

domus

Allegato a Domus n. 1084 novembre 2023 / Periodico mensile Poste Italiane S.p.A. Spedizione in Abbonamento Postale DL 353/2003 (conv. in Legge 27/02/2004 n. 46), Art. 1, comma 1, DCB - Milano



Contract

Strategie e potenziale
Strategies and potential

Supplemento / Supplement
 Contract 2023
 Strategie e potenziale /
 Strategies and potential

Direttore editoriale / Editorial director
 Walter Mariotti

Redazione / Newsroom

Editorial staff
 Loredana Mascheroni
 (responsabile / head)
 Elena Sommariva
 (senior editor)
 Giulia Ricci

Grafica / Graphic department
 Elisabetta Benaglio

Coordinamento / Coordinator
 Miranda Giardino di Lollo

Traduttori / Translators
 Antony Bowden, Richard Sadleir,
 Wendy Wheatley

Collaboratori / Collaborators
 MAG Studio Milano
 (impaginazione / page make-up)

Autori / Contributors
 Alessandro Benetti, Valentina Croci,
 Cecilia Fabiani, Marianna Guernieri,
 Marina Jonna

Fotolito / Pre-press
 Editoriale Domus

Stampa / Printers
 ErreStampa, Orio al Serio (BG)

Contatti / Contact
 Redazione / Editorial staff
 T +39 02 824 721
 per sottoporre proposte e per informazioni /
 to submit projects and for general enquiries
 redazione@domusweb.it

Sito / Website
 www.domusweb.it

Facebook
 www.facebook.com/domus

Twitter
 @domusweb

Instagram
 @domusweb

Copertina / Cover
 Ami Shin, illustrazione creata per Domus
 sulla base di *The house for artist*, tratta da
Ian's imaginary house, Kids Schole 2022 /
 Ami Shin, illustration created for Domus
 based on *The house for artist*, taken from
Ian's imaginary house, Kids Schole 2022

DIARIO	I - VIII
A cura di / Presented by Elena Sommariva	
EDITORIALE / EDITORIAL	
Alla ricerca di flessibilità, libertà e lusso / A quest for flexibility, freedom and luxury	2
Testo / Text Walter Mariotti	
COVER STORY	
Ami Shin	4
Testo / Text Loredana Mascheroni	
NAVI DA CROCIERA / CRUISE SHIPS	
Giganti del mare / Giants of the ocean	6
Testo / Text Valentina Croci	
YACHT / YACHTS	
Architetture in movimento / Architecture in movement	14
Testo / Text Valentina Croci	
RESIDENZE / HOUSING	
Produrre abitazioni di qualità / Producing up-market housing	22
Testo / Text Cecilia Fabiani	
UFFICI / OFFICES	
Dove lavoreremo? / Where will we work?	32
Testo / Text Cecilia Fabiani	
OSPITALITÀ / HOSPITALITY	
La tradizione è moderna / Tradition is modern	42
Testo / Text Marina Jonna	
KICKSTARTER	
Brooks + Scarpa. Robert C. Weaver Federal Building, Washington, DC	54
Testo / Text Giulia Ricci	



Produrre abitazioni di qualità / Producing up-market housing

Le nuove residenze puntano a inserire forniture di pregio, sia nelle riqualificazioni sia nelle nuove realizzazioni. In tutte le grandi città del mondo industrializzato è un fenomeno in crescita, che pensa al design come strumento di marketing

Whether it is converted real estate or newbuild, housing in all big cities of the industrialised world is being equipped with posh interiors, an expanding phenomenon where design is a marketing tool

Testo / Text
Cecilia Fabiani

Pagina a fronte: la torre Alberni (2023), a Vancouver, di Kengo Kuma. In questa pagina. Sopra: interni dell'unità 2803, con il legno di Listone Giordano. A destra: uno dei servizi comuni. L'intero edificio è stato progettato da KKA, in collaborazione con l'architetto locale Merrick Architecture, e Jay Arvind e Reh Nazerli, capi del progetto per lo sviluppatore Westbank

