



A photograph of a modern apartment interior. In the foreground, a dark green armchair is partially visible. In the background, a large window with dark frames offers a view of a cityscape. The room has light-colored wooden flooring and a grey rug. The text is overlaid on the left side of the image.

The Central Tower

L'INEDITO PROGETTO CHE SEGNA UN NUOVO
TREND NEL MERCATO IMMOBILIARE RESIDEN-
ZIALE: I SERVICED APARTMENTS

*THE NEW PROJECT THAT MARKS A NEW TREND
IN THE RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET:
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".

A NEW ASSET CLASS WITH RESIDENTIAL SOLUTIONS DESIGNED AND PROPOSED TO SATISFY A GROWING DEMAND FOR REAL ESTATE PRODUCTS, DEDICATED TO INVESTORS LOOKING FOR RESIDENTIAL SOLUTIONS GUARANTEED BY HOTEL-LIKE FACILITIES, WITH PERSONALISED INTERIOR DESIGN SERVICES AND "TURNKEY" POST-PROJECT MANAGEMENT.

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." Si trat-

In the heart of Milan, nestled between the Duomo and Piazza San Babila, is The Central Tower, the new prestigious residential development that inaugurates a new trend in the real estate market and that sees the partnership of Milano Contract District and More+Space, for services related to home interior design, with TopLife Concierge, for the typical facilities of a 5-star hotel, and Abitare Co., a company active in the real estate brokerage sector, which handled the promotion of the project.

The Central Tower is the result of a redevelopment project by Citterio-Viel of an existing building by the Milan-based BBPR studio (Banfi, Belgiojoso, Peressutti, Rogers). An innovative and avant-garde realization, which emphasizes the shapes and architectural details, creating an iconic residence from which to enjoy "The authentic Milano lifestyle".

According to Lorenzo Pascucci, founder of Milano Contract District and More+Space: "The Central Tower represents a new housing format in the Milanese scenario, destined to mark a new trend in the residential real estate sector in Italy and conceived for both the direct user and the investor, with a view to future rentals in both the short and medium term".

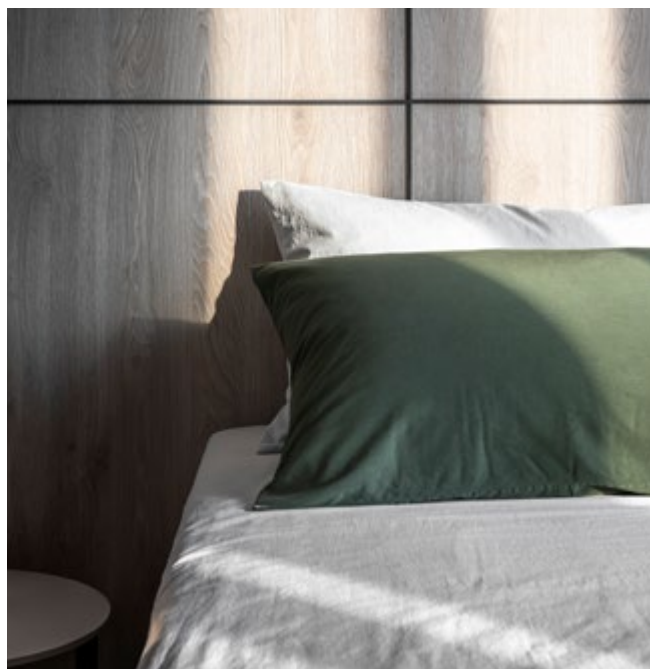
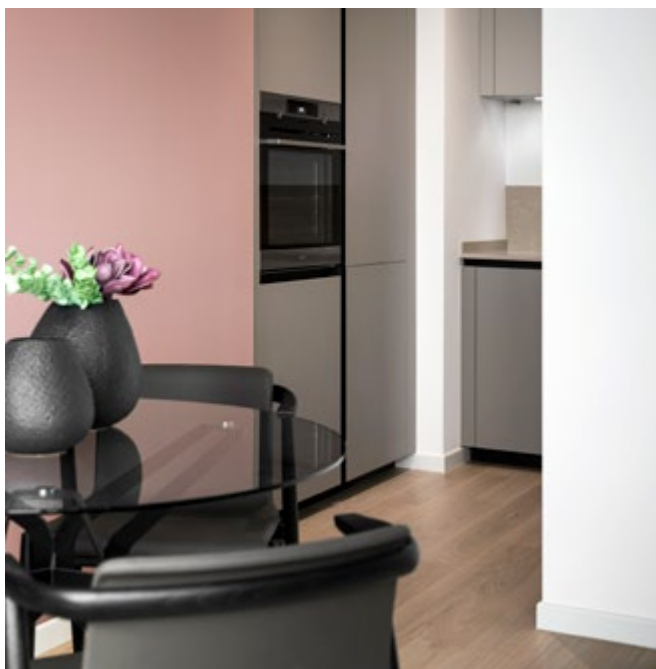


