



Alice Paola Pomè, Chiara Tagliaro,  
Stefano Bellintani

# REAL ESTATE FINTECH E SHARING ECONOMY IMMOBILIARE

Soluzioni tecnologiche e modelli di business  
nell'ecosistema PropTech italiano

*Real Estate* DOSSIER

FRANCOANGELI

---

## Real Estate



I testi pubblicati nella Collana “Real Estate” vengono sempre sottoposti al giudizio di referees anonimi. L'accettazione del testo implica l'impegno da parte degli autori alla cessione dei diritti e conseguentemente che essi o parte di essi non siano stati pubblicati altrove. In occasione delle proposte editoriali, due referee anonimi (membri del comitato scientifico o esperti esterni al comitato) valutano la proposta in base a uno schema che viene fornito dall'editore.

La Collana è costituita da volumi che cercano di rispondere alle esigenze di studio e di approfondimento del mondo accademico e professionale, con tre linee di prodotti. La prima è rappresentata dai “Testi”, che hanno un taglio prevalentemente saggistico e metodologico; la seconda è costituita da “Strumenti e casi”, volumi che intendono affrontare gli argomenti con un approccio pragmatico e orientato alla soluzione di problemi ricorrenti. La terza sezione, chiamata “Dossier”, propone testi agili che approfondiscono tematiche verticali, per fornire dati e analisi utili alla comprensione di fenomeni e tendenze del mercato attuale.

### COMITATO SCIENTIFICO

**Oliviero Tronconi**, *direttore della collana*

**Andrea Ciaramella**, *Politecnico di Milano*

**Stefano Bellintani**, *Politecnico di Milano*

**Marzia Morena**, *Politecnico di Milano*

**Tim Bennet**, *University College of Estate Management, Reading*

**Mario Losasso**, *Università degli Studi di Napoli Federico II*

**Nick Nunnington**, *Nottingham Trent University*

**Maria Rita Pinto**, *Università degli Studi di Napoli Federico II*

**Giorgio Giallocosta**, *Università degli Studi di Genova*

**Eugenio Arbizzani**, *Sapienza Università di Roma*

**Michele Di Sivo**, *Università degli Studi di Chieti Pescara*

**Massimiliano Pulice**, *Presidente RICS Italia*

**Emanuela Curtoni**, *Area Territorio Ambiente Assolombarda*

**Elena de la Poza Plaza**, *Universitat Politècnica de Valencia*

**Fabrizio Tucci**, *Sapienza – Università di Roma*

**Luigi Alini**, *Università degli Studi di Catania*

**Silvano Curcio**, *Sapienza – Università di Roma*

**Maurizio D'Amato**, *Politecnico di Bari*

**Keith McKinnell**, *Real Estate Academy China*

**Declan McKeown**, *Dublin Institute of Technology*

**Victoria G. Borkovskaya**, *Plekhanov Russian University of Economics*

**Alevtina E. Balakina**, *Moscow State University of Civil Engineering*

---

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it) e iscriversi nella home page al servizio “Informatemi” per ricevere via e.mail le segnalazioni delle novità o scrivere, inviando il loro indirizzo, a “FrancoAngeli, viale Monza 106, 20127 Milano”.

**Alice Paola Pomè, Chiara Tagliaro,  
Stefano Bellintani**

# **REAL ESTATE FINTECH E SHARING ECONOMY IMMOBILIARE**

**Soluzioni tecnologiche e modelli di business  
nell'ecosistema PropTech italiano**



*Real Estate* **DOSSIER**

**FRANCOANGELI**

*Grafica di copertina Elena Pellegrini*

Isbn: 9788835184027

Copyright © 2025 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

*L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore.  
Sono riservati i diritti per Text and Data Mining (TDM), AI training e tutte le tecnologie simili.  
L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della  
licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it)*

