

Il vertice dell'Eccellenza: Forbes Global Properties in Italia

2026-05-15 10:00:48 di Forbes.it

URL:<https://forbes.it/2026/05/15/il-vertice-delleccellenza-forbes-global-properties-in-italia/>

Presso l'elegante **Duomo Space** a Milano si è tenuto l'evento che ha riunito per la prima volta i membri italiani del network **Forbes Global Properties**, un vertice storico per il mercato immobiliare di prestigio organizzato da Forbes Italia. I lavori sono stati introdotti da **Marcus Benussi**, Director of Business Development, che ha celebrato l'emozione e l'importanza di questo primo sodalizio nazionale. A seguire, **Nicola Formichella**, CEO di Forbes Italia, ha preso la parola per sottolineare come il gruppo intenda fungere da "accumulatore di networking", mettendo a disposizione le proprie piattaforme e i propri eventi per far crescere i professionisti del lusso. A tracciare la visione globale è stato **Michael Zalbert**, CEO internazionale giunto appositamente da Boston, il quale ha ribadito che la forza della rete non risiede unicamente nei grandi numeri, ma nella scelta dei partner giusti e nello sviluppo di strategie mirate, come quella legata al mercato degli affitti, considerato un eccellente volano per fidelizzare i clienti e stimolare future vendite.

Le voci dei territori: sinergia e competenze

Il cuore della giornata è stato dedicato alle testimonianze dei broker, che hanno delineato una mappa dell'eccellenza immobiliare. **Felice Arizzotti** ha evidenziato l'importanza di un approccio da "boutique sartoriale" in Sicilia, unendo servizi di interior design e rigorose due diligence per valorizzare le proprietà off-market. Dalla Liguria, **Ugo Ballerini** ha raccontato come il brand Forbes abbia permesso alla sua agenzia trentennale di entrare in contatto con nuove e importanti famiglie. Per il Lago di Como e la Lombardia sono intervenuti **Simone Majeli** e **Virginie Vassart**: la coppia ha illustrato l'efficacia di affiancare le competenze finanziarie a quelle comunicative, sfruttando il property management per fornire solidi business plan agli investitori stranieri. Spostandosi in Sardegna, **Francesco Budroni** ha condiviso la sua visione basata sulle relazioni umane e sulla creazione di un ecosistema di servizi integrati capace di rassicurare il cliente in ogni fase. Dal Trentino Alto Adige e Lago di Garda, **Igor Favretto** ha posto un forte accento sull'etica e sul rispetto tra colleghi come unici veri driver per una crescita duratura. In rappresentanza della Toscana, **Cinzia Romanelli** ha rilanciato l'importanza di offrire vere e proprie esperienze esclusive sul territorio, andando oltre la semplice compravendita. Il suo intervento è stato ampliato da **Chiara Genarelli** e **Jacopo Del Maestro**, che hanno approfondito l'importanza di avere dipartimenti dedicati all'hospitality e ai grandi asset commerciali per supportare gli investitori con analisi e presentazioni impeccabili. Da Venezia, **Michelangelo Ravagnan** ha spronato i presenti a unire le forze in una vera rete d'impresa nazionale, ottimizzando gli sforzi di comunicazione. Infine, **Sergio Rivolta** ha portato l'esperienza della sua storica agenzia romana, evidenziando come le preziose relazioni fiduciarie coltivate dal 1956 si sposino perfettamente con l'heritage centenario di Forbes.

Forbes Reputation AI: dati, Intelligenza Artificiale e strategie future

Nel pomeriggio l'attenzione si è spostata sull'innovazione, grazie a **Michele Bellingheri**, Direttore Commerciale di Forbes Italia, che ha proposto un articolato piano per la lead generation comprendente pubblicazioni cartacee, mappe digitali interattive e l'istituzione di premi dedicati al settore. Il momento di maggior interesse è stata la presentazione del **Forbes Reputation AI**, un inedito report predittivo elaborato dalla società partner **CogitAI**. Il software sfrutta l'intelligenza artificiale per analizzare la