The Central Tower

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 ContractDistrict. 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 micro living 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.



The Central Tower

The residential development is one of the finest examples of rationalist architecture in Milan. In the redevelopment project, design and contemporary architecture come together to create a refined residence, completely converted into exclusive flats. Each unit is fully customisable thanks to the home interior design services of Milano ContractDistrict.

In particular, innovative design and furnishing solutions provided by More+Space, the first integrated Design&Build model, have been designed and specifically specified for homes up to 60 square metres.

This model was created for micro-living but is now increasingly in demand for so-called "family homes".

The result of high-tech know-how, More+Space is a container that encompasses research, creativity, technology and innovation available to customise new formats and living spaces of any size.

Thanks to More+Space solutions, it is possible to transform a home made up of rooms into a home made up of "functions", with mobile walls capable of recreating environments that change throughout the day and furnishings that can be transformed to expand, multiply, compose and hide spaces, obtaining maximum comfort with minimum space.



ta dei cosiddetti Serviced Apartments, ovvero appartamenti completamente arredati, di-sponibili 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 tanto più 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

These are the so-called Serviced Apartments, i.e. fully furnished flats, available for both short rent and extended stay formulas, with services and facilities typical of a hotel already included in the rental price, and with the privacy that only a private residence can offer and guarantee.

"With the pandemic, short-term rental demand has obviously come to a standstill, but with the return to normality, it is surprising how dynamic we are seeing in the purchase of investment properties," Pascucci continues. "This intervention has made us reflect on the specific opportunity to enhance our Interior Design Management services on developments conceived to be sold to a growing target of investors who see bricks and mortar as an income-generating asset, all the more so if offered with a constellation of innovative services ranging from turnkey furnishing to conciergerie and tenant management."

The 60 flats in The Central Tower have all been carefully and meticulously designed, from the study of the space to the equipment and facilities provided in each home. "The aim was to create a new model of urban living, at a high level and with a high level of qualification," explains Rudi Manfrin, art director of Milano ContractDistrict, who oversaw the interior design of



ContractDistrict 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 li-ving), 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 pro-dotti 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 familia-re)." "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 ContractDistrict", specifica Pascucci, "dall'altra i servizi ad hoc di 'facility management' dedicato alla fase di post installazione, per col-loquiare direttamente con il conduttore o il concierge tramite una web-app

the living solutions. "For each flat, we carried out an in-depth study of the equipment of all the furnishings (from wardrobes to kitchens, from bedrooms to living rooms), tailoring them to a new type of inhabitant that we could rightly define as smart: demanding, selective, autonomous, competent, pragmatic, proactive, in search of experiences and quality products with new values of use. An inhabitant who demands residential spaces suited to the new social organisation of large cities: smaller and smaller private spaces, equipped with every comfort and made to measure for those who live in them and which, on the other hand, require/need the support of rooms for common use with collective services and functions, involving people in a relationship that is becoming increasingly relational. This leads to a model of housing that is more similar to the hotel (individuality within a collective system) than to the home (individuality within a family system)".

