

Finanza e Mercati - 14/10/2009 - pag. 11

Immobiliare hi-tech: investimenti on-line per Ernesto Preatoni

L'inventore di Sharm El Sheikh rafforza il servizio clienti adottando le tecnologie di **Siseco** e ampliando la rete di vendita



È targata **Siseco** la prima esperienza di investimento immobiliare in Italia declinata interamente via web. A realizzarla un colosso del settore, la Ernesto Preatoni Real Estate International, che fa capo a Ernesto Preatoni, l'imprenditore considerato l'inventore di Sharm El Sheikh che opera nel ramo immobiliare e turistico. La nuova società, nata nel dicembre 2008, si rivolge alla clientela italiana che intende investire in immobili di pregio in Paesi selezionati, con un'alta prospettiva di crescita e una bassa pressione fiscale. Preatoni Real Estate International ha scelto di puntare sulla tecnologia, grazie a b.com, soluzione Crm (Customer relationship management) versatile che consente di gestire via web le informazioni relative ai clienti e

ai potenziali clienti, permettendo la condivisione dati con la forza vendita e le azioni commerciali. I potenziali clienti interessati all'attività di Preatoni Real Estate International compilano un modulo via web che «entra» direttamente nel Crm, dove viene smistato e indirizzato al venditore responsabile dell'area geografica interessata.

«Stiamo vivendo un periodo economico delicato per gli investimenti - afferma Stefano Pelizzola, direttore generale di Preatoni Real Estate International - Differenziare è indispensabile: il mattone resta un settore importante ma, secondo noi, all'estero ci sono nazioni che offrono maggiori opportunità rispetto all'Italia. Siamo in questo settore da anni, abbiamo competenze e know how, quindi abbiamo deciso di intraprendere questa nuova avventura puntando su due aspetti, diversi ma strettamente collegati tra loro: tecnologia e rete di vendita».

«Preatoni Real Estate International - afferma Roberto Lorenzetti, amministratore delegato di **Siseco** - utilizza il nostro Contact box, un innovativo metodo per trovare nuovi clienti in modo selezionato. È la soluzione che offre il miglior rapporto costo/beneficio, in quanto si paga ogni singolo contatto».