

TREND

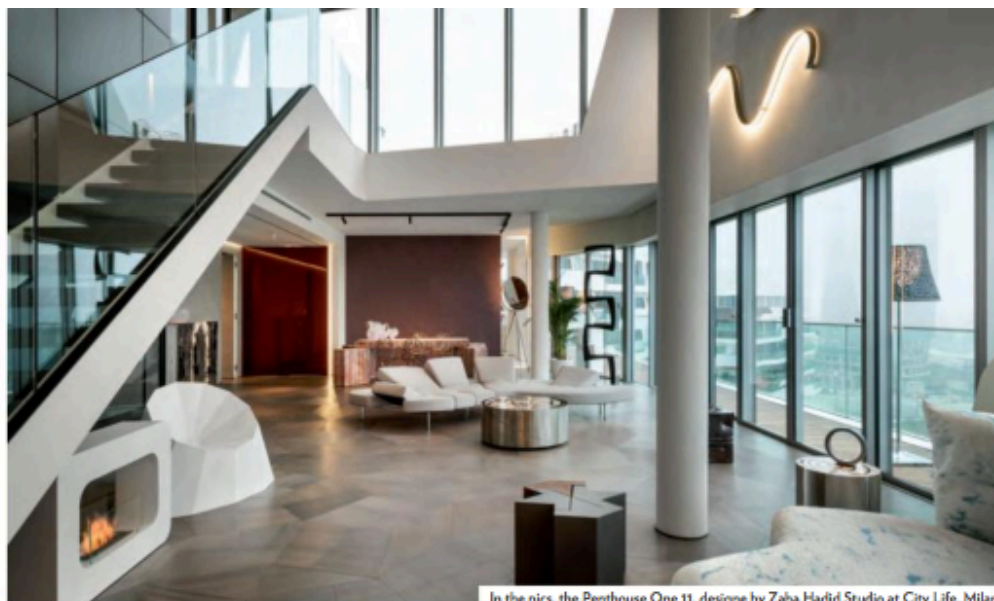


LIGHT AND NATURE
Luce e Natura

An interplay of contrasts, functionality and dualisms is the expression of the natural design of **Komorebi**, a limited edition vase-candleholder designed by Piero Lissoni for **Porro**. Entirely made of turned wood, it comes in different finishes: Canaletto walnut, maple, China red lacquer or denim.

Un gioco di contrapposizioni, funzionalità e dualismi è espressione della natura progettuale di Komorebi, vaso-portacandele disegnato per Porro da Piero Lissoni, in edizione limitata. Realizzato interamente in legno tornito, presenta diverse finiture: noce canaletto, acero, laccati rosso cina o denim.

Six months aren't along time, but the satisfaction of Lorenzo Pascucci - General Manager and driving soul of **Milano Contract District** - is clear. In a limited amount of time, the best players in the market have approached the project: top real estate operators, banks, insurance groups, investment funds and historic Milanese names in the industry such as Borio Mangiarotti, Rusconi and Mangiavacchi Pedercini. The luxury residential contract sector attracts interest, but the crisis that began in 2008 and the fact that supply exceeds demand has led the market to redefine its parameters in terms of quality, which must be easily and quickly perceptible, and requires a more rigorous selection of partners: on these aspects MCD has founded its assets. The Milano Contract District model also proposes a new approach, linked to an experiential communication style that is fully represented by over 1700 sq m showroom in Milan.



