

CAMBIAMO LA CATENA

Le forniture dall'Asia sono diventate inaffidabili, la Vecchia Europa riporta in casa le filiere



SMART-WORKING, LA VIA ITALIANA È IL FAI-DA-TE

Lo rivendicano il 58% dei lavoratori dipendenti, le imprese procedono in ordine sparso ma lo usano tutte



«RISK-SHARING PER L'UE»

Marcello Minenna (Dogane): «Serve una deglobalizzazione intelligente»

«PIÙ BIT CONTRO LE MAFIE»

Cafiero De Raho: «Incrociare i dati per scoprire le connessioni»



I PIANI DI 240RE BS

Manuel Mandelli: «Siamo link tra le vocazioni e il successo»

«SFIDA PER LE POLIZZE»

Pichetto Fratin: «Agli assicuratori un ruolo chiave per la ripresa»

LA LOMBARDIA ATTIRA

Dall'estero 5 miliardi in 5 anni con "Invest in Lombardy"

MA ANCHE IL SUD PIACE

I sorprendenti risultati dello studio Cesdim e Srm (Intesa)

IL REAL ESTATE È SEMPRE PIÙ VIRTUAL

L'innovazione tecnologica sta cambiando volto al settore immobiliare. Che approda nel metaverso con "edifici gemelli" e community popolate di avatar. Ma attenzione: non è un gioco



di Marina Marinetti

Si chiama "real estate", ma è sempre più "virtual": la digitalizzazione si sempre più strada nel comparto immobiliare attraverso servizi a valore aggiunto, fino a portare gli immobili addirittura nel metaverso. Non ci credete? Prendete Svicom, una delle aziende leader nel retail real estate italiano, col suo portfolio di 120 asset per più di 1,6 milioni di mq tra centri e parchi commerciali, stand alone e high street, food hall, immobili logistici e direzionali, che ha archiviato il 2021 con un +20% di fatturato, a quota 11,5 milioni di euro, e un incremento del portfolio a 120 asset: «I centri commerciali Aura di Roma e Carrefour Pavia, che fanno parte del nostro portfolio, sono i primi in tutta Italia a poter

IL BUILDING INFORMATION MODELING CONSENTE DI "DIALOGARE" CON GLI EDIFICI A PARTIRE DAL LORO MODELLO IN 3D

disporre di un "gemello digitale"», conferma a Economy la general manager Letizia Cantini. «In Svicom definiamo la nostra impronta distintiva attraverso la cultura dell'innovazione che è il perno di tutto il processo gestionale, solo così delineiamo strumenti e soluzioni capaci di generare valore per i nostri clienti e per gli asset in portafoglio. Ne sono un esempio l'utilizzo del Bim e la gestione del facility management a partire dal digital twin dell'immobile».

Bim sta per "building information modeling" e consente di "dialogare" con gli edifici a partire dal loro modello 3D, per migliorare la gestione e la resa degli impianti nell'intero ciclo di vita dell'immobile: «Grazie alla triangolazione fra modello digitale,



104

REAL ESTATE
IL NUOVO MATTONE
È SEMPRE PIÙ SMART



105

DIVERSAMENTE FINANZA
«QUANDO LA BORSA TREMA
SI VINCE COL RAGIONAMENTO»



106

MARKETING GENIUS
DOPO LA PANDEMIA
IL MARKETING DIVENTA "IBRIDO"



108

SICILY BY CAR
UN TOUR NELLA SOSTENIBILITÀ
CON L'AUTONOLEGGIO ELETTRICO



I PROSSIMI PASSI IN CUI TRAGUARDARE LA BLOCKCHAIN RIGUARDERANNO IL DIGITAL TWIN IN AMBITO FINANCE



software e smart sensor, è possibile garantire una regolazione automatica degli impianti in funzione delle temperature, dei livelli di CO2 e soprattutto della quantità di persone presenti e del rispettivo apporto termico all'immobile, con l'obiettivo di abbattere e contenere i consumi in modo mirato e puntuale», spiega Cantini. «L'applicazione del Bim ci consente di comprendere come si comporta l'immobile, quando si verificano i picchi di maggiore spesa e perché. Il modello digitale ci restituisce un dato a 360 gradi e ci consente di intervenire in real time in caso di criticità connesse ai consumi».

Oltre al Bim, Svicom ha sviluppato per i tenant un sistema innovativo che si chiama Crm Mall Portal, nato appunto con l'obiettivo di far convergere con maggiore efficacia ed efficienza in un unico ambiente digitale tutti i flussi informativi degli attori del centro commerciale: ad oggi il sistema coinvolge 28 asset, per un totale di 1.600 tenant già attivi sulla piattaforma e oltre 10.000 interazioni raggiunte in media ogni mese. E per semplificare il customer journey e creare contenuti di valore ha realizzato la piattaforma The Place To Do, che consente

ai clienti del centro commerciale di scegliere fra un caleidoscopio di iniziative ed attività fisiche oppure on demand, in un'ottica di iper-personalizzazione dell'experience. Nei primi 5 mesi di attivazione della piattaforma per il centro commerciale Mongolfiera Japigia (Bari), per fare un esempio, sono stati acquistati oltre 7.000 e-ticket per

corsi, eventi e laboratori. «Svicom oggi è una proptech che sta adottando diverse leve», prosegue Letizia Cantini: «dalla digital transformation alla robotizzazione di processi, dall'impiego dell'intelligenza artificiale e dell'IoT in molte fasi di gestione al già citato digital twin in ambito facility, nonché i test di blockchain in iniziative Esg che stanno riguardando diverse strutture in portfolio. Ne sono esempio l'iniziativa "Con le Api nel Cuore" incentrata sul sostegno e la sensibilizzazione alla biodiversità ambientale ed il percorso solidale di "C'è tempo per gli altri", nato con l'intento di garantire attività gratuite di screening e prevenzione, in ambito medico, per le fasce più deboli della popolazione. I prossimi passi in cui traguardare la blockchain riguarderanno il digital twin in ambito finance. Non è un orizzonte così remoto quello in cui un immobile con tutte le sue complessità avrà un gemello digitale, integrato e speculare, in grado di dirigere tutte le fasi di processo». Innovare è una questione anche (se non soprattutto) di investimenti: «Il valore complessivo dei beni immobiliari nel mondo è

