



31 marzo 2016

## Il Contract System ha il suo spazio: Milano Contract District

Un grande spazio dedicato ad accogliere showroom e contract offices dei partner tra cui Lualdi. All'interno anche The Apartment, esempio di abitazione che è possibile realizzare con i partner tecnici tra cui Erco e Resstende.

Presentato ufficialmente stamane a Milano Milano Contract District, uno spazio che, oltre ad accogliere gli showroom e i "contract offices" dei singoli partner, è stato pensato soprattutto per essere un luogo di convivialità e scambio di idee con professionisti, committenti e con i clienti finali.

Il progetto è dedicato e pensato per il Real Estate secondo un'innovativa e inedita risposta alla formula del Contract System, che unisce la qualità e l'eccellenza produttiva dei migliori brand di interior e home finishings.

Uno spazio polifunzionale di 1.700 mq, un'unica integrata ed evoluta piattaforma che contribuisce con la sua offerta - un pacchetto di servizi esclusivi "chiavi in mano" - a consolidare il ruolo di Milano come capitale del design.

Lo showroom, inedito nel suo genere, offre prodotti di qualità, alta competenza e professionalità con soluzioni innovative rivolte a operatori del real estate, architetti e imprese edili.

"Milano Contract District è il risultato di un pensiero strategico costruito per rispondere ad un deficit di offerta nel mercato immobiliare. Sono, infatti, molti i prodotti e i marchi aperti alla competizione sulle forniture Contract per il Real Estate, ma sono invece quasi inesistenti le strutture che, insieme a marchi e prodotti, sono in grado di offrire una superficie dedicata e un pacchetto di servizi ad alto valore aggiunto per i Developers prima, e per gli acquirenti finali poi" commenta Stefano Bergamin, ad di Milano Contract District.

Consulenza, marketing, analisi, progettazione e servizio. Questi i valori distintivi del District, ai quali si aggiunge un professionale coordinamento di risorse dedicate per ogni fase sia del progetto di sviluppo che del cantiere. Il risultato che ne deriva è molteplice: ottimizzazione dei tempi, aumento dell'appeal dell'immobile e accesso ad un'esclusiva customer experience che accompagna gli acquirenti fino alla consegna della casa.

"All'interno del District, tutti i partner dispongono di un proprio spazio dedicato alle campionature e agli approfondimenti, con lay out e allestimenti espositivi inediti rispetto al mercato distributivo tradizionale", afferma Lorenzo Pascucci General Manager, "Il cliente finale ha la possibilità quindi di interfacciarsi all'interno di un un unico spazio con figure specifiche per ogni brand pronte a rispondere ad ogni sollecitazione che l'experience del District potrebbe generare."

Stamane alla conferenza di lancio introdotti da Gabriella Del Signore di Gheno Communication, Lorenzo e Paolo Pascucci hanno parlato di Milano Contract District che gestiscono. Presenti anche Regina De Albertis, vicepresidente nazionale del gruppo Giovani di Ance e Alberto Magni, medico e psicoterapeuta del Centro di Studi e Ricerche di Crotti e Magni Srl.

Milano Contract District non è aperto al pubblico ed i suoi consulenti sono disponibili solo su appuntamento tutti i giorni dal lunedì al venerdì, ma lo showroom sarà invece aperto a tutti, eccezionalmente durante la settimana del Salone del Mobile (da lunedì 11 a venerdì 15 aprile dalle ore 11:00 alle ore 19:00), per mostrare in esclusiva l'innovativo spazio polifunzionale.

Un esempio concreto di quello che è possibile realizzare affidandosi a Milano Contract District è immediatamente visibile all'interno dello spazio The Apartment, l'allestimento di una casa indoor permanente e completamente funzionante in scala 1:1.

Pensata per offrire un'esperienza unica e immersiva a tutti i visitatori e ai clienti, The Apartment contiene applicazioni e soluzioni arredative originali ed esclusive grazie al contributo di tutti i partner del District coinvolti nel progetto.

The Apartment è, inoltre, la prima rappresentazione concreta di tutti i valori espressi nella "Psicologia dell'Abitare™" (marchio registrato da TecMa Solutions), i cui criteri e processi, qualora declinati sin dal principio nella strategia di un nuovo sviluppo immobiliare e nel capitolato del progetto abitativo, permettono di far percepire in anticipo ai potenziali acquirenti il valore differenziale della qualità abitativa.

Pietro Adduci, business director di TecMa Solutions, commenta: "Psicologia dell'Abitare™, che nasce dai principi base del neuromarketing, mira ad entrare in contatto con la mente del consumatore non più solo attraverso dei prodotti, ma anche tramite delle percezioni, con l'obiettivo di affiancare le imprese nella realizzazione di immobili sempre più vicini ai reali bisogni del pubblico finale".

All'interno di The Apartment bellezza degli oggetti, cromia, ordine, sono in perfetta sintonia e armonizzano i vari elementi presenti in ogni stanza. I singoli oggetti hanno una rappresentazione simbolica che va oltre la materialità dell'oggetto stesso. Ogni stanza ha un preciso significato e racconta a chi la vive la sua storia.

