

LE LAUREE CHE FANNO GUADAGNARE DI PIÙ, SUBITO E DURANTE LA CARRIERA

*Class ditori*

DENARO  
TEMPO LIBERO  
ECONOMIA  
COSTUME

NUMERO 474-475  
(NUOVA SERIE)

GIUGNO - LUGLIO 2020

€ 4,50\*

Euro 4,50  
\* In abbinamento  
a La Città di Salerno  
(offerta indivisibile  
a € 1,50 totali)

# Capital<sub>4.0</sub>

Federica Sandulli, socia di Sandulli & Associati Studio Legale.

Claudio Visco, managing partner di Macchi di Cellere Gangemi.

Franco Toffoletto, managing partner di Toffoletto De Luca Tamajo.

Alessandro Traversi, avvocato penalista d'impresa.

Ascanio Cibrario, equity partner dello Studio Pedersoli.

**ESCLUSIVO**

## I 500 MIGLIORI AVVOCATI E STUDI LEGALI CORPORATE

*Sono gli angeli custodi degli imprenditori. Li guidano per leggi, tasse, contenzioso, nel passaggio generazionale e nella difesa di patrimoni e brevetti. Suggestiscono fusioni, acquisizioni, espansione internazionale. Nomi e specialità dei professionisti vicini alle aziende in tutta Italia, là dove si crea ricchezza, là dove parte la ripresa.*

# Come il Coronavirus sta modificando le tendenze del Real Estate

Le nuove esigenze indotte dall'emergenza per la pandemia hanno impresso un'accelerazione al cambiamento dei modelli di offerta e vendita delle abitazioni residenziali. Ne parla Lorenzo Pascucci, Founder di Milano Contract District

Osservando l'evoluzione del settore immobiliare negli ultimi anni, emerge con evidenza quanto l'emergenza Coronavirus stia impattando sui processi di ripensamento delle funzioni dell'abitare, sui nuovi comportamenti di acquisto e di approccio alla vendita che, già negli ultimi cinque anni, hanno rivoluzionato il Real Estate residenziale.

Abbiamo analizzato l'attuale evoluzione del mercato con

**Lorenzo Pascucci, founder**

**di Milano Contract District**, la prima «design platform» italiana, nata solo quattro anni fa e insignita di importanti riconoscimenti: Eccellenza della Lombardia 2016, Menzione d'Onore all'Adi Compasso d'Oro 2018, recensita lo stesso anno tra le start up più avanguardiste dall'osservatorio PropTech del Politecnico di Milano, infine segnalata dall'Harvard Business Review come Eccellenza nella categoria «Real Estate e Servizi per il Mercato Residenziale» nel marzo 2020.

**Domanda. Dalla sua esperienza, quali maggiori trasformazioni subirà il settore immobiliare nello scenario attuale?**

**Risposta.** Non parlerei di vere e proprie trasformazioni bensì di accelerazione e consolidamento di alcuni innovativi approcci al prodotto immobiliare già timidamente avviati negli ultimi quattro anni. Le riflessioni di milioni di famiglie costrette tra le mura di casa porteranno inevitabilmente a generare una domanda di prodotto residenziale ancora più selettiva ed esigente, attenta allo sfruttamento degli spazi, al layout e alle destinazioni d'uso sia degli interni che degli ambienti comuni. Inoltre, la crisi di liquidità e la negativa congiuntura economica che ci attende, come già osservammo dopo il 2008, porterà a una nuova proliferazione di acquirente: molto esigente, consapevole, selettivo e informato su ciò che è valoriale nell'offerta di prodotto e su ciò che creerà valore e benessere a chi quel prodotto lo abiterà.



**D. Può spiegare meglio?**

**R.** A mio parere i clienti di domani si concentreranno ancor di più sulla qualità intrinseca dell'immobile (capitolato e caratteristiche di fattura e salubrità dei materiali usati dalle industrie), sul comfort abitativo dell'abitazione (suddivisione degli spazi e qualità del progetto di interior che può accogliere) e daranno sempre più importanza ai servizi offerti insieme alla vendita immobiliare, dalla presentazione del prodotto fino alla gestione del post-vendita e della delicata fase di personalizzazione del capitolato.

**D. Come sta cambiando il processo di vendita di un immobile?**

**R.** La «logistica di vendita» è un altro dei temi fondamentali post-Covid. Ritengo infatti che nessuno sarà più disposto a dislocarsi in diversi luoghi e negozi per definire le scelte di «fit-out» dell'abitazione appena acquistata. Verrà premiata la miglior organizzazione promessa dal broker e dal committente, che dovrà essere chiara e condivisa sin dal primo incontro con il cliente (anche con progressivi passaggi da remoto, lasciando come

ultimo step l'appuntamento «efisi-co»). Consulenza sulle scelte e privacy nelle visite one2one con il cliente e i professionisti coinvolti faranno parte delle nuove esigenze dei consumatori, abbinata a un'elevata professionalità e trasparenza in tutte le fasi. Penso che anche la capacità di integrare in modo efficace i processi con la filiera edile a valle sarà sempre più rilevante nella formula «chiavi in mano».

**D. In che modo il vostro modello di business è capace di rispondere ai mutamenti che l'emergenza Coronavirus sta determinando nell'approccio all'acquisto?**

**R.** Primo: solidità finanziaria ed un'organizzazione fatta di oltre 60 persone specializzate nell'industria dell'Home Design con un know radicato su inediti processi volti ad integrarsi con il comparto delle costruzioni edili. Secondo: un'offerta al cliente di un'agenda personalizzata (consultabile e prenotabile anche da remoto) per gestire la fase di personalizzazione della casa: Terzo: uno showroom di oltre 1.700 mq chiuso al grande pubblico e accessibile solo su appuntamento, con possibilità quindi di incontri garantiti senza sovrapposizioni con altri clienti. Quarto: la recentissima implementazione di una piattaforma tecnologica esclusiva (Home-J) grazie alla quale sia il cliente che il committente potranno consultare da remoto tutte le informazioni sull'abitazione appena acquistata, informarsi sullo stato di avanzamento delle scelte e dei lavori, contattare i consulenti e fare video-call, disporre di tutti gli aggiornamenti documentali, e persino attivare il servizio di customer service dedicato al post-rogito. Quinto: garanzia e tracciabilità dei flussi per tracciare un rogito della nuova casa («arrodo chiavi in mano»). Ciò rispecchia la crescente domanda, nel mercato delle nuove costruzioni, di ridurre il numero di accessi di maestranze, artigiani e traslocatori sia negli appartamenti che negli spazi comuni dopo la consegna, anticipando per tutti gli inquilini i tempi di ingresso nella nuova abitazione.

