



IT EN 中文



NEWSLETTER

SEARCH

LOGIN

REGISTER

CART (0)

CONTACTS

**THE PLAN**  
SEARCH ENGINE FOR ARCHITECTURE

MAGAZINE



TALKS



WEBZINE



AWARDS



STORE



EVENTS



ARCHIVE



## NEWS

HOME / NEWS / I NUOVI TREND DELL'INTERIOR DESIGN A MILANO

### I NUOVI TREND DELL'INTERIOR DESIGN A MILANO UN'ANALISI DI ABITARE CO. SU BASE DATI DI MCD

< PREVIOUS ARTICLE | NEXT ARTICLE >



In occasione della settimana milanese del design, il Centro Studi di Abitare Co. ha presentato un'analisi, su base dati di [Milano Contract District](#), in merito ai nuovi

TAG

RELATED ARTICLES

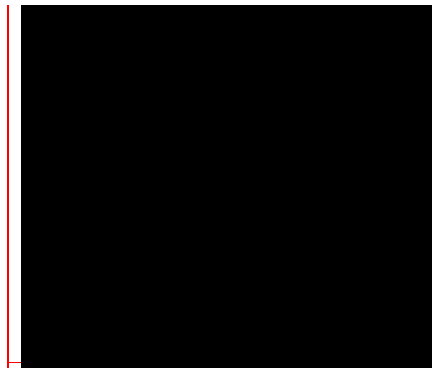
trend dell'interior design a Milano e alle esigenze di chi acquista immobili di pregio. L'offerta delle nuove residenze di fascia alta e media con servizi innovativi è cresciuta di oltre il 50%. Non più semplice arredo, ma un interior design che soddisfi il benessere psicofisico di chi abita gli spazi sempre più ottimizzati a discapito della metratura - e soluzioni su misura, personalizzabili, con servizi innovativi, che vanno dal personal architect, alla conciergerie come se si visse in un albergo di lusso, fino al servizio di live cooking con chef a disposizione per una cena nella nuova casa.

Una vera e propria evoluzione delle abitudini, quella evidenziata dal Centro Studi di Abitare Co., che ha analizzato i dati delle case history di [Milano Contract District](#) in occasione della settimana milanese del design, e che va di pari passo con un mercato, quello delle nuove residenze di fascia alta e media, che ha visto nelle grandi città come Milano una crescita di oltre il 50% dell'offerta di abitazioni con questi nuovi standard.

Cosa sogna oggi chi è disposto a spendere per acquistare questo tipo di immobili? Quali sono i nuovi trend del real estate milanese di fascia medioalta e quali le esigenze dell'acquirente moderno e cosmopolita?

L'indagine rivela come, oltre all'interesse orientato su servizi tailor made e innovativi, ormai sia sempre più richiesto un approccio "no problem", sempre assistito, fatto di location ad accesso esclusivo e di attenzioni particolari, che forniscano all'acquirente comfort e soluzioni all inclusive. "In particolare nelle grandi città i ritmi frenetici fanno sì che sia sempre più crescente il bisogno di trovare facilmente e in modo rapido una soluzione alle proprie necessità - commenta Giuseppe Crupi, Amministratore Unico di Abitare Co. - e ciò può riguardare anche il lasciarsi guidare nella scelta del proprio immobile: sono, infatti, in crescita le richieste degli utenti che desiderano un percorso di assistenza per personalizzare il proprio sogno in modo unico ed esclusivo, ma soprattutto che chiedono, al momento dell'acquisto, una soluzione e dei servizi 'chiavi di casa' in mano. Ovvero proposte immobiliari con progetti di arredi fissi al cm già inclusi nella proposta, con una promessa di personalizzazione esclusiva ed inedita". Dall'indagine emerge un ribaltamento del processo di acquisto degli immobili di fascia alta, che vede ormai l'interior design protagonista della fase iniziale e sempre più decisivo per la finalizzazione della proposta. Se fino a qualche anno fa le scelte di chi acquistava casa si basavano in primis sulla planimetria e sui mq, adesso vige un approccio all'abitare che non trascuri alcun dettaglio e che antepone, nelle priorità, la sfruttabilità degli spazi, piccoli e funzionali, a vantaggio delle aree comuni sempre più grandi e, soprattutto, una crescente attenzione all'estetica e funzionalità del prodotto. La trasformazione delle case italiane, insomma, ha visto una rivoluzione degli spazi, che vanno dal ruolo dominante della zona living che integra cucina, ingressi e corridoi, alla camera da letto drasticamente ridotta rispetto al passato e utilizzata solo in funzione del riposo; passando per i bagni intesi come "private wellness", che aumentano nella quantità e raddoppiano persino negli appartamenti più piccoli, con la tendenza del bagno en suite, accessibile e ricavato direttamente dalla camera da letto master, fino ai corridoi che fungono da armadi e sono concepiti come nuovi "spogliatoi". Il tutto dominato dalla componente emozionale, come dimostra anche il rilievo assunto dalla Customer Experience.

"Grazie alla collaborazione con i migliori brand di interior e home design, [Milano Contract District](#) consente di poter personalizzare a proprio gusto e misura ogni dettaglio di casa, presso l'innovativo concept showroom di 1.700 mq. Oltre all'indiscussa qualità dei prodotti di home design in portafoglio, siamo l'unica start up di interior design in grado di erogare una serie di esclusivi servizi di post vendita in grado di far vivere una inedita 'customer experience', mantenendo la 'promessa del sogno della propria casa' dal compromesso fino al rogito" - ha



PARTECIPATE  
TO NEXT LANDMARK  
INTERNATIONAL  
CONTEST AND  
FLY TO VENICE



dichiarato Lorenzo Pascucci, General Manager di [Milano Contract District](#).  
Circa il 5% delle vendite è composto da personaggi pubblici, dello sport, imprenditori, top manager ed investitori con un'età superiore ai 45 anni, con una quota di acquirenti stranieri circa del 10,0%. Questo target di acquirenti opta per residenze appartenenti alla fascia alta/altissima (dagli 8mila ai 12mila euro al metro quadro) degli immobili del centro storico o dei quartieri di lusso come Citylife.

Nell'immagine principale, un esempio di servizio di conciergerie nell'edificio POMAsaiuno a Milano.



## Notice

This website or its third-party tools use cookies, which are necessary to its functioning and required to achieve the purposes illustrated in the [cookie policy](#). If you want to know more or withdraw your consent to all or some of the cookies, please refer to the [cookie policy](#).  
By closing this banner, scrolling this page, clicking a link or continuing to browse otherwise, you agree to the use of cookies.

© Cube S.r.l. via del Pratello 8 40122 Bologna - Italy - T +39 051 227634 F +39 051 220099 - P. IVA 02179681206