

FORMULA 1, MILIONI IN PISTA

INVESTIGATION
IL DILEMMA
DELLA CARNE
COLTIVATA

NELLE VALLI D'ACCIAIO DEL BRESCIANO

LUSSO, VACANZE IN TRENO O IN DIRIGIBILE

L'ENERGIA DEGLI UNDER 30

Forbes

GENNAIO, 2024

Classifiche

Le 100 donne
più potenti del mondo

COVER STORY

CONNESSI AL FUTURO

PIETRO LABRIOLA
AMMINISTRATORE
DELEGATO DI TIM

Italia 4,90 euro - CH CT11,90 CHF - Côte d'Azur 13,90 euro - Anno 8 - N° 75 - gennaio 2024 - Periodicità: mensile - Prima immissione: 1/1/2024
Mensile - Poste Italiane Spa - Spedizione in abbonamento postale D. L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) Art. 1 comma 1 LO/MI

ISSN 2532958-8

40075



9 772532 958005

DESIGN

di Valentina Lonati

Milano Contract District è il primo distretto del design dedicato al real estate.

La sua piattaforma di servizi supporta gli attori del mercato immobiliare, facendo incontrare il mondo dell'arredo con il settore edile. Presente anche a Roma, ora vuole crescere nel family contract

La rivoluzione dell'ABITARE



Un modello di business di successo che è riuscito a integrare la filiera del design system con l'industria del real estate puntando su customizzazione e tecnologia digitale, offrendo una gamma sempre più ampia di servizi, tecnologie e processi inediti. Contract District Group è l'evoluzione di Milano Contract District, realtà nata nel 2016 che ha semplificato la tradizionale filiera dell'immobiliare residenziale creando un ponte tra il processo arredativo e quello edile-costruttivo. "Insieme al costruttore prefiguriamo non solo il capitolato, ma anche il set di arredi che il cliente può scegliere di acquistare insieme all'appartamento. Per farlo, abbiamo cercato di integrare al massimo tutti gli aspetti che si nascondono

dietro al processo di vendita di un'abitazione, rendendo più semplice il flusso di personalizzazione degli arredi, che diversamente potrebbe creare ostacoli, inefficienze e rallentamenti nello sviluppo di una costruzione o ristrutturazione di un immobile", spiega Lorenzo Pascucci, founder e ceo di Contract District Group. Una realtà che ha rivoluzionato l'arredamento aggiungendo un canale distributivo al comparto del design, diventando così il riferimento dei più importanti progetti residenziali di Milano e Roma, con la definizione degli arredi di abitazioni attraverso la partnership con aziende come Flos, Lema, Ernestomeda, Scavolini, gruppo Battistella e Aeg. Il cuore del business model di Contract District Group è l'organizzazione

di servizi cloud based. "Abbiamo sempre ritenuto determinante il ruolo della tecnologia digitale nel percorso di sviluppo del sistema arredo. In tal senso, la nascita di software capaci di semplificare il processo di configurazione, monitoraggio e implementazione dei prodotti di home design in un progetto residenziale è fondamentale per rafforzare il potenziale di specificità del canale distributivo contract". Oggi l'organizzazione del gruppo è strutturata per l'85% su funzioni e dipartimenti verticali: tutti gli stakeholder, interni ed esterni, che intervengono nei flussi di lavoro di Contract District Group sono in grado di comunicare e dialogare attraverso un sistema erp che aiuta a tracciare il lungo processo di avanzamento di un progetto di interior

Gli spazi di Milano Contract District in via Guicciardini. Nella pagina accanto, in alto: gli ambienti di Design District, a Roma. In basso: Livinwow, a Milano.

design residenziale, anche per anni, fino alla consegna e anche dopo, con una gestione scalabile e digitale delle assistenze post installazione. "Nei nostri showroom offriamo un'esperienza immersiva grazie a un team di designer ed esperti che fa consulenza di persona, ma tutto il resto del flusso, dal crm alla progettazione, passando per la gestione degli ordini, delle merci e del cantiere, il post vendita e l'apertura dei ticket, viene gestito da un headquarter milanese che inaugureremo a gennaio e che racchiuderà tutti i dipartimenti della nostra organizzazione. Nella fase di acquisto è infatti ancora importante l'esperienza fisica, ma lo è meno nelle

fasi successive. Proprio per questo, e per rendere più fluido il dialogo da remoto con il cliente, abbiamo creato l'app Home-J, uno strumento digitale che permette al cliente di controllare ogni fase di avanzamento del progetto".

Intuizioni che hanno permesso a Contract District Group di registrare una crescita importante, con un 2022 chiuso con 21 milioni di euro di giro d'affari, in rialzo del 60% rispetto all'anno precedente, e con oltre 700 abitazioni consegnate e una previsione di consegna di duemila appartamenti entro l'inizio di Milano Cortina 2026. Un'espansione importante ottenuta anche grazie a una solida struttura logistica interna e a un team di progettazione, design e client management composto da oltre 90 professionisti e due hub logistici, uno di oltre 1.000 metri quadrati di recente acquisizione nella zona di Rho e uno a Roma, dove sono state strette importanti relazioni con un service provider locale.

Un struttura che completa le già esistenti design platform milanesi - Milano Contract District, lo showroom di 1.700 metri quadrati dedicato all'alto di gamma, e Livinwow, dedicato a progetti build to rent e build to sell con budget più contenuti - oltre al laboratorio romano di recentissima apertura denominato Design Contract District, aperto per seguire da vicino un settore che si sta dimostrando molto vivo. "Abbiamo aumentato il numero di piattaforme declinando la nostra offerta su più posizionamenti, ma non solo. Abbiamo raggiunto un grado di scalabilità tale da consentirci di rispondere in modo innovativo anche alle necessità del mercato della



distribuzione retail del mobile con un approccio diverso da quello tradizionale, offrendo servizi legati al business del real estate. Grazie ai nostri software, riusciamo a svolgere moltissime attività di data mining e di verifica dei tassi di redemption, analizzando dati

e performance di vendita per prendere decisioni e attivare strategie esattamente come fanno altri comparti industriali, come la moda e la ristorazione". Ma il gruppo si muove anche verso altri orizzonti. "Ci stiamo preparando all'apertura al family contract. Stiamo

costruendo un dipartimento al nostro interno con nuove risorse per lavorare a progetti residenziali più piccoli o su appartamenti di grandi dimensioni con studi di architettura selezionati che sfruttano la nostra expertise e il nostro concept di prodotti e servizi per i brand partner". A inaugurare questa strada è stata anche la collaborazione, presentata nel periodo natalizio, con la piattaforma cosaporto.it per il lancio di ArchInBox, il nuovo gift tool di Contract District Group che permetterà di regalare o regalarsi una consulenza di interior design per una casa nuova o da ristrutturare. Tra le altre novità del gruppo, poi, l'inserimento delle certificazioni carbon neutral e l'introduzione di un canale legato al built to rent, in costante espansione. "Stiamo concentrando sempre più energie nella realizzazione di progetti che valorizzano i prodotti in affitto: per ora questo tipo di progetti rappresenta circa l'8% dei nostri ricavi, ma è in continua crescita." **F**

