

NELLE CITTÀ, IL MERCATO SI STA
SPOSTANDO DAL POSSESSO
ALL'UTILIZZO DEGLI IMMOBILI,
DI DIMENSIONI RIDOTTE, PRONTI
AD ESSERE ABITATI.
LE ABITAZIONI ESISTENTI
VENGONO SUDDIVISE IN PIÙ
APPARTAMENTI, CONSEGNATI
GIÀ ARREDATI.

READY TO LIVE

di Donatella Bollani

Le previsioni del Cresme (Centro ricerche economiche e sociali del mercato dell'edilizia) dicono che, in Italia, il settore delle costruzioni sarà sempre più concentrato sul recupero del patrimonio. E i dati lo confermano: alla fine del 2018, la spesa legata ai lavori di riqualificazione dell'esistente sarà pari a 70 miliardi di euro contro i 2 miliardi destinati alle nuove realizzazioni. Il trend è particolarmente forte nelle città, a cominciare da Milano, che dopo anni di fuga dei residenti verso le periferie o l'hinterland, tornano a essere oggetto del desiderio di "vivere al centro", in immobili più piccoli ed efficienti. Nel capoluogo lombardo, si aggiunge poi la presenza di tanti professionisti residenti altrove ma che hanno necessità di disporre di un punto d'appoggio per ragioni di lavoro. Data l'impossibilità di costruire ex novo, per assenza di spazio, ecco la soluzione: parcellizzare le unità abitative disponibili, tarate per soddisfare le esigenze di famiglie più numerose, in appartamenti di dimensioni contenute. Si è aperto perciò un mercato potenzialmente enorme non solo per l'edilizia, ma anche per l'**arredo in chiave contract**, poiché a ogni intervento di ristrutturazione corrisponde la necessità di acquistare mobili e, in molti casi, di comprare o affittare l'appartamento già arredato in tutto o in parte. Potremmo interpretare questa tendenza come l'introduzione di uno schema già adottato nel contract internazionale (Stati Uniti, Far East, Dubai...), quello della vendita del residenziale semiarredato, o come il rilancio di un modello già utilizzato a Milano, basti pensare alle case con bagno e cucina già presenti a Milano 3. Ad ogni

modo, le nuove esigenze abitative offrono molti elementi per fare una riflessione sui modelli spaziali delle case che abiteremo in futuro.

INGRESSO IMMEDIATO

È inconfutabile, infatti, che nelle grandi città si cerchino sempre di più spazi ristretti, compresi tra mono e bilocali, nelle zone centrali e in via di sviluppo, adatte a coppie senza figli, a single o a professionisti non stanziali. A Milano, la tipologia più richiesta è il bilocale, che raccoglie il 44,9% delle preferenze contro una media delle grandi città del 23,5%. Secondo gli ultimi dati dell'Agenzia delle Entrate, anche le compravendite nel capoluogo lombardo sono in continua ripresa, con un aumento del 2,8% nel primo semestre del 2018, pari a 12.170 unità in più rispetto allo stesso semestre dell'anno precedente. La nuova tendenza immobiliare è quindi quella di declinare spazi piccoli da destinare a quelle categorie che esprimono nuove necessità abitative, all'interno delle quali coniugare scelte d'arredo di qualità e chiavi in mano. Un profilo che predilige l'affitto all'acquisto, o l'acquisto per la

messa a reddito dell'immobile.

Molti sono gli sviluppatori che da anni propongono soluzioni abitative che guardano ad una clientela internazionale e a nuovi modelli abitativi. Tra queste, in particolare **Coima Image**, la società che realizza la progettazione architettonica, l'interior design e lo space planning di molti degli sviluppi di **Coima Sgr.**

“Abbiamo lavorato per le residenze di Porta Nuova (Bosco Verticale, Solaria, Aria e Solea, Corte Verde e Ville Urbane).

Per queste residenze, destinate ad una clientela sia italiana che internazionale, abbiamo pensato ad un modo di vivere che proponesse nuovi modelli spaziali dotando, molti alloggi degli arredi, quelli che noi definiamo ‘strutturali’ (cucina, bagno e armadi)”, ci conferma **Alida Forte Catella**, ceo di Coima Image.

“Li consideriamo ‘strutturali’ perché spesso, se gli arredi sono su misura, sono difficilmente adattabili ad altri spazi e quindi vengono sempre più spesso lasciati negli appartamenti di origine”. La necessità sempre più sentita di avere case da abitare subito è sollecitata da una clientela giovane e internazionale, che acquista anche per



L'ampio complesso abitativo Piranesi44 commercializzato da Sigest con parte degli alloggi completi di tutti gli arredi

In apertura, l'operazione Corso Garibaldi 95 di Roseto Prestige su ventidue unità immobiliari comprensive di Penthouse e di un ampio spazio commerciale



Su progetto di Coima Image, gli interni delle Ville Urbane in Porta Nuova dotati di ampi spazi aperti con terrazze che possono trasformarsi in giardini pensili

investimento e che non vuole attendere i tempi per la fornitura degli arredi; una tipologia crescente di acquisto che si dedica alla personalizzazione delle aree living o ancora da ultimare, solo dopo aver iniziato ad abitare gli alloggi.

