C

DENARO
TEMPO LIBERO
ECONOMIA
LIFESTYLE

Capital

Classeditori

NUMERO 486
(NUOVA SERIE)
NOVEMBRE 2021

€ 4,50 *

Real estate/Milano futura
Con Abbadessa o con Catella?

Dall'archivio storico
Francesco Micheli, vivere bene è un'arte

Dentro il G20
Le aziende vincenti

Regali di Natale
Quelli per se stessi

Grandi marchi
Il pianoforte italiano più famoso al mondo

Stephan Winkelmann, a.d. e presidente Automobili Lamborghini; Giovanni Costantino, fondatore The Italian Sea Group.

LAMBORGHINI + THE ITALIAN SEA GROUP

Mettere il Toro in mare e avere successo

* DA ABBINARE OBBLIGATORIAMENTE ED ESCLUSIVAMENTE MARTEDÌ 23 NOVEMBRE CON MERCATI FINANZIARI O ITALIA OGGI A EURO 4,50 (MF/IO 2,00 + CAPITAL 2,50). IN TUTTI GLI ALTRI GIORNI CAPITAL A EURO 4,50

L'esterno della GS Tower. A destra Lorenzo Pascucci, fondatore di MCD. E sotto i ClassUp Apartments.

Il design chiavi in mano e non solo. Come cambierà il modo di abitare secondo il fondatore di Milano Contract District | di **Enrico Colombo**

I trend-guida per chi investe

Guardare il futuro di Milano da un punto di osservazione privilegiato. Non dall'alto di un grattacielo, ma dall'interno di una design platform che riunisce tutti gli attori del mercato immobiliare (operatori del real estate, architetti e interior designer). Niente di meglio per scoprire le tendenze in atto e quelle future sul mercato immobiliare milanese e nazionale.

Lorenzo Pascucci nel 2016 ha fondato Milano Contract District (MCD) integrando sotto un'unica regia il processo arredativo e di home fit out a quello costruttivo, riunendo i migliori brand di design del mercato italiano per offrire ai professionisti del settore un pacchetto di servizi «chiavi in mano» e a chi sta comprando un'unità abitativa una visione molto chiara di come sarà la sua abitazione quando varcherà per la prima volta la soglia di casa.

È proprio lui a illustrare a *Capital* alcuni trend-guida: «Esistono due macrotendenze che credo continueranno almeno fino alle Olimpiadi di Milano-Cortina del 2026: la riqualificazione di edifici cielo-terra all'interno della cerchia dei Navigli con "operazioni boutique" nelle quali gli immobili vengono riqualificati completamente e rivenduti. Un altro polo è quello che riguarda la riqualificazione di intere aree o lotti nella cintura periferica, vecchie fabbriche dismesse o abbattute, oppure magazzini, che diventano sviluppo per unità immobiliari di nuova costruzione. In questi casi si tratta di grandi sviluppi che rimettono in moto il tessuto metropolitano con urbanizzazioni residenziali importanti anche in termini di numeri, caratterizzati da prezzi in continua ascesa e dalla richiesta di soluzioni d'arredo trasformabili secondo l'uso». Si assiste poi anche a dei trend collaterali. «Per esempio il "buy to rent", perché Milano è attrattiva per chi vuole acquistare per ottenere una rendita da appartamento. Il "serviced apartment" è un altro filone su cui abbiamo istituito al nostro interno un team apposito, per il re-layout di blocchi di unità abitative che vengono messe sul mercato con una serie di servizi collaterali per l'extended stay, un'ibridazione temporale tipica per esempio dell'expat o di chi arriva dall'estero e rientra in Italia o vi arriva per un progetto. Si tratta in questi casi di appartamenti affittati dall'anno ai tre anni».

L'offerta pare così posizionarsi per rispondere a una domanda frizzante attraverso la differenziazione, «con amenities all'interno degli edifici quali spazi ludici, spa, concierge. Ma anche con lo sviluppo di servizi per accelerare l'ingresso in casa ed experience per valorizzare il prodotto immobiliare». C