

REVALENS, L'ECOSISTEMA INTEGRATO DEL REAL ESTATE

Dalla visione all'*execution*: una piattaforma pensata per clienti evoluti che trasforma *lending* e *capital markets* in acceleratori dei progetti e la tecnologia in leva decisionale, superando la frammentazione della filiera immobiliare e integrando ogni aspetto del residenziale di nuova generazione in un unico modello operativo

di Vittorio Petrone

Il real estate sta cambiando pelle: operazioni più complesse, investitori più maturi, tempi più compressi e standard qualitativi più alti. In questo scenario, la differenza non la fa solo la specializzazione, ma la capacità di trasformare una visione in pragmatismo: **mettere a terra le idee**, ridurre frizioni e governare la complessità attraverso un sistema di competenze e strumenti che lavorano insieme. È qui che si colloca **Revalens**: un ecosistema integrato pensato per seguire il ciclo immobiliare in modo continuo, dalla lettura dell'opportunità fino alla valorizzazione dell'asset.

Per rendere l'*execution* davvero possibile serve una governance unica: un coordinamento capace di mettere a sistema persone, competenze e società verticali dentro un metodo condiviso, costruito per gestire la complessità del mercato immobiliare con continuità e controllo.

Revalens nasce come *smart real estate company* dall'iniziativa di **Pasquale Valenzano**, insieme a **Salvatore Panessa** e **Fabio Polifrone**, con sede operativa in Puglia. L'impostazione è chiara: approccio consulenziale evoluto, uso strutturato di dati e tecnologia come leva decisionale, e un modello che integra competenze e presidi operativi lungo l'intera filiera. Da questa base ha preso forma un ecosistema più ampio, capace di **accompagnare il ciclo immobiliare in tutte le sue fasi**.

Una criticità storica del settore immobiliare è la frammentazione: analisi, progettazione, gestione tecnica, strategia commerciale, negoziazione, *closing* e (spesso) finanza procedono come blocchi separati. Il valore ri-



REVALENS SI BASA SULL'INTEGRAZIONE DELLE COMPETENZE

schia di disperdersi negli incastri. Revalens affronta questo punto con un'impostazione netta: **integrare competenze** e presidio delle fasi, rendendo il percorso più leggibile, controllabile e replicabile. È in questo senso che l'ecosistema diventa una risposta operativa: quando i passaggi sono coordinati, l'asset smette di essere una semplice operazione e diventa una strategia eseguibile.

Il modello si è consolidato partendo da attività concrete: frazionamenti e cantieri, dove Revalens ha

affinato un metodo operativo replicabile. Lo scouting intercetta opportunità (asset sottoutilizzati, immobili da riposizionare, riconfigurazioni strategiche) che vengono trasformate in progetto attraverso un **lavoro coordinato** con tecnici, ingegneri e architetti collegati alla struttura; quindi, il coinvolgimento di sviluppatori e la gestione della commercializzazione in esclusiva, con posizionamento, pricing e negoziazione coerenti con gli obiettivi economici.

Un'impostazione che oggi si traduce in una piattaforma strutturata, composta da società specializzate, processi coordinati e consulenti che condividono lo stesso linguaggio operativo.

«Aziende, investitori e proprietari di portafogli articolati cercano governance: lettura degli asset, definizione della strategia, percorso di valorizzazione, gestione del ri-

schio ed *execution*», osserva **Pasquale Valenzano**.

Il mondo corporate nel real estate rap-

presenta uno snodo centrale: una componente presidiata da **Revalens SC**, la società del gruppo dedicata alle operazioni strutturate. «Qui la visione si traduce in pratica operativa: fattibilità, due diligence, impostazione dell'operazione, coordinamento degli attori coinvolti e gestione dell'intero processo fino al *closing*», aggiunge Valenzano.

Sul fronte Residential & Living, l'approccio – guidato da Salvatore Panessa – pun-

REVALENS NASCE IN PUGLIA COME
SMART REAL ESTATE COMPANY
CON UN APPROCCIO CONSULENZIALE
EVOLUTO FONDATA SULLA TECNOLOGIA

ta a superare la tradizionale separazione tra progettazione, vendita e assistenza, offrendo una customer experience più lineare e coerente: governo del prodotto, processo e relazione con il cliente dentro un'unica traiettoria.

