

Forbes Real Estate Summit: innovazione, lusso e rigenerazione urbana al centro del dibattito sul futuro del settore immobiliare

2026-06-22 10:28:13 di Forbes.it

URL:<https://redazione.forbes.it/2026/06/22/forbes-real-estate-summit-innovazione-lusso-e-rigenerazione-urbana-al-centro-del-dibattito-sul-futuro-del-settore-immobiliare/>

Il settore immobiliare italiano si trova in un momento di trasformazione strutturale senza precedenti: non si tratta più semplicemente di costruire o vendere edifici, ma di progettare ecosistemi capaci di generare valore economico, sociale, ambientale e culturale. È questo ciò che è emerso con forza dal **Forbes Real Estate Summit**, l'evento promosso da Forbes Italia che ha riunito sul palco alcuni tra i più autorevoli protagonisti del real estate nazionale. Ad aprire la serata è stato **Edoardo Prallini**, giornalista Forbes Italia, che ha tracciato il quadro di un mercato in profonda evoluzione: "Il real estate sta diventando un settore che deve necessariamente creare valore sistemico: non soltanto economico, ma anche sociale, ambientale e culturale". Citando una ricerca McKinsey, Prallini ha sottolineato come digitalizzazione, sostenibilità e urbanizzazione stiano ridisegnando il volto del comparto, con l'intelligenza artificiale destinata a generare tra i 430 e i 500 miliardi di dollari di valore nei prossimi anni se integrata correttamente all'interno dei processi aziendali. Ha inoltre richiamato il report PwC sugli Emerging Trends in Real Estate, secondo cui gli operatori oggi preferiscono la resilienza alla redditività e attribuiscono sempre più peso ai criteri ESG. Prima di entrare nel vivo delle tavole rotonde, ha preso la parola **Eugenio Azzinnari**, founder di Cogit AI — startup nata all'interno dell'ecosistema Forbes — che ha presentato il [Reputation Index](#), uno strumento di intelligenza artificiale in grado di misurare la reputazione di aziende, professionisti e interi settori su dati pubblici e fonti verificate. Dall'analisi condotta sul luxury real estate italiano sono emersi tre pattern chiave: l'Italia si afferma come safe haven per gli investitori internazionali, anche in risposta alle tensioni geopolitiche in Medio Oriente; gli acquirenti alto-spendenti prediligono sempre di più l'esperienza digitale attraverso tour virtuali; e le residenze di pregio vengono percepite come veri e propri santuari del benessere.

Costruire il Futuro: ingegneria, sviluppo e digitalizzazione

Lo spazio non è più un contenitore: è un medium. È questa l'idea centrale che ha attraversato il primo panel, dove tre protagonisti del settore hanno portato visioni diverse ma profondamente complementari su come tecnologia, territorio e dati stiano ridisegnando il real estate dall'interno. **Riccardo Marino**, responsabile del settore luxury di Nicolis Project, ha aperto descrivendo una "mutazione profonda" nella progettazione: "Si sta passando dal concetto di edificio come contenitore a spazio come medium di comunicazione. Progettare oggi non è semplicemente disegnare uno spazio, ma è andare a costruire un luogo che impara da chi lo frequenta". In questa visione la tecnologia — dai LED wall alla sensoristica, fino alla gestione dei palinsesti tramite Profimax Cloud — non è un elemento da innestare a lavori finiti, ma deve entrare nel concept sin dall'inizio. Il rischio opposto è altrettanto reale, avverte Marino: quello di una "comunicazione tecnologica che va a sovrastare l'architettura e il design dello spazio", trasformando un ambiente di pregio in un palcoscenico digitale fine a se stesso. Su questo stesso terreno si è mosso **Roberto Corbo**, presidente di Corbo Group, che ha portato il ragionamento dentro le mura domestiche: "Immaginiamo un software che, con i dati ricevuti dai BMS installati nell'abitazione, percepisce empaticamente tutto quello che il fruitore ha bisogno: salubrità dell'aria, condizione fisica, stress, illuminotecnica". La casa come organismo capace di reagire in modo invisibile e proattivo. Ma prima ancora della tecnologia, Corbo ha rivendicato un principio che considera irrinunciabile: "Il primo atto progettuale è conoscere il territorio. Se non conosci il territorio non puoi

