

547

21 GIUGNO 2025

IL SETTIMANALIA
de il Quotidiano

**INCONTRI DI
COPERNICO40**

LA SINTESI
SUL SECONDO
INCONTRO SULLA
CLIMATIZZAZIONE

**C'ILLUMINIAMO
D'IMMENSO**

ALESSANDRO
MIRANDA
RACCONTA
TELMOTOR

NUOVA VITA PER GLI ASSET STANCHI

AL CONVEGNO DE ILQI SUGLI INVESTIMENTI IMMOBILIARI **FILIPPO MAFFIOLI**,
CEO DI PROMOS, INTERVIENE SUL RINNOVO DELLE STRUTTURE RETAIL



SOMMARIO



ARTICOLI

PAGINA 11

I DUE MERCATI: QUELLO CHE SI DICE E QUELLO CHE SI FA

di Pietro Zara

PAGINA 18

CLIMATIZZAZIONE: DIAMO PIÙ INFORMAZIONI AL REAL ESTATE

di Marco Luraschi

PAGINA 23

UNA NUOVA LUCE PER L'UTENTE FINALE

di Kevin Massimino

PAGINA 27

M'INGEGNO: UNA PROGETTAZIONE PIÙ INTEGRATA E SOSTENIBILE

di Marco Luraschi



RUBRICHE



EDITORIALE



LE DIRETTE



CALENDARIO



CHI VIENE E CHI VA

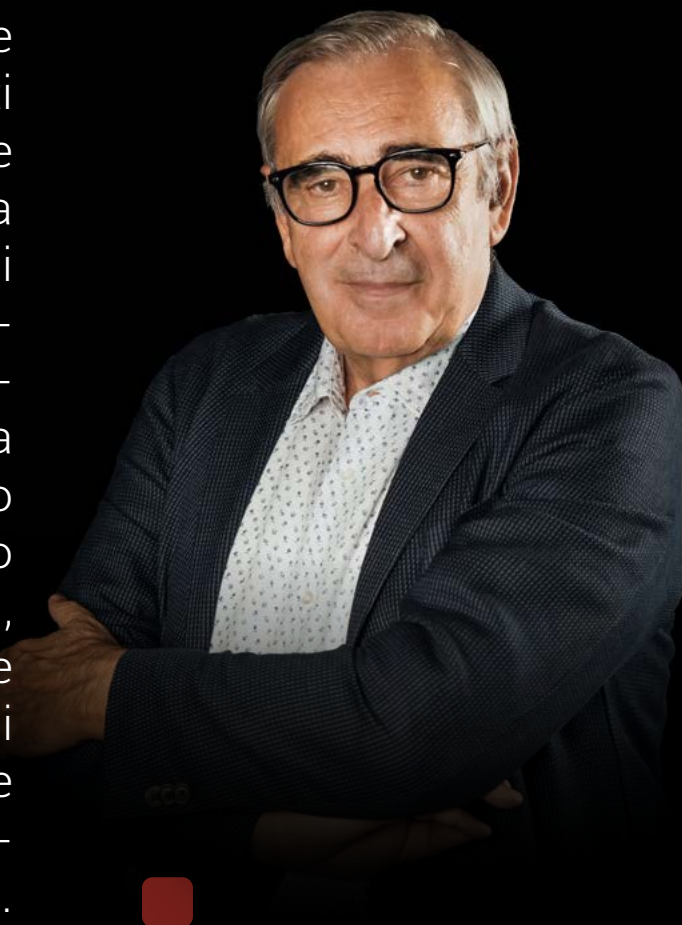


AZIENDE INFORMANO



SI SUDA, SI SUDA, SI SUDA

Ho una considerazione banale da fare. Fa caldo! Per chi lavora in ambienti climatizzati non è un problema, al massimo deve regolare il confort per godere del maggior benessere possibile. Chi lavora in un cantiere suda, suda, suda. Ecco una faccia dell'immobiliare di cui non si parla in nessun convegno, in nessuna ricerca, in nessuna relazione tecnica. L'immobiliare è fatica, è sudore, è lavorare in condizioni estreme come in questi giorni (e andrà avanti per tre mesi) di caldo e umidità eccessiva. Non ci si può fermare o abbassare i ritmi, ci sono contratti da rispettare, preventivi e tempistiche da osservare, interventi già programmati che non si possono rimandare per il caldo, così come per il freddo, per la pioggia o per la neve. Nessuna industria ha la sua forza lavoro così esposta ai rischi del tempo e soprattutto a superarli come un fatto normale, di routine. Non vogliamo fare l'elogio del muratore o dell'operaio edile o del gruista o del geometra che sta nel cantiere, ma questa è la realtà del mondo delle costruzioni che forse tendiamo troppo spesso a dimenticare. Quelle persone con l'elmetto, i guanti, gli scarponi antinfortunistici, il giubbino colorato, le imbracature ai fianchi sono esattamente uguali a noi che stiamo al fresco d'estate e al caldo d'inverno, che abbiamo a disposizione la tecnologia per regolare l'umidità, il rumore, l'inquinamento, la luce e quant'altro. La fatica del real estate che nessuno considera mai è questo lavoro all'aperto di centinaia di uomini e donne che devono rispettare cronoprogrammi di lavoro e impegni scadenziati meticolosamente. Pensiamoci ogni tanto di cosa è fatto un palazzo, un edificio, un'iniziativa immobiliare e quanto vale in termini umani questo lavoro.



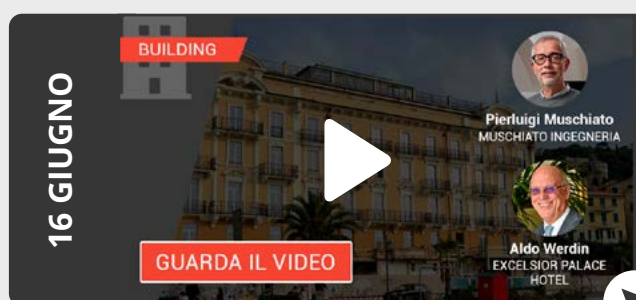
EDITORIALE

di Guglielmo Pelliccioli



LE DIRETTE

**GUARDA I VIDEO
DELLA SETTIMANA**



Excelsior Palace Santa

Pierluigi Muschiato MUSCHIATO INGEGNERIA
Aldo Werdin EXCELSIOR PALACE HOTEL



Progettisti, committenti e costruttori: come evolvono i ruoli?