La parola "metodo" non è narrativa: è infrastruttura. Revalens descrive un percorso operativo scandito da *timeline* chiare e *deliverable* misurabili, con responsabilità definite e strumenti di gestione pensati per rendere l'*execution* concreta. Dall'*intake* iniziale all'analisi dell'asset, dalla strategia al **go-to-market**, fino a negoziazione e *closing*, ogni fase è presidiata da un responsabile e supportata da checklist operative. Al cliente si presenta una governance unica; dietro opera una struttura di specialisti coordinati. «La forza del metodo è nell'allineamento: consulenti Revalens, Private Realtor e società del gruppo condividono la stessa grammatica operativa. I passaggi restano tracciabili e le responsabilità chiaramente definite», spiega **Salvatore Panessa**. «Questo consente di gestire con efficacia sia operazioni residenziali sia percorsi corporate, dove ordine, coerenza e qualità del presidio diventano fattori determinanti».

Gli effetti per il cliente sono immediati e tangibili. «Chiarezza e controllo. Il percorso è lineare: ogni fase è comprensibile, i tempi sono definiti, i ruoli chiari, la do-

cumentazione sotto controllo. La qualità decisionale aumenta perché le scelte si fondano su analisi strutturate e procedure condivise, riducendo i margini di incertezza e garantendo una governance stabile», conclude Panessa. «In questo contesto, il consulente opera come specialista, supportato da un'**organizzazione multidisciplinare** capace di mantenere fluidità anche al crescere della complessità».

All'interno dell'architettura Revalens, len-

FRA I PLUS DEL METODO REVALENS QUELLO DI ESSERE MESSO A TERRA DA UN'ORGANIZZAZIONE REATTIVA, MULTIDISCIPLINARE E MOLTO FLUIDA

ding e *capital markets* si configurano come acceleratori del processo.

«Esistono operazioni che richiedono una struttura finanziaria evoluta, in cui tempi, capitale e strategie di ingresso e uscita devono essere governati in modo coordinato», osserva Pasquale Valenzano. In questa direzione si inserisce la newco di prossima costituzione dedicata alle attività di *lending* e *capital markets*, concepita per collegare in modo strutturato operazioni immobiliari e capitale, attraverso **strumenti di debito, equity e co-investimento**. Il focus è sulla resilienza e sulla scalabilità delle operazioni: una struttura finanziaria solida consente agli asset di attraversare il mercato con

maggiore stabilità e di esprimere appieno il proprio potenziale di valorizzazione.

Nelle operazioni che richiedono velocità e precisione, la sinergia tra tecnologia e marketing diventa determinante. «La tecnologia aiuta a selezionare e governare; **Freesbe**, la nostra società di marketing strategico per il real estate, a posizionare e convertire: dati per decidere, processo per eseguire, marketing appunto per accelerare», sintetizza Polifrone.

«Freesbe fornisce tecnologia e strumenti a supporto della governance e dei player coinvolti, su asset corporate, residenziali e living: connette canali e dati, rende tracciabili i passaggi e dà continuità al percorso fino alla conversione», aggiunge Polifrone. «In parallelo, costruisce mercato: promuove le operazioni e **sviluppa brand**, definendo posizionamento, narrativa e messaggi, attivando performance per generare domanda qualificata. Così processo e domanda restano sincronizzati fino al *closing*».

L'ecosistema Revalens si completa così: Revalens come governance della relazione e del percorso, Revalens SC dedicata alle operazioni strutturate e corporate, Freesbe per marketing immobiliare e gestione del *customer journey*, affiancati da modelli operativi che abilitano velocità controllata nei processi di *instant buyer* e *flipping*.

«Un percorso guidato in cui asset e capitale vengono inseriti dentro una **governance unica**», chiosa Pasquale Valenzano, in grado di dar vita, sottolinea Salvatore Panessa, «a procedure capaci di trasformare la qualità in standard operativi, fulcro del Metodo Revalens», completato, aggiunge **Fabio Polifrone**, «dal ruolo di tecnologia, marketing e analisi dei dati con Freesbe, che rende l'*execution* più solida e prevedibile».

Il risultato è una piattaforma pensata per clienti evoluti - imprenditori, investitori, costruttori e *property owner* - che cercano una struttura in grado di governare decisioni e processi con attenzione al cliente, al valore dell'asset e alla qualità della consulenza sin dall'inizio e fino al *closing*.



NELLA FOTO, DA SINISTRA, SALVATORE PANESSA, PASQUALE VALENZANO E FABIO POLIFRONE, CO-FOUNDER DI REVALENS