progettare, non puoi capire le potenzialità". Il gruppo punta su benessere e integrazione sociale come driver, con la convinzione che "l'abitazione sia la prima dignità sociale che un essere umano ricerca" — e che costruire significhi, prima di tutto, integrare. A chiudere il ragionamento con una prospettiva sistemica è stato **Luca Parisi**, CEO e fondatore di Proppix, che ha fotografato con lucidità il nodo strutturale del settore: "I software ci sono, ma sono verticali e frammentati, e non c'è nulla che li faccia comunicare fra di loro". La sfida di Proppix — creare un ecosistema centralizzato che integri dati dalla fase progettuale fino alla valorizzazione del patrimonio post-costruzione — risponde esattamente alla stessa frammentazione che Marino lamentava tra chi costruisce, chi progetta l'interior e chi gestisce la comunicazione degli spazi. Parisi ha poi indicato un'altra lacuna, questa volta culturale: "C'è poca educazione finanziaria applicata all'immobiliare", con molti investitori che non hanno piena contezza del valore del proprio patrimonio né delle opportunità di ottimizzazione. Conoscere, misurare, connettere: tre verbi che — da angolazioni diverse — tutti e tre i relatori hanno messo al centro.

Luxury Real Estate: asset, lifestyle e retail experience

Cos'è oggi il lusso immobiliare? Non una metratura, non una domotica di ultima generazione, non nemmeno una vista. È un'emozione, un tempo di qualità, un'esperienza che non finisce con la firma del rogito. Su questo il secondo panel ha trovato una convergenza netta, pur partendo da angolazioni molto diverse. **Francesco Montesanti**, amministratore delegato di Jarvés, ha distinto subito tra la dimensione tangibile del lusso — location, design, tecnologia — e quella che considera davvero irrinunciabile: "C'è una parte fondamentale per noi che viviamo il lusso e lo respiriamo: quella emozionale. La volta storica che può rappresentare ogni immobile". Ne è esempio un billionaire sudamericano cui Jarvés ha venduto un appartamento nel quadrilatero milanese: tornato a distanza di tempo, ha detto di essere "la persona più contenta" perché può scendere in strada e respirare la città, il quartiere, la storia. La tecnologia arriverà, anzi sta già arrivando — Montesanti ha tracciato un parallelismo con il mondo dell'automobile: "Le case nuove, anche quelle di lusso, cominciano già ad avere la domotica e i sensori di serie" — ma da sola non basta a spiegare perché un cliente sceglie un immobile piuttosto che un altro. È esattamente qui che si inserisce il lavoro di **Silvia Di Gregorio**, cofondatrice e marketing manager di Smart Agency Real Estate, che ha descritto un cliente high end sempre più esigente e sempre meno disposto ad aspettare: "Vuole processi veloci, trasparenza soprattutto al primo posto. Il focus non è più sul prodotto mero e proprio, ma sull'esperienza che ruota intorno". Smart Agency risponde con video tour immersivi, un CRM proprietario dotato di intelligenza artificiale chiamato Smart Home, e una consulenza che non separa mai il dato dalla relazione umana. "Vinceranno i consulenti che riusciranno a instaurare un rapporto umano", ha detto Di Gregorio, perché anche la tecnologia più sofisticata non può sostituire la fiducia che si costruisce accompagnando un cliente in ogni fase della scelta. **Igor Favretto**, socio fondatore di Castellanum, ha spinto questo ragionamento fino alle sue conseguenze più radicali: "L'immobile non è più quello che il cliente cerca, ma il contenitore. La destinazione è il contenuto". In Alto Adige e sul Lago di Garda — territori dove le politiche di tutela ambientale rendono le nuove costruzioni rare per definizione — il cliente premium non acquista quattro mura ma un ecosistema: natura, sicurezza, sanità d'eccellenza, esperienze enogastronomiche, sport. "Il lusso oggi non è altro che il tempo di qualità che puoi dare a te stesso o alle persone a cui vuoi bene", ha sintetizzato Favretto. Un concetto che lo smart working post-pandemia ha reso ancora più concreto, spostando la linea tra prima e seconda casa fino a farla quasi scomparire: famiglie intere che si trasferiscono stabilmente in questi territori, lavorano da casa, e considerano quella scelta non un compromesso ma un upgrade di vita. Montesanti, Favretto e Di Gregorio concordano su un punto: chi vende lusso oggi non vende un immobile, ma accompagna qualcuno verso una vita diversa.