# Indice

|                                                                                                                                                                                                                  |             |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-----------|
| <b>Indice delle Figure</b>                                                                                                                                                                                       | <b>pag.</b> | <b>9</b>  |
| <b>Indice delle Tabelle</b>                                                                                                                                                                                      | <b>»</b>    | <b>11</b> |
| <b>Prefazione al FinTech nel Real Estate. La digitalizzazione nel Real Estate: opportunità e sfide per l'intermediazione immobiliare, di Alberto Gallinari</b>                                                   | <b>»</b>    | <b>13</b> |
| <b>Prefazione alla Sharing Economy nel Real Estate. Il modo e i luoghi in cui lavoriamo: come la tecnologia trasforma il settore immobiliare mettendo al centro persone, produttività e spazi, di Mark Dixon</b> | <b>»</b>    | <b>17</b> |
| <b>1. Il cambiamento dei paradigmi e la risposta digitale</b>                                                                                                                                                    | <b>»</b>    | <b>23</b> |
| 1.1. Le sfide socio-economiche                                                                                                                                                                                   | »           | 23        |
| 1.2. L'approccio metodologico                                                                                                                                                                                    | »           | 26        |
| <b>2. FinTech nel Real Estate</b>                                                                                                                                                                                | <b>»</b>    | <b>28</b> |
| 2.1. Dai mercati digitali alla creazione di network                                                                                                                                                              | »           | 29        |
| 2.2. La trasformazione dell'intermediazione                                                                                                                                                                      | »           | 33        |
| 2.3. I servizi intorno alla compravendita                                                                                                                                                                        | »           | 35        |
| 2.4. Democratizzazione degli investimenti immobiliari                                                                                                                                                            | »           | 35        |
| 2.5. Opportunità per gli asset "distressed"                                                                                                                                                                      | »           | 42        |
| 2.6. FinTech e Real Estate: un profitto diffuso                                                                                                                                                                  | »           | 46        |
| 2.7. AreaC1: un esempio di Brokerage                                                                                                                                                                             | »           | 46        |
| 2.7.1. Le tecnologie digitali                                                                                                                                                                                    | »           | 47        |
| 2.7.2. Business Model Canvas                                                                                                                                                                                     | »           | 48        |
| 2.7.3. Casi d'uso                                                                                                                                                                                                | »           | 49        |
| 2.8. Immovare.it: un esempio di Brokerage                                                                                                                                                                        | »           | 52        |
| 2.8.1. Le tecnologie digitali                                                                                                                                                                                    | »           | 52        |
| 2.8.2. Business Model Canvas                                                                                                                                                                                     | »           | 53        |
| 2.8.3. Casi d'uso                                                                                                                                                                                                | »           | 54        |

