



IT EN 中文



NEWSLETTER

SEARCH

LOGIN

REGISTER

CART (0)

CONTACTS

**THE PLAN**  
SEARCH ENGINE FOR ARCHITECTURE



NEWS

HOME / NEWS / DIALOGARE: SECONDO APPUNTAMENTO

DIALOGARE: SECONDO APPUNTAMENTO

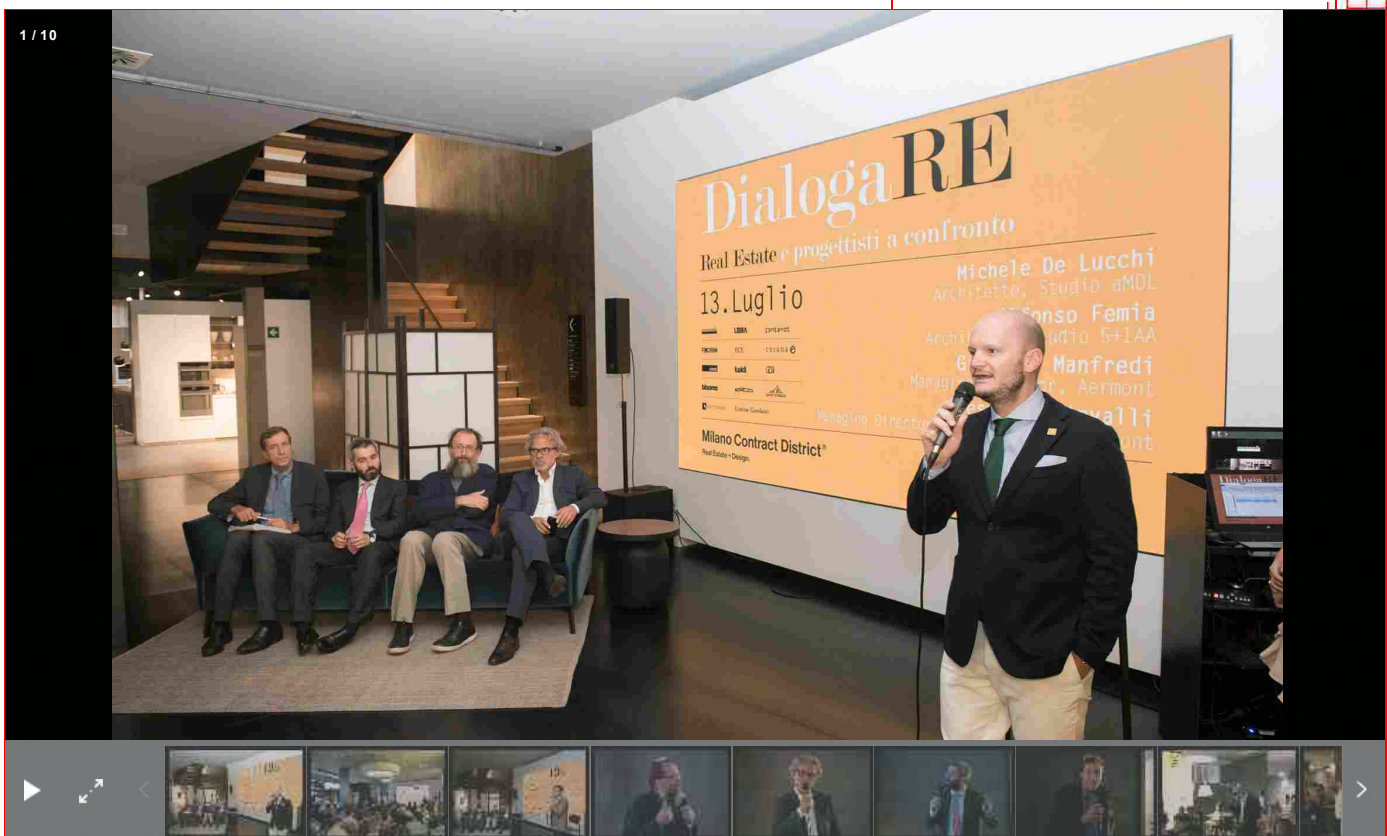
[PREVIOUS ARTICLE](#)