Armando Casella DVA
Dario Bozzoli COLOMBO COSTRUZIONI
Daniele Morreale LENDLEASE



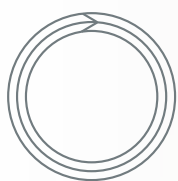
Diretta "Uomini e Imprese" Diego Cecchinato

Diego Cecchinato INFIRE GRUPPO PROGETTO CMR INTERNATIONAL



La logistica nell'era della sostenibilità

Gianluca Sinisi ENGEL & VÖLKERS COMMERCIAL
Mariangela Conte GARBE INDUSTRIAL REAL ESTATE
Alberto Zanotti Fregonara PRELIOS SGR



OMNITEX®
SCHERMATURE SOLARI PER L'ARCHITETTURA

COMFORT LUMINOSO CHE MIGLIORA LA VITA

**Una corretta schermatura
influisce positivamente sui
bioritmi umani.**

Spesso, in ufficio, non ci si rende conto del naturale trascorrere delle ore e non si percepiscono i mutamenti della luce del sole e degli eventi atmosferici all'esterno.

Con una corretta schermatura solare invece, è possibile **seguire il ritmo naturale della giornata** con grande beneficio per l'umore e per l'**equilibrio psicofisico** di ognuno.

Un ambiente di lavoro confortevole dal punto di vista visivo e luminoso **migliora la performance produttiva** e aiuta a creare un'atmosfera più rilassata.

Omnitex progetta schermature solari per ambienti di lavoro che aiutino le persone a **lavorare in maniera più efficace**.

Propone soluzioni di schermatura solare equilibrate, tecnicamente ed esteticamente gradevole, **adatte per gestire luce e calore**, motorizzazioni e centralizzazioni, integrazioni domotiche, manutenzione e sicurezza.

Via F. Ferrucci, 6 - 20145 Milano
info@omnitex.it - www.omnitex.it



Il Calendario della prossima settimana

LUNEDÌ
23
GIUGNO

DIRETTA PROGETTO



ORE 14:30 - ilQI Live

Complesso Polifunzionale
Amatore Ricciardi Taranto

RELATORI

Giuseppe De Martino

SPORTIUM GRUPPO PROGETTO CMR INTERNATIONAL

ISCRIVITI

MARTEDÌ
24
GIUGNO

WORKSHOP



ORE 9:30 - Sede ilQI

Gli stati generali dell'architettura
e della progettazione

INTERVENGONO

Valentina Capodieci B&B PROGETTI

Roberto Busselli BUSSELLI SCHERER

Vito De Stefano D&D ENGINEERING

Omar Bianchini DEERNS

Manuel Romeo DVA

Alberto Parazzi EOS CONSULTING

Alessandro Baldini ECKERSLEY O' CALLAGHAN

Roberto Cantù LC&P

Alessandra Senesi GALILEO INGEGNERIA

Francesco Cozzolino M'INGEGNO

Fabio Viero MANENS

Daniela Franzosi MPARTNER

Emanuela Recchi RECCHIENGINEERING

Denis Zaffaroni SFRE

Caterina Memeo L35

Paolo Colombo STARCHING

Salvatore Frustagli JACOBS

Nicola Di Troia WIP GROUP

Valentina Roj PROGETTO CMR GRUPPO PROGETTO CMR INTERNATIONAL

Francesco Barbieri BUROMILAN

Paolo Uboldi STARCHING

Lorenzo Lipparini INGEGNERI RIUNITI

Paolo Citelli LOMBARDINI22

SOPRI DI PIÙ



IL CALENDARIO DELLA PROSSIMA SETTIMANA



6



MARTEDÌ
24
GIUGNO

DIRETTA FORUM



ORE 16:00 - ilQI Live

Costruire sostenibile: il Progetto ASSOBETON e la qualificazione ambientale del calcestruzzo

RELATORI

Mario Pinoli GREENWICH

Benedetta Grigolin MAGNETTI BUILDING

Alberto Truzzi ASSOBETON

Claudio Failla CONSULENTE SETTORE COSTRUZIONI

ISCRIVITI

MARTEDÌ
24
GIUGNO

DIRETTA UOMINI E IMPRESE



ORE 16:00 - ilQI Live

Uomini e Imprese
Stefano De Bonis

OSPITE

Stefano De Bonis

ENERGY SAVE GRUPPO PROGETTO CMR INTERNATIONAL

ISCRIVITI

MERCOLEDÌ
25
GIUGNO

DIRETTA PROGETTO



ORE 14:30 - ilQI Live

Riqualificazione della Sede
di Schindler Italia

RELATORI

Matteo Napoli SCHINDLER

Antonio Gioli GBPA ARCHITECTS

ISCRIVITI



IL CALENDARIO DELLA PROSSIMA SETTIMANA



7



GIOVEDÌ
26
GIUGNO

WORKSHOP



ORE 10:30 - Sede ilQI

Gli stati generali del condominio

INTERVENGONO

Oscar Caironi FIMAA

Rosario Manzo Architetto

Guido Pezzana ODOS

Alessandro De Biasio GABETTI LAB

Gabriele Damiani SETTEF

Pietro Locatelli

Denise Roseti ENERGY SAVE GRUPPO PROGETTO CMR INTERNATIONAL

Cinzia Vasciminno SVICOM

Giovanni Mancini TOPLIFE CONCIERGE

ISCRIVITI

VENERDÌ
27
GIUGNO

DIRETTA UOMINI E IMPRESE



ORE 16:00 - ilQI Live

Uomini e Imprese Giovanni Ferrara

OSPITE

Giovanni Ferrara

LUCA DINI DESIGN & ARCHITECTURE

SPONSOR



ISCRIVITI



CALENDARIO COMPLETO

con tutti gli eventi de ilQI

SCOPRI DI PIÙ



IL CALENDARIO DELLA PROSSIMA SETTIMANA



8





CHI VIENE E CHI VA



LAND: Valentina Galiulo promossa a Director

Lo scorso lunedì LAND ha annunciato la promozione di Valentina Galiulo a Director di LAND Italia, che assumerà un ruolo di leadership strategica focalizzato sulla promozione dell'innovazione all'intersezione tra resilienza climatica, servizi ecosistemici e trasformazione digitale. Valentina guiderà un team multidisciplinare dedicato a plasmare il futuro...