|           |                                                                                         |      |     |
|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------|------|-----|
| 2.9.      | Quimmo: un esempio di Brokerage                                                         | pag. | 58  |
| 2.9.1.    | Le tecnologie digitali                                                                  | »    | 59  |
| 2.9.2.    | Business Model Canvas                                                                   | »    | 60  |
| 2.9.3.    | Casi d'uso                                                                              | »    | 62  |
| 2.10.     | Rexer: un esempio di Brokerage                                                          | »    | 64  |
| 2.10.1.   | Le tecnologie digitali                                                                  | »    | 65  |
| 2.10.2.   | Business Model Canvas                                                                   | »    | 66  |
| 2.10.3.   | Casi d'uso                                                                              | »    | 67  |
| 2.11.     | Concrete Investing: un esempio di Real Estate Crowdfunding                              | »    | 70  |
| 2.11.1.   | Le tecnologie digitali                                                                  | »    | 71  |
| 2.11.2.   | Business Model Canvas                                                                   | »    | 72  |
| 2.11.3.   | Casi d'uso                                                                              | »    | 73  |
| 2.12.     | Recrowd: un esempio di Real Estate Crowdfunding                                         | »    | 76  |
| 2.12.1.   | Le tecnologie digitali                                                                  | »    | 77  |
| 2.12.2.   | Business Model Canvas                                                                   | »    | 77  |
| 2.12.3.   | Casi d'uso                                                                              | »    | 79  |
| 2.13.     | Immobiliallasta.it: un esempio di Investment and Auction                                | »    | 81  |
| 2.13.1.   | Le tecnologie digitali                                                                  | »    | 82  |
| 2.13.2.   | Business Model Canvas                                                                   | »    | 83  |
| 2.13.3.   | Casi d'uso                                                                              | »    | 84  |
| <b>3.</b> | <b>Sharing Economy nel Real Estate</b>                                                  | »    | 89  |
| 3.1.      | Le forme molteplici della Sharing Economy                                               | »    | 91  |
| 3.2.      | I presupposti tecnologici e socio-economici della Sharing Economy nel mondo immobiliare | »    | 92  |
| 3.3.      | Gli impatti attesi                                                                      | »    | 94  |
| 3.4.      | Il ruolo delle piattaforme e le sfide della misurazione                                 | »    | 95  |
| 3.5.      | Sharing Economy e Real Estate: un connubio emergente                                    | »    | 96  |
| 3.6.      | UrbnX: un esempio di Space-as-a-Service                                                 | »    | 97  |
| 3.6.1.    | Le tecnologie digitali                                                                  | »    | 97  |
| 3.6.2.    | Business Model Canvas                                                                   | »    | 98  |
| 3.6.3.    | Casi d'uso                                                                              | »    | 100 |
| 3.7.      | Italianway: un esempio di Hospitality Management                                        | »    | 104 |
| 3.7.1.    | Le tecnologie digitali                                                                  | »    | 104 |
| 3.7.2.    | Business Model Canvas                                                                   | »    | 106 |
| 3.7.3.    | Casi d'uso                                                                              | »    | 108 |
| 3.8.      | Homa: un esempio di Coliving & Accomodation                                             | »    | 113 |
| 3.8.1.    | Le tecnologie digitali                                                                  | »    | 113 |
| 3.8.2.    | Business Model Canvas                                                                   | »    | 115 |
| 3.8.3.    | Casi d'uso                                                                              | »    | 116 |

|                                                                                              |          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| 3.9. Laserwall: un esempio di Community Life                                                 | pag. 121 |
| 3.9.1. Le tecnologie digitali                                                                | » 121    |
| 3.9.2. Business Model Canvas                                                                 | » 122    |
| 3.9.3. Casi d'uso                                                                            | » 123    |
| <b>4. Tecnologia e trasformazione del valore: promesse, ambivalenze e traiettorie future</b> | » 127    |
| <b>Ringraziamenti</b>                                                                        | » 130    |
| <b>Bibliografia</b>                                                                          | » 131    |
| <b>Gli Autori</b>                                                                            | » 135    |



# Indice delle Figure

|                                                                                                                                                |      |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|-----|
| Figura 1. Facsimile del report di dati disponibili con l'analisi del software di AreaC1                                                        | pag. | 50  |
| Figura 2. La piattaforma online di ricerca degli immobili di Im-movare.it                                                                      | »    | 56  |
| Figura 3. La piattaforma online di Quimmo                                                                                                      | »    | 64  |
| Figura 4. La piattaforma online di Rexer                                                                                                       | »    | 70  |
| Figura 5. L'Officina Borletti prima e dopo l'intervento di ristrutturazione effettuato grazie alla raccolta di capitale con Concrete Investing | »    | 74  |
| Figura 6. La piattaforma online di Recrowd                                                                                                     | »    | 80  |
| Figura 7. L'esperienza di Giovanna e la risposta di Immobiliallasta.it                                                                         | »    | 86  |
| Figura 8. Esempio del profilo di uno spazio sulla piattaforma online di UrbnX                                                                  | »    | 102 |
| Figura 9. La dashboard di Italianway per la gestione degli immobili in affitto da parte di un property manager                                 | »    | 112 |
| Figura 10. La dashboard dell'inquilino sul portale di Homa                                                                                     | »    | 118 |
| Figura 11. Esempio di segnalazione di un guasto da parte dell'app di Laserwall                                                                 | »    | 125 |



