

# L'appartamento in anteprima (nel cantiere)

A Milano la nuova strategia di vendite immobiliari. E gli affari si concludono velocemente

**F**uori c'è il classico rumore del cantiere, con trapani e martelli pneumatici che non stanno mai zitti e il vociare dei muratori. Dentro, l'atmosfera è decisamente domestica. Forse cercare di dormire sarebbe una sfida, ma quel libro lasciato aperto sul tavolino è un invito a mettersi comodi sul divano, con un calice in mano. La casa è completamente arredata: tende alle finestre, tappeti in sala, asciugamani nei bagni e nei vasi meravigliose piante (vere). Il contrasto, davvero sorprendente, si coglie osservando la scena da lonta-

no: il condominio è ancora in fase di costruzione, ma nell'angolo più esterno c'è un appartamento già ultimato, pronto per essere abitato. Non ci vive nessuno, è una casa campione.

L'anteprima è una novità del settore immobiliare, pensata per i nuovi edifici, soprattutto quelli non convenzionali, dove è difficile immaginare il risultato finale. «La parola d'ordine è anticipare, far vivere un'esperienza e provare un'emozione quando ancora la casa esiste solo sulla carta», spiega Lorenzo Pascucci, ceo di MCD, Milano Contract District, società che affianca architetti e immobiliari e studia soluzioni su misura per promuovere e velocizzare le vendite.

L'appartamento campione è vincente. Visualizzando l'interno della casa è anche più facile, in caso di acquisto, scegliere finiture e materiali (con un bel recupero di tempo e maggiore efficienza). E non è tutto. MCD, che ha fra i partner le migliori aziende di design — gli esclusivi arredi fissi delle residenze di Zaha Hadid e Daniel Libeskind di City Life, a Milano, portano la loro firma —, fa inserire nel capitolato anche alcuni elementi d'arredo (armadi a

muro, cucine, bagni, illuminazione, eventuali boiserie), dando così un taglio netto al valzer da un fornitore all'altro e facendosi carico delle problematiche di installazione.

Non sempre, però, un palazzo in costruzione permette di terminare in accelerazione un appartamento. In questi casi si compensa la mancanza di un luogo fisico con il virtuale. Sul terreno dove sorgerà il palazzo (e perfino, magari, dove le ruspe non hanno ancora iniziato a scavare), viene montato un prefabbricato che ospita gli uffici per le vendite e un appartamento-modello. Non è una casa vera, ma è come se lo fosse. Il cliente entra, gira per le camere, valuta gli spazi. E ancora una volta, se decide di comprare, può scegliere i materiali da una gallery infinita di capitolato, controllandone in diretta l'effetto su pareti e pavimenti.

Il nuovo sistema piace. Le vendite decollano. Il cantiere virtuale di Domus Eleganza, ad esempio, in un quartiere

signorile del capoluogo lombardo (zona nord-ovest della città), ha raggiunto il sold out delle 45 residenze disponibili in sei mesi. Stessi tempi super rapidi, 80 per cento delle vendite in soli 60 giorni, anche per un edificio primi Novecento del centro storico cittadino. In questo caso, la sfida era ancora più complessa. Per il lancio commerciale, non potendo allestire una casa tipo, è stato creato uno showroom a piano terra, con vetrine su strada. Un ambiente raffinato interamente digitalizzato, con riprodotte a parete le diverse soluzioni abitative, e rendering, foto e video.

Ultima sorpresa, la cena (con chef) in cantiere. Offerta nell'appartamento tipo ai futuri proprietari (con amici e familiari al seguito) del complesso nòvAmpère, sempre a Milano, per un pre-assaggio di quotidianità. «È il futuro», osserva Pascucci, «il mercato era fermo al Giurassico, questa è l'evoluzione del nuovo modo di proporre gli immobili».

**Marta Ghezzi**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## L'idea

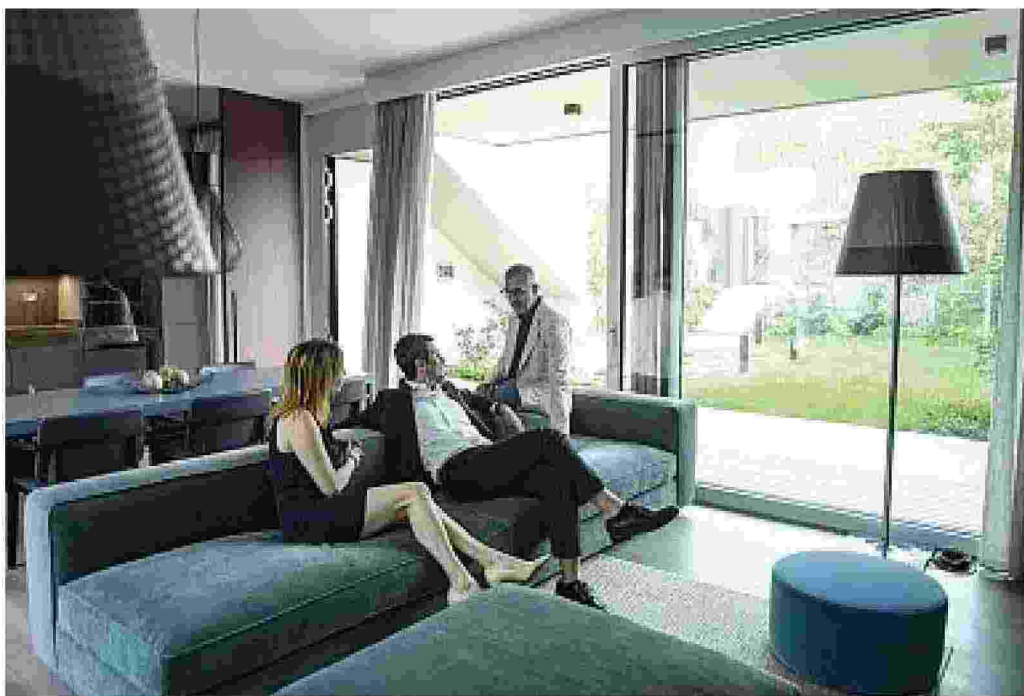
● Non solo plurilocali. L'ultima novità riguarda il piccolo taglio: MCD presenta mono e bilocali in costruzione con un sistema di pareti e arredi mobili che consente di



moltiplicare lo spazio esistente. In un bilocale di 39 mq se ne ricavano fino a 16 in più, ricreando le funzioni d'uso di una terza stanza.



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



**45**

le residenze vendute in sei mesi con il nuovo sistema al Domus Eleganza di Milano

**80**

la percentuale di vendite raggiunta invece in soli due mesi per un edificio del centro

**Scelta sul campo**

Alcuni clienti esaminano locali e materiali in zona Tortona, a Milano (foto Claudio Furlan / LaPresse)

