



**FIABCI INTERNATIONAL
TRADE MISSION**

RE KEY: ITALY 2025

Un Mercato Che Abbraccia Il Mondo

P. 08

**Campagnoli: "FIABCI
può fare la differenza"**

P. 14

**Fiabci Austria porta
l'immobiliare nel
futuro globale.**

P. 28

**La proposta di DUAL per
transazioni immobiliari
in sicurezza**

Sommario

Guardare fuori, andare oltre

4

RE KEY 2025 porta a Roma delegati da 83 Paesi: un'occasione per l'immobiliare italiano di aprirsi a capitali, idee e mercati globali

Aprire FIABCI alle aziende che vogliono esporsi a livello Internazionale

5 - 10

Antonio Campagnoli, presidente FIABCI, vuole aprire l'immobiliare italiano ai mercati globali puntando su giovani e sostenibilità

RE KEY Italy 2025: Roma capitale globale dell'immobiliare tra business, innovazione ed esperienze esclusive

11 - 13

Roma, 10-12 settembre: RE KEY Italy 2025 trasforma la Città Eterna nella capitale mondiale del real estate e del networking internazionale

FIABCI Austria: L'eccellenza immobiliare getta uno sguardo sul futuro a livello globale

14 - 17

A Vienna premiati i migliori progetti immobiliari con il Prix d'Excellence Austria 2025. La città si prepara ora al FIABCI World Real Estate Congress 2026

Panama è pronta per il 44° FIABCI Global Leadership summit di Dicembre: Un ponte per il futuro immobiliare globale

18 - 21

Dal 2 al 5 dicembre Panama ospita il 44° FIABCI Global Leadership Summit, riunendo leader e investitori del settore

Taiwan: Piattaforma d'eccellenza per lo sviluppo sostenibile del Real Estate

22 - 25

Taiwan festeggia i 20 anni dei FIABCI Awards, premiando innovazione e sostenibilità. L'isola si conferma modello globale per il real estate

Innovazione immobiliare: Le iniziative chiave di Andalusia Group

26 - 27

Andalusia Group cresce del 600% con progetti di lusso sostenibili

La proposta di DUAL per transazioni in sicurezza

28 - 29

DUAL porta a RE KEY Italy 2025 la Title Insurance, polizza che tutela le transazioni immobiliari

La strategia congiunta di Sociedad de Tasación e IL PUNTO ridisegna il mercato

30 - 31

Al RE Key 2025 Sociedad de Tasación e IL PUNTO uniscono le forze per innovare le valutazioni immobiliari in Italia

Laboratorio Proptech: con I dati Cerved cambia la lettura dei distretti industriali

32 - 33

Utilizzare big data per comprendere, anche in numeri, l'impatto dei grandi progetti sul territorio

Rigenerare il costruito: l'innovazione sociale e sostenibile di Harley & Dikkinso

34 - 35

Harley&Dikkinson rigenera il patrimonio immobiliare con innovazione e sostenibilità.

Romeo Design: quando il lusso incontra l'avanguardia nell'hospitality

36 - 37

Romeo Design rinnova il comparto del luxury con hotel che uniscono arte, design e sostenibilità.

GUARDARE FUORI, ANDARE OLTRE

L'evento organizzato a Roma da FIABCI – International Real Estate Federation, RE KEY 2025, rappresenta un'opportunità per il settore immobiliare italiano. Nella Città eterna sono attesi un paio di centinaia di delegati di altissimo livello, economico, di settore, ma anche politico, che apriranno ai partecipanti italiani dell'evento un accesso diretto a 83 Paesi nel mondo.

L'immobiliare nostrano è alla ricerca costante di capitali internazionali e investitori stranieri interessati a puntare da un chip in sù sul mercato nazionale. Ma ciò che la Commercial Mission di FIABCI può offrire, anche grazie alla determinazione del presidente mondiale della Federazione, l'italianissimo Antonio Campagnoli, è molto di più di una vetrina così ampia.

Conoscenza, cultura, relazioni sono gli ingredienti principali di questa ricetta, condita da nuovi orizzonti cui guardare e opportunità emergenti da sapere cogliere.

L'immobiliare tricolore soffre infatti di un certo vizio di provincialismo. Troppo concentrati su noi stessi, sulla grande bellezza del Paese e sulle glorie, purtroppo più passate che presenti, rischiamo di essere miopi verso il mondo e i suoi possibili sviluppi.

Confrontarsi con realtà distanti e poco conosciute offre in primo luogo idee e opportunità di confronto: idee originali, prodotti innovativi, processi alternativi che possono essere adattati e, nel caso, importati. Il mondo è piccolo a livello di capacità e rapidità di comunicazione, ma resta molto grande, invece, per opportunità di conoscenza e di business.

Ecco: un evento come RE KEY 2025 avvicina il mondo del business, offrendo agli operatori italiani la concreta possibilità di andare oltre il proprio orticello, guardando fuori, per imparare e per diversificare i propri investimenti, scoprendo realtà e mercati ad altissimo potenziale e guardando al futuro.

Si tratta di un'opportunità aperta oltre il real estate puro, ma rivolta anche a costruttori, fornitori, produttori di arredamenti e a tutto l'indotto che gira attorno all'immobiliare: un'opportunità per lanciarsi su un mercato "piccolo" come il mondo intero.

Vittorio Zirnstein



APRIRE FIABCI ALLE AZIENDE CHE VOGLIONO ESPORSI A LIVELLO INTERNAZIONALE

D: Presidente Campagnoli, lei non è il primo presidente italiano della FIABCI, ma è il primo ad aver fatto carriera all'interno dell'associazione passo dopo passo, iniziando come membro giovane nel 1999. Può raccontarci questo percorso e cosa significa per lei ricoprire ora la carica di presidente mondiale?

R: È vero. Sono entrato a far parte della FIABCI nel 1999 come membro giovane, quando avevo appena iniziato la mia carriera. Nel corso degli anni ho avuto il privilegio di ricoprire diversi ruoli: presidente dei membri giovani, presidente della FIABCI-Europa, membro del consiglio mondiale e ora presidente mondiale. Questa continuità è unica nella storia della FIABCI e significa molto per me perché dimostra che la nostra federazione è davvero un luogo dove è possibile crescere, dare il proprio contributo e costruire relazioni durature.

Per me, diventare presidente non è solo un ruolo, ma il culmine di un percorso all'interno di una famiglia che ha plasmato sia la mia vita professionale che quella personale.

La FIABCI - Federazione Internazionale del Settore Immobiliare - è stata fondata a Parigi nel 1951. Oggi è attiva in 83 paesi e riunisce non solo più di 180 associazioni nazionali, ma anche aziende, istituzioni e individui provenienti dall'intera catena del valore immobiliare.

Secondo il nostro statuto, l'adesione comprende:

- **Sezioni** (nazionali, regionali o multinazionali)
- **Membri principali** (associazioni di professionisti e aziende)
- **Membri aziendali** (aziende multinazionali che forniscono servizi immobiliari)
- **Membri del settore pubblico** (agenzie governative e internazionali)
- **Membri accademici** (università e scuole professionali nel settore immobiliare)
- **Membri regolari e speciali** (professionisti individuali o esperti associati)
- **Membri onorari** che hanno reso servizi eminenti.



Questa struttura rende FIABCI unica: è una vera e propria federazione di professionisti, aziende, istituzioni pubbliche e accademiche, tutte legate da una missione comune: creare ponti tra i mercati, favorire le opportunità di investimento transfrontaliere e promuovere la sostenibilità, l'innovazione e l'inclusione nell'ambiente costruito.

D: Il mandato del presidente dura solo un anno. Può sembrare breve, ma dato che anche i consoli della Repubblica Romana rimanevano in carica solo un anno, è chiaro che in 12 mesi si può realizzare molto... Quali sono i suoi obiettivi alla guida della FIABCI? Dove vuole portare l'associazione?

R: Un anno può sembrare breve, ma è sufficiente per fare la differenza se si stabiliscono priorità chiare. La mia presidenza si concentra su tre pilastri principali.

In primo luogo, la missione commerciale internazionale della FIABCI a Roma (10-12 settembre) sarà l'iniziativa di punta del mio mandato. La missione è promossa da RE KEY: Italy 2025, la nostra nuova piattaforma creata per supportare gli eventi internazionali della FIABCI. Per tre giorni, Roma ospiterà delegazioni provenienti da tutto il mondo, con incontri istituzionali, visite ai siti dei progetti e networking culturale. L'11 settembre lanceremo una piattaforma di B2B matching basata sull'intelligenza artificiale che consentirà ai delegati di costruire relazioni significative prima, durante e dopo la missione.

Questo strumento non si esaurirà con Roma: **RE KEY** è progettato per rimanere la spina dorsale permanente del networking di FIABCI, al servizio dei nostri prossimi eventi come la **missione commerciale a Panama nel dicembre prossimo, il Global Leadership Summit, il padiglione FIABCI al MIPIM di Cannes e il Congresso mondiale a Vienna.**

In secondo luogo, voglio mettere il ruolo unico della FIABCI presso le Nazioni Unite al servizio dei nostri membri. La FIABCI è tra le pochissime, forse l'unica, federazione immobiliare globale con status consultivo speciale presso l'ECOSOC. Questo ci conferisce una responsabilità: offrire ai nostri **membri principali e alle associazioni nazionali** l'opportunità di contribuire alle **revisioni nazionali volontarie (VNR)** preparate dagli Stati membri delle Nazioni Unite. Queste revisioni sono più efficaci quando i governi coinvolgono la società civile, e i nostri membri possono svolgere un ruolo cruciale offrendo la loro esperienza su come il settore immobiliare sostiene gli **Obiettivi di Sviluppo Sostenibile**. La FIABCI può agire come coordinatore globale, mettendo in contatto le associazioni che partecipano a questo processo e organizzando anche un momento dedicato, come un pranzo presso la sede delle Nazioni Unite a New York, in cui è possibile condividere contributi e buone pratiche a livello internazionale.

