PAESE : Italia

TYPE: Web Grand Public



▶ 11 giugno 2021 - 17:15

# The central Tower: il nuovo modo di vivere a Milano

A arrecasa.it/all-arrecasa/nuove-costruzioni/the-central-tower-il-nuovo-modo-di-vivere-a-milano-16735

#### Redazione



THE CENTRAL TOWER, L'INEDITO PROGETTO CHE SEGNA UN NUOVO TREND NEL MERCATO IMMOBILIARE RESIDENZIALE: I SERVICED APARTMENTS

Una nuova asset class con soluzioni abitative pensate e proposte per soddisfare una crescente domanda di prodotto immobiliare, dedicata ad investitori alla ricerca di soluzioni residenziali garantite da facilities da hotel, con servizi di interior design personalizzati e con una gestione post-rogito "chiavi in mano".

Nel cuore di Milano, incastonato tra il Duomo e Piazza San Babila, nasce **The Central Tower**, il nuovo sviluppo residenziale di pregio che inaugura un nuovo trend nel mercato del real estate e che vede la partnership di **Milano Contract District e More+Space**, per i servizi legati all'home interior design, con **TopLife Concierge**, per le facilities tipiche di un hotel 5 stelle, ed **Abitare Co.**, società attiva nell'ambito dell'intermediazione immobiliare, che ha curato la promozione

The Central Tower nasce da un progetto di riqualificazione firmato Citterio-Viel di un edificio preesistente a cura dello studio milanese BBPR (Banfi, Belgiojoso, Peressutti, Rogers). Una realizzazione innovativa e all'avanguardia, che ne enfatizza le forme e i dettagli architettonici, dando vita a una residenza iconica da dove assaporare "The authentic Milano lifestyle".

Per Lorenzo Pascucci, founder di Milano Contract District e More+Space: "The Central Tower rappresenta un format abitativo inedito nello scenario meneghino, destinato a segnare un nuovo trend nel settore dell'immobiliare residenziale in Italia e concepito sia per l'utilizzatore diretto che per l'investitore, nella prospettiva di future affittanze sia di corto che di medio periodo."

PAESE : Italia

TYPE: Web Grand Public



▶ 11 giugno 2021 - 17:15

Si tratta dei cosiddetti **Serviced Apartments**, ovvero appartamenti completamente arredati, disponibili sia per formule di short rent che per extended stay, con servizi e facilities tipici di un hotel già inclusi nel prezzo di affitto, e con la privacy che solo una residenza privata è in grado di offrire e garantire.

"Con la pandemia si sono ovviamente arrestate le richieste di affittanze di breve periodo ma con il ritorno alla normalità è sorprendente il dinamismo che stiamo verificando sull'acquisto di immobili da investimento", prosegue Pascucci. "Questo intervento ci ha fatto riflettere sulla specifica opportunità di valorizzare i nostri servizi di Interior Design Management su sviluppi concepiti per essere venduti ad un crescente target di investitori che vede nel mattone un asset di rendita tantopiù se proposto con una costellazione di servizi innovativi che vanno dal "chiavi in mano" sull'arredo, alla conciergerie, alla gestione del conduttore."

I 60 appartamenti di The Central Tower sono stati tutti progettati in modo attento e accurato, a partire dallo studio dello spazio fino alle attrezzature e alle dotazioni previste in ogni abitazione. "L'obiettivo è stato quello di creare un nuovo modello di abitare **urbano**, di livello alto e molto qualificato", spiega Rudi Manfrin, art director di Milano Contract District che ha curato il progetto d'interior delle soluzioni abitative. "Per ogni appartamento, abbiamo realizzato uno studio approfondito sulle dotazioni di tutte le attrezzature di arredo (dagli armadi alle cucine, dalle camere al living), ritagliandole su misura di un nuovo tipo di abitante che potremmo, a ragione, definire smart: esigente, selettivo, autonomo, competente, pragmatico, proattivo, in cerca di esperienze e di prodotti di qualità con nuovi valori d'uso. Un abitante che chiede spazi residenziali adequati alla nuova organizzazione sociale delle grandi città: spazi privati sempre più piccoli, dotati di ogni confort e tagliati su misura di chi li vive e che, di contro, richiedono/necessitano del supporto di ambienti ad uso comune con servizi e funzioni collettive, coinvolgendo le persone in un rapporto che diventa sempre più relazionale. Si delinea così un modello di abitazione più simile all'hotel (individualità all'interno di un sistema collettivo), che non alla casa (individualità all'interno di un sistema familiare)."

