differenze influenzano le scelte di mantenimento o vendita e il peso delle imposte di successione.



Valore medio degli immobili ereditati per successione

Fonte: Centro studi Sarpi Immobiliare, 2025

In definitiva, la gestione di un'eredità immobiliare non è solo una questione di numeri o di norme, ma un passaggio che può ridefinire gli equilibri familiari e aprire nuove prospettive. Sempre più famiglie, soprattutto nelle aree urbane, scelgono di affrontare questo momento con il supporto di consulenti legali, fiscali e immobiliari, per trasformare un'eredità in un'opportunità di crescita patrimoniale o di riqualificazione del bene.

In alcuni casi, la successione diventa anche l'occasione per **valorizzare immobili datati attraverso ristrutturazioni mirate** o per **reinvestire il ricavato in progetti condivisi**, creando così un ponte tra il passato e il futuro della famiglia.

In questo senso, la decisione finale non segna solo la fine di una storia, ma può rappresentare l'inizio di una nuova.

Fattori umani e gestione dei conflitti

Il passaggio generazionale del patrimonio immobiliare porta spesso alla luce divergenze tra il valore affettivo e quello di mercato degli immobili, fabbisogni di liquidità diversi e vecchie dinamiche relazionali irrisolte tra gli eredi. Secondo l'AIP (Associazione Italiana di Psicologia), le cause principali di conflitto sono proprio queste, insieme alla mancanza di comunicazione preventiva. Strumenti come la family constitution, le perizie indipendenti e la mediazione familiare possono prevenire conflitti e facilitare decisioni condivise. In aggiunta, un **dialogo aperto e facilitato da un professionista** aiuta a trasformare un momento potenzialmente divisivo in un'occasione di coesione.

I conflitti ereditari sono purtroppo molto comuni perché, come detto, la divisione dei beni dopo un decesso coinvolge aspetti economici, affettivi e spesso contribuisce a far riaffiorare vecchie tensioni familiari. Oltre alle cause citate in precedenza, ulteriori motivi che portano a diverbi sono l'ambiguità nell'interpretazione

delle volontà del capofamiglia o, ancora peggio, l'assenza di testamento, il quale viene redatto solo nel 15% dei casi.

Se gli eredi percepiscono le distribuzioni come ingiuste, sono in possesso di beni difficili da dividere o sospettano ingerenze nella volontà del defunto possono ricorrere al dialogo per appianare tali problematiche: **trovare una soluzione amichevole resta la scelta migliore, poichè tutela sia i rapporti familiari sia il patrimonio.** Tuttavia, se il confronto non basta, si può ricorrere a vie giudiziarie come la divisione ereditaria stabilita dal giudice o l'impugnazione del testamento, con l'assistenza di un avvocato specializzato. Portare la questione in tribunale, oltre a lasciare strascichi emotivi, significa affrontare tempi lunghi e costi elevati, tra i quali la perdita di valore dovuta ad un significativo allungamento dei tempi di vendita di una casa ereditata.

Circostanza	Durata stimata
Eredi in accordo	3-6 mesi
Documentazione mancante	6-12 mesi
Conflitti tra eredi	2-3 anni o più

Tempi di vendita di una casa ereditata in base ai conflitti

Fonte: Centro studi Sarpi Immobiliare, 2025

I problemi della non pianificazione

Affrontare per tempo il tema del passaggio generazionale del patrimonio immobiliare non è solo una questione fiscale o burocratica: significa garantire serenità ai propri cari ed evitare che nascano conflitti difficili da gestire dopo la propria scomparsa.

Chi decide di rimandare o di non occuparsene, infatti, può andare incontro a numerosi problemi. Vediamo di seguito i principali.

FRAMMENTAZIONE DEL PATRIMONIO IMMOBILIARE

Al momento della successione, gli immobili non vengono materialmente divisi, ma **ciascun erede diventa proprietario di una quota dell'intero bene**. Questo significa che **ogni decisione** – dalla vendita all'affitto, fino all'utilizzo personale – **deve essere condivisa da tutti i coeredi**. È facile immaginare le conseguenze: un figlio che vuole liquidare la propria parte per avviare un'attività, una sorella legata affettivamente alla casa di famiglia, un coniuge intenzionato a viverci, un altro erede che sogna di trasformarla in un B&B. Le divergenze, spesso alimentate da motivazioni economiche ed emotive, possono degenerare in contenziosi lunghi e costosi. La situazione si complica ulteriormente se tra gli eredi vi sono minori: ogni atto dispositivo necessita dell'autorizzazione del giudice tutelare, con ulteriori tempi e difficoltà. **Questi problemi possono essere accentuati anche dal silenzio dei genitori**, che per timore del confronto o perché fanno di aver fatto scelte non del tutto eque evitano l'argomento quando sono ancora in vita. Un altro problema è quello della rendita: per anni alcuni genitori hanno garantito un supporto economico ai figli attraverso gli immobili. Quando questo viene a mancare, bisogna intervenire su quegli asset per trasformarli in una fonte di reddito stabile.