Real Estate e trasformazione dei territori: capitali, sostenibilità e rigenerazione urbana

Territorio. È la parola che è tornata più volte nel corso della serata, ma nell'ultima tavola rotonda è diventata il vero e proprio centro di gravità del discorso. Con un solo relatore in meno — il terzo ospite non ha potuto essere presente — **Michele Allegretti** e **Michelangelo Ravagnan** hanno avuto più spazio per approfondire, e ne hanno fatto buon uso. Allegretti, CEO di Green Walls — startup nata nel 2024 e già protagonista su mercati internazionali — ha sintetizzato la propria filosofia in un'opposizione netta: "Il mattone invecchia,

mentre la costruzione innovativa crea valore". Green Walls non lavora *per* il developer ma *con* il developer, costruendo con tecnologia EPS — lo stesso materiale alla base del cappotto termico, reso celebre dal Superbonus 110 — che garantisce coefficienti energetici con performance straordinarie. In UK, ha raccontato Allegretti, questa soluzione ha convinto un billionaire in cerca di valore alternativo al mattone tradizionale; sul fronte commerciale italiano, invece, ha descritto un polo direzionale high end in cui la stessa tecnologia ha prodotto risparmi energetici rilevanti e una riduzione dei tempi di cantiere tra il 30 e il 40%: "Noi industrializziamo il cantiere", ha detto, e quella frase vale da sola come manifesto di un approccio che tratta l'edilizia come un processo ingegnerizzato, non artigianale. **Michelangelo Ravagnan**, direttore di Ravagnan's, ha portato sul palco una città che non assomiglia a nessun'altra. Il suo ufficio si affaccia sul Canal Grande, e da quella posizione osserva ogni giorno le contraddizioni di Venezia: una città di straordinaria bellezza e fragilità altrettanto straordinaria, dove fare un intervento edilizio è complicato per definizione e dove le priorità del mercato sono rovesciate rispetto al resto d'Italia. "Quando faccio visitare immobili con dotazione di spazio verde, mi dicono: bello, però vorrei la vista sul canale", ha raccontato. Ma al di là delle curiosità di mercato, Ravagnan ha sollevato una questione più profonda: "La qualità della vita è garantita dalla salute del territorio". E la salute di Venezia, a suo avviso, passa da una scelta politica precisa — favorire la residenzialità rispetto alla proliferazione di strutture ricettive e alberghiere, e investire in servizi reali per chi ci vive: giovani, famiglie, studenti, lavoratori, imprenditori. La terraferma — Mestre e Marghera — sta già andando in questa direzione, con una rigenerazione urbana in corso e parchi come quello di San Giuliano che tornano a essere luoghi di vita collettiva. A collegare le due visioni — quella dell'innovazione costruttiva di Allegretti e quella della cura del territorio di Ravagnan — è stata una riflessione finale di Allegretti che ha chiuso la serata con la stessa parola con cui era cominciata: "Attraverso il territorio ci si fa conoscere, parte il networking, partono tutta una serie di valori che poi sul mercato ti dicono se sei bravo oppure no". Il territorio, insomma, non come sfondo dell'intervento immobiliare, ma come suo giudice ultimo. Il Forbes Real Estate Summit è stato realizzato grazie al contributo di Acqua Chiara Collection, CogitAI, Corbo Group, Fiuggi, GreenWalls, Jarvés Luxury Real Estate, Nicolis Project, Proppix, Smart Agency Real Estate e Techbau Engineering & Construction, che hanno reso possibile una serata dedicata al futuro del settore immobiliare italiano.