• Opposite page: the Alberni skyscraper (2023) by Kengo Kuma in Vancouver, Canada. Above: interiors of unit 2803 with wood flooring by Listone Giordano. Right: a common area. The entire building was designed by KKA in collaboration with the local architect Merrick Architecture, and with Jay Arvind and Reh Nazerli, project leaders for the developer Westbank Corp





Courtesy Contract District Group

Sopra: la facciata esterna dell'edificio Luigi Mattioni (1954), in piazza Sant'Ambrogio a Milano, dopo l'intervento dello studio Arassociati. Sotto e pagina a fronte: viste della zona giorno. Al progetto ha partecipato Contract District Group. Sono state realizzate 21 unità residenziali. All'ultimo piano si trovano due attici con terrazzo lineare, caratterizzato come giardino pensile

Architetture nuove o rese tali da importanti interventi di riqualificazione. In centro, come nelle zone semicentrali o periferiche, cresce il desiderio e il mercato delle residenze di qualità, che spesso sconfinano nel lusso. Progetti firmati da studi di architettura consolidati, che preferiscono però incaricare altri colleghi per lavorare al progetto degli interni e che sono poi sviluppati in ogni dettaglio da *developer* e *contractor*. Tale fenomeno è in atto nelle città più importanti dei Paesi più industrializzati del mondo. Il chiavi-in-mano, ovvero la fornitura completa, investe l'involucro architettonico, il progetto d'interni con parte degli arredi, per lo più da incasso: cucine, armadiature, illuminazione architettonica, bagni e mobili per esterni. I vantaggi per l'acquirente non sono da poco e coincidono con l'alta qualità proposta per l'estetica, per le prestazioni e per le classi energetiche. La scelta dei progettisti ricade inevitabilmente su materiali e arredi di design dei migliori marchi

esistenti, spesso italiani. Le forniture di pregio diventano così un elemento promozionale per i nuovi progetti residenziali e sono garanzia di un risultato di sicuro effetto, poco importa se il prezzo è alto: risulta giustificato, anche perché diventa competitivo sui grandi numeri. Non stiamo certo parlando di progetti accessibili ai più, ma segnano comunque una tendenza, forse irreversibile. Questi progetti residenziali stanno ridisegnando le nostre città e, nel tempo, spingeranno fuori dai centri delle città chi non potrà permettersi questi standard. Le nuove residenze di pregio offrono anche una serie di servizi, quali portineria, centri benessere, ristorazione e lavanderia. Si va a delineare un modello di casa che sembra sempre più un albergo di design, regno di un'eleganza e di uno stile internazionali. Abbiamo cercato di capire cosa si cela dietro a questo fenomeno e come funziona interpellando referenti del mondo della produzione e della progettazione: Artemide, Contract District Group, Listone Giordano e lo studio TKDP di Dubai.

