

ABITARE CO.

INCONTRO CON GIUSEPPE CRUPI, CEO DELLA SOCIETÀ

Con il suo team composto da oltre 70 professionisti specializzati nel Real Estate, Abitare Co. è una piattaforma di servizi legati all'analisi di mercato e fattibilità del progetto immobiliare, agli aspetti tecnico progettuali e a quelli di Agency: un modello di business che guarda all'innovazione dei servizi ed allo sviluppo di tecnologie avanzate. Abbiamo intervistato Giuseppe Crupi, CEO della società.

Ci vuole raccontare la storia di Abitare Co.?

Abitare Co. nasce nel 1997 quando i suoi soci, l'architetto Donato Colombini, Giuseppe Consolini ed io, tutti provenienti da una lunga esperienza nel settore immobiliare, decidiamo di rivolgere una particolare attenzione all'edilizia residenziale e di nuova costruzione con l'obiettivo di offrire ai propri clienti (privati, imprese e cooperative) un servizio specializzato, in grado di garantire il miglior risultato possibile. Con una esperienza di oltre 20 anni sul mercato milanese, Abitare Co. è riconosciuta come un modello aziendale innovativo in grado di gestire tutte le fasi peculiari dello sviluppo immobiliare. Attenta ai mutamenti del mercato e costantemente stimolata ad approfondire nuovi strumenti e soluzioni innovative,

mettendo sempre al centro il benessere della persona che andrà a vivere nella sua nuova casa. L'innovazione e il nuovo approccio imprenditoriale sono i driver per un prodotto immobiliare permeabile ai bisogni degli utilizzatori finali e ricco di servizi per un comfort sempre più in linea con le esigenze del mercato. Alla base delle nostre scelte ci sono i dati che monitoriamo costantemente grazie ad un sistema interno di Business Intelligence che ci permette di analizzare variabili di ricerca ed esigenze abitative rapidamente. Siamo testimoni e protagonisti di una radicale trasformazione dell'offerta residenziale che ha ribaltato il paradigma su cui si basava l'acquisto della casa. Un prodotto residenziale o corporate sensibile ai nuovi bisogni degli utilizzatori finali e contraddistinto da servizi e

comfort sempre più vicini ai reali bisogni dell'utente. Ai nostri partner, investitori e sviluppatori, proponiamo da anni format abitativi nuovi che accelerano il processo di vendita, generando incrementi di valore in ogni operazione immobiliare. I periodi di lockdown vissuti nei primi mesi del 2020 ci sono stati molto utili da questo punto di vista spingendoci ad innovare e continuare a trasformare il mercato delle case di nuova costruzione a Milano, per offrire ai clienti nuove opportunità. Il Covid, con tutte le limitazioni derivanti soprattutto in termini di contatto fisico, ci ha dato la possibilità di proporre ai clienti nuovi strumenti digitali per poter acquistare in tutta tranquillità e sicurezza on-line, offrendo un'esperienza di acquisto ed un livello di approfondimento mai raggiunti in precedenza.

Giuseppe Crupi - CEO Abitare Co.

La mia esperienza nel real estate nasce più di trent'anni fa a Messina, la mia città natale, per poi svilupparsi a Milano a partire da inizio anni '90, focalizzandosi sempre più nel segmento delle nuove costruzioni residenziali. Nel 1997 a Milano insieme ai miei due soci, costituisco Abitare Co., società di servizi immobiliari specializzata nel settore residenziale delle nuove costruzioni. La Società da me guidata in qualità di CEO è oggi una realtà affermata e apprezzata sul mercato, grazie al modello innovativo sviluppato negli anni in grado di gestire tutte le fasi peculiari dello

sviluppo immobiliare. Capire il mercato, anticipare la domanda e valutare in maniera trasparente le potenzialità di una iniziativa di sviluppo, sono le competenze che mi permettono di interpretare correttamente il mio ruolo di advisor per i committenti. I format abitativi che proponiamo accelerano i processi di vendita e generano incrementi di valore contribuendo alla trasformazione del panorama urbano. La nostra mission è fornire ai nostri committenti e ai nostri potenziali acquirenti tutti i servizi necessari per scegliere dove costruire il proprio futuro.