Il nostro stretto rapporto con **UN-Habitat** rafforza ulteriormente questa visione. Apprezziamo profondamente il lavoro che stanno svolgendo per promuovere lo sviluppo urbano sostenibile e siamo orgogliosi di sostenere la loro missione.

Nel corso degli anni, questa collaborazione è cresciuta fino a diventare una vera e propria partnership: dal nostro impegno nel **World Urban Forum al Cairo**, che ha riunito migliaia di stakeholder per plasmare il futuro delle città, alla nostra partecipazione attiva all'**Habitat Professionals Forum di Siviglia**, dove FIABCI ha contribuito a promuovere il dialogo tra professioni, governi e comunità. Non si tratta di eventi isolati, ma di parte di uno sforzo costante per garantire che il settore immobiliare, e FIABCI come sua voce globale, contribuisca in modo significativo all'agenda delle Nazioni Unite per un'urbanizzazione sostenibile, inclusiva e resiliente.

Infine, voglio investire nella prossima generazione di leader. Sono entrato a far parte della FIABCI nel 1999 come membro giovane e ho ricoperto molti ruoli fino a diventare presidente mondiale. Voglio assicurarmi che la FIABCI continui ad essere il luogo in cui giovani professionisti, accademici e innovatori possano trovare opportunità per crescere, contribuire e plasmare l'agenda immobiliare globale.

D: Ci sono obiettivi che, secondo lei, richiedono uno "sprint" prima di raggiungere il traguardo?

R: Lo sprint che vedo davanti a me è quello di aprire FIABCI in modo più ampio alle aziende che desiderano esporsi a livello internazionale, non solo agli operatori immobiliari, ma anche ai produttori industriali, ai fornitori di servizi e agli attori tecnologici che fanno parte dell'ecosistema dell'ambiente costruito.

La FIABCI offre già una piattaforma straordinaria, con **oltre 50 eventi all'anno** organizzati direttamente o attraverso le nostre sezioni, **più di 30 concorsi FIABCI Prix d'Excellence** in tutto il mondo e una forte presenza al **MIPIM** e ad altre **fiere internazionali, compresi gli eventi PropTech.**

*In breve, l'obiettivo è quello di rendere FIABCI non solo la federazione dei professionisti del settore immobiliare, ma anche il **palcoscenico globale dove ogni attore dell'ambiente costruito possa acquisire visibilità e plasmare insieme il futuro.***

D: La RE KEY Italy 2025 - FIABCI International Trade Mission - è in programma dal 10 al 12 settembre a Roma. Quanti delegati da tutto il mondo prevedete di attirare nella Città Eterna?

R: Prevediamo di accogliere oltre 200 delegati internazionali provenienti da ogni continente, insieme ad almeno **300 partecipanti italiani**, tra cui investitori, sviluppatori, istituzioni e professionisti. Ciò che contraddistingue questa missione non è solo il numero, ma anche la **diversità e la qualità** dei partecipanti: ministri, sindaci, investitori istituzionali, architetti, imprenditori e innovatori.

Inoltre, la missione è organizzata **in collaborazione con la 15a Conferenza CTV ospitata dall'Università La Sapienza**, garantendo che, oltre all'attenzione al business, possiamo beneficiare del coinvolgimento attivo di **professori, ricercatori e leader accademici.**

Questa integrazione apporta una forte dimensione scientifica e di leadership di pensiero, creando una sinergia significativa tra il mondo accademico e il mercato.

Un punto chiave di RE KEY è la **piattaforma di matchmaking B2B basata sull'intelligenza artificiale**, che consente ai partecipanti di **programmare in anticipo incontri di persona** con controparti accuratamente selezionate. Ciò significa che **i delegati non si limiteranno ad ascoltare relatori di alto livello**, ma si siederanno al tavolo con loro per esplorare **reali opportunità di collaborazione e investimento**.

Queste sessioni offrono un accesso raro a decisori e leader di mercato che in genere sono irraggiungibili nelle conferenze tradizionali. Questo formato one-to-one trasforma la missione in un **potente acceleratore di business**, favorendo **negoziazioni concrete** piuttosto che una partecipazione passiva.

Il nostro obiettivo non è solo quello di portare le persone nella Città Eterna, ma anche di **costruire ponti duraturi tra mercati, istituzioni e conoscenze**, creando connessioni che dureranno a lungo dopo la fine della missione.

D: Un punto dolente: il settore immobiliare italiano soffre, a mio parere, di un eccessivo provincialismo. Abbiamo talento, abbiamo cultura e storia, abbiamo idee e persino capitali, eppure raramente ci avventuriamo oltre i confini nazionali. Cosa pensi che manchi?

R: Condivido questa preoccupazione. L'Italia ha punti di forza straordinari: design, ingegneria e capacità costruttiva di livello mondiale, un patrimonio culturale senza pari e persino capitali pronti per essere investiti. Ciò che spesso manca è la **mentalità dell'internazionalizzazione**, il coraggio di uscire dalla nostra zona di comfort e metterci alla prova in altri mercati.

Molti operatori italiani ragionano ancora in termini locali o nazionali, mentre il settore immobiliare è diventato un **business veramente globale**, in cui investitori, sviluppatori e professionisti si muovono senza soluzione di continuità oltre i confini nazionali. Ciò di cui abbiamo bisogno è un **ecosistema di supporto** più forte: istituzioni, finanza e associazioni che lavorino insieme per incoraggiare le aziende italiane a proiettarsi all'estero.

È proprio qui che **FIABCI può fare la differenza**: offrendo ai professionisti e alle aziende italiane un accesso immediato a **83 paesi e a oltre 180 membri diretti in tutto il mondo**, tra cui associazioni, società, istituzioni pubbliche e partner accademici. In questa prospettiva, FIABCI sta anche costruendo forti sinergie con piattaforme finanziarie come **l'European Covered Bond Council (ECBC)**, che rappresenta una parte fondamentale dei mercati dei capitali europei.

Collegando le competenze immobiliari con gli strumenti di finanziamento dei covered bond e dei mutui ipotecari, possiamo mettere in contatto gli investitori con progetti sostenibili in tutto il mondo.

Attraverso questa rete globale e iniziative come la missione commerciale a Roma, possiamo aiutare i talenti italiani a trovare i canali giusti e la fiducia necessaria per competere a livello internazionale.

D: In qualità di presidente globale, ha avuto l'opportunità di conoscere, anche personalmente, mercati lontani e interessanti, che da qui probabilmente non prendiamo nemmeno in considerazione, per miopia. Può darci qualche esempio? Può raccontarci qualche aneddoto?

R: *Uno dei privilegi di ricoprire la carica di presidente mondiale della FIABCI è la possibilità di vedere i mercati con occhi nuovi. Prendiamo ad esempio **Panama**: un paese relativamente piccolo che è diventato un hub strategico per l'America Latina, attirando investitori internazionali grazie alla sua posizione e alle sue politiche lungimiranti. Oppure **Taiwan**, dove recentemente abbiamo assistito a come l'innovazione nell'edilizia abitativa e nella pianificazione della resilienza stia ridisegnando le città e creando opportunità che molti in Europa trascurano.*

*Un altro esempio lampante è **la Nigeria**. Pochi professionisti italiani considerano l'Africa una frontiera immobiliare, eppure la domanda di alloggi, infrastrutture e nuovi quartieri urbani sta crescendo a ritmi straordinari. Essere sul posto ti fa capire la portata delle opportunità che rimangono invisibili da lontano.*

*E al di là dei numeri, ciò che mi colpisce sempre sono le **relazioni umane**: un imprenditore edile a Lagos che mostra come un nuovo modello abitativo possa trasformare la vita delle persone; un professore a Taipei che spiega come gli edifici intelligenti stiano riducendo il consumo energetico; un sindaco a Panama City che descrive come la cooperazione internazionale sia fondamentale per mantenere una crescita sostenibile. Queste storie mi ricordano che il settore immobiliare non riguarda solo gli edifici, ma anche **le persone, le culture e i futuri** che aspettano solo di essere collegati.*



D: Vedo grandi opportunità, non solo per il settore immobiliare in senso stretto, ma anche per le cosiddette industrie correlate, mi sbaglio?

R: *Hai assolutamente ragione. Il settore immobiliare non riguarda mai solo gli edifici: è la spina dorsale di molte altre industrie. Ogni investimento in alloggi, uffici o infrastrutture genera valore lungo tutta la **catena di approvvigionamento dell'edilizia, nel settore finanziario, assicurativo, tecnologico e PropTech, nell'energia e nelle energie rinnovabili, nella mobilità e persino nel turismo e nella cultura.***

Pensa a un singolo progetto di riqualificazione: coinvolge architetti e ingegneri, banche e investitori, fornitori di energia, piattaforme digitali, produttori di mobili e materiali, consulenti legali, facility manager e il settore dell'ospitalità.

Ecco perché la rete FIABCI è così diversificata: riunisce non solo professionisti del settore immobiliare, ma anche aziende, partner accademici e istituzioni pubbliche.

*In un'economia globale sempre più incentrata sulla sostenibilità e sull'innovazione, le opportunità maggiori si trovano proprio dove questi settori convergono. Il settore immobiliare funge da **catalizzatore**, creando posti di lavoro, promuovendo l'innovazione e collegando settori che a prima vista possono sembrare non correlati, ma che in pratica crescono insieme.*

D: Infine, immagino che, una volta terminato il suo mandato, rimarrà all'interno dell'associazione, almeno nella sezione italiana. Quale eredità spera di lasciare all'interno dell'associazione?

R: *La mia speranza è quella di lasciare un'associazione **più forte, più connessa e più aperta al futuro.** Se durante la mia presidenza sarò riuscito a rendere FIABCI più accessibile alle nuove generazioni, più utile ai nostri membri e più visibile sulla scena globale, allora considererò la mia missione compiuta. Vorrei che la mia eredità fosse la consapevolezza che **FIABCI non è solo una federazione prestigiosa, ma anche una piattaforma vivace dove idee, persone e opportunità si incontrano davvero.***

Personalmente, continuerò a prestare servizio all'interno della sezione italiana e oltre, perché FIABCI è stata la mia casa professionale dal 1999 e sento la responsabilità di restituire qualcosa alla comunità che mi ha dato tanto.