Valorizzare il progetto casa

Il fondatore e CEO di Contract District Group Lorenzo Pascucci considera le proposte dei nuovi edifici residenziali di design "una modalità per veicolare il prodotto casa, diventato oggi uno *standard* necessario". Il gruppo, nato a Milano nel 2016 come Milano Contract District, con sede anche a Roma dal 2022, fornisce una serie di servizi. "Il nostro cliente è lo sviluppatore del progetto, il committente dell'edificio. Mettiamo a sua disposizione una ventina di aziende di design, da utilizzare per il progetto degli interni. L'aspetto più importante è che ne curiamo la messa a terra offrendo una serie di servizi aggiuntivi". L'ambito d'azione è molto ampio: pavimenti, rivestimenti, finiture, luci architettoniche, porte, domotica e bagno – con sanitari, rubinetteria, cabine doccia – e anche arredi veri e propri, quali cucine, cabine armadio e armadiature. "Si parte da una base di capitolato che indica delle specifiche. L'acquirente può intervenire personalizzando la scelta all'interno dell'offerta dello stesso marchio a livello cromatico, progettuale, di dimensioni o di prodotto". Potrà dunque scegliere varianti dello stesso modello, modificare il *layout* dell'appartamento, sostituire gli elettrodomestici, il tutto riconoscendo la differenza di prezzo allo sviluppatore. "Si tratta di una forma d'impresa 'B to B to C' (*business to business to consumer*), un modello vincente per cui molte aziende non sono, però, preparate". Rispetto alla fornitura d'appalto pura, gestita direttamente dalle aziende con prodotti di serie e che non prevede la possibilità di modificare alcunché, qui la complessità è maggiore. In cosa consistono i servizi offerti da Contract District Group ai grandi sviluppatori immobiliari? "Si va dal *personal architect* al coordinamento del cantiere fino al servizio post-vendita. Un percorso che dura dai due ai tre anni per ogni edificio", spiega Pascucci. "La valorizzazione immobiliare, la riqualificazione, non passa solo attraverso l'architettura, ma anche dal progetto d'interni. La scelta di un marchio può dare, anche in un momento di contrazione di domanda sull'immobiliare come quello a cui stiamo andando incontro, un *atout* diverso. Tra le tendenze in crescita figura il *built-to-rent*, ovvero riqualificazioni di immobili di proprietà di diramazioni *real estate* di gruppi bancari e assicurativi. Allo scadere di contratti di locazione di 20 o 30 anni, gli appartamenti riqualificati vengono posizionati sul mercato a un altro livello, grazie a interni di design, portineria, per il lavoro da remoto e aree comuni". In futuro, cosa ci aspetta? Lorenzo Pascucci non ha dubbi: "La

difficoltà di accesso al credito, la restrizione economica, rendono la prospettiva di un servizio completo un percorso irreversibile, sia per gli sviluppatori sia per i progettisti. L'ottimizzazione degli spazi, un buon progetto distributivo e contenitivo, oltre a una corretta illuminazione, sono parte fondante del progetto su cui intervenire in fase di costruzione".

Interpretare la luce

Caterina Rossi, *director global lighting projects* di Artemide, segue le realizzazioni *contract* del marchio italiano d'illuminazione a 360°. "I nostri interlocutori sul piano dei progetti residenziali sono gli studi di architettura, le società di consulenza di progettazione e quelle di sviluppo immobiliare", spiega. "Se per l'illuminazione dell'esterno – facciate, terrazzi e giardini – e delle aree comuni – *hall*, corridoi e aree *lounge* – l'immagine è unificata, per gli interni è necessario realizzare un appartamento modello. Si tratta di uno spazio *mockup* con l'ambientazione dei prodotti dei fornitori scelti. Queste ambientazioni vengono proposte agli acquirenti degli appartamenti, che possono confermarle o meno". Questo tipo di *contract*, un residenziale di qualità, è in crescita e in linea con il DNA dell'azienda. "Artemide è nata con il design", afferma Rossi. Tra le sue forniture in ambito abitativo figura la collaborazione con Rubner Haus, produttore italiano di case prefabbricate, in varie scale di grandezza. Si tratta a tutti gli effetti di una fornitura *contract*, ma del tutto particolare e atipica, in quanto non sono appartamenti situati in un preciso edificio: è un sistema-catalogo di case tra cui scegliere, per realizzarle in qualsiasi luogo. Nello showroom Rubner Haus, illuminato da Artemide, vengono presentate differenti ambientazioni. "Non ci siamo occupati solo dei loro clienti, ma anche della loro immagine luce". Nel caso il cliente scelga di acquistare Artemide, beneficerà di un servizio di progettazione personalizzato, seguito dagli uffici di Milano per Italia ed estero. "Non è prevista una soluzione *standard*; di volta in volta valutiamo con il cliente o con il suo architetto quali prodotti utilizzare e che immagine dare alla casa".