# Indice delle Tabelle

|                                                                  |      |     |
|------------------------------------------------------------------|------|-----|
| Tabella 1. Le tecnologie digitali adottate da AreaC1             | pag. | 48  |
| Tabella 2. Le tecnologie digitali adottate da Immovare.it        | »    | 53  |
| Tabella 3. Le tecnologie digitali adottate da Quimmo             | »    | 60  |
| Tabella 4. Le tecnologie digitali adottate da Rexer              | »    | 65  |
| Tabella 5. Le tecnologie digitali adottate da Concrete Investing | »    | 71  |
| Tabella 6. Le tecnologie digitali adottate da Recrowd            | »    | 77  |
| Tabella 7. Le tecnologie digitali adottate da Immobiliallasta.it | »    | 83  |
| Tabella 8. Le tecnologie digitali adottate da UrbnX              | »    | 98  |
| Tabella 9. Le tecnologie digitali adottate da Italianway         | »    | 105 |
| Tabella 10. Le tecnologie digitali adottate da Homa              | »    | 114 |
| Tabella 11. Le tecnologie digitali adottate da Laserwall         | »    | 121 |



# **Prefazione al FinTech nel Real Estate.**

## **La digitalizzazione nel Real Estate: opportunità e sfide per l'intermediazione immobiliare**

Negli ultimi anni, il settore del Real Estate ha avviato un processo di profonda trasformazione digitale, spinto da una combinazione di fattori tecnologici, economici e normativi. La crescente adozione di strumenti digitali, l'evoluzione delle aspettative dei consumatori e l'avanzare della regolamentazione hanno reso evidente la necessità di ripensare le modalità tradizionali dell'intermediazione immobiliare. In questo scenario, la digitalizzazione si configura come una leva strategica in grado di aumentare l'efficienza operativa, migliorare la trasparenza del mercato e renderne l'accesso più ampio e inclusivo. Allo stesso tempo, il passaggio verso un ecosistema immobiliare sempre più connesso e automatizzato solleva questioni rilevanti in termini di rischi, disuguaglianze e nuove vulnerabilità, che richiedono una gestione consapevole e proattiva.

Uno degli effetti più immediati della trasformazione digitale riguarda la razionalizzazione dei processi interni alle agenzie immobiliari. L'automazione di attività ripetitive e a basso valore aggiunto, come la gestione dei contatti, la pubblicazione degli annunci o la schedatura degli immobili, consente agli operatori del settore di dedicare maggiore attenzione alla consulenza personalizzata. L'introduzione di strumenti di Customer Relationship Management (CRM) specifici per il Real Estate, strumenti di firma elettronica e soluzioni di intelligenza artificiale per il matching tra domanda e offerta sta progressivamente ridisegnando i flussi operativi, migliorando la produttività e accorciando i tempi delle trattative. In parallelo, l'esperienza utente ha conosciuto un salto qualitativo: tecnologie immersive come i tour virtuali in 3D, la realtà aumentata e i chatbot intelligenti permettono ai clienti di interagire con l'offerta immobiliare in modo più efficace e autonomo, riducendo gli appuntamenti infruttuosi e aumentando la qualità complessiva delle interazioni.

La digitalizzazione introduce anche importanti elementi di trasparenza e tracciabilità. L'uso di tecnologie come la Blockchain per la registrazione delle transazioni immobiliari rende possibile una verifica pun-

tuale e immutabile di ogni fase del processo, dalla proposta di acquisto al pagamento. Questo contribuisce a ridurre il rischio di frodi, contenziosi e ambiguità informative, rafforzando la fiducia degli attori coinvolti. Inoltre, la natura globale delle piattaforme online consente agli operatori di estendere il proprio raggio d'azione oltre i confini geografici tradizionali, raggiungendo acquirenti e investitori internazionali, spesso facilitati anche da funzionalità multilingua e strumenti di promozione digitale avanzati.

Un ulteriore ambito di trasformazione riguarda l'uso strategico dei dati. Gli strumenti di data analytics permettono agli agenti immobiliari di monitorare l'andamento del mercato in tempo reale, valutare l'efficacia degli annunci, prevedere i trend futuri e affinare le strategie commerciali. Questo passaggio da un approccio basato sull'intuizione a uno guidato dai dati rappresenta uno dei cambiamenti più significativi nell'identità professionale dell'agente, sempre più orientata alla consulenza basata su evidenze e previsioni.

