

Forbes Real Estate 2025: strategie, innovazione e investimenti nel cuore di Milano

2025-06-19 18:40:23 di Isabel Forta

URL:<https://forbes.it/2025/06/19/forbes-real-estate-2025-strategie-innovazione-e-investimenti-nel-cuore-di-milano/>

Milano, 18 giugno 2025 – Si è tenuta nel nuovissimo **Duomo Space**, la seconda edizione di "**Forbes Real Estate**", l'evento ideato e organizzato da **Forbes Italia** che riunisce i protagonisti del settore immobiliare per raccontare visioni, sfide e prospettive di un comparto in continua trasformazione.

Il **Duomo Space**, nuova sede eventi di **BFC Media**, si è rivelato la cornice ideale per una giornata di alto profilo dedicata all'innovazione e agli investimenti nel real estate. Situato nel cuore pulsante di Milano, a pochi passi dal Duomo, questo spazio polifunzionale e tecnologicamente avanzato rappresenta l'evoluzione della sede fisica come luogo di rappresentanza, confronto e networking – un vero hub della cultura imprenditoriale e dell'innovazione.

Dopo il successo della prima edizione, Forbes Italia ha voluto rilanciare, confermando il proprio impegno nel raccontare il futuro del real estate con contenuti di qualità e protagonisti d'eccezione. Ad aprire ufficialmente l'evento con i saluti istituzionali è stato **Nicola Formichella**, Amministratore Delegato di Forbes Italia, che ha sottolineato: «L'immobile diventa un asset dell'azienda, ne accresce il valore e migliora l'accesso al credito. Nella cultura del nostro Paese, possedere una sede fisica rappresentativa è un segnale forte». Formichella ha poi aggiunto: «Il nostro investimento in questo spazio – che non è solo sede operativa ma anche luogo di networking – dimostra quanto per noi la fisicità del luogo sia fondamentale».

L'evento, moderato dal Direttore di Forbes Italia **Alessandro Mauro Rossi**, ha posto l'accento sulle trasformazioni in atto nel settore: «Occasioni come questa servono a comprendere, attraverso gli operatori del settore, la reale salute del mercato immobiliare, che in certi segmenti sta cominciando a marciare in modo importante».

Con un'agenda ricca di contenuti, il Forbes Real Estate ha affrontato temi come **rigenerazione urbana, sostenibilità, lusso abitativo e internazionalizzazione** attraverso **Forbes Global Properties**, offrendo ai partecipanti uno sguardo privilegiato su un comparto in piena evoluzione.

Il primo panel: Global Properties e il futuro del lusso immobiliare internazionale

A inaugurare la serie di tavole rotonde è stato il panel dedicato a **Global Properties**, moderato dal Direttore di Forbes Italia **Alessandro Mauro Rossi**, con la partecipazione di **Chiara Gennarelli**, Chief Growth Officer di Building Heritage – *partner italiano di Forbes Global Properties*, e **Simone Majeli**, Founder di Majeli Vassart Properties.

Gennarelli ha introdotto il modello esclusivo di Forbes Global Properties: «Non siamo un franchising, ma un member club internazionale che seleziona solo broker di altissimo profilo. Non contano i volumi, ma la credibilità, la professionalità e la capacità di seguire l'intero processo di acquisto per clienti ultra high net worth». Ha inoltre sottolineato l'importanza del brand Forbes come leva competitiva: «Il marchio Forbes è determinante sia per l'acquisizione sia per la vendita di immobili di prestigio. È un valore aggiunto che

permette di raggiungere un pubblico globale selezionato e di alto livello».

Simone Majeli ha portato la sua esperienza dal Lago di Como, dove la sua società gestisce oltre 250 proprietà di lusso per affitti brevi, attirando più di 25.000 ospiti nel solo 2024. «L'Italia è tornata di moda, il Lago di Como è oggi una delle destinazioni più attrattive al mondo per gli investitori privati», ha dichiarato. «Durante il meeting europeo di Global Properties, abbiamo accolto più di 100 top broker da tutto il mondo, che complessivamente gestiscono un volume di transato annuo pari a 10 miliardi di dollari». Secondo Majeli, l'Italia è percepita come “casa” dagli investitori internazionali: «Ciò che offriamo va oltre l'immobile: è uno stile di vita. Un nostro cliente, dopo aver acquistato un appartamento a Firenze, ci ha detto: “Comprare in Italia con voi è stato un sogno che si è avverato, non un incubo”».

Tra i temi toccati anche l'importanza della **due diligence sui clienti**, l'integrazione dell'**intelligenza artificiale** nella gestione dei lead e la crescente richiesta di **trophy assets** – proprietà esclusive con un ticket medio tra 1 e 10 milioni di euro, fino a punte di 100 milioni. «Como è una destinazione ormai imprescindibile, grazie alla vicinanza con Milano e alla qualità della vita. Ma anche Roma e la Toscana stanno attirando capitali importanti, anche per motivi fiscali e di lifestyle», ha concluso Majeli.

Secondo panel: il mercato immobiliare post-pandemia tra investimenti e nuove opportunità

Il secondo panel di *Forbes Real Estate 2025*, intitolato “*Mercato immobiliare post-pandemia: investimenti e opportunità*”, ha offerto un'analisi approfondita sul nuovo scenario economico e urbano, moderato dal Direttore di Forbes Italia **Alessandro Mauro Rossi**. Sul palco: **Luca Sorbara**, Head of Italy di **Segro**; **Muhannad Al Salhi**, CEO di **Engel & Völkers Italia**; e **Marco Leone**, Senior Advisor di **Nomisma**.

