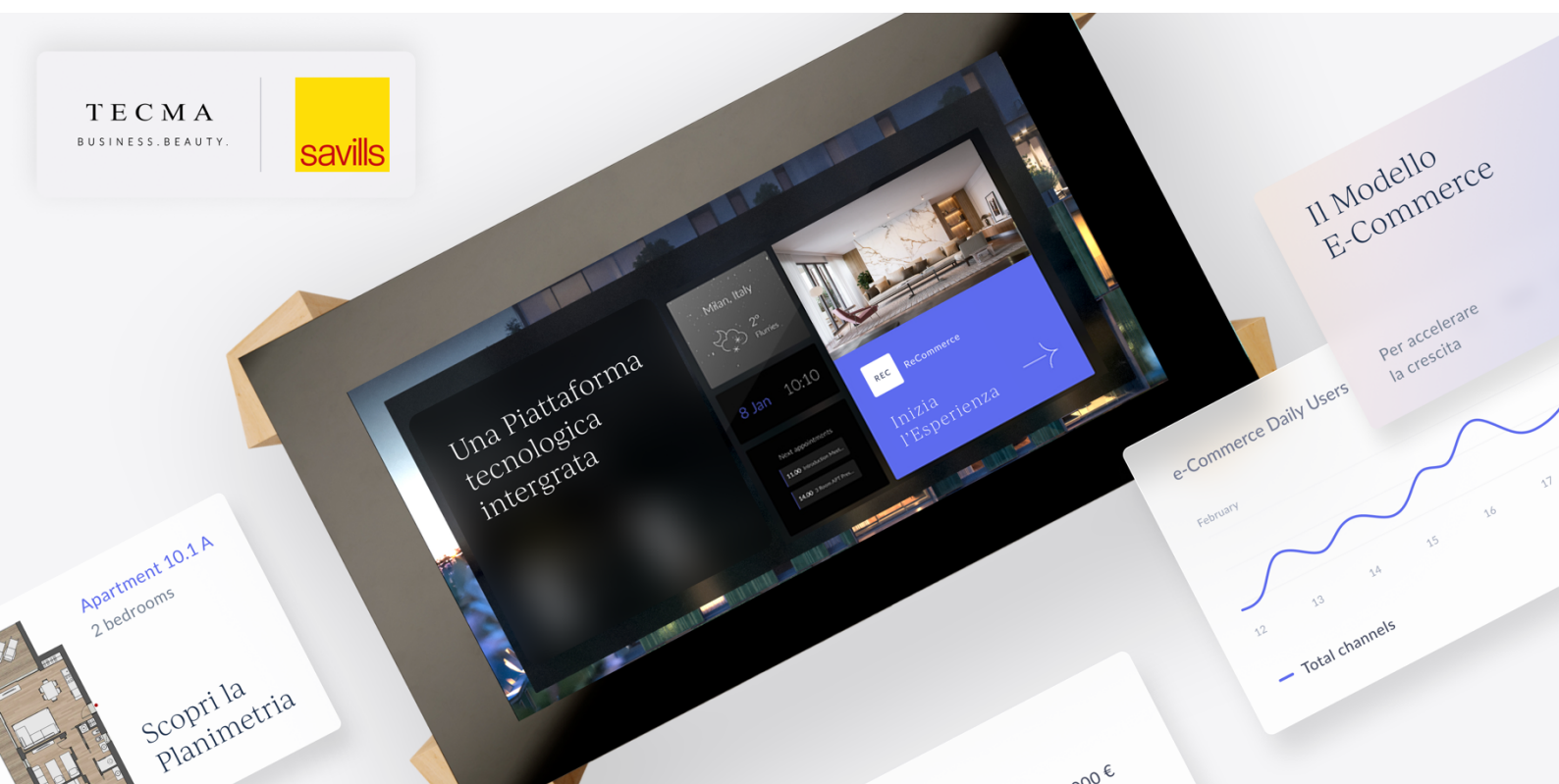


COMUNICATO STAMPA

SAVILLS punta sul modello e-Commerce per accelerare la crescita in Italia, con una nuova piattaforma tecnologica sviluppata da TECMA: una collaborazione strategica per lo sviluppo internazionale.

In un mercato sempre più digitale, dove oltre il 95% delle vendite prende avvio dal web, nasce una partnership per un ecosistema digitale end-to-end dedicato ai nuovi sviluppi immobiliari residenziali.



MILANO, 23 FEBBRAIO 2026

Come per tutti i settori industriali, anche nel **Real Estate** il processo di **incontro** tra **domanda** e **offerta** per l'acquisto di una nuova casa passa sempre più attraverso **tecnologie software**. Oggi oltre il **95%** delle **vendite** di nuove costruzioni residenziali **prende avvio dal web**, secondo una logica ormai assimilabile a un modello e-Commerce. In questo contesto, l'utilizzo di dati e tecnologie evolute diventa

un **fattore determinante per intercettare clienti finali** a target e per gestire un'esperienza d'acquisto che nasce online. Nel mondo immobiliare, tuttavia, **ciò non determina la finalizzazione del processo d'acquisto sul web**: online inizia il processo di selezione, informazione e personalizzazione, che prosegue poi in un contesto fisico, dove l'interazione tra cliente finale e funzionario commerciale consente il completamento del flusso di vendita, sempre supportato dalle tecnologie digitali.