*Quello che vorrei che le persone ricordassero è semplice: che ho lavorato per garantire che FIABCI rimanga il luogo in cui **il settore immobiliare contribuisce a plasmare città migliori e vite migliori.***

RE KEY ITALY 2025: ROMA CAPITALE GLOBALE DELL'IMMOBILIARE TRA BUSINESS, INNOVAZIONE ED ESPERIENZE ESCLUSIVE

Dal 10 al 12 settembre 2025, Roma è diventata la Capitale del real estate globale con RE KEY Italy 2025, la principale trade mission internazionale organizzata da FIABCI. Questo evento di tre giorni, strategicamente concepito per connettere leader globali, generare business concreti e offrire un'esperienza immersiva nel cuore dell'immobiliare italiano, promette di trasformare il networking in opportunità tangibili.



Dimenticate i panel senza seguito o il networking senza azione; RE KEY è il luogo dove il business prende forma. Nel crocevia tra real estate globale, investimenti strategici e potere istituzionale, l'evento aprirà le porte a un viaggio di influenza, affari e partnership durature. Saranno presenti oltre 20 delegazioni internazionali, investitori, sviluppatori, innovatori tecnologici e leader pubblici per un'esperienza curata che fonde networking strategico, matchmaking B2B ad alto impatto, discussioni di spicco e scoperta culturale.

L'iniziativa di FIABCI, Federazione Internazionale del Mercato Immobiliare, si concentra su temi cruciali come la rigenerazione urbana, gli smart building, l'ospitalità, la cooperazione pubblico-privato e gli investimenti strategici, inclusa la ricostruzione post-bellica, come nel caso dell'Ucraina. L'Italia, con il suo panorama politico e di investimento, si apre a opportunità globali nell'edilizia residenziale, nelle infrastrutture e nell'innovazione sostenibile.

Un programma immersivo di 3 giorni: tre dimensioni, una visione

Il programma è strutturato per massimizzare interazioni e risultati, offrendo "tre giorni, tre esperienze, una missione di impatto".

10 Settembre: "Entrare nelle istituzioni".

Il primo giorno si terrà presso l'Aula Magna della Sapienza Università di Roma. La giornata sarà dedicata a keynote, tavole rotonde e lectio magistralis, con il coinvolgimento di istituzioni, università e associazioni di settore. Saranno presenti rappresentanti istituzionali di alto livello, accademici internazionali e innovation leader, tra cui Matthew Hardy, esperto in rigenerazione urbana digitale, che terrà una lectio magistralis. La serata culminerà con un esclusivo cocktail di networking in una storica villa, già dimora dell'attrice Anna Magnani, un simbolo intramontabile del neorealismo italiano. Questo momento mira a fornire insight, influenza e credibilità ai partecipanti.

11 Settembre: "Entrare negli affari"

Il secondo giorno si sposterà a La Lanterna di Fuksas, sotto la sua straordinaria cupola di vetro. Qui si svolgeranno le sessioni di B2B matchmaking e dealmaking internazionale, il vero cuore della missione. Il programma di matchmaking è strutturato con sessioni pre-organizzate e personalizzate, basate sui profili e le richieste di ciascun partecipante, per favorire incontri mirati su progetti concreti e opportunità di investimento. I focus includeranno la ricostruzione dell'Ucraina, le tecnologie immobiliari globali, l'ospitalità, gli investimenti mixed-use e le piattaforme per l'ingresso sui mercati internazionali.

La giornata si concluderà con una cena di gala e networking, che includerà la premiazione FIABCI per innovazione e sostenibilità, con la partecipazione di artisti di rilievo come la cantante Noemi.

12 Settembre: "Entrare nelle relazioni"

Il terzo e ultimo giorno sarà dedicato a site visits, esperienze culturali esclusive e al rafforzamento delle partnership internazionali. I partecipanti avranno l'opportunità di visitare luoghi simbolici della città, consolidando le relazioni in un contesto informale. Tra le esperienze proposte, un cocktail in Villa Astaldi a Roma e una visita privata opzionale ai Musei Vaticani nelle prime ore del mattino, offrendo un accesso esclusivo e senza folla a uno dei luoghi più ricchi di arte e storia al mondo. Questa giornata è pensata per costruire fiducia, eredità e legami culturali.



OPPORTUNITÀ PER I PARTECIPANTI E VISIBILITÀ PER GLI SPONSOR

RE KEY Italy 2025 è pensato per un pubblico di decision-maker e pionieri che guidano la trasformazione del settore immobiliare globale. È l'evento ideale per professionisti immobiliari internazionali, rappresentanti di città o nazioni in cerca di investimenti diretti esteri, investitori di asset reali, architetti, fondatori di aziende tecnologiche, innovatori urbani e associazioni di settore.

L'evento offre anche significative opportunità di sponsorizzazione e visibilità internazionale, garantendo esposizione strategica per brand, progetti e prodotti.

Gli sponsor possono essere protagonisti di contenuti, esperienze e relazioni strategiche, assicurando una presenza attiva nell'ecosistema globale del real estate e dell'innovazione urbana. La visibilità è garantita davanti a oltre 20 delegazioni internazionali, investitori, sviluppatori e stakeholder istituzionali.

Con la sua enfasi su un programma ricco di contenuti, opportunità di matching mirate e un'inconfondibile cornice culturale, RE KEY Italy 2025 si preannuncia come un appuntamento imperdibile per chiunque voglia fare affari, innovare e costruire partnership durature nel panorama immobiliare internazionale.

Tutte le strade portano a Roma, e nel 2025, conducono a RE KEY: dove il real estate incontra strategia, capitale e scopo.



FIABCI AUSTRIA: L'ECCELLENZA IMMOBILIARE GETTA UNO SGUARDO SUL FUTURO A LIVELLO GLOBALE



Nel dinamico panorama del mercato immobiliare internazionale, le iniziative che promuovono l'eccellenza, la sostenibilità e l'innovazione rivestono un'importanza cruciale. FIABCI si pone come attore di spicco in questo contesto, e in particolare la sezione austriaca sta brillando con eventi di risonanza nazionale e globale.

Il Fiabci Prix d'excellence: un faro per l'innovazione

Il FIABCI Prix d'Excellence Austria 2025, organizzato congiuntamente da FIABCI Austria e ÖVI dal 2018 e con cadenza biennale, è un concorso che porta alla ribalta progetti immobiliari eccellenti con alte qualità e innovazioni ispiratrici.

L'obiettivo è duplice: rendere visibili questi esempi a livello nazionale e internazionale e promuovere una migliore qualità e maggiore orientamento al futuro nel settore.

L'edizione 2025 del Prix d'Excellence Austria si è svolta con una fastosa cena di gala il 10 aprile 2025, nella Grand Hall dell'Erste Campus a Vienna, accogliendo 180 illustri ospiti del settore immobiliare.

Da un bacino di 45 progetti candidati, sono stati selezionati 15 finalisti, e alla fine, cinque progetti straordinari sono stati premiati con l'ambita trofeo Prix d'Excellence. Questi vincitori rappresentano il meglio in diverse categorie, illustrando come la creazione sostenibile di spazi abitativi intelligenti possa funzionare.

I progetti premiati includono:

- Categoria Commerciale: Espansione della Sede Aziendale – Wind Power Simonsfeld, Ernstbrunn
- Categoria Hotel e Appartamenti Serviti: The Hoxton, Vienna
- Categoria Edifici in Strutture Esistenti (Restauro/Riqualificazione): Die Elisabethinen Wien-Mitte, Vienna
- Categoria Residenziale: The Residential High-Rise, Vienna
- Categoria Proprietà Speciali: Castello di Gainfarn – Scuola di Musica, Bad Vöslau

Questi progetti sono stati elogiati per le loro qualità esemplari, innovazione e visione, fornendo una preziosa guida per il futuro sviluppo immobiliare. I trofei stessi sono opere d'arte, realizzati con oltre 100 ore di stampa 3D e rifiniti con foglia d'oro 24 carati, simboleggiano il concetto generale sostenibile e visionario del Prix d'Excellence Austria. Il prossimo concorso nazionale si terrà nel 2027/28.

Un aspetto fondamentale di questo premio è la sua connessione con la scena internazionale: tutti i finalisti possono candidarsi entro la fine dell'anno per il concorso internazionale, il FIABCI World Prix d'Excellence, che culminerà con la Gala l'11 giugno 2026.

Vienna al centro del mondo immobiliare per il World Real Estate Congress 2026 Vienna, città storica di pensatori e artisti, dove la tradizione incontra l'innovazione, si prepara a ospitare il 76° FIABCI World Real Estate Congress dall'8 al 12 giugno 2026.

FIABCI Austria è onorata di ospitare questo evento di portata globale, che promette un'esperienza senza pari per i professionisti del settore.

Il Congresso mira a plasmare il futuro del settore immobiliare, offrendo spunti innovativi e opportunità di networking esclusive. Si prevede la partecipazione di relatori di spicco da politica, affari, mondo accademico e esperti immobiliari da tutto il mondo.

I punti salienti del programma includeranno:

- Incontri con esperti immobiliari globali.
- Circa 40 relatori che discuteranno in modo dinamico le tendenze globali degli investimenti immobiliari, la valutazione, la gestione immobiliare e patrimoniale, l'intermediazione e le soluzioni PropTech.
- Tour di studio immobiliari e sociali per esplorare le meraviglie architettoniche e i progetti innovativi di Vienna.
- La FIABCI World Prix d'Excellence Awards & Gala Dinner, un momento clou assoluto del congresso, che si terrà la sera di giovedì 11 giugno 2026 nella Wiener Hofburg per onorare i risultati eccezionali nel settore immobiliare a livello mondiale. Questa è l'occasione per i finalisti del Prix d'Excellence Austria di presentare i loro progetti sul palcoscenico globale.

