

## America Now - Andrew Ackerman

2026-06-12 13:59:35 di Andrea Agostini

URL:<https://redazione.forbes.it/2026/06/12/america-now-andrew-ackerman/>

In questa intervista per **Forbes Italia** realizzata da **Jacopo Iasiello**, l'investitore **Andrew Ackerman** illustra le dinamiche fondamentali del settore **proptech** e della tecnologia applicata all'edilizia. Ackerman sottolinea che il successo di una startup dipende dall'integrazione tra un'idea valida e un fondatore dotato di **esperienza nel settore**, umiltà intellettuale e resilienza operativa. L'esperto introduce il concetto della "**catena**" di **business**, spiegando che ogni elemento del progetto deve essere solido affinché l'impresa non fallisca prematuramente. Attraverso aneddoti e consigli pratici, come il metodo dei prototipi su carta, egli evidenzia l'importanza di **testare il mercato** prima di investire capitali ingenti. Infine, l'analisi si sposta sulle tecnologie emergenti, identificando l'**intelligenza artificiale** e la **robotica** come i motori principali della trasformazione futura del mercato immobiliare. [Ascolta "America Now | Andrew Ackerman" su Spreaker.](#)

### ## Il Futuro del PropTech e dell'Innovazione Immobiliare: Intervista ad Andrew (Dreamit Ventures)

L'evoluzione tecnologica sta ridefinendo un settore tradizionalmente conservatore come quello immobiliare. Per capire come si stanno connettendo **real estate e tecnologia**, abbiamo intervistato in esclusiva per Forbes Italia **Andrew**, esperto investitore, angel investor e figura chiave di **Dreamit Ventures**.

In questa intervista, che fa parte del progetto verbatim menzionato nel file *GMT20251010-131801 Recording 640x360.docx*, esploriamo cosa distingue un fondatore di successo, l'importanza dell'esperienza sul campo e come l'Intelligenza Artificiale e la robotica stanno cambiando le regole del gioco nel settore **PropTech**.

## Domanda: Come va a New York? Ci siamo sentiti due giorni fa e il clima era ancora caldo, ma ora le cose sembrano cambiate.

**Andrew:** Due giorni fa la temperatura è crollata di 20 gradi! A parte questo, va tutto alla grande, le cose sono fantastiche qui a New York.

## Domanda: Tu sei una persona che connette due mondi: il real estate tradizionale e la tecnologia (PropTech). Nella tua esperienza, avendo guidato e visionato più di 70 startup (sul tuo sito leggiamo anche più di 100), quali sono i tratti fondamentali che distinguono un fondatore capace di trasformare il settore immobiliare? Cosa fa la differenza quando si vuole lanciare una startup PropTech?

**Andrew:** Nel mondo del Venture Capital abbiamo un detto: c'è il *corso* (la pista/il mercato) e c'è il *giocatore* (il fondatore). Alcuni si chiedono se sia più importante scommettere sulla pista o sul giocatore. È una domanda stupenda, perché non ho mai visto una pista partire in gara senza un pilota, né un pilota correre senza una pista. Entrambe le cose devono essere corrette.

Parlando del giocatore, ci sono caratteristiche generali valide per ogni industria e altre specifiche per il real estate e le costruzioni.

In generale, la caratteristica più importante di un fondatore di successo è la capacità di avere **opinioni forti, ma flessibili** (*strong opinions, weakly held*). Significa che quando chiedo a un fondatore perché ha fatto una

determinata scelta strategica, ha sempre una buona ragione logica alle spalle. Tuttavia, se gli si presentano dati o esempi che contraddicono le sue assunzioni, non diventa difensivo. Mantiene la mente aperta, dice: *"Questo è davvero interessante, non è quello che ho visto finora, andiamo a scoprire insieme la risposta corretta"*. Non è una banderuola che cambia idea con l'ultimo che parla, ma è aperto a farsi sfidare in modo positivo.

Nel settore del real estate e del Construction Tech, in particolare, questo tratto deve essere sposato con una **profonda esperienza industriale**. Ci sono settori in cui anche un generalista senza un background specifico può innovare, ma nel real estate è rarissimo. In tutta la mia carriera nel PropTech, ricordo solo due aziende in cui il fondatore non avesse almeno 5 o 10 anni di esperienza diretta nel settore.