Nel *contract* residenziale, Artemide affronta più frequentemente nuove realizzazioni, rispetto alle riqualificazioni. I nuovi edifici sono situati spesso all'estero, prevalentemente in Francia, Inghilterra, Spagna ed Emirati Arabi. Poter entrare quasi con le valigie in una nuova abitazione sembra essere considerato sempre più un vantaggio a livello internazionale. Qual è la sfida per le aziende che vi partecipano? "Il progetto luce nel residenziale non è facile perché non ci sono vincoli normativi o indicazioni da seguire, ma è totalmente legato al gusto soggettivo di cliente e architetto. La sfida consiste nel capire quali sono i desiderata e nel soddisfare le aspettative il prima possibile. Il catalogo di Artemide garantisce tantissime possibilità di lavorare con la luce, con molti apparecchi che chiamiamo 'crossing', perché possono essere utilizzati in contesti diversi, estremamente versatili e flessibili, sono dei veri e propri *passé-partout*". Un'ulteriore variabile è data dalla temperatura colore della luce, che cambia da Paese a Paese, così come i valori d'illuminamento. Quanta luce è necessaria? Grazie al *bluetooth* e a una semplice *app* oggi si può regolare dal cellulare.

Il desiderio di pavimenti in legno

Il legno, nel 98 per cento dei casi rovere, è il pavimento più richiesto. È vissuto giustamente



Courtesy Contract District Group

come prezioso, al pari del marmo e dei materiali naturali. Marco Scalseggi, direttore generale e commerciale di Listone Giordano, ci racconta il percorso dell'azienda dal *retail* al *contract*. "A partire da metà degli anni Novanta – il brevetto del nostro pavimento è del 1984 – abbiamo iniziato a sviluppare una rete di distribuzione che oggi conta 500 punti vendita. Nel *contract* siamo entrati 15 anni fa; oggi rappresenta un terzo del fatturato contro i due terzi di *retail* tradizionale". L'ambito degli interventi è variegato: commerciale, hotel e residenziale, come anche yacht, gallerie d'arte e altro. Per quanto riguarda le residenze, gli interventi più importanti sono realizzati fuori dall'Europa. I volumi maggiori, in particolare, si registrano in Nordamerica, con USA e Canada, nei Paesi Asiatici, in Medio Oriente, a Dubai e negli Emirati Arabi in genere, e in Israele. "Le porte d'ingresso per i progetti abitativi sono due: gli studi di architettura e gli sviluppatori che fanno l'investimento immobiliare". Il rapporto tra Listone Giordano e gli studi di architettura è da tempo consolidato, come anche il passaparola, legato alle referenze. "Le prestazioni e la bellezza del prodotto, la capacità produttiva, la logistica e la tempistica: sono questi i punti fondamentali", commenta il dirigente. Moltissimi i progetti seguiti a New York, davanti a Central Park, come

• Opposite page. Top: on Piazza Sant'Ambrogio in Milan, the Luigi Mattioni building from 1954 after an overhaul by Arassociati. Bottom and this page, above: daytime areas. Contract District Group contributed to this project consisting of 21 apartments. On the top floor, the linear terrace of the two penthouses is landscaped as a roof garden



Courtesy Contract District Group

a Bangkok, o nelle zone più ricercate delle città globali. Questa tendenza è localizzata nei Paesi di determinate aree geografiche, ma non sembra fermarsi: appartamenti di design dotati di servizi aggiuntivi quali portineria, palestra, piscina e spazi comuni. “La sfida? La prima consiste nell’aggiudicarsi le forniture, perché nonostante la nostra credibilità, non è mai scontata. Ogni progetto è una storia a sé. Negli ultimi due anni si è poi assistito alla difficoltà nell’approvvigionamento della materia prima e nell’aumento dei prezzi, con una corsa all’acquisto degli investimenti abitativi postpandemici che va stabilizzandosi solo ora”. Non va dimenticato che una fornitura di 30.000-50.000 m² di pavimento di legno, da realizzare in pochi mesi, richiede una notevole efficienza produttiva, ma soprattutto che un materiale naturale non è un prodotto di serie. Che ruolo e che peso hanno le richieste *custom*? “È una tendenza sempre più evidente. Registriamo la crescente ricerca di elementi di personalizzazione da parte degli architetti con cui collaboriamo: trattamenti con pigmenti per colorazioni particolari, piallature, spazzolature profonde, effetti piano-sega, misure particolari per realizzare *pattern*”. Il pavimento, con la sua superficie bidimensionale, è spesso oggetto di una ricerca che gli conferisca più profondità, una terza dimensione. “Coniugare da un lato l’efficienza produttiva e dall’altro la flessibilità che permetta la customizzazione più spinta sarà la sfida dei prossimi anni”, conclude Scalseggi.

