

INTERNI

THE MAGAZINE OF INTERIORS
AND CONTEMPORARY DESIGN

N°10 OTTOBRE

OCTOBER 2022

MENSILE ITALIA / MONTHLY ITALY € 10


DISTRIBUTION 23 SETTEMBRE / SEPTEMBER 2022

AT € 19,50 - BE € 18,50 - CH CHF 19,80 - DE € 23,50

DK kr 165 - E € 17 - F € 18 - MC CDS DAZIP € 18,10

PT € 17 - SE kr 170 - US \$ 30

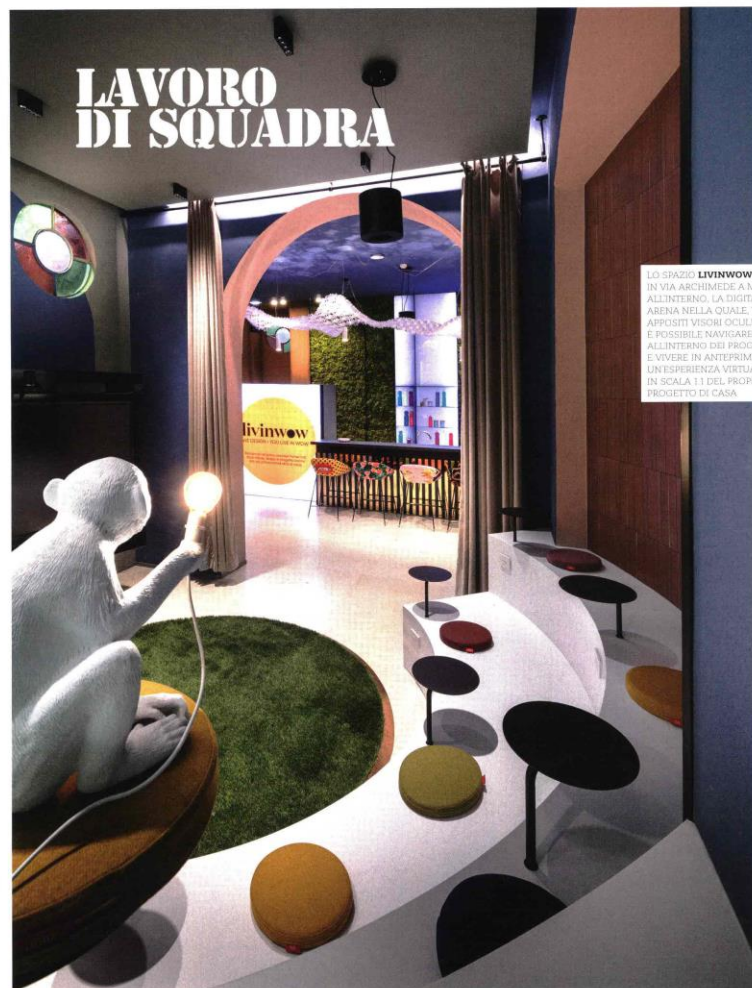
Poste Italiane SpA - Sped. in A.P.D.L. 353/03
art.1, comma1, DCB Verona

GRUPPO  MONDADORI

THE ETHICAL
PARADIGM



Looking
AROUND
SHOWROOMS



LAVORO DI SQUADRA

LO SPAZIO **LIVINWOW** IN VIA ARCHIMEDE A MILANO ALL'INTERNO. LA DIGITAL ARENA NELLA QUALE, TRAMITE APOCISTI VISIVI OCULUS, È POSSIBILE NAVIGARE ALL'INTERNO DEI PROGETTI. E VIVERE IN ANTERIPRIA UN'ESPERIENZA VIRTUALE IN SCALA 1:1 DEL PROPRIO PROGETTO DI CASA.

