



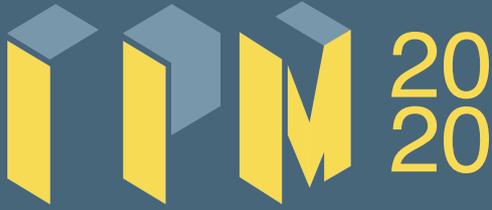
**POLITECNICO
MILANO 1863**

DIPARTIMENTO DI ARCHITETTURA,
INGEGNERIA DELLE COSTRUZIONI
E AMBIENTE COSTRUITO



**Fondazione
Politecnico
di Milano**

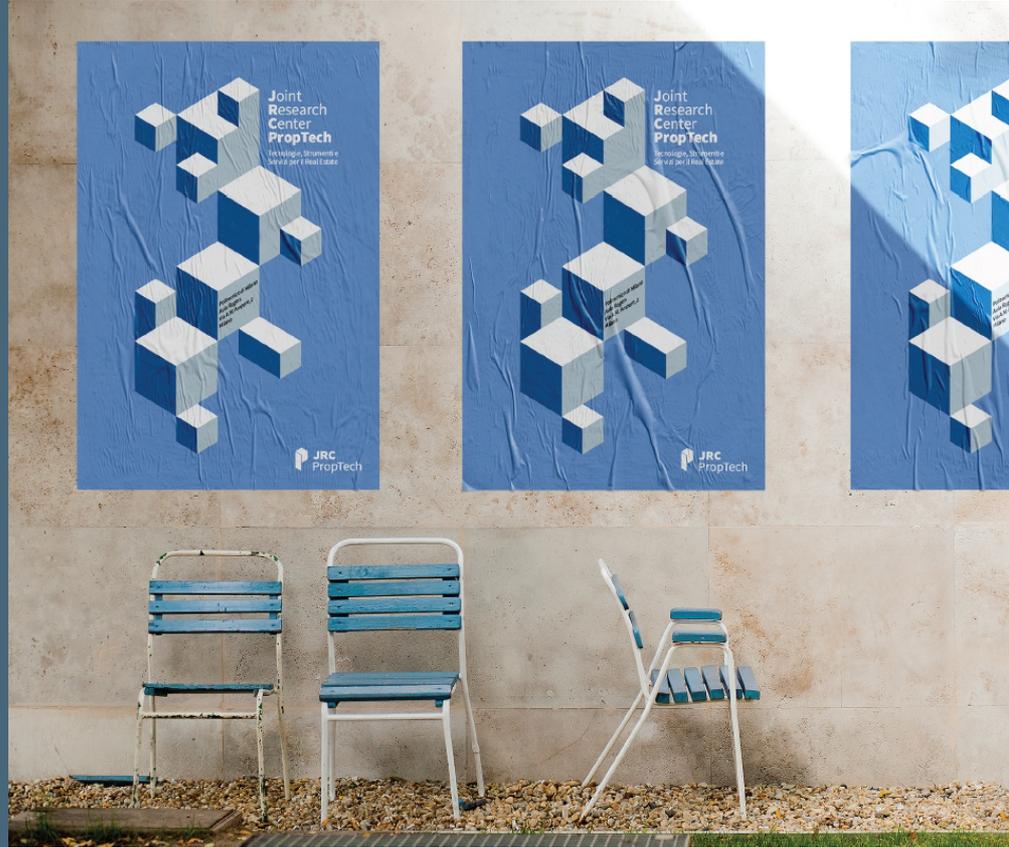
REC Real
Estate
Center



Italian PropTech Monitor

Soluzioni, tecnologie e strumenti per
l'innovazione nel Real Estate.

III edizione



con il contributo di

neprix

MAIN PARTNER



accenture



**BNP PARIBAS
REAL ESTATE**

COVIVIO



vodafone

ANCE ASSOCIAZIONE NAZIONALE
COSTRUTTORI EDILI



**CONFINDUSTRIA
ASSOIMMOBILIARE**



ASSOLOMBARDA





Tecnologie, strumenti e servizi innovativi
per il Real Estate

ITALIAN PROPTECH MONITOR - IPM

Ricerca condotta da:

Stefano **Bellintani**
Andrea **Ciaramella**
Andrea **Delmenico**
Silvia Francesca **Leoncini**
Alice Paola **Pomè**
Chiara **Tagliaro**

IPN Italian PropTech Network

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

REC Real Estate Center

<https://www.rec.polimi.it/>

ABC Department

Architecture, Built environment
and Construction engineering

POLITECNICO DI MILANO

Via Bonardi, 9 – 20133 Milano

Per citare questa ricerca:

Bellintani, S., Ciaramella, A., Delmenico A., Leoncini, S.F., Pomè A.P. & Tagliaro, C. (2020). PropTech Monitor. Tecnologie, strumenti e servizi innovativi per il Real Estate. Politecnico di Milano, Milano.

Presentazione della ricerca:
10 dicembre 2020





Premessa

pag. 4

Quadro italiano

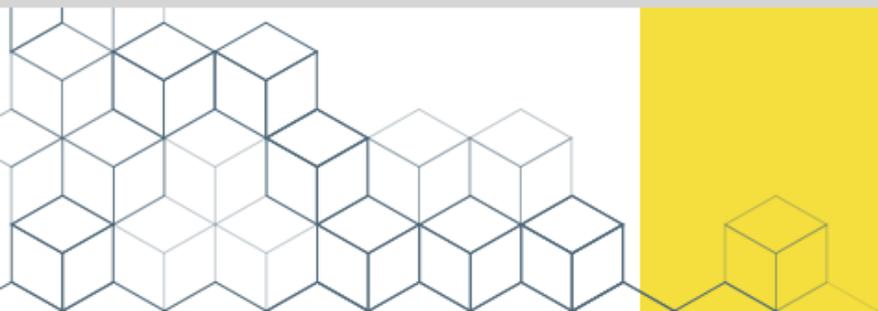
pag. 5

Mappatura a cura dell' IPM

Analisi del questionario

pag. 10

PropTech Monitor: la nuova indagine annuale



Premessa



Questo documento è dedicato alla **presentazione e discussione** dei risultati ottenuti dall'Italian PropTech Monitor 2020, a un anno di distanza dall'edizione del 2019.

il documento è suddiviso in due sezioni principali:

1. **analisi del quadro** delle PropTech italiane mappate;
2. **analisi dei risultati** di un questionario "*PropTech Monitor: la nuova indagine annuale*" somministrato alle PropTech tra i mesi di ottobre e novembre 2020. il questionario ha tracciato le informazioni fondamentali per il monitoraggio dell'andamento del settore: la dimensione media delle PropTech, la collocazione geografica loro e del loro business, la gender distribution dei dipendenti, le tecnologie maggiormente impiegate, le diverse fasi del life cycle aziendale in cui queste realtà si trovano, i round di finanziamento affrontati e molto altro. L'interessante framework di riferimento ottenuto offre a tutto l'IPN la possibilità di analizzare criticamente quali siano le tendenze attuali e di anticipare tematiche work-in-progress per il futuro.

