

318

25 APRILE 2020

IL SETTIMANALE
de il Quotidiano Immobiliare

I SERVIZI IMMOBILIARI PREPARANO LA FASE 2

ADVISORY, VALUTAZIONI, CONSULENZA, GESTIONE:
COME CAMBIERÀ IL MERCATO?



UN NUOVO TARGET DI ACQUIRENTI

di Lorenzo Pascucci, Founder Milano Contract District

Credo la sfida più urgente per il comparto dei servizi legati al Real Estate residenziale di nuova costruzione sarà la capacità di agire e re-agire in modo ordinato e coordinato nei confronti di un target di acquirenti modificatosi rispetto a quello incontrato fino a 3 mesi fa. Il profilo di prospect post-emergenza - immaginando una contrazione nella domanda - sarà ancora più selettivo, esigente e non si accontenterà di offerte di prodotto poco definite e non garantite ex ante...e ciò non solo lato "prodotto" e dotazioni incluse, ma penso anche lato servizi di assistenza offerti al cliente in fase di proposta e lungo il percorso che separa il compromesso dal rogito che, nelle nuove costruzioni, può durare anche 30/36 mesi. Mi aspetto che questa emergenza acceleri l'implementazione di format e soluzioni abitative innovative cambiando e integrando dei flussi nei processi costruttivi in modo da consentire il traguardo di una proposta di casa sempre più "chiavi in mano" e pensata e progettata in ogni dettaglio sin dal principio. Tra i molti esempi che potrei fare, la retro-progettazione del layout di interni con soluzioni dinamiche di arredo che abilitano l'uso degli spazi di casa in modo differente in funzione dell'esigenza effettiva e dell'ora del giorno (es. un armadio/letto che diventa una postazione di home-working durante il



LORENZO PASCUCCI



MCD



giorno). La contemporaneità tra studio degli Interni e progetto e, quindi, la capacità poi di agganciare la filiera dell'Interior Design con gli articolati processi costruttivi è dal mio punto di vista oggi una delle sfide necessarie per riuscire ad offrire un prodotto immobiliare quanto più vicino alle mutate esigenze dell'acquirente. Le dotazioni di casa integrate nell'offerta sono anche una risposta coerente con la rinnovata esigenza di ricevere un prodotto di casa "finito" che consenta di azzerare i molteplici accessi di maestranze post-conse-

gna fin oggi indispensabili per poter essere poi arredata, terminata e personalizzata. Poter contare su proposte immobiliari innovative, integrate in ogni dettaglio e con standard elevati di servizio ed assistenza al cliente, credo sarà per il Real Estate post-covid l'unica strada percorribile per evitare di precipitare verso il vizioso vortice dello sconto che porta sempre con sé il depauperamento di ogni aspetto valoriale legato sia al prodotto sia alla professionalità delle persone che lo propongono.