

DailyNet
il quotidiano del marketing in rete

#118



Mercato AI e real estate, Hubique accompagna la trasformazione digitale con tre piattaforme dedicate agli operatori del settore



profondità, senza compromettere la qualità del servizio, sotto l'etichetta Campagnoni

Dalla gestione dei cantieri alle agenzie immobiliari, fino agli agenti AI per le PMI: l'azienda amplia l'offerta di software proprietari per aumentare efficienza, produttività e qualità del lavoro. L'amministratore delegato Michele Campagnoni spiega come l'intelligenza artificiale possa diventare un alleato strategico capace di valorizzare il ruolo delle persone

Il connubio tra intelligenza artificiale e real estate entra in una nuova fase di sviluppo. Secondo il report AI in Real Estate Market 2026 di Research and Markets, il mercato globale delle soluzioni AI applicate al comparto immobiliare crescerà dai 301,58 miliardi di dollari del 2025 ai 404,9 miliardi del 2026, con un incremento annuo del 34,3%. Uno scenario che conferma il crescente interesse verso tecnologie in grado di automatizzare i processi, migliorare le decisioni e aumentare la produttività. In questo contesto si inserisce Hubique, realtà proptech partecipata da Apaside, joint venture dedicata agli investimenti in startup digitali ad alto potenziale costituita da Intesa Sanpaolo e Zest, oltre che dalla holding FG Invest di Alessandro Gatti e da numerosi business angel. L'azienda rafforza la propria presenza sul mercato con tre software proprietari e una gamma di servizi digitali altamente personalizzabili destinati agli operatori dell'intera filiera immobiliare. "L'AI rappresenta oggi una leva strategica per tutto il comparto, ma servono strumenti concreti, personalizzabili e con un'interfaccia user friendly per trasformare il potenziale in risultati reali - afferma l'A.D. Michele Cam-

pagnoni -. L'obiettivo non è sostituire il lavoro degli operatori, ma liberarli dalle attività ripetitive e a basso valore aggiunto. Un agente immobiliare dedica spesso molte ore all'inserimento dei dati, alle email o al ricontatto dei potenziali clienti: automatizzare queste operazioni significa restituire tempo alla consulenza e alla relazione con le persone, che restano il cuore della professione".

UNA PIATTAFORMA PER SVILUPPATORI

Tra le principali novità figura RealHub, piattaforma all-in-one rivolta a sviluppatori, costruttori e operatori contract. La soluzione integra pipeline commerciali, CRM, gestione delle attività di cantiere e strumenti di marketing automation in un unico ambiente di lavoro. A completare l'offerta arrivano funzioni dedicate al controllo finanziario, con monitoraggio del flusso di cassa e dei margini operativi sia per singolo progetto sia a livello aziendale. "L'intelligenza artificiale permette di avere una visione aggiornata e automatica dell'andamento economico dei progetti, segnalando in tempo reale eventuali criticità o scostamenti rispetto agli obiettivi. I team possono così intervenire

con maggiore tempestività, senza ricostruire manualmente report complessi", spiega Campagnoni. Hubique rinnova anche Hub Agency, l'app disponibile per iOS e Android dedicata alle agenzie immobiliari. La piattaforma mette a disposizione strumenti per home staging, creazione di annunci, rilievi in tempo reale, ricostruzioni 3D, planimetrie quotate e produzione video. Tra le funzionalità più rilevanti compare il sistema di valutazione immobiliare basato sull'intelligenza artificiale, che confronta i dati disponibili con le banche dati esistenti per stimare rapidamente il valore di mercato di un immobile. L'app integra inoltre un agente AI dedicato alle attività di back office, capace di gestire il follow-up dei clienti e supportare la ricerca di nuove opportunità commerciali. "Dopo una visita a un immobile, il sistema può inviare automaticamente un messaggio personalizzato al cliente, suggerire proprietà simili e aggiornare tutte le informazioni senza alcun intervento manuale. Può anche creare in pochi secondi annunci ottimizzati per diversi portali partendo da semplici indicazioni dell'agente. Attività che richiedevano molto tempo diventano immediate, aumentando la

AGENTI AI SU MISURA

La terza soluzione sviluppata da Hubique è una piattaforma per la creazione di agenti di intelligenza artificiale destinati alle PMI. L'obiettivo è automatizzare i processi di relazione con i clienti, sia inbound sia outbound, migliorando produttività ed efficacia commerciale. "Non parliamo di semplici chatbot, ma di agenti intelligenti capaci di prendere decisioni, dialogare con i sistemi aziendali e gestire flussi di lavoro complessi. La differenza rispetto alle soluzioni standard disponibili sul mercato è l'elevato livello di personalizzazione", evidenzia Campagnoni. "Un agente AI può qualificare automaticamente i contatti, rispondere alle domande più frequenti ventiquattr'ore su ventiquattro e trasferire al team commerciale soltanto le opportunità più interessanti. In questo modo gli operatori lavorano meglio, non di più". La strategia di Hubique punta su soluzioni SaaS personalizzabili, scalabili e accessibili tramite semplice login, senza installazioni dedicate. "Vogliamo anticipare l'evoluzione del mercato con tecnologie capaci di migliorare l'efficienza dei processi e accelerare le conversioni. L'AI è un moltiplicatore di efficacia: riduce il tempo operativo e aumenta il valore del lavoro umano. Sarà proprio questa combinazione a fare la differenza nel futuro del real estate", conclude Campagnoni.

