

ITALIAN PROPTech MONITOR 2021

EXECUTIVE SUMMARY

Main partner:



Politecnico di Milano

Dipartimento di Architettura, Ingegneria delle
Costruzioni e Ambiente Costruito

REC Real Estate Center



1. Il settore PropTech

Fotografia Globale

La **forte espansione del fenomeno PropTech viene registrata per il quarto anno consecutivo**. L'interesse verso il mondo PropTech è, infatti, in costante ascesa a livello globale.

Venture Scanner, società di ricerca che fornisce report e dati sulle startup e le tecnologie emergenti, evidenzia un lieve calo nell'andamento dei finanziamenti a livello globale nel mercato PropTech durante il 2021; ma registra un netto avanzamento nel livello di **maturità dell'ecosistema** PropTech. I finanziamenti "Seed" sono andati progressivamente riducendosi, mentre sono cresciuti quelli per le fasi mature.

Il contesto europeo

Analizzando i dati presenti su Unissu, piattaforma di raccolta delle PropTech su scala mondiale, si registra un aumento notevole per numero di PropTech mappate, tra i Paesi europei, soprattutto in Italia e Svezia. In quei Paesi dove il fenomeno PropTech è consolidato da alcuni anni, come Regno Unito, Francia, Spagna e Svizzera, si registra al contrario una leggera decrescita, sintomo anche questo del passaggio a una fase di **consolidamento del settore**

Il contesto italiano

La crescita del fenomeno PropTech in Italia è in costante crescita ed espansione dal 2018. Nel 2021, l'Italian PropTech Monitor (IPM) ha mappato un totale di **184 PropTech con sede o operanti in Italia**. Si tratta di un incremento del 21% rispetto al monitor di dicembre 2020. Le PropTech sono distribuite principalmente nel nord Italia e molte hanno sede nella città di Milano.

L'IPM propone una categorizzazione delle PropTech sulla base delle attività che queste svolgono, dividendole in quattro cluster principali: **Real Estate Fintech (27%)**, **Smart Real Estate (19%)**, **Sharing Economy (22%)** e **Professional Services (32%)**. Le 184 PropTech risultano suddivise nei quattro cluster. Ogni cluster è stato poi suddiviso in sub-cluster che meglio delineano le attività delle PropTech. In totale sono stati individuati 16 sub-cluster¹:

¹ Per una definizione dei cluster e sub-cluster si rimanda al sito web dell'Italian PropTech Network: <https://www.italianproptechnetwork.com/>

ITALIAN PROPTECH MAP



2. Indagine annuale 2021

L'IPM, attraverso la somministrazione di un questionario, «**PropTech Monitor: l'indagine annuale**», ha costruito un framework di **indicatori** significativi per fotografare la situazione del settore in Italia e anticiparne la più probabile evoluzione. Il questionario, inviato alle 184 PropTech, è stato aperto dal 18 ottobre al 10 dicembre 2021 e ha raccolto un totale di 49 risposte (26%), che rappresentano un campione significativo dell'ecosistema PropTech italiano.

Identikit della PropTech italiana

Le PropTech italiane:

- Sono realtà di **piccole dimensioni**: il 73% dei rispondenti dichiara che il numero di dipendenti è compreso tra 1 a 20.
- Sono **realtà giovani** per anno di fondazione: il 43% sono state fondate negli ultimi 5 anni.
- Sono **fatte da giovani**: in media, il 61% dei dipendenti di una PropTech appartiene alla generazione dei Millennials, (nati circa tra il 1980 e il 1999).
- Sono **propense alla parità di genere**: indagando il rapporto percentuale tra uomini e donne, se nel 2020 si registravano in media 64% uomini e 36% donne; oggi si registra una media di 60% uomini e 40% donne.

