Contract District Group, rivoluzione Home Design

IN PRIMO PIANO | DALLE IMPRESE LOMBARDE | Redazione | 07/09/2023

Project set up

Contract District Group, l'ultima rivoluzione nella Home Design Distribution

La realtà che da alcuni anni sta cambiando il paradigma dell'immobiliare, cambia nome ed evolve in un'organizzazione "cloud based" a favore dell'industria dell'Interior. Un nuovo approccio di "go to market" è in grado di offrire una gamma sempre più ampia di servizi e tecnologie e processi inediti per raggiungere nuove sfide nel Design System.

Finalmente ci siamo! Nasce ufficialmente **Contract District Group**, il business model che è riuscito ad integrare la filiera del Design System con l'industria del Real Estate puntando su customizzazione e tecnologia digitale. Una realtà che ha dimostrato di saper cambiare il modo di proporre l'immobiliare residenziale diventando con i propri servizi e con eccellenti brand partner di Interior Design il riferimento di interior design dei più importanti progetti residenziali di Milano e Roma.

È l'evoluzione di Milano Contract District (sito web), nata nel 2016 come società di servizi legata al settore dell'Home Design con l'obiettivo di semplificare la tradizionale filiera dell'immobiliare residenziale, portando così il mondo dell'interior design a contatto con processi, tecnologie ed esperienze end to end più vicine ad altri settori che in ambito distributivo si sono evoluti e distinti nell'ultima decade come il fashion, il food, l'automotive.

"Per farlo – spiega **Lorenzo Pascucci, Ceo & Founder del Gruppo** – si è cercato di integrare al massimo tutti gli aspetti della filiera e della catena del valore che stanno dietro al processo di vendita di un'abitazione traguardando un flusso di semplificazione nella proposta e personalizzazione degli arredi che diversamente creerebbe ostacoli, inefficienze e rallentamenti nello sviluppo di costruzione o ristrutturazione di un immobile".

L'ottimizzazione degli spazi attraverso il design per CDG è il fattore win win che permette all'end user di vivere una buying experience immersiva del proprio arredo sfruttando processi e tecnologie che garantiscono un allineamento costante e imprescindibile anche agli stakeholders coinvolti nel flusso realizzativo dell'abitazione.

Per raggiungere obiettivi sempre più sfidanti si è sentita la necessità di ampliare la gamma dei servizi e accogliere nuovi marchi di arredamento che hanno verificato e riscontrato nell'organizzazione di servizi **"cloud based" di CDG**, la miglior opportunità per garantire nuove opportunità di business e fornitura di sistemi e complementi di arredo per la casa in un canale che non sostituisce, bensì si aggiunge, a quello tradizionale del contract B2B

"Abbiamo sempre ritenuto determinante il ruolo della tecnologia digitale nel percorso di sviluppo del sistema arredo – prosegue Pascucci – in tal senso la nascita di innovativi software capaci di semplificare il processo di configurazione, di monitoraggio e, a valle, di implementazione dei prodotti di home design in un progetto residenziale, sono fondamentali per rafforzare il potenziale di specifica del canale distributivo Contract".

Oggi l'organizzazione del gruppo è strutturata per l'85% su funzioni e dipartimenti verticali; tutti gli stakeholders, interni ed esterni, che intervengono nel workflow di Contract District Group sono in grado di comunicare e dialogare attraverso un sistema ERP che diventa un cruscotto comune sempre aggiornato per tracciare il lungo processo di avanzamento di un progetto di interior design residenziale, per anni, fino alla consegna e anche dopo, con una gestione scalabile e digitale delle assistenze post installazione.

In merito a questo ultimo aspetto CDG ha introdotto anche **Home-J**, l'App, disponibile su Android ed Apple store, progettata e pensata per rendere costante e moderno il dialogo con i clienti in ogni fase dell'esperienza di acquisto di un prodotto di interior, un vero e proprio digital tool che aggiunge alla product experience prettamente fisica (gestita in-store oppure in spazi monomarca dei brand partner) anche un'opportunità di follow up e contatto digitale con il consumatore perfino attraverso la restituzione di customer survey dedicate, capaci di controllare il grado di soddisfazione del servizio e del prodotto da parte del cliente.

Recente anche la **joint venture con TECMA Solution**s – Tech Company specializzata nella Digital Transformation per il settore del Real Estate – che ha riconosciuto l'unicità del modello Contract District e ha trovato nella persona di Lorenzo Pascucci l'advisor di riferimento per un nuovo sfidante progetto, il lancio di "Home Configurator" un nuovo sistema di valorizzazione delle specifiche di un'unità abitativa con materiali, finiture e arredamento attraverso

configuratori digitali sviluppati per il mercato immobiliare residenziale, in vendita ed in affitto.

Grazie a CDG ci troviamo difronte ad una **nuova design experience**, un approccio inedito ed evoluto di gestione del cliente e di presentazione e sviluppo di un progetto di arredo per rivoluzionare la buying experience di una nuova casa attraverso il design di interni. Ogni passo del percorso che separa un arredo dalla sua consegna, viene seguito e gestito digitalmente attraverso il primo sistema operativo dell'home design pensato per la vendita e per il facility management dei sistemi di arredo sia per asset Build 2 Sell, che rimane l'asset class primaria, che Build 2 Rent il quale è supportato con diversi progetti come il noleggio a lungo termine degli arredi.

Contract District Group oggi si accredita nel Real Estate residenziale come nuovo anello della catena del valore dell'offerta immobiliare, valorizzandola grazie a servizi e prodotti legati all'arredamento di interni. Questa importante evoluzione e crescita del gruppo ha portato anche ad un un "cambio di look" per la brand image, un rinnovo di logo e sito – che esprimono al meglio l'anima del gruppo attraverso uno stile e le relative grafiche che lo rendono inedito, dinamico e immediato.

Lorenzo Pascucci

IL SUCCESSO DI CONTRACT DISTRICT GROUP… LO DICONO I NUMERI!

Il successo di Contract District Group è confermato anche dai numeri del gruppo che vedono una **chiusura del 2022 con 21 milioni di euro di giro d'affari**, registrando un **+ 60% rispetto all'anno precedente**, con oltre **700 abitazioni consegnate** e già una previsione di consegna di 2.000 appartamenti entro l'inizio di Milano Cortina 2026.

Questi risultati sono stati raggiunti grazie ad un team di **90 dipendenti** e **2 hub logistici**, uno di oltre 1000 mq di recente acquisizione nella zona strategica di Rho e uno sul territorio di Roma dove si sono strette importanti relazioni con un service provider locale; Roma rappresenta un'altra "piazza" importante per il gruppo dopo l'apertura l'anno scorso di **Design Contract District**, un lab show-room con personale dedicato a servizi di consulenza e advisory per il comparto interior design.

L'Headquarter di prossima apertura su oltre 700 mq resterà a Milano e conterrà tutte le principali funzioni e dipartimenti del gruppo . Le risorse dedicate alle attività di consulenza alla vendita sono le uniche a rimanere legate agli spazi fisici esperienziali commerciali dedicati, store fisici per rendere unica l'esperienza di acquisto, showroom e materioteche immersive ricchi di spunti e soluzioni innovative di interior design trovano spazio insieme a Tv e schermi digitali dove poter configurare e vivere in anteprima l'idea di casa che si potrà vivere ed abitare una volta terminato l'immobile.

Fase di Customer Care