La chiave di volta del contract è saper gestire la complessità di progetti sempre più personalizzati. Le forniture "chiavi in mano" trovano oggi formule molteplici a cui corrispondono tanto interlocutori differenti, dall'architetto al general contractor, quanto servizi e modelli di business differenziati, dalla proposta di capitolato in un cantiere residenziale con relative customizzazioni al fit-out di affitti a breve termine nel caso, soprattutto, del mercato immobiliare nelle grandi città. Non è un caso, dunque, che la presenza di spazi retail dedicati al contract sia più elevata in metropoli come Milano. Aziende complementari nell'offerta e simili per posizionamento e target di clientela si uniscono per proporre un'offerta coordinata e di sistema. Nascono così nuovi showroom per reti di aziende, pensati non solo come spazi espositivi, ma anche luoghi di consulenza progettuale dove mettere a punto proposte personalizzate, gestite da un interlocutore unico nelle diverse fasi di sviluppo, dall'ordine alla customizzazione, dalla consegna al

A Milano, cresce la presenza di **spazi retail** dedicati al **contract**. Dove marchi differenti si uniscono per proporre un'offerta di sistema più vantaggiosa in termini di qualità, economie di scala, tempi di consegna e costi. Verso un **nuovo modello** di business: **B2B2C**

montaggio e assistenza post-vendita. La prima realtà del genere è stata Milano Contract District (MCD), nata nel 2016 da un'idea di Lorenzo Pascucci. Oggi presenta una struttura logistica interna, un team di oltre 70 professionisti e uno showroom di circa 1700 mq tri quadri. Sin dagli esordi MCD, che riunisce molti brand dell'alto di gamma del made in Italy, si è proposto come il solo referente verso operatori del real estate, architetti e interior nel processo arredativo e di fit-out di interni "chiavi in mano". Oggi MCD conta circa 94 cantieri prevalentemente a Milano e oltre 2000 unità abitative in consegna entro i prossimi tre anni. All'interno dello showroom un'area speciale, The Apartment, propone soluzioni di

interior design in un ambiente architettonico in scala 1:1, per un'esperienza di visita più realistica e tangibile. Attualmente sono allestite le soluzioni abitative per Milano 3.0, il complesso residenziale di 260 appartamenti progettato da Alfonso Femia, i cui interni sono sviluppati nel dettaglio in collaborazione con MCD. Corrado Molteni, general manager di Mo. 1950, segue questo tipo di consulenze b2b da molti anni, a partire dallo showroom multimarca a Varedo. Nel 2010 apre uno spazio a Milano per offrire un servizio più architettonico a Ceramiche Caesar, negli anni, a questo marchio si sono aggiunti Caccaro, Ditte, Calligaris, Rexa e Quadrodesign, consentendo la fornitura integrata di arredi per tutte le aree della casa.

ARAN SPAZIO CONTRACT. ALL'INTERNO DEL FLAGSHIP STORE IN PIAZZA S. GIACOMO A MILANO. UN'AREA DEDICATA AL PROGETTO PER STUDIARE SOLUZIONI PERSONALIZZATE SENZA MEDIAZIONE COMMERCIALE.



LookiNg AROUND SHOWROOMS



IN BASSO: L'ESTERNO DI MILANO CONTRACT DISTRICT (MCD) IN VIA SUCCHERBENI A MILANO. LA PRIMA REALTA' A RIUNIRE BRAND DELLA GAMMA DEL MADE IN ITALY PER PROGETTAZIONE E CONSULENZA IN AMBITO ARCHITETTONICO E REAL ESTATE. A LATO: ALL'INTERNO DI MCD, L'AREA THE APARTMENT RICREA PROPOSTE DI INTERIOR DESIGN IN UN AMBIENTE IN SCALA 1:1 PER UN'ESPERIENZA DEL PROGETTO PIU' REALISTICA



Nel 2022, Mo 1950 apre un nuovo concept store in via Carducci, progettato da Matteo Lualdi dello studio luaidimeraldi, che offre soluzioni personalizzate grazie all'offerta anche di Olivieri e Frag e il contributo tecnico di Carpet Edition. La forza di Mo 1950 è anche la consolidata rete di professionisti, artigiani e terzisti che consentono le più disparate modifiche

allo standard di catalogo. E la materioteca, con molteplici moodboard che combinano grès, tessuti, carta da parati, legno e altri materiali per guidare i clienti - per lo più progettisti e general contractor - nelle molteplici possibilità di personalizzazione. Una delle ultime referenze è il complesso residenziale Heliora a Milano, che costituisce la sintesi della reciprocità