Tecnologie

Indicatore fondamentale per definire lo sviluppo dell'ecosistema PropTech è l'adozione di tecnologie abilitanti. In media, una PropTech in Italia utilizza 2,6 tecnologie diverse per sviluppare le soluzioni che immette nel mercato., Tra le PropTech italiane:

- La **maggior parte opera tramite la raccolta e gestione di grandi quantità di dati**, "Big Data Analytics, Data Science e Data sharing".
- Pochissime, invece, utilizzano "Material Innovation", "3D printing e 3D modelling" e "Robotic system and automation", tecnologie che, tipicamente, riguardano applicazioni nella fase di progetto e costruzione, proprie dell'ambito ConTech, e che quindi sono meno calzanti per le operazioni di property management.

Confrontando i risultati dell'indagine annuale con la letteratura scientifica, si prevede che l'ecosistema PropTech italiano adotterà nei prossimi anni sistemi come la **Blockchain**, per favorire una maggiore trasparenza ed efficienza dei processi, ma anche sistemi a supporto della **sostenibilità ambientale**, come sensori, sistemi di realtà aumentata e virtuale e digital twin.

Business

Rispetto al 2020, una percentuale considerevole delle PropTech italiane è passata da una fase embrionale del ciclo di vita, in cui si ricevono principalmente finanziamenti da non professionisti (fase di Pre-seed), a una di crescita più costante o sostenuta, ricevendo finanziamenti di seria A, B o C.

Lo stimolo verso la crescita è evidente anche dalla **volontà di trovare finanziamenti da convogliare in nuovi investimenti** per l'anno 2022 manifestata dalle PropTech intervistate:

- La fiducia nel ricevere i finanziamenti cercati è media (con un punteggio medio di 2,9 su una scala da 0 - per niente fiducioso - a 5 - molto fiducioso), sebbene la facilità nel ricevere finanziamenti nel nostro Paese sia stata valutata scarsa (con un punteggio medio di 2.0 su una scala da 0 - per niente facile - a 5 - molto facile).
- Le PropTech vogliono investire non solo nello **sviluppo tecnologico** (l'83% dei rispondenti), ma anche nel **reclutamento di nuove risorse umane** (il 63%). Questo dato mostra l'intenzione di espandere il business e consolidare la struttura aziendale.

Geografia delle attività

L'ecosistema PropTech italiano è principalmente operativo in Italia anche se interessato a espandersi e a interagire con altri business e realtà imprenditoriali:

- Il 59% delle PropTech concentra le proprie attività nel **nord Italia**, mentre il 49% dichiara di avere un fatturato superiore al 50% proveniente proprio dal nord del Paese.
- Nonostante questa forte connotazione regionale, le PropTech dichiarano di aver già pianificato **un'espansione del business** verso altre regioni italiane (il 42% dei rispondenti) e altri Paesi europei (il 37%).
- Il 53% dichiara di **collaborare** già con operatori consolidati del real estate e il 23% con altre PropTech.

Prospettive di crescita

Ad oggi, il fenomeno PropTech è percepito dagli intervistati come **non ancora del tutto maturo** in Italia. Le nostre PropTech:

- Valutano il grado di maturità dell'ecosistema italiano in 2.2 (su una scala da 0 - per niente maturo - a 5 - molto maturo).
- Attribuiscono un impatto negativo sullo sviluppo del PropTech in Italia a: la **bassa propensione del comparto real estate** (valutato in media 3.6); la **mancaanza di una cultura tecnologica e digitale** (valutato in media 3.4); la **debolezza di un ecosistema PropTech** (valutato in media 3.2); la **difficoltà di reperire finanziamenti** (valutato in media 3.0) e lo **sbilanciamento geografico** (valutato in media 2.4).

