DESIGN DIFFUSION NEWS

dd n

222

MILANO DESIGN WEEK 2016

REALLY ITALIAN.IT

TEKNOWOOD/ALBERTO E ALESSANDRO BUSNELLI
BUSNELLI INTERNATIONAL

E 8.00 "Italy only" - F E 13,00 - D E 13,00 - GR E 14,30 - P E 15,40 - E E 8,90 - GB GBP. 10,00 - N NKR. 172,00 - S SKR. 170,00 - CH SFR. 23,00 - NL E 19,00. - B E 10,00

ISSN 1120-9720 - Mensile - TAXE PERCUE (TASSA RISCOSSA), UFFICIO CMP/2 ROSERIO - MILANO. Spedizione in abbonamento postale - 45% - D.L. 353/2003 (conv.in L.27/02/2004 n.46) art.1. comma 1. DCB Milano

9 771120 972003 60222>

A destra Stefano Bergamin, amministratore delegato di Milano Contract District -MCD-, nuovo grande spazio milanese dedicato al contract di design. Nella pagina accanto The Apartment, uno spazio nello spazio, e, sotto, Lorenzo Pascucci, ideatore e general manager di MCD.

Right, Stefano Bergamin, Ceo of Milano Contract District - MCD -, the new Milan-based showroom devoted to the contract sector. Opposite page, The Apartment, a space in the space, and, below, Lorenzo Pascucci, creator and general manager of MCD.

STEFANO BERGAMIN, CEO
MILANO CONTRACT DISTRICT

È un grande spazio di 1700 metri quadri nel centro di Milano, costruito intorno a un'idea del general manager Lorenzo Pascucci. Offre un pacchetto di servizi esclusivi 'chiavi in mano' - consulenza, marketing, analisi e progettazione -, prodotti di alta qualità, soluzioni innovative a operatori del real estate, architetti e imprese edili. Con il vantaggio di ottimizzare i tempi di realizzazione, aumentare l'appeal degli immobili e dare accesso ad una esclusiva 'customer experience', che accompagna gli acquirenti fino alla consegna della casa. Il progetto coinvolge numerosi brand dell'arredo - destinati ad aumentare -, partner eccellenti che lavorano in sinergia: Ernestomeda, Gessi, Florim, Flos, AEG, Fontanot, Lema, Listone Giordano, Lualdi Oikos; e i partner tecnici BTicino, Erco, Saint-Gobain Gyproc, Stilla Cesana, Alessi, Resstende e Shuj. Nel grande spazio, in via Melloni 3, Milano Contract District - MCD - ospita i corner delle aziende partner: 130 metri quadrati di The Apartment, progetto che ne incarna valori, materiali, concetti e qualità abitativa. Una grande District Lounge, per eventi e incontri clienti, e 350 metri quadrati di contract offices dei singoli partner. "Questo - sottolinea l'amministratore delegato di MCD, Stefano Bergamin - non sarà uno showroom aperto al pubblico, ma uno spazio riservato agli operatori del real estate e agli acquirenti delle operazioni immobiliari".

Partiamo da una definizione di questo spazio Milano Contract District...

Noi parliamo al mercato professionale. Questa è una piattaforma di servizi, dove le aziende immobiliari - cioè i promotori immobiliari - hanno la possibilità di incontrare direttamente, in una filiera corta, i fornitori, e dispongono anche di tutti i servizi necessari a descrivere la loro operazione.

Moltissime aziende, in questo momento, offrono servizi di furniture contract, cosa ha di diverso la vostra proposta? Perché siete una novità sul mercato?

Non esistono strutture come questa sul mercato, piattaforme in cui le aziende - come i nostri partner qui presenti - si rappresentano in modo integrato. Quando noi avviciniamo l'operatore immobiliare, non creiamo semplicemente un contatto, che lui sviluppa con il partner; noi coordiniamo tutta l'attività di progettazione, affinchè la soluzione insediata all'interno dell'unità immobiliare, sia una soluzione integrata, con tutte le implicazioni legate anche alla gestione del cantiere. Sempre più spesso ci capita di andare in situazioni in cui il cantiere è ancora aperto. Siamo una novità, perché siamo gli unici in grado di sostenere questo modello che abbiamo definito B2B2C, che si rivolge agli operatori del real estate e, al tempo stesso, ai clienti finali, che possono entrare in contatto, all'interno di un unico spazio, con figure specifiche per ogni brand.

Operativamente, come si sviluppa l'intervento di Milano Contract District?

Il nostro lavoro è articolato in 2 fasi. Una di contatto e gestione del rapporto con il promotore immobiliare, dove viene costruita e descritta l'operazione, in una proposta di capitolato. Quello che noi facciamo è di mettere il promotore nelle condizioni di costruire un prodotto immobiliare completo, ma soprattutto distintivo, caratterizzato, attraverso il contributo di tutti questi partner. La seconda fase riguarda il servizio che poi il promotore immobiliare mette a disposizione dei suoi clienti: permettendogli di venire qua e di personalizzare completamente il capitolato con prodotti di altissimo livello. Il cliente finale che ha comprato casa, può definire qui la sua abitazione. Siamo convinti che in Italia modello B2B2C sia più adeguato di un semplice B2B, proprio perché coinvolge l'acquirente all'interno di un percorso personalizzato e di scelta degli arredi. È noto che gli italiani hanno scarso interesse per tutto ciò che è già arredato o quasi arredato.

La vostra è un'operazione circoscritta al contract residenziale e alla città di Milano: vuol dire che qui il mercato è promettente?

Sicuramente Milano è il mercato più dinamico, dove, in qualche modo, il valore delle operazioni immobiliari meglio si dispone a sostenere un intervento di questo tipo. Noi cerchiamo con i nostri interventi di stare, grosso modo, nell'intorno del 2% del valore dell'immobile, una cifra relativamente modesta, che ha un'incidenza enorme sul valore percepito da parte del fruitore. Noi, un po' ambiziosamente, pensiamo e diciamo che il modo di costruire un immobile è cambiato: prima era un involucro, con delle pareti divisorie e alcune funzioni e impianti all'interno. Oggi occorre molto di più per caratterizzare design e servizi per la qualità abitativa all'utente finale. Qui, in The Apartment sono rappresentate tutte le soluzioni che è possibile visionare soltanto in una situazione reale. Tutte queste opportunità, tutte le cose che una persona che compra casa può e vuole ritrovare dentro la sua abitazione, sono messe a disposizione dei clienti finali.

E la psicologia dell'abitare, immateriale per definizione, come e dove si materializza?

Qui nell'Apartment, che è una casa completa che mostra tutte le soluzioni ambientate e rappresenta uno stile abitativo. È stato svi-