Progettare per i nuovi mondi

Lo Studio Tariq Khayyat Design Partners (TKDP) è nato nel 2018 a Dubai. I due soci fondatori, Tariq Khayyat e Xiaosheng Li, hanno in comune gli studi alla Architectural Association School of Architecture di Londra e un lungo percorso nello studio Zaha Hadid Architects della stessa città. Khayyat si è successivamente spostato a Dubai per aprire la sede di Hadid Architects negli Emirati Arabi Uniti, per poi fondare qui il suo studio. “La posizione della città è perfetta, offre molte possibilità: si trova a metà strada tra i Paesi occidentali, i Paesi del Consiglio di Cooperazione del Golfo Persico – e il Medio Oriente”. Lo studio dell’architetto di origine giordana, formato da 12 persone, si occupa di fornire una progettazione



In queste pagine: il progetto UpTown (2022) s’inserisce nel piano di rigenerazione dell’ex Expo Village a Milano. Realizzato da Scandurra Studio Architettura (SSA) e ZDA Zanetti Design Architettura, con Recchi Engineering e Ai Group, vede fra i fornitori Artemide

• These pages: the UpTown housing complex built in 2022 on the former World Expo 2015 grounds. Designed by Scandurra Studio Architettura (SSA) and ZDA Zanetti Design Architettura with Recchi Engineering and Ai Group. Furnished with products by Artemide

bespoke, tagliata a misura delle esigenze del cliente, con progetti di varia scala, entità e tipologia: *master plan* in Cina, progetti di design e d’interni, edifici commerciali e abitativi. Tra questi, il tema residenziale rappresenta il 50 per cento degli incarichi. “C’è una grandissima richiesta di abitazioni di qualità. Cresce il numero dei residenti, ci si trasferisce a Dubai anche da Paesi come Regno Unito o Germania. La situazione economica favorevole spinge il settore immobiliare, non solo a Dubai e negli Emirati Arabi, ma anche in Arabia Saudita, un Paese che sta cambiando in modo molto rapido”. Non sempre gli edifici sono in vendita, in alcuni casi si tratta di progetti residenziali sviluppati per la sola locazione. È il caso del recente The Fold (2023), un complesso di 28 ville unifamiliari nel Jumeirah district, quartiere ambito perché storico e a pochi passi dal mare. Cosa caratterizza la progettazione di residenze a Dubai? “La prima sfida riguarda il divario culturale”, spiega Khayyat. “Nella lingua locale non esiste la parola ‘architetto’. Come categoria siamo assimilati agli ingegneri. Il secondo aspetto consiste in una chiusura della casa verso l’esterno e verso la comunità, riscontrabile nell’architettura stessa che storicamente sviluppava attorno a una corte”. Khayyat ritiene, al contrario, che l’attenzione al contesto e alla comunità locale, l’apertura alla zona circostante e la valorizzazione del quartiere siano aspetti fondamentali di ogni nuovo progetto architettonico. Un esempio? Aree verdi, parcheggi e servizi. Per quanto riguarda le forniture degli edifici residenziali, TKDP privilegia i marchi più importanti del design internazionale, a garanzia della qualità formale e funzionale. Nel caso di edifici realizzati per la sola locazione c’è una particolare attenzione alla robustezza e alla facile manutenzione. Nel caso di appartamenti o ville in vendita, si realizza un *mock-up* per i possibili acquirenti, con limitate possibilità di varianti, essenzialmente di colore. “Nei nostri progetti definiamo almeno gli elementi principali degli interni, in modo da assicurare una continuità tra esterno e interno”. Anche in queste aree geografiche, l’utilizzo di marchi di design, abbinato ad arredi su progetto, conferisce prestigio all’immobile.



