



New entry nel multifamily: Milano dà il benvenuto ai serviced apartments



Si chiamano **serviced apartments** e sono 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 di una residenza privata.

Si tratta di un'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.

I serviced apartments di The Central Tower

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.

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.**"

"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 adeguati 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.

"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."

60 appartamenti con servizi mirati

Ai 60 appartamenti di metrature diverse, che prevedono soluzioni abitative che vanno dal monocale 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** 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 condomini 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 il manager di TopLife Concierge. "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."
3 under 35 su 4 cercano casa in affitto a Milano

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'acquisto, spiccano: costi di manutenzione e operativi, sicurezza, accessibilità.

Nei prossimi anni, Milano può quindi diventare 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, i promotori del progetto The Central Tower riportano 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 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.