Real Estate e progettisti a confronto



**Milano Contract District**, inedito e innovativo distretto del Design dedicato al Real Estate, consolida la propria mission per diventare il punto di riferimento nel settore promuovendo, insieme a *The Plan*, una serie di incontri rivolti agli investitori e agli architetti allo scopo di favorire il dialogo e l'interazione per creare nuove opportunità di sviluppo e collaborazione. Ospiti d'eccellenza, selezionati dal mondo dell'architettura, del design e dell'immobiliare, hanno partecipato al secondo appuntamento che si è tenuto recentemente presso lo showroom di MCD (via Melloni 3, a Milano) davanti a un pubblico professionale e di alto profilo.

TAG RELATED ARTICLES



Durante l'incontro, moderato da Nicola Leonardi, Michele De Lucchi dello Studio aMDL e Alfonso Femia dello studio 5+1AA hanno portato la loro testimonianza assieme a due esponenti di un importante gruppo di investitori a livello internazional, Giovanni Manfredi, Managing Director di Aermont e Alessandro Arvalli, Managing Director di MTDM del Gruppo Aermont.

Dopo il benvenuto da parte di Lorenzo Pascucci, General Manager di MCD, Michele De Lucchi ha intrattenuto la platea con un approfondimento sul significato che per lui ha la progettazione. Mentre Alfonso Femia ha evidenziato il concetto di architettura definita come "l'incontro fra l'immaginario e il reale, dove l'immaginario traccia le linee in cui ritmo e sequenze introducono mondi diversi". Grazie alla sua visione, l'architetto dello studio 5+1AA, ha realizzato significative esperienze progettuali in Francia, dove opera da molti anni. Giovanni Manfredi di Aermont ha invece indagato l'ambito degli investimenti immobiliari nei vari paesi europei, tra cui anche l'Italia, dove è in corso un enorme progetto a Firenze che riguarda gli ex edifici delle Manifatture Tabacchi, imponente area dell'epoca fascista che sta per essere riconvertita attraverso un'importantissima operazione immobiliare. A chiudere il panel, Alessandro Arvalli ha sottolineato l'importanza della programmazione e della qualità degli interventi a tutela degli investimenti. Interventi che hanno dato il via ad un intenso dibattito tra i numerosi partecipanti, a conferma che la formula del "dialogo" sia vincente. L'iniziativa nasce infatti per offrire una piattaforma che possa diventare un luogo di condivisione e un mezzo per favorire il *networking* a tutti i livelli della filiera dell'architettura.

Ideato da Lorenzo Pascucci, MCD ha conquistato, dalla sua inaugurazione durante il Salone del Mobile 2016 ad oggi, lo scenario immobiliare del capoluogo lombardo grazie ai numerosi progetti avviati con le più importanti società milanesi del Real Estate. A poco più di un anno dall'apertura in città sono infatti attivi oltre 47 cantieri partner dei quali 18 confermati ed acquisiti negli ultimi 20 mesi. Ventidue cantieri partner sono tuttavia in costruzione o in prossima partenza e sono nell'80% dei casi localizzati all'interno della circoscrizione esterna di Milano. In meno di un anno sono stati chiusi capitoli integrali di MCD con tutti i brand partner della piattaforma per oltre 280 appartamenti mentre altrettanti sono in gestione per una sigla entro l'estate. Oltre otto *sensory apartments* e cinque mock-up sono state realizzate negli ultimi 20 mesi in residenze di pregio di Milano implementando un esclusivo service anche per tutta la parte di interior decoration e styling. Oltre 430 famiglie acquirenti sono state incontrate presso lo showroom nei primi 15 mesi dal team di Project Division MCD.

In crescita anche la domanda di acquisto residenziale strumentale alla rendita con servizi ed arredamento chiavi in mano.

Specializzata in interventi sartoriali mirati alla soddisfazione di clienti sempre più esigenti, MCD si contraddistingue per offrire una superficie dedicata e un pacchetto di servizi ad alto valore aggiunto sia per i developer che per gli acquirenti finali, accreditandosi quale *business model* innovativo in grado di ridefinire alcuni approcci al settore immobiliare grazie all'implementazione di un marketing mix che coniuga i migliori brand di interior e home design con innovativi servizi di vendita e promozione.