FIABCI Austria continua a svolgere un ruolo centrale nel connettere esperti immobiliari, promuovendo innovazione, sostenibilità e lo scambio delle migliori pratiche attraverso eventi, premi e incontri. La Federazione intende stimolare il dialogo su temi socialmente rilevanti e favorire la creazione e la conservazione di spazi abitativi intelligenti in Austria. L'enfasi è posta sulla promozione della volontà di innovare e della consapevolezza della qualità nel settore, mettendo in primo piano progetti economicamente sostenibili e il loro beneficio sociale.

FIABCI, attraverso il Prix d'Excellence Austria e l'imminente World Real Estate Congress, non solo celebra i successi attuali, ma pone anche le fondamenta per un futuro immobiliare più innovativo, sostenibile e interconnesso a livello globale. Questi eventi sono testimonianza dell'impegno continuo per elevare gli standard e guidare il settore verso nuove frontiere.

VALORI E DINAMICHE DEI MERCATI IN AUSTRIA

Il mercato immobiliare in Austria nel 2025 mostra segnali di lenta ripresa e stabilità, con una domanda guidata dall'immigrazione, in particolare a Vienna, ma anche da politiche urbanistiche attente e da trend ESG. I diversi segmenti (residenziale, uffici, retail, industriale e alternatives) presentano specifiche dinamiche e sfide legate a tassi di interesse elevati, costi di costruzione, offerta contenuta e nuova regolamentazione.

Residenziale

- I prezzi residenziali sono cresciuti dello 0,38% nell'ultimo anno, confermando una tendenza di moderata crescita rispetto agli aumenti degli anni passati.
- L'indice dei prezzi delle case si attesta a 164,71 punti (Marzo 2025), in leggera crescita rispetto al 2024, ma distante dal picco storico del 2022 (173,59).
- A Vienna la domanda è forte per immobili di pregio e il 20% degli acquirenti è internazionale, proveniente soprattutto da Germania, Svizzera, Italia e Francia.
- Il mercato è selettivo: i rendimenti delle locazioni sono bassi a causa di normative sull'affitto molto restrittive, mentre le nuove costruzioni sono rallentate dall'aumento delle licenze edilizie e dei costi di realizzazione.
- Forte interesse in progetti green, teleriscaldamento, efficienza energetica anche nella ristrutturazione degli immobili storici.

Uffici

Il segmento degli uffici vede prezzi in calo: la riduzione delle valutazioni è dell'1,1% su base trimestrale (Q1 2025).

- La domanda premia immobili prime e digitalizzati, con maggiore attenzione a ESG, flessibilità e smart working.

- I mercati secondari faticano, ma nelle zone centrali la scarsità di offerta e il contesto urbano attraggono ancora investitori istituzionali.

Retail

- Leggero calo dei prezzi (-0,2% nel trimestre) ma con performance migliori nei distretti centrali e punti vendita di alta qualità.
- Il settore è sfidato dall'evoluzione digitale (e-commerce) e dall'aumento dei costi energetici; trend verso negozi multifunzionali e sostenibili.

Industriale

- In forte ripresa: il settore industriale/logistico cresce dell'1,2% su base trimestrale, sostenuto dal boom dell'e-commerce e dalla scarsità di nuove costruzioni.
- Prevale la domanda per magazzini e asset logistici nei pressi delle grandi città (Vienna, Graz, Linz), alimentata dagli alti costi di produzione e di sviluppo.

Alternatives (studentati, immobili ESG, hospitality, senior living)

- Il segmento alternatives si afferma nei grandi centri urbani, soprattutto per studentati, senior living e immobili ESG (miglioramento energetico).

- Vienna è protagonista di nuovi progetti di rigenerazione urbana, come il "Village im Dritten" e grattacieli residenziali-tech come i Danube Flats.
- Gli asset alternatives, come hospitality green e strutture per housing flessibile, offrono prospettive di crescita più accelerate rispetto al tradizionale residenziale.

Prospettive Future

- L'offerta di nuove costruzioni continuerà a diminuire a causa di costi elevati e tassi d'interesse ancora sopra la media.
- ESG, sostenibilità e ristrutturazione di edifici storici saranno i driver più forti nel residenziale e nelle alternatives.
- Gli investitori si orientano verso asset logistici, immobili prime e progetti ad alta efficienza energetica, premiati dalla scarsità e dai trend urbani, in particolare a Vienna.
- La crescita nominale degli affitti nelle migliori location può superare l'inflazione fino al 2027, con minori rischi di volatilità rispetto ad altri mercati europei.
- La pressione della domanda, specialmente internazionale, e le nuove politiche urbanistiche consolidano il mercato immobiliare austriaco come elemento chiave per investitori attenti, sia privati che istituzionali.

PANAMA È PRONTA PER IL 44° FIABCI GLOBAL LEADERSHIP SUMMIT DI DICEMBRE: UN PONTE PER IL FUTURO IMMOBILIARE GLOBALE

I riflettori sul settore immobiliare globale si stanno spostando verso Panama, che si prepara a ospitare il 44° FIABCI Global Leadership Summit dal 2 al 5 dicembre 2025 prossimi. L'iniziativa, proposta da FIABCI-Panama e guidata dal suo presidente, Rafael Gangi, si preannuncia come un evento cruciale per leader, investitori e menti brillanti dell'industria del real estate, ponendo il paese al centro del dibattito sulle tendenze future e le strategie di crescita nel immobiliare.

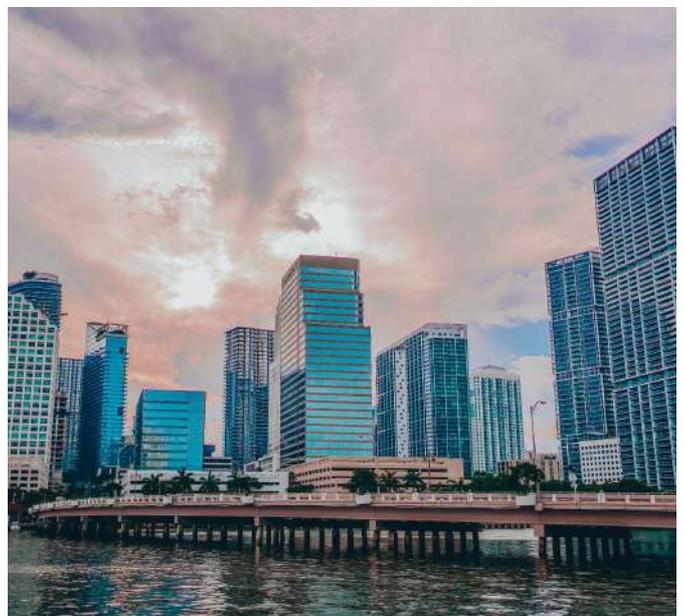
Un hub strategico e in crescita

La scelta di Panama non è casuale. Il paese si distingue per la sua posizione strategica nel cuore delle Americhe, fungendo da punto di incontro tra culture e ponte tra i continenti. Panama non è solo un hub logistico globale grazie al celebre Canale di Panama, che ha a lungo connesso il mondo, ma vanta anche un'infrastruttura di livello mondiale.

Dal punto di vista economico, il paese è riconosciuto come un polo finanziario di spicco in America Latina, con circa 80 banche operative e uno dei tassi di crescita del PIL più rapidi e sostenuti della regione. Questo ambiente dinamico offre un terreno fertile per l'esplorazione di nuove opportunità di business e lo sviluppo di connessioni strategiche.

Il Summit: contenuti e obiettivi

Il Global Leadership Summit si propone di essere un luogo di scambio di approfondimenti sulle ultime tendenze, lo sviluppo sostenibile, le strategie di crescita e l'impatto sociale del settore immobiliare. Il programma completo include sessioni plenarie, conversazioni interattive e tavole rotonde con leader del settore, progettate per ispirare, educare e promuovere le migliori pratiche nel real estate. L'evento offrirà inoltre l'opportunità di espandere le reti professionali attraverso attività di networking e di visitare innovativi progetti immobiliari in tutta Panama City, una città in rapida crescita e dotata di infrastrutture di prim'ordine.



FIABCI-Panama: un organizzatore di comprovata esperienza

L'organizzazione dell'evento è nelle mani di FIABCI-Panama, un'associazione fondata oltre 20 anni fa e che ha giocato un ruolo fondamentale nello sviluppo del settore immobiliare panamense.

Sotto la guida del suo attuale presidente, Rafael Gangi, che presiederà l'associazione per i mandati 2023/2025 e 2025/2027, FIABCI-Panama ha un curriculum di successo nell'organizzazione di eventi internazionali. Gangi stesso è un esperto di 23 anni nel campo degli investimenti e del brokeraggio immobiliare internazionale, con specializzazione in tendenze, rischi e valutazione degli asset nei mercati di USA, UE e Panama, oltre a essere il fondatore di Panama Sotheby's International Realty e Realty ONE Group Singular a Panama.

L'associazione ha già dimostrato la sua capacità ospitando il 67° FIABCI World Real Estate Congress nel maggio 2016, un evento che ha riunito oltre 500 delegati da 65 paesi, consolidando Panama come centro d'affari e ponte culturale strategico a livello internazionale.



La sede dell'evento: Santa María Hotel & Golf Resort

Il Summit si svolgerà presso il Santa María Hotel & Golf Resort, un'oasi urbana di lusso immersa nella natura. Situato in una posizione privilegiata, a soli 9 minuti dall'aeroporto internazionale di Tocumen e 10 minuti da Panama City, l'hotel offre un campo da golf a 18 buche progettato da Nicklaus Design, un centro benessere (Spa) e diverse opzioni gastronomiche che spaziano dai sapori locali e internazionali del Mestizo Restaurant Bar, alle carni e frutti di mare del The Grill House, fino al caffè Geisha pluripremiato nel Coffee Shop & Deli. Il resort è dotato di 1.800 m² di spazi versatili per eventi, inclusi un Grand Salon di 473 m² e aree all'aperto di 1.000 m², ideali per ospitare conferenze e banchetti di ogni dimensione.