**IL VALORE DEI BENI IMMOBILIARI
NEL MONDO SUPERA I 217 TRILIONI
DI DOLLARI E RAPPRESENTA OLTRE
LA METÀ DEGLI ASSET FINANZIARI**

di oltre 217 trilioni di dollari e rappresenta più della metà del valore degli asset finanziari globali.

È un mercato con un livello di burocrazia opprimente nel quale prima di parlare dell'approdo in un "nuovo mondo" occorre completare una vera e propria transizione digitale. La blockchain al centro di un riposizionamento del business model classico potrebbe far ottenere efficienza, visibilità e sicurezza dei dati, riduzione dei costi. Sono da osservare con interesse progettualità quali Propy, Blocksquare o De Soto inc. le quali in diversi ambiti di applicazione stanno rivedendo l'intero processo di intermediazione,

di acquisizione e di gestione immobiliare». Quella di Letizia Cantini è una visione futuristica del real estate prossimo venturo: «La digital transformation dei processi di gestione immobiliare ha certamente preceduto il metaverso ma gli sviluppi del metaverso attingono, a mio avviso, alla sfera del gaming dalla quale hanno tratto certamente un approccio creativo, coinvolgente, innovativo. Penso allora che, a sua volta, il

real estate possa beneficiare di contaminazioni mediante l'osservazione di ambiti e business model distanti. Il marketing 5.0 teorizzato da Kotler trova negli Nft, e nel metaverso, validi alleati. Si tratta di asset con cui un'azienda, così come ad esempio un centro commerciale, può rafforzare il rapporto di fiducia e di engagement con il proprio pubblico. È un approccio miope quello che vede un'alternativa e non una

sinergia/sincronia tra fisico e metaverso. Siamo poco distanti dallo sviluppo di una vera propria token economy, nella quale il rapporto tra azienda/brand e consumatore, così come quello tra gestore di infrastrutture e utilizzatore, supera il paradigma 3.0 e l'industria 4.0 per approdare a uno schema di società 5.0, in cui l'uomo e le tecnologie innovative convivono, mutuandosi reciprocamente apporti e benefici».

APPUNTAMENTO NEL METAVERSO

L'agenzia immobiliare? È un modello del passato. Il modello del futuro arriva - tanto per cambiare - dall'America. Dal Nasdaq, per essere precisi, dove è quotata eXp World Holdings, società di intermediazione immobiliare che conta su una community digitale di oltre 77.000 agenti immobiliari indipendenti in 20 Paesi. Compreso il nostro. «Gli Stati Uniti sono sempre un passo avanti», spiega a Economy Iaria Profumi, Emeia regional director dell'azienda: «eXp sta per "exponential" e nasce nel 2009 come società di tecnologia immobiliare. Si apre a livello globale solo due anni fa, poco prima della pandemia, iniziando dal regno Unito: in due anni abbiamo aperto in 18 Paesi senza muoverci da casa. Ci siamo trovati al momento giusto con la tecnologia giusta: la pandemia per noi ha fatto da acceleratore, ma eravamo pronti, già lavoravamo completamente in cloud. Oggi cresciamo a colpi di 2mila agenti a settimana». La parola chiave è "community": «Non siamo un franchising, ma, appunto, una community di professionisti che hanno la possibilità, entrando nel network, di guadagnare delle commissioni elevate oltre a premi azionari. Gli azionisti sono gli stessi agenti immobiliari e questo crea un profondo spirito di appartenenza». eXp garantisce agli

agenti uno dei sistemi provvigionali più remunerativi del settore, con percentuali che vanno dal 75 al 100% in base al raggiungimento di determinati parametri di performance, e li inserisce in un programma di condivisione dei ricavi e premi in azioni della stessa azienda.

«Siamo nati nel metaverso», prosegue Iaria Profumi: «l'intermediazione e l'interazione tra agenti, manager e



dipendenti è tutta basata sul cloud e alimentata da una piattaforma 3D immersiva che permette agli agenti di essere connessi da ovunque e diventare più produttivi. Ciascun agente della rete crea il proprio avatar e partecipa a tutte le attività a livello globale, 24/7, grazie agli strumenti di collaborazione, formazione e interazione forniti attraverso la piattaforma. Può interfacciarsi con migliaia di colleghi da ogni angolo del pianeta per condividere idee, strategie, referenze e annunci. Il mercato diventa quindi potenzialmente illimitato, tanto per gli agenti quanto per gli acquirenti».

Rispetto a piattaforme video come Zoom, Meet o Teams, il metaverso ha un vantaggio: «consente di ricreare le interazioni umane», conferma Profumi, «posso muovermi, sedermi su una sedia, stringere mani, ballare... Questo crea engagement a livello di community e quando poi ci si incontra in presenza le relazioni sono già strette in maniera più profonda».

Ma attenzione, avverte la Emeia regional director di eXp: «È importante notare che non si tratta di un mondo fittizio, bensì di un mondo virtuale. La tecnologia avanza a un ritmo inarrestabile e il punto di svolta è generare connessioni di qualità senza contatto fisico».