

Colliers con Progedil: accordo per digitalizzare la commercializzazione

di E.I. 21 Dicembre 2022



Gestire digitalmente tutto il processo di commercializzazione per le nuove iniziative di sviluppo residenziale immobiliare in tutta Italia. È il focus dell'accordo a tre firmato da Colliers Italia, il Gruppo Immobiliare Progedil e Tecma Solutions.

Il progetto prevede, nel suo complesso, una business transformation in chiave phygital. La componente software assumerà un ruolo centrale permettendo di incrementare l'esperienza dell'utente e innalzare il livello di servizio, ottimizzando i processi di gestione commerciale e garantendo l'accesso a contenuti digitali immersivi dedicati a ogni nuova iniziativa commerciale seguita da Colliers e Progedil.

Grazie a una tecnologia software customizzata e integrata sui portali Colliers e Progedil, fondi immobiliari e family officer potranno usufruire di 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 showroom, abilitando inoltre la possibilità di completare l'acquisto di unità abitative direttamente online. La piattaforma tecnologica è stata sviluppata da Tecma.

Francesco Procopio, General Manager del Gruppo Progedil: "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. Oltre a 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".

Roberto Nicosia, CEO di Colliers Advisory and Transaction: "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 deciso vantaggio competitivo".