

Milano Contract District: il Real Estate incontra il design



Lo scopo è quello di offrire servizi "chiavi in mano" per il mercato b2b, costruiti sulle esigenze del settore immobiliare residenziale

E' uno spazio e una formula innovativa quello inaugurato ieri a Milano. Siamo in via Melloni, in una sede dismessa da anni della provincia, ora magnificamente ristrutturata. Qui dentro, su due piani, in oltre 1700 mq, è attivo da qualche giorno, ed è stato ufficialmente inaugurato ieri, 31 marzo, il Milano Contract Design. Non è uno show room (sarà infatti aperto solo su appuntamento), non è un temporary, è... una nuova concezione di rapporto fra modalità e funzioni contract e committenza. Lo scopo è quello di offrire servizi esclusivi "chiavi in mano" per il mercato b2b, costruiti sulle esigenze del settore immobiliare residenziale.

Il progetto nasce attorno all'esperienza comune che ha visto coinvolti, anni fa, Scavolini e Ernestomeda, e vede coinvolte, a livello di partnership, aziende come Ernestomeda, AEG, Florim, Flos, Fontanot, Gessi, Lema, Listone Giordano, Lualdi e Oikos, con partner tecnici quali biticino, Erco, Gyproc, Stilla, Alessi e Resstende; da quel concetto iniziale, e dall'esperienza professionale comune che ha visto coinvolto in progetti contract molti di



questi nomi, ecco questo spazio polifunzionale (fino a tre mesi fa qui non c'era nulla) che, partendo da un'ottica BtoB si spinge verso una sorta di BtoBC (ovvero, il consumatore finale, il cliente che intende acquistare uno spazio o un bene immobiliare)

La formula è sicuramente inedita (tutte le informazioni sono disponibili su www.contract-district.com), le aziende coinvolte tanto di cappello, e il progetto nasce (come tante idee innovative) dalla crisi immobiliare di questi anni, e la sua forza risiede nella "capacità di attrazione" che un pool di brand di serie A sarà in grado di esercitare in un settore, quello del contract, sicuramente pieno di concorrenti agguerriti e già posizionati. Nello spazio, al piano superiore, in quelli che furono gli uffici di qualche funzionario della provincia, ci sono adesso le location delle aziende partner, mentre al piano terra, oltre ad uno spazio conviviale con caffetteria e cucina funzionante, è stato realizzato The Apartment, in pratica una casa, permanente, funzionante e in scala 1:1. Nella location stazioneranno dei professionisti, una quindicina, che saranno a disposizione di architetti e progettisti, per consulenze d'ogni tipo. 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'AbitareTM' (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'AbitareTM, 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".



Lo spazio, 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. Ne è la dimostrazione la District Lounge, un'area di oltre 250 mq che ospita un bar e una cucina attiva, con la possibilità di realizzare chef table, eventi e presentazioni a tema, oltre a un'installazione Led Wall di oltre 9 mq per la presentazione dei progetti e funzionale all'organizzazione di conferenze e presentazioni istituzionali (corsi per professionisti). Una meeting room ad alta capienza e un Marketing Lab interno, coordinato da un team dedicato, sottolineano il pensiero business alla base di Milano Contract District. L'unicità di approccio di Milano Contract District si evince anche dalla collaborazione con un team di market analysts, specializzati nel real estate, in grado di proporre ai clienti del District strategie innovative per rendere distintivo il posizionamento del proprio sviluppo residenziale. Milano Contract District non è aperto al pubblico e i suoi consulenti sono disponibili solo su appuntamento tutti i giorni dal lunedì al venerdì. 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 alle 19), per mostrare in esclusiva l'innovativo spazio polifunzionale.