



Salone del Mobile.Milano



A Matter of Salone

Comunicato Stampa

Salone del Mobile.Milano incontra
New Delhi e Mumbai

11 febbraio 2026



Salone del Mobile.Milano

India mercato chiave per il progetto italiano: Salone del Mobile.Milano incontra New Delhi e Mumbai

Salone del Mobile.Milano torna in India per rafforzare il legame tra Made in Italy e un mercato in trasformazione, puntando su collezionismo, real estate e hospitality di alto livello per sviluppare nuove relazioni di valore tra le imprese dei due Paesi.

Alla vigilia della **64ª edizione (21-26 aprile, Fiera Milano, Rho)**, Salone del Mobile.Milano, punto di riferimento globale per il design e l'arredamento, torna in India per **rinnovare sinergie e rafforzare il legame con un mercato in crescita e di grande interesse per le aziende italiane**. La presenza dell'India alla Manifestazione, infatti, continua a crescere, raggiungendo **la decima posizione tra i 160 Paesi di provenienza dei visitatori**, con oltre **4.490 operatori** professionali presenti. L'Italia, poi, è il **secondo Paese UE per valore dell'export di arredo verso l'India** e tra i pochi ad avere una **bilancia commerciale in attivo** – tra gennaio e ottobre 2025, le esportazioni italiane hanno superato ampiamente le importazioni dall'India - a dimostrazione della competitività delle nostre aziende.

Commenta **Maria Porro, Presidente del Salone del Mobile.Milano**: *"Il vero potenziale dell'India non risiede soltanto nei numeri che osserviamo oggi, ma nella traiettoria che sta disegnando. Un Paese giovane, in rapido mutamento, con interlocutori che dimostrano una sensibilità marcata verso il progetto, la qualità, le soluzioni su misura e i servizi ad alto contenuto culturale. Qui il design non è percepito come semplice prodotto, ma come strumento di identità, visione e valore. Come Salone del Mobile.Milano siamo in India per costruire relazioni di lungo periodo, condividere prospettive e accompagnare le imprese italiane in un percorso che guarda lontano. Essere presenti oggi significa investire in un futuro comune, fondato su rispetto reciproco, creatività e capacità di interpretare il cambiamento. A New Delhi, durante l'India Art Fair, presentiamo Salone Raritas, il progetto dedicato al design da collezione, che dialoga naturalmente con una cultura attenta al valore simbolico, materico e artistico degli oggetti. A Mumbai, entriamo invece nel cuore dei grandi progetti per raccontare Salone Contract, un percorso pensato per offrire risposte concrete a un settore in piena espansione, che richiede visione sistemica, competenze integrate e capacità di operare su scala globale. Un progetto di lungo periodo, il cui masterplan è affidato a Rem Koolhaas e David Gianotten di OMA, che interpreta il contract non come somma di singoli prodotti, ma come ecosistema complesso in cui progettazione, industria e servizi devono dialogare in modo strutturato. Con Salone Contract vogliamo accompagnare le aziende in una trasformazione profonda del mercato, offrendo strumenti di lettura, relazione e posizionamento internazionale in uno scenario sempre più integrato e competitivo".*

Afferma **S.E. Antonio Bartoli, Ambasciatore d'Italia in India e Nepal**: *"Felice di accogliere per il secondo anno il Salone del Mobile in India, a Delhi e Mumbai. L'India è già oggi il quarto maggiore importatore di beni d'arredamento a livello globale. Ed è una presenza fissa, per visitatori ed allestitori, al Salone di Milano. Ma possiamo e dobbiamo fare di più, in un settore che in India supererà i 50 mld di euro entro il 2029. Arredamento e design sono l'immagine del nostro saper fare e di uno stile di vita ammirato nel mondo".*

New Delhi. Salone Raritas intreccia culture e identità tra arte, progetto e materia

Nel contesto dell'**India Art Fair**, una delle piattaforme più rilevanti per l'arte e la creatività contemporanea in India, Salone del Mobile.Milano ha scelto di presentare **Salone Raritas. Curated Icons, Unique Objects and Outsider Pieces**, nuova piattaforma curatoriale dedicata a pezzi unici, edizioni limitate, alto artigianato e design di ricerca, che debutterà alla 64ª edizione della Manifestazione con **l'obiettivo di mettere in relazione il mondo del collezionismo con il sistema professionale del progetto**, dagli architetti agli interior designer, dai developer agli operatori

