291

7 SETTEMBRE 2019

IL SETTIMANA

de il Quotidia

FRANCHISING
IL PIANO DI SVILUPPO TECNOCASA

MERCATO ALBERGHIERO
LFPI INVESTE IN ITALIA

SERVIZI: IL FUTURO È PROPTECH

AL CONVEGNO iIQI LA FILIERA IMMOBILIARE CREA VALORE

MCD, PIATTAFORMA PER IL REAL ESTATE

Intervista a Lorenzo Pascucci, CEO di Milano Contract District

di Cristina Giua

Le parole d'ordine sono residenziale e interior design, ma anche filiera immobiliare e customer experience. Dall'alchimia di questi ingredienti è nata, nel 2016, la start up Milano Contract District. Di una start up si dice che il traguardo dei tre anni di attività segni l'inizio dell'età adulta: cosa farà quindi MCD da grande? Lo abbiamo chiesto al CEO, Lorenzo Pascucci.

PERSONA

LORENZO PASCUCCI

SOCIETÀ

Milano Contract District®

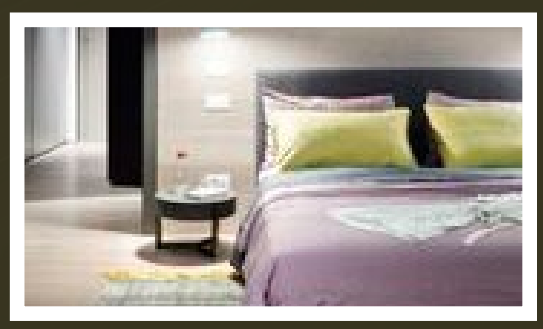
MILANO CONTRACT DISTRICT

Dott. Pascucci, quali sono i vantaggi di un modello di business come quello di MCD?
Il business model di Milano Contract District è nato con un duplice obiettivo: da una parte offrire una "customer experience" all'interno del percorso di acquisto di un immobile residenziale e dall'altra garantire un efficientamento del processo costruttivo di edifici di nuova realizzazione. Il primo obiettivo garantisce una preferenza e una accelerazione nella scelta dell'immobile da parte dei clienti che sempre più, insieme alla qualità del progetto e alla posizione, sono attenti al servizio e al grado di assistenza post-vendita proposto dal venditore.
Come si raggiunge quest'obiettivo? Attraverso una proposta integrata di interior design di alto pregio

(arredi fissi: cucina, armadiature e arredo bagno) che viene appositamente studiata per ogni unità in vendita in coerenza con il mood e il ventaglio di finiture di capitolato che il cliente potrà scegliere (sanitari, rubinetterie, porte e rivestimenti). "L'experience" per il cliente potrà avvenire direttamente nel nostro show-room di 1.700 mq nel centro di Milano, oppure presso i concept-store che di volta in volta realizziamo per conto del promotore nei pressi di dove sorgerà l'operazione immobiliare.
Passando al committente e all'impresa di costruzioni, il vantaggio di sfruttare i servizi della piattaforma MCD risiede, oltre che nell'accelerazione delle vendite su carta, anche nel coordinamento "uno a 100" che MCD garantisce diventando il centro di gestione delle varianti e delle scelte di tutti i clienti acquirenti. Come? Gestendo direttamente l'agenda di appuntamenti e trasmettendo gli output documentali esecutivi nei tempi richiesti dall'impresa e in accordo con la fattibilità di implementazione concessa dai vincoli costruttivi. Il tutto sia per quanto riguarda il capitolato sia per quanto riguarda gli schemi di interferenza impiantistica e progettuale lato interior.

Per far ciò MCD si avvale di un team di oltre 30 professionisti (e di altrettanti tecnici dedicati alla fase di delivery e post vendita) che in modo integrato lavorano grazie ad un sistema gestionale ERP appositamente creato e in grado di gestire il coordinamento per fasi adeguandosi ai lunghi tempi che intercorrono tra l'approvazione su carta degli schemi di progetto e la verbalizzazione del prodotto installato.