Parliamo dei processi di vendita?

Possiamo dire che il 2020 ha dato una forte accelerazione alla digitalizzazione di tutta una serie di processi legati alla vendita che già erano in fase di sviluppo e progettazione negli anni passati. Stiamo parlando di piattaforme modellate per ogni singola iniziativa immobiliare, introducendo e applicando una strategia omnichannel, ovvero quando i canali digitali e i canali fisici diventano interconnessi, rimandandosi l'uno all'altro e viceversa. Si parte dallo show room, che è una vetrina fisica, fino al sito dedicato che replica lo store ma, in quanto vetrina virtuale, segue il cliente attraverso un percorso digitale durante tutto il processo: dalla scelta dell'immobile, alla personalizzazione della casa, fino all'acquisto

online. Grazie al configuratore digitale chi cerca casa può scegliere l'appartamento che più soddisfa le sue esigenze abitative, il piano, il capitolato, le finiture e inserire tutto nel "carrello". Il costo finale verrà già calcolato e quindi potrà formalizzare la proposta di acquisto e inviarla con la firma digitale. Anche gli showroom si sono evoluti e all'interno di essi il cliente, attraverso gli ultimi strumenti sviluppati dalla tecnologia con la realtà aumentata, può muoversi all'interno di una casa che è ancora da realizzare. Oppure sempre nei nostri showroom fisici, può scegliere le soluzioni di arredo che preferisce aiutato dai digital desk, ovvero dei tavoli digitali su cui scorrere e selezionare le innumerevoli opzioni di interior design, le planimetrie e i render in alta definizione

che creano la giusta emozione in chi la guarda. Con questa strategia, con i nuovi strumenti a disposizione, riusciamo così a integrare in un processo unico differenti modalità di acquisto garantendo una customer experience, unica, irripetibile e riconoscibile. La nostra strategia si è adeguata, spesso in modo pionieristico, all'evoluzione del settore. Virtual Reality, immersione 3D, Realtà aumentata, BI e social network, che erano appannaggio di settori già evoluti, sono diventati strumenti indispensabili anche nel nostro segmento. Abbiamo investito molto nell'innovazione, digitalizzando tutti i processi e introducendo piattaforme di gestione che ci permettono di comunicare in modo persuasivo con l'utente, anche in modalità "virtuale". L'approccio

DIMORE MILANESI - RIQUALIFICAZIONE

Un complesso di edifici industriali realizzati a partire dal 1916 sino agli anni 50', inseriti in un quartiere ad alta densità abitativa. Volumi di gusto contemporaneo per ospitare nuovi eleganti appartamenti con molteplici servizi esclusivi dedicati ai condomini.



omnichannel è il mezzo con il quale affrontiamo le strategie di marketing, guardando sempre meno al mass marketing e sempre più a una attenta profilazione del segmento. Stiamo iniziando ad affiancare all'analisi dei big data, lo studio degli small data per capire i "codici segreti" che governano le scelte del buyer. In questo processo evolutivo chi ne ha fatto le spese è l'offline che, anche a causa della situazione pandemica ha visto un crollo significativo in termini di investimento e attrattività.

Per sviluppare le specifiche competenze avete staff diversi?

