

SESSION 3

PropTech: la contaminazione digitale nel settore immobiliare



STEFANO BELLINTANI
Professore Associato
REC - Real Estate Center Politecnico di Milano



LUCA BONACINA
Co-Founder & Head of Technology
Cherry



RENATO CICCARELLI
CEO
ABILIO



LUIGI DE LUCA
Real Estate Manager
KRUK Italia



PAOLO SCALIA
Head of Sales
idealista/data Italia



La tavola rotonda, moderata dalla giornalista **Chioda**, ha visto gli interventi di **Stefano Bellintani** - Professore Associato, **REC - Real Estate Center Politecnico di Milano**, **Luca Bonacina** - Co-Founder & Head of Technology **Cherry**, **Renato Ciccarelli** - CEO **Abilio**, **Luigi De Luca** - Real Estate Manager **KRUK Italia**, **Paolo Scalia** - Head of Sales **Idealista/data Italia**.

“Nel mondo del Real Estate tradizionale sta accadendo che **una serie di trend che erano già in atto rispetto alle nuove tecnologie digitali oggi configurano delle grandi opportunità rispetto a tematiche che avanzano, come il Climate Change e gli onnipresenti ESG, per le quali i nuovi strumenti restituiscono delle potenzialità importanti**” ha precisato **Bellintani**.

Ciccarelli ha raccontato l'esperienza di **Abilio** che è un abilitatore che unisce il libero mercato, unisce la presenza online con quella sul territorio per fare in modo che tutti gli attori dialoghino tra loro. “In sintesi **Abilio** è un intermediatore digitale con presenza fisica sul territorio, l'unione del passato con le tecnologie evolute. Non possiamo ancora dire che le vendite digitali stiano andando bene - ha aggiunto **Ciccarelli** - ma con la pandemia hanno subito sicuramente un'accelerazione e con l'arrivo del nuovo codice della crisi sono state estese anche alle procedure concorsuali. In quest'ambito abbiamo un portale pubblico che se vogliamo è una sorta di Proptech di Stato perché è stato il primo aggregatore pubblico che ha permesso di avere in un unico luogo tutte le vendite giudiziarie in Italia. Nonostante avesse ambizioni molto più grandi, oggi ha una grandissima utilità in primis perché è un luogo dove si possono monitorare tutte le vendite, poi perché ha costretto tutti ad andare verso il digitale e, infine, perché ha reso possibile estrarre le informazioni delle vendite facendo fiorire una serie di osservatori basati su un dato certo che dava la possibilità di avere un quadro del mondo delle vendite giudiziarie. **Nonostante questo sia un mondo importante, che come transato vale 7 miliardi di euro l'anno, è un ancora un mondo offuscato ed ha bisogno di essere innovato e portato sempre più vicino alle best practice che alimenta il libero mercato**”.

Scalia ha parlato della business unit **idealista/data**, società nata nel 2013 che si configura proprio come una Proptech. “Siamo un team multidisciplinare di 40 persone composto da sviluppatori, analisti, data scientist e architetti del dato. Quello che facciamo è dare servizio e supporto alle società in un mercato immobiliare che a volte è offuscato e poco trasparente. Ultimamente parliamo molto di Big Data - ha precisato **Scalia** - ma questi per essere tali devono avere 3 caratteristiche che sono il volume, la velocità e la varietà. Noi abbiamo la fortuna di essere creatori di Big Data perché abbiamo tutti i dati sulla domanda che non sono visibili, ma ci danno anche elementi di previsione molto importanti. **Applichiamo la tecnologia dell'intelligenza artificiale e del machine learning a tutti quei processi meccanici per risparmiare tempo, ma mai in sostituzione della capacità umana**”.

“Da qualche anno la nostra società ha avviato una nuova linea di business corporate. La nostra società ha sentito l'esigenza di approcciarsi al mondo del PropTech per gestire questo patrimonio immobiliare posto a garanzia di questi crediti – ha detto **De Luca** - Oltretutto la società ha sempre posto molta attenzione all'ottimizzazione dei processi e proprio in un'ottica di efficientamento di questo processo di dismissione del patrimonio immobiliare posto a garanzia dei crediti che ha acquisito si è dotata di un nuovo strumento che è Kim Real Estate. Si tratta di una piattaforma digitale innovativa che è stata ideata per semplificare la cessione di questo patrimonio immobiliare.

Il meccanismo alla base per noi è win-win-win perché da una parte Kruk ha la possibilità di recuperare il credito in tempi molto più rapidi rispetto a quelli canonici, dall'altra ci sono enormi vantaggi anche per gli utilizzatori della piattaforma, ovvero gli investitori alla ricerca di immobili ad un prezzo più basso rispetto al libero mercato, e i venditori che possono rientrare delle proprie esposizioni finanziarie”.

Bonacina ha raccontato l'esperienza di Cherry: “Noi siamo un'azienda giovane e forniamo servizi di intelligence al mercato del credito ed esistiamo di fatto perché c'è un casino incredibile quando si parla di dati immobiliari che dovrebbero essere di dominio pubblico, mentre in realtà non lo sono. Parlare di dati immobiliari in Italia è molto complicato e noi facciamo fare alla tecnologia il lavoro sporco di riempire le celle degli excel dei dati immobiliari. I nostri clienti potrebbero essere chiunque dei soggetti a questo tavolo, dalle banche ai servicer passando per i fondi. **La nostra sfida del futuro è duplice: da una parte una sfida di scala per diventare un'azienda più grande strutturata, ma dall'altra ci piacerebbe arrivare a risolvere la sfida di creare uno standard dell'informazione immobiliare che farebbe un gran bene al sistema del PropTech in generale”.**

Nello spazio dell'intervista one-to-one **Alessia Pirolo** ha intervistato **Guido Lombardo** – Amministratore Delegato **Gardant Investor SGR** sul tema degli investimenti innovativi nel Real Estate. **“L'approccio innovativo deve usare l'innovazione disponibile sul mercato per aggiungere valore a quello che si fa e spesso essere i primi a fare qualcosa vuol dire farlo diversamente dagli altri** – ha spiegato Lombardo – Noi nasciamo come investitori e con il nostro fondo mettiamo i nostri soldi a rischio accanto ai nostri investitori e questo ci distingue dagli altri fondi. In Italia ci sono poche SGR che hanno questo approccio verso gli investimenti diretti a differenza di altri Paesi dove il mercato è più flessibile”.

INVESTIMENTI INNOVATIVI NEL REAL ESTATE



ALESSIA PIROLO
Deputy Managing Editor Europe
React News

INTERVISTA



GUIDO LOMBARDO
Amministratore Delegato
Gardant Investor SGR

L'ultima sessione della mattina, intitolata **“Nuovi modelli di investimento e ruolo strategico delle valutazioni nel Real Estate”** ha affrontato il tema delle dinamiche di funzionamento dei più innovativi modelli di investimento immobiliare, dalla cartolarizzazione alle operazioni di financing, e del ruolo strategico delle valutazioni immobiliari, settore in evoluzione di estrema rilevanza. Alla tavola rotonda, moderata da **Massimo Famularo**, sono intervenuti **Marco Ghirimoldi** - Real Estate Manager **130 Servicing**, **Leonardo Grechi** - Chief of Operations **Walliance**, **Giacomo Morri** - Faculty Deputy for Corporate Finance & Real Estate **SDA BOCCONI**, **Andrea Zamboni** - General Counsel **Edrasis Group**.