“Sta cambiando la mentalità; il tema non è il possesso ma l'utilizzo dell'immobile, e i servizi ad esso collegati. Negli anni la nostra esperienza è cambiata; abbiamo iniziato a lavorare con gli arredi strutturali, il contract chiavi in mano, su tagli di 80/120 metri quadrati e, nel tempo, abbiamo avuto conferma che si apriva un mercato di alloggi con metrature più contenute”, ci conferma Catella.

“Questo trend ci è stato confermato da un esperimento fatto nel 2014 con un piccolo alloggio di 36 metri quadrati che ristrutturammo in occasione del Fuorisalone, lavorando sugli spazi minimi delle imbarcazioni e definendo, anche negli arredi, uno stile molto curato, funzionale e al contempo confortevole. Fu un successo inaspettato e vendemmo subito dopo l'evento l'immobile ad un'ottima quotazione e senza trattativa, pressati dalle richieste dei compratori.

Capimmo che questa era una richiesta di mercato forte e sulla quale stiamo lavorando, facendo studi mirati che ci supportino nello sviluppo degli interventi nel settore residenziale dei prossimi anni”. La vendita dell'immobile va sempre più compendiate da un pacchetto di servizi; in Porta Nuova, in molte delle residenze che Coima ha realizzato, c'è un servizio di conciergerie multilingue attivo tutto il giorno. Ma lo stesso modello va pensato per le residenze di piccolo taglio o in contesti urbani strategici e invia di sviluppo, ben infrastrutturati, e che avranno un sempre maggiore appeal sulla clientela anche internazionale. “Pensiamo alle potenzialità enormi delle aree dismesse di Milano – sottolinea Catella – e al mix di funzioni che andranno definite per integrarle alla città e al sistema della mobilità in via di sviluppo”.

In questo modello, servono due strumenti per favorire poi la vendita dell'appartamento parcellizzato e ristrutturato. Il primo è identificabile nei marchi italiani più affermati di arredamento d'interni, i cui prodotti valorizzano la casa; il secondo è la

Ogni persona è diversa da un'altra.
Come ogni progetto Veneta Cucine.



Veneta Cucine[®]

Scopri la nuova collezione **lounge**

venetacucine.com

certificazione energetica di classe A o similari, che ha posizionato le nuove edificazioni sui mercati internazionali sostenendo la cultura della sostenibilità nel mondo dello sviluppo immobiliare.

CONVENIENZA ECONOMICA

Non sono chi sviluppa, ma anche chi commercializza immobili svolge il ruolo di cliente per il mondo dell'arredo. È il caso di **Sigest**, operatore che dal 2010 lavora in accordo con gli sviluppatori e mediante la sua rete commerciale propone alloggi "chiavi in mano" per la quasi totalità delle proposte fatte negli ultimi anni. "Abbiamo iniziato nel 2010 a ristrutturare spazi che prevedessero la presenza dell'arredo. Prima con le sole cucine e poi estendendo la proposta ai bagni e agli armadi, sino alla fornitura completa", racconta **Ivan Guinetti, direttore tecnico della società**. "Erano anni di crisi immobiliare e l'aver inserito l'arredo nel costo del mutuo era una formula di interesse per i nostri clienti". Chi acquistava l'appartamento poteva, e tuttora può, intervenire con modifiche ai sistemi installati in accordo con i marchi d'arredo partner. Questa scelta, percepita come valoriale dagli acquirenti, è dettata anche dalla necessità di avere un buon servizio post vendita e di proporre progetti e soluzioni di qualità, che l'operatore sviluppa assieme agli stessi fornitori. "Il brand, con il suo contenuto di esperienza e di valori, è sicuramente un plus in un momento nel quale l'attenzione al design fa la differenza. Anche per il sempre più vasto pubblico di utilizzatori temporanei, le soluzioni di arredo proposte assieme agli spazi sono le più ricercate", ci conferma Ivan Guinetti.

La scelta di un marchio di qualità per il contract conferma la serietà dell'operazione immobiliare che, facendo un'economia di scala, riesce a proporre arredi, finiture e tecnologie di alto livello a prezzi sostenibili per l'acquirente e coerenti con l'investimento.

L'immobile ristrutturato e fornito con

l'arredo completo è un modello di riferimento anche per le locazioni degli immobili di lusso. Lo afferma Roseto Prestige, società specializzata in locazione di appartamenti e attici nei quartieri più esclusivi e costosi di Milano. "I nostri clienti hanno esigenze diverse – conferma Andrea Pasquali, presidente di Roseto – ma sono accomunati da un obiettivo: vivere esperienze uniche e personalizzate. Per questa ragione lavoriamo molto sulle proposte progettuali e sulle scelte d'arredo, affidate ai marchi di alta gamma italiani, per offrire residenze pronte e immediatamente abitabili". È il tema del servizio è preponderante: "Oltre ad un hospitality manager che segue il cliente per tutte le esigenze di vita, anche familiare e di cura degli animali, proponiamo un servizio di facility management sempre attivo mediante help desk, per la gestione e manutenzione degli spazi domestici".



4@1 Home è l'appartamento di 36 metri quadrati, dotato di soluzioni avanzate di automazione domestica, presentato da Coima Image durante il Fuorisalone del 2014