Il **Monitor** è stato realizzato con un duplice obiettivo:

- vuole presentarsi come **strumento di supporto** alla crescita e al successo di una relazione di valore tra l'Università del Politecnico di Milano e i professionisti nel mondo del Real Estate;
- prova a restituire una lettura aggiornata dell'**andamento** del settore PropTech nel mondo e, in particolare, in Italia.

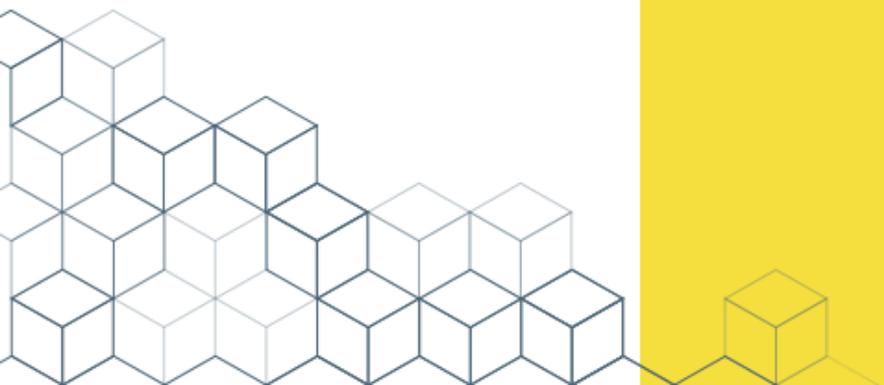
Inoltre, il Monitor, giunto alla sua terza edizione, consente di formulare alcune **considerazioni critiche** del fenomeno PropTech in confronto agli anni passati e, allo stesso tempo, di ipotizzare alcune delle prospettive che potranno caratterizzare il settore.

L'Italian PropTech Network, primo Hub PropTech Made in Italy and Made in Politecnico di Milano è stato creato con l'obiettivo di aggregare le PropTech operanti in Italia e le grandi organizzazioni interessate al settore incentivandole ad interagire in maniera sinergica e virtuosa, tutto questo svolto con il metodo scientifico apportato da una grande realtà universitaria quale è il Politecnico di Milano.



Quadro italiano

Mappatura a cura dell' IPM



Quadro italiano

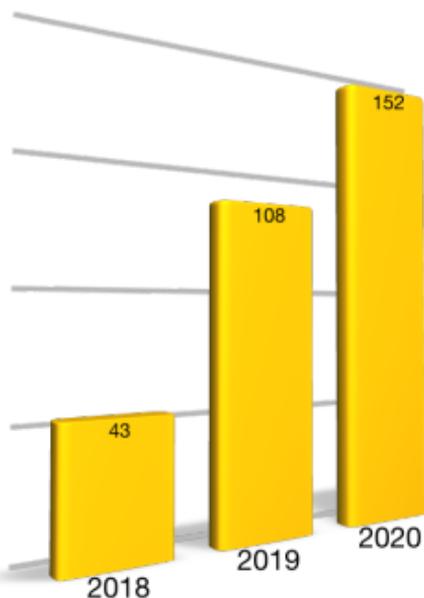
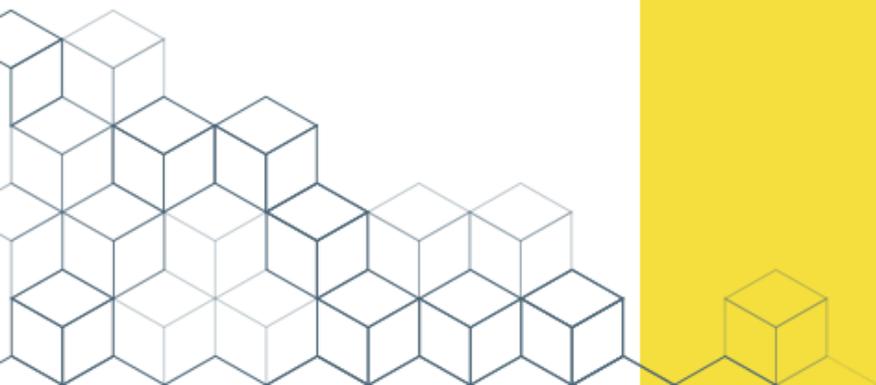


Figura 1 | Trend della mappatura IPM negli anni 2018, 2019 e 2020

Giunti al **terzo IPM** – Italian PropTech Monitor, possiamo statisticamente attestare come la **crescita del fenomeno** PropTech nel nostro Paese, e di conseguenza la sua **mappatura**, sia costante ed esponenziale.

Nel novembre dello scorso anno avevamo presentato l'analisi di un network formato da **108 realtà** operanti in Italia. A un solo anno di distanza, questo numero risulta **incrementato** del 41%. Ciò non corrisponde a una crescita reale del fenomeno, ma solo al raffinamento della ricognizione. Il Monitor è arrivato a ottenere un quadro composto da **152 PropTech** a dicembre 2020.



La geografia delle PropTech

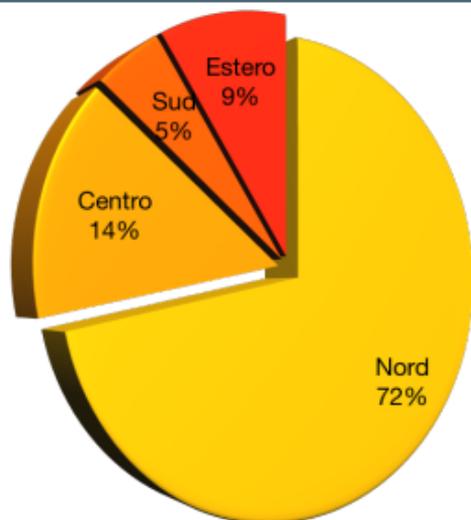


Figura 2 | Distribuzione geografica delle 152 PropTech mappate

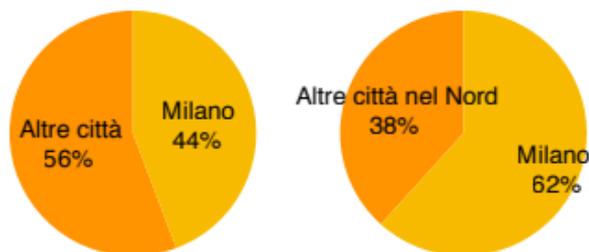


Figura 3 a sx | Confronto della percentuale di PropTech con sede a Milano e con sede in altre città

Figura 4 a dx | Confronto della percentuale di PropTech con sede a Milano e con sede in altre città del Nord Italia

Le **152 PropTech** individuate hanno tutte la comune caratteristica di operare in Italia: native italiane o provenienti dall'estero (9%); in quest'ultimo caso trattasi anche di **fondatori italiani** che, per diversi motivi, hanno preferito avviare l'attività fuori confine, per poi tornare a operare nel nostro Paese, aprendo una sede in una città italiana. Occorre precisare che il **Monitor** mappa sia nuove realtà (start-up), sia realtà già operative da diversi anni che, tuttavia, propongono servizi ancora del tutto innovativi per il mercato più tradizionale, facendo ampio uso di tecniche e strumenti digitali avanzati.