Le foto dei protagonisti:

[gallery ids="276685,276686,276687,276688,276689,276690,276691,276692,276693"]

La gallery dell'evento:

[gallery
ids="276719,276718,276717,276716,276715,276714,276713,276712,276711,276710,276709,276708,276707,276706,276705,276704,276703,276702,276701,276700,276699,276698,276697,276696,276695,276694,276693,276692,276691,276690,276689,276688,276687,276686,276685,276684,276683,276682,276681,276680,276679,276678,276677,276676,276675,276674,276673,276672,276671,276670,276669,276668,276667,276666,276665,276664,276663,276662,276661,276660,276659,276658,276657,276656,276655,276654,276653,276652,276651,276650,276649,276648,276647,276646,276645,276644,276643,276642,276641,276640,276639,276638,276637,276636,276635,276634,276633,276632,276631,276630,276629,276628,276627,276626,276625,276624,276623,276622,276621,276620,276619,276618,276617,276616,276615,276614,276613,276612,276611,276610,276609,276608,276607,276606,276605,276604,276603,276602,276601,276600,276599,276598,276597,276596,276595,276594,276593,276592,276591,276590,276589,276588,276587,276586,276585,276584,276583,276582,276581,276580,276579,276578,276577,276576,276575,276574,276573,276572,276571,276570,276569,276568,276567,276566,276565,276564,276563,276562,276561,276560,276559,276558,276557,276556,276555,276554,276553,276552,276551,276550,276549,276548,276547,276546,276545,276544,276543,276542,276541,276540,276539,276538,276537,276536,276535,276534,276533,276532,276531,276530,276529,276528,276527,276526,276525,276524,276523,276522,276521,276520,276519,276518,276517,276516,276515,276514,276513,276512,276511,276510,276509,276508,276507,276506,276505,276504,276503,276502,276501,276500,276499,276498,276497,276496,276495,276494,276493,276492,276491,276490,276489,276488,276487,276486,276485,276484,276483,276482,276481,276480,276479,276478,276477,276476,276475,276474,276473,276472,276471,276470,276469,276468,276467,276466,276465,276464,276463,276462,276461,276460,276459,276458,276457,276456,276455,276454,276453,276452,276451,276450,276449,276448,276447,276446,276445,276444,276443,276442,276441,276440,276439,276438,276437,276436,276435,276434,276433,276432,276431,276430,276429,276428,276427,276426,276425,276424,276423,276422,276421,276420,276419,276418,276417,276416,276415,276414,276413,276412,276411,276410,276409,276408,276407,276406,276405,276404,276403,276402,276401,276400,276399,276398,276397,276396,276395,276394,276393,276392,276391,276390,276389,276388,276387,276386,276385,276384,276383,276382,276381,276380,276379,276378,276377,276376,276375,276374,276373,276372,276371,276370,276369,276368,276367,276366,276365,276364,276363,276362,276361,276360,276359,276358,276357,276356,276355,276354,276353,276352,276351,276350,276349,276348,276347,276346,276345,276344,276343,276342,276341,276340,276339,276338,276337,276336,276335,276334,276333,276332,276331,276330,276329,276328,276327,276326,276325,276324,276323,276322,276321,276320,276319,276318,276317,276316,276315,276314,276313,276312,276311,276310,276309,276308,276307,276306,276305,276304,276303,276302,276301,276300,276299,276298,276297,276296,276295,276294,276293,276292,276291,276290,276289,276288,276287,276286,276285,276284,276283,276282,276281,276280,276279,276278,276277,276276,276275,276274,276273,276272,276271,276270,276269,276268,276267,276266,276265,276264,276263,276262,276261,276260,276259,276258,276257,276256,276255,276254,276253,276252,276251,276250,276249,276248,276247,276246,276245,276244,276243,276242,276241,276240,276239,276238,276237,276236,276235,276234,276233,276232,276231,276230,276229,276228,276227,276226,276225,276224,276223,276222,276221,276220,276219,276218,276217,276216,276215,276214,276213,276212,276211,276210,276209,276208,276207,276206,276205,276204,276203,276202,276201,276200,276199,276198,276197,276196,276195,276194,276193,276192,276191,276190,276189,276188,276187,276186,276