[LEGGI LA NOTIZIA](#)



CampusX nomina il nuovo CFO – profilo di rilievo per il futuro dell'hospitality ibrida

CampusX, piattaforma di ospitalità ibrida che coniuga student housing, hotellerie e spazi di lavoro flessibile, annuncia la nomina di Claudio Vighetto come nuovo Chief Financial Officer (CFO).

[LEGGI LA NOTIZIA](#)



Feelo: cassonetto coibentato invisibile a filo muro interno

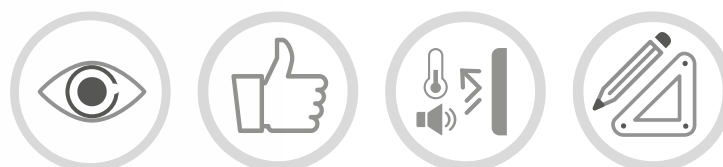
Semplifica l'accesso all'avvolgibile e si integra perfettamente con il design degli interni

Versatilità di integrazione con il serramento che garantisce l'ideale fissaggio sia a filo muro interno, sia in mazzetta e rende il cassonetto quasi completamente invisibile nella versione con **fissaggio a pressione**. Isolamento termico con **trasmissione** tra 0.52 e 0.65 W/m²K e comfort acustico garantito dal **potere**

fonoisolante tra i 43 dB e i 48 dB.
Ispezione frontale del cassonetto dall'interno.

Flessibilità di personalizzazione in base a:

- **luce** architettonica del foro finestra;
- **diametro** dell'avvolgibile;
- **tipologia di finitura**.



www.alpac.it





José Maria Robles
SIERRA ITALY



Filippo Maffioli
PROMOS



Claudio Campanelli
F.G. GALLERIE
COMMERCIALI SPA

ANCE

UNIPARTS
REAL ESTATE

Gabetti



I DUE MERCATI QUELLO CHE SI DICE E QUELLO CHE SI FA

*Le riflessioni emerse al convegno de ilQI
sulle asset class del real estate*

di Pietro Zara



Parlare di mercato è più difficile che fare mercato. Senza assolutamente volere ridurre le professionalità necessarie per farlo, fare mercato è business, è strategia, è un mix di logica e azzardo mirato a raggiungere obiettivi stabiliti. Parlare di mercato è trasparenza. Noi de ilQI, che quotidianamente osserviamo il mercato del business, ogni anno a giugno invitiamo gli operatori a parlarne, con franchezza e sincerità, al convegno dedicato agli investimenti nel real estate. Quest'anno il convegno titolava *Le Asset Class, vecchie e nuove strade dell'investimento immobiliare* e si è svolto, come le precedenti edizioni, all'Assimpredil Ance, in via San Maurizio a Milano. Cinque i segmenti di mercato di cui si è parlato, ventidue i relatori coinvolti. Troppi da contare i messaggi emersi, pochi e labili i confini tra le categorie d'investimento, ormai ufficialmente ibride. Cerchiamo di ripercorrere il dibattito, volando di tappa in tappa tra i concetti lanciati

con maggiore convinzione e condivisione.

Innanzitutto l'investimento immobiliare non può più ridursi a pensare all'immobile come se esso si trovasse in una bolla, separato dall'universo, solo e autonomo con il suo rendimento da portare a casa. L'investimento deve guardare anche all'intorno urbano, all'ecosistema in cui l'immobile si inserisce, e deve migliorare la vita sia di chi lo utilizza, sia della parte di città in cui si trova. La qualità degli spazi e il benessere che generano sono fattori determinanti per qualsiasi tipologia di asset, a partire dagli spazi di lavoro.

Questo lo hanno compreso tutti dopo la frattura prodotta dal Covid. E sicuramente averlo compreso in anticipo ha premiato il retail, una categoria che già in tempi non sospetti si era messa al lavoro per migliorare la qualità dell'esperienza per i fruitori e che oggi ha saputo dimostrare coi fatti i propri solidi fondamentali, tornando ufficial-





*Sulla necessità di continuo rinnovamento degli asset è intervenuto **Filippo Maffioli, CEO di Promos**, all'interno del panel dedicato al retail: "I centri commerciali stanno esprimendo buoni numeri e anche negli outlet vediamo un interesse nelle location secondarie, soprattutto sui prodotti luxury. Purtroppo non sono presenti pipeline di progetti nuovi, questo vuol dire che il mercato da un lato è saturo e dall'altro che gli investitori non si sentono ancora sicuri ad operare in questa asset class. Per creare valore teniamo presente due cose: seguire le esigenze dei tenant per avere entrate sicure e continuare a investire in ampliamenti e rimodernizzazioni. Questo perché il mondo della moda è un 'Up&Down', quindi l'outlet deve rimanere sempre appetibile. Infine, abbiamo lanciato un fondo di conferimento (con una raccolta pari a mezzo billion), finalizzato alle riconversioni del patrimonio esistente, perché ci sono molti centri 'stanchi' ma che godono di licenze (ormai rare) e location privilegiate."*

mente nei radar degli investitori. Il retail si affianca per buona salute a un'altra asset class, quella degli alberghi, ritornata ormai in piena forma e capace di dimostrare la propria strategicità per l'intera economia del Paese. L'hospitality ha saputo evolversi davvero in fretta negli ultimi anni, correndo incontro alla nuova domanda turistica, moltiplicando le possibilità di business in numerose nuove location e, soprattutto, in nuove stagionalità mai viste nei decenni precedenti la pandemia.

Pur facendo venire l'acquolina a tutti gli investitori, il residenziale in Italia è ancora lontano dall'essere un'asset class d'investimento con dinamiche misurabili, replicabili e prevedibili. Però i progetti in corso di realizzazione sono molti, soprattutto in segmenti ritenuti interessantissimi come lo student housing. La vera competitività tra prodotto e prodotto sarà visibile soltanto tra qualche anno. In ogni caso, anche qui la vera partita si giocherà nel creare benessere tra gli inquilini (che in questo caso non



sono aziende o retailer, ma famiglie, persone con le loro storie personali), ascoltandone le esigenze e agendo per soddisfarle.