Accessibilità e offerta turistica

Panama è facilmente accessibile, con l'Aeroporto Internazionale di Tocumen riconosciuto come l'"Hub delle Americhe", che offre voli da 21 compagnie aeree verso oltre 89 destinazioni in tutto il mondo. I requisiti di ingresso includono un passaporto valido, un biglietto di ritorno e la prova di solvibilità economica. Il paese esenta dal visto per un massimo di 180 giorni i cittadini di numerose nazioni, incluse molte in America, Asia ed Europa.

Oltre al fitto programma professionale, i partecipanti avranno l'opportunità di immergersi nella ricchezza culturale e naturale di Panama. Dalle meraviglie ingegneristiche come il Canale di Panama ai siti Patrimonio UNESCO come il Casco Viejo, passando per il moderno Biomuseo progettato da Frank Gehry e la suggestiva Cinta Costera.



VALORI E DINAMICHE DEI MERCATI A PANAMA

Il mercato immobiliare a Panama nel 2025 si distingue per una buona dinamica, grazie alla robustezza economica del paese e all'aumento della domanda da parte sia di investitori locali che internazionali, specie statunitensi e europei. La crescita del PIL, la stabilità politico-finanziaria e forti incentivi fiscali alimentano la fiducia nel settore, che si sviluppa attivamente su più segmenti: residenziale, uffici, retail, industriale e alternatives.

Residenziale

- Il segmento residenziale è trainato dalla domanda di espatriati, pensionati e investitori che cercano sia condomini di lusso urbani che ville e appartamenti in aree turistiche e montane come Panama City, Boquete, Coronado e Playa Venao.

- Le proprietà residenziali offrono rendimenti medi lordi tra il 6% e il 8%, con punte fino al 9,5% in zone strategiche.
- In forte crescita il settore delle case sostenibili ("green housing") e degli immobili con tecnologia smart: entro il 2027 circa il 30% delle nuove costruzioni residenziali integreranno queste soluzioni.

Uffici

- Il mercato degli uffici, storicamente stabile, sta vivendo una ripresa grazie all'espansione del settore finanziario e bancario.
- Zone come Costa del Este e quartieri business di Panama City sono particolarmente attrattive.
- La modernizzazione degli spazi e la domanda di uffici tecnologici/flex favoriscono transazioni in questo segmento.

Retail

- Il settore retail si adatta a nuove esigenze, con punti vendita che integrano logistica avanzata e soluzioni digitali per rispondere alla crescita dell'e-commerce e ai cambiamenti nei comportamenti dei consumatori.
- Le vie commerciali urbane e i centri commerciali rimangono interessanti per investimenti, benché il rendimento sia inferiore rispetto al residenziale.

Industria

- Il segmento industriale beneficia dell'aumento delle infrastrutture, in particolare nei distretti di La Chorrera e Arraiján, grazie a nuovi collegamenti autostradali e logistici.
- Cresce la domanda di magazzini e spazi per la logistica, anche in funzione dell'espansione dell'attività portuale e della Zona del Canale.

Alternatives (tokenizzazione, case vacanza, logistica)

- Fortissima spinta sugli immobili alternativi come la tokenizzazione: Panama è leader regionale nello sviluppo di asset digitali immobiliari, facilitati dal suo robusto settore bancario e dall'apertura alle innovazioni finanziarie.

- Investimenti in case vacanze e progetti d'affitto breve (airbnb, boutique hotels) sono in aumento, specie nelle zone costiere e storiche come Casco Viejo.
- I nuovi sviluppi "alternativi" integrano spesso criteri di sostenibilità e tecnologie smart, anche grazie a incentivi fiscali specifici.

Prospettive Future

- Il mercato residenziale continuerà a essere trainato dalla domanda internazionale e dall'innovazione sostenibile, con un focus su smart homes ed eco-villaggi.
- I segmenti uffici e industriale beneficeranno dell'espansione infrastrutturale e di una crescente digitalizzazione.
- Alternative come la tokenizzazione, l'affitto turistico e la logistica su blockchain favoriranno la liquidità e la trasparenza degli investimenti.
- Le politiche fiscali agevolate, la stabilità e la crescente attrazione per expat, pensionati e nomadi digitali supportano la crescita di tutti i comparti immobiliari.

Panama si conferma un mercato immobiliare in espansione, innovativo e strategico per investitori italiani e internazionali, sia sul breve che lungo termine.

TAIWAN: PIATTAFORMA D'ECCELLENZA PER LO SVILUPPO SOSTENIBILE DEL REAL ESTATE

Taiwan si conferma un centro all'avanguardia nella promozione dell'innovazione, della sostenibilità e della collaborazione nel settore immobiliare. Attraverso una serie di eventi e incontri, Fiabci facilita lo scambio di conoscenze e il riconoscimento di progetti di rilievo, sia a livello nazionale che internazionale.

Le recenti attività del 2025 hanno evidenziato l'impegno di Taiwan verso l'eccellenza e le pratiche sostenibili. La cerimonia dei 2025 FIABCI-Taiwan Real Estate Excellence Awards, tenutasi il 5 agosto 2025, ha celebrato il suo ventesimo anniversario. L'evento ha visto la partecipazione di figure di spicco del governo, dell'industria e del mondo accademico, inclusi rappresentanti di altri capitoli FIABCI e il nuovo Presidente Mondiale FIABCI, Antonio Campagnoli.

La Presidente di FIABCI-Taiwan, Lily Chang, ha sottolineato l'integrazione dell'intelligenza artificiale e l'attenzione alla sostenibilità nell'industria architettonica taiwanese. I progetti premiati hanno mostrato capacità avanzate nel design intelligente, nella gestione degli edifici smart, nella resilienza ambientale, nella riduzione dell'impronta di carbonio e nell'integrazione comunitaria, rappresentando progressi significativi verso edifici smart e a zero emissioni di carbonio, nonché l'adozione di valori ESG.

Il Presidente Mondiale Antonio Campagnoli ha riconosciuto i successi di Taiwan come un modello globale e supportato dalle Nazioni Unite. In questo contesto, la Taichung Arena, co-progettata da Bio-architecture Formosana e Kengo Kuma and Associates, ha ricevuto l'Excellence Award nella categoria "Migliore Pianificazione e Design" ai FIABCI Taiwan Prix d'Excellence Awards 2025. La struttura, ispirata alla tessitura di giunchi di Dajia e al tessuto urbano della città, include una sala principale da 15.500 posti con design acustico integrato e una secondaria da 3.000 posti.

Un altro evento rilevante del 2025 è stato il "Forum Architettura Sostenibile, Tendenze Future", tenutosi l'8 luglio a Taichung in concomitanza con la riunione stagionale del Consiglio Direttivo. Il forum ha approfondito il futuro dei sistemi di drenaggio a piano e l'utilizzo dei bagni prefabbricati negli edifici residenziali. Esperti come Simon Shih-Meng Huang, Presidente della Taiwan Unit Bathroom Association, e Sabrina Li-Ting Lin, CEO di Fabulous Group, hanno condiviso esperienze e prospettive.

La Presidente Lily Chang ha rimarcato i benefici del drenaggio a piano, pur sottolineando la necessità di ulteriore ricerca e promozione per una maggiore applicazione.

Durante la riunione, sono stati discussi anche i preparativi per il prossimo Congresso Mondiale a Vienna, dove Lily Chang assumerà la presidenza mondiale di FIABCI.

Anche nel 2024, FIABCI-Taiwan ha continuato a mantenere un programma attivo. Il 10 aprile 2024, un "Morning Talk" a Taichung ha ospitato l'ingegnere strutturale Kevin Chang, che ha illustrato l'integrazione dell'estetica strutturale nel design architettonico, generando interesse per una visita in loco. Il 23 aprile 2024, il Consiglio Direttivo ha affrontato questioni finanziarie e di adesione, ma ha posto un'enfasi cruciale sul supporto professionale per gli sforzi di recupero post-sisma Hualien del 0403, impegnandosi a collaborare con il governo della Contea di Hualien nelle iniziative di ricostruzione.

Guardando al passato, la città di Taichung ha già ospitato un evento di portata globale: il 64° Congresso Mondiale della Federazione Internazionale Immobiliare (FIABCI), tenutosi il 27 maggio 2013. L'evento ha accolto oltre 400 partecipanti da 46 paesi e si è focalizzato su "Innovazione nello Sviluppo Sostenibile".

L'allora Presidente Ma ha evidenziato l'impegno volontario di Taiwan nella riduzione delle emissioni di carbonio, con obiettivi prefissati per il 2020 e il 2025, e ha illustrato i risultati raggiunti nelle costruzioni verdi e nella promozione di "città a basse emissioni di carbonio".

Il Presidente Ma ha anche dettagliato le riforme per la trasparenza del mercato immobiliare, inclusi il sistema di divulgazione dei prezzi delle transazioni e una "luxury tax", misure che hanno contribuito a stabilizzare il mercato e a scoraggiare la speculazione.

FIABCI-Taiwan dimostra una leadership costante nel guidare l'industria immobiliare verso un futuro caratterizzato da eccellenza architettonica, sostenibilità ambientale e adozione di tecnologie innovative.



VALORI E DINAMICHE DEI MERCATI A TAIWAN

Il mercato immobiliare taiwanese nel 2025 si conferma solido, ma più selettivo: residenziale in leggera flessione dopo i recenti rally, commerciale e industriale su solidi fondamentali, alternatives e wellness in forte espansione. La crescita futura sarà trainata dall'innovazione progettuale, da nuovi bisogni abitativi, robusti investimenti infrastrutturali e crescente attenzione al benessere ed efficienza energetica.

Mercato residenziale

- **Volume di mercato 2025:** circa 3,46 trilioni di dollari Usa.
- **Indice prezzi case 2025:** dopo aver raggiunto un picco di 169.46 punti a fine 2024, l'indice è sceso a 164.39 nel Q2 2025, segnando la prima vera flessione in anni recenti (circa -0.6% YoY).
- **Domanda:** forte interesse da parte degli acquirenti domestici, favorita da tassi bassi e nuovi bisogni abitativi (più spazi, smart/lavoro da casa).
- **Nuove norme:** dal 2025 regolamentazioni più severe sui mutui (LTV più bassi per seconde/terze abitazioni, eliminazione periodi di grazia) per frenare la speculazione.