Dalle analisi effettuate è emerso che più del 70% ha avuto origine in una città del nord Italia; al centro e sud del nostro Paese si registra la fondazione, rispettivamente, del 14% e del 5% delle aziende. La porzione restante riguarda proprio le PropTech nate fuori dai nostri confini [Figura 2]. Questi dati confermano quanto rilevato già nel Monitor 2019.

In particolare, la città "madre" della maggioranza delle PropTech italiane è Milano, nella quale risiede circa il 45% di tutte le PropTech e ben il 62% di quelle sviluppatesi nel nord Italia.



Ipotesi di categorizzazione



Restando fedeli all'impostazione proposta lo scorso anno, che si rifaceva alla categorizzazione elaborata dall'Università di Oxford (Baum, 2017), i macro-settori che riguardano lo sviluppo delle PropTech sono:

- **Real Estate FinTech:** si concentra sulla fase transazionale della proprietà immobiliare, incluse le relative informazioni a supporto delle transazioni commerciali. Questo settore, tuttavia, include anche gli investimenti immobiliari tramite strategie di crowdfunding, i mutui, la gestione dei portafogli e la conversione di immobili residenziali tramite mercati secondari;
- **Smart Real Estate:** facilita l'operatività e la gestione degli asset immobiliari a diverse scale. Lo Smart Real Estate riguarda sia edifici che usano sia edifici che supportano piattaforme high-tech;
- **Sharing Economy:** punta, invece, sulla fase di utilizzo degli immobili; in particolare sul cosiddetto "consumo collaborativo", al cui interno si annovera la condivisione di residenze e la condivisione dello spazio di lavoro o commerciali;
- **Professional Service:** si concentra, infine, su soluzioni tecnologiche in grado di sostituire le figure tecniche dei diversi settori; raccoglie diverse realtà che si occupano di servizi nel mondo real estate, dalla blockchain con servizi automatizzati per gestioni di proprietà e registri catastali, alla consulenza, al marketing, alle indagini territoriali.



Ipotesi di categorizzazione

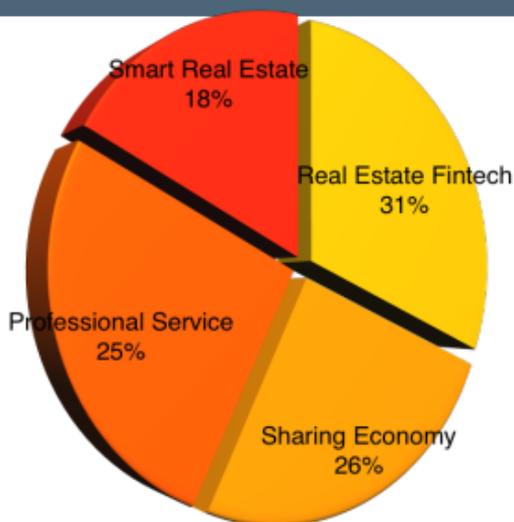


Figura 5 | Suddivisione PropTech mappate fra le quattro macro-categorie – anno 2019

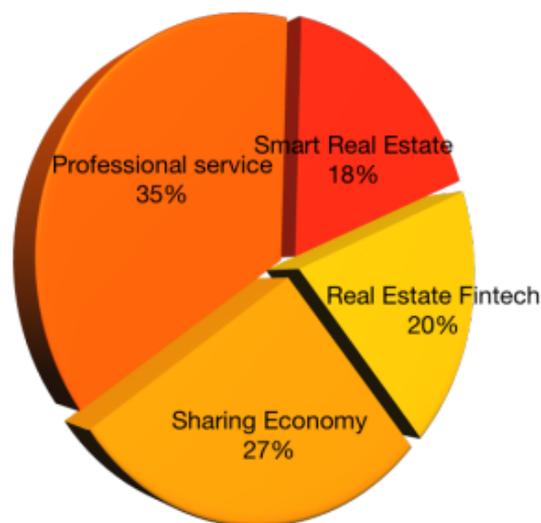


Figura 6 | Suddivisione PropTech mappate fra le quattro macro-categorie – anno 2020

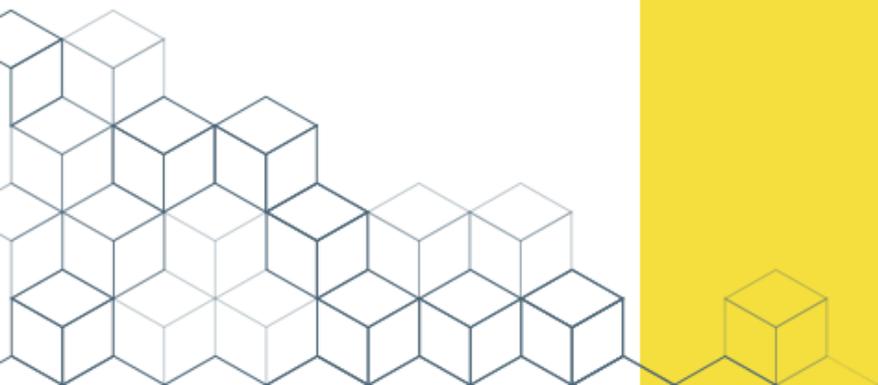
Contrariamente a quanto rilevato nel Monitor 2019, dove le PropTech italiane identificate risultavano essere suddivise in maniera piuttosto omogenea fra le quattro categorie individuate [Figura 6], nel **Monitor 2020** una categoria si è dimostrata prevalente sulle altre: è il caso della categoria **Professional Service**. Questo dimostra come ormai, anche nel mondo del Real Estate, la **tecnologia** sia sempre più **supporto necessario** al settore immobiliare valorizzando e ampliando le capacità umane e possibilità di business di numerose attività. Invece, la categoria **Real Estate Fintech** che, nel complesso, nel 2019, contano un terzo del totale delle PropTech, quest'anno si è mostrata in **forte calo**. Le percentuali delle realtà militanti nei gruppi Smart Real Estate e Sharing Economy risultano equivalenti a quelle della scorsa mappatura.





