

DA VITTORIO, 60 ANNI DI ECCELLENZA

ANTHROPIC, IL DILEMMA DELL'IA

SPECIALE
25 MOST
POWERFUL
CHEF

A TU PER TU CON KIMI ANTONELLI

PISCINE, IL NUOVO LUSSO D'ESTATE

Forbes

ITALIA

Italia 4,90 euro - CH CT 11,90 CHF - Côte d'Azur 9 euro - Anno 10 - N° 105 - Luglio 2026 - Periodicità: mensile - Prima immissione: 14/07/2026
Mensile - Poste Italiane Spa - Spedizione in abbonamento postale D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) Art. 1 comma 1 LO/MI

COVER STORY

ORGOGGIO E LEADERSHIP

LE 100 DONNE VINCENTI

MELISSA FERRETTI PERETTI,
VPE COUNTRY MANAGER ITALIA DI GOOGLE

Classifiche

Le 10 miliardarie
più ricche
del mondo





GOOD STORIES

125

LA GEOGRAFIA DEL LUSO

L'Italia continua ad attrarre investitori e acquirenti internazionali interessati al mercato immobiliare. La società di intermediazione **Jarvés** seleziona proprietà uniche, trasformando la compravendita in un percorso personalizzato fondato su competenza e attenzione ai dettagli

N

Nel mercato immobiliare di fascia alta il valore di una proprietà si misura certamente in metri quadrati, posizione e rendimento, ma a fare la differenza è la capacità di interpretare uno stile di vita, comprendere aspettative sempre più sofisticate e trasformare un acquisto in un'esperienza. **Jarvés** è nata da un'idea di Hopafin, holding italiana tra le più importanti in Europa, governo di un gruppo con core business nel settore immobiliare e creditizio. Nata dall'unione tra l'esperienza del gruppo Tecnocasa e Roseto, società special-

La Penthouse Leonardo Da Vinci, una delle proprietà proposte da Jarvés.

izzata nelle locazioni di prestigio, Jarvés si occupa dell'intermediazione di proprietà uniche e dell'offerta di esperienze abitative di alto livello.

L'azienda, con sede a Milano nel quartiere Brera, opera in un mercato che negli ultimi anni ha registrato una trasformazione significativa, con una domanda sempre più orientata verso servizi personalizzati, consulenza specializzata e un interlocutore capace di accompagnare il cliente lungo ogni fase del percorso di acquisto o vendita. Il metodo e lo stile di Jarvés si basano su un approccio altamente specializzato, valorizzando proprietà uniche e selezionate nelle destinazioni più richieste del Paese, con un'attività di intermediazione che spazia dagli attici milanesi alle ville della Costa Smeralda, dai palazzi storici di Roma alle residenze affacciate sui laghi del Nord Italia, fino alle dimore immerse nelle Dolomiti.

Secondo Francesco Montesanti, amministratore delegato di Jarvés, una proprietà di pregio deve essere in grado di coniugare estetica, comfort, eleganza ed esclusività, trasmettendo al tempo stesso emozioni. È proprio questa ricerca che ha permesso alla società di affermarsi nel comparto luxury, facendo leva su competenza, affidabilità e riservatezza. Dietro ogni proposta immobiliare c'è un lavoro di selezione accurato, volto a individuare immobili in grado di rispondere alle esigenze di una clientela internazionale che sempre di più sceglie l'Italia.

La crescita di Jarvés si inserisce in un contesto particolarmente favorevole per il real estate di fascia alta. L'Italia continua a esercitare una forte attrazione nei confronti degli investitori internazionali grazie alla combinazione di qualità della vita, patrimonio culturale, paesaggio e opportunità di investimento. Tra i territori più ambiti c'è la Sardegna nord-orientale. Guardando alle tenden-





ze di mercato nell'isola, le più recenti analisi del gruppo Tecnocasa evidenziano una crescita dei valori immobiliari nella Gallura nord-orientale, sostenuta soprattutto dalla domanda di seconde case e dall'interesse crescente di acquirenti stranieri. Particolarmente significativa è l'evoluzione del mercato di Arzachena e delle sue località più rinomate. Cannigione registra quotazioni comprese tra quattromila e cinquemila euro al metro quadrato per immobili usati di buona qualità, mentre Baia Sardinia presenta valori ancora superiori. Parallelamente aumenta la richiesta di appartamenti di piccolo taglio destinati sia all'utilizzo personale, sia all'investimento. Una dinamica che testimonia la crescente attrattività dell'area e che contribuisce a rafforzare il posizionamento della Costa Smeralda come uno dei mercati più esclusivi del Mediterraneo. Anche Porto San Paolo e Loiri mostrano un andamento particolarmente vivace, con un incremento dei prezzi del 6,2%. Qui la domanda proviene sempre più spesso da italiani residenti all'estero e da acquirenti provenienti da Milano, attratti dalla vicinanza all'aeroporto di Olbia e dalla qualità della vita offerta dal territorio.

Il lusso immobiliare in Sardegna sta evolvendo verso una dimensione sempre più internazionale. Non è un caso, quindi, che il piano di sviluppo di Jarvés preveda l'apertura di una nuova sede a Porto Cervo a partire dall'estate 2026. La località sim-

bolo della Costa Smeralda è uno dei mercati più rilevanti del luxury real estate europeo e costituisce un presidio strategico per intercettare una domanda internazionale sempre più qualificata. La nuova sede si affiancherà a quella di Madonna di Campiglio, altra destinazione chiave per il segmento delle seconde case di alta gamma.

Accanto all'espansione territoriale, Jarvés sta lavorando all'ampliamento dei propri servizi. Tra i progetti in fase di sviluppo c'è una divisione dedicata al relocation per clienti internazionali, pensata per accompagnare famiglie e professionisti nel trasferimento in Italia attraverso un'assistenza completa: dalla ricerca dell'immobile ai servizi linguistici, fino al supporto scolastico e sanitario. A sostenere questo e tutti gli altri servizi è un team composto da professionisti specializzati, agenti immobiliari abilitati, con competenze tecniche multidisciplinari e capacità comunicative multilingue. Una struttura costruita per dialogare con una clientela internazionale e offrire un servizio personalizzato, fondato su ascolto, discrezione e attenzione ai dettagli. Jarvés vuole trasformare l'emozione di possedere una proprietà di pregio in una realtà tangibile. Guidata da una visione che oltrepassa la semplice compravendita, intende creare un legame autentico con i clienti, offrendo soluzioni che rispecchino il loro stile di vita, le loro aspirazioni e, in definitiva, i loro sogni. **F**