Tuttavia, questa trasformazione non è priva di criticità. Una delle principali sfide è rappresentata dal digital divide, che coinvolge sia i clienti meno abituati all'uso delle tecnologie digitali sia alcune agenzie immobiliari tradizionali, spesso restie a innovare per timore di perdere il controllo del rapporto diretto con il cliente. La resistenza culturale e la scarsa formazione rappresentano ostacoli significativi, soprattutto nei contesti meno urbanizzati o tra le generazioni meno digitalizzate. Al tempo stesso, l'aumento della digitalizzazione implica anche una maggiore esposizione ai rischi informatici. Le agenzie si trovano a gestire dati sensibili come documenti personali, coordinate bancarie e contratti, dovendo garantire elevati standard di sicurezza e conformità normativa, spesso senza disporre internamente delle competenze necessarie.

In parallelo, cresce la pressione verso forme di disintermediazione: portali self-service, aste online e piattaforme automatizzate mettono in discussione il ruolo tradizionale dell'agente, imponendo una riflessione sul valore aggiunto offerto dalla figura professionale. In un contesto in cui l'accesso all'informazione è sempre più democratizzato, la differenza non può più risiedere semplicemente nella disponibilità di immobili, ma nella capacità dell'agente di interpretare i dati, orientare le scelte e costruire relazioni di fiducia. A ciò si aggiunge la frammentazione normativa: la digitalizzazione delle pratiche amministrative procede con velocità e modalità diverse a seconda delle regioni e degli enti coinvolti, generando inefficienze e ritardi. La mancanza di un'infrastruttura normativa integrata e omogenea rallenta l'adozione di processi end-to-end completamente digitali.

Un ulteriore rischio è rappresentato dall'adozione indiscriminata della tecnologia, che può portare a comunicazioni impersonali e perdita

dell'empatia relazionale, un elemento ancora centrale nel processo decisionale del cliente. In un mercato in cui la fiducia resta un fattore determinante, l'automazione non può sostituire del tutto il rapporto umano, ma deve piuttosto integrarsi ad esso in modo armonico.

Guardando al futuro, l'intermediazione immobiliare si profila sempre più come un modello ibrido, in cui la tecnologia assolve ai compiti operativi e analitici, mentre il professionista si configura come advisor, interprete dei dati e guida strategica del cliente. Le piattaforme evolveranno verso ecosistemi integrati in grado di collegare in un'unica interfaccia tutti gli attori della filiera: agenti, notai, istituti di credito, assicurazioni e certificatori. L'uso generalizzato di identità digitali, firme elettroniche e smart contracts renderà possibile concludere l'intero processo di compravendita in formato digitale.

L'intelligenza artificiale assumerà un ruolo sempre più centrale, non solo per la definizione dinamica dei prezzi, ma anche per proporre immobili in linea con gusti, esigenze e possibilità economiche del cliente, seguendo una logica simile a quella degli algoritmi di raccomandazione nei servizi di streaming. A questa dimensione predittiva si affiancheranno le applicazioni in ambito sostenibile, con la diffusione dei modelli Building Information Modelling (BIM) e dei digital twin, utili per la gestione dell'immobile nel tempo, la manutenzione e le valutazioni post-vendita. Inoltre, emergeranno nuovi modelli di business, dal Real Estate frazionato alle vendite tokenizzate, fino ai primi esperimenti di metaversi immobiliari, aprendo scenari inediti per investitori e giovani acquirenti.

L'agente immobiliare di domani dovrà saper coniugare strumenti digitali e intelligenza relazionale, offrendo un servizio personalizzato, basato su analisi avanzate e su una relazione autentica con il cliente. In definitiva, la digitalizzazione sta riscrivendo le regole del gioco nel settore immobiliare, inaugurando una nuova era fondata su velocità, trasparenza e accessibilità. Per coglierne pienamente i benefici, sarà fondamentale investire non solo in tecnologie, ma anche in competenze, formazione e cultura professionale.