185,276184,276183,276182,276181,276180,276179,276178,276177,276176,276175,276174,276173,276172,276171,276170,276169,276168,276167,276166,276165,276164,276163,276162,276161,276160,276159,276158,276157,276156,276155,276154,276153,276152,276151,276150,276149,276148,276147,276146,276145,276144,276143,276142,276141,276140,276139,276138,276137,276136,276135,276134,276133,276132,276131,276130,276129,276128,276127,276126,276125,276124,276123,276122,276121,276120,276119,276118,276117,276116,276115,276114,276113,276112,276111,276110,276109,276108,276107,276106,276105,276104,276103,276102,276101,276100,276099,276098,276097,276096,276095,276094,276093,276092,276091,276090,276089,276088,276087,276086,276085,276084,276083,276082,276081,276080,276079,276078,276077,276076,276075,276074,276073,276072,276071,276070,276069,276068,276067,276066,276065,276064,276063,276062,276061,276060,276059,276058,276057,276056,276055,276054,276053,276052,276051,276050,276049,276048,276047,276046,276045,276044,276043,276042,276041,276040,276039,276038,276037,276036,276035,276034,276033,276032,276031,276030,276029,276028,276027,276026,276025,276024,276023,276022,276021,276020,276019,276018,276017,276016,276015,276014,276013,276012,276011,276010,276009,276008,276007,276006,276005,276004,276003,276002,276001,276000,275999,275998,275997,275996,275995,275994,275993,275992,275991,275990,275989,275988,275987,275986,275985,275984,275983,275982,275981,275980,275979,275978,275977,275976,275975,275974,275973,275972,275971,275970,275969,275968,275967,275966,275965,275964,275963,275962,275961,275960,275959,275958,275957,275956,275955,275954,275953,275952,275951,275950,275949,275948,275947,275946,275945,275944,275943,275942,275941,275940,275939,275938,275937,275936,275935,275934,275933,275932,275931,275930,275929,275928,275927,275926,275925,275924,275923,275922,275921,275920,275919,275918,275917,275916,275915,275914,275913,275912,275911,275910,275909,275908,275907,275906,275905,275904,275903,275902,275901,275900,275899,275898,275897,275896,275895,275894,275893,275892,275891,275890,275889,275888,275887,275886,275885,275884,275883,275882,275881,275880,275879,275878,275877,275876,275875,275874,275873,275872,275871,275870,275869,275868,275867,275866,275865,275864,275863,275862,275861,275860,275859,275858,275857,275856,275855,275854,275853,275852,275851,275850,275849,275848,275847,275846,275845,275844,275843,275842,275841,275840,275839,275838,275837,275836,275835,275834,275833,275832,275831,275830,275829,275828,275827,275826,275825,275824,275823,275822,275821,275820,275819,275818,275817,275816,275815,275814,275813,275812,275811,275810,275809,275808,275807,275806,275805,275804,275803,275802,275801,275800,275799,275798,275797,275796,275795,275794,275793,275792,275791,275790,275789,275788,275787,275786,275785,275784,275783,275782,275781,275780,275779,275778,275777,275776,275775,275774,275773,275772,275771,275770,275769,275768,275767,275766,275765,275764,275763,275762,275761,275760,275759,275758,275757,275756,275755,275754,275753,275752,275751,275750,275749,275748,275747,275746,275745,275744,275743,275742,275741,275740,275739,275738,275737,275736,275735,275734,275733,275732,275731,275730,275729,275728,275727,275726,275725,275724,275723,275722,275721,275720,275719,275718,275717,275716,275715,275714,275713,275712,275711,275710,275709,275708,275707,275706,275705,275704,275703,275702,275701,275700,275699,275698,275697,275696,275695,275694,275693,275692,275691,275690,275689,275688,275687,275686,275685,275684,275683,275682,275681,275680,275679,275678,275677,275676,275675,275674,275673,275672,275671,275670,275669,275668,275667,275666,275665,275664,275663,275662,275661,275660,275659,275658,275657,275656,275655,275654,275653,275652,275651,275650,275649,275648,275647,275646,275645,275644,275643,275642,275641,275640,275639,275638,275637,275636,275635,275634,275633,275632,275631,275630