Passiamo alle strategie a breve-medio termine: quali sono gli obiettivi di sviluppo di MCD?
MCD è nata solo 3 anni fa e dal 2016 ad oggi abbiamo lavorato per costruire processi e organizzazione in grado di supportare un portfolio importante di operazioni che via via abbiamo acquisito. L'industria delle costruzioni ha infatti dei tempi di sviluppo e consegna molto lunghi (dai 24 ai 30 mesi che diventano anche 36 considerando i timing di lancio). Per questo, nel breve (e fino al 2023), avremo l'impegno di assistere le centinaia di famiglie che hanno acquistato una residenza nostra partner e di fornire al contempo tutto il supporto necessario a committenze e imprese per implementare e rendere il flusso di implementazione delle scelte il più fluido e corretto possibile.



A che tipo di operatori della filiera immobiliare vi rivolgete?
BNP Paribas Re, Redbrick Investment, DeA Capital SGR, Savills, Reale Immobili, Generali. Questi sono solo alcuni dei clienti istituzionali che hanno già scelto Milano Contract District. Questo significa che i sevizi della nostra piattaforma sono quanto più apprezzati tra i grandi fondi di investimento, SGR, advisor (ma anche storiche realtà, come Impresa Rusconi) che cercano non tanto un fornitore, bensì un interlocutore professionale totalmente dedicato al Real Estate con una struttura organizzativa capace di tranquillizzare il committente su processi delicati in cui coesiste un sottile equilibrio di relazioni a quattro (cliente, intermediario, fornitore, committente) che deve essere mantenuto e garantito fino alla consegna dell'immobile.

Quali sono oggi i progetti più importanti a cui state lavorando?
Abbiamo consegnato in questi anni oltre 280 unità in CityLife, oltre 100 per BNP Paribas su un progetto milanese dell'architetto Asti e, sempre per lo stesso committente, abbiamo chiuso il nuovo prestigioso sviluppo (Horti di Porta Romana) con 80 appartamenti firmati dall'archistar Michele De Lucchi. Stiamo finendo di consegnare le 102 residenze progettate dallo studio Beretta&Associati in via Ampère su commessa di Impresa Rusconi. Tra le tante di rilievo, anche la fornitura che inizierà a fine anno di oltre 60 appartamenti in pieno centro all'interno di un progetto residenziale di riqualificazione di un comparto misto affidata allo studio Citterio-Viel da Goldman Sachs.

PIÙ SPAZIO AL MICRO LIVING

La tendenza del mercato residenziale in alcune grandi città italiane (Milano, anche in questo caso, fa da apri-pista e da città-laboratorio) è declinare le nuove necessità abitative in spazi ridotti. Un target di clientela più orientato all'affitto della casa, che all'acquisto; alla soluzione "smart" piuttosto che a quella più impegnativa e definitiva. È per queste esigenze di "conversione di spazio in più spazio" che MCD ha creato **MORE+SPACE**, *modello integrato dedicato al micro-living. L'obiettivo è gestire una commessa residenziale in modalità design & build, grazie ad una piattaforma in grado di fornire un'offerta di servizi "chiavi in mano" (dal design alla realizzazione dei lavori, con il vantaggio di avere un unico interlocutore del progetto; dal concept progettuale a quello esecutivo, dal marketing fino alla fornitura e i montaggi per arrivare alla gestione del post-vendita).*

E per i prossimi anni, a quali progetti vi preparate a lavorare?
Sono molti i progetti che vedranno protagonisti i servizi della piattaforma MCD nei prossimi mesi. Tra gli altri un grande sviluppo di nuova costruzione firmato dallo studio Cuccinella ed un progetto di riqualificazione iconico per la città di Milano che finalmente riprenderà luce. Impossibile non citare gli oltre 200 appartamenti su progetto dello Studio Piva che è stato lanciato con grande successo la scorsa primavera a due passi da Corso Sempione a Milano e per il quale ci siamo occupati anche del concept e realizzazione chiavi in mano dello store di vendita. Alcuni progetti in fase di consegna entro l'anno (non ancora comunicabili) segneranno un nuovo passo di innovazione di proposta per la città di Milano in cui anche l'innovazione della neonata piattaforma More+Space dedicata al micro-living si esprimerà in nuove soluzioni e frangenti sempre più vicini ai nuovi trend dell'abitare *(si veda box in pagina, NdR)*.