PropTech e sostenibilità

Infine, una maggiore attenzione del settore real estate alla sostenibilità risulta fondamentale per rispondere alle crescenti aspettative degli stakeholder, per contenere l'aumento dei costi di gestione e per rispettare i nuovi regolamenti nazionali e internazionali. In generale, le PropTech stanno promuovendo lo sviluppo sostenibile:

- non solo sviluppando soluzioni sostenibili per l'ambiente costruito: Il 57% delle PropTech rispondenti ha selezionato i Sustainable Development Goal **“9 - Imprese, innovazione e infrastrutture”** e **“11 - Città e comunità sostenibili”**;
- ma anche impostando i propri business in modo più sostenibile: il 49% sta lavorando sull'obiettivo **“8 - Lavoro dignitoso e crescita economica”**.

3. Conclusioni

Nel complesso, il comparto PropTech italiano è in decisa ascesa e promette di **trainare un'evoluzione significativa** del real estate nel nostro Paese. Le PropTech stanno incoraggiando l'implementazione di tecnologie innovative nell'ambito immobiliare e contribuendo al raggiungimento degli obiettivi di sostenibilità promossi dalle Nazioni Unite.

Si prevede una parziale riduzione dell'aumento annuo del numero di PropTech, in favore, però, di un **progressivo irrobustimento** delle realtà esistenti. Nonostante un certo ritardo rispetto ad altri Paesi europei, il settore PropTech in Italia sta mostrando di essere pronto a confrontarsi e competere con altre realtà alla scala europea e non solo, rafforzate da partnership importanti con operatori consolidati del real estate e con altre PropTech.

Se vuoi ricevere maggiori **informazioni** riguardo all'Italian PropTech Network o vuoi entrare a far parte del **network** o ancora vuoi rimanere aggiornato sulle **attività**.

CONTATTICI & SEGUICI SUI NOSTRI CANALI:



proptech-dabc@polimi.it



<https://www.italianproptechnetwork.com/it/home/>



<https://www.linkedin.com/italian-proptech-network/>



<https://Instagram.com/italianproptechnetwork>

LE ADESIONI IPN:

	Proptech Member		Partner non-PropTech/PropTech	PropTech Friends	Media Partner
Accesso gratuito al Convegno annuale Italian Proptech Network	●	●	●	●	●
Presenza nel database Proptech	●	●	si se PropTech		
Executive Summary IPM in anteprima sul convegno di dicembre (in doppia lingua IT/EN)				●	
Report annuale Italian PropTech monitor (completo in IT)	●	●	●	●	
Login al sito IPN con contenuti riservati (es. piattaforma di domanda-offerta risorse umane)	●	●	●	●	
Accesso alla directory on-line di tutte le Proptech presenti nella mappatura (BOOK)	●	●	●		●
NEWSLETTER con aggiornamenti periodici e disponibilità di articoli e paper raccolti dal JRC	●	●	●		
Partecipazione a giornate-pitch (es. fiera PropTech Day a giugno di ogni anno)	●	●	come uditore se non-PropTech	come uditore se non-PropTech	
Organizzazione di tavoli/incontri peer-to-peer con PropTech per eventuali partnership			●	●	
Presenza sul database internazionale UNISSU (nel rispetto dei loro criteri di inclusione/esclusione)	●	●	escluso se non-PropTech		
Partecipazione a costo ridotto a RE:Connect (Discount code)	●	●	●	●	●
Possibilità di acquisto del Uniscore Report (Discounted price)	●	●	●	●	
Accesso a tariffa agevolata ad attività formative/informative organizzate dal gruppo di ricerca (es. corsi su PropTech)	●	●	●		
Possibilità di lanciare iniziative (presentazioni e/o altre iniziative a porte chiuse) e varie attività (es. hackathon)			●	●	
Partecipazione a tavoli B2B con PropTech internazionali, investitori e/o società del mondo real estate (es. roundtable)	●	●	●		
Coinvolgimento nel piano di comunicazione IPN (curata dai Media Partner)	on demand	on demand	on demand	●	
Presenza nella campagna di comunicazione IPN (curata dai Media Partner)	●	●	●	●	