Lo staff tecnico, composto da geometri e architetti, che segue tutti i progetti delle iniziative e effettua le varianti sugli

stessi in base alle indicazioni che ricaviamo dalla domanda e dall'offerta già presenti nella zona in cui andiamo a sviluppare una nuova iniziativa, fa parte del Dipartimento denominato Abitare Servizi. Sono oltre 12 anni che esiste questo dipartimento che si occupa di configurare ogni immobile sviluppando le soluzioni più adatte alle necessità degli acquirenti. Passo dopo passo, Abitare Servizi segue la gestione delle varianti interne delle unità immobiliari, attraverso una consulenza globale che soddisfa i clienti e tutela il committente. Abbiamo poi un dipartimento specifico che oltre a svolgere l'attività tradizionale di acquisizione e vendita, garantisce una consulenza efficace a tutti quei clienti che comprando una nuova casa hanno l'esigenza di

vendere la propria. L'immobile usato deve rispondere una serie di parametri che determinano il grado di qualità dell'immobile stesso e quindi avere l'etichetta di "usato selezionato". Grazie ad una efficace metodologia di lavoro e procedure semplificate, Abitare Servizi personalizza le unità immobiliari partendo dalla comprensione delle esigenze dei clienti. Si procede con la predisposizione dei layout interni ed impiantistici di ogni unità abitativa monitorando l'operatività dei professionisti. La digitalizzazione del processo ci consente di guidare ogni cliente lungo un percorso finalizzato al raggiungimento della migliore configurazione dell'immobile. Ogni passaggio è seguito con la massima attenzione fino al completamento dei lavori.

PRYNCE - NUOVA COSTRUZIONE

Un progetto che riempie uno spazio vuoto abbandonato e irrisolto, valorizzando il quartiere socialmente ed economicamente. Elementi e spazi di servizio pubblici e privati per una qualità della residenza oggi irrinunciabile.



Quale il trend?

I dati dei primi tre mesi del 2021 sono in miglioramento. Nonostante le difficoltà del lockdown e della pandemia, con un valore attuale del portafoglio immobili gestito di circa 1,2 miliardi di euro, abbiamo archiviato il 2020 con risultati positivi: l'attività di consulenza e agency ha generato un volume di circa 300 milioni di euro per quasi 700 nuove unità abitative transate, un dato in netto miglioramento rispetto alle previsioni iniziali di metà anno. E nel primo trimestre dell'anno in corso i risultati migliorano ulteriormente, a conferma dello stato di salute del mercato delle nuove residenze, che nel 2021 potrebbe crescere nelle otto principali città metropolitane del +6,6%. Nei primi tre mesi il valore delle vendite di Abitare

Co., ha registrato una crescita del +62% rispetto allo stesso periodo del 2020 e del +40% rispetto allo stesso periodo del 2019. Analogamente, il numero degli appartamenti transati è cresciuto del +28%, rispetto al primo trimestre 2020, e del +26% rispetto al primo trimestre 2019; inoltre, sempre nei primi tre mesi di quest'anno, è già stato raggiunto il 40% circa della quota totale del valore delle vendite del 2020. Il valore attuale del portafoglio immobili gestito da Abitare Co. è di quasi 1,2 miliardi di euro e, fra le iniziative attive e le nuove acquisite nei primi mesi dell'anno, si contano 62 operazioni distribuite fra la città di Milano, il suo hinterland e il resto d'Italia. A Milano, Abitare Co. si conferma molto dinamica nel panorama delle nuove iniziative resi-

denziali che stanno modificando il tessuto urbanistico della città: sono infatti 40 i cantieri oggi attivi per poco più di 1.600 appartamenti in portafoglio.

Qual è il mercato a cui vi rivolgete?

Principalmente si rivolge a noi chi deve acquistare casa per andarci a vivere. In particolare, parliamo dell'acquisto della prima casa (giovani famiglie), di chi ha la necessità di una abitazione più grande (nuclei familiari che si ampliano) o più piccola (genitori che non vivono più con i figli o single).

Rispondiamo anche alle esigenze di chi è alla ricerca di un immobile da mettere a reddito o a investitori, spesso internazionali, alla ricerca di immobili prestigiosi situati nelle zone iconiche di Milano.

