

Morning Capital propone una nuova lettura del rapporto tra innovazione e mercato immobiliare

# PROPTech OLTRE LE ETICHETTE

## Per il comparto conta l'integrazione con gli asset reali

PropTech è diventata una delle parole più ricorrenti nel lessico dell'immobiliare italiano. Compare nei convegni, nelle fiere di settore, nelle tavole rotonde e nelle presentazioni istituzionali. Ma alla diffusione del termine, secondo un'analisi proposta da Morning Capital, non corrisponde una presenza altrettanto estesa di modelli realmente trasformativi nel mercato.

La domanda posta è diretta: dove si trova concretamente tutto questo PropTech nel sistema immobiliare italiano? Se il livello di diffusione fosse quello raccontato negli eventi di settore, il comparto sarebbe oggi tra i più digitalizzati d'Europa. Nella pratica, invece, continuano a prevalere processi manuali, documenti scambiati via mail, patrimoni gestiti attraverso fogli Excel, valutazioni non pienamente guidate dai dati e difficoltà nell'ottenere informazioni tempestive sugli asset.

Secondo questa lettura, il problema nasce da un equivoco di fondo: l'uso del termine PropTech come etichetta di marketing più che come definizione di un modello industriale. L'origi-

ne della parola viene richiamata per chiarire il concetto: property e technology. Non tecnologia isolata, non startup, non software, non intelligenza artificiale applicata genericamente al settore. Il PropTech prende forma quando la tecnologia entra nei processi di gestione, valorizzazione, analisi, commercializzazione o trasformazione di patrimoni immobiliari reali e ne modifica il funzionamento per renderlo più efficiente. Il punto centrale, in questa prospettiva, non è lo strumento tecnologico ma il bene immobiliare su cui interviene. Da qui nasce anche una distinzione netta rispetto a interpretazioni considerate improprie. «Se uso l'intelligenza artificiale e lavoro nell'immobiliare, sono PropTech.» No. «Se ho una piattaforma online che parla di case, sono PropTech.» Non necessariamente. «Se organizzo eventi sull'innovazione immobiliare, sono PropTech.» Assolutamente no. La domanda ritenuta davvero rilevante non è quale tecnologia venga utilizzata, ma quale patrimonio immobiliare venga



posseduto, gestito e valorizzato attraverso quella tecnologia. In questo contesto si inserisce il percorso di Morning Capital srl società benefit, che indica il 2020 come momento di avvio di un lavoro strutturato sull'efficientamento dei processi interni fondato su due elementi: la conoscenza della gestione immobiliare e l'obiettivo di migliorare qualità, velocità ed efficienza. Da questa impostazione è nato il claim: «La tecnologia è nulla senza la competenza-technology is nothing without know-how». Il gruppo richiama inoltre un riconoscimento ricevuto da operatori internazionali che avrebbero evidenziato una capacità di integrazione tra proprietà, tecnologia e innovazione ritenuta

poco comune nel panorama immobiliare italiano ed europeo. L'identikit di un operatore PropTech viene sintetizzato in sei caratteristiche: centralità dell'asset immobiliare, rappresentanza o gestione diretta dei patrimoni, sviluppo di tecnologia proprietaria, utilizzo sistematico dei dati, capacità di scalare i

processi e produzione di risultati misurabili. In questa visione il dato non è un archivio ma uno strumento operativo che orienta acquisizioni, dismissioni, valorizzazioni, manutenzione e trasformazione esg.

Il discrimine resta quello dell'impatto concreto. Riduzione dei costi, aumento dei ricavi, maggiore trasparenza gestionale, migliore esperienza degli utenti e velocità decisionale rappresentano gli indicatori che distinguono un modello industriale da una semplice narrazione. Se questi effetti non emergono, sostiene lo studio, non si parla di PropTech ma di storytelling.

Costruire una vera società PropTech viene definito un percorso complesso, perché richiede

la convivenza di competenze che raramente si trovano nello stesso soggetto: materia immobiliare, strumenti finanziari, sviluppo tecnologico, analisi dei dati e visione industriale di medio-lungo termine.

È su questa integrazione che Morning Capital dichiara di aver costruito il proprio modello, superando la tradizionale separazione tra proprietà immobiliare e innovazione digitale. La conclusione è affidata a una riflessione più ampia sul settore: meno attenzione alle definizioni e alle rappresentazioni, più attenzione ai contenuti, alla gestione concreta degli asset, alla qualità dei dati e alla capacità di generare valore misurabile.

Perché, secondo questa impostazione, il PropTech non coincide con una categoria estetica o con una formula comunicativa, ma con l'incontro tra cultura immobiliare e innovazione. Finché questi due mondi continueranno a dialogare soprattutto nei contesti della rappresentazione pubblica, il PropTech italiano resterà soprattutto una parola. Non ancora un'industria. (riproduzione riservata)

### Il luxury di Barbieri cresce a Milano e nella Riviera Ligure

Tra real estate di pregio, valorizzazione immobiliare e progetti di re-building, Luca Barbieri, patron del Gruppo Luca Barbieri, racconta il posizionamento, i punti di forza e la visione futura di una realtà sempre più protagonista tra Milano e la Riviera Ligure.