**## Domanda: Se ho capito bene, il primo segreto è essere "dentro il gioco" per risolvere problemi reali, e il secondo è avere una mente aperta, collaborativa e non difensiva quando si viene messi di fronte a punti di vista differenti. È corretto?**

**Andrew:** Sì, assolutamente. Non bisogna essere difensivi, ma approcciare il business con l'obiettivo di risolvere i problemi insieme.

L'altra ragione per cui l'esperienza industriale è così importante nel PropTech è che la maggior parte delle startup opera nel mercato **B2B (Business to Business)**. Avere già delle connessioni personali con i potenziali clienti a cui vendere i primi contratti pilota fa fare un enorme salto in avanti. Il real estate è un settore ancora molto conservatore nell'adozione di nuove tecnologie; perciò, aiuta molto se i clienti si fidano prima di tutto della *persona*, decidendo poi di fare un atto di fede sulla tecnologia che propone.

**## Domanda: Basandoti sulla tua lunga esperienza, quando qualcuno ti propone un progetto, qual è il primo passo comune che vedi fare a chi riesce davvero a realizzare il proprio sogno imprenditoriale?**

**Andrew:** Nel PropTech e nel Construction Tech, la storia della nascita (*Genesis story*) di una startup è quasi sempre la stessa: *"Ho lavorato in questa azienda immobiliare per 10 anni facendo questa specifica funzione, e ho sempre trovato che fare questa cosa fosse difficilissimo o che mancassero informazioni chiave"*. Vivono il problema sulla loro pelle e da lì creano la soluzione.

Ciò che fa la differenza tra chi fonda un'azienda di successo e chi fallisce (o non parte mai) si riassume in due punti:

- 1. Capire la mentalità da startup:** Se hai lavorato tutta la vita in una grande corporate, devi capire che l'ecosistema startup è totalmente diverso. Nella mia prima startup abbiamo costruito fisicamente le nostre scrivanie da soli, e non parlo di mobili Ikea, parlo proprio di tagliare il legno. Devi essere frugale, reattivo, è una questione di mentalità. Ho scritto il mio libro proprio sotto forma di romanzo per far capire a chi lavora in un ufficio come sia la vita reale da startupper, senza i filtri glamour dei film di Hollywood su Steve Jobs o Facebook.
- 2. Validare il problema e chiedersi "Perché ora?" (*Why Now?*):** I bravi imprenditori non presumono che, solo perché loro hanno un problema, debbano correre a costruire un software. Fanno un passo indietro e verificano se lo stesso "punto di dolore" (*pain point*) è altrettanto doloroso, frequente e diffuso per molte altre persone nel mercato. Dopodiché si chiedono: *Perché ora?* Se non hai una buona risposta a questa domanda, rischi di sviluppare qualcosa che poteva essere fatto cinque anni fa. Devi indagare se altri ci hanno provato prima, perché hanno fallito, o se sei semplicemente in ritardo. I veri imprenditori si preparano mentalmente e si prendono il tempo per investigare prima di spendere soldi.

**## Domanda: Cosa ti ha portato originariamente verso l'innovazione del real estate? Da dove nasce la tua passione per il PropTech e per gli investimenti in questo campo?**

**Andrew:** È una buona domanda, perché io non ho iniziato la mia carriera nel real estate o nelle costruzioni. Ho iniziato come consulente generalista in una delle top 5 società di consulenza globali per quattro anni. Lavoravo con aziende Fortune 100 ma non mi ero ancora innamorato di una specifica industria. In quel periodo stava esplodendo internet.

La mia prima startup era focalizzata sui campi estivi (B2C) – che ironicamente hanno come asset principale i terreni immobiliari, ma è un'industria totalmente diversa. Successivamente ho lavorato in un *family office* (un ufficio di investimento per famiglie ad alto patrimonio) e ho avviato un'altra iniziativa.

Quando sono entrato in Dreamit Ventures, uno dei primi 5 acceleratori al mondo all'epoca, ero ancora un generalista: i miei primi investimenti erano in settori completamente diversi tra loro. Nel 2017 abbiamo preso la decisione strategica di entrare verticalmente nel Real Estate. Avevamo già visto un pattern di successo con l'HealthTech (tecnologia medica), intercettando il mercato proprio nel momento in cui l'interesse degli ospedali e dei grandi player stava per esplodere.