THE CENTRAL TOWER - BUILD TO RENT

L'attuale residenza nasce da un progetto conservativo all'avanguardia di un edificio preesistente, adibito ad uffici e risalente alla fine degli anni Sessanta, enfatizzando le forme e i dettagli architettonici. Un progetto residenziale con soluzioni abitative pensate sia per abitare nel cuore di Milano sia per soddisfare la crescente domanda degli investitori.



Gestiamo progetti immobiliari dislocati in quasi tutte le aree di Milano e anche nell'hinterland, quindi il nostro è un pubblico che riteniamo "trasversale". La sfida è soddisfare le differenti esigenze tra chi cerca un bilocale in periferia o un attico in centro, che noi affrontiamo grazie a una organizzazione "verticale". I nostri clienti BTB (sviluppatori) ci scelgono in quanto in grado di accompagnarli per tutto il ciclo del business, dall'analisi di progetto iniziale fino al rogito. Ci riconoscono non come agenzia di intermediazione ma come partner di progetto in grado di influire significativamente e positivamente sulle scelte e sul risultato finale. I clienti BTC (il privato) si sente a "casa". Ci riconosce un aspetto fondamentale che nel settore fa la differenza ed è la fiducia. La no-

stra mission è intervenire fin dall'origine sul progetto affinché le abitazioni siano belle, funzionali e confortevoli. Da diversi anni abbiamo introdotto il concept delle amenities per incrementare il senso di benessere percepito. Servizi come, conciergerie, aree relax o fitness, delivery room, aree gioco per bambini, servizi di baby e dog sitting e altro hanno elevato esponenzialmente il valore tangibile e intangibile dei nostri progetti immobiliari. L'inclusione di una parte di arredi fissi nell'acquisto della casa agevola fortemente tutta una serie di processi che il cliente deve affrontare se lasciato da solo. Oltre al business, abbiamo uno scopo più elevato che è quello di far star bene chi acquista una casa. Questo è il motivo principale del nostro successo.

Quali le vostre opere iconiche?

Fra le iniziative che abbiamo seguito dall'avvio della progettazione sino alla vendita delle unità abitative possiamo annoverare alcuni cantieri per centinaia di appartamenti come altri per qualche decina. Fra le più recenti opere posso citare, all'interno della città di Milano, in Via Principe Eugenio, l'iniziativa denominata "Princype", firmata dall'architetto di fama internazionale Marco Piva, con cui abbiamo un ottimo rapporto di collaborazione che ci vedrà ancora protagonisti insieme per una futura realizzazione di alto standing edilizio e progettuale ma di cui non posso al momento anticipare molto. Tornando a Princype, preme sottolineare che in 18 mesi abbiamo concluso le vendite dei 208 appartamenti

ARBOREA LIVING - RIGENERAZIONE SOSTENIBILITÀ E BENESSERE

Il progetto prevede la realizzazione di edifici costituiti da componenti che producono e consumano in autonomia l'energia generata. La riqualificazione ambientale e paesaggistica di questa ex area industriale e la riforestazione dell'area del parco è l'occasione per una progettazione ambientale sostenibile. La flora è stata selezionata per migliorare la salubrità dell'aria e per mitigare il clima in estate. L'intervento si propone di ricomporre il tessuto urbano riqualificando le sponde del fiume Lambro con la realizzazione di percorsi ciclopodali.



del progetto residenziale, per un valore complessivo di circa 150 milioni di euro. A maggio di quest'anno il sessanta per cento della costruzione (sei piani fuori terra su undici) è stato raggiunto. Princype è uno fra i più impattanti progetti immobiliari all'interno della città, nato su iniziativa del Fondo Leone (Dea Capital Real Estate SGR) e RedBrick Investment Group nel ruolo di advisor. Il complesso residenziale rappresenta un nuovo episodio di architettura urbana sostenibile, in un'area strategica della città di Milano, compresa fra l'asse di Corso Sempione e lo scalo ferroviario Farini oggetto di futura rigenerazione urbana. Si tratta di una iniziativa che avrà un impatto significativo sul quartiere, valorizzandolo anche dal punto vista sociale oltre che immobiliare.