"While the layouts of the various flats are similar," concludes Manfrin, "what distinguishes the different homes is the degree of surface finish which, through the diversified use of selected material moods, identifies the design themes of the different floors.

In this context, the services offered by the MCD platform prove to be strategic for this new type of asset class. "On the one hand, the personalised experience of the interior projects, defined with and on the basis of the needs of the investors and then realised with the solutions of important design brands such as those that are part of the Milan ContractDistrict platform," Pascucci specifies, "and on the other, the ad hoc 'facility management' services dedicated to the post-installation phase, to communicate directly with the tenant or the concierge through a dedicated web-app (Home-j) capable of managing

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, BnpParibas RE, Savills, Dea Capital, Nexity, Reale Immobili (la divisione RE di Reale Mutua), i fondi di investimento Polis, InvestiRESgr, 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 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.

Milano Contract District e More+Space

LBorn in 2016 from an idea of Lorenzo Pascucci, today with a solid internal logistic structure and a team of over 60 professionals, MCD, through its concept showroom of over 1,700 m2, aims to integrate the furnishing and fit-out process with the construction process under a single direction. Winner of important awards, MCD brings together the best design brands on the Italian market to offer real estate professionals a package of exclusive "turnkey" services designed to best meet the changing needs of the residential property market. Today, MCD has active partnerships on over 94 construction sites in Milan and beyond, with a portfolio of over 2000 residential units, to be delivered within the next 3 and a half years. Among the most significant clients and projects, Citylife with Generali, BnpParibas RE, Savills, Dea Capital, Nexity, Reale Immobili (the RE division of Reale Mutua), the investment funds Polis, InvestiRESgr, the companies Rusconi, Borio Mangiarotti, Mangiavacchi and Pedercini and many other important national and international players. In October 2018 it creates More+Space, the business unit specialized in unprecedented design, layout and interior solutions with the design and build formula. In May 2020, it launches Home-J, the first web app in RE, a digital interfacing system, developed from MCD's ERP management system, capable of translating with a B2C language procedures and processes that unite the construction and home design supply chain. In May 2021, MCD debuts in the office sector with a new dedicated business line and presents an e-sample of the workspaces of the future in the new office mockup designed for 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 di-slocati 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

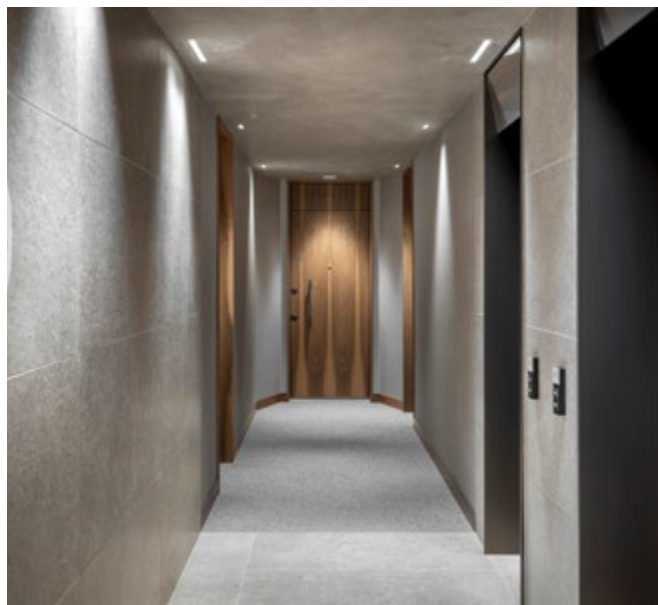


dedicata (Home-J) in grado di gestire le eventuali attività di ripristino ed assistenze per tutto il periodo della messa a reddito dell'immobile." Ai 60 appartamenti di metrature diverse, che prevedono soluzioni abitative che vanno dal monolo-cale fino all'ampio e prestigioso attico posto all'ultimo piano, infatti, The Central Tower mette a di-sposizione 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, ov-vero un salotto ad alta quota disponibile per organizzare eventi e party privati, godendo di una fan-tastica 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

any restoration and assistance activities for the entire period in which the property is put on the market.

