

Personalizzazione e servizio all inclusive: i punti forti della proposta di Milano Contract District

UN INVESTIMENTO CHIAVI IN MANO

Il valore aggiunto dell'interior design integrato nel real estate

DI GAIA GRASSI

Dieci miliardi di euro di investimenti nel real estate. Così si è chiuso il 2019, sancendo un settore in netta crescita rispetto agli 8,5 miliardi raggiunti nel 2018. In particolare è vero e proprio boom per il settore residenziale, trend registrato in tutta Europa e in particolare in Italia, dove il comparto del living attrae investitori e developer di tutto il mondo. Milano risulta essere la città più attrattiva, capofila non solo del mercato ma anche delle tendenze del settore. Uno degli aspetti più interessanti, in questo senso, è l'integrazione del contract nell'offerta immobiliare, che aggiunge valore alla proposta e consolida la crescita della domanda. «Nel 2015, dopo sette anni di profonda crisi che aveva compromesso totalmente i numeri e le proiezioni del settore, si sono iniziati a intravedere i primi bagliori di ripresa», ri-



assume **Lorenzo Pascucci**, founder di Milano Contract District, il primo distretto del design dedicato al real estate. «Per fare un passo in avanti, però, era necessaria una riqualificazione della proposta residenziale che seguisse una

visione più coerente con il salto che, nel frattempo, avevano fatto altri comparti industriali. Da qui abbiamo avuto l'idea di integrare l'interior design e l'home fit-out all'industria del real estate parlando al cliente di qualità, design, comfort

abitativo, piuttosto che di metri quadri». Così nel 2016 è nato il progetto di Pascucci: uno spazio polifunzionale di 1.700 mq, nel cuore di Milano, completamente dedicato al real estate con un innovativo approccio alla formula del contract system. Il target di riferimento è l'investitore molto selettivo ed esigente alla ricerca di residenze di medio-alto pregio, cui viene offerta la possibilità di personalizzare il proprio investimento e vederselo consegnare chiavi in mano, ossia completo di tutti gli arredi fissi (inclusi cucina, armadiature, bagni e illuminotecnica infrastrutturale). «Con un team di oltre 60 persone, garantiamo una serie di servizi che promettono all'acquirente di una nuova abitazione di vivere una *customer journey* nella personalizzazione della casa, senza doversi occupare di tutti gli aspetti di coordinamento che esige la complicata filiera delle costruzioni»,

continua Pascucci. «In questo modo si assicura al committente un'accelerazione delle vendite nella fase di lancio e un recupero considerevole di tempo ed efficienza percepita sia dal cliente sia dall'impresa di costruzioni che ha con noi un solo interlocutore per conto di tutti gli acquirenti, aumentando il valore totale del servizio percepito globale». Sempre pronto a riconoscere le nuove tendenze di mercato, Milano Contract District ha recentemente lanciato anche il progetto More+Space, il primo modello integrato Design&Build dedicato al micro-living per offrire soluzioni inedite di progetto, layout e interior per immobili di piccolo taglio (monolocali e bilocali) dedicate a chi è in cerca di una casa da mettere a reddito o a chi è mosso da nuove necessità abitative (temporanee o definitive) che sappiano però coniugare design e buon gusto. (riproduzione riservata)

Tarantino (Prelios): Gestire un immobile non basta, il mercato è di chi sa valorizzarlo

Il property management e, più in generale, il mondo dei servizi di gestione immobiliare si stanno elevando a ruolo di partner di investitori e grandi proprietari, per quanto riguarda sia la conduzione tecnica sia gli aspetti strategici. Prelios Integra rappresenta un punto di osservazione privilegiato di questo trend. La società del Gruppo Prelios attiva nella gestione di immobili per conto di grandi operatori immobiliari pubblici e privati e nei servizi immobiliari è infatti leader in Italia per patrimonio gestito. Risulta gestire, secondo il «Rapporto sulla filiera dei servizi immobiliari in Europa e in Italia» di Scenari Immobiliari, oltre 8,1 milioni di metri quadrati in Italia. «Oggi più che mai è richiesto un alto grado di professionalità, in cui solo gli operatori specializzati possono partecipare attivamente ai

processi di sviluppo e valorizzazione immobiliare», dichiara **Nicolò Tarantino**, a.d. di Prelios Integra.

Gli ultimi sviluppi immobiliari di una certa rilevanza hanno rappresentato l'occasione non solo per svelare immobili iconici e all'avanguardia, ma anche per costituire un esempio di vera e propria riqualificazione urbana con benefici per l'intera comunità. «L'evoluzione qualitativa del mercato ha determinato una crescita esponenziale dei fabbisogni e delle aspettative, spostando il focus dalla mera opportunità a una prospettiva dell'investimento a reddito di valore. Il prodotto immobiliare ha anche spostato il proprio focus da quello classico a quello più settoriale, come student housing, senior housing, co-living e co-working», spiega Tarantino. Tale diversificazione ha portato alla nascita e alla strutturazione di un diverso modo di offrire i servizi rispetto al passato, in cui ai classici servizi standard di gestione degli spazi e dei servizi comuni degli edifici si affiancano servizi strutturati sulle reali esigenze degli utilizzatori. Senza dimenticare il peso sempre più rilevante dei fattori di sostenibilità Esg: environmental, social, governance.

Prelios Integra è protagonista nella gestione di grandi progetti come MilanoSesto, finalizzato alla gestione e allo sviluppo dell'ex area Falck di Sesto San Giovanni: con una superficie lorda complessiva di 1,45 milioni di mq, è il più grande progetto di riqualificazione in Europa. E in quelli in cui è necessaria la massima attenzione per i dettagli, come nel recente risanamento conservativo e di ristrutturazione del Collegio San Carlo fondato nel 1869. (riproduzione riservata)

Sergio Governale



Nicolò Tarantino, a.d. di Prelios Integra

Milano? Chi compra si fa in tre

Sulla piazza del mercato residenziale di Milano si muovono diverse tipologie di acquirenti. In particolare tre. «In primis i milanesi, che comperano sia per esigenza di cambiare casa sia per investimento, dal momento che il capoluogo lombardo è diventato una città turistica e quindi c'è molta richiesta di locazioni di mono e bilocali per affittarli ai turisti», spiega **Manuela Linguardo**, amministratore unico di Manuela Linguardo - Soluzioni di Prestigio, che opera nel settore real estate



Il «Bosco verticale» a Milano

con una specializzazione in immobili di prestigio sia commerciali sia residenziali. Milano infatti è l'unica città italiana nella top 20 mondiale per numero di visitatori, si posiziona al 16° posto nel ranking delle città più visitate al mondo e in Europa è al quinto posto (fonte: Mastercard, Global Destination Cities Index 2019, settembre 2019). Altre tipologie di acquirenti sono «i clienti italiani su scala nazionale», continua Linguardo, «che comperano per investimento, per mettere cioè a reddito, e infine quelli internazionali, perché Milano rispetto ad altre città europee costa di meno».

Per quanto riguarda l'offerta, «nel capoluogo lombardo mancano appartamenti in generale, dalla categoria per gli studenti a quelli super lusso, perché chi ha case di pregio non ha necessità di venderle», spiega Linguardo. «La maggior parte degli appartamenti in costruzione è venduta sulla carta ma chi cerca il lusso, si tratta nello specifico di investitori sia italiani sia stranieri, lo cerca in palazzi antichi che si trovano nel centro storico della città, per esempio nel Quadrilatero della moda, ma anche in zona Pagano-Conciliazione dove ci sono edifici dell'800», conclude Linguardo. (riproduzione riservata)

Riccardo Bonetti