Marco Leone ha aperto il dibattito con una panoramica sul mercato corporate italiano: «Abbiamo superato i 10 miliardi di euro di investimenti istituzionali nel real estate, ma rispetto al PIL nazionale è ancora poco. Il potenziale di crescita è enorme, soprattutto nelle città secondarie». Leone ha sottolineato i mega-trend in atto: urbanizzazione, ritorno del living residenziale e boom dell'hospitality, con un dato sorprendente: «Oggi si investe anche nei campeggi di lusso, non solo negli hotel».

Luca Sorbara ha approfondito la trasformazione della logistica post-Covid: «La pandemia ha rivoluzionato i modelli distributivi. Siamo passati da un sistema just-in-time a uno just-in-case: servono più scorte, più spazi, più prossimità ai centri urbani». Sorbara ha evidenziato l'impatto positivo sul territorio: «Uno sviluppo logistico ben integrato può creare lavoro, aumentare il valore degli immobili e attivare nuovo commercio. È un'opportunità, non solo un'infrastruttura».

Muhannad Al Salhi ha presentato i dati del nuovo Market Report di Engel & Völkers Italia, realizzato con Nomisma: «Il segmento del pregio continua a crescere, con una forte domanda estera soprattutto nel centro Italia, dove il 60% degli acquirenti è straniero. Investire in Italia è oggi altamente redditizio, grazie al rapporto tra qualità della vita e rendita al metro quadro». Sul tema della sostenibilità, Sorbara ha raccontato l'esperienza di Segro: «Non si costruisce più solo per efficienza. Sviluppiamo logistica green, tecnologica, con un impatto positivo sul territorio. E formiamo i giovani per guidare questo cambiamento». Al Salhi ha chiuso con tre priorità per intercettare i clienti del futuro: «Esperienza, tecnologia e brand. L'AI è integrata in ogni fase del nostro lavoro, dal matchmaking alla gestione operativa. Ma il cuore resta la reputazione: è da lì che parte tutto».

Terzo panel: Rigenerazione Urbana 4.0 – Tecnologia e Innovazione al Servizio delle Città Sostenibili

Il panel conclusivo di *Forbes Real Estate 2025* ha affrontato uno dei temi più strategici e visionari del settore: la **Rigenerazione Urbana 4.0**, ovvero come tecnologia e innovazione possano contribuire alla creazione di città più vivibili, sostenibili e inclusive. Sul palco, moderati da **Alessandro Mauro Rossi**, si sono confrontati **Enrico Maggi** (Senior Consultant, Pininfarina Architecture), **Gianluca Recchimuzzi** (Head of Digital Transformation, Tecma Solutions), **Elena Tomlenova** (CEO & Creative Director, Archventil) e **Barbara Ester Adele Piga** (Professore Associato, Dipartimento di Architettura e Studi Urbani, Politecnico

di Milano).

Barbara Piga ha aperto il panel evidenziando l'importanza di un approccio evidence-based: «Rigenerare significa partire dai dati, valutare il benessere, l'impatto ambientale ed economico di ogni trasformazione urbana. Serve un approccio sistemico e collaborativo: non si può progettare il futuro senza parlare la stessa lingua tra stakeholder».

Enrico Maggi ha sottolineato la responsabilità ambientale del settore costruzioni: «La filiera edilizia incide per il 40% sulle emissioni globali. Non possiamo più costruire senza pensare al riuso e all'energia. Serve una visione strategica integrata: infrastrutture fisiche, digitali e culturali devono dialogare». Pininfarina, ha raccontato, ha presentato alla Biennale di Venezia un concept di reattore nucleare modulare come simbolo di una visione energetica dirompente.

Gianluca Recchimuzzi ha spiegato l'approccio di Tecma Solutions: «Digitalizziamo l'intera customer journey, dal rendering realistico alla configurazione degli interni fino alla firma online. L'obiettivo è anticipare la vendita, ridurre sprechi, aumentare sostenibilità». E ha aggiunto: «Stiamo portando la casa nel carrello digitale: un modello che abbassa le barriere, anche geografiche, e innova l'esperienza d'acquisto».

Elena Tomlenova ha evidenziato il ruolo dell'interior design nel valorizzare gli spazi rigenerati: «Partiamo anche da spazi degradati, dove la bellezza può essere ricostruita. Il nostro lavoro è emozionale prima che tecnico: l'identità di un luogo si trasmette attraverso dettagli che parlano alle persone».

Il panel ha messo in luce anche il valore della **collaborazione pubblico-privato** e dell'**uso dei dati emozionali** per anticipare il comportamento delle persone in spazi trasformati. «La città del 2035? Più collaborativa, dove tutti – animali, persone, architettura e tecnologia – convivano in equilibrio», ha concluso Piga.

A conclusione dell'evento, i protagonisti e gli ospiti si sono ritrovati per un'elegante **networking dinner**, occasione ideale per approfondire le relazioni professionali emerse durante i panel.

La seconda edizione di Forbes Real Estate ha confermato il suo ruolo come osservatorio d'eccellenza per il settore immobiliare. In uno scenario in evoluzione, fatto di sfide geopolitiche, rivoluzioni tecnologiche e nuove sensibilità sociali, l'evento ha offerto strumenti, visioni e connessioni per guidare l'abitare del futuro.

Un ringraziamento speciale va agli sponsor che hanno reso possibile l'evento: [Engel & Völkers Italia](#), [Segro](#), [Fly Free Airways](#) e [Forbes Global Properties](#).

I protagonisti di Forbes Real Estate 2025:

[gallery

ids="249400,249399,249398,249396,249397,249395,249394,249392,249393,249387,249388,24938

La gallery dell'evento:

[gallery

ids="249420,249422,249423,249424,249425,249427,249428,249429,249430,249431,249432,24943

Questo contenuto è stato redatto con il contributo dell'intelligenza artificiale, supervisionato e curato dalla redazione di Forbes Italia.