

Home-J, la web-App che integra l'home design alla filiera del real estate

Milano Contract District lancia una nuova **piattaforma tecnologica** che permette di **accompagnare il cliente** anche da **remoto** nel **percorso delle scelte** e dell'**avanzamento del progetto** di un'abitazione in costruzione



Per fronteggiare l'era post Covid-19 che inizia a delinearsi, anche nell'ambito del Real Estate bisogna partire dalla constatazione che alcuni processi hanno subito un'accelerazione nei cambiamenti. I rapporti con la clientela a causa del distanziamento sociale per esempio, o i comportamenti di acquisto e di vendita anche delle abitazioni così come le esigenze stesse dell'abitare. Cambiamenti profondi e radicali che portano a un nuovo modello di approccio imperniato sul servizio finalizzato a un acquisto di casa sicuro, esperienziale, consegnato "chiavi in mano" ma tuttavia personalizzabile. Cambiamenti che Lorenzo Pascucci, founder di Milano Contract District, aveva già intercettato nel 2016 quando inaugurò nel capoluogo lombardo il "District", lo showroom di 1.700 mq dove ha sede l'headquarter della design platform che ha profondamente cambiato le dinamiche dell'immobiliare residenziale. Oggi Milano Contract District ha in attivo partnerships su oltre 60 cantieri con un portafoglio di oltre 2.000 unità abitative in consegna entro i prossimi tre anni. Tra i clienti e i progetti più significativi, Citylife con Generali, Bnp Paribas RE, Savills, Dea Capital, Nexity, Reale Immobili (la divisione RE di Reale Mutua),



i fondi di investimento Polis, InvestIRE sgr, Kervis sgr, Redbrick Inv., GreenStone e le imprese Rusconi, Borio Mangiarotti, Mangiacchi e Pederini. L'idea di partenza? In un mercato immobiliare che cambia e si rinnova a ritmi sostenuti, diventa imprescindibile un approccio integrato a 360 gradi e un'estrema attenzione ai servizi, per un cliente sempre più selettivo.

Da qui il rilascio di un nuovo e innovativo strumento (inedito in campo immobiliare) che si affiancherà all'ampio pacchetto di servizi di Milano Contract District dedicati al Real Estate.

Da maggio 2020 è infatti disponibile Home-J, un avanzato sistema di interfacciamento digitale con il quale sia gli acquirenti di una nuova abitazione sia i promotori, possono monitorare da remoto tutti gli step di avanzamento del proprio progetto abitativo che segue MCD in toto: dall'archivio dei documenti alle timeline delle consegne fino all'accesso di un'area riservata dedicata all'assistenza post-vendita. Un'innovativa risposta al mercato con un prodotto tecnologico che, dopo due anni di sviluppo, è in grado di interpretare anche le nuove esigenze di semplificazione all'acquisto legate alla situazione di emergenza sanitaria che ha colpito il paese.

«Stavamo già lavorando da tempo a un progetto "digital" da affiancare all'esclusiva esperienza fisica che garantisce il nostro showroom», spiega Lorenzo Pascucci, «così, partendo dal nostro sistema gestionale proprietario Erp, siamo arrivati a lanciare Home-J (ovvero Home-Journey), che è la versione in chiave Crm del nostro sistema informativo che integra e traccia i processi e i passaggi dell'industria dell'home Design con la filiera delle costruzioni traducendoli in

una web-app capace di parlare un linguaggio "consumer friendly"».

Con Home-J tutti gli attori coinvolti nel processo di realizzazione di una nuova abitazione (impresa, cliente e fornitore) possono comunicare in remoto tra loro: dal lato cliente finale, la App permetterà di seguire passo dopo passo la definizione di tutti gli aspetti riguardanti la propria residenza, con l'archivio documentale sempre disponibile e l'accesso ad un'area riservata alle richieste di assistenza sui prodotti di arredo installati. Home-J permette inoltre di interloquire in modo riservato con i consulenti dedicati del team di Milano Contract District, fissare e seguire una video-call in diretta con il progettista, seguire (sempre da remoto) grazie all'home tracker le fasi di scelta e avanzamento del fit-out costruttivo e arredativo per avere sempre contezza anche delle attività di verifica, rilievo e controllo di assistenza al cantiere che proseguono per mesi dopo gli ultimi incontri in showroom.

Partendo dalle scadenze e dalle fasi di avanzamento indicate dall'impresa viene quindi pianificata a ritroso l'agenda di incontri per le scelte di personalizzazione casa da parte degli acquirenti. A loro viene dato un log-in per entrare in Home-J da remoto e gestire, tracciare, archiviare, aggiornarsi, informarsi sull'avanzamento del loro "viaggio" verso la propria nuova casa.

«Home-J rappresenta una soluzione tecnologica inedita», conclude Pascucci, «che di fatto ha percorso i tempi e che consente di garantire e rassicurare l'acquirente ed il venditore sul lungo percorso temporale che separa (nelle nuove costruzioni) il momento dell'acquisto della casa su carta da quello della sua effettiva consegna».

A cura di Milano Contract District