Mercato uffici

- **Trend 2025:** la domanda resta vivace nei centri urbani come Taipei e Kaohsiung, con aziende che puntano a immobili "top" e nuovi poli legati all'AI. Le grandi aziende preferiscono spesso traslochi all'interno dello stesso distretto.
- **Sviluppi:** ulteriore crescita attesa grazie a investimenti esteri e espansione del settore tech, trainata anche dalle politiche di sviluppo infrastrutturale governative.

Mercato industriale e alternativi

- **Industriale:** domanda in espansione su logistica avanzata, magazzini e centri di distribuzione, grazie all'e-commerce e progetti di infrastrutture, in parte supportata dal governo.
- **Alternatives / Wellness Real Estate:** il settore benessere e le soluzioni "alternative" (spa, wellness, co-housing, senior living, etc.) sono in forte crescita, alimentati dall'invecchiamento demografico e dall'apprezzamento per la qualità della vita. Il mercato wellness immobiliare dovrebbe superare \$35.8 miliardi entro il 2032, con una crescita sostenuta e forte integrazione di tecnologie e design biocompatibili.

Tendenze Future e Sviluppo del Settore

- **Invecchiamento della popolazione** e nuova domanda di abitazioni multifunzionali spingono soluzioni residenziali innovative.
- **Focus su progetti sostenibili:** cresce la domanda di immobili a basso impatto ambientale e con tecnologie intelligenti.
- **Investimenti stranieri:** sempre più rilevanti, soprattutto su commerciale e residenziale di pregio, grazie anche a incentivi fiscali e stabilità normativa.
- **Sviluppo infrastrutturale:** grandi piani pubblici, metro rapide e nuove highway, collegano meglio aree prima meno accessibili e stimolano lo sviluppo urbano/extraurbano.
- **Benessere & alternatives:** wellness, smart-building, spazi condivisi, salute e sostenibilità si affermano come pilastri progettuali.



INNOVAZIONE IMMOBILIARE: LE INIZIATIVE CHIAVE DI ANDALUSIA GROUP

Nel dinamico panorama del settore immobiliare globale, l'Andalusia Group si distingue come un attore di spicco, guidato dalla visione strategica del suo CEO, Saleh Tabakh. Con un'esperienza di oltre 18 anni che lo ha visto contribuire allo sviluppo di più di 24 progetti e oltre 24.000 proprietà a Dubai, Tabakh ha saputo infondere nel suo gruppo una filosofia che fonde lusso, eredità e innovazione, creando concetti scalabili e orientati al design per investitori di tutto il mondo.

Andalusia Group ha registrato una crescita impressionante del 600% in soli due anni, un dato che ne sottolinea la robustezza e l'efficacia delle strategie adottate. Al centro di questo successo vi sono diverse iniziative che stanno ridefinendo gli standard del vivere moderno e della conservazione del patrimonio.

Una delle punte di diamante del gruppo è Oliva 1852, un marchio con sede a Barcellona che si impegna nella rivitalizzazione di storiche case catalane. L'approccio è quello di trasformare queste dimore ricche di storia in residenze moderne e tecnologicamente integrate, offrendo un connubio perfetto tra passato e futuro, mantenendo l'autenticità del patrimonio locale pur introducendo comfort e funzionalità contemporanei.



Parallelamente, Andalusia Group ha lanciato Bottega Residences, un concetto di vita globale di marca che si distingue per essere interamente realizzato con prodotti e design italiani al 100%. Questo concetto va oltre la semplice costruzione di edifici, promuovendo uno stile di vita connesso e centrato su pilastri fondamentali come l'arte, la cultura e la sostenibilità. Bottega Residences non è solo un'idea, ma una realtà tangibile, con progetti già in corso in diverse località internazionali, tra cui Dubai, Kurdistan, Istanbul e Arabia Saudita.

Questa espansione internazionale dimostra la capacità del gruppo di esportare il proprio modello di successo e la propria visione in mercati diversi, adattandosi alle esigenze locali pur mantenendo un'identità globale distintiva.

La visione di Tabakh, che lo ha visto anche parte del team dietro Jumeirah Beach Residences nel 2007, uno dei più grandi sviluppi monofase al mondo, è chiara: non si tratta solo di costruire immobili, ma di creare ecosistemi abitativi che arricchiscano la vita delle persone, valorizzino la cultura e promuovano la sostenibilità. Le iniziative di Andalusia Group riflettono questa filosofia, posizionando l'azienda come un pioniere nel settore immobiliare di lusso e innovazione.

SALEH *CEO Andalusia Group*

Saleh Tabakh è un imprenditore e sviluppatore immobiliare con oltre 18 anni di esperienza, avendo contribuito allo sviluppo di più di 24 progetti e oltre 24.000 proprietà a Dubai.

Ha iniziato la sua carriera con gruppi leader come Dubai Holding, MAG Holding e Delta International, prima di fondare il suo Andalusia Group. Nel 2007, Saleh ha fatto parte del team che ha realizzato Jumeirah Beach Residences, uno dei più grandi sviluppi monofase al mondo. Il suo Andalusia Group ha registrato una crescita del 600% in soli due anni.

TABAKH

Saleh Tabakh è noto per la sua capacità di fondere lusso, eredità e innovazione, creando concetti scalabili e orientati al design per investitori globali. Tra i suoi progetti figura Oliva 1852, un marchio con sede a Barcellona che rivitalizza le case storiche catalane trasformandole in residenze moderne e tecnologicamente integrate. È anche associato a Bottega Residences, un concetto di vita globale di marca, pienamente realizzato con prodotti e design italiani al 100%. Questo concetto è incentrato su arte, cultura e sostenibilità, con esempi di progetti a Dubai, Kurdistan, Istanbul e Arabia Saudita.



LA PROPOSTA DI DUAL PER TRANSAZIONI IMMOBILIARI IN SICUREZZA

L'Assicurazione Titoli (Title Insurance), presentata per RE KEY Italy 2025 da DUAL Title con Massimo Ruscio, Head of EEA – Title & Legal Indemnity Insurance, rappresenta una soluzione assicurativa contro le perdite finanziarie derivanti da rischi legali. Essa mira a "costruire fiducia attraverso l'assicurazione dei titoli".



Questa polizza copre rischi legati a tre aspetti fondamentali: la proprietà (di immobili o quote), l'utilizzo dell'asset (per garantirne l'uso continuato) e i mutui bancari (per invalidità o inesigibilità di privilegi e diritti di garanzia). Interviene per prevenire problemi come la mancata chiusura di un affare (No deal), l'esigenza di obbligazioni aggiuntive al venditore, conti di garanzia (escrow accounts), sconti sul prezzo o necessità di due diligence supplementari. DUAL Title offre soluzioni specializzate che proteggono dai rischi legali nei trasferimenti di quote societarie (Title to Shares) e beni immobili (Title to Real Estate).

Esistono due tipologie principali di copertura: DUAL Good Title per i rischi sconosciuti, non noti dopo la due diligence, e DUAL Specific Risk per i rischi noti, che richiedono specifici rapporti di due diligence legale e tecnica.

Le perdite coperte includono la perdita totale o parziale della proprietà, sentenze avverse, deprezzamento di beni o quote, costi per la rettifica del rischio legale, spese legali e tecniche, e il lucro cessante (es. perdita di affitto). Sono escluse perdite ambientali, difetti fisici/costruttivi, fatti posteriori all'inizio della polizza, rischi noti all'assicurato ma non dichiarati, o atti fraudolenti dell'assicurato.

Casi Studio Rilevanti

1. Diritto di Prelazione Culturale: copertura per un immobile di proprietà pubblica mai valutato dal Ministero, con rischio di prelazione persistente. Somma assicurata: €33.000.000 (premio netto 0,2%).
2. Difformità Edilizia: copertura per un hub logistico con discrepanza tra permesso di costruire e piano regolatore riguardo lo scarico delle acque. Somma assicurata: €26.000.000 (premio netto 0,15%) per legalizzare il complesso e collegarlo alla fognatura.
3. Usucapione: copertura per un acquirente contro il rischio di evizione su un terreno, identificato dal notaio. Somma assicurata: €400.000 (premio netto 1%).

L'efficacia si manifesta anche nella gestione dei sinistri:

- Un immobile costruito su terreno pubblico (ex alveo fluviale) venduto in modo invalido ha portato a un indennizzo di €400.000 all'assicurato in 5 mesi, più spese legali.
- Un'azienda ha risolto una disputa per sconfinamento, supportata da una sentenza definitiva, con un accordo transattivo di €100.000 in 3 mesi, più spese legali.

L'assicurazione titoli offre maggiore sicurezza e prevedibilità nel mercato immobiliare italiano, trasformando i potenziali ostacoli legali in rischi gestibili e assicurabili.



MASSIMO RUSCIO *Head of EEA – Title & Legal Indemnity Insurance per DUAL Title.*

Massimo Ruscio ricopre il ruolo di Head of EEA – Title & Legal Indemnity Insurance per DUAL Title.

Con sede a Milano, Ruscio è alla guida del più grande fornitore di assicurazioni sui titoli in Europa e, la sua funzione principale all'interno della società, riguarda la gestione di un team di sottoscrittori distribuiti tra Dublino, Varsavia, Praga, Londra, Milano e Madrid, servendo clienti sia retail che M&A in tutte le giurisdizioni europee.

Massimo Ruscio ha maturato durante gli anni di operatività una vasta esperienza pan-europea nelle transazioni immobiliari.

Per FIABCI, e in particolare in occasione di "RE KEY Italy 2025, l'International Trade Mission che si è tenuta a Roma dal 10 al 13 settembre 2025, ha presentato uno studio di DUAL, concentrandosi sull'importanza della creazione di fiducia attraverso l'assicurazione dei titoli e sulle possibili soluzioni innovative per la mitigazione dei rischi immobiliari in Italia e a livello internazionale.

