

Atlas Concorde: come le superfici contribuiscono al valore del real estate

2026-06-03 13:30:54 di Valentina Lonati

URL:<https://forbes.it/2026/06/03/atlas-concorde-come-le-superfici-contribuiscono-al-valore-del-real-estate/>

Contenuto tratto dal numero di maggio 2026 di Forbes Italia. [Abbonati!](#) Nel real estate contemporaneo, soprattutto in quello ad alta intensità di capitale, la scelta dei materiali non è mai solo un dettaglio progettuale, ma una componente capace di influenzare la qualità complessiva dell'investimento. Le superfici, in particolare, contribuiscono in modo sempre più diretto alla costruzione del valore immobiliare. È all'interno di questa trasformazione che si inserisce il percorso di **Atlas Concorde**, azienda italiana fondata nel 1969 e oggi realtà di riferimento nel settore delle superfici ceramiche, presente in oltre 140 paesi. “I materiali non sono più una scelta estetica fine a se stessa, ma una leva strategica che incide direttamente sul valore degli asset. Le scelte dei materiali influenzano prestazioni, costi nel tempo e identità del progetto”, spiega **Maurizio Mazzotti**, ceo di **Atlas Concorde**. Da qui l'idea di dare forma a un sistema progettuale capace di dialogare con diversi ambiti – dal residenziale all'hospitality, passando per il retail – attraverso la creazione di soluzioni innovative come **Atlas Plan**, specializzata nelle grandi lastre per piani cucina e tavoli, e **Atlas Concorde Habitat**, che integra arredi ed elementi per il bagno con superfici moderne e funzionali. Soluzioni ideate per andare oltre l'estetica: durabilità, facilità di manutenzione e controllo dei costi operativi sono elementi determinanti per la redditività degli asset. Una strategia che, unita alla capacità di operare su scala globale, alla governance italiana e a un forte radicamento nel design, ha consentito all'azienda di affrontare contesti progettuali altamente diversificati: dagli hotel di lusso, come il Mandarin Oriental di Muscat, in Oman, a hub commerciali ad alta intensità, come il Dubai Mall. Lo stesso approccio si ritrova in ambiti infrastrutturali e direzionali, come il Coex Convention Center di Seoul o la Little Caesars Arena di Detroit. Sarà anche grazie a questo approccio che, negli ultimi 15 anni, Atlas Concorde ha registrato una crescita superiore alla media del settore, consolidando relazioni con oltre quattromila clienti. Un risultato che si fonda su un'idea precisa di partnership. “Il nostro ruolo non è solo quello di fornire superfici, ma anche quello di contribuire al successo nel tempo degli spazi che prendono forma. Crediamo in un approccio a lungo termine, in cui qualità e coerenza generano valore reale”, prosegue Mazzotti. In un mercato sempre più competitivo e interconnesso, Atlas Concorde si vuole proporre così non solo come fornitore, ma anche come interlocutore nei processi di sviluppo immobiliare, capace di incidere sulla solidità e sulla durata degli interventi.