L'INDIVISIBILITÀ E LE IMPOSTE DUPLICATE

La mancata pianificazione comporta anche un aggravio fiscale. Alla morte del proprietario, gli eredi devono sostenere le imposte di successione (registro, ipotecaria e catastale). **Se in un secondo momento si decide di procedere alla divisione o alla vendita, gli stessi immobili saranno nuovamente soggetti a tassazione**. In pratica, un doppio esborso che potrebbe essere ridotto o evitato con una strategia successoria ben strutturata. Secondo una nostra indagine condotta sui multiproprietari nelle dieci principali città italiane, oltre il 30% del patrimonio immobiliare è composto da immobili vuoti, che generano solo costi e nessun reddito.

COPPIE CONVIVENTI E FAMIGLIE SENZA FIGLI

Il quadro si fa ancora più delicato quando si parla di coppie conviventi o famiglie senza discendenti diretti. **Per le coppie di fatto, in assenza di disposizioni specifiche, il convivente superstite non ha alcun diritto successorio.** Nei nuclei senza figli, invece, il Codice Civile riserva quote di eredità ai fratelli o ai genitori del defunto, con il rischio di disperdere il patrimonio al di fuori del nucleo ristretto. Il caso del cantautore **Lucio Dalla** ne è un esempio emblematico: non avendo predisposto strumenti di tutela, il suo storico compagno rimase escluso dall'eredità, mentre il patrimonio fu destinato a parenti e cugini lontani.

Strumenti pratici e soluzioni operative

Tra gli strumenti più utilizzati per ovviare al problema del passaggio generazionale del patrimonio immobiliare figurano la donazione con riserva di usufrutto, la nuda proprietà, il patto di famiglia e il trust, come riportato dal Consiglio Nazionale del Notariato. Il processo ideale parte dalla mappatura del patrimonio e degli obiettivi familiari, prosegue con valutazioni indipendenti, scelta degli strumenti giuridici e fiscali più adatti, definizione di un accordo familiare e monitoraggio nel tempo. Esempi virtuosi includono donazioni progressive per ridurre l'impatto fiscale e l'uso della nuda proprietà per garantire continuità d'uso e reddito. Vediamo nel dettaglio ciascuno degli strumenti indicati.

DONAZIONE CON RISERVA DI USUFRUTTO

Si tratta di un contratto con cui **il proprietario di un bene (donante) trasferisce la nuda proprietà a un'altra persona (donatario), riservandosi però il diritto di usufrutto sul bene per tutta la vita.** In pratica, il donante resta titolare del diritto di abitare, usare o trarre frutti dal bene (es. percepire l'affitto di un immobile), mentre il donatario diventa proprietario, ma potrà disporre pienamente del bene solo alla cessazione dell'usufrutto.

(di solito alla morte del donante).

NUDA PROPRIETÀ

Rappresenta la **forma di proprietà spogliata del diritto di usufrutto**. Chi ha la nuda proprietà possiede il bene, ma non può utilizzarlo direttamente né ricavarne utilità fintanto che dura l'usufrutto. Alla scadenza dell'usufrutto, il nudo proprietario acquisisce la piena proprietà.

PATTO DI FAMIGLIA

Si tratta di un contratto disciplinato dal Codice Civile che consente di **trasferire in vita le quote a uno o più discendenti**, regolando così il passaggio generazionale. Gli altri eredi legittimati devono partecipare all'accordo o ricevere un adeguato compenso, in modo da ridurre futuri conflitti successori.

TRUST

Consiste nel **trasferire beni a un soggetto (trustee) che li amministra nell'interesse di uno o più beneficiari** secondo le regole fissate dall'atto istitutivo del trust. Il disponente (settlor) non è più proprietario dei beni, che entrano in un patrimonio separato e vincolato gestito dal trustee.

Ruolo integrato degli esperti nel workshop

All'interno del workshop, ognuna delle quattro figure presenti potrà portare il suo personale e specifico punto di vista relativo al passaggio generazionale del patrimonio immobiliare.

CONSULENTE IMMOBILIARE

- porta una visione concreta sul valore reale e potenziale degli immobili ereditati;
- spiega come trasformare un bene in liquidità, metterlo a reddito o valorizzarlo attraverso interventi mirati;
- fornisce esempi pratici su come gestire divisioni complicate (ad esempio immobili indivisibili, frazionamenti, o differenze di valore tra le unità);
- aiuta gli eredi a capire le conseguenze delle diverse scelte: vendere subito, affittare o mantenere in proprietà.

