



Colliers e Progedil stringono un accordo commerciale con Tecma Solutions per dotarsi di un'innovativa piattaforma tecnologica digitale a servizio del processo di commercializzazione



Colliers Italia – società leader nel settore dei servizi professionali e nella gestione degli investimenti in ambito immobiliare - e il Gruppo Immobiliare Progedil - specializzato nella consulenza e nell'intermediazione immobiliare con un focus specifico sul settore residenziale – sono i primi advisor a siglare su Roma un accordo commerciale con Tecma Solutions per dotarsi di una piattaforma tecnologica che consentirà di gestire digitalmente l'intero processo di commercializzazione per le nuove iniziative di sviluppo residenziale immobiliare in tutta Italia. Grazie a una

tecnologia software customizzata e integrata sui portali Colliers e Progedil, fondi immobiliari e family officer potranno usufruire di vantaggiosi pacchetti di prodotti e servizi digitali a valore aggiunto. Il cliente accederà a tutte le iniziative immobiliari in un unico ambiente web, potendo configurare diverse soluzioni abitative, effettuare un preventivo, prenotare un appuntamento in un nuovo esclusivo showroom, abilitando inoltre la possibilità di completare l'acquisto di unità abitative direttamente online, all'interno di una totale immersione sensoriale di acquisto.

“Questo progetto è solo il primo di un lungo percorso avviato con la partnership strategica siglata con Colliers con l'obiettivo di rafforzare ulteriormente il presidio sul territorio romano” commenta Francesco Procopio - General Manager del Gruppo Progedil. “Oltre ad essere molto orgogliosi di essere i primi advisor della Capitale a dotarsi, a livello corporate, di questa piattaforma digitale customizzata, siamo felici di offrire al developer la possibilità di usufruire di tale servizio e, al cliente finale, un'esperienza di acquisto innovativa e di qualità grazie all'integrazione tra digitalizzazione e real estate”.

“Come Colliers siamo impegnati da sempre a perseguire l'innovazione come volano di crescita. Anche per questo osserviamo da vicino il mondo proptech per coglierne il meglio. Con Progedil e TECMA abbiamo studiato una soluzione che ci permetterà di migliorare la customer experience, acquisendo un decisivo vantaggio competitivo”, ha dichiarato Roberto Nicosia, CEO di Colliers Advisory and Transaction.

Il progetto prevede, nel suo complesso, una business transformation in chiave “phygital”, attraverso la creazione di un'esperienza utente unica, nonché la progettazione di un grande showroom fisico, la Home Tech Suite, che sarà centralizzato nell'headquarter di Progedil e realizzato con inedite tecnologie digitali hardware e software. La Customer Journey è dunque multicanale, un mix tra fisico e virtuale che pone al centro l'utente in ogni fase del processo di acquisto di una nuova casa

La piattaforma tecnologica è stata sviluppata da TECMA e la componente software assumerà un ruolo centrale permettendo di incrementare l'esperienza dell'utente ed innalzare il livello di servizio, ottimizzando i processi di gestione commerciale e garantendo l'accesso a contenuti digitali immersivi dedicati ad ogni nuova iniziativa commerciale seguita da Colliers e Progedil.