

# Contract District Group mantiene il primato di principale distributore di interni di Milano

di Roberto Bargone



*Grazie a innovazioni organizzative e all'apertura al mercato del build to rent, il Gruppo riesce a non soffrire troppo la situazione difficile dell'immobiliare meneghino*

Attualmente la situazione del **mercato immobiliare milanese** è in un momento di stanca, considerati i cantieri fermi, gli slittamenti e i pesanti ritardi nelle consegne degli immobili a causa dell'incertezza autorizzativa. Nonostante ciò **Contract District Group**, piattaforma di servizi che integra il design di interni al settore immobiliare, lavorando fianco a fianco con le imprese del settore, ha registrato nella sola città di Milano un giro d'affari di 50 milioni di euro nel triennio 2022-2024, con un'analoga stima in proiezione al 2027.

Risultati positivi che sono frutto anche di un'**apertura a nuovi mercati**, come quello del build to rent, che si prevede potrà nel prossimo futuro iniziare a fare breccia anche nel nostro Paese. Letteralmente "costruire per affittare", il **build to rent** è una formula ibrida tra soluzione abitativa classica e struttura alberghiera capace di offrire servizi specifici destinati alla comunità di inquilini, ad esempio mettendo a disposizione spazi comuni (palestra, locali per coworking etc). È una soluzione da tempo diffusa in altri Paesi europei ma che sta lentamente prendendo piede anche in Italia, e **Contract District Group** si sta già distinguendo come protagonista di questo mercato emergente.

Anche **Lorenzo Pascucci**, che del Gruppo è **fondatore ed amministratore delegato**, insiste sull'importanza di questa formula: "Il build to rent è un tema in forte espansione e stiamo gestendo importanti progetti. Occorre però prestare attenzione che l'affitto di case arredate possa non trasformarsi in una semplice commodity, sulla quale non c'è poi differenziazione e l'omologazione porta sempre a bassa redditività. Per questo motivo", prosegue **Pascucci**, "grazie all'ampiezza di offerta di brand e marchi stiamo progettando soluzioni di interior e luci in cui gli appartamenti abbiano un forte valore identitario che aiuti a renderli più attrattivi e confortevoli per il conduttore e più profittevoli per chi cerca di **massimizzarne la redditività**".

Grazie a una media annua di oltre **16 milioni di forniture di arredamenti negli ultimi 20 mesi**, soprattutto nella città di Milano, **Contract District Group** rimane il maggior distributore di interni del capoluogo lombardo. Il dato si riflette anche sulla sua dimensione organizzativa, particolarmente articolata e digitalizzata, con oltre 80 professionisti interni che si occupano dell'intero ciclo di servizio.

“La nostra forza è far vivere al cliente una buying experience immersiva del proprio interior”, spiega **Lorenzo Pascucci**, “e per far sì che questo avvenga ci prefissiamo degli obiettivi sempre più sfidanti, per i quali dobbiamo offrire servizi innovativi, tecnologia e una nuova offerta di brand partner tra i migliori del Made In Italy”.

A conferma delle parole di Pascucci e in ossequio alla strategia aziendale di **diversificazione**, il Gruppo ha inoltre aperto la nuova divisione interna del **family contract**, mirata a professionisti della progettazione e dell'arredamento d'interni, oltre che ai loro clienti privati. Di conseguenza il suo principale showroom di Milano è passato a essere un punto di riferimento, con tanto di club riservato, in cui agli studi di architettura viene fornita tutta una serie di servizi dedicati.

Parallelamente il Gruppo è costantemente alla **ricerca di nuovi partner**, al fine di poter soddisfare richieste sempre più complesse e diversificate. Tra le aziende che recentemente hanno stretto collaborazione con Contract District Group ci sono ad esempio **Schumacher**, **Verde Profilo**, **Sigma Coating** o **Idea Group**. La riqualificazione degli showroom di **Milano** e **Roma** va proprio nella direzione di una più efficace accoglienza di aziende e professionisti del settore.