Analisi del questionario

PropTech Monitor: la nuova indagine annuale



PropTech Monitor: la nuova indagine annuale



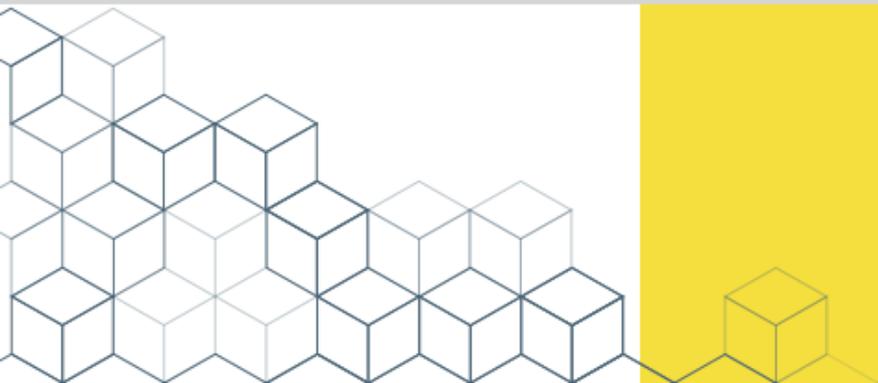
Nel periodo tra il 16 ottobre 2020 e il 22 novembre 2020, l'Italian PropTech Monitor (IPM) ha inoltrato a 144 PropTech (realtà mappate fino a quel giorno) un questionario di 29 domande. L'obiettivo della seguente analisi è fotografare la situazione italiana e definire l'andamento del settore PropTech.

Il questionario è stato costruito prevedendo **cinque sezioni**:

1. Dati di contatto;
2. Dati generali: le caratteristiche della PropTech dove lavori;
3. Inquadramento: le attività;
4. Andamento del business e finanziamenti;
5. Prospettive di crescita e tendenze del settore.

Hanno risposto in totale **51 aziende**, di cui solo 44 hanno evaso completamente il questionario. Queste rappresentano un campione rappresentativo del settore in quanto rappresentato il **30% del totale delle PropTech mappate** e il **90% delle PropTech parte dell'Italian PropTech Network (IPN)**.

Dall'analisi delle risposte sono emersi degli indicatori di interesse per descrivere il settore PropTech in Italia, che serviranno a creare un **benchmark** di analisi delle aziende e di confronto a livello internazionale.

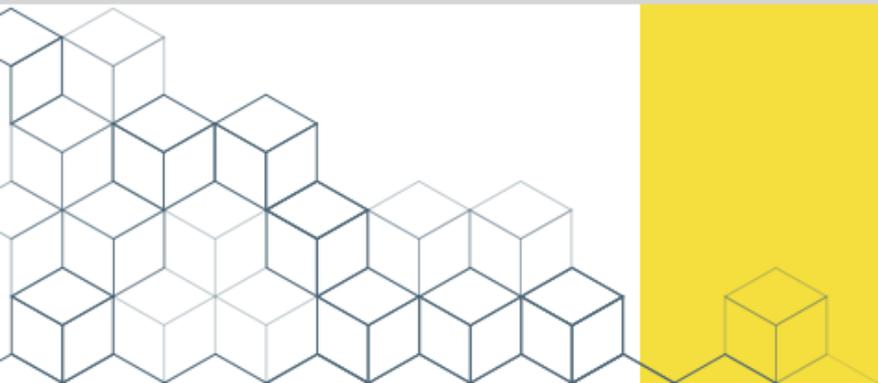


PropTech Monitor: la nuova indagine annuale



Di seguito vengono presentati gli **indicatori** che sono stati specificati grazie all'analisi del questionario. Questi vengono suddivisi nei seguenti cluster:

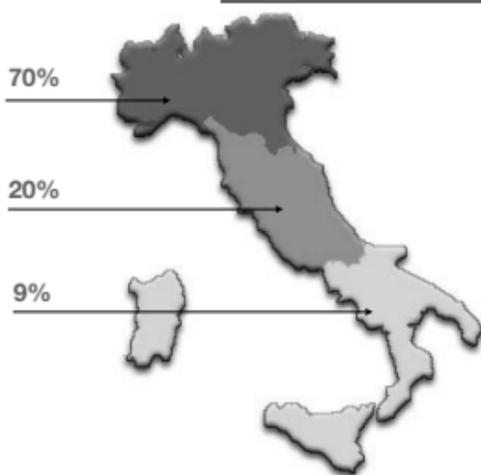
1. **Tipologie di organizzazioni:** nella seguente sezione vengono presentati gli indicatori che servono a definire la tipologia dell'organizzazione;
2. **Clusterizzazione:** nella seguente sezione vengono catalogate le PropTech attraverso quattro diversi cluster in base alla loro attività;
3. **Tecnologie:** nella seguente sezione vengono analizzate le tecnologie principalmente utilizzate dalle PropTech;
4. **Business:** nella seguente sezione viene analizzato il business delle PropTech attraverso la fase del ciclo di vita, gli investimenti ottenuti, la distribuzione percentuale del fatturato per aree geografiche e le strategie di investimento per il futuro;
5. **Collaborazione:** nella seguente sezione viene delineato quanto il settore PropTech sia collaborativo, questa condizione fondamentale per un ecosistema di startup (o, in generale, di aziende nuove che portano innovazione nel macrosettore di appartenenza, il Real Estate);
6. **Prospettive di crescita:** nella seguente sezione vengono analizzate la facilità e la fiducia che le PropTech vedono nel ricevere finanziamenti in Italia e l'impatto che alcuni fattori hanno sullo sviluppo del settore PropTech in Italia; e
7. **Impatto da Covid-19:** nella seguente sezione viene analizzato l'impatto che la pandemia da Covid-19 ha avuto sul settore PropTech.



PropTech - sede

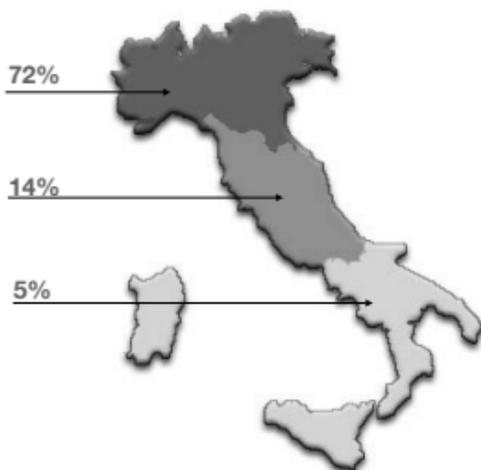


44 PropTech rispondenti



I rispondenti al questionario sono localizzati prevalentemente nel **nord Italia** (70%), per quota parte al **centro** (20%) e per una parte residuale al **sud** e nelle **isole** (9%).

