

COMUNICATO STAMPA

Nasce Talk To Real Estate CEOs: Summit dove il digitale diventa strumento di direzione strategica nel nuovo business immobiliare

Talk to Real Estate CEOs, powered by TECMA, è il Summit che riunisce a Milano, in una location esclusiva, molti CEO del Real Estate e della tecnologia italiani, per interpretare il cambiamento e orientare le scelte del settore.

29 APRILE 2026

TalkTo•RE CEOs

Summit

IL DIGITALE E L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE
NEL NUOVO BUSINESS
IMMOBILIARE RESIDENZIALE.

POWERED BY
TECMA

MILANO, 30 APRILE 2026

Si è tenuto ieri il Talk to Real Estate CEOs, l'incontro che ha riunito molti CEO del Real Estate e della tecnologia italiani per confrontarsi in modo diretto **sull'impatto della trasformazione digitale e dell'intelligenza artificiale nel business immobiliare residenziale.**

In un mercato che accelera, le decisioni che contano nascono dal confronto: il **valore** non è nell'informazione, ma **nell'interpretazione.** Da questa consapevolezza nasce il format Talk to Real Estate CEOs, con l'obiettivo di trasformare la complessità del cambiamento in direzione strategica per il settore.

Il Summit si inserisce nel programma avviato nel 2025 con un podcast di confronto tra i principali CEO del settore, con l'obiettivo di dare voce ai protagonisti e analizzare, attraverso il loro punto di vista, le trasformazioni del Real Estate determinate dalla digitalizzazione.

In questo contesto, il Summit ha ampliato il dialogo individuale portandolo in una dimensione di confronto tra pari, concreta e condivisa, in una giornata dedicata, ospitata all'interno dello showroom esclusivo a porte chiuse di **Milano Contract District**, nel cuore di Milano.

Una visione che si traduce in un laboratorio intensivo, con la partecipazione dei principali CEO del Real Estate e della tecnologia, per affrontare i temi chiave del mercato: dai dati e trend che stanno ridefinendo la domanda alla digitalizzazione dei processi di sviluppo, dalle tecnologie per la generazione dei ricavi e il controllo delle vendite fino alle applicazioni concrete dell'intelligenza artificiale.

Dal confronto tra i CEO sono emerse alcune **direttrici chiave** che stanno ridefinendo il settore del Real Estate: partendo da un contesto in cui la crescente centralità del software sta trasformando trasversalmente i modelli di business - con un mercato globale del Software as a Service atteso a 6,5 trilioni di dollari entro il 2027- e in cui ogni persona trascorre in media oltre 6 ore e 45 minuti al giorno all'interno di un sistema operativo, pari a circa il 40% del tempo da svegli, ci troviamo di fronte ad una vera e propria Matrix.

In questo scenario, evolvono i modelli di ricavo, sempre più orientati a **logiche di configurazione e vendita online** - come già avviene nel campo automotive dove si registrano impatti concreti sulla crescita dei risultati - fino a incrementi del +30% grazie all'utilizzo di configuratori online. E accelerano le abitudini di comportamento digitali, ne è una testimonianza il sorpasso dei pagamenti elettronici sul contante avvenuta nel 2025.

Parallelamente, **l'intelligenza artificiale** si afferma come driver operativo dei prossimi mesi: oltre ad abilitare l'automazione dei processi e la riduzione del time-to-market, porterà a un'evoluzione operativa lungo tutta la filiera immobiliare, dalla ricerca di una casa fino alla gestione e qualificazione dei contatti e all'assistenza continua al cliente in logica 24/7.

Un cambiamento che si inserisce in un **mercato immobiliare italiano** caratterizzato da una forte **frammentazione**, con una prevalenza di sviluppi di piccola e media dimensione, nel periodo 2020-2025 sono state immesse sul mercato in media 50-60 mila nuove case in costruzione all'anno, e che si traduce in nuovi modelli organizzativi AI-first, più scalabili e integrati, pur confrontandosi con criticità strutturali come per esempio l'aumento dei rischi cyber. In questo contesto, l'attenzione alla trasformazione digitale resterà una della priorità dei CEO di settore.

Il confronto ha visto la partecipazione di noti Leader e decision maker del settore, articolandosi in diversi panel tematici.

Tra questi, Tech Trends nel Real Estate con Pietro Adduci (TECMA); Real Estate Advisory con Valeria Falcone (Colliers) e Davide Dalmiglio (Savills); tecnologie e-Commerce con Giorgio Tinacci (Casavo) e Silvio Pagliani (Immobiliare.it); Artificial Intelligence con Marco Piccitto (McKinsey) e Alberto Dalmaso (Satispay).

Il confronto è proseguito con Build To Sell Development con Attilio Di Cunto (Near), Marco Grillo (Abitare In) e Nicola De Martino (Redbrick); Build to Sell Investments con Mirko Tironi (Lumi), Alessandro Di Michele (Green Arrow) e Federico Romito (Kervis); Build To Rent Asset Management con Dario Valentino (Investire SGR); Real Estate Design con Michele Rossi (Park Associati).

Infine, Construction con Regina De Albertis (Borio) ed Emiliano Cerasi (SAC); Build To Rent Real Estate Services con Katia Marino (Morning Capital); Facility Management con Giovanni Mancini (TopLife) e Neuromarketing Digitale con Caterina Garofalo (Associazione Italiana NeuroMarketing).

Il Talk to Real Estate CEOs si conferma come uno spazio capace di **trasformare il confronto in direzione strategica nel mondo digitale**, contribuendo a orientare le scelte del settore. I principali insight emersi dai panel saranno progressivamente approfonditi all'interno delle pagine TECMA.

Media partner dell'evento è il Quotidiano Immobiliare.

Il comunicato è disponibile sul sito internet www.tecmasolutions.com, sezione "Investors/Comunicati Stampa".

TECMA Solutions [EGM: TCM], quotata all'Euronext Growth Milan dal 9 novembre 2020, è una Tech Company specializzata nella Digital Transformation per il settore Real Estate. Attraverso un'innovativa piattaforma completamente digitalizzata, la Società offre soluzioni tecnologiche per la valorizzazione dei progetti immobiliari, velocizzando e semplificando le transazioni di vendita nonché la gestione locativa. TECMA conta su un team di circa 130 professionisti con oltre 500 progetti all'attivo sia in Italia che all'estero, avendo gestito tramite le proprie piattaforme digitali operazioni di sviluppo immobiliare per oltre 20 miliardi di euro. Grazie al vantaggio di first-mover e al know-how specifico acquisito negli anni, la Società è in grado di anticipare le tendenze del mercato sapendo interpretare al meglio le esigenze degli investitori immobiliari così come quelle dei singoli consumatori, facendo leva su un mix tra arte, neuromarketing e tecnologie.

Per ulteriori informazioni:

Investor Relation

TECMA Solutions S.p.A.

Giorgio Vago

CFO & Investor Relator

Via Bracco 6, 20159 – Milano

Tel. +39 02 66809409

ir@tecmasolutions.com

Media Relation

Twister Communications Group

Via Valparaiso 3

20144 – Milano

Tel. +39 02 4381 14200

tecma@twistergroup.it

Euronext Growth Advisor

Alantra

Via Borgonuovo 16

20121 – Milano

Tel. +39 02 6367 1601

ega@alantra.com