

# 581

25 APRILE 2026

IL SETTIMANALINO  
de il Quotidiano Im

**WORKSHOP  
ACCADEMIA**

SVOLTO PRESSO  
LA SEDE DE IQI  
IL SECONDO  
INCONTRO  
DEL 2026

**MASTER SFRE**

INVESTIRE SGR  
E FINNAT ALZANO  
L'ASTICELLA  
DELLA QUALITÀ

# PRAXI

# SERVIZI PER GLI ASSET E IL CAPITALE UMANO

**MAURIZIO NEGRI:** IL GRUPPO FESTEGGIA I 60 ANNI DI ATTIVITÀ  
DAL BOOM ECONOMICO AL NETWORK INTERNAZIONALE INDIPENDENTE

A portrait of Maurizio Negri, a middle-aged man with short, graying hair, wearing glasses, a dark suit, a white shirt, and a patterned tie. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is dark and out of focus.

# PRAXI FESTEGGIA I PRIMI 60 ANNI E CREA SERVIZI INNOVATIVI

*Maurizio Negri ci parla dell'espansione internazionale  
e dei progetti italiani del Gruppo nato a Torino nel '66*

di Marco Luraschi





*Il Gruppo PRAXI sta organizzando un evento di due giorni a Milano dopo l'estate per festeggiare l'anniversario dei 60 anni. PRAXI fa parte dei marchi storici italiani*

Il 2026 è un anno molto importante per il **Gruppo PRAXI** che festeggia i 60 anni di attività, un traguardo importante per una realtà che è nata a Torino negli anni '60 in ambito consulenziale per volontà di due professionisti di Torino (Giulio Crosetto e Piercarlo Andreoletti) per dare principalmente supporto in ambito di organizzazione e razionalizzazione dei processi produttivi e commerciali alle numerose realtà industriali nate dopo il boom economico del dopoguerra, con tanta volontà ma non ancora abbastanza strutturate e organizzate nella gestione degli asset, delle fabbriche, del lavoro.

Il Gruppo crescendo velocemente si è poi ampliato in cinque aree di business principali: consulenza direzionale, digital solutions, risorse umane, asset advisory & valuations, nonché, ultima in termini cronologici, intellectual property.

**Maurizio Negri**, Partner e Head of Asset Advisory & Valuation di PRAXI, è in azienda dal 1980 e ha partecipato alla grande crescita della società di servizi, che oggi ha una struttura complessa, conta oltre 30 soci, tutti impegnati in azienda, e copre il mercato italiano con 350 dipendenti, oltre a due network internazionali (PRAXI Alliance per l'executive search e PRAXI Valuations per le valutazioni e due diligence immobiliari).

Negri ci racconta in un'amabile chiacchierata a ritroso nel tempo la storia del gruppo e quali siano i prossimi obiettivi nel mondo dei servizi alle aziende e in particolare nel real estate.



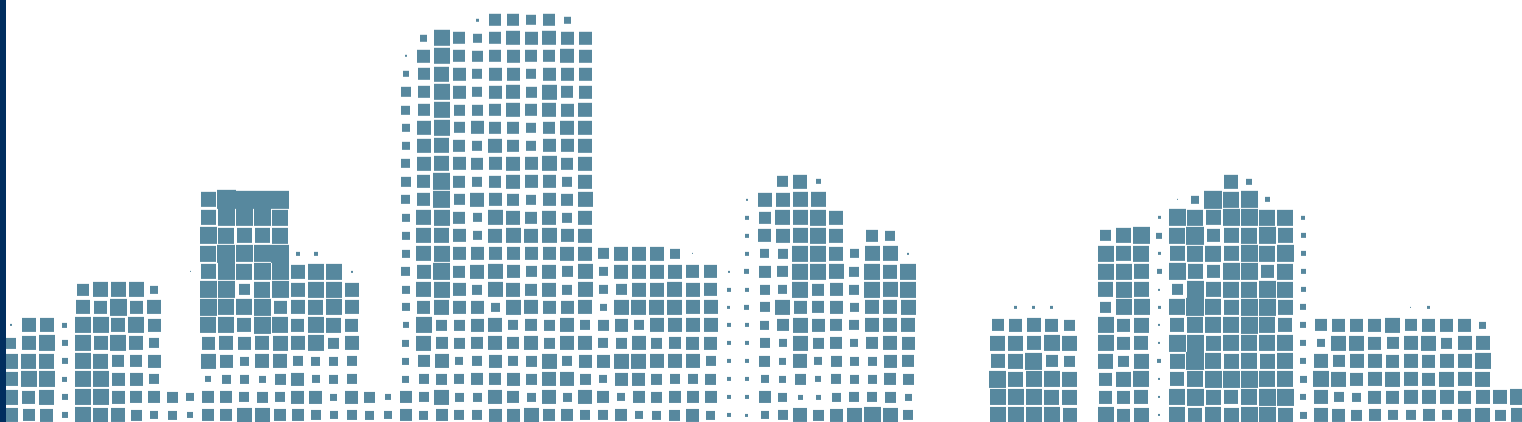
“Tutto lo sviluppo del Gruppo segue un preciso filo logico - afferma Maurizio Negri - partito dagli anni '60 quando bisognava supportare le aziende in crescita, abbiamo iniziato a occuparci della valutazione degli asset produttivi per la loro assicurazione contro i rischi industriali.

L'attività di valutazione si è poi estesa a tutti i beni tangibili e intangibili, e, con lo sviluppo del mercato immobiliare italiano, abbiamo consolidato forti competenze in area real estate, dove oggi proponiamo servizi di valutazione, due diligence e, tramite una business unit specializzata, di advisory in area energy. A PRAXI Asset Advisory & Valuations si è recentemente affiancata Upside Town, piattaforma dedicata al real estate crowdfunding.