Infine, la moltiplicazione ed esondazione dai propri argini tradizionali si è vista in tutta la sua portata nella logistica: se una volta era solo questione di "capannoni", oggi esistono numerosissimi sub ambiti della logistica, ognuno con le proprie caratteristiche e le proprie dinamiche, ma tutti uniti nel superare lo status di "brutto anatrocchio" nell'opinione comune dei cittadini e delle amministrazioni locali (per gli investitori la cosa è già sdoganata), dimostrando la propria capacità di creare benessere e persino di rigenerare il territorio. Le due sfide maggiori per il segmento logistico sono ora l'affrontare la contrazione della domanda (dovuta princi-

palmente a fattori esogeni, ma non per questo ignorabile) e il confrontarsi con l'astro nascente dei data center, un'infrastruttura digitale di cui non si può fare a meno, in rapidissima espansione, ma che rischia di giocarsi con la logistica gli spazi disponibili. Come si diceva in apertura, affinché convegni di questo tipo funzionino davvero occorrono innanzitutto trasparenza e franchezza. Intervenire in un dibattito tirando l'acqua al proprio mulino finisce per inficiare la riflessione condivisa. Il ragionamento, il mettere a fattor comune le proprie percezioni per individuare le vere dinamiche di un mercato sempre più complesso: questa è la strada da seguire. Le possibilità reali di crescita si costruiscono anche attraverso questa via. Da cui tutti possono trarre giovamento.



Scarica la rivista FocusQI dedicata al convegno

LEGGI



VIDEO INTEGRALI DEL CONVEGNO

Uffici: il direzionale italiano nel contesto europeo



UFFICI: IL DIREZIONALE ITALIANO NEL CONTESTO EUROPEO

Mavilo Colianni GENERALI REAL ESTATE

Diego Valazza LENDLEASE

Giancarlo Patri KERVIS SGR

Marco Bignami CENTRAL SICAF

Retail: si torna a investire nei centri commerciali?



RETAIL: SI TORNA A INVESTIRE NEI CENTRI COMMERCIALI?

Roberto Zoia IGD SIIQ

José Maria Robles SIERRA ITALY

Filippo Maffioli PROMOS

Claudio Campanelli F.G. GALLERIE COMMERCIALI SPA

Hospitality: quanto sono competitive le strutture italiane?



HOSPITALITY: QUANTO SONO COMPETITIVE LE STRUTTURE ITALIANE?

Giuseppe Coco CDP REAL ASSET SGR

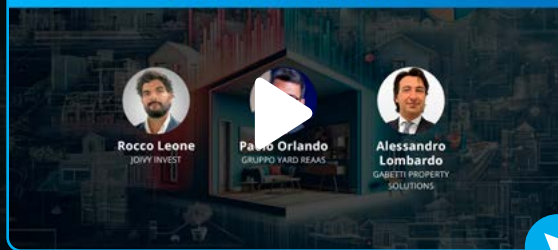
Riccardo Ronchi KRYALOS SGR

Emanuele Neve BLUE SGR

Michele Brunello DONTSTOP ARCHITETTURA - GRUPPO PROGETTO CMR INTERNATIONAL

Domenico Basanisi CBRE ITALIA

Living: Build-to-Sell e Build-to-Rent, per chi costruiamo case?



LIVING: BUILD-TO-SELL E BUILD-TO-RENT, PER CHI COSTRUIAMO CASE?

Rocco Leone JOIVY INVEST

Paolo Orlando GRUPPO YARD REAAS

Alessandro Lombardo GABETTI PROPERTY SOLUTIONS



Logistica: un'asset class che incontra il territorio



LOGISTICA: UN'ASSET CLASS CHE INCONTRA IL TERRITORIO

Massimo Morlotti SAVILLS INVESTMENT MANAGEMENT

Stefano Fierro GOODMAN

Alberto Carampin GLP

Alex Nuhi AKNO GROUP

Paolo Guardini KROLL REAL ESTATE ADVISORY GROUP

Marco Spelta DBA

APPROFONDIMENTI ON DEMAND



LE QUATTRO ESSE DELL'ABITARE

Alessandra Susanna CDP REAL ASSET SGR



INDAGINE SUL MERCATO IMMOBILIARE RESIDENZIALE

Andrea Oliva FIMAA



SOSTENIBILITÀ DEI CENTRI COMMERCIALI: LE SFIDE IN CORSO

Francesco Soldi CNCC





LA NATURA DIFENSIVA DEL RETAIL ESSENZIALE

Mark Roberts BNP PARIBAS REAL ESTATE ADVISORY



IL MERCATO DEL DEBITO NEL REAL ESTATE

Massimiliano Rossi CBRE ITALY



HOTEL, UNA OVERVIEW SULLE NUOVE REALIZZAZIONI

Daniele De Bettin DBA





CLIMATIZZAZIONE DIAMO PIÙ INFORMAZIONI AL REAL ESTATE

Comparto chiave per raggiungere gli obiettivi del Green Deal

di Marco Luraschi

Il comparto della climatizzazione è uno dei più importanti all'interno del sistema edificio, non solo per la sua influenza sul benessere delle persone, ma anche perché incide pesantemente sulla performance di un building e sui costi legati al riscaldamento e al raffreddamento. Inoltre, il comparto è centrale nelle politiche europee legate alla direttiva EPBD (da noi chiamata "case green")

in quanto, semplificando, sta trasformando il sistema di climatizzazione di un immobile dal fossile all'elettrico e permette, con i giusti investimenti, di ottenere grandi progressi nell'efficienza energetica degli immobili. L'*Incontro di Copernico40* tenutosi nella sede de ilQI e denominato "Climatizzazione, verso il Green Deal", è servito a posare una "prima pietra" in un percorso di formazione e cultura



tra il real estate e i privati, fondamentale per riuscire ad attuare la trasformazione del patrimonio immobiliare italiano.