"A fronte di un progetto di layout simile per i vari appartamenti", conclude Manfrin, "ciò che contraddistingue le diverse abitazioni è il grado di finitura delle superfici che, attraverso l'uso diversificato dei mood materici selezionati, identificano i temi progettuali dei diversi piani.

In quest'ottica i **servizi offerti dalla piattaforma MCD si rivelano strategici** per questa nuova tipologia di asset class. "Da una parte l'experience di personalizzazione dei progetti d'interior definiti con e sulle esigenze degli investitori e poi realizzati con le soluzioni di importanti design brands come quelli che fanno parte della piattaforma di Milano Contract District", specifica Pascucci, "dall'altra i servizi ad hoc di 'facility management' dedicato alla fase di post installazione, per colloquiare direttamente con il conduttore o il concierge tramite una web-app dedicata (Home-j) in grado di gestire le eventuali attività di ripristino ed assistenze per tutto il periodo della messa a reddito dell'immobile."

PAESE: Italia

TYPE: Web Grand Public



▶ 11 giugno 2021 - 17:15

Ai 60 appartamenti di metrature diverse, che prevedono soluzioni abitative che vanno dal monolocale fino all'ampio e prestigioso attico posto all'ultimo piano, infatti, The Central Tower mette a disposizione dei propri residenti **un'ampia gamma di servizi esclusivi** offerti da **TopLife Concierge** con l'obiettivo di dare il massimo confort in un unico spazio.

Fra i **servizi principali**, l'attenzione per la privacy e la sicurezza degli abitanti, grazie ai sistemi key free appositamente studiati e alla domotica; il servizio esclusivo di conciergerie, il rooftop, ovvero un salotto ad alta quota disponibile per organizzare eventi e party privati, godendo di una fantastica vista sulla città; l'area Lounge, uno spazio polifunzionale a uso esclusivo dei residenti e lo storage per lo shopping online dove far recapitare i propri acquisti e custodirli fino al ritiro.

Per Giovanni Mancini, General Manager di TopLife Concierge: "La nostra società, con 3 sedi in Europa e un network di oltre 350 partner in tutto il mondo, è leader in Italia nella gestione di edifici residenziali e corporate con un approccio da hotel 5 stelle, grazie a professionisti altamente qualificati e all'infrastruttura tecnologica che include un'App personalizzabile per ciascun immobile, utilizzata per visualizzare e prenotare i servizi e gli spazi presenti."

"Rispetto al 2019, il 2020 ha portato a un netto cambiamento a livello di tipologie di richieste", prosegue Mancini. "L'anno scorso, complice la pandemia, le richieste da parte dei condomini che usufruiscono dei nostri servizi si sono concentrate per lo più su delivery di generi alimentari come frutta e verdura biologica, pesce fresco, acqua in vetro riciclabile, prodotti da artigiani del territorio che il concierge ha individuato e poi proposto ai condomini (pari al 29%) e servizi a domicilio quali lavanderia, lavaggio e manutenzione auto, sanificazioni e pulizia della casa, spedizioni outbound (pari al 71%)."

La **palestra** si conferma come lo spazio comune più apprezzato nei condominii che ne sono provvisti, con un flusso quotidiano pari a circa il 10% dei residenti, mentre lo spazio in assoluto più importante e utilizzato, è risultato essere il **locale dedicato al deposito delle consegne**, che i condomini possono ritirare a proprio piacimento dopo essere stati informati dal concierge della loro giacenza. In un condominio di 100 appartamenti si ricevono 4.500 colli all'anno, ovvero 12 al giorno e 45 all'anno per ciascun appartamento.

"In linea con i cambiamenti e le nuove esigenze del mercato immobiliare, la richiesta dei nostri servizi è certamente in crescita", conclude Mancini. "Sulla base di una mappatura che abbiamo effettuato sugli edifici che dichiarano di offrire un servizio di concierge, il valore del mercato è passato da 75 MIO di euro nel 2019 a 130 MIO di euro nel 2020. Rispetto ai classici portinai o addetti alla sicurezza, attivi oggi in circa il 70% degli immobili, i nostri servizi sono garantiti da concierge professionisti – dislocati presso gli immobili – che applicano standard da hotel 5 stelle per accogliere e assistere visitatori, coordinare l'uso di facilities, meeting ed eventi interni, gestire logistiche, acquisti, servizi esterni e richieste last minute. Senza dimenticare il supporto da remoto 24/7 e l'App che completano la proposta di valore agli utilizzatori finali."

