Anno XVI Numero 105 - Novembre 2026

FOCUS QI®

il Quotidiano Immobiliare®



FINANZA
PER IL REAL ESTATE

Periodico di approfondimento per gli operatori del real estate

EQUITY CROWDFUNDING: LEVA STRATEGICA PER LO SVILUPPO IMMOBILIARE

Luigi Ucci, CEO di UpsideTown e Board Member di Praxi

Per lo sviluppatore immobiliare, l'equity crowdfunding può diventare una componente strategica della capital stack. Nella società veicolo di progetto (SPV) integra il capitale dello sponsor, affianca il credito bancario e consente di ripartire le risorse proprie su più operazioni.

I dati diffusi nel 2026 indicano che il real estate crowdfunding italiano, tra equity e lending, ha superato un miliardo di euro di raccolta cumulata a fine 2025: un segnale di maturazione del comparto. Nel solo equity, tra luglio 2024 e giugno 2025, la raccolta ha raggiunto 63,77 milioni di euro. Per lo sviluppatore, aprire il capitale al mercato significa diversificare le fonti e ampliare la base degli investitori, senza confondere il successo della campagna con la validazione del progetto.

Restano centrali la qualità della strutturazione, la trasparenza informativa, regole di governance chiare e una strategia di disinvestimento definita sin dall'avvio. L'incertezza su tempi e ammontare della raccolta va incorporata nella pianificazione finanziaria, come componente del rischio di esecuzione.

La prospettiva è ampliare la capacità di investimento dello sponsor, non sostituirne il capitale. Interessi allineati tra sviluppatore, investitori e banca e una struttura finanziaria equilibrata possono trasformare la raccolta in una leva di crescita industriale. Non solo finanziare un progetto, ma creare le condizioni per sviluppare i successivi.



Luigi Ucci

UpsideTown

PRAXI