In addition to the 60 flats of different sizes, which provide living solutions ranging from a studio apartment to a large and prestigious penthouse on the top floor, The Central Tower offers its residents a wide range of exclusive services provided by TopLife Concierge with the aim of providing maximum comfort in a single space.

The main services include attention to the privacy and security of the residents, thanks to specially designed key free systems and home automation; the exclusive concierge service; the rooftop, a high-altitude lounge available for organising events and private parties, enjoying a fantastic view of the city; the Lounge area, a multifunctional space for the exclusive use of residents; and the online shopping storage area where residents can have their purchases delivered and stored until they are picked up.



Abitare Co.

Abitare Co. was set up in 1997 as a result of the forty years' experience in the real estate business of its three founding partners. After more than 20 years of activity in the field of real estate sales, with a particular focus on residential and new construction, Abitare Co. has a widespread presence in Lombardy with 15 offices and, to date, manages the sale of housing solutions of more than 50 construction sites in the Milan area, of which 10 are located in the Hinterland. Abitare Co. has always stood out for the high level of professionalism of its 40 professionals and for the speed of the sales process. Professionalism, competence, reliability and punctuality are the principles on which Abitare Co. bases its activity and the service it offers, obtaining in return the trust and credibility of its interlocutors. Thanks to a constant work of data collection, through targeted market researches, Abitare Co. is able to guarantee its customers personalized services. For further information: www.abitareco.it

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

For Giovanni Mancini, General Manager of TopLife Concierge: "Our company, with 3 offices in Europe and a network of more than 350 partners worldwide, is a leader in Italy in the management of residential and corporate buildings with a 5-star hotel approach, thanks to highly qualified professionals and the technological infrastructure that includes a customisable App for each property, used to view and book the services and spaces present."

"Compared to 2019, 2020 has brought about a clear change at the level of types of requests," pro-duces Mancini. "Last year, accomplice to the pandemic, requests from condominiums using our services focused mostly on food deliveries such as organic fruit and vegetables, fresh fish, water in recyclable glass, products from local artisans that the concierge identified and then proposed to the condominiums (accounting for 29%) and home services such as laundry, car washing and maintenance, sanitizing and house cleaning, outbound shipping (accounting for 71%)."

The gym is confirmed as the most popular common space in



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.

TopLife Concierge

Italy's leading company in the management of residential and corporate buildings with a 5-star hotel approach, thanks to highly qualified professionals and the technological infrastructure that includes the customisable App for each building, which allows the end user (who lives or works in the building) to view and book all the services, experiences and spaces offered by the concierge, consult condominium regulations and other documentation, contact the most useful contacts (concierge, administrator, law enforcement, first aid, maintenance, etc.) and stay updated on new exclusive conventions, offers and activities organised by the concierge. You can also contact the most useful contacts (concierge, administrator, law enforcement, emergency services, maintenance, etc.) and keep up to date with new proposals for exclusive agreements, offers and activities organised by the concierge.





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."

the condominiums with a daily flow of about 10% of the residents, while the most important and used space is the delivery room, which residents can pick up at their leisure after being informed by the concierge of their stock. In an apartment building with 100 flats, 4,500 parcels are received per year, i.e. 12 per day and 45 per year per flat.

"In line with the changes and new needs of the real estate market, the demand for our services is certainly growing," concludes Mancini.

"Based on a mapping we carried out on buildings that claim to offer a concierge service, the market value has risen from €75 MIO in 2019 to €130 MIO in 2020.

Compared to traditional concierges or security guards, who now operate in around 70% of properties, our services are provided by professional concierges - located at the property - who apply 5-star hotel standards to welcome and assist visitors, coordinate the use of facilities, internal meetings and events, manage logistics, purchases, external services and last-minute requests. Not to mention the 24/7 remote support and App that complete the value proposition to end users."