È in questo scenario che prende forma la **nuova piattaforma digitale di Savills**, basata su un modello e-Commerce evoluto sviluppato da TECMA e pensato per accompagnare l'intero processo di vendita **delle nuove costruzioni residenziali**. Il cliente finale viene intercettato online attraverso software connessi a piattaforme social e motori di ricerca e atterra su un sito web sviluppato in tecnologia e-Commerce, progettato per offrire un'esperienza intuitiva e orientata alla massima fruibilità. I **visitatori possono esplorare in modo completo e immersivo le caratteristiche degli immobili, selezionare l'unità di interesse e generare un preventivo, che viene archiviato in un'area riservata personale, sempre accessibile**. L'esperienza è fruibile da desktop e mobile e consente di prenotare un appuntamento in autonomia selezionando un orario specifico o organizzare una video call con un semplice click: **un vero e proprio store online operativo 24 ore su 24**.

Durante l'appuntamento, in remoto o in presenza, un **software di vendita** consente di **personalizzare e configurare la propria casa** e di **finalizzare un preventivo dettagliato**. **Proposta d'acquisto e contratto vengono quindi generati automaticamente dal software**, insieme a un riepilogo completo della configurazione, inviato via mail e archiviato nell'area riservata dell'utente.

Tutte le configurazioni, **i dati generati durante gli appuntamenti** e la gestione dell'interfaccia del sito web **confluiscono** in un software gestionale con **CRM integrato**, specificamente progettato per il mercato delle nuove costruzioni. **Un ecosistema digitale che rende il flusso di vendita e acquisto più semplice, veloce e trasparente, sia per l'utente finale sia per la società di intermediazione**.

Danilo Orlando, Head of Residential di Savills, dichiara: "Savills ha sempre creduto nel potere della tecnologia come motore di evoluzione del mercato immobiliare. Oggi ci accingiamo a ridefinire l'esperienza di acquisto e vendita delle nuove costruzioni integrando una piattaforma digitale avanzata con il talento e l'expertise dei nostri professionisti. Nel 2026 saremo i primi in Italia a offrire un ecosistema digitale integrato che unisce dati, automazioni e interazione umana per rendere i processi più rapidi, le decisioni più informate e la relazione con il cliente continua e personalizzata, online e offline. Questa trasformazione, sviluppata con TECMA, sarà il pilastro del nostro programma di innovazione triennale, sostenendo la crescita in Italia e in Europa e definendo un nuovo standard per il settore delle nuove costruzioni residenziali".

In questo scenario, l'introduzione di un flusso di lavoro basato su un modello e-Commerce completamente digitale rappresenta un cambio strutturale nel modo di acquistare e vendere nel mercato immobiliare. Come sottolinea **Pietro Adduci, Amministratore Delegato di TECMA** "L'introduzione di un flusso di lavoro basato su un modello e-Commerce completamente digitale, che

parte online e si completa in presenza, cambierà definitivamente il modo di acquistare e vendere nel mercato immobiliare. Orgogliosi di supportare Savills, uno dei principali player immobiliari al mondo, in questa trasformazione irreversibile con le nostre ultime tecnologie che lanceremo in anteprima in Italia da febbraio 2026 e nel Q2 nel resto del mondo”.

Il comunicato è disponibile sul sito internet 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 130 professionisti con oltre 500 progetti all'attivo sia in Italia che all'estero, avendo gestito tramite le proprie piattaforme digitali operazioni di sviluppo immobiliare per oltre 20 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.

Per ulteriori informazioni:

Investor Relation

TECMA Solutions S.p.A.

Giorgio Vago
CFO & Investor Relator

Via Bracco 6, 20159 – Milano
Tel. +39 02 66809409
ir@tecmasolutions.com

Media Relation

Twister Communications Group

Via Valparaiso 3
20144 – Milano
Tel. +39 02 4381 14200
tecma@twistergroup.it

Euronext Growth Advisor

Alantra

Via Borgonuovo 16
20121 – Milano
Tel. +39 02 6367 1601
ega@alantra.com

Savills, fondata nel Regno Unito nel 1855, è una società tra i leader al mondo nella consulenza immobiliare, quotata alla borsa di Londra (LSE: SVS). A livello Globale possiede una rete internazionale di oltre 600 uffici in America, Europa, Asia e Oceania, Africa e Medio Oriente e oltre 40.000 professionisti in 70 paesi.

Savills in Italia, opera da oltre 30 anni nel mercato italiano del Real Estate, offrendo un ampio spettro di servizi in numerosi ambiti del contesto immobiliare. Le attività di Savills spaziano dalla consulenza alle valutazioni al capital market per tutti i tipi di asset passando per il property management, il leasing e la consulenza tecnica per centri e parchi commerciali, high street ed uffici. Oggi, con uno staff di 200 persone, Savills in Italia si pone come il consulente immobiliare di riferimento nei mercati selezionati.

Per ulteriori informazioni visitare il sito www.savills.it

Per ulteriori informazioni:

Roberta Cattaneo

Head of Corporate Marketing & Communication, Savills

roberta.cattaneo@savills.it

[+39 345 0517839](tel:+393450517839)

Media Agency: Axelcomm

Fabio Rovelli

fabio.rovelli@axel-comm.it

[+39 349 651 0535](tel:+393496510535)