152 PropTech mappate



Questo dato rilevato dal questionario è in linea con quanto mappato dall'Italian PropTech Monitor.

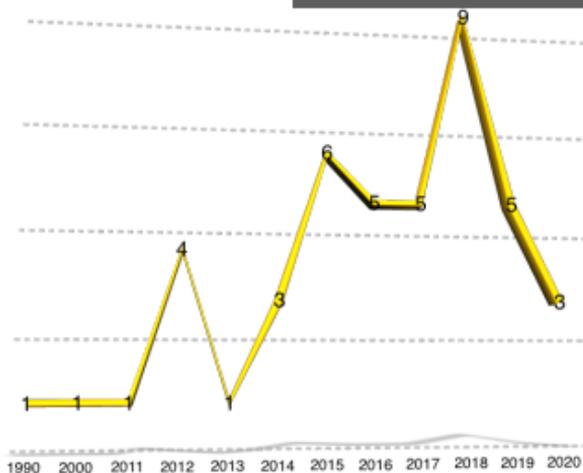
Figure 7/8 | Percentuale di PropTech suddivise per aree geografiche



Data fondazione



44 PropTech rispondenti

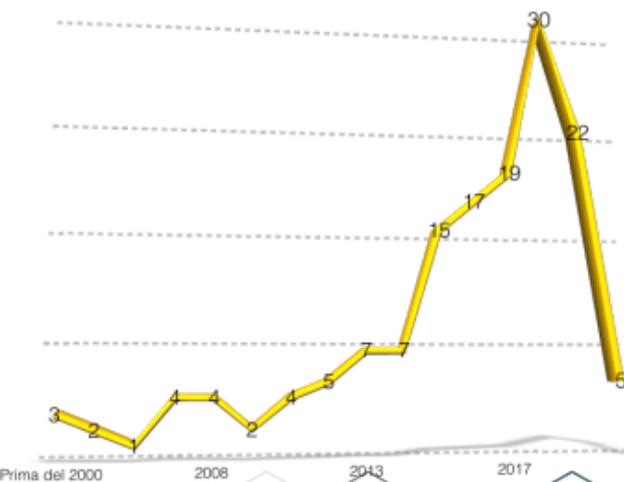


Le PropTech sono principalmente **organizzazioni giovani**. Infatti, 22 PropTech sono state costituite dopo il 2017.

Queste rappresentano delle PropTech startup, cioè realtà costituite da meno di 5 anni

Figura 9 | Data di fondazione PropTech rispondenti

152 PropTech mappate

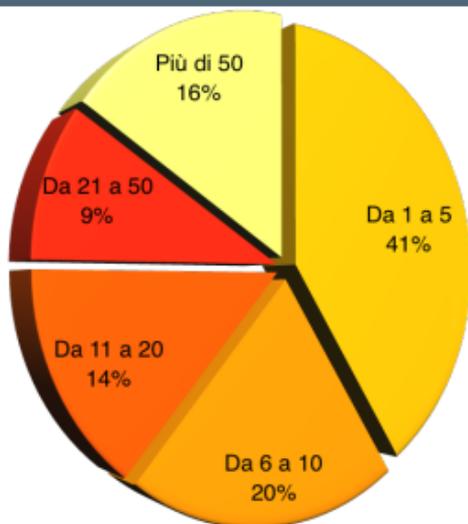


Il **dato evidenziato** dal questionario è in linea con quanto mappato dall'IPM. Nel **panorama generale** dell'ecosistema PropTech in Italia. In Italia il **2017** risulta un **anno di picco** per la fondazione di PropTech, assieme agli anni a seguire 2018 e 2019

Figura 10 | Data di fondazione PropTech Mappate



Tipologie di organizzazioni - dipendenti



Il 75% dichiara che il numero di dipendenti è compreso tra 1 e 20. Questo dato sottolinea come principalmente le PropTech siano delle **imprese di piccole dimensioni**. Le PropTech sono **realità dinamiche**, con strutture organizzative non impostate su una suddivisione di ruoli di tipo gerarchica. Questo aspetto dipende dalla popolazione aziendale.

Infatti, principalmente i dipendenti sono nati tra il **1980** e il **1999**, sono quindi **Millennials**. Il 39% delle PropTech rispondenti dichiara di avere una percentuale di dipendenti Millennials superiore al 90%. La generazione dei Millennials viene definita come la generazione digitale, che tende a preferire un ambiente di lavoro socializzante e stimolante. I dipendenti di una PropTech sono principalmente uomini. L'84%, infatti, dichiara di avere una popolazione aziendale di sesso maschile superiore al 50%; e, in particolare, il 16% dichiara il 100%.

Figura 11 | Numero dipendenti PropTech mappate

Dashboard

Rapporto % tra uomini e donne



Rapporto % per fasce di età



Legenda:

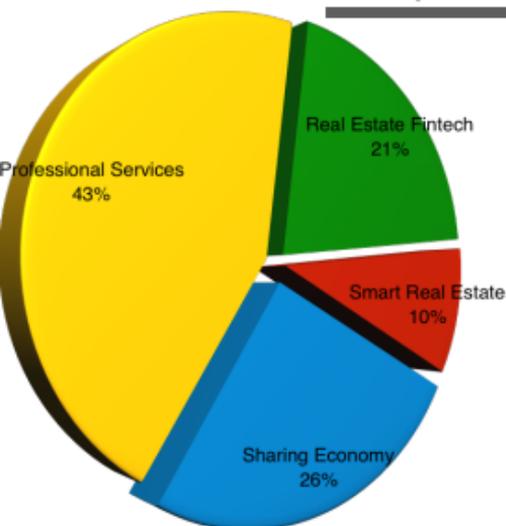
- Generazione Z - nati dopo il 2000
- Generazione Y (Millennials) - nati tra 1980 - 2000
- Generazione X - nati tra 1965-1979
- Baby Boomers - nati tra 1945-1965