dell'hospitality e del contract. **Annalisa Rosso**, Editorial Director and Cultural Events advisor for Salone del Mobile.Milano, ha raccontato come **Salone Raritas** sia stato concepito quale **spazio di incontro tra design, manifattura di eccellenza e narrazione culturale**. Un **dialogo che risuona fortemente con il pubblico indiano**, da sempre attento alla **materia, al gesto artigiano e al senso degli oggetti**. *"Il design da collezione rappresenta un nuovo terreno di dialogo tra Italia e India,"* ha dichiarato Rosso. *"Salone Raritas nasce per dare voce a una produzione che unisce identità, ricerca, valore culturale e nuove prospettive di business, portando, per la prima volta, pezzi unici, edizioni limitate, alto artigianato e antiquariato al Salone del Mobile. Il mercato indiano, dove saperi manifatturieri, collezionismo e una nuova generazione di interlocutori stanno ridefinendo il valore del design, è naturalmente affine a questo nuovo percorso."*

Nel corso del talk **'Next Design Perspectives between Milan and New Delhi'**, **Andrea Anastasio**, Direttore dell'Istituto Italiano di Cultura di New Delhi, **Greg Foster**, Direttore Artistico di Jaipur Rugs e della galleria Aspura, e **Gunjan Gupta**, designer e autrice culturale tra le figure più influenti del design indiano contemporaneo – moderati da **Annalisa Rosso**, Editorial Director e Cultural Events Advisor del Salone del Mobile.Milano – hanno poi condiviso riflessioni sul **valore culturale e simbolico del progetto**, mettendo a confronto approcci, sensibilità e pratiche che nascono in Paesi e contesti differenti ma oggi sempre più in dialogo. Il confronto ha messo in luce come il **design da collezione**, al centro del progetto **Salone Raritas**, possa essere **strumento di racconto, identità e relazione, capace di connettere mondi creativi diversi attraverso artigianato, materiali e visioni condivise**. Un'occasione per esplorare le affinità tra pratiche progettuali che, pur partendo da prospettive lontane, si ritrovano su terreni comuni di ricerca e senso.

Mumbai. Salone Contract come terreno di incontro tra Italia e l'India dei grandi progetti

Da Delhi a **Mumbai**, città simbolo del dinamismo economico indiano, il Salone del Mobile.Milano, ha acceso i riflettori **sul mondo del contract**, settore in cui Italia e India si incontrano sempre più spesso su temi comuni: **qualità, visione architettonica e attenzione al dettaglio**. Obiettivo: **mettere in dialogo le competenze degli espositori del Salone** con le esigenze di **un mercato in piena espansione**, aprendo **nuove prospettive di collaborazione**, in un momento in cui il contract assume un ruolo sempre più strategico nei processi di sviluppo del real estate e dell'hospitality.

In questo contesto è stato presentato **Salone Contract**, piattaforma di **progetto** e di **mercato** – che debutterà ad aprile in seno alla Manifestazione – pensata per **interpretare** la **complessità** del **contract contemporaneo** e offrire alle imprese **strumenti di orientamento, relazione e posizionamento internazionale**. Il 2026 rappresenterà una **fase chiave di costruzione**, attraverso **momenti e percorsi di approfondimento, forum tematici e un programma strutturato di incoming di professionisti internazionali**, pensato per favorire l'incontro tra domanda qualificata e sistema produttivo italiano. Un'iniziativa strutturata e di lungo periodo, il cui **masterplan è affidato a Rem Koolhaas e David Gianotten (OMA)**, che affronta il contract non come sommatoria di prodotti, ma come ecosistema integrato in cui progettazione, industria, servizi e modelli operativi convergono. Il **Salone Contract** troverà il suo punto di sintesi nel 2027, con **la prima edizione come manifestazione dedicata**: un'evoluzione che rafforza il ruolo del Salone del Mobile.Milano come infrastruttura culturale e operativa, capace di leggere le trasformazioni dei mercati globali e tradurle in opportunità concrete per la manifattura e per l'intero sistema del progetto.

"L'India sta attraversando una fase di forte sviluppo nel real estate e nell'hospitality," sottolinea **Andrea Vaiani**, **Direttore Manifestazioni del Salone del Mobile.Milano** *"Un contesto in cui cresce l'attenzione verso la qualità del progetto e la capacità di integrare competenze, visioni e culture diverse. In questo scenario, il Salone del Mobile.Milano si propone come piattaforma di incontro e collaborazione, pensata per favorire il dialogo tra imprese italiane, progettisti e operatori locali, e per costruire relazioni durature in un mercato dinamico e in continua evoluzione"*.