Photos Filippo Romano



Photo Antinea Meritradoma. Courtesy of ZDA

• New architecture and large rehabilitation projects in central, semi-central and even peripheral areas are seeing a growing appetite for high-quality housing that often ends up being for the luxury market. The interiors are designed by expert architects, and less often by starchitects who prefer concentrating their efforts on the exterior. Built by property developers and contractors, the homes are worked out right down to the last detail. This phenomenon is found in all the most important cities of the industrialised world. Turnkeys with complete furnishings are inserted into architectural shells with finished interiors and built-in furniture – kitchens, cabinetry, architectural lighting, bathrooms and outdoor furniture.

The solid advantage for the buyer is quality. Quality in aesthetics, technical performance and energy savings. Designers inevitably opt for materials and furniture made by the best brands. Often these are Italian. High-end furnishings are an element by which to promote new residential projects. They guarantee results with a sure effect. It doesn't matter that the price is high; it is justified because large quantities come with less expense.

These are not developments that are affordable to most people, but ones that herald an irreversible trend. They are reshaping our cities, and over time they will push citizens who can not afford such high standards out of the downtown areas. Luxury apartment buildings offer services such as concierge, spa, restaurant and laundry. This forms a housing model resembling a boutique hotel, where international elegance and style reign supreme. We sought to understand what is driving this phenomenon and how it works by speaking with companies specialised in design production: Artemide from Milan, Contract District Group from Milan, Listone Giordano from Perugia, and Tariq Khayyat Design Partners from Dubai.

Enhanced home design

Lorenzo Pascucci, the founder and CEO of Contract District Group, considers the design proposals for the new residential buildings “a way to transmit the importance of high-standard home products. They have become a must.” Founded in 2016 under the name Milano Contract District, the group added an office in Rome in 2022. “Our client is a property developer, the one commissioning the building. We place at their disposal about 20 design companies to use for the interiors. The most important aspect is that we take care of implementation by offering additional services.” The range of action is broad: flooring, wallcoverings, finishings, architectural lights, doors, home automation, bathrooms complete with sanitary appliances, cladding, taps and shower stalls, kitchens, walk-in closets and cabinetry.

“We start with the specifications; they indicate which fittings are needed. The buyer can personalise by choosing items from the same brand – different colours, designs, sizes or products.” So owners can select from variants of the same model; they can modify the apartment's layout, substitute electrical appliances – all things that change the charges paid to the developer. “It is a form of business-to-business-to-consumer, a successful model that unfortunately finds many companies unprepared.” Compared to pure subcontracting, which is managed directly by the manufacturers of serial products that do not offer the possibility

of modification, here, there is increased complexity. What services does Contract District Group offer large property developers? “They range from a personal architect to construction-site coordination and after-sales service. Overall, it's a two- or three-year effort for each building,” says Pascucci. “The appreciation of property value by means of rehabilitation is given not only by the architecture, but also by the interior design. Choosing for a certain brand name can be a game changer in times of less demand for real estate, such as the ones we are experiencing now. Accelerating trends include built-to-rent housing, where buildings managed by the real estate branches of banks and insurance groups are revamped. When the old, 20 or 30-year rental contracts expire, the apartments are renovated and placed on the high-end market thanks to interiors with quality design, a concierge, co-working areas and amenities for common use.” What does the future hold? Says Pascucci: “The difficult access to credit, the credit squeeze, makes the perspective of full-service rental an irreversible trend for developers and designers. The optimisation of space, a well-designed layout and architectural shell, and good lighting are the foundations of the project. It's what we work on in the construction phase.”