Da una decina di anni abbiamo creato un network internazionale tra società di valutazione indipendenti, che assiste i clienti in operazioni immobiliari cross-border e nella valutazione di portafogli multinazionali e paneuropei. Il modello del network prevede che ciascuna società sia indipendente per le attività svolte nel proprio

”

**PRAXI oggi ha una struttura complessa, conta oltre 30 soci, tutti impegnati in azienda e copre il mercato italiano con 350 dipendenti, oltre a due network internazionali**



Paese e operi in collaborazione con gli altri partner del network, sulla base di un cooperation agreement, per i progetti internazionali. L'attività è supportata da una funzione centrale basata a Milano, che si occupa di marketing, comunicazione e coordinamento.

Il network PRAXI Valuations garantisce una presenza capillare in tutti i principali mercati europei, con uno sguardo agli USA e agli altri principali mercati globali nel prossimo futuro: la differenza con i grandi gruppi internazionali di servizi real estate, che sono i naturali competitori, risiede nel fatto che i partner del network sono leader indipendenti in ciascuno dei mercati locali, con ottima reputazione e capacità di offrire servizi specializzati anche nelle location secondarie di ciascun Paese. Sottolineo - commenta Negri - le sfide legate al coordinamento del network internazionale, che richiede omogeneità nei servizi pur mantenendo e valorizzando le specificità locali".

Sul tema della valutazione le differenze tra i vari paesi sono evidenti anche se ci sono standard come i RICS



e Tegova che forniscono ai valutatori una base di riferimento comune. “Per esempio in Italia - commenta Negri - la valutazione a fini assicurativi viene pagata molto meno rispetto a quella relativa al valore di mercato, mentre in altri paesi europei la situazione è completamente diversa; questo a volte provoca del disorientamento nei clienti che magari partono dall'Italia e si espandono in altri mercati con il nostro supporto”. Così come è diversa per esempio la valutazione immobiliare tra Italia e Regno Unito per quanto riguarda le richieste degli istituti bancari: l'esempio più recente è rappresentato dal property value, che sta assumendo sempre più rilevanza nelle valutazioni a fini di finanziamento all'interno dell'Unione Europea, mentre in UK non viene richiesto né applicato.



*Per esempio in Italia la valutazione a fini assicurativi viene pagata molto meno rispetto a quella relativa al valore di mercato, mentre in altri paesi europei la situazione è completamente diversa*

## **QUALI SONO LE STRATEGIE DI CRESCITA AZIENDALE IN ITALIA E ALL'ESTERO?**

“L'obiettivo a livello internazionale è essere considerati un'alternativa plausibile ai grandi player dal

punto di vista degli operatori e degli investitori. A livello italiano, l'azienda si concentra sullo sviluppo della componente consulenziale di advisory, aggiungendo ai servizi più classici come valutazione e due diligence, altre competenze specialistiche, come quella che abbiamo già sviluppato in ambito energy, per proporci ai clienti come consulenti capaci di partecipare e supportare le loro scelte strategiche. Attraverso Upside Town stiamo poi intervenendo anche nelle fasi preliminari delle operazioni di sviluppo, selezionando i progetti da proporre sulla piattaforma per raccogliere capitali dal mercato”. Una prospettiva molto interessante la fornisce Negri sul futuro, non escludendo “la possibilità di acquisire una boutique specializzata o concludere



accordi di collaborazione per espandere la gamma dei servizi, mantenendo l'indipendenza che è stata un vantaggio per le attività classiche di PRAXI", ma anche guardando ad una disciplina nuova che unisca il design immobiliare integrato con le skills nelle risorse umane in cui il gruppo è molto forte. Serve "un nuovo approccio al design degli spazi immobiliari - sostiene Maurizio Negri - che integri le competenze in risorse umane con quelle architettoniche, concentrandosi sull'esperienza del fruitore piuttosto che solo sui parametri tecnici". Il team di PRAXI sta sviluppando l'idea e la proposta, puntando sul fatto che le competenze nel campo delle risorse umane possono contribuire alla creazione di ambienti di lavoro più adatti alle esigenze di innovazione e collaborazione".

”

*Serve un nuovo  
approccio al  
design degli  
spazi immobiliari  
che integri le  
competenze in  
risorse umane  
con quelle  
architettoniche*

### **DOTT. NEGRI, IN CONCLUSIONE COME VEDE QUESTO MOMENTO COSÌ COMPLESSO PER IL MERCATO E PER L'ECONOMIA GLOBALE SOTTOPOSTA A PRESSIONI INTERNAZIONALI QUASI MAI VISTE?**

“È un momento in cui cerchi di capire ogni giorno cosa sta succedendo; in questi primi mesi del 2026 stiamo lavorando sui progetti aperti in precedenza, e ancora non si riesce bene a capire quale sarà l'impatto tangibile sul real estate per quello che sta succedendo nel mondo. Certamente alcuni investitori sono tornati all'approccio "wait and see", perché come abbiamo potuto constatare anche al recente Mipim di Cannes, l'incertezza sta ormai diventando una condizione ordinaria di mercato. Molto dipenderà anche dall'evoluzione dell'inflazione e dal suo impatto sulle scelte degli investitori”.



# www.ilqi.it

CONTATTACI PER PRENOTARE UNO SPAZIO PUBBLICITARIO A [service@ilqi.it](mailto:service@ilqi.it)

[info@ilqi.it](mailto:info@ilqi.it) - [www.ilqi.it](http://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](http://www.ilqi.it) - [info@ilqi.it](mailto: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](http://www.ilqi.it/condizioni#privacy).