Al tavolo de ilQI erano presenti operatori della filiera della progettazione e dell'industria tecnologica come **Davide Grimaldi** di **Johnson Controls**, **Francesco Cozzolino** di **M'Ingegno Srl**, **Stefano Forti** di **Mitsubishi Electric**, **Marco Rignanese** e **Sung-Ae**

Bettencoli di **NUPI**, **Alessandro Nicali** di **Deerns**, **Jacopo Aschedamini** di **SFRE**, **Katherine Pesenti** di **Samsung**, **Luca Franco** e **Federico Belloni** di **Daikin**. Un tavolo che ha permesso non solo di entrare in modo verticale negli aspetti tecnici dei nuovi sistemi di climatizzazione, ma anche di capire come sia fondamentale fare di più dal punto di vista informativo.

IL MERCATO DI RIFERIMENTO

Il comparto della climatizzazione, secondo lo studio di Assoclimate nel 2024: "ha beneficiato del PNRR, i cui effetti positivi continueranno anche nel 2025, al contrario il comparto residenziale ha registrato un calo a causa della bolla speculativa del 2022, generata da fattori economici e geopolitici e amplificata dal Superbonus". Nonostante il calo del 2024, il 40% delle aziende del settore prevede di aumentare la capacità produttiva di oltre il 30% entro il 2027. "Le pompe di calore sono destinate a diventare lo standard per il riscaldamento e il raffrescamento degli edifici", ha scritto invece l'associazione di categoria. Quindi ci troviamo all'interno di un contesto di crescita e diffusione



della tecnologia che viene incontro alla nuova Direttiva UE, ma non è di facile attuazione se pensiamo al patrimonio immobiliare esistente, in un Paese dove l'81% delle abitazioni private è di costruzione antecedente al 1990.



FARE INFORMAZIONE SUI COSTI E I DATI DEL SETTORE

L'Incontro è stato aperto dalla proposta di Guglielmo Pelliccioli, Fondatore de ilQI, di creare l'*Accademia Immobiliare* che coinvolgerebbe le aziende tecnologiche e avrebbe l'obiettivo di fornire dati, numeri e conoscenza di queste realtà al mondo del real estate, abituato a guardare l'impianto più come un costo che un investimento. Una proposta, quella de ilQI, che nasce anche dall'esigenza degli AD sia del real estate che dell'industria, di poter attingere a dati e costi concreti delle diverse tecnologie, per poter poi effettuare delle scelte più consapevoli e mirate circa gli impianti da adottare nei building.

Molto interessanti le presentazioni di Samsung e Mitsubishi che hanno disegnato lo "stato dell'arte" del comparto anche in rapporto agli obiettivi dell'European Green Deal 2050. Le tappe del percorso virtuoso dise-

gnato dall'Europa sono molte e ravvicinate, e anche di difficile raggiungimento, ma comunque la strada è tracciata. Maledettamente in salita, ma tracciata.

Il riscaldamento, più il raffreddamento, e l'acqua rappresentano l'80% dei consumi di un immobile residenziale, da qui comprendiamo l'impatto della climatizzazione sugli obiettivi di efficienza e il ruolo chiave delle pompe di calore. Senza un corretto approccio a questo tipo di impianto non si otterrà nulla in termini di efficiente-mento, senza però cadere nell'errore opposto, ovvero la sovradimensione degli impianti, tipica di un processo non integrato tra gli attori della filiera. Pensiamo solo agli obblighi relativi agli edifici pubblici che entro il 31 dicembre 2026 dovranno adottare l'utilizzo dell'energia solare (fatte salve le diverse esenzioni di legge, come vincoli o non fattibilità economica). Tutte le nuove realizzazioni invece dovranno essere realizzate a zero emissioni dal 1° gennaio 2028 per la PA e dal 1° gennaio 2030 anche per i privati. Con i tempi che al momento sono davvero stretti e le risorse ancora incerte, dato il contesto storico in cui i governi drenano alla finanza per rinforzare i budget della Difesa.



Ricordiamo che dal 1° gennaio 2025 sono già stati eliminati gli incentivi sulle caldaie a combustibili fossili e che entro quest'anno l'Italia dovrà presentare all'Europa il piano di ristrutturazione: una *roadmap* che porterà secondo gli obiettivi tutti gli edifici esistenti nel 2050 ad essere a zero emissioni... con il traguar-

do intermedio del 2040 che sarà il momento dei primi veri bilanci della trasformazione energetica. Rimbocchiamoci le maniche ed iniziamo a produrre dati e informazioni concrete per favorire il cambiamento culturale del mondo immobiliare e del privato proprietario.

BULLET POINTS

- *Il riscaldamento, il raffreddamento e l'acqua rappresentano l'80% dei consumi di edifici residenziali (cucina e illuminazione circa 19%);*
- *Le nuove tecnologie necessitano di un'opera di formazione presso il mondo degli installatori e dei manutentori, nonché all'interno delle aziende che sono in piena trasformazione;*
- *Per quanto riguarda le fonti energetiche non possiamo non considerare l'idrogeno in futuro come una possibilità alternativa;*
- *Non bisogna vincolarsi a una sola fonte tecnologica per gli obiettivi di efficientamento energetico;*
- *Occorre poter fornire al cliente un'ipotesi veritiera di un ritorno dell'investimento (in termini di risparmi) nel lungo periodo;*
- *Oggi i moderni impianti possono avere un'incidenza pari al 20-30% del costo del progetto immobiliare;*
- *Né i privati né la filiera dell'installazione sono in genere correttamente formati e informati per poter gestire le moderne macchine di climatizzazione al meglio della loro efficienza.*



HANNO PARTECIPATO ALL'INCONTRO



Alessandro Nicali
DEERNS



Francesco Cozzolino
M'INGEGNO SRL



Jacopo Aschedamini
SFRE



Katherina Pesenti
SAMSUNG



Marco Rignanese
NUPI INDUSTRIE ITALIANE



Stefano Forti
MITSUBISHI ELECTRIC



Luca Franco
DAIKIN



Davide Grimaldi
JOHNSON CONTROLS



Sung-Ae Bettenzoli
NUPI INDUSTRIE ITALIANE



UNA NUOVA LUCE PER L'UTENTE FINALE

*La progettazione illuminotecnica e l'open
innovation con Alessandro Miranda
di Telmotor*

di Kevin Massimino





Ormai il tema del benessere *indoor* è al centro del dibattito real estate, in particolar modo la gestione di alcuni elementi come aria e luce. Quest'ultima è al centro del lavoro della società di progettazione **Telmotor** che, oltre a comfort e design, è attenta anche al tema dell'*open innovation*. Con l'Energy & Lighting Business Development Manager **Alessandro Miranda** abbiamo fatto il punto di questi ultimi anni di lavoro su queste tematiche.