In queste pagine: esterno e interno di Houseboat, progettata dall'architetto Lucio Micheletti per Rubner Haus. Realizzata prima a Milano per la Design Week 2021, è stata poi ricostruita in Val Pusteria, dove ha sede l'azienda. Nell'edificio si trovano forniture di Artemide, Gessi, Roda e Listone Giordano

• These pages: exterior and interior of the Houseboat prefabricated house designed by Lucio Micheletti for Rubner Haus. First presented in 2021 at the Milan Design Week, it was rebuilt in the Puster Valley where the Rubner headquarters are. Furnished with products by Artemide, Gessi, Roda and Listone Giordano



Photo Alberto Franceschi

Interpreting light

Caterina Rossi, the director of global lighting projects for Artemide, oversees architectural contract projects for this Italian lighting brand. “For residential projects, our interlocutors are architecture studios, design consultancies and property developers,” says Rossi. “While outdoor lighting (facade, terraces and gardens) and the lighting of common areas (foyers, corridors and lounges) have a unified image, the lighting of interiors necessitates building a model apartment, a mock-up that includes the positioning of the products of the selected suppliers. These furnished settings are proposed to the buyers of the apartments for them to endorse or not.”

This type of contracting arrangement (high-end residential) is expanding. It is also in line with business aspirations at Artemide. “Artemide was born with design.” The company's collaborations in the residential sphere include Rubner Haus, an Italian manufacturer of prefabricated houses of different sizes. What seems to be a normal contract-supply arrangement is actually atypical because the lighting is not for apartments situated in one building. It is a catalogue system of houses from which people choose, and then build in different places.

The Rubner Haus showroom, illuminated by Artemide, presents different interior décors. “We not only arranged the lighting for their customers, but also took care of their lighting image.” Whenever a client chooses to buy Artemide, they benefit from a personalised design service that is supervised by the offices in Milan for projects in Italy and abroad. “There is no standard solution. Each time, we evaluate with the client or their architect which products to use and what atmosphere to give to the home.” When it comes to residential contract work, Artemide more frequently deals with newbuilds than conversions. The new buildings are often abroad, prevalently in France, the United Kingdom, Spain and the United Arab Emirates. Around the world, being able to enter a new home with only a suitcase in hand is increasingly considered an attractive proposition. What are the challenges for companies participating in the trend? “Lighting design in residential projects is not easy because there are no rules and regulations that must be followed, only the personal taste of the client and architect. The challenge is understanding their wishes and satisfying their expectations as quickly as possible. The Artemide range offers almost limitless possibilities to work with light, with many lamps that we call ‘crossing’ – they can be used in diverse contexts because they are versatile and flexible, suitable for practically anywhere,” says Rossi. A variable is the colour temperature, which differs from country to country, as do the illuminance values. The amount of light needed can be regulated on a cell phone using Bluetooth technology and an app.

A craving for wood flooring

Wood is the most popular flooring of all, and 98 per cent of it is oak. It is rightly experienced as luxurious, on a par with marble and other natural materials. Marco Scalseggi, the general and commercial director of Listone Giordano, talks about his company's shift from retail to contract. “Our special wood flooring was patented in 1984. In the mid-1990s, we began developing a distribution network that today has 500 points of sale. We entered the contract sector in 2008, and now it represents one-third of our turnover compared to two-thirds of traditional retail.”



Photo Alberto Franceschi

Listone Giordano works in many different fields: commercial buildings, hotels, yachts, residential, art galleries and more. In the residential sector, the biggest projects are outside Europe, mainly North America (USA and Canada), Asia, the Middle East, Dubai and the United Arab Emirates, and Israel. “Our entrance into residential work comes from two directions, architecture firms and property developers that are investing in real estate,” says Scalseggi. Relations between Listone Giordano and architecture offices have existed for many years. More referrals arrive by word of mouth. “Our product's performance and beauty, our production capacity, logistics and timing are all fundamental points.” Numerous projects are underway in New York, on Central Park and in other sought-after neighbourhoods in the city, and in Bangkok. This trend is localised in specific geographic areas, but shows no signs of slowing down. Apartments are being created to include design, a concierge, a gymnasium, pool and common spaces. “The first challenge is getting hold of the order, because despite our credentials, winning a tender is never to be taken for granted. Every job has its own story. In the past two years, the raw material was difficult to come by, and prices rose. The post-pandemic race to invest