LA STRATEGIA CONGIUNTA DI SOCIEDAD DE TASACIÓN E IL PUNTO RIDISEGNA IL MERCATO

Al RE Key 2025, riflettori puntati su una partnership strategica che promette di innovare il panorama delle valutazioni immobiliari: la collaborazione tra la spagnola Sociedad de Tasación e IL PUNTO Real Estate Advisor.

Il contesto del mercato italiano è in fermento. Nonostante questo dinamismo, le commissioni medie per le perizie ipotecarie bancarie rimangono contenute, oscillando tra 200 e 300 euro, e possono scendere fino a 120 euro per contratti ad alto volume. In Italia, a differenza di altri paesi, non è legalmente obbligatorio l'uso di Appraisal Management Companies (AMC), e i professionisti tecnici tradizionalmente coinvolti nelle valutazioni spesso non hanno una formazione specifica in metodologie avanzate.

Un pilastro di questa evoluzione è la 5^a Edizione delle Linee Guida ABI (Codice delle Valutazioni Immobiliari), pubblicata a Dicembre 2024. Totalmente allineata a standard internazionali come IVS 2025, EVS 2025 e la nuova Regolamentazione CRR3, introduce importanti novità: la chiarificazione dei concetti di "Property Value" e "Mortgage Lending Value", l'adozione di procedure basate sul rischio e una maggiore enfasi su indipendenza e qualificazione dei valutatori.

La vera innovazione è la formalizzazione del "Property Value", definito come il valore economico di un immobile basato su caratteristiche intrinseche, posizione e potenziale, indipendentemente dalle fluttuazioni di mercato. Questo approccio riflette una visione a lungo termine e sostenibile, cruciale per l'erogazione dei prestiti e la gestione del rischio di credito, in linea con CRR3 e le Linee Guida EBA. IL PUNTO ha avuto un ruolo attivo nella redazione di questa guida.

La strategia congiunta tra Sociedad de Tasación e IL PUNTO mira a capitalizzare l'esperienza locale e la rete di IL PUNTO, posizionandolo come un "Hub di Innovazione", integrando le metodologie e la tecnologia comprovate di Sociedad de Tasación.

Gli obiettivi chiave includono:

- Offrire servizi di Second Opinion per portafogli ipotecari, esposizioni critiche (NPL, UTP) e linee di credito ESG-linked.
- Sviluppare modelli AVM ibridi conformi ABI e integrare le metodologie di ESG scoring nei processi di valutazione.

- Collaborare con banche di medie dimensioni su programmi pilota per flussi di lavoro di valutazione digitali e monitoraggio di LTV e garanzie.
- Promuovere standard di valutazione innovativi, valorizzando il nuovo concetto di "Property Value" e il quadro normativo in evoluzione (CRR3, EBA Guidelines).
- Sviluppare iniziative congiunte di "thought leadership" (tavole rotonde con ABI, ISIVI e FIABCI, case study sull'integrazione AVM-ESG).
- Realizzare co-investimenti e supportare progetti allineati alle priorità del PNRR, come rigenerazione urbana e transizione energetica.

Questa sinergia non solo garantirà a Sociedad de Tasación un ingresso solido e radicato nel mercato italiano, ma consentirà a IL PUNTO di espandere l'offerta di servizi, potenziare le sue capacità tecnologiche e consolidare la sua posizione come azienda di valutazione di alta qualità e innovativa.



ANTONIO CAMPAGNOLI *Socio fondatore IL PUNTO/CORFAC – Presidente FIABCI - The International Real Estate Federation*

Antonio F. Campagnoli è un avvocato, laureato con lode, iscritto all'Ordine di Milano e al Registro Speciale degli Avvocati delle Giurisdizioni Superiori. È socio fondatore dello studio legale LEXCC e di IL PUNTO/CORFAC International, società di consulenza immobiliare. Presso LEXCC, offre assistenza legale in ambiti quali cartolarizzazioni, equity crowdfunding, 'title insurance' e UCITS.

Presidente a livello mondiale di FIABCI, è attualmente Segretario Generale dell'Istituto Italiano di Valutazione Immobiliare (ISIVI) e rappresenta l'Italia in TEGOVA, The European Group Valuers Associations. Ed è inoltre direttore indipendente di RE-Anima Srl, un portale di equity crowdfunding specializzato in 'social enterprises' e autorizzato da CONSOB.

Svolge attività di docenza in finanza immobiliare presso il Master MVA del Politecnico di Milano e il Master Executive di Sapienza Università di Roma e Federico II di Napoli è coautore di diverse pubblicazioni e articoli nel settore.

LABORATORIO PROPTECH: CON I DATI CERVED CAMBIA LA LETTURA DEI DISTRETTI INDUSTRIALI

Non basta più guardare la distanza da un casello o la vicinanza a una ferrovia. Per capire davvero se un distretto industriale è attrattivo occorre conoscere la solidità delle imprese che lo abitano. È la logica alla base di una sperimentazione avviata nel 2024 da una Pubblica Amministrazione del Nord Italia per valutare l'impatto di una nuova grande infrastruttura sul tessuto produttivo: un progetto che introduce nel panorama italiano strumenti inediti, grazie all'integrazione dei dati Cerved.

Accanto ai parametri tradizionali – accessibilità ai caselli, trasporto pubblico, collegamenti intermodali – l'analisi ha inserito indicatori di natura economico-finanziaria. Il più distintivo è il **Cerved Group Score (CGS)**, indice proprietario che misura la probabilità di insolvenza delle imprese. Applicato su base territoriale, ha permesso di calcolare il rischio medio e mediano dei comparti industriali e seguirne l'evoluzione negli ultimi cinque anni.

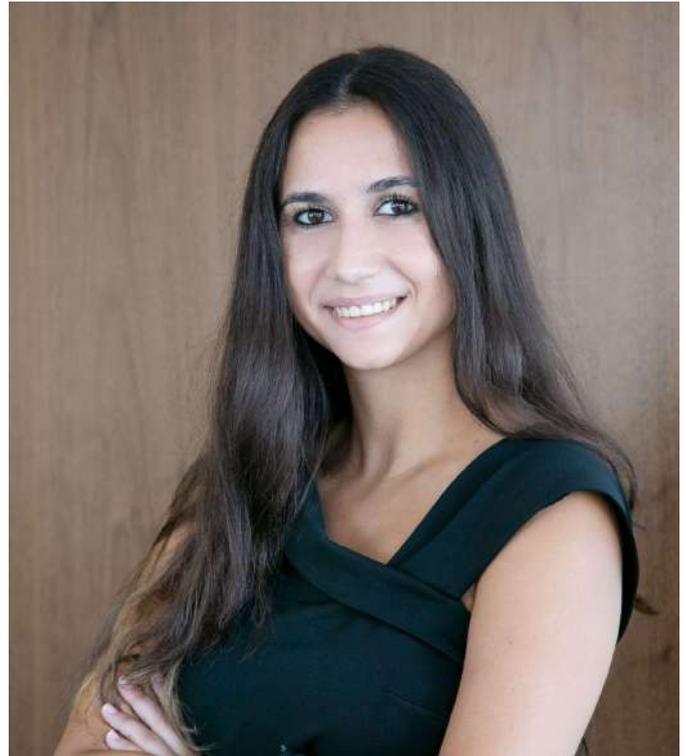


Al CGS si affianca l'identificazione delle **grandi aziende a rischio** presenti in ciascun comparto, con dettaglio su occupati e peso relativo nell'economia locale. Un'informazione preziosa per investitori e operatori: la fragilità di un player di riferimento può avere ricadute dirette sul valore degli immobili circostanti e sulla vitalità del distretto.

Un altro tassello riguarda la **struttura imprenditoriale locale**, che distingue tra sedi centrali, unità produttive e numero complessivo di imprese attive. Questo permette di leggere la composizione di un'area.

Il lavoro di elaborazione è stato curato da **Models Lab**, partner tecnologico specializzato in analisi data-driven per il real estate e la pianificazione territoriale, che ha integrato i dataset territoriali con quelli economici di Cerved. A valle, un visualizzatore interattivo consente di esplorare i dati su mappa e confrontare i diversi distretti attraverso layer informativi personalizzabili.

Per la PA coinvolta, la sperimentazione ha rappresentato uno strumento concreto per misurare gli effetti delle infrastrutture sul tessuto industriale, andando oltre gli indicatori tradizionali. Le stesse metriche, se applicate su scala più ampia, possono diventare bussola per operatori e investitori privati. In questo quadro, il contributo di **Cerved** è centrale: la profondità del suo patrimonio informativo e la capacità di trasformarlo in insight territoriali offrono oggi al mercato un vantaggio competitivo difficilmente replicabile. In altre parole, la PA diventa laboratorio di innovazione proptech, e Cerved si posiziona come partner di riferimento per chi vuole leggere in anticipo la competitività dei distretti.



EVELYN HADJIYEROU
Amministratore Delegato di Cerved Property Services (CPS), parte del gruppo Cerved.

CPS opera in tutta la Grecia, offrendo soluzioni integrate di valutazione, consulenza, gestione patrimoniale e immobiliare a banche, fondi, investitori istituzionali e operatori immobiliari.

È riconosciuta per la sua competenza nella fornitura di dati, analisi e servizi a supporto della gestione del rischio e della valorizzazione degli asset.

Evelyn si è laureata presso la London School of Economics e ha conseguito un MBA presso l'Imperial

College di Londra, nonché l'IMC presso la CFA Society UK. Vanta una vasta esperienza internazionale, avendo ricoperto diversi ruoli presso Goldman Sachs, BlackRock e McKinsey & Company.

