

La suite interattiva

L'ultima frontiera del mondo immobiliare di lusso è la suite interattiva-emozionale resa possibile grazie all'innovazione tecnologica e all'esclusività di iO, la prima interaction design firm per lo spazio fisico... L'ultima frontiera del mondo immobiliare di lusso è la suite interattiva-emozionale resa possibile grazie all'innovazione tecnologica e all'esclusività di iO, la prima interaction design firm per lo spazio fisico - caso di eccellenza italiana. A debuttare sul mercato con questo nuovo strumento di vendita, basato sull'interazione naturale, è Savills, gruppo immobiliare di fama internazionale, che gestisce l'operazione di ristrutturazione di 'Le Provençal' - albergo simbolo della 'golden age' della Riviera francese e punto di riferimento per Coco Chanel, Ella Fitzgerald, Louis Armstrong, Charlie Chaplin, Winston Churchill, la famiglia Kennedy, Ernest Hemingway e altre star di fama mondiale - che sarà trasformato in residence di lusso (www.provençal-residence.com).

Entrati nello showroom Savills, si è subito rapiti da muri (Sensitive.WALL) e tavoli (Sensitive.TABLE) interattivi capaci di comunicare creativamente al potenziale acquirente il progetto immobiliare, le sue molteplici soluzioni abitative, la planimetria degli spazi, la vista panoramica, i rendering, ma anche i servizi e i comfort offerti, fino alla descrizione della costa francese. Si tratta di un viaggio sensoriale alla scoperta della casa dei propri sogni, i cui contenuti sono visibili in 3D sulle superfici di Sensitive.WALL e Sensitive.TABLE di iO e fruibili con semplici gesti delle mani come se fossero oggetti reali.

Attraverso il linguaggio di interazione naturale, su cui sono basate le soluzioni di iO, ogni movimento di chi entra nello showroom Savills, per ottenere informazioni su 'Résidence Le Provençal' si traduce in un'esperienza olistica.

Michele Ridi, direttore strategia di iO dichiara: "Abbiamo personalizzato Sensitive.WALL e Sensitive.TABLE per Savills Plc. con l'obiettivo di rispondere, con originalità ed innovazione, alle molteplici esigenze del mercato immobiliare di lusso, creando una suite di soluzioni verticali che oltre a svolgere una funzione di supporto alla forza vendita potessero rendere la 'comunicazione emotiva' l'elemento distintivo per rappresentare lo stile inconfondibile e unico di 'Résidence Le Provençal'".

'Résidence Le Provençal' è il primo progetto del settore a unire soluzioni di prestigio a forme innovative di vendita, possibili grazie alla tecnologia e alla creatività made in italy di iO, che ha offerto a Savills, non solo i canali per comunicare, ma una consulenza su misura: scelta degli strumenti tecnologici più adatti, creazione di contenuti tecnici e concettuali per declinare i messaggi e i valori del brand all'interno di un nuovo paradigma di fruizione in grado di generare memoria.

"Dall'anno della sua fondazione, il 1855, Savills si è sempre distinta per un approccio che associa professionalità e trasparenza ad uno stile raffinato ma anche funzionale alle esigenze della clientela" afferma Eleonora Bertorelli, Director-Head of Residential di Savills Residential Italy. "Per questo riteniamo che la soluzione tecnologica offerta da iO costituisca un grande valore aggiunto nella fase commerciale, poiché consente ai potenziali clienti di vivere in anteprima le emozioni che solo un appartamento a Le Provençal può dare e quindi di favorirne la scelta".

Non è detto poi che i proprietari che abiteranno 'Résidence Le Provençal' non decidano di ricreare al posto del tradizionale pavimento del bagno un mare le cui onde si infrangono al passare, in cui i pesci scappano per non essere calpestati (www.sensitivefloor.com) oppure una parete (www.sensitivewall.com) dove ogni giorno possono cambiare quadro con il semplice gesto delle mani - a seconda dello stato d'animo.