in housing is just now starting to stabilise.” The delivery of 30,000 or 50,000 square metres of wood flooring to be manufactured and installed within a few months' time requires substantial production efficiency while being a natural material that is not serially produced. What role and weight do customisation requests have? “They are a growing trend. We are noticing much demand for personalised designs from the architects we work with. Pigment treatments to obtain particular colours, special surfacing, deep brushing, saw-blade effects, and unusual formats with which to create patterns.” The two-dimensionality of a floor is seen as an invitation for more depth, a third dimension. “The combination of efficient manufacturing and the flexibility required for extreme customisation will be the litmus test of the coming years.”

Designing for new worlds

Tariq Khayyat Design Partners was founded in Dubai in 2018 by Tariq Khayyat and Xiaosheng Li. Both studied at the Architectural Association School of Architecture in London, and both worked for a long while at Zaha Hadid Architects, also in London. Khayyat moved to Dubai to open a branch of the Hadid franchise in the UAE, and then established the TKDP office. “The city's perfect location offers many possibilities.



Photo Luke Hayes, Courtesy of TKDP



Photo Luke Hayes, Courtesy of TKDP

In queste pagine: The Fold a Dubai (2023) dello studio TKDP si trova negli Emirati Arabi Uniti. Il progetto mira a ridefinire l'offerta residenziale nell'area: si tratta di un complesso urbano di 28 ville a schiera lungo l'esclusiva Al Wasl Road nel quartiere di Jumeirah. Le unità sono state concepite con tre o quattro camere da letto, sono caratterizzate da soffitti alti e da ampie zone giorno e per l'intrattenimento

• These pages: The Fold housing complex in the Jumeirah neighbourhood of Dubai, United Arab Emirates, 2023. Tariq Khayyat Design Partners attempted to open up the typically closed local architecture. A string of 28 single-family homes stretches along the exclusive Al Wasl Road, each with 3 or 4 bedrooms, high ceilings and large living rooms for entertaining guests



Courtesy of TKDP



Courtesy of TKDP

It lies conveniently between the West, the Arab States of the Gulf and the Middle East."

Khayyat, who is Jordanian, employs 12 people to work on bespoke design made to measure for the requirements of each client. The projects are of different sizes, usage and type – master plans in China, design objects, interiors, commercial buildings and residential ones.

Residential makes up 50 per cent of commissions at TKDP. "There is an enormous demand for high-quality dwellings. The population is expanding, because people from countries like the UK and Germany are coming to Dubai. The favourable economic situation is driving the real estate sector, not just in Dubai or the UAE, but also in Saudi Arabia, a country that is changing rapidly."

The houses are not always for sale. Sometimes they are built-to-rent residential developments. One recent example is The Fold, a string of 28 single-family villas in the Jumeirah area of Dubai. The neighbourhood is in demand thanks to its vicinity to the beach and its historical features. What is it like to design houses in Dubai? "The first challenge is overcoming the cultural divide," says Khayyat. "In the local language, there is not a word for architect. We are equated with engineers. The second aspect is that homes are closed toward the outside, toward the community. Historically, this was given by architecture built around a court."

But he believes that attention for the context and the local community, the opening up toward the surrounding area, and the enhancement of the neighbourhood are fundamental aspects of all new architectural projects. This includes green areas, parking spaces and services for the community.

To furnish its residential interiors, TKDP favours the most important brands of international design, because they guarantee formal and functional quality. For built-to-rent housing, there is a particular focus on durability and easy maintenance. For apartments and villas that will be sold, a mock-up room is constructed for aspiring buyers with limited variants, essentially of colour. "Our projects define at least the main elements of the interiors, so as to maintain continuity between indoors and out." A blend of products from design companies and custom-made items confers prestige to real estate properties in all parts of the world.



Photo Luke Hayes, Courtesy of TKDP