*Alberto Gallinari*

Dirigente FIMAA Milano Lodi Monza e Brianza  
con delega all'information technology e alla digitalizzazione  
dei servizi immobiliari



# **Prefazione alla Sharing Economy nel Real Estate.**

## **Il modo e i luoghi in cui lavoriamo: come la tecnologia trasforma il settore immobiliare mettendo al centro persone, produttività e spazi**

La diffusione del lavoro ibrido e delle piattaforme come l'International Workplace Group (IWG), che lo facilitano, ha rivoluzionato il modo e i luoghi in cui le persone lavorano, portando significativi benefici in termini di produttività e riduzione dei costi per le aziende e trasformando al contempo la vita lavorativa dei gruppi di lavoro. Negli ultimi anni, queste modalità di lavoro più flessibili sono diventate il modello di riferimento per una parte significativa dei lavoratori – i white-collar – con le aziende che danno ai propri dipendenti la possibilità di operare in più sedi, suddividendo il proprio tempo tra spazi di lavoro locali, una sede centrale e la propria abitazione.

Non si tratta semplicemente di un cambiamento nel modo di lavorare, ma di un riequilibrio dei luoghi in cui si crea valore economico. L'epoca in cui era necessario essere legati a un quartier generale centrale appartiene al passato. La tecnologia ha cambiato tutto, eliminando di fatto la necessità di spostamenti quotidiani lunghi e costosi.

### **Guidato dalla tecnologia**

Il vero catalizzatore del cambiamento è stata la rivoluzione digitale, iniziata negli anni '70 con il lancio dei primi computer personali. Oggi la tecnologia digitale mette nelle mani di ogni impiegato tutti gli strumenti di cui ha bisogno per lavorare, grazie a un semplice telefono cellulare. Il posto di lavoro condiviso esisteva solo perché vi si trovavano materiali e attrezzature che i lavoratori non avevano a casa: macchine da scrivere, computer, fotocopiatrici e archivi pieni di kilogrammi di carta.

Convogliare le persone in ufficio appare sempre più obsoleto, costoso e scomodo. L'ufficio non è più un luogo fisico definito, ma è diventato un luogo digitale. In alcuni casi, i dati salvati nel cloud non si trovano nemmeno nello stesso Paese di chi li utilizza. Ricerche, tra cui studi dell'Office for National Statistics e della Princeton University, mostrano che il pendolarismo è una delle attività meno piacevoli che le persone

svolgono regolarmente. Perché dunque le aziende dovrebbero sostenere il costo di prestigiose sedi in centro città, quando è stato dimostrato che i dipendenti, negli ultimi anni, sono altrettanto efficaci e produttivi lavorando da casa o da uffici “dietro l’angolo”?

Questa non è una semplice domanda retorica. Lavorare da casa non è adatto a tutti, né in ogni momento. Se da un lato i sondaggi mostrano che lo smart working è uno dei benefit più richiesti, uno studio della London School of Economics ha dimostrato che molti dei suoi effetti positivi tendono a diminuire col tempo. In ultima analisi, i lavoratori da casa possono arrivare a provare risentimento verso il datore di lavoro e sentirsi meno leali nei suoi confronti. Questo accade perché, naturalmente, le persone sentono la mancanza dell’energia delle interazioni umane, della creatività e dello spirito condiviso di ispirazione e innovazione che nasce dal confronto diretto e faccia a faccia.

### **Il modello hub-and-spoke**

Come risposta a questi effetti, il modello “hub-and-spoke” sta emergendo come la strada preferita da molte aziende. Come suggerisce il nome, si tratta di una soluzione ibrida. Da un lato, i dipendenti possono lavorare da casa, dotati delle tecnologie necessarie e supportati da comunicazioni regolari, linee guida e riunioni virtuali. Dall’altro, quando sentono il bisogno di incontrarsi fisicamente o di uscire dall’isolamento domestico, possono recarsi in un ufficio locale o in un coworking vicino alla propria abitazione per interagire con altri.