PAESE : Italia

TYPE: Web Grand Public



▶ 11 giugno 2021 - 17:15

## Affitti a Milano: lo scenario del mercato oggi

L'interesse nei confronti di sviluppi multifamily riflette i profondi cambiamenti che sta attraversando la società globale: la rapida urbanizzazione intensifica la domanda di abitazioni nei principali hub metropolitani, con prodotti accessibili, ben connessi alla città, vicini ad aree verdi e con accesso a

servizi e amenities. Nel capoluogo lombardo in particolare, già prima della pandemia, si stava assistendo a questo fenomeno, con una crescita costante della popolazione che si stava progressivamente urbanizzando.

Oggi, come sottolineato dal Centro Studi di Abitare Co. si assiste **a una mancanza sul mercato di prodotti pensati come edifici BTR (Build To Rent)** e a una presenza di immobili obsoleti, in cui non è presente una vera componente di servizi a supporto della funzione residenziale.

L'integrazione nel contesto urbano esistente è un catalizzatore importante per attrarre e mantenere tenant, così come l'offerta che deve essere tailor-made e deve prevedere una serie di servizi a complemento, tra cui anche la gestione degli immobili, un fattore importante per il successo delle nuove proposte abitative e per lo sviluppo di un senso di comunità nei residenti.

Secondo le ultime indagini svolte sulla popolazione milanese, **tre under 35 su quattro** cercano una casa in affitto, mentre fra le persone comprese tra i 36 e i 55 anni la percentuale è del 60%. La propensione all'affitto scende tra le persone più anziane, ma un terzo è comunque potenzialmente interessato.

Tra i motivi principali per cui si propende per l'affitto invece che per l'acquisito, spiccano: costi di manutenzione e operativi, sicurezza, accessibilità.

Nei prossimi anni, Milano sarà protagonista di sviluppi edilizi dedicati all'affitto (Private Rented Sector), da un lato per la convergenza di interessi tra investitori privati e amministrazione pubblica nella governance locale, dall'altro per la crescita demografica prevista: si attendono infatti circa 280mila nuovi residenti entro il 2036.

#### L'evoluzione del mercato degli affitti a Milano

Con uno stock residenziale insufficiente, sia in vendita che in affitto, e presumendo che gli affitti residenziali mantengano la loro accessibilità nel lungo termine, si prevede che il rapporto tra affitto e reddito disponibile per Milano (42%) continuerà ad attestarsi tra i più alti d'Europa.

Il mercato residenziale milanese ha avuto una significativa crescita negli ultimi cinque anni sia dal punto di vista degli affitti che dei volumi di vendita. Il **mercato Private Rented Sector** in particolare copre complessivamente un numero molto ridotto di

PAESE: Italia

TYPE: Web Grand Public



▶ 11 giugno 2021 - 17:15

famiglie, ma il suo ruolo si va rafforzando, grazie a una maggiore concorrenza tra le varie categorie di utenti della città (turisti, studenti, young professionals e short-term workers) che attualmente esercitano una pressione significativa sul mercato immobiliare.

#### **The Central Tower**

Lo sviluppo residenziale si inserisce come uno tra i più eccellenti esempi di architettura razionalista milanese. Nel progetto di riqualificazione, il design e l'architettura contemporanea si fondono dando vita a una residenza ricercata, completamente riconvertita in appartamenti esclusivi.

Ciascuna unità abitativa è totalmente personalizzabile grazie ai servizi di home interior design di Milano Contract District. Per le abitazioni entro i 60mq in particolare sono state disegnate e appositamente specificate delle innovative soluzioni progettuali e di arredo fornite da **More+Space**, il **primo modello integrato Design&Build**, nato per il microliving ma oggi richiesto sempre più anche nei cosiddetti "tagli famigliari".

