



LE INTERVISTE DELL'OSSERVATORIO IMMOBILIARE



MAMACROWD
AZIMUT GROUP

MAURIZIO DE GREGORIO

1) Sintesi cv personale e professionale

Maurizio de Gregorio nasce a Napoli l'11 dicembre 1968. Dopo la Laurea in Ingegneria Elettronica conseguita con lode a Firenze e un MBA ottenuto presso l'Università di Malta, ha costruito un percorso professionale di oltre vent'anni focalizzato sull'innovazione tecnologica nei settori Telco, IT e Fintech.

La sua carriera è caratterizzata da una forte impronta imprenditoriale, avviata già durante gli anni universitari con una società di sviluppo software, e proseguita poi con la fondazione e guida di diverse startup (come Aniketos nel settore delle energie rinnovabili e Parterre nel data-tech, dove ha applicato algoritmi di AI per l'analisi predittiva). Ha dimostrato capacità nel trasformare idee innovative in business concreti, gestendo team e sviluppando piattaforme tecnologiche avanzate (cloud, microservizi, API).

Ha ricoperto ruoli di leadership tecnica e di prodotto (CTO/CPO) in contesti internazionali (come Valendo GmbH a Berlino) e in grandi aziende (come Telecom Italia, dove ha contribuito al lancio del 3G e gestito prodotti innovativi). La sua expertise spazia dallo sviluppo software al product management, con una passione specifica per l'applicazione dell'Intelligenza Artificiale come leva strategica per la trasformazione aziendale.

Attualmente è Chief Executive Officer (CEO) e General Manager di Mamacrowd (Azimut Group), la piattaforma leader in Italia per l'equity crowdfunding. Da gennaio 2025 ricopre anche il ruolo di CEO di Synodia S.p.A., nuova iniziativa del Gruppo dedicata al crowdfunding immobiliare.

2) La realtà Mamacrowd S.r.l.

Mamacrowd S.r.l., parte del Gruppo Azimut, è la piattaforma leader in Italia nel settore dell'equity crowdfunding, attiva sia nel finanziamento di startup e PMI innovative sia nel crowdfunding immobiliare. Nel segmento specifico del crowdfunding per startup e imprese, deteniamo una quota di mercato del 67% in Italia, confermando la nostra posizione dominante.

Ci occupiamo di connettere investitori (privati e professionali) con realtà imprenditoriali e progetti immobiliari italiani in cerca di capitali per finanziare la loro crescita e sviluppo.

Abbiamo la sede principale a Milano, ma il nostro team opera efficacemente con un modello di lavoro flessibile e diffuso, grazie a un ampio utilizzo dello smart working che permette a diversi collaboratori di vivere e lavorare da altre città italiane. La forza lavoro ammonta a circa un organico di circa 20 dipendenti.

Tra le principali attività svolte dalla società annoveriamo: la selezione e la pubblicazione di campagne di crowdfunding (sia equity per imprese che lending/equity per immobiliare), la gestione della piattaforma tecnologica, le attività di marketing e comunicazione per la promozione delle campagne e della piattaforma stessa, e il supporto a imprese, sviluppatori immobiliari e investitori durante tutto il processo.

Mamacrowd opera come società autorizzata e vigilata da Consob e Banca d'Italia, garantendo i più alti standard di trasparenza e sicurezza per tutti gli utenti della piattaforma.

A ulteriore dimostrazione di quanto il Gruppo Azimut creda nel potenziale del crowdfunding immobiliare, a gennaio 2025 abbiamo costituito Synodia S.p.A., una nuova società creata da Mamacrowd insieme a un partner industriale con competenza decennale nel settore immobiliare. La compagine sociale include anche altri soci qualificati come Thaleia S.p.A. ed Elaia S.p.A. Questa nuova realtà, di cui sono Amministratore

Delegato, si focalizzerà specificamente sul crowdfunding immobiliare e inizierà ad operare a partire dall'autunno 2025, rafforzando ulteriormente la nostra presenza e specializzazione in questo mercato.

3) Il rapporto della sua Azienda con Roma

Mamacrowd S.r.l. non ha una sede fisica operativa su Roma. Tuttavia, la capitale rappresenta un mercato di grande importanza strategica per noi, soprattutto nel settore immobiliare. Abbiamo infatti finanziato numerose operazioni e progetti immobiliari di successo proprio su Roma, collaborando attivamente con sviluppatori e operatori locali. Gestiamo i rapporti e le attività sul territorio romano principalmente attraverso la nostra struttura centrale e le relazioni digitali, mantenendo un forte presidio sul mercato.