In the pics, the Penthouse One 11, design by Zaha Hadid Studio at City Life, Milan

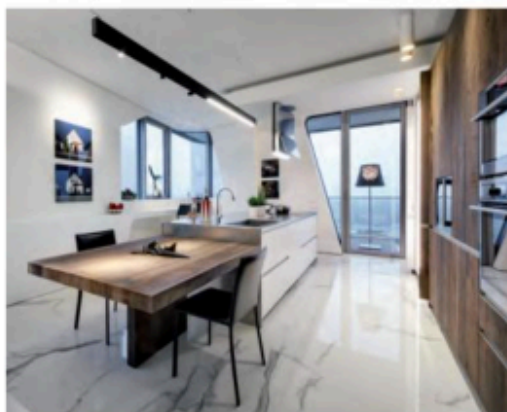
MILANO CONTRACT DISTRICT

A successful Made in Italy model for the luxury residential sector

IL MODELLO MADE IN ITALY VINCENTE PER IL RESIDENZIALE DI LUSO

THE CONTRACT SYSTEM CREATED AND DIRECTED BY LORENZO PASCUCCI, AND ACTIVE SINCE LAST APRIL, HAS ACHIEVED IMPORTANT RESULTS AND IS ALREADY LOOKING FURTHER AFIELD. THE VISIT TO THE PENTHOUSE ONE 11 WAS AN OPPORTUNITY FOR A FIRST ASSESSMENT

It is not simple to unify the industry in Italy, where the interior world consists of very individualistic companies, but the example of MCD shows that by creating the right conditions, enduring alliances can exist. Strategic decisions and effective contacts with developers and real estate professionals have initially been centralized and valued internally, before being shared with partners: with this approach, it has been possible to offer a service that matched expectations, both in choosing suppliers and in service. Positive sharing also led to fast results: the **Penthouse One 11** - part of a residential project designed by **Zaha Hadid Studio at City Life** - was created in just over two months. Its merit? The strength of coordination and reliability of the partners, both in terms of product quality and flexibility in managing tight deadlines. An approach that MCD intends to replicate abroad in the near future, starting with a location that is similar to the model of the Milan showroom.



Sei mesi sembrano pochi, ma la soddisfazione di Lorenzo Pascucci - General Manager e anima di **Milano Contract District** - è evidente, perché in un tempo così limitato si sono avvicinati al progetto i migliori player di questo mercato: operatori top del real estate, banche, gruppi assicurativi, fondi di investimento e i nomi storici milanesi del settore come Borio Mangiarotti, l'impresa Rusconi e Mangiavacchi Pedercini. Il contract residenziale di lusso attira interesse, ma la crisi partita nel 2008 e la presenza di un'offerta superiore alla domanda ha portato il mercato a ridefinire i parametri della qualità, che deve essere facilmente e velocemente percepibile e chiede una selezione più rigorosa dei partner: su questi aspetti MCD ha fondato i propri asset. Il modello Milano Contract District propone anche una modalità di approccio nuova, legata a uno stile di comunicazione esperienziale di cui lo showroom di oltre 1700 mq a Milano ne rappresenta il cuore e l'anima. Non è semplice fare sistema in Italia, dove il mondo dell'interior è composto da realtà molto individualiste ma l'esempio MCD testimonia come - creando le giuste condizioni - le alleanze

non occasionali possano esistere. Le scelte strategiche e la gestione dei contatti con developer e professionisti del real estate sono inizialmente centralizzate e valutate internamente, per poi essere condivise con i partner: con questa regia è possibile offrire un servizio all'altezza delle aspettative. La condivisione positiva porta anche a risultati veloci: la **Penthouse One 11** - che fa parte del progetto residenziale disegnato da **Zaha Hadid Studio a City Life** - è stata realizzata in poco più di due mesi. Il merito? La forza del coordinamento e l'affidabilità dei partner, sia per la qualità del prodotto che per la flessibilità nel gestire tempi stretti. «MCD può divenire un modello interessante anche fuori dall'Italia, sebbene ci siano città che hanno un'esperienza sull'alto contract residenziale più significativa - spiega Pascucci - La dimensione dei progetti residenziali di lusso a Londra (ma anche negli Usa e in Russia) è però molto differente da quella che propone MCD, che punta maggiormente su un approccio esperienziale». Approccio che nel prossimo futuro intende replicare all'estero, a partire da una location che ricalchi il modello dello showroom milanese.