RIGENERARE IL COSTRUITO: L'INNOVAZIONE SOCIALE E SOSTENIBILE DI HARLEY&DIKKINSON

La sfida della **transizione ecologica** in Italia passa dal patrimonio immobiliare: due terzi delle abitazioni hanno più di 40 anni e consumano energia in modo inefficiente. Rigenerarle non significa soltanto ridurre le emissioni, ma **ripensare il modo stesso in cui viviamo le città**, i condomini, i quartieri. È in questa visione che da oltre vent'anni Harley&Dickinson, fintech italiana guidata da Alessandro Ponti, ha trovato la sua missione: costruire un ponte tra finanza, edilizia e comunità, con un approccio orientato agli impatti ESG.

Dal Superbonus al futuro delle città

Se il Superbonus ha segnato una stagione irripetibile, HD ha saputo farne leva per consolidare **un modello che va oltre l'incentivo fiscale**: piattaforme digitali per la gestione degli interventi, strumenti di garanzia sul mercato, soluzioni di finanziamento fino al 100% in 10 anni. Ma soprattutto una consapevolezza nuova: la riqualificazione non è solo un affare tecnico-finanziario, ma strumento di coesione sociale. Non a caso HD da anni **Società Benefit**, ha scelto come *mission* "Integrazione sociale e lotta alla solitudine".

L'ecosistema AgoràHD

Per dare concretezza a questa mission è nato **AgoràHD**, un sistema integrato che accompagna famiglie, imprese e professionisti lungo il percorso di riqualificazione nell'ottica di un'edilizia 5.0 che porta in cantiere IoT, intelligenza artificiale, BIM e digital twin.

AgoràCasa semplifica il restyling delle abitazioni con piattaforme digitali che monitorano tempi, costi e qualità; mentre **AgoràCondominio** garantisce certezza dei pagamenti e coperture assicurative, tutelando condòmini e imprese.

HD One-Stop-Shop: la riqualificazione diventa retail

La novità più recente è lo sviluppo degli **HD One Stop Shop**, una rete di **140 negozi in franchising** (50 entro il 2025, i primi già operativi in Lombardia e Campania) che renderanno accessibili tutti i servizi dell'ecosistema AgoràHD. Gli HD One Stop Shop offriranno inoltre consulenza e soluzioni "chiavi in mano" per ristrutturare appartamenti, ville e condomini, diventando al tempo stesso spazi di aggregazione e innovazione per imprese, amministratori e professionisti. Questa strategia è coerente alle richieste della **Direttiva europea "Case Green"**, che chiede una riduzione dei consumi energetici degli edifici residenziali del 16% entro il 2030.

La dimensione sociale: dalle case alle piazze

Il passo successivo è il quartiere. Con il progetto **CentopiazzeHD**, HD porta la rigenerazione oltre le mura domestiche. Centrale la figura del **Community Manager**, facilitatore che ascolta i bisogni degli abitanti e ne attiva le energie. Avviato con i primi progetti in Lombardia, CentopiazzeHD ha già mobilitato una sessantina di aziende partner e punta a diventare un laboratorio di rigenerazione urbana e sociale.

Verso un nuovo paradigma

Il futuro non è costruire nuove città, ma rendere più accessibili quelle esistenti. In un Paese in cui **il 28% del patrimonio residenziale è in classe energetica G**, l'obiettivo, oltre alla riduzione dei consumi, è restituire senso di comunità agli spazi che abitiamo. La sfida di Harley&Dikkinson è questa: **connettere edilizia, finanza e tecnologia** per trasformare la riqualificazione immobiliare in un **processo culturale** di rigenerazione urbana e sociale.



ALESSANDRO PONTI *Presidente di Harley&Dikkinson*

Classe 1961, è Alessandro Ponti è presidente di Harley&Dikkinson, società italiana leader nella valorizzazione del patrimonio immobiliare. Dopo una breve esperienza nell'integrazione dei sistemi informatici, nel 2003 apre in Italia il mercato delle riqualificazioni edilizie finanziate, grazie a soluzioni fintech inedite per la filiera immobiliare, per una rigenerazione urbana integrata e sostenibile.

Ponti è padre di tre figli che oggi lavorano al suo fianco come parte del management. Con la moglie Cristina ha creato la Fondazione Ponti, che supporta la rigenerazione urbana in termini architettonici e sociali.

Harley&Dikkinson è una società italiana presente da oltre 20 anni sul mercato della valorizzazione degli edifici esistenti, con l'ottica di migliorare la qualità della vita nelle città e mettere al centro le persone. La sua mission è riqualificare e rendere energeticamente efficienti gli immobili attraverso l'ottimizzazione tecnologica, organizzativa, finanziaria e di garanzia.



ROMEO DESIGN: QUANTO IL LUSO INCONTRA L'AVANGUARDIA NELL'HOSPITALITY

Nel panorama globale del lusso, emerge un attore che sta ridefinendo i confini dell'ospitalità di alta gamma: la ROMEO Collection, supportata dalla visione architettonica di Romeo Design. Lontana dai cliché sfarzosi, questa collezione di hotel si posiziona come un vero e proprio manifesto del "lusso consapevole", un concetto che fonde la complessità della cultura, della storia e dell'arte con un'esperienza di soggiorno su misura e profondamente radicata nel contesto.

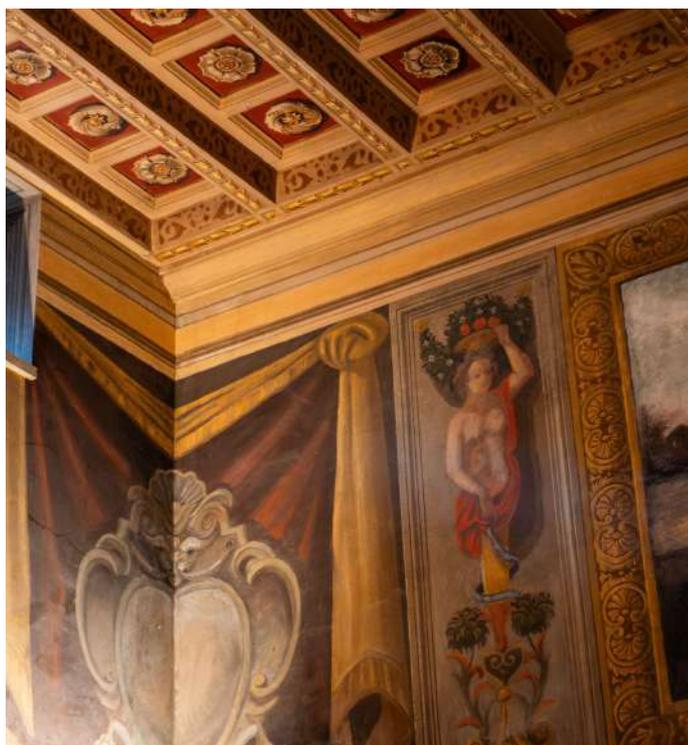
La filosofia del lusso consapevole: un'esperienza oltre l'estetica

Al centro della strategia di ROMEO Collection non c'è solo l'estetica, ma un approccio olistico all'ospitalità che stimola mente, sensi e spirito. Il vero lusso, secondo questa filosofia, risiede nella capacità di un hotel di evocare emozioni, stimolare la riflessione e immergere gli ospiti nella storia e cultura del territorio.

Ciò si traduce in una sensibilità culturale e artistica che permea ogni aspetto del soggiorno, dal design sofisticato alle scelte artistiche, fino al servizio personalizzato. La collezione abbraccia il concetto di contrasto, armonizzando Oriente e Occidente, antico e contemporaneo, natura e tecnologia, creando ambienti dove opere d'arte contemporanea dialogano con architetture storiche.

Romeo Design: l'arte di connettere passato e futuro

Il motore di questa visione è Romeo Design, la cui collaborazione con studi di architettura di fama mondiale come Zaha Hadid Architects, Kenzo Tange & Associates e Kengo Kuma & Associates è emblematica della sua ambizione. Un esempio lampante è il progetto del ROMEO Roma, nato da un incontro nel 2015 tra l'Avv. Romeo e Zaha Hadid. L'obiettivo era creare un hotel innovativo, un'esperienza unica che integrasse design contemporaneo e la storia del luogo, senza essere una mera replica di modelli esistenti.



Per il ROMEO Roma, inaugurato a dicembre 2024, è stata scelta una palette di materiali eclettica – marmo, pietra, legno, ottone – per sottolineare il contrasto tra l'edificio storico (Palazzo Capponi del 1590) e il design contemporaneo. Questo approccio ha permesso di restaurare e valorizzare gli spazi storici introducendo nuove strutture e dettagli di design in modo fluido e rispettoso. La grandezza del progetto si evidenzia in dettagli come la piscina con fondo in vetro che offre una prospettiva inedita sulle rovine del Porto di Ripetta, o l'integrazione di reperti storici e affreschi con oltre 350 installazioni artistiche contemporanee. È stato adottato un innovativo approccio di "seconda pelle" all'interno dell'edificio storico per integrare soluzioni tecnologiche avanzate senza compromettere l'integrità del patrimonio, migliorando efficienza energetica e comfort acustico.

Un portfolio di destinazioni uniche

La ROMEO Collection si compone attualmente di:

1. **ROMEO Napoli:** operativo da 15 anni, situato fronte porto, progettato da Kenzo Tange & Associates. Richiama il legame con il territorio attraverso l'uso di pietra lavica del Vesuvio e ospita il Ristorante Alain Ducasse Napoli e LA TERRAZZA Krug. L'arte è un elemento chiave, come testimoniato dalla scultura delle mani di Christian Leperino all'ingresso.
2. **ROMEO Roma:** aperto a dicembre 2024, su Via di Ripetta, con un design di Zaha Hadid Architects. Questo "gateway italiano" presenta 74 camere e suite con affreschi, rovine romane integrate nel design, un Ristorante Alain Ducasse e una LA TERRAZZA Krug con vista sulla skyline di Roma.
3. **ROMEO Massa Lubrense:** in arrivo nel 2025, si presenta come un rifugio naturale sulla costa sorrentina, con un design firmato Kengo Kuma & Associates. Offrirà 54 tra camere, suite e ville, piscine panoramiche, un Beach Club e un attracco privato per yacht.

