

Dagli spazi all'acquisto, le tecnologie digitali ridisegnano il real estate

Tecma Solutions

Una piattaforma personalizzabile a servizio di sviluppatori immobiliari, broker, asset manager e fondi d'investimento, con l'obiettivo di digitalizzare il Real estate e tutti i processi a esso annessi: dal primo contatto, passando alla configurazione online degli spazi, fino ad arrivare ad affittare o comprare casa direttamente online. È il core business di Tecma Solutions, specializzata nella trasformazione digitale per l'immobiliare, che ha registrato un tasso di crescita di quasi il 69% sul fatturato tra il 2018 e il 2021, arrivando l'anno scorso a ricavi annui pari a circa 10 milioni di euro. Un successo fotografato dall'ingresso nel ranking Leader della crescita 2023 Statista-Il Sole 24 Ore.

I risultati sono conseguenza di una visione incentrata sulla crescita, che lo scorso maggio ha portato l'azienda, quotata sull'Euronext Growth di Milano, a deliberare un aumento di capitale con l'obiettivo di potenziare lo sviluppo del prodotto, l'internazionalizzazione e la scalabilità della piattaforma. «La pandemia ha accelerato i processi di digitalizzazione anche in questo settore e Tecma ha messo a frutto gli investimenti in ricerca e sviluppo realizzati negli ultimi 10 anni e che, solo nel 2021, so-

Gli investimenti in ricerca e sviluppo hanno portato - anche attraverso la registrazione di brevetti - allo sviluppo di una piattaforma dotata di 15 software proprietari che si integrano con contenuti digitali sviluppati anche attraverso algoritmi di intelligenza artificiale, adattati alle esigenze del cliente. Si tratta di un processo che massimizza il ritorno sull'investimento accelerando il processo di vendita e consentendo all'utente di fare scelte più consapevoli. «Nel nostro team non abbiamo solo informatici, ma anche psicologi e filosofi, designer e business architect. Questa



IN CLASSIFICA

Tecma Solutions si piazza al 93esimo posto di Leader della crescita con un Cagr del 68,94

integrazione di competenze, unite alla scienza del neuromarketing, ci consente di valorizzare gli immobili e di venire incontro a una domanda sempre più raffinata e rapida nelle valutazioni», sottolinea Adduci.

Ora Tecma ha avviato un percorso di internazionalizzazione, con presenza diretta in Svizzera e Dubai, a cui è seguita l'apertura di uffici a Miami e l'avvio di attività commerciali in Francia, Germania, Regno Unito. A

no stati pari al 32% dei ricavi - spiega Pietro Adduci, Ad di Tecma Solutions -. Le tecnologie hanno aperto scenari di sviluppo inattesi e innescato una trasformazione dei modelli di business delle società del Real estate che hanno saputo adottarli».

questo si aggiungono ulteriori investimenti per continuare a esportare negli Usa e nei principali mercati europei l'eccellenza del made in Italy anche nel digitale per il Real estate.

—**C.L.V.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA