



a pag. 25

**L'autonomia di Calderoli divide pure gli imprenditori
C'è chi la boccia, chi la condivide e chi vuole provarla**

Carlo Valentini a pag. 6



Italia Oggi
QUOTIDIANO ECONOMICO, GIURIDICO E POLITICO



CALCIO
Fuori dalle rateazioni delle imposte le società che hanno avuto plusvalenze negli ultimi tre anni
Bartelli a pag. 26

Lavoro, prima gli italiani

Il decreto flussi prevede ora che il nulla osta all'ingresso di stranieri sia preceduto dalla verifica presso i centri per l'impiego: le prime offerte per fruitori di Naspi e Rdc

SU WWW.ITALIAOGLI.IT

IO ONLINE
Autonomia differenziata - Il nuovo schema del disegno di legge

Tregua fiscale - I provvedimenti su violazioni formali e atti di accertamento

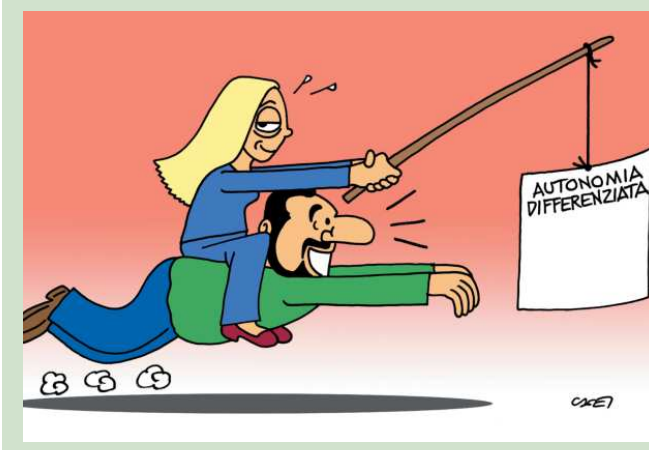
Riforma processo - Giudice di pace, contributo solo con PagoPa: la risposta del Mingiustizia

Precedenza di lavoro a chi è in Italia, poi agli extracomunitari residenti all'estero. Per la prima volta, infatti, il decreto flussi (82.705 ingressi) impone che le richieste di nulla osta all'ingresso di stranieri, che si potranno presentare dalle ore 9 del 27 marzo, siano precedute dalla verifica presso il centro per l'impiego dell'indisponibilità di lavoratori presenti in Italia. I primi a ricevere l'offerta saranno i fruitori di Naspi e Rdc.

Cirioli a pag. 30

RADDOPPIATE IN UN ANNO
Boom delle azioni della società che produce i Leopard
Giardina a pag. 11

Finetti: il Pd è un partito senza identità e anticorpi, scalabile a destra e sinistra



«Un partito senza anticorpi e identità ma nutrito di tanti luoghi comuni. Ecco perché scalabile da destra e sinistra. Il riformismo? Carta straccia, guai a parlare in casa Pd di cultura socialista o peggio ancora liberalsocialista. I loro miti sono gli anni '70». Non è tenero Ugo Finetti, analista politico, ex dirigente del Partito socialista italiano, verso il «nuovo Pd» che sta nascendo dalle ceneri della sconfitta elettorale di settembre. Finetti osserva a distanza la sfida per la successione a Enrico Letta: «Non c'è differenza tra i 4 candidati alla segreteria, sono tutti schiacciati a sinistra. La sinistra comunista».

Ricciardi a pag. 7

DIRITTO & ROVESCIO
Mentre nel vicino Iran le donne vengono brutalizzate o incarcerate se sono scoperte a girare senza velo, in Arabia Saudita il percorso verso la libertà non solo è molto più ampio ma si è anche accelerato. Fino al 1999 le donne saudite non avevano la carta d'identità che del resto serviva loro poco dato che, fuori casa, dovevano sempre essere accompagnate da un uomo di famiglia. Fino al 2005 i matrimoni forzati non erano illegali. Sempre fino al 2005 le donne non potevano votare né essere votate. Fino al 2017 non potevano guidare l'automobile. Ma il sarcofago dei divieti per le donne si è dissolto con il calcio. Fino al 2017 non potevano andare allo stadio. Dal 2018 potevano andare solo in alcuni settori. Dal 2019 possono andare dovunque. Non solo, l'anno scorso è stata istituita la Saudi Women's Premier League il campionato per le calciatrici. Le atlete portano magliette, calzoncini bianchi lunghi ma nessun velo. Ci sono 49 arbitri donne. Arrivano calciatrici straniere. E l'allenatrice è tedesca. Potenza liberatrice del calcio.

GB SOFTWARE
L'evoluzione semplice

GESTIRE LE FATTURE DEI CLIENTI SENZA FATICA? È POSSIBILE!



UN AMBIENTE WEB PER OGNI CLIENTE

Attivi uno spazio online per ciascun cliente del tuo Studio (Azienda, Professionista, Forfettario...)



COLLABORAZIONE E AUTONOMIA

Gli utenti sono sempre collegati in tempo reale con te e lavorano in autonomia (fatture, preventivi, ddt...)



CONTABILITÀ VELOCE

Ricevi i loro documenti in automatico, li contabilizzi in prima nota con un click e alimenti bilanci e fiscali



TUTTO A PORTATA DI MANO

Hai anche un CRM per organizzare appuntamenti e progetti e una Documentale per scambiare file

25 fatture gratuite per ogni tuo cliente

SCOPRI IL NOSTRO SOFTWARE DI FATTURAZIONE

www.softwaregb.it - 06 97626328 - info@gbsoftware.it



Marketing Oggi

IN EDICOLA
E IN DIGITALE

Gentleman
IL MENSILE PER GLI UOMINI CHE AMANO LA VITA

www.classabbonamenti.com

IL QUOTIDIANO DEI PROFESSIONISTI DI MARKETING, MEDIA E PUBBLICITÀ

Il gruppo del contract si espande e propone nuovi servizi, come il noleggio dei mobili

Cdg, una casa chiavi in mano

Appartamento arredato già dal rogito, tutto sui propri gusti

DI ELENA GALLI

Soluzioni di interior design. Noleggio a lungo termine degli arredi. Formule di pagamento innovative. Una realtà che, nata come semplice piattaforma, oggi è diventata un network che offre un pacchetto di servizi costruiti sulle esigenze del mercato immobiliare residenziale.

Contract District Group, la piattaforma, nata a Milano nel 2016, che ha «firmato» il 60% dei nuovi appartamenti in consegna nel capoluogo lombardo entro la prima metà del 2024, amplia la propria offerta con nuovi servizi e prodotti, dopo essere sbarcata a Roma, una città «in pieno boom immobiliare». Il gruppo propone dunque anche ai protagonisti del real estate della capitale soluzioni che integrano l'interior design al processo costruttivo di un immobile, in un vero e proprio pacchetto «chiavi in mano». Con una formula inedita che il fondatore e ceo del gruppo, **Lorenzo Pascucci**, definisce B2B2C.

Contract District Group, che conta «80 dipendenti diretti più una ventina di risorse che collaborano continuativamente con noi», spiega Pascucci, non solo è in grado di garantire una fornitura, su richiesta del costruttore e

dell'architetto, del capitolato casa (dal rivestimento agli arredi, alla luce), ma «offre alle aziende partner un rapporto in esclusiva durante la trattativa con il costruttore, fino a interagire con gli acquirenti finali attraverso showroom e servizi, in un modello che valorizza la buying experience immobiliare». Un'integrazione dell'interior design con la filiera delle costruzioni e del real estate che nel tempo ha ampliato l'offerta su fasce di prodotto e target diversi e su bisogni e soluzioni differenti. Un modello di business che, nel canale, «ha rotto il classico schema di filiera legato alla distribuzione del design, accorciandolo», sottolinea Pascucci. Grazie alle partnership con advisor real estate di gruppi bancari e assicurativi, che affidano a Contract District Group l'interior design di un progetto immobiliare, «l'acquirente al momento del rogito si trova l'appartamento arredato secondo le proprie esigenze e gusti».

Ma quali sono le tendenze del real estate? «Largo al benessere, ai servizi e agli spazi comuni: dalla piscina alla palestra, dalla concierge alle sale riunioni, in complessi che, più che spazi residenziali, ricordano navi da crociera. All'interno degli appartamenti le stanze devono accogliere diverse funzioni nell'arco del-



Le stanze degli appartamenti devono accogliere diverse funzioni nell'arco della giornata e per questo tutto deve essere predefinito

la giornata e per questo tutto deve essere predefinito», sottolinea Pascucci, «la predisposizione degli impianti deve collegarsi ad arredi e luci studiati insieme al cliente. Soltanto un processo che parta a monte può consentirlo. Fondamentali, a questo proposito, sono le partnership con i brand del settore. Privilegiamo marchi non solo conosciuti e dotati di forte awareness, ma che dispongano anche di grande capacità produttiva e in grado di fornire un servizio dedicato a questo canale contract. Con questi brand stringiamo accordi pluriennali, diventando per loro «clienti» molto importanti, grazie ai volumi significativi realizzati». Intanto Contract District Group ha lanciato il noleggio a