**ALESSANDRO
MIRANDA**

TELMOTOR

COME STA ANDANDO QUESTA PRIMA METÀ DI 2025 PER IL VOSTRO MERCATO E LA VOSTRA AZIENDA. COSA POTETE RACCONTARCI?

Il primo semestre del 2025 si presenta con dinamiche variegate sul territorio nazionale. Se da un lato la

Lombardia, e in particolare l'area milanese, mostra segnali di rallentamento legati a criticità urbanistiche e tempistiche di alcuni cantieri, dall'altro registriamo performance molto positive in aree strategiche come il Lazio e il Veneto. In particolare, il comparto dell'ospitalità sta trainando i risultati della Business Unit Energy & Lighting, confermando e consolidando i trend positivi già rilevati negli ultimi due anni. La diversificazione geografica e settoriale rappresenta un punto di forza per Telmotor, che riesce così a

”
Il comparto dell'hospitality sta trainando i risultati della Business Unit Energy & Lighting, confermando e consolidando i trend positivi già rilevati negli ultimi due anni



mantenere in equilibrio i risultati, contribuendo in maniera significativa al fatturato del Gruppo.

”

L'integrazione con sistemi di building automation consente un'ulteriore ottimizzazione intelligente della luce, e permette di creare ambienti salubri, confortevoli ed energeticamente efficienti

L'INNOVAZIONE IN OTTICA GREEN RIMANE ALLA BASE DEI VOSTRI PRODOTTI. LATO BENESSERE DELLA PERSONA QUALI SONO LE SOLUZIONI CHE STATE PROPONENDO AI VOSTRI CLIENTI?

L'innovazione tecnologica rappresenta un pilastro fondante dell'identità Telmotor e si traduce in soluzioni che integrano sostenibilità e

benessere ambientale. In risposta a un mercato sempre più esigente, proponiamo sistemi di illuminazione avanzati in grado di migliorare la qualità degli spazi abitativi e lavorativi. Tra questi, spicca il concetto di double dynamic lighting, che riproduce all'interno degli edifici la variabilità della luce naturale in funzione dell'orario e delle condizioni meteorologiche esterne. L'integrazione con sistemi di building automation consente un'ulteriore ottimizzazione intelligente della luce, e permette di creare ambienti salubri, confortevoli ed energeticamente efficienti. L'attenzione all'utente finale e al contesto architettonico rimane sempre centrale, anche nei progetti di riqualificazione di edifici storici.

NEL VOSTRO SETTORE L'OPEN INNOVATION È TUTTO, PER QUESTO AVETE CREATO LA PIATTAFORMA DIGINNOVA. COME STA PROSEGUENDO IL PROGETTO?

Diginnova prosegue con un'evoluzione significativa, sia in termini di potenziamento tecnologico che di competenze interne. L'inserimento di nuove risorse e il rafforzamento





delle tre realtà operative – T4SM, ITCore e REDI – hanno consolidato il posizionamento del network come riferimento per l'open innovation applicata all'edificio. In particolare, REDI gioca un ruolo strategico nel connettere impiantistica elettrica e meccanica, rendendo possibile una gestione integrata e intelligente degli ambienti. Questa sinergia permette oggi a Telmotor di proporre soluzioni complete in ambito building, rafforzando l'offerta della Business Unit Energy & Lighting e rispondendo con efficacia alle esigenze di un mercato sempre più orientato all'efficienza e alla digitalizzazione.



Telmotor affianca studi di progettazione e committenze pubbliche e private, adottando un approccio continuo e flessibile in grado di garantire qualità, puntualità e innovazione fino alla scadenza delle opere

A PROPOSITO DI NOVITÀ. SU QUALI PROGETTI VI VEDREMO (O MAGARI SIETE GIÀ) PROTAGONISTI NEL 2025?

Telmotor è sempre impegnata in diversi ambiti e coinvolta in numerosi progetti di rilievo nazionale. Di grande

rilievo, alcune attività legate alle Olimpiadi Invernali di Milano-Cortina 2026, e progetti, sia a Milano sia a Cortina che spaziano dalla progettazione illuminotecnica all'implementazione impiantistica, riqualificazioni con valorizzazione architettonica e integrazione tecnologica. In questi progetti complessi, Telmotor affianca studi di progettazione e committenze pubbliche e private, adottando un approccio continuo e flessibile in grado di garantire qualità, puntualità e innovazione fino alla scadenza delle opere, prevista entro fine 2025.



A portrait of Francesco Cozzolino, a man with a beard and mustache, wearing a dark blue suit, white shirt, and a blue tie with red polka dots. He is smiling and has his arms crossed.

M'INGEGNO UNA PROGETTAZIONE PIÙ INTEGRATA E SOSTENIBILE

*Intervista a Francesco Cozzolino, fondatore della giovane società
di ingegneria attiva sia nel settore pubblico che nel privato*

di Marco Luraschi





Integrare tutta la filiera della progettazione e seguire il cliente in ogni fase di un progetto immobiliare è un modello che permette di realizzare qualità per le persone che abiteranno gli spazi realizzati e soddisfazione per chi investe nel settore immobiliare. Per farlo serve volontà, dinamicità e anche un approccio multidisciplinare che permetta di governare il processo. Questo è il target di **M'Ingegno** (possiamo anche intuire il riferimento al *genius loci* già dal nome), giovane società di progettazione che viene presentata a ilQI dal fondatore **Francesco Cozzolino**.



**FRANCESCO
COZZOLINO**

M'INGEGNO SRL

”
La crescente
richiesta di
soluzioni
ingegneristiche su
misura, sostenibili
e di alta qualità ha
rappresentato il
motore principale
che ha portato
alla nascita di
M'Ingegno

M'INGEGNO È UNA SOCIETÀ MOLTO GIOVANE, QUANDO E COME È NATA L'IDEA DI DARLE VITA?

