

**DIGITAL CONTRACT:  
LA TECNOLOGIA ENTRA NELL'HOME DESIGN PER GUIDARE  
IL CONTRACT RESIDENZIALE**

**Il 5 maggio presso l'ADI Museum a Milano, nel corso di un evento esclusivo è stato presentato l'inedito format dedicato all'Home Design Made in Italy**

*Milano, 8 maggio 2023* – Il lancio di un'innovativa tecnologia digitale e un'overview sugli sviluppi futuri del mercato immobiliare, dove i principali brand dell'Home Design italiano e opinion leaders anticipano nuovi scenari per il futuro del Contract nel Real Estate.

Protagonisti d'eccezione 30 TOP brands dell'Home Design italiano che hanno aderito ad un format esclusivo lanciato da TECMA, Tech Company specializzata nella Digital Transformation per il settore del Real Estate, per il lancio di un nuovo sistema di valorizzazione digitale di materiali, finiture ed arredamento attraverso configuratori digitali sviluppati per il mercato immobiliare residenziale, in vendita ed in affitto.

Analizzare la fusione tra due mondi, il Real Estate e la tecnologia che si uniscono per raccontare le novità che sta vivendo il settore residenziale, per affrontare la rivoluzione digitale e allinearsi alle tendenze di altri mercati quali per esempio quelli della nautica e dell'automotive.

Questi gli argomenti trattati nel corso dell'evento moderato da **Dario Donato**, conduttore televisivo TGCOM24, che ha visto gli interventi di **Pietro Adduci**, Amministratore Delegato di TECMA, che ha illustrato i nuovi trend sociologici e le nuove tecnologie esclusivamente dedicate al Real Estate, **Chiara Laudanna**, Partner dell'ufficio italiano di McKinsey & Company, che ha evidenziato l'importanza della personalizzazione per i consumatori e per le aziende, e il ruolo chiave del digitale in questo percorso, **Stefano de Vivo**, Chief Commercial Officer di Ferretti Group, che ha portato la sua testimonianza sulla rilevanza delle esperienze digitali nel mercato del lusso e della nautica e **Lorenzo Pascucci**, Founder di Contract District Group, che ha illustrato e confermato il ruolo della tecnologia digitale nell'integrazione dei processi legati alla filiera del Design System con quelli del Real Estate.

Tra i partecipanti, i principali brands dell'Home Design italiano che hanno aderito all'iniziativa: Albed, Arclinea, B&B Italia, by Lassen, BTicino, Ceramiche Piemme, Cesana, cinquanta3, CTC, Ekinex, Ernestomeda, Florim SpA SB, Flos, Gessi, Iris Ceramica Group, Italiana Parquet, Itlas, Lema, Listone Giordano, Louis Poulsen, Lualdi, Marazzi Group, Maxalto, MENU, Mirage, Molteni&C, Nemo, Novamobili, Scavolini, Stile, Verde Profilo, Vermobil, Zucchetti.

**Pietro Adduci, Amministratore Delegato di TECMA** commenta *“Siamo lieti di annunciare oggi un evento di grande rilevanza e demarcazione con il passato, grazie al lancio di un'inedita tecnologia che siamo certi denoti l'inizio ufficiale di una nuova fase storica di valorizzazione immobiliare. Grazie*

# TECMA

BUSINESS.BEAUTY.

*a un decennio di ricerca e sviluppo nel settore del Real Estate, siamo riusciti a consolidare un'esperienza e una conoscenza del rapporto tra uomo e macchina che ci permettono di ampliare le soluzioni disponibili verso il nostro mercato di riferimento. La nuova tecnologia, denominata Home Configurator, offre un sistema di collaborazione diretta tra gli operatori del settore immobiliare e i principali protagonisti dell'home design italiano per creare un'esperienza utente unica per il cliente finale, in fase di acquisto o affitto della sua nuova casa - continua **Pietro Adduci**. - Oltre alla possibilità di scegliere l'immobile che meglio soddisfa le proprie esigenze abitative, il pubblico potrà configurare gli interni con arredamenti e finiture che rispecchiano il proprio stile di vita, agganciando gli ultimi prodotti dei brand partner costantemente aggiornati, visualizzando il risultato finale ed i prezzi delle personalizzazioni e varianti, nonché allestimenti e pack esclusivi progettati da architetti ed interior designers con il contributo di tutte le aziende protagoniste di questo esclusivo ed inedito Digital Club. Il nuovo approccio rappresenta altresì un innovativo canale distributivo per il settore delle nuove costruzioni ed un passaggio dal mercato secondario a un modello integrato, offrendo vantaggi per tutti: accelerazione dei tempi di vendita ed affitto con enorme riduzione dei costi di gestione e progettazione per gli operatori di settore, rapidità di comprensione e scelta, maggiore possibilità di personalizzazione, maggiore affidabilità, qualità, trasparenza e vantaggio economico per il cliente finale.*