AI e real estate, Hubique accompagna la trasformazione digitale con tre piattaforme dedicate agli operatori del settore Mercato

Dalla gestione dei cantieri alle agenzie immobiliari, fino agli agenti AI per le PMI: l'azienda amplia l'offerta di software proprietari per aumentare efficienza, produttività e qualità del lavoro. L'amministratore delegato Michele Campagnoni spiega come l'intelligenza artificiale possa diventare un alleato strategico capace di valorizzare il ruolo delle persone

Il connubio tra intelligenza artificiale e real estate entra in una nuova fase di sviluppo.

Secondo il report AI in Real Estate Market 2026 di Research and Markets, il mercato globale delle soluzioni AI applicate al comparto immobiliare crescerà dai 301,58 miliardi di dollari del 2025 ai 404,9 miliardi del 2026, con un incremento annuo del 34,3%.

Uno scenario che conferma il crescente interesse verso tecnologie in grado di automatizzare i processi, migliorare le decisioni e aumentare la produttività.

In questo contesto si inserisce Hubique, realtà proptech partecipata da Apside, joint venture dedicata agli investimenti in startup digitali ad alto potenziale costituita da Intesa Sanpaolo e **Zest**, oltre che dalla holding FG Invest di Alessandro Gatti e da numerosi business angel.

L'azienda rafforza la propria presenza sul mercato con tre software proprietari e una gamma di servizi digitali altamente personalizzabili destinati agli operatori dell'intera filiera immobiliare.

"L'AI rappresenta oggi una leva strategica per tutto il comparto, ma servono strumenti concreti, personalizzabili e con un'interfaccia user friendly per trasformarne il potenziale in risultati reali - afferma l'A.D.

Michele Campagnoni -.

L'obiettivo non è sostituire il lavoro degli

operatori, ma liberarli dalle attività ripetitive e a basso valore aggiunto.

Un agente immobiliare dedica spesso molte ore all'inserimento dei dati, alle email o al ricontatto dei potenziali clienti: automatizzare queste operazioni significa restituire tempo alla consulenza e alla relazione con le persone, che restano il cuore della professione".

UNA PIATTAFORMA PER SVILUPPATORI Tra le principali novità figura RealHub, piattaforma all-in-one rivolta a sviluppatori, costruttori e operatori contract.

La soluzione integra pipeline commerciali, CRM, gestione delle attività di cantiere e strumenti di marketing automation in un unico ambiente di lavoro.

A completare l'offerta arrivano funzioni dedicate al controllo finanziario, con monitoraggio del flusso di cassa e dei margini operativi sia per singolo progetto sia a livello aziendale.

"L'intelligenza artificiale permette di avere una visione aggiornata e automatica dell'andamento economico dei progetti, segnalando in tempo reale eventuali criticità o scostamenti rispetto agli obiettivi.

I team possono così intervenire con maggiore tempestività, senza ricostruire manualmente report complessi", spiega Campagnoni.

Hubique rinnova anche Hub Agency, l'app disponibile per iOS e Android dedicata alle

agenzie immobiliari.

La piattaforma mette a disposizione strumenti per home staging, creazione di annunci, rilievi in tempo reale, ricostruzioni 3D, planimetrie quotate e produzione video.

Tra le funzionalità più rilevanti compare il sistema di valutazione immobiliare basato sull'intelligenza artificiale, che confronta i dati disponibili con le banche dati esistenti per stimare rapidamente il valore di mercato di un immobile.

L'app integra inoltre un agente AI dedicato alle attività di back office, capace di gestire il follow-up dei clienti e supportare la ricerca di nuove opportunità commerciali.

"Dopo una visita a un immobile, il sistema può inviare automaticamente un messaggio personalizzato al cliente, suggerire proprietà simili e aggiornare tutte le informazioni senza alcun intervento manuale.

Può anche creare in pochi secondi annunci ottimizzati per diversi portali partendo da semplici indicazioni dell'agente.

Attività che richiedevano molto tempo diventano immediate, aumentando la AGENTI AI SU MISURA La terza soluzione sviluppata da Hubique è una piattaforma per la creazione di agenti di intelligenza artificiale destinati alle PMI.

L'obiettivo è automatizzare i processi di

relazione con i clienti, sia inbound sia outbound, migliorando produttività ed efficacia commerciale.

"Non parliamo di semplici chatbot, ma di agenti intelligenti capaci di prendere decisioni, dialogare con i sistemi aziendali e gestire flussi di lavoro complessi.

La differenza rispetto alle soluzioni standard disponibili sul mercato è l'elevato livello di personalizzazione", evidenzia Campagnoni.

"Un agente AI può qualificare automaticamente i contatti, rispondere alle domande più frequenti ventiquattr'ore su ventiquattro e trasferire al team commerciale soltanto le opportunità più interessanti.

In questo modo gli operatori lavorano meglio, non di più".

La strategia di Hubique punta su soluzioni SaaS personalizzabili, scalabili e accessibili tramite semplice login, senza installazioni dedicate.

"Vogliamo anticipare l'evoluzione del mercato con tecnologie capaci di migliorare l'efficienza dei processi e accelerare le conversioni.

L'AI è un moltiplicatore di efficacia: riduce il tempo operativo e aumenta il valore del lavoro umano.

Sarà proprio questa combinazione a fare la differenza nel futuro del real estate", conclude Campagnoni.