M'Ingegno nasce nel 2021, ma le sue radici affondano in un percorso professionale ben più lungo. L'idea di creare questa realtà è maturata dall'esperienza nel tempo

in cui nel corso degli anni si ha avuto modo di confrontarsi con una vasta gamma di progetti e sfide ingegneristiche. Queste esperienze hanno messo in evidenza la necessità di un approccio multidisciplinare, capace di andare oltre la semplice progettazione tecnica per abbracciare una visione più ampia e strategica. La crescente richiesta di soluzioni ingegneristiche su misura,





”

*Il settore delle
riqualificazioni
residenziali
è in una fase
di profondo
cambiamento,
complice
l'incertezza
normativa legata
al Superbonus*

sostenibili e di alta qualità ha rappresentato il motore principale che ha portato alla nascita di M'Ingegno. Volevamo creare una realtà capace di operare come partner strategico per clienti pubblici e privati, offrendo non solo competenze tecniche di alto livello, ma anche una gestione integrata dei progetti, dall'analisi preliminare alla realizzazione. M'Ingegno è quindi il risultato di una visione che unisce competenze tecniche e capacità manageriali, con un focus costante sull'innovazione, la sostenibilità e la qualità. Questa impostazione ci consente di affrontare progetti complessi e diversificati, rispondendo alle esigenze di una clientela eterogenea e garantendo soluzioni su misura, sempre orientate ai risultati.

VOI OPERATE SIA IN AMBITO PUBBLICO E PRIVATO, QUALE SARÀ SECONDO VOI IN FUTURO IL PIÙ INTERESSANTE?

Operiamo sia nel settore pubblico che in quello privato, due ambiti con caratteristiche e sfide diverse. Il pubblico richiede rigore, attenzione

normativa e una gestione metodica di progetti complessi come scuole, infrastrutture e riqualificazioni urbane. Il privato, invece, offre maggiore flessibilità e velocità di esecuzione. Qui ci confrontiamo con progetti residenziali, commerciali e industriali, dove innovazione, sostenibilità e comfort sono centrali. Le richieste del mercato si orientano sempre più verso edifici intelligenti, efficienti e personalizzati. Riteniamo che il privato rappresenti il futuro più dinamico del settore immobiliare, grazie alla spinta verso digitalizzazione e benessere abitativo. M'Ingegno si propone come partner strategico, in grado di offrire soluzioni su misura, anticipando i cambiamenti con un approccio



multidisciplinare. Utilizziamo tecnologie avanzate come il BIM, materiali sostenibili e soluzioni smart per creare edifici che migliorano la qualità della vita. Anche nel pubblico applichiamo lo stesso approccio innovativo, pur consapevoli dei limiti imposti dalla burocrazia. In sintesi, vediamo nel privato il contesto ideale per esprimere il nostro potenziale: creare valore, innovare e progettare spazi efficienti, sostenibili e a misura di persona.

”

Nel residenziale, siamo impegnati nello sviluppo di un complesso immobiliare di 32 appartamenti in località Piombino (LI), organizzati in blocchi di quadri familiari indipendenti

COME VEDETE IL SETTORE DELLE RIQUALIFICAZIONE IN AMBITO RESIDENZIALE IN QUESTA FASE DI INCERTEZZA LEGATA ALLE AGEVOLAZIONI?

Il settore delle riqualificazioni residenziali è in una fase di profondo cambiamento, complice l'incertezza normativa legata al Superbonus.

Questo incentivo

ha spinto molti proprietari a migliorare l'efficienza energetica dei propri immobili, ma la sua gestione complessa e l'assenza di controlli adeguati hanno generato confusione e abusi, compromettendone in parte l'efficacia. Ciononostante, il Superbonus ha avuto il



merito di diffondere una maggiore consapevolezza sull'importanza della sostenibilità, portando l'efficienza energetica al centro delle scelte abitative. Interventi come isolamento termico, sostituzione di impianti e utilizzo di fonti rinnovabili sono oggi percepiti come un investimento, non solo come una spesa. La direttiva Green dell'Unione Europea rafforza questo percorso, imponendo il raggiungimento della classe energetica E entro il 2030 e D entro il 2033 per gli edifici residenziali. Un obbligo che trasformerà l'efficienza da opportunità a necessità. In questo scenario, le agevolazioni fiscali restano fondamentali, purché siano stabili, ben concepite e supportate da controlli rigorosi che valorizzino la qualità degli interventi. M'Ingegno affronta questa sfida con trasparenza e competenza, accompagnando i clienti in un percorso consapevole, che va oltre gli adempimenti normativi. Offriamo soluzioni progettuali su misura, che migliorano comfort, valore immobiliare e sostenibilità. Il nostro obiettivo è restare un partner affidabile per chi intende investire in riqualificazioni energetiche di qualità.



*Oltre alla
progettazione,
M'Ingegno ha
esteso il proprio
ruolo assumendo
anche funzioni
di general
contractor e
developer*

IN QUALI SETTORI OPERATE PRINCIPALMENTE E CI VUOLE CITARE QUALCHE PROGETTO A CUI STATE LAVORANDO?

M'Ingegno opera nei principali settori dell'ingegneria e dell'edilizia, dal residenziale all'industriale, dal commerciale al pubblico, con un

approccio orientato a qualità, innovazione e sostenibilità. Questa versatilità ci consente di affrontare progetti complessi, offrendo soluzioni su misura per una clientela diversificata. Nel residenziale, siamo impegnati nello sviluppo di un complesso immobiliare di 32 appartamenti in località Piombino (LI), organizzati in blocchi di quadri familiari indipendenti. Il progetto punta





su efficienza energetica, comfort e design contemporaneo, con soluzioni costruttive sostenibili, impianti rinnovabili e sistemi smart per la gestione dell'energia. In ambito industriale, stiamo progettando una struttura di ricerca avanzata nel settore *agrifood*, su un'area di oltre 10.000 m² sita nella periferia di

Grosseto. La struttura integrerà tecnologie innovative per l'automazione, il monitoraggio ambientale e il trasferimento tecnologico, promuovendo innovazione e sostenibilità nella filiera agroalimentare. Affrontiamo ogni progetto con una visione integrata, grazie a un team multidisciplinare in grado di gestire ogni fase: dall'analisi preliminare alla progettazione e coordinamento operativo, con attenzione a qualità, tempi e costi. Nel pubblico, continuiamo a occuparci di edilizia scolastica, infrastrutture e rigenerazione urbana, valorizzando il territorio attraverso interventi sostenibili. Per noi l'ingegneria è anche responsabilità sociale. Ogni progetto è pensato per generare valore e migliorare concretamente la qualità della vita e dell'ambiente.