Come per tutte le iniziative in portafoglio, anche per Princype è stato applicato il modus operandi firmato Abitare Co.: una piattaforma di servizi legati all'analisi di mercato e fattibilità del progetto immobiliare, dagli aspetti tecnico progettuali a quelli di marketing, ottenendo come risultato il 100 per cento degli appartamenti venduti in meno di due anni. Il progetto nasce con lo scopo di sanare dopo anni di abbandono un vasto vuoto urbano, attraverso la creazione di un complesso residenziale di grande pregio, caratterizzato da un concept abitativo inedito, che trae ispirazione dalla consolidata esperienza dello Studio Marco Piva nell'ambito dell'hotellerie e dei servizi ad esso connessi, per tradursi in un lifestyle residenziale innovativo, dinamico e alta-

mente funzionale. La cura dei dettagli, con una particolare ricerca dei materiali per la facciata dell'edificio e per gli interni, è frutto di una continua ricerca formale, funzionale ed emozionale, che mira a creare nuovi riferimenti di eccellenza tecnica, senza mai perdere di vista la dimensione umana del progetto. L'architettura dell'edificio, con le grandi terrazze verdi poste ai vari livelli che digradano verso la corte interna, contribuiscono a sottolineare ulteriormente la leggerezza della composizione, regalando slancio e rievocando la tradizione di eleganza e stile caratteristica delle residenze storiche milanesi. Per i residenti, numerose amenities contribuiranno a rendere ancora più piacevole il loro soggiorno in Princype come: il servizio di conciergerie,

CENTRO PARCO

Residenze costituite da diversi lotti immerse in un grande parco alle porte di Milano. Le residenze di Centro Parco sono costruite con i moderni criteri di sostenibilità ambientale, con una particolare attenzione nella scelta di materiali pregiati e nella cura riservata alle finiture, destinati a durare nel tempo.



la palestra e la SPA, le sale riunioni private, l'area dedicata ai più piccoli, la delivery room per lo shopping on line e il rooftop esclusivo da prenotare per sé e per gli amici. Un'altra opera significativa, fra le più recenti, è stata la ristrutturazione di "The Central Tower". Nel cuore di Milano, incastonato tra il Duomo e Piazza San Babila, il nuovo sviluppo residenziale di pregio ha inaugurato un paio di anni fa un nuovo trend nel mercato del real estate, grazie alla partnership con Milano Contract District e More+Space, per i servizi legati all'home interior design e con ToLife Concierge, per le facilities tipiche di un hotel 5 stelle. 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 nel pieno centro di Milano, a pochi passi dal "quadrilatero d'oro" di via Montenapoleone. 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. Per ogni appartamento, è stato realizzato uno studio approfondito sulle dotazioni di tutte le attrezzature di arredo (dagli armadi alle cucine, dalle camere al living). 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). Con Milano Contract District abbiamo in essere una lunga collaborazione che ci vede lavorare in sinergia per numerose attività sulla piazza milanese, proponendo ai nostri clienti, i migliori brand di design del mercato italiano offrendo un pacchetto di servizi esclusivi "chiavi in mano".

Infine, per citare alcuni degli studi di architettura milanesi con cui lavoriamo spesso, oltre allo Studio Marco Piva, posso ricordare lo Studio Calzoni, lo Studio Beretta, lo Studio Barreca e quello di Paolo Asti Architetti; tutti protagonisti dell'attuale riqualificazione del panorama residenziale della città.

ISOLA 10

Progetto di riqualificazione con valorizzazione estetica dell'architettura e degli spazi outdoor. Uno nuovo straordinario progetto residenziale che coglie l'essenza dell'abitare contemporaneo nel cuore del quartiere Isola di Milano. Appartamenti da mq 50 a mq 250. Modernità, armonia con la natura ed eleganza orientati al benessere. Isola 10 colpisce con la fluidità della sua architettura.