E' un modello di casa che offre tanti argomenti di valutazione: dalla scelta articolata dei materiali delle pavimentazioni e dei rivestimenti (Listone Giordano e Fiorim), all'individuazione funzionale ed estetica dei serramenti interni e boiserie (Lualdi), di quelli esterni (Erco) e dei tendaggi (Resstende); dall'organizzazione corretta del lay-out degli arredi della cucina (Ermestomeda powered by AEG gruppo Electrolux) e del giorno e della notte (Lema), alla realizzazione degli ambienti bagno (sanitari, mobili e rubinetteria - Gessi) e box doccia (Stilla); dallo studio illuminotecnico e decorativo delle luci (Flos), alle texture delle superfici intonacate e colorate delle pareti (Dikos), dall'avanzata gestione domotica della casa (BTicino), alla soluzione funzionale ed estetica dei collegamenti verticali (Fontanot). The Apartment è stato realizzato con sistemi a secco (Gyproc by Saint Gobain) e decorato grazie alla collaborazione di primarie aziende dell'home design (Alessi e Shuij). Tutto questo significa apprendimento esperienziale. E questo è il messaggio che si vuole lanciare con The Apartment.

A margine qualche commento ad iniziare con quello di Claudia Giordani e di Antonio Corengia della Erco che hanno fornito a The Apartment tra l'altro uno scorrevole Shade, un alzanze scorrevole Eco Clim B2 Aluclip, un serramento Minimal, profilo in pvc 70 mm di spessore, ferramenta a scomparsa, vetrazioni incollate con distanziatore warm edge, due guarnizioni di battente con rinforzi in acciaio sui 4 lati di anta e telaio di forma e spessore innovativo, una porta d'ingresso in classe 3 antieffrazione Shade con esterno rivestito con pietra Fiorim e all'interno una boiserie Lualdi, con serratura elettronica AGB, ferramenta KFV e cerniere a scomparsa Sassba. L'invito a partecipare a Milano Contract District ci è giunto particolarmente gradito in quanto riconoscimento al percorso fatto da Erco in questi anni di costante vicinanza al mondo del progetto. La formula, per noi innovativa, ci è parsa subito interessante: da un lato Milanale, punto di interesse focale nel mondo dell'architettura e del design internazionale, testimone di quel Made in Italy in grado di attrarre i professionisti più qualificati; dall'altro la modalità di presentazione che consente di rivolgersi a interlocutori specializzati e attenti al nuovo modo di abitare contemporaneo. Tutto ciò si sposa perfettamente con la mission di Erco: dare forma concreta alle idee architettoniche, nelle nuove costruzioni e nelle ristrutturazioni, con prodotti che si apprezzano per prestazioni, perfezione e accuratezza dei dettagli. La qualità dei nostri materiali e la produzione tutta italiana sono in grado di soddisfare la clientela più esigente e di assecondare i progetti più audaci. Siamo certi che l'esperienza con Milano Contract District sarà occasione di cimentarci in nuove sfidanti avventure."

"Stile, eleganza e personalizzazione - commenta Alberto Lualdi, presidente Lualdi - hanno trasformato The Apartment in un ambiente da vivere al meglio, grazie anche all'ampia scelta di prodotti e coordinati Lualdi, perfettamente abbinabili tra loro in un'armonia cromatica e compositiva. Alle porte Lualdi nel progetto sono state accostate boiserie eclettiche, realizzando un ecosistema di design che ha contribuito a rendere unico l'ambiente, per un total living d'eccellenza. Rivestire, creare nuovi ambienti e pareti divisorie è un compito che spetta alla boiserie e al sistema Wall&Door utilizzato nelle finiture laccato opaco e grigio ferro per il disimpegno e nella finitura noce canaletto per l'ingresso: modello ad incastri invisibili, disponibile in un'infinita varietà di colori, essenze e finiture che si integrano perfettamente in una elegante continuità di stile. Luce e riflessi sono dati dalle porte ShoIn, ispirate alle ampie e leggere superfici mobili della casa tradizionale giapponese. ShoIn è un sistema di ante scorrevoli e pannelli fissi in vetro, a uno o due binari, progettato per comporre pareti. Lualdi ha inserito i propri prodotti arredando The Apartment in totale sintonia con l'ambiente e gli altri prodotti presenti nella casa campione unica nel suo genere, offrendo soluzioni di design per un progetto stilistico di alta qualità. Una coordinabilità garantita, dagli effetti visivi assicurati."

"Le schermature solari - commenta Fabio Gasparini general manager Resstende - sono sempre state considerate una finitura, un completamento del progetto architettonico, un aspetto da valutare a progetto concluso. Resstende in questi anni ha sfatato totalmente questa concezione del prodotto proponendosi al mondo contract con soluzioni customizzate in grado di regolare la luce negli ambienti e, se necessario definire diverse zone, per un pieno controllo degli scenari. L'human centric design è il presupposto di ogni nostro progetto, la tecnologia è l'aspetto distintivo di ogni nostro prodotto e la personalizzazione totale di ogni aspetto è la chiave del successo nel settore del contract. Il sapere progettuale e manifatturiero made in Italy di Resstende, uniti alla capacità di continuo rinnovamento sono gli elementi irrinunciabili che desideriamo portare all'attenzione degli operatori del contract. La progettazione degli edifici volta al risparmio energetico e, soprattutto, al comfort interno degli abitanti non può infatti prescindere dalla creazione di un sistema di schermature che metta al primo posto il naturale bisogno umano di luce diurna e di protezione da eccessivo calore."

## PhotoGallery



Finiture cor-ten per gli esterni