,275629,275628,275627,275626,275625,275624,275623,275622,275621,275620,275619,275618,275617,275616,275615,275614,275613,275612,275611,275610,275609,275608,275607,275606,275605,275604,275603,275602,275601,275600,275599,275598,275597,275596,275595,275594,275593,275592,275591,275590,275589,275588,275587,275586,275585,275584,275583,275582,275581,275580,275579,275578,275577,275576,275575,275574,275573,275572,275571,275570,275569,275568,275567,275566,275565,275564,275563,275562,275561,275560,275559,275558,275557,275556,275555,275554,275553,275552,275551,275550,275549,275548,275547,275546,275545,275544,275543,275542,275541,275540,275539,275538,275537,275536,275535,275534,275533,275532,275531,275530,275529,275528,275527,275526,275525,275524,275523,275522,275521,275520,275519,275518,275517,275516,275515,275514,275513,275512,275511,275510,275509,275508,275507,275506,275505,275504,275503,275502,275501,275500,275499,275498,275497,275496,275495,275494,275493,275492,275491,275490,275489,275488,275487,275486,275485,275484,275483,275482,275481,275480,275479,275478,275477,275476,275475,275474,275473,275472,275471,275470,275469,275468,275467,275466,275465,275464,275463,275462,275461,275460,275459,275458,275457,275456,275455,275454,275453,275452,275451,275450,275449,275448,275447,275446,275445,275444,275443,275442,275441,275440,275439,275438,275437,275436,275435,275434,275433,275432,275431,275430,275429,275428,275427,275426,275425,275424,275423,275422,275421,275420,275419,275418,275417,275416,275415,275414,275413,275412,275411,275410,275409,275408,275407,275406,275405,275404,275403,275402,275401,275400,275399,275398,275397,275396,275395,275394,275393,275392,275391,275390,275389,275388,275387,275386,275385,275384,275383,275382,275381,275380,275379,275378,275377,275376,275375,275374,275373,275372,275371,275370,275369,275368,275367,275366,275365,275364,275363,275362,275361,275360,275359,275358,275357,275356,275355,275354,275353,275352,275351,275350,275349,275348,275347,275346,275345,275344,275343,275342,275341,275340,275339,275338,275337,275336,275335,275334,275333,275332,275331,275330,275329,275328,275327,275326,275325,275324,275323,275322,275321,275320,275319,275318,275317,275316,275315,275314,275313,275312,275311,275310,275309,275308,275307,275306,275305,275304,275303,275302,275301,275300,275299,275298,275297,275296,275295,275294,275293,275292,275291,275290,275289,275288,275287,275286,275285,275284,275283,275282,275281,275280,275279,275278,275277,275276,275275,275274,275273,275272,275271,275270,275269,275268,275267,275266,275265,275264,275263,275262,275261,275260,275259,275258,275257,275256,275255,275254,275253,275252,275251,275250,275249,275248,275247,275246,275245,275244,275243,275242,275241,275240,275239,275238,275237,275236,275235,275234,275233,275232,275231,275230,275229,275228,275227,275226,275225,275224,275223,275222,275221,275220,275219,275218,275217,275216,275215,275214,275213,275212,275211,275210,275209,275208,275207,275206,275205,275204,275203,275202,275201,275200,275199,275198,275197,275196,275195,275194,275193,275192,275191,275190,275189,275188,275187,275186,275185,275184,275183,275182,275181,275180,275179,275178,275177,275176,275175,275174,275173,275172,275171,275170,275169,275168,275167,275166,275165,275164,275163,275162,275161,275160,275159,275158,275157,275156,275155,275154,275153,275152,275151,275150,275149,275148,275147,275146,275145,275144,275143,275142,275141,275140,275139,275138,275137,275136,275135,275134,275133,275132,275131,275130,275129,275128,275127,275126,275125,275124,275123,275122,275121,275120,275119,275118,275117,275116,275115,275114,275113,275112,275111,275110,275109,275108,275107,275106,275105,275104,275103,275102,275101,275100,275099,275098,275097,275096,275095,275094,275093,275092,275091,275090,275089,275088,275087,275086,275085,275084,275083,275082,275081,275080,275079,275078,275077,275076,27507