Stavamo studiando il mercato immobiliare da tempo. Ci siamo uniti a un investitore che stava ridisegnando l'intera skyline di Tampa, in Florida, sviluppando un'area di oltre 50 acri. Voleva portare tecnologia nella sua città e aveva in mente il PropTech. Analizzando i dati di mercato, ci siamo resi conto che il volume di investimenti a livello Seed e Series A nel PropTech si trovava esattamente nello stesso punto di flesso in cui si trovava l'HealthTech anni prima, eravamo letteralmente nell'1% dell'attività iniziale. Abbiamo fatto interviste ai clienti, abbiamo visto che le barriere si stavano rompendo e che i grandi player, specialmente quelli più giovani, erano pronti ad adottare la tecnologia. Abbiamo fatto una scommessa, siamo saliti a bordo ed è stato un viaggio straordinario.

**## Domanda: Entrare come generalista nel settore PropTech oggi potrebbe ancora funzionare?**

**Andrew:** Entrare oggi nell'industria del real estate o nel venture capital PropTech come generalisti, senza alcuna esperienza immobiliare precedente, è quasi impossibile e altamente rischioso. È uno dei campi più complicati in assoluto, persino più complesso dell'HealthTech.

Nel 2016 e 2017 funzionò per me perché non c'erano quasi investitori specializzati in PropTech, c'erano solo pochissimi pionieri. Era un momento di opportunità temporale in cui un generalista con esperienza nella costruzione di verticali aziendali poteva posizionarsi rapidamente. Ricordo che nel 2018 o 2019 ero a un panel con Jeffrey Berman di Camber Creek, uno degli investitori storici del settore. Mi disse: *"Un anno fa in questa stanza eravamo in 20. Ora siamo in 300 persone. Dove erano tutti quando abbiamo iniziato a investire?"*. Per me fu un complimento enorme essere considerato parte della "vecchia guardia".

Nell'investimento, gran parte del successo deriva dal **riconoscimento dei pattern (pattern recognition)**. Quando valuti 1.000 pitch deck, sviluppi un istinto immediato. Riesci a capire subito se una startup è in ritardo sul mercato o se i clienti non compreranno mai quella soluzione a quel prezzo, ancor prima di approfondire. Se vedo che una startup vuole vendere esclusivamente agli architetti, so già che il mercato potrebbe essere troppo piccolo. Controllo la dimensione del mercato e, se trovo quell'anello debole nella catena, non ho bisogno di leggere il resto del documento. L'istinto ti permette di capire subito dove si spezzerà il legame.

**## Domanda: Parliamo della tua famosa metafora dello scherzo sui fondatori tecnici e commerciali. Qual è la differenza di approccio quando creano un prodotto?**

**Andrew:** C'è un retroscena ironico ma molto educativo. Se parli con un fondatore puramente tecnico, lui vorrà solo ed esclusivamente costruire nuove funzionalità. Sviluppa la funzione X, la funzione Y... ma quello che dovrebbe fare davvero è fermarsi, uscire dall'ufficio e testare il prodotto parlando con i clienti.

Al contrario, potresti avere un bravissimo venditore, capace di affascinare e vendere qualsiasi cosa ai gestori di proprietà immobiliari, senza però aver prima strutturato la tecnologia o validato i conti economici interni per assicurarsi che l'azienda regga.

Come si combatte questo? Mettendo insieme il team giusto, un mix bilanciato di co-fondatori con abilità complementari che possano "smentirsi" a vicenda dicendo: *"No, prima di fare questo dobbiamo testare quest'altro"*. Devi capire, quando cerchi capitali, dove c'è la vera sostanza economica e non solo l'apparenza.

**## Domanda: Ci spieghi nel dettaglio la tecnica dell'App Index Card per i fondatori che vogliono lanciare un'applicazione?**

**Andrew:** Moltissimi fondatori vengono da me dicendo di voler costruire un'applicazione con una visione di sviluppo a cinque anni piena di funzionalità. Io rispondo sempre che devono concentrarsi sull'**MVP (Minimum Viable Product)**. Quando mi chiedono come fare a capire cosa sia davvero il "minimo", consiglio la tecnica dell'**App Index Card**:

Con meno di 10 dollari compri un pacchetto di cartoncini (4x6 pollici) e un pennarello. Disegni ogni singola schermata della tua app su un cartoncino, posizionando i relativi bottoni. Poi vai da 20 o 30 potenziali clienti in target e dici: *"Voglio testare la mia app prima di scriverne il codice, per capire cosa sia utile e cosa no. Questo è il mockup cartaceo"*.