NOTAIO

- illustra la cornice giuridica e fiscale della successione;
- spiega come funzionano la divisione delle quote e gli strumenti di pianificazione (testamento, donazioni, trust, patto di famiglia);
- chiarisce quali passaggi burocratici devono affrontare gli eredi al momento della successione;
- porta la prospettiva della certezza legale, fondamentale per evitare futuri contenziosi.

PSICOTERAPEUTA

- evidenzia la dimensione emotiva e relazionale del passaggio generazionale;
- analizza perché le liti ereditarie nascono più da dinamiche familiari (rivalità, rancori, percezioni di ingiustizia) che da aspetti puramente economici;
- suggerisce metodi di mediazione e comunicazione tra eredi per prevenire conflitti;
- porta esempi di come una corretta gestione emotiva possa salvare rapporti familiari e facilitare decisioni condivise.

PRIVATE BANKER

- porta la visione finanziaria e patrimoniale;
- spiega come ottimizzare la liquidità derivante dalla vendita o dalla gestione degli immobili;

- consiglia strumenti di investimento per diversificare il patrimonio ereditato;
- può illustrare come integrare immobili e strumenti finanziari in un unico piano di gestione del patrimonio familiare, anche in ottica di lungo periodo e di nuove generazioni.

Insieme, queste figure offrono una **visione a 360°**: il consulente immobiliare mostra il “valore sul campo”, il notaio assicura la legalità e la trasparenza, lo psicologo preserva i rapporti familiari mentre il private banker proietta il patrimonio verso il futuro.

Conclusioni

Come abbiamo visto, il passaggio generazionale del patrimonio immobiliare è un fenomeno di grande rilevanza economica e sociale. Pianificare in anticipo, utilizzare strumenti giuridici e fiscali in modo integrato e coinvolgere professionisti qualificati sono le chiavi per preservare sia il valore economico che quello affettivo degli immobili di famiglia.

Fonti

- Agenzia delle Entrate, *Rapporto Immobiliare 2025*, https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/documents/d/guest/ri2025_residenziale20250520
- AIP, *Come si risolvono i conflitti nella divisione ereditaria*, <https://www.eredita.miasuccessione.it/come-si-risolvono-i-conflitti-nella-divisione-ereditaria>
- Banca d'Italia, *L'asset immobiliare in Italia 2025*, <https://kaidan.ecomatica.it/app/uploads/2025/05/Lasset-immobiliare-in-Italia-2025.pdf>
- D.Lgs.139/2024, <https://cnnnotizie.notariato.it/notiziario/2024/CNN%20Notizie%20numero%20202%20del%2031%20ottobre%202024.pdf>

- ISTAT, *Casa, Istat: il mercato immobiliare cresce nel 2024*, <https://itacanotizie.it/qds/casa-istat-il-mercato-immobiliare-cresce-nel-2024/>
- ISTAT, *Mercato immobiliare, Istat: nel 2024 sono 284.812 le compravendite immobiliari (+2,7% a/a)*, <https://www.teleborsa.it/News/2025/09/03/mercato-immobiliare-istat-nel-2024-sono-284-812-le-compravendite-immobiliari-2-7percent-a-a-77.html>
- MEF - Dipartimento delle Finanze, <https://www.finanze.gov.it/it/>
- Nomisma, *Presentato il 1° Osservatorio sul Mercato Immobiliare di Nomisma*, <https://www.nomisma.it/press-area/presentato-il-1-osservatorio-sul-mercato-immobiliare-di-nomisma/>
- OCPI, *L'evoluzione dell'imposta sulle successioni in Italia e un confronto a livello europeo*, <https://osservatoriocpi.unicatt.it/ocpi-Evoluzione%20imposta%20sulle%20successioni%20in%20Italia%20e%20confronto%20a%20livello%20europeo.pdf>
- Sole 24 ore, *Inverno demografico, nel 2070 la popolazione italiana scenderà sotto quota 50 milioni. Cosa vuole dire?*, <https://www.infodata.ilsole24ore.com/2023/01/03/inverno-demografico-nel-2070-la-popolazione-italiana-scendera-quota-50-milioni-cosa-vuole-dire/>
- UBS Global Wealth Report 2025, <https://www.bluerating.com/mercati/841858/ubs-global-wealth-report-2025-luci-e-ombre-sulla-ricchezza-italiana>

Responsabile della ricerca

Dott. Giacomo Livieri

© Gruppo Sarpi Immobiliare – Tutti i diritti riservati.

È vietata la riproduzione, anche parziale, del presente documento senza autorizzazione scritta.

I contenuti hanno scopo esclusivamente informativo e non costituiscono offerta o sollecitazione.

