

America Now - Bob Knakal

2026-08-26 09:00:42 di Jacopo Iasiello

URL:<https://forbes.it/2026/08/26/america-now-bob-knakal/>

Cosa serve davvero per diventare uno dei più grandi protagonisti del real estate mondiale? Più capitale? Migliori immobili? Più fortuna? **Per Bob Knakal la risposta è diversa. Serve conoscere il mercato meglio di chiunque altro.** Nel corso della sua carriera ha intermediato la vendita di **oltre 2.300 edifici**, per un valore superiore ai **24 miliardi di dollari**, diventando una delle figure più autorevoli del commercial real estate di New York. Nel 2014 ha inoltre venduto la società da lui co-fondata, **Massey Knakal Realty Services**, a **Cushman & Wakefield** per oltre **100 milioni di dollari**, segnando una delle operazioni più importanti del settore. In questa intervista per **Forbes Italia** realizzata da **Jacopo Iasiello**, è emersa con **Bob Knakal** una convinzione tanto semplice quanto potente: **Nel real estate non vince chi trova più immobili. Vince chi comprende il mercato prima degli altri.**

LE 4 DOMANDE CHE SBLOCCANO IMPERI

Come hai iniziato nel real estate e quali sono stati i primi passi che ti hanno portato a diventare uno dei principali dealmaker di New York? Bob Knakal: *«Entra nel commercial real estate quasi per caso. Poi decisi di conoscere ogni edificio, ogni proprietario e ogni strada meglio di chiunque altro. La specializzazione è stata il mio primo vantaggio competitivo.»* **Qual è stata la decisione che ha cambiato la tua carriera?** Bob Knakal: *«Fondare la mia società durante un periodo difficile. Non controllavo il mercato, ma potevo controllare il lavoro quotidiano. La disciplina ha fatto la differenza.»* **Quale strategia di marketing ha contribuito maggiormente alla tua crescita?** Bob Knakal: *«Condividere informazioni di valore con continuità. Quando il mercato si fida delle tue analisi, le opportunità arrivano naturalmente.»* **Quale sistema ti ha permesso di passare da singole operazioni a migliaia di transazioni?** Bob Knakal: *«Abbiamo diviso New York in territori, conosciuto ogni mercato in profondità e costruito un sistema basato su relazioni, dati e costanza. Le persone scalano il business, non le singole operazioni.»*

LE 4 DOMANDE CHE CREANO IL FUTURO

Guardando ai prossimi 5-10 anni, dove vedi le maggiori opportunità di crescita nel real estate? Bob Knakal: *«New York continuerà a offrire enormi opportunità. Ogni ciclo crea vincitori diversi e chi riesce a leggere il cambiamento prima degli altri sarà quello che creerà più valore.»* **Come pensi che l'Intelligenza Artificiale trasformerà il modo di analizzare e vendere gli immobili?** Bob Knakal: *«L'AI renderà l'analisi molto più veloce, ma non sostituirà le relazioni. I dati aiutano a prendere decisioni, la fiducia continua a chiudere gli affari.»* **Quale strategia di marketing sarà fondamentale per restare competitivi nei prossimi anni?** Bob Knakal: *«Creare contenuti di qualità e condividere conoscenza. Chi diventa la fonte più autorevole del proprio mercato avrà sempre un vantaggio competitivo.»* **Tokenizzazione e piattaforme digitali rivoluzioneranno gli investimenti immobiliari?** Bob Knakal: *«Renderanno gli investimenti più accessibili e liquidi. Ma, indipendentemente dalla tecnologia, il valore di un immobile continuerà a dipendere dalla qualità dell'asset e dalla fiducia tra le persone.»*

L'ARCHITETTURA DELLA RICCHEZZA

In quali tipologie di immobili investi oggi? Commerciale, multifamily, industriale o altro? Investi direttamente o anche come LP? Hai investimenti in oro, argento, crypto o altri asset? Bob Knakal: *«Il*

mio focus è sempre stato il commercial real estate di New York. Credo che il rendimento più alto arrivi dal conoscere un mercato meglio di chiunque altro, più che dal diversificare continuamente in altri asset.»

Quali forme di finanziamento preferisci per i tuoi investimenti? Utilizzi la leva finanziaria e con quale filosofia? Bob Knakal: *«La leva finanziaria è uno strumento, non una strategia. La priorità è acquistare l'immobile giusto e mantenere una struttura finanziaria che ti permetta di attraversare qualsiasi ciclo di mercato senza perdere flessibilità.»*

THE NEXT SIGNAL | I segnali nascosti emersi dall'intervista

- La conoscenza di un mercato vale più del capitale.
- La reputazione è l'investimento con il rendimento più alto.
- Specializzarsi in una nicchia crea un vantaggio competitivo difficile da replicare.
- Le relazioni aprono porte che i dati da soli non possono aprire.
- La fiducia continua a essere la vera moneta del real estate.
- I migliori investitori costruiscono sistemi, non inseguono singole operazioni.
- Ogni ciclo di mercato crea nuove opportunità per chi è preparato.
- Condividere conoscenza è la forma di marketing più potente.
- La costanza quotidiana batte il talento occasionale.
- L'Intelligenza Artificiale accelererà le analisi, ma non sostituirà il giudizio umano.
- La leva finanziaria è uno strumento; la disciplina è il vero vantaggio competitivo.
- Le migliori opportunità vengono intercettate prima che diventino evidenti al mercato.
- Non vince chi conosce più immobili. Vince chi comprende prima i cambiamenti del mercato.
- I dati spiegano il passato. Le persone costruiscono il futuro.
- **Gli edifici cambiano valore. La fiducia crea valore.**

Il Milano Forum – America Now, in programma il 29 e 30 gennaio 2027 a Milano, riunirà imprenditori, investitori, startup e leader internazionali con l'obiettivo di creare connessioni di valore e generare nuove opportunità di business. Il programma continua ad arricchirsi con il coinvolgimento di autorevoli protagonisti dell'ecosistema internazionale dell'innovazione.