Figura 12 | Rapporto % tra uomini e donne e per fasce d'età

Clusterizzazione

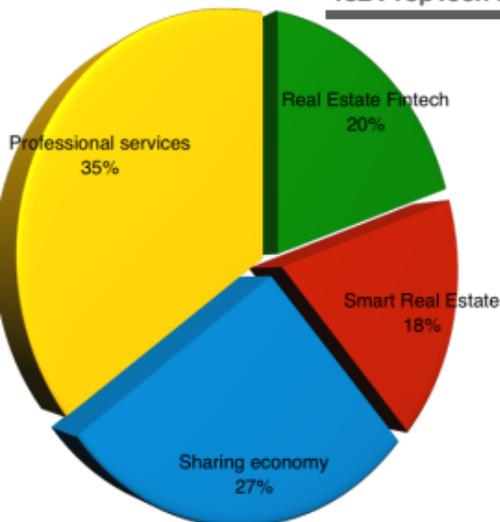


44 PropTech rispondenti



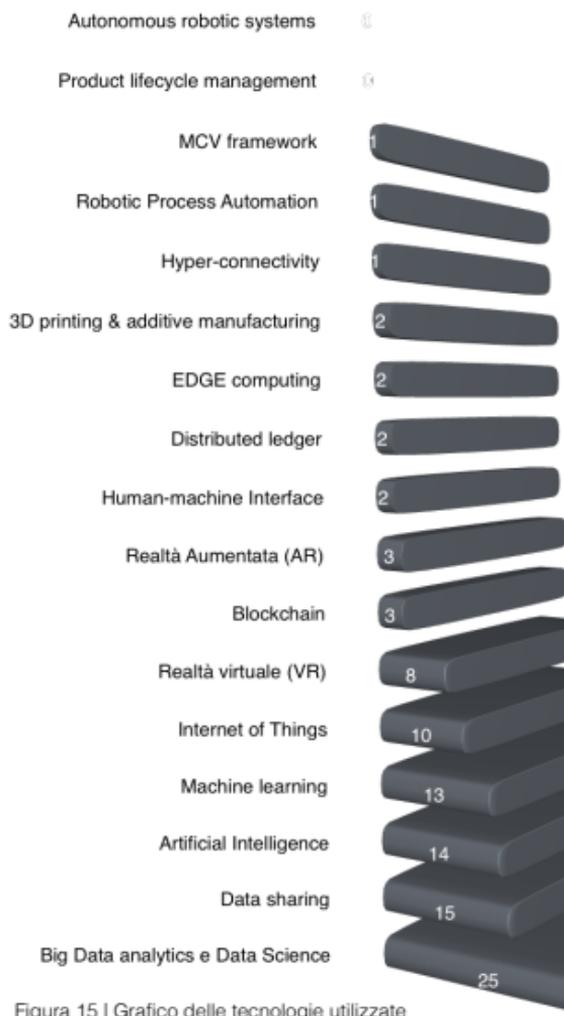
Dall'analisi delle attività elencate da parte delle PropTech rispondenti e dalla descrizione del business che hanno fornito, possiamo definire che il panorama italiano vede le organizzazioni principalmente inserite nel cluster **"Professional Services"** (43%), seguito da **"Sharing Economy"** (26%), **"Real Estate Fintech"** (21%) e **"Smart Real Estate"** (10%).

152 PropTech mappate



In proporzione, quindi, il campione delle PropTech rispondenti rispecchia quanto mappato dall'Italian PropTech Monitor per l'intero ecosistema italiano.

Tecnologie



Indicatore fondamentale dello sviluppo del settore PropTech è l'adozione di **tecnologie abilitanti**. Il questionario ha indagato quali e quante tecnologie sono adottate dalle organizzazioni.

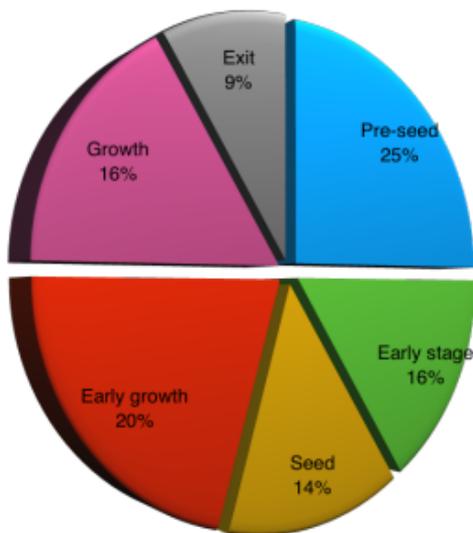
Il settore PropTech, infatti, è il promotore della digitalizzazione del real estate.

Dall'analisi delle risposte fornite nel questionario si evince che in generale ogni organizzazione utilizza in media **2,3 tecnologie**. Inoltre, indagando quali tecnologie sono più utilizzate nel settore, notiamo che il 57% delle PropTech utilizza "Big Data analytics" e "Data Science", seguito da "Data Sharing", "Artificial Intelligence" e "Machine Learning". Nessuno dichiara di utilizzare sistemi robotici (es. autonomous driving, nanobots e drones) e sistemi di gestione delle fasi di vita del prodotto (es. digital twin, predictive engineering analytics, e manufacturing process management). Queste ultime tecnologie sono, in effetti, maggiormente applicate nell'ambito **ConTech**.

Figura 15 | Grafico delle tecnologie utilizzate



Business - ciclo di vita



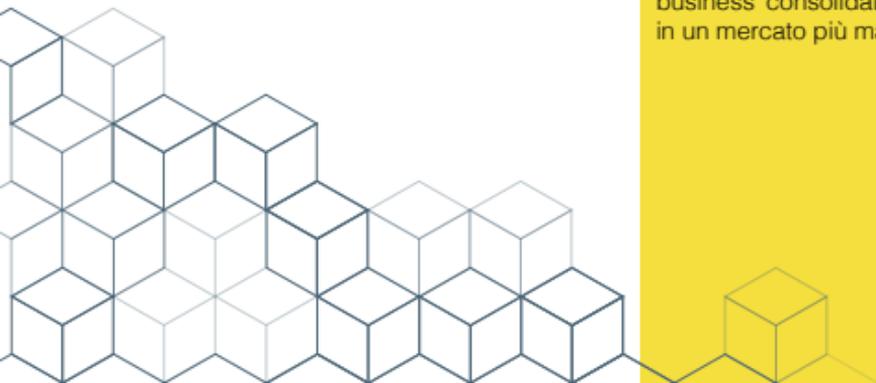
Comprendere in quale fase del **ciclo di vita** si trovano le PropTech risulta molto importante per definire la "salute" e le prospettive di crescita del settore PropTech in Italia.

Dall'analisi del questionario possiamo supportare nuovamente la tesi che le PropTech sono generalmente realtà giovani.

Il 25% ha, infatti, dichiarato di essere in una fase di **"Pre-seed"**, cioè in una fase embrionale, con finanziamenti ottenuti da non professionisti (es. amici e familiari).

Solo il 9% ha dichiarato di essere in una fase di **"Exit"**. Poche ancora sono le realtà che, quindi, si avvicinano a trasformarsi da startup a business consolidati ed entrano in un mercato più maturo.