Fai interagire l'utente con i cartoncini. Tu non devi rispondere alle sue domande, devi fare scena muta. L'unica richiesta è che l'utente esprima a voce alta tutto ciò che pensa (es. *"Sto guardando questo bottone ma non capisco a cosa serve, quindi non lo premo"*). Se l'utente tocca un finto bottone strisciando il dito, tu gli porgi il cartoncino che rappresenta la schermata successiva.

Facendo questo test, ti accorgerai improvvisamente che nessuno clicca su determinate sezioni che consideravi vitali. A fine demo puoi chiedere il perché e scoprire che le persone semplicemente non hanno bisogno di quella funzione. Con questo metodo risparmi mesi di sviluppo software inutile. Ovviamente, se stai sviluppando un'applicazione per il real estate, devi fare questo test con i professionisti del settore immobiliare, non con una platea generica. Devi validare di essere di fronte al pubblico corretto.

**## Domanda: Quale tipo di tecnologia credi possa essere davvero disruptiva e rivoluzionare completamente il mercato immobiliare in questo momento storico?**

**Andrew:** Dobbiamo dividere la risposta in base al ciclo economico e al momento storico.

Quando il mercato è "caldo" e c'è molta liquidità, gli sviluppatori immobiliari e i costruttori sono disposti a sperimentare qualsiasi tecnologia, anche a lungo termine. Quando il mercato si stringe e c'è meno denaro, si concentrano ossessivamente sul **NOI (Net Operating Income)** e sulla linea inferiore del bilancio, cercando soluzioni che offrano un **ROI rapido e sicuro**.

Guardando al quadro generale, i due più grandi *Why Now* tecnologici di oggi sono la **Robotica** e l'**Intelligenza Artificiale**.

- **La Robotica:** È una tecnologia tangibile. Ad esempio, sto monitorando un robot specializzato nella pulizia e disinfezione dei condotti di aerazione all'interno di grandi edifici residenziali multifamiliari o commerciali di 10-20 piani. Questo robot elimina polvere e odori costantemente. Per chi gestisce un ospedale o una struttura con persone immunocompromesse, questo servizio rappresenta un punto di vendita e di sicurezza eccezionale. Se non hai un robot fisico, non puoi simulare questa tecnologia.

- **L'Intelligenza Artificiale (A.I.):** Molti usano la parola "A.I." o "A.I. agentica" come semplice polvere di marketing (*A.I. Washing*) su normalissimi database SQL o calcoli computazionali tradizionali. Ma se togliamo i bluff e i falsi miti, l'A.I. reale permette oggi di fare cose impensabili fino a un anno e mezzo fa. Nel real estate ci sono software basati su A.I. capaci, ad esempio, di ridurre drasticamente le richieste di affitto fraudolente. Questo garantisce un ritorno economico immediato e i proprietari di immobili sono disposti a comprarlo subito, anche in tempi di crisi economica, pur di non perdere i deal migliori rispetto alla concorrenza.

**## Domanda: Cosa ne pensi dell'attuale ciclo del real estate e dove pensi che andranno i tassi d'interesse?**

**Andrew:** Mi ci sono voluti 20 anni per capire che ci sono ambiti in cui ho insight unici e altri in cui non ho affatto. Prevedere l'andamento macroeconomico del mercato immobiliare e la direzione dei tassi d'interesse rientra nella seconda categoria.

A questo proposito c'è una barzelletta a cui non posso resistere: Albert Einstein muore e va in paradiso. San Pietro lo accoglie dicendo che la sua stanza non è ancora pronta e che dovrà passare una notte in un ostello temporaneo con altri inquilini. San Pietro gli presenta i compagni di stanza: *"Il primo ha un QI di 200"*; Einstein si illumina: *"Fantastico, potremo parlare di matematica pura!"*. *"Il secondo ha un QI di 150"*; Einstein: *"Ottimo, parleremo di fisica teorica"*. *"Il terzo ha un QI di 120"*; Einstein: *"Bene, un ingegnere ci aiuterà a costruire cose concrete"*. Infine, San Pietro dice: *"L'ultimo ha un QI di 80"*. Einstein ci pensa un attimo, si gira verso di lui e chiede: *"Quindi, tu in quale direzione pensi che andranno i tassi d'interesse?"*.

Scherzi a parte, non risponderò a questa domanda perché nessuno può saperlo con certezza. Credo in un mercato finanziario efficiente, quindi fare previsioni sui tassi è solo un azzardo. Mi concentro sulla diligenza e sulla validazione dei pattern operativi delle startup.