lungo termine degli arredi a favore del cliente, dalle cucine ai tappeti, passando per luci e tendaggi. «Una formula adatta a chi affitta ma anche a chi mette a reddito appartamenti o pensa di cambiare casa a breve, preferendo l'affitto all'acquisto di un immobile. Abbiamo intercettato un'esigenza e trovato partner come Mediobanca (Compass), che offrono innovative formule di digital payment che permettono di ammortizzare in rate l'acquisto o utilizzo della merce». In caso di noleggio, alla fine del ciclo di vita degli arredi o in fase di riallestimento degli interni, la società garantisce la loro sostituzione integrale o parziale, mentre, a fine contratto, permette ai clienti di riscattare la merce con un getto-

ne stabilito all'avvio del noleggio, cambiare parzialmente o totalmente i prodotti con un nuovo nolo, restituire una parte o richiedere il ritiro completo. Un accordo con la società no-profit San Vincenzo De Paoli, che aiuta famiglie indigenti, garantisce poi la circolarità e sostenibilità, a favore dell'intera comunità.

Nel tempo, il modello del gruppo si è ampliato e diversificato, insieme al target, esteso anche a una fascia più «entry level». Nel 2018 è nata infatti la divisione More Space, che offre soluzioni per appartamenti di taglio piccolo. «L'obiettivo fu quello di efficientare al massimo il comfort con soluzioni di arredo che restituiscono spazio dove lo spazio manca». Nel 2022 è stata la volta di Livinwow, piattaforma dedicata all'interior design per progetti build to rent e build to sell, per rispondere alle esigenze abitative delle nuove generazioni metropolitane. E dopo aver annunciato una partnership con la startup Casavo, «che ci ha scelto per servizi di interior design per progetti di vendita», si concentrerà ora su una strategia di comunicazione «di gruppo, al cui centro ci sia Contract District Group: non più una singola piattaforma, ma una vera e propria holding multibrand».

— Riproduzione riservata —

Un incanto di penne, Bolaffi mette all'asta online per la prima volta le stilografiche di pregio: 138 lotti, tra cui le limited edition di Montblanc

Sono 138 lotti. Marche prestigiose come Montblanc, Cartier, Aurora, Omas, Parker, Pelikan e altre ancora. Una gamma che va dal vintage anni trenta ai giorni nostri. Penne stilografiche spesso mai inchiostrate, in alcuni casi ancora sigillate nella loro confezione. È questo il biglietto da visita con cui Aste Bolaffi presenta la sua prima asta di penne di pregio, in programma venerdì 24 febbraio nella modalità Internet live. Non si tratterà infatti di gara in presenza: in sala ci sarà solo il banditore, che i partecipanti potranno seguire in tempo reale collegandosi al sito astebolaffi.it. Le offerte si potranno fare online, per telefono o per corrispondenza.

«È la nostra prima asta monografica di penne», ha precisato Tommaso Marchiaro, responsabi-

le divisione Passion di Aste Bolaffi, «che in passato abbiamo presentato nei cataloghi delle vendite di orologi. Complice il successo ottenuto e i numerosi conferimenti proposti ad Aste Bolaffi, abbiamo deciso di organizzare un'asta interamente dedicata a questi oggetti da collezione, con l'auspicio che il settore, benché di nicchia, diventi significativo nel panorama italiano». In effetti, la rivoluzione digitale non è riuscita a scalzare del tutto la categoria degli strumenti



Alcune delle stilo all'asta

nissimo) vanta 13.500 iscritti e un traffico online giornaliero di 12.000 appassionati.

Tra i top lot dell'incanto Bolaffi

da scrittura analogici; merito dell'intramontabile carattere di status symbol delle stilografiche, nonché di certa qual vena di sostenibilità, data dal fatto che questo tipo di penne si può ricaricare di inchiostro all'infinito. Anzi, proprio sulla rete fioriscono forum e blog dedicati ai cultori della materia: il solo network Pennamania (peraltro italiana) vanta 13.500 iscritti e un traffico online giornaliero di 12.000 appassionati.

sono le edizioni limitate di Montblanc a fare la parte del leone, d'altronde fu proprio la maison di Amburgo a immettere nuova linfa nell'intero settore, lanciando a metà degli anni novanta il business delle Le, Limited editions, per l'appunto. In particolare spiccano le stilografiche dedicate agli scrittori Ernest Hemingway (base d'asta 600 euro) e Alexandre Dumas. Quest'ultima è molto rara, in quanto gli esemplari iniziali recano erroneamente la firma di Dumas figlio anziché del padre. In seguito ci si accorse dell'errore, interrompendo la produzione del modello «wrong signature»: fu così che la croce dei filologi divenne delizia dei collezionisti (base d'asta 700 euro).

Alberto Gerosa

— Riproduzione riservata —