Negli ultimi anni, molte aziende hanno iniziato a spostare parte delle loro attività nei sobborghi o nelle città dove vivono i dipendenti, contribuendo a riequilibrare l’economia locale e a sostenere le comunità. Di conseguenza, siccome in tutto il mondo vediamo una crescita esponenziale della domanda di sedi suburbane, soprattutto attraverso i marchi Regus e Spaces, IWG ha aperto la grande maggioranza dei suoi spazi al di fuori dei centri urbani principali.

### **Un modello win-win**

Questo approccio porta benefici spettacolari sia ai dipendenti che alle aziende. I lavoratori ottengono migliori condizioni di salute mentale, risparmiano sui costi e sul tempo degli spostamenti quotidiani e accedono a maggiori opportunità di carriera vicino casa.

Le aziende, dal canto loro, possono reinvestire le risorse non più spese in immobili nella crescita del core-business e nel personale. Chi sceglie spazi di lavoro completamente attrezzati – con arredi, servizi e connessioni ultraveloci inclusi – spesso dimezza i costi immobiliari,

liberando capitali da destinare alla creazione di valore per gli stakeholder.

Avere una presenza nelle comunità locali permette inoltre di attrarre i migliori talenti, grazie alla flessibilità offerta. Per queste ragioni, IWG punta ad ampliare la propria rete (in gran parte tramite franchising) per fornire spazi di lavoro flessibili in ogni villaggio, città e metropoli.

Questo non significa che non ci sia più spazio per le sedi centrali di rappresentanza. Esse restano importanti per l'identità aziendale, la coesione e la formazione. Offrono un punto di incontro e rafforzano il legame quasi "tribale" tra datore di lavoro e dipendenti, che costituisce un prezioso asset culturale.

In questo nuovo scenario, le aziende operano da una rete di sedi: un mix di hub principali e uffici satelliti o coworking, tutti coerentemente brandizzati per preservare l'identità aziendale, con la flessibilità di adattare la presenza immobiliare secondo necessità.

### **Benefici di produttività**

La ricerca di accademici di rilievo ha dimostrato che circa il 40% dei lavoratori – white collar – oggi opera secondo questo modello e continuerà a farlo in futuro. Tuttavia, fino ad ora, i benefici di produttività del lavoro ibrido sono stati analizzati solo in un numero limitato di studi, tra cui il sempre significativo lavoro del professor Bloom di Stanford. Per questo, sono molto soddisfatto dell'attività di collaborazione dell'inizio di quest'anno con Arup per approfondire i benefici di produttività del lavoro ibrido e più localizzato per aziende di tutte le dimensioni, così come i vantaggi economici per imprese e comunità locali.

Questa nuova ricerca conferma ciò che da tempo avevamo intuito: lavorare da uffici locali e spazi di lavoro più vicini ai luoghi di residenza non solo migliora la qualità della vita dei dipendenti, ma genera anche importanti benefici di produttività per le aziende, le città e intere economie.

I risultati di questo studio sono significativi. Entro il 2030, modalità di lavoro più flessibili e localizzate potrebbero incrementare la produttività dell'11% negli Stati Uniti e del 12% nel Regno Unito, contribuendo rispettivamente con 219 miliardi di dollari e 24 miliardi di sterline ogni anno alle loro economie. Entro il 2045, questo impatto potrebbe salire a 566 miliardi di dollari e 46 miliardi di sterline annuali – l'equivalente di aggiungere all'economia statunitense una città delle dimensioni di Austin, Texas, o all'economia britannica una città come Leeds.

Perché? Perché gli spazi di lavoro locali offrono alle persone un ambiente che favorisce la vera produttività: meno distrazioni rispetto alla casa, meno tempo sprecato in lunghi spostamenti verso uffici lontani e più libertà di lavorare in un modo che si adatta alle proprie esigenze. Infatti, i dipendenti che utilizzano spazi flessibili hanno il 67% di proba-