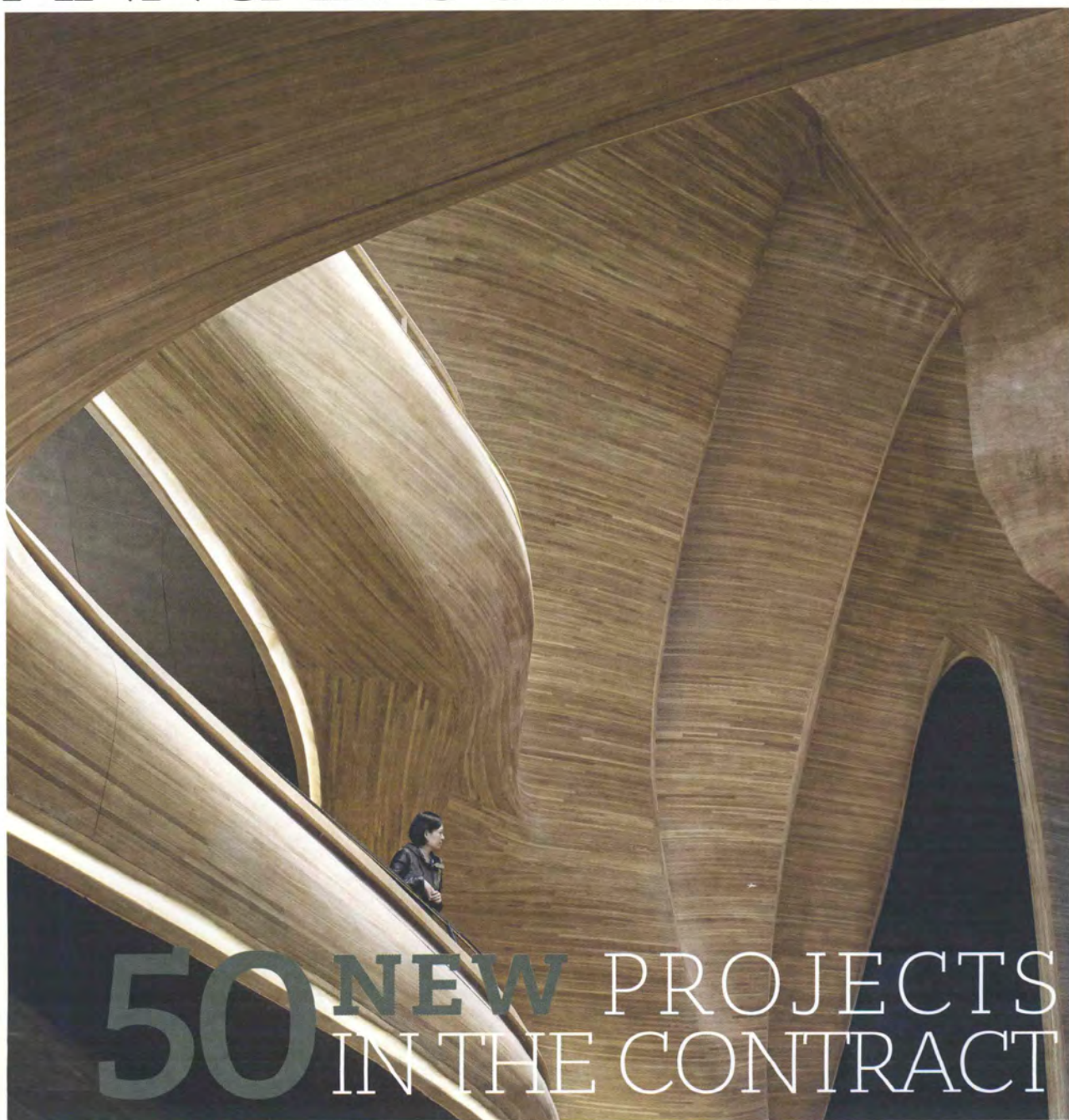


INTERNI

MONOGRAFIA ALLEGATA A
MONOGRAPHIC SUPPLEMENT TO
INTERNI N° 676
NOVEMBRE/NOVEMBER 2017
€ 7* in Italia/Italy *da vendersi solo
congiuntamente con/sold only as supplement to
INTERNI N° 676/2017
prezzo totale/total price of €10

GRUPPO  MONDADORI

ANNUAL CONTRACT 2017



50 NEW PROJECTS
IN THE CONTRACT

INside CONCEPT



REAL ESTATE DI PREGIO

Il cliente al centro del processo d'acquisto immobiliare attraverso una *customer experience* esclusiva: è questo innovativo *business model* di **Milano Contract District**

di Danilo Signorello





Alcuni progetti realizzati da **Milano Contract District**: nella pagina accanto e qui a destra, Penthouse One - 11 è il lussuoso attico su due livelli di oltre 300 mq all'interno delle Residenze CityLife disegnate da Zaha Hadid. Sopra, Menotti II, concept residenziale innovativo composto da quattro eleganti palazzine con teatro. In basso a sinistra, lo showroom di MCD.



Secondo una ricerca Aspesi (Associazione Nazionale tra le Società di Promozione e Sviluppo Immobiliare), Milano è la città italiana più attrattiva e dinamica nel panorama immobiliare: nell'ultimo biennio gli investimenti nazionali sono raddoppiati (+31,4%) e quelli internazionali triplicati (+41,6%). Cresce in particolare il mercato degli immobili di pregio sia nella compravendita sia nella rendita.

In questo contesto, **Milano Contract District** è protagonista con il suo business model innovativo: il cliente al centro del processo tramite una "customer experience" che garantisca progetti immobiliari unici, caratterizzati ed esclusivi, personalizzabili con servizi tailor made, comfort e attenzioni particolari.

"Per costruire un oggetto residenziale, oggi è diventato imprescindibile abbinare alla proposta immobiliare residenziale una serie di servizi di vendita esclusivi, in grado di stimolare la domanda e la preferenza dell'immobile e di sostenerne coerentemente la scelta", spiega Lorenzo Pascucci, General Manager di Milano Contract District. Un District che si pone non solo come piattaforma di brand di qualità uniti con una idea nuova di fare sistema, ma anche come realtà in grado di abbinare all'unicità dei prodotti di home design un' esclusiva experience del "sogno" della propria casa dal compromesso fino al rogitto.

"Il prodotto casa è l'unico ad avere tempi di consegna al cliente che

durano mesi o anni", prosegue Pascucci, "e per raggiungere l'obiettivo di vendere il più possibile sulla carta, è necessario poter garantire a chi sceglie con fiducia e in largo anticipo un percorso di customizzazione della propria abitazione. Il District si pone come partner affidabile, preciso e credibile per soddisfare e mantenere questa promessa". Dalla sua inaugurazione nel 2016 a oggi, **Milano Contract District** (in concorso per il Compasso d'Oro 2018) ha conquistato lo scenario immobiliare milanese grazie a progetti avviati con i principali developers locali, per un totale di oltre 340 unità residenziali di pregio in consegna nei prossimi 24/30 mesi.

Un esempio concreto di quello che è possibile realizzare, scegliendo le competenze di **Milano Contract District** è sperimentabile presso lo showroom di via Macedonio Melloni 3 a Milano, all'interno dello spazio "The Apartment": la ricostruzione di una casa indoor di 115 metri quadrati in scala 1:1 allestita e visitabile grazie al contributo di tutti i partner coinvolti nel progetto.