OLTRE A COPRIRE LA FILIERA DELLA PROGETTAZIONE AVETE PROGETTI IN CUI AVETE ANCHE UN RUOLO PIÙ AMPIO, COME CONTRACTOR O DEVELOPER?

Oltre alla progettazione, M'Ingegno ha esteso il proprio ruolo assumendo anche funzioni di general contractor e developer, offrendo una gestione *end-to-end* dei progetti. Questo approccio ci consente di garantire qualità, controllo e visione strategica in ogni fase. Nel ruolo di *general contractor*, ci occupiamo del coordinamento tecnico, amministrativo e gestionale, diventando l'unico interlocutore per il cliente. Un esempio concreto è il



”

Nel contesto del Superbonus, abbiamo spesso agito da contractor, coordinando progettazione, pratiche fiscali e gestione dei professionisti coinvolti

complesso residenziale di 32 appartamenti, attualmente in sviluppo, dove curiamo l'intera operazione immobiliare: dalla pianificazione alla vendita. Gli appartamenti sono progettati secondo standard di efficienza energetica e sostenibilità, con soluzioni che assicurano comfort e risparmio energetico. Nel contesto del Superbonus, abbiamo spesso agito da general contractor, coordinando progettazione, pratiche fiscali e gestione dei professionisti coinvolti. Pur non realizzando direttamente le opere, garantiamo un processo integrato, conforme e ottimizzato. Inoltre, ci occupiamo attivamente di finanza agevolata, supportando enti pubblici e privati nell'accesso a bandi per progetti ingegneristici. Sviluppiamo proposte tecniche, gestiamo l'iter autorizzativo e accompagniamo i clienti fino all'ottenimento dei contributi. La nostra forza è un team multidisciplinare capace di unire competenze tecniche e gestionali, con un approccio orientato ai risultati. M'Ingegno non è solo progettazione, ma partnership strategica per soluzioni sostenibili, innovative e ad alto valore aggiunto.





LE AZIENDE INFORMANO



Mitsubishi Electric per il Museo Cappella Sansevero di Napoli

L'arte è un riflesso tangibile dell'ingegno e dell'emozione umana, un ponte tra passato e presente che ci permette di esplorare culture, idee e sentimenti attraverso opere che sfidano il tempo. Una delle testimonianze più emblematiche di questa connessione è il celebre Cristo velato, custodito nel Museo Cappella Sansevero di Napoli. Questa scultura, famosa...

[LEGGI LA NOTIZIA](#)



Pompe di calore Johnson Controls: -53% sui costi di riscaldamento e -60% sulle emissioni

Le pompe di calore commerciali di Johnson Controls assicurano un vantaggio competitivo a clienti e partner che operano in tutti i settori, dalle organizzazioni industriali e manifatturiere globali agli ospedali, alle amministrazioni locali e alle aziende di servizi pubblici, generando un impatto positivo sull'ambiente. Lo confermano i risultati...

[LEGGI LA NOTIZIA](#)



Ideal Standard presenta i.life E: un innovativo vaso con bidet integrato che unisce design contemporaneo

Ideal Standard presenta i.life E, un innovativo vaso con bidet integrato che rappresenta la perfetta sintesi tra estetica elegante, funzionalità intelligente e immediata facilità d'utilizzo. i.life E attraverso il suo design moderno e le sue caratteristiche di attenzione al comfort e all'igiene, si propone come soluzione ideale per progetti...

LEGGI LA NOTIZIA



BTicino presenta WEOZ, il nuovo sistema di gestione e supervisione per il terziario

BTicino presenta WEOZ™, la nuova soluzione altamente performante per spazi efficienti. Con questo nuovo sistema, offerto a un prezzo competitivo, vengono soddisfatte le esigenze di ottimizzazione operativa in edifici del terziario di piccole e medie dimensioni. Possono essere facilmente gestiti ed efficientati anche edifici...

LEGGI LA NOTIZIA

www.ilqi.it

CONTATTACI PER PRENOTARE UNO SPAZIO PUBBLICITARIO A service@ilqi.it

info@ilqi.it - www.ilqi.it

IL SETTIMANALE DE IL QUOTIDIANO IMMOBILIARE

FONDATA DA
Guglielmo Pelliccioli

REDAZIONE
Kevin Massimino, Patrizio Valota,
Pietro Zara

CONSULENZA EDITORIALE
Daily Real Estate sas
di Lara Pelliccioli

GRAFICA E IMPAGINAZIONE
Massimo Ghilardi

**RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE,
SERVIZI E ABBONAMENTI**
Simona Galiero, Paolo Pelliccioli

IMMAGINI E VIDEO
Andrea Bassis, Giuliano Bellini

WEB E DIGITALE
Matteo Belotti

EDITORE
DAILY REAL ESTATE S.R.L.
Via Copernico, 40
24069 Trescore B.rio (BG)
Iscrizione ROC N.22163

LEGALE RAPPRESENTANTE
Luca Pelliccioli

DIRETTORE RESPONSABILE
Marco Luraschi

CONTATTI
Tel. +39 035-211356
www.ilqi.it - info@ilqi.it

**AUTORIZZAZIONE
TRIBUNALE DI AREZZO
N.1/13 DEL 03.01.2013**

© Copyright Daily Real Estate s.r.l.
- Bergamo

La pubblicità non supera il 45%
del numero delle pagine della
rivista. Foto e immagini dell'editore
o di ©Shutterstock a eccezione
di quelle fornite direttamente
dagli autori.

Ai sensi dell'art.2 comma 2 del codice
di deontologia relativo al trattamento
dei dati personali nell'esercizio
dell'attività giornalistica, si rende nota
l'esistenza di una banca dati personali
di uso redazionale presso la sede di Via
Copernico, 40 Trescore B.rio (BG).
Gli interessati potranno rivolgersi
al responsabile del trattamento dei
dati presso detta sede per esercitare
i diritti previsti dal D.lgs 196/2003 e
del Regolamento UE 2016/679 "GDPR"
Informativa sulla Privacy alla pagina
web www.ilqi.it/condizioni#privacy.