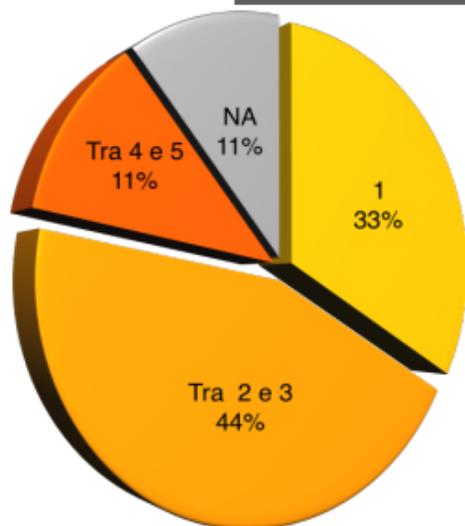
Figura 16 | Grafico del ciclo di vita delle PropTech rispondenti



Business - round di finanziamenti



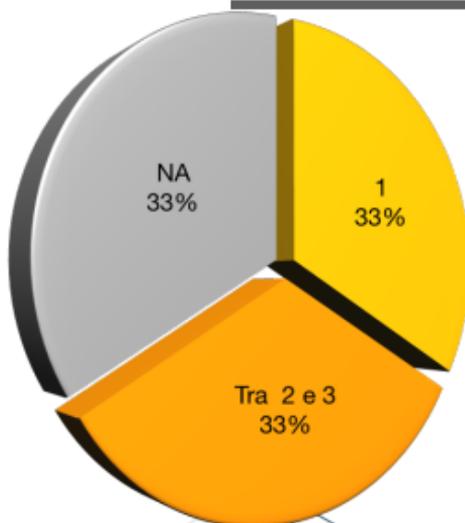
Finanziamenti Early - Growth



Per le fasi di «**Early Growth**» e «**Growth**», risulta interessante analizzare il numero di round di investimenti ottenuti.

Le PropTech che si trovano in una di queste due fasi stanno vivendo un momento di forte crescita, venendo supportate da round di investimenti di serie A, B e C. Il primo grafico mostra come le PropTech nella fase di "Early growth" hanno già ottenuto più di 2 round di investimento;

Finanziamenti Growth

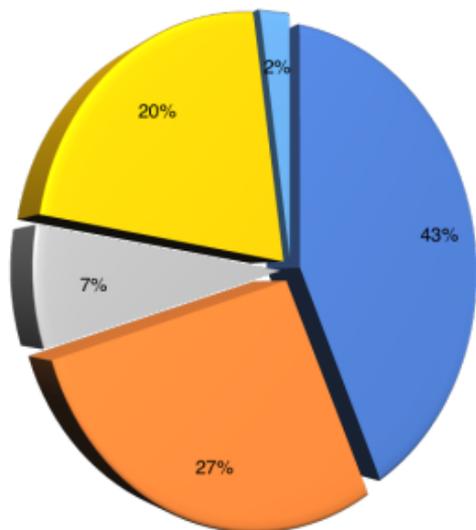


Il secondo Grafico mostra che le PropTech nella fase di "Growth" hanno ottenuto principalmente da 1 a 3 round di investimento.

Quindi, pur essendo per la maggior parte PropTech di nuova costituzione, fondate tra il 2014 e il 2018 (tranne 2 fondate agli inizi degli anni 2000), sono riuscite a consolidare il proprio business in breve tempo, entrando in fasi più solide del ciclo di vita aziendale, in cui il riscontro è positivo e vi sono investitori interessati ai prodotti e/o servizi sviluppati.



Business - strategia di investimento 2021



- In cerca di finanziamenti
- Non in cerca di finanziamenti
- Non in cerca di finanziamenti
- Preferisco non rispondere
- In cerca di finanziamenti che non sono necessari

Infine, il 43% delle PropTech dichiara di essere in cerca di investimenti per il 2021. Questo denota comunque fase ancora espansiva del settore. Settore che è, infatti, per la maggior parte composto da aziende all'inizio della fase di vita.

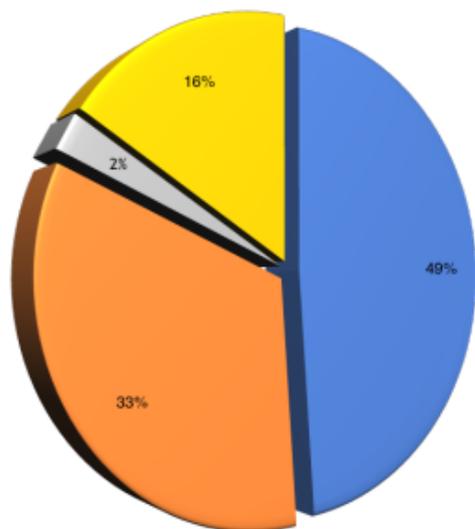
Il 46% delle PropTech dichiara che la quota maggiore del proprio fatturato è ottenuta nel Nord Italia (per un valore superiore al 50%). Solo 2 organizzazioni su 44 dichiarano di ottenere una minima parte del proprio fatturato nel mercato internazionale, a scala europea e internazionale. Si tratta, quindi, di un **settore fortemente improntato sul mercato nazionale**.

Questi dati confermano la concentrazione delle sedi dell'organizzazione principalmente nelle regioni del **Nord Italia**.

Figura 19 | Grafico della strategia di investimento



Business - espansione



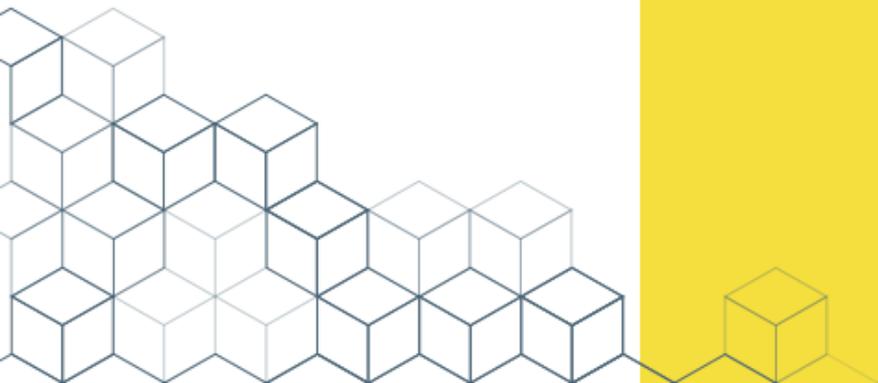
- Sì, in Italia
- Sì, in altri Stati europei
- No, non è stata pianificata nessuna strategia
- Preferisco non rispondere

Il 49% delle PropTech dichiara di aver già pianificato una propria espansione del business verso altre regioni italiane. Il 33%, che rappresenta quelle aziende già in una fase di crescita del proprio business, si sta orientando anche verso gli altri paesi europei.