Frutto di un **know-how ad elevato contenuto tecnologico**, More+Space è un contenitore che racchiude ricerca, creatività, tecnologia ed innovazione a disposizione per personalizzare nuovi format e spazi abitativi di qualunque taglio.

Grazie alle soluzioni firmate More+Space è possibile trasformare un'abitazione, fatta di stanze, in una casa fatta di "funzioni", con pareti mobili capaci di ricreare ambienti che mutano nell'arco della giornata e arredi che si trasformano per ampliare, moltiplicare, comporre e nascondere gli spazi, ottenendo il massimo comfort con il minimo spazio.

#### **ABOUT US**

#### Milano Contract District e More+Space

Nata nel 2016 da un'idea di Lorenzo Pascucci, forte oggi di una solida struttura logistica interna e di un team di oltre 60 professionisti, MCD, attraverso il suo concept showroom di oltre 1.700 mq, mira a integrare sotto un'unica regia il processo arredativo e di fit-out con quello costruttivo. Insignita di importanti riconoscimenti, MCD riunisce i migliori brand di design del mercato italiano per offrire ai professionisti del settore del real estate un pacchetto di servizi esclusivi "chiavi in mano" pensati per rispondere al meglio alle mutevoli esigenze del mercato immobiliare residenziale.

Oggi, MCD ha partnership attive su oltre 94 cantieri a Milano e non solo, con un portafoglio di oltre 2000 unità abitative, in consegna entro i prossimi 3 anni e mezzo. Tra i clienti e i progetti più significativi, Citylife con Generali, Bnp Paribas RE, Savills, Dea Capital, Nexity, Reale Immobili (la divisione RE di Reale Mutua), i fondi di investimento Polis, InvestiRE sgr, le imprese Rusconi, Borio Mangiarotti, Mangiavacchi e Pedercini e molti altri importanti players nazionali e internazionali. Nell'Ottobre 2018 dà vita a More+Space, la business unit specializzata in soluzioni inedite di progetto, layout e interior con la formula design and build. A maggio 2020 lancia Home-J, la prima web app

PAESE: Italia

TYPE: Web Grand Public



▶ 11 giugno 2021 - 17:15

nel RE, un sistema di interfacciamento digitale, sviluppato a partire dal sistema gestionale ERP di MCD, in grado di tradurre con un linguaggio B2C procedure e processi che uniscono la filiera delle costruzioni con quella dell'home design.

A maggio 2021, MCD debutta nel settore office con una nuova linea di business dedicata e presenta un esempio di spazi lavorativi del futuro all'interno del nuovo office mockup progettato per The Medelan.

### Abitare Co.

Abitare Co. nasce nel 1997 dall'esperienza quarantennale maturata nell'ambito immobiliare dai tre soci fondatori. Dopo oltre 20 anni di attività nell'ambito delle vendite immobiliari, con una particolare attenzione all'edilizia residenziale e di nuova costruzione, Abitare Co. è presente in Lombardia capillarmente con 15 uffici e, ad oggi, gestisce la vendita di soluzioni abitative di oltre 50 cantieri sul territorio milanese, di cui 10 dislocati nell'Hinterland. Abitare Co. si distingue da sempre per l'alta professionalità dei suoi 40 professionisti e per la velocità del processo di vendita. Professionalità, competenza, affidabilità e puntualità sono i principi su cui Abitare Co basa la sua attività e il servizio offerto, ottenendo in cambio la fiducia e la credibilità dei suoi interlocutori. Grazie ad un lavoro di raccolta costante di dati, attraverso ricerche di mercato mirate, Abitare Co. è in grado di garantire ai propri clienti servizi personalizzati. Per maggiori informazioni: www.abitareco.it

# **TopLife Concierge**

Società leader in Italia nella gestione di edifici residenziali e corporate con un approccio da hotel 5 stelle, grazie a professionisti altamente qualificati e all'infrastruttura tecnologica che include l'App personalizzabile per ciascun building, che permette all'utente finale (che vive o lavora nel building) di visualizzare e prenotare tutti i servizi, le esperienze e gli spazi proposti dal concierge, consultare i regolamenti condominiali e altra documentazione, contattare i referenti più utili (concierge, amministratore, forze dell'ordine, pronto soccorso, manutenzione, etc.) nonché restare aggiornato sulle nuove proposte di convenzioni esclusive, offerte ed attività a cura del concierge.