

La piattaforma di e-commerce per comprare case nuove

Real Estate

AbitareIn con Tecma per la compravendita di abitazioni on line

Laura Cavestri

MILANO

La ricerca parte sempre online. Si visualizzano i rendering degli appartamenti, metri quadrati e richieste di prezzo. Poi si finalizza sempre andando all'ufficio vendite. Non sarà più un obbligo.

AbitareIn Spa (società specializzata nello sviluppo residenziale quotata sul segmento Euronext Star Milan) e Tecma Solutions Spa (Tech Company quotata su Euronext Growth Milan) lanciano insieme la prima piattaforma e-commerce corporate per la vendita di case online. Un unico showroom digitale per tutte le nuove costruzioni promosse da AbitareIn.

La tecnologia consente al cliente di visualizzare tutte le iniziative immobiliari di AbitareIn in un unico ambiente web, selezionare le diverse soluzioni abitative, effettuare un preventivo, prenotare un appuntamento nello showroom fisico oppure

acquistare direttamente online tramite conferma della proposta con diritto di recesso entro 3 giorni. Tutto a portata di click. Poi si va dal notaio per il preliminare e il rogito.

«La realizzazione di questo nuovissimo progetto insieme a Tecma Solutions – ha commentato Marco Claudio Grillo, amministratore delegato di AbitareIn – è il risultato di anni di ricerca e investimenti, porta non solo il nostro business, ma l'intero



Un unico showroom digitale per l'acquisto di nuove costruzioni promosse sul mercato

mercato in cui operiamo, a un nuovo livello e ci ha permesso di mettere a punto questo inedito strumento, che supera le consuetudini, per garantire ai nostri clienti un'esperienza d'acquisto sempre più gratificante. La nuova piattaforma corporate, che unisce in un unico canale tutti i nostri progetti, rappresenta il risvolto concreto dell'idea alla base del nostro modello: AbitareIn come brand identitario, simbolo di continuità e crescita».

«Grande soddisfazione per questo nuovo progetto condiviso con AbitareIn, frutto di una vision e di un lavoro di progettazione ed esecuzione durato oltre due anni e che ha coinvolto diverse professionalità, tra digital designer, ingegneri, architetti, graphic & brand designers – ha commentato Pietro Adduci, amministratore delegato di Tecma Solutions –. Anche il real estate è oggi finalmente multicanale, un unico showroom online, un unico showroom fisico, in cui scoprire, lasciarsi ispirare, immaginare, acquistare la propria casa».

nare, acquistare la propria casa».

I due operatori milanesi sono già stati protagonisti nel 2020 del lancio della prima piattaforma di vendita online dedicata, due anni fa, ad una prima singola iniziativa immobiliare quando, in piena pandemia, l'introduzione della tecnologia e-commerce ha consentito di visitare virtualmente gli appartamenti e acquistare un immobile da casa. Ora, l'obiettivo è anche quello di esportare questo *know how* in Usa, Emirati Arabi ed Europa centrale, soprattutto Germania e Regno Unito.

© RIPRODUZIONE RISERVATA