Mentre, nessuno dichiara di aver pianificato una propria espansione al di fuori dell'Europa.

L'analisi delle **strategie di espansione** conferma nuovamente il connotato fortemente nazionale del settore PropTech in Italia.

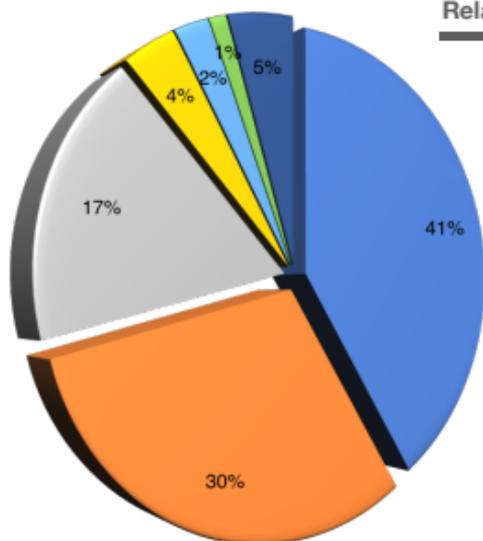
Figura 20 | Grafico dell'espansione del business



Collaborazione



Relazioni



- Operatori consolidati del Real Estate
- FinTech
- ICT
- Nessuno dei precedenti
- Altre PropTech
- ConTech
- Management consultant

In merito alle relazioni con altri business e realtà imprenditoriali, il 77% dichiara di collaborare con operatori consolidati del Real Estate, mentre il 57% con altre PropTech. Questa identità collaborativa del settore PropTech viene marcata da un altro dato interessante. Infatti, il 43% dichiara di aver appreso le conoscenze mancanti all'interno della propria realtà da partner esterni. Infine, ultimo dato che conferma l'identità collaborativa è l'utilità di lavorare in spazi fisici condivisi. Infatti, il 26% delle PropTech afferma che lavorare in spazi condivisi è molto utile per la crescita del loro business.

Utilità di lavorare in spazi condivisi per la crescita del business

Dashboard



Il 41% sta già lavorando in **coworking spaces**, mentre altri pianificano in futuro di occupare questi spazi. Gli spazi coworking facilitano lo scambio delle idee e l'interazione tra diverse realtà. Di contro a questi dati, però, il 16% delle PropTech rispondenti non ritiene utile, per la crescita del business, lavorare in spazi fisici condivisi. Fattori legati alla privacy ed alla proprietà intellettuale del proprio business potrebbero coraggiosamente queste soluzioni.



Prospettive di crescita



Grado di fiducia della possibilità di ricevere finanziamenti in Italia

Dashboard



Il settore PropTech ripone una certa **fiducia** nel ricevere finanziamenti in Italia, ma denota una **difficoltà** nel reperimento dei fondi richiesti. Da un lato, in una scala da 1 (per niente fiducioso) a 5 (molto fiducioso), il 70% dei rispondenti valuta da 3 a 5. Dall'altro lato, tuttavia, in una scala da 1 (per niente fiducioso) a 5 (molto fiducioso), il 63% valuta la facilità di ricevere dei finanziamenti, tra 1 e 2.

Grado di facilità per la ricezione finanziamenti in Italia

Dashboard



Una possibile ragione del disallineamento tra livello di fiducia e livello di facilità nel reperire fondi può essere spiegata nella complessità delle normative italiane che regolano i finanziamenti, più che nella reale possibilità di trovare finanziatori.

Figure 23/24 | Grafici della prospettiva di crescita



Prospettive di crescita

Dashboard

Mancanza di una cultura tecnologica e digitale



Mancanza di un ecosistema PropTech



Bassa propensione del comparto Real Estate



Difficoltà nel reperire finanziamenti



Per delineare la potenzialità di sviluppo del settore PropTech in Italia, è stato chiesto alle PropTech di valutare alcuni fattori di rischio/opportunità.

Tre fattori, invece, vengono considerati impedimenti per lo sviluppo del settore. **La mancanza di una cultura tecnologica** e digitale dei clienti finali è stata valutata causa di difficoltà nella crescita del settore dall'86%, la bassa propensione del comparto Real Estate dall'82% e la mancanza di un ecosistema PropTech dal 77%.

Questi dati sono di estrema rilevanza per l'Italian PropTech Network, che ha come obiettivi:

- Creare sinergia all'interno del settore PropTech;
- Informare la domanda sullo sviluppo del settore in Italia e nel mondo.

Figura 25 | Grafici della prospettiva di crescita



Impatto da Covid-19



Dashboard



Figura 26 | Grafico dell'impatto da Covid-19

Commenti dal questionario

*"Il COVID-19 ha infatti evidenziato la necessità di avere una filiera del credito immobiliare sempre più guidata da **processi digitali, big data e modelli decisionali automatizzati** al fine di garantire traguardi di efficienza operativa (con evidenti impatti sulla redditività) e di riduzione del contatto fisico, a tutela di clienti e collaboratori."*

*"Ha di fatto **rallentato il comparto** e indirettamente anche i nostri servizi proptech. Ne ha risentito meno la parte del business che offre servizi per **azzerare le distanze** e consentire di formalizzare contratti anche in remoto. Questo secondo asset del business ha avuto una **forte crescita**."*

*"La pandemia ha aumentato sia il **numero di proprietari di immobili** che si affidano a gestori professionali non legati alla locazione breve di tipo turistico, sia il **numero di partnership** con property manager interessati a spostarsi verso locazioni di media durata."*

*"Ha **rallentato** i contratti e le visite degli immobili oltre ad indirizzare gli acquirenti verso immobili con maggior spazio interno ed esterno."*

Altro tema di analisi evidenziato dal questionario è l'impatto che la pandemia da Covid-19 ha avuto sul settore PropTech.

Le PropTech rispondenti hanno valutato per il 65% che la **pandemia ha impattato negativamente sul business**, diminuendo il numero di clienti/numero di lavori e opportunità

Al contrario, per il 24% delle PropTech rispondenti l'impatto che la pandemia da Covid-19 ha avuto sulla crescita del business è stato **valutato molto positivamente**. Ciò significa che 1/4 delle realtà PropTech del nostro Paese è riuscita a trovare nuove opportunità di sviluppo per le proprie attività.

Auspiciabilmente queste opportunità avranno un **impatto positivo sul medio-lungo termine** anche per la restante quota di PropTech che durante il Covid-19 ha affrontato, invece, un periodo di difficoltà.

L'IPN e l'IPM hanno proprio lo scopo di **diffondere cultura digitale** e di mettere a sistema le realtà del mondo PropTech in modo da far **circolare nuove idee** e accelerare l'innovazione nel Real Estate.