Roma è strategica per il mercato immobiliare per diverse ragioni:

- Mercato Profondo e Diversificato: Offre opportunità sia nello sviluppo/riqualificazione di aree e immobili, sia negli investimenti a reddito, grazie a una domanda solida in vari segmenti (residenziale, uffici, hospitality).
- Attrattività Internazionale: Lo status di Capitale e l'interesse globale garantiscono liquidità e resilienza al mercato.
- Dinamismo: Eventi come il Giubileo possono ulteriormente stimolare specifici settori e progetti.

4) Il mercato immobiliare di Roma nel prossimo futuro (Ottica Piattaforma)

Dal nostro punto di vista di piattaforma che seleziona opportunità di investimento, il mercato immobiliare romano offre uno scenario dinamico con fattori chiave da considerare:

Fattori di Attrattività per gli Investimenti:

- Flusso di Opportunità: La domanda sostenuta in segmenti come il residenziale di qualità, l'hospitality e la logistica genera un continuo deal flow di progetti potenzialmente finanziabili attraverso la nostra piattaforma.
- Catalizzatori di Sviluppo: Grandi eventi come il Giubileo e i fondi PNRR agiscono da acceleratori, creando opportunità specifiche di riqualificazione e sviluppo che possono offrire rendimenti interessanti per gli investitori.
- Interesse Internazionale e Liquidità: L'appeal globale di Roma supporta la valorizzazione degli asset nel tempo e contribuisce alla liquidità del mercato, un fattore importante per le strategie di exit degli investimenti.
- Potenziale di Rigenerazione: Le aree da riqualificare offrono l'opportunità di partecipare a progetti trasformativi ad alto impatto, spesso ben allineati con l'interesse degli investitori verso la sostenibilità e l'innovazione.

Fattori di Rischio da Monitorare e Mitigare:

- Complessità Esecutiva: La burocrazia e i tempi autorizzativi richiedono un'accurata selezione dei proponenti e dei partner operativi, oltre a una rigorosa analisi delle tempistiche nei business plan dei progetti che offriamo.
- Pressione sui Costi e Marginalità: L'aumento dei costi di costruzione impone un'attenta valutazione della sostenibilità economica e della marginalità attesa dei singoli deal proposti sulla piattaforma.
- Contesto Macroeconomico: L'incertezza generale e l'andamento dei tassi influenzano sia la propensione all'investimento sia le condizioni di finanziamento e di exit; fattori che integriamo nelle nostre analisi di scenario.
- Standard ESG: La crescente importanza dei criteri di sostenibilità rappresenta un fattore chiave nella selezione dei progetti, richiedendo valutazioni specifiche sia sui costi di adeguamento sia sull'attrattività futura dell'asset per gli investitori.

In sintesi, Roma è un mercato con grande potenziale, ma che richiede un'attenta analisi e selezione per offrire ai nostri investitori opportunità solide e ben gestite.

5) Quali ruoli, secondo la sua esperienza, possono avere i Dottori Commercialisti nell'ambito dei servizi a supporto del mercato immobiliare

Dal nostro punto di vista come Mamacrowd, i Dottori Commercialisti sono figure chiave nell'ecosistema del crowdfunding, agendo su più fronti a supporto sia degli investitori che delle imprese proponenti, in particolare nel settore immobiliare:

- Supporto agli Investitori: La gestione fiscale degli investimenti in economia reale, specialmente tramite piattaforme, può essere complessa. I commercialisti aiutano gli investitori a navigare correttamente aspetti come la gestione di plusvalenze e minusvalenze, l'applicazione di regimi specifici (come i PIR Alternativi), e gli obblighi legati al ruolo di sostituto d'imposta, garantendo la compliance e ottimizzando il carico fiscale.
- Supporto ai Proponenti (Imprese e Sviluppatori): Per noi è fondamentale che le aziende e i progetti immobiliari presentati sulla piattaforma siano solidi e ben strutturati. I commercialisti sono cruciali nell'accompagnare i proponenti in questa preparazione, assistendoli nella redazione di business plan accurati, nelle valutazioni, nella due diligence preliminare e nella strutturazione di operazioni societarie o immobiliari complesse, anche straordinarie. Questo lavoro preliminare eleva la qualità delle opportunità offerte ai nostri investitori.
- Garanzia di Qualità e Comprensione: La loro expertise aiuta anche noi come piattaforma a valutare la solidità finanziaria e fiscale dei proponenti e a comprendere meglio la struttura di operazioni immobiliari articolate, contribuendo al nostro processo di selezione e mitigazione dei rischi.

In conclusione, il commercialista non è solo un consulente tecnico, ma un facilitatore essenziale che contribuisce alla trasparenza, alla qualità e all'efficienza del mercato del crowdfunding, a beneficio di tutti gli attori coinvolti: investitori, imprese e la piattaforma stessa.

Intervista pubblicata a luglio 2025

Osservatorio Immobiliare

Gottardo CASADEI - *Presidente*

Christian BIANCHI - *Vice Presidente*

Roberto LONGO

Francesca PANNELLA

Anna WRZESIEN