**Qual è oggi il posizionamento del vostro gruppo?**

Operiamo principalmente nei segmenti residenziale e commerciale di fascia medio-alta e luxury, con una forte specializzazione su Milano, Santa Margherita Ligure, Portofino e tutta la Riviera Ligure di Levante. Offriamo ai nostri clienti un servizio completo: compravendita, locazione, ricerca di immobili esclusivi e valorizzazione di patrimoni immobiliari.

**Quali sono le caratteristiche che vi distinguono?**

Il nostro approccio è fortemente consulenziale e sartoriale. Non ci limitiamo alla semplice intermediazione: analizziamo ogni operazione sotto il profilo economico, urbanistico e strategico. Ogni immobile viene selezionato con attenzione per garantire il miglior percorso di valorizzazione e massimizzare il risultato per il cliente.

**Oltre all'attività immobiliare vi occupate anche di ristrutturazioni e**

**in che modo?**

Attraverso le società del gruppo seguiamo l'intero processo di re-building: dallo studio di fattibilità alla progettazione, dalla selezione dei professionisti e artigiani qualificati alla realizzazione, gestendo tempi, costi e qualità dei lavori fino alla consegna chiavi in mano.

**Quali sono oggi le richieste più frequenti da parte della clientela?**

Cresce la domanda di immobili di pregio pronti da vivere, in posizioni strategiche e con servizi di alto livello. A Milano si cercano soluzioni esclusive in zone centrali e residenziali di charme; sulla Riviera Ligure si privilegiano ville, appartamenti vista mare e dimore storiche. I clienti chiedono anche accompagnamento nella riqualificazione e gestione del patrimonio, con massima riservatezza e competenza.

**Qual è la vostra visione per il futuro?**

Vogliamo consolidare la nostra presenza nei mercati di riferimento, continuando a sviluppare servizi integrati tra real estate, ristrutturazione e consulenza agli investimenti. L'obiettivo è diventare un punto di riferimento per chi cerca eccellenza, affidabilità e valore nel tempo, a Milano come sulla Riviera Ligure. (riproduzione riservata)



Luca Barbieri  
Gruppo Luca Barbieri

### Ganiga: smart building e sostenibilità La nuova frontiera passa dalla gestione

I criteri Esg ridisegnano le valutazioni degli asset. Efficienza energetica e building automation non bastano più: la gestione intelligente dei rifiuti diventa un fattore qualificante per ogni tipologia di immobile. I criteri Esg sono oggi parametri imprescindibili nella valutazione degli asset immobiliari. Fondi istituzionali e investitori internazionali guardano all'intero ciclo di vita dell'edificio, misurando non solo consumi energetici ed emissioni, ma anche la capacità dell'immobile di generare dati, garantire efficienza operativa e supportare obiettivi di sostenibilità. La Tassonomia Ue e la Corporate Sustainability Reporting Directive (Csr) stanno accelerando questa trasformazione.

Condomini, uffici, retail park, centri commerciali e complessi mixed-use condividono una sfida comune: la gestione dei rifiuti è spesso considerata un semplice servizio operativo, anziché un elemento strategico. Eppure qualità della raccolta differenziata, tracciabilità dei flussi e capacità di misurare le performance ambientali stanno diventando indicatori sempre più importanti per tenant, investitori e operatori del real estate. Le tecnologie di automazione consentono oggi di trasformare la raccolta differenziata in un processo misurabile e integrato nella

gestione dell'edificio. Sistemi basati su intelligenza artificiale, sensori e computer vision sono in grado di monitorare i conferimenti, ridurre gli errori di differenziazione, ottimizzare le attività operative e generare dati certificabili utili per report Esg, audit ambientali e certificazioni di sostenibilità.

In questo contesto emergono soluzioni innovative come Hoooly, la gamma di dispositivi intelligenti sviluppata da Ganiga. Grazie ad algoritmi proprietari di AI e computer vision, i sistemi riconoscono automaticamente i materiali conferiti, raccolgono dati in tempo reale e li trasformano in indicatori operativi e ambientali. Il rifiuto non viene più gestito soltanto come un costo, ma diventa una fonte di informazioni utili per migliorare efficienza, sostenibilità e governance dell'asset. Per sviluppatori, progettisti e asset manager, integrare queste tecnologie fin dalla fase di progettazione significa preparare edifici

più resilienti, capaci di rispondere alle aspettative degli investitori e alle evoluzioni normative. Come già avvenuto per l'efficienza energetica, la mobilità elettrica e la building automation, anche la gestione intelligente dei rifiuti è destinata a diventare una componente strutturale dello smart building. (riproduzione riservata)