*Abbiamo grandi aspettative per il nuovo Digital Contract Model, che si prevede possa ampliare lo sviluppo del nostro business e quello dei nostri clienti partners, ovvero Investitori, Sviluppatori, Brokers. Entro il 2023, oltre 9.500 unità immobiliari verranno gestite con le nostre piattaforme e prevediamo nei prossimi anni di incrementare significativamente il numero degli asset supportati dalle nostre tecnologie digitali.”*

**Chiara Laudanna, Partner di McKinsey**, afferma “Secondo una recente indagine condotta da McKinsey, le aziende che mostrano maggiore vicinanza ai propri clienti, comprendendone bisogni e desideri, registrano in media una crescita dei ricavi fino al 15%. Oltre il 70% dei consumatori si aspetta interazioni personalizzate dai brand: la personalizzazione riveste pertanto un ruolo cruciale nei percorsi di acquisto e nella costruzione della fedeltà. In questo contesto, le tecnologie digitali possono aiutare a realizzare strategie di personalizzazione efficaci, nei diversi settori”.

**Stefano de Vivo, Chief Commercial Officer, Ferretti Group** commenta “Costruire e vendere le barche più belle del mondo è il nostro principale obiettivo. Per raggiungerlo è imprescindibile lavorare da un lato sull'innovazione di prodotto, dall'altro sulla customizzazione.

*Investiamo molto nelle collaborazioni con designer nazionali ed internazionali per garantire ai nostri clienti la massima personalizzazione possibile.*

*Un full custom yacht necessita di tecnologie digitali ed immersive con un livello qualitativo estremo, che possano far vivere in anteprima il prodotto, consentendo ai clienti di partecipare attivamente al processo non solo di acquisto, ma anche di costruzione.*

*Questo tipo di configuratori in futuro permetteranno di alzare ancora di più il livello di engagement del cliente durante tutta la customer journey, aspetto importante per lo sviluppo del business”.*

# TECMA

BUSINESS.BEAUTY.

**Lorenzo Pascucci, Founder di Contract District Group** *“Ho sempre ritenuto determinante il ruolo della tecnologia digitale nel percorso di integrazione della filiera del Design System con l’industria del Real Estate ed è per questo che sono onorato di aver potuto collaborare con Tecma al lancio di questo innovativo configuratore - commenta Lorenzo Pascucci. - I software digitali che semplificano il processo di scelta, monitoraggio e implementazione dei prodotti di home design in un progetto residenziale, sono stati e seguono ad essere fondamentali per rafforzare il canale distributivo del design contract come alternativo al retail, accorciando i tempi di costruzione, ma soprattutto valorizzando il prodotto immobiliare attraverso brand d’eccellenza del Made in Italy. Uno dei principi che da sempre valorizza e distingue il nostro modello di business dal puro contract B2B è che il cliente possa arrivare ad una definizione e scelta personale degli arredi attraverso dei tools, in questo caso anche digitali, che consentano di vivere un’esperienza phygital ed immersiva accompagnando l’acquirente in un percorso di consegna dell’abitazione sempre più valoriale, qualitativo e Chiavi in mano.”*

\*\*\*

Il comunicato è disponibile sul sito internet [www.tecmasolutions.com](http://www.tecmasolutions.com), sezione “Investors/Comunicati Stampa”.

\*\*\*

**TECMA Solutions** [EGM: TCM], quotata all'Euronext Growth Milan dal 9 novembre 2020, è una Tech Company specializzata nella Digital Transformation per il settore Real Estate. Attraverso un’innovativa piattaforma completamente digitalizzata, la Società offre soluzioni tecnologiche per la valorizzazione dei progetti immobiliari, velocizzando e semplificando le transazioni di vendita nonché la gestione locativa. TECMA conta su un team di circa 200 professionisti dipendenti con un track record di oltre 400 progetti conclusi sia in Italia che all’estero, avendo gestito transazioni per oltre 9 miliardi di euro. Grazie al vantaggio di first-mover e al know-how specifico acquisito negli anni, la Società è in grado di anticipare le tendenze del mercato sapendo interpretare al meglio le esigenze degli investitori immobiliari così come quelle dei singoli consumatori, facendo leva su un mix tra arte, neuromarketing e tecnologie proprietarie per sviluppare e creare nuovi prodotti finalizzati al successo dell’investimento immobiliare.

**Per ulteriori informazioni:**

## **Contatti TECMA**

### **Investor Relation**

TECMA Solutions S.p.A.  
Veronica Carullo – Investor Relator  
Via Medardo Rosso, 5  
20159 – Milano  
Tel. +39 02 66809409  
[ir@tecmasolutions.com](mailto:ir@tecmasolutions.com)

### **Media Relation**

Twister communications group  
Via Valparaiso, 3  
20144 – Milano  
Tel. +39 02 4381 14200  
[tecma@twistergroup.it](mailto:tecma@twistergroup.it)