tra i brand, in risposta a una sempre più pressante richiesta da parte dei costruttori di flessibilità, ampiezza e competitività dell'offerta. Pianca & Partners è una rete di imprese a servizio di architetti, interior designer, developer, costruttori e investitori, a cui offre consulenza e prodotti dedicati per progetti custom nei settori del residenziale, hôtellerie, navale e immobiliare. La rete di 27 tra brand made in Italy, di cui Pianca è il capofila, funziona come facilitatore e acceleratore nelle realizzazioni contract. La varietà dei brand consente forniture tailor-made dalle porte per interni a quelle blindate, dalle vetrate alle boiserie e carte da parati, dall'arredo di tutta la casa all'illuminazione. Nel 2020 Pianca & Partners apre il proprio showroom di 900 metri quadri, su progetto di Calvi Brambilla, e oggi si dota di nuovi servizi per progettisti e imprese: i moodboard digitali da creare su monitor touchscreen e il Virtual Reality Modeling Service per restituire idee e progetti attraverso un'esperienza immersiva in 3D. Svariate le referenze

finora realizzate a Milano e nel mondo, tra cui il complesso abitativo Habitarina in Brema e l'Onda Luxury Residence a Miami. Recente l'apertura di Livinwow da parte della stessa società di MCD, per rispondere alla crescente domanda di nuovi concept di interni, soprattutto nelle metropoli, destinati a target precisi: dalla coda della X Generation ai Millennials. Concepito secondo un modello B2B2C, Livinwow è uno showroom di oltre 450 metri quadri con proposte abitative integrate di 15 aziende partner e moodboard progettuali. All'allestimento fisico si affianca l'esperienza virtuale grazie a uno spazio ad hoc, la digital Arena, che consente di navigare in scala 1:1 all'interno del proprio progetto di casa. L'offerta dei servizi - dalla consulenza alla progettazione e gestione della commessa - è dunque b2b perché si rivolge al settore immobiliare, rispondendo anche alla domanda del mercato delle locazioni, sempre più segmentata ed esigente nei tempi e costi di ristrutturazioni e fit-out.

Ma prossimamente sarà anche b2c grazie al canale digitale diretto. Livinwow punta ad accelerare le vendite di uno sviluppo immobiliare e aumentare la richiesta degli immobili in locazione, riducendo tempi e imprevisti

di cantiere, per case "ready to live" al rogito o, se in affitto, immediatamente alla fine dei lavori. Ampie aree dedicate al contract sono sempre più frequenti anche all'interno di flagship store monomarca.



SOPRA: LO SPAZIO PIANCA & PARTNERS IN VIA DI PORTA TENAGLIA A MILANO RACCOLLE LA RETE DI 27 BRAND MADE IN ITALY DI CUI PIANCA È IL CAPOFILA. SOTTO: IL CONCEPT STORE MO 1950 IN VIA CARDUCCI A MILANO OFFRE SOLUZIONI PERSONALIZZATE GRAZIE ALL'OFFERTA DI OLIVIERI & FRAG E CON IL CONTRIBUTO TECNICO DI CARPET EDITION

È il caso del recente Aran Spazio Contract in zona Porta Nuova a Milano. Questa zona di contatto fisico con i player del real estate è strategica per quelle aziende che possono contare su un processo produttivo verticale e pienamente gestibile dall'approvvigionamento della materia prima all'assemblaggio dei mobili. Qui è possibile, a partire dall'offerta di catalogo, studiare soluzioni personalizzate senza mediazione commerciale ed entrare direttamente nei capitolati informativi BIM con volumi d'ordine e costi più competitivi. Tra i recenti appalti a Milano seguiti da Aran Spazio Contract, 35 alloggi della torre Talea, gestita da Impresa Rusconi con lo studio di architettura Beretta Associati, e il progetto residenziale L'Innesto, riqualificazione dello scalo ferroviario di Milano Greco-Breda, gestito da Redo sgr per conto del Fondo Immobiliare di Lombardia. Ma poiché nei progetti contract le offerte di sistema sono favorite, anche Aran Spazio Contract ha stabilito in alcuni progetti in itinere la partnership con Natuzzi e Samsung Electronics Italia. ■

Valentina Croci