L'evento a Mumbai, intitolato **Shaping Luxury Spaces: Italian Design for India's Real Estate & Hospitality Market**, si è aperto con i saluti istituzionali del **Console Generale d'Italia Walter Ferrara** e della **Direttrice dell'Ufficio ICE di New Delhi Antonietta Baccanari**, ed è proseguito con l'anteprima della 64ª edizione del Salone del Mobile.Milano e di Salone Contract e con la presentazione del report, **curato da ICE, From Heritage to High-End: Made in Italy Furniture for India's Luxury Projects**, affidata a **Ashutosh Pandey, Research Head di Chromatus**. Il report fornisce una **fotografia aggiornata delle opportunità per il Made in Italy nel segmento contract in India**: un mercato in forte crescita, trainato dallo sviluppo dell'hospitality di alta gamma, dei progetti residenziali di lusso e dalla domanda crescente di soluzioni su misura.

Commenta Antonietta Baccanari, Direttrice dell'Ufficio di Promozione Commerciale dell'Ambasciata d'Italia a Nuova Delhi: *"Italia e India condividono una relazione solida e in continua evoluzione nel settore dell'arredo e del design. I dati più recenti evidenziano una fase di assestamento degli scambi, che conferma l'importanza di un lavoro congiunto sempre più mirato e strutturato. In questo contesto, ICE rafforza il proprio impegno nel promuovere il dialogo tra i due ecosistemi produttivi, favorendo iniziative di collaborazione, confronto sulle definizioni settoriali e progettualità condivise. Attraverso piattaforme come il Salone del Mobile.Milano e programmi dedicati, puntiamo a sostenere nel medio-lungo periodo nuove opportunità di crescita, valorizzando l'eccellenza del made in Italy e costruendo partnership durature fondate su qualità, innovazione e fiducia reciproca."*

A seguire, il panel con **Anca Florescu Abraham**, interior & landscape designer, Co-Principal di Abraham John Architects, **Federico Fraternale**, designer e co-fondatore di Tarocollective, studio attivo tra Italia e India, **Ekta Parekh**, architetto e Founding Partner di reD Architects – Research and Enquiry into Design, studio multidisciplinare di Mumbai e **Sanjay Puri**, Principal Architect di Sanjay Puri Architects, uno degli studi più premiati in India e a livello internazionale, moderati da **Alessandro Giuliani**, Managing Director di Bocconi Asia e Presidente della Indo-Italian Chamber of Commerce and Industry, ha dato il via a una riflessione **corale sul ruolo del progetto come spazio d'incontro tra creatività, competenza tecnica e sostenibilità** in linea con la visione di **Salone Contract** come piattaforma dedicata ai grandi progetti e ai sistemi complessi del vivere contemporaneo. Il confronto ha messo in luce il ruolo chiave di architetti e interior designer nel dare forma a nuovi standard per gli spazi del vivere e dell'ospitalità in India. Tra i temi: la **crescente attenzione alla sostenibilità, la centralità della personalizzazione e il valore del "saper fare" come linguaggio comune tra Italia e India**. Una sintonia che trova nel Salone del Mobile.Milano – e in **Salone Contract** in particolare – non solo una piattaforma commerciale e di servizio, ma una vera infrastruttura culturale capace di connettere industria e mercato.

Un ponte tra culture, una visione a lungo termine

Il viaggio in India conferma l'approccio del Salone del Mobile.Milano: non esportare un modello, ma costruire relazioni. L'India non è solo un mercato, ma un partner strategico con cui condividere una visione di futuro fondata su bellezza, innovazione e cultura. **Un dialogo che si rafforza attraverso iniziative come Salone Raritas e Salone Contract**, pensate per intercettare trasformazioni profonde e accompagnare le imprese italiane in scenari internazionali sempre più complessi e interconnessi. Come ha dichiarato **Maria Porro, Presidente del Salone del Mobile.Milano:** *"Essere in India significa rafforzare una visione condivisa, rendendo sempre più concreto il ruolo del Salone del Mobile.Milano come piattaforma di riferimento tra il sistema del Made in Italy e un mercato in forte evoluzione. Siamo qui per attivare dialoghi qualificati, leggere i cambiamenti in atto e costruire relazioni strutturate nel tempo. Ci confrontiamo con interlocutori che cercano progetto, competenze e capacità di visione: elementi che il Salone e le aziende italiane esprimono con forza. L'obiettivo è creare contesti di incontro e sviluppo capaci di generare valore reale per l'intera filiera"*.



Scarica adesso

- > [Cartella Stampa 64° Salone del Mobile.Milano](#)
- > [Anteprime immagini e didascalie](#)
- > [Immagini](#)

Guarda la Conferenza Stampa

- > [64° Salone del Mobile.Milano](#)

Scopri

- > [Annual Report \(Eco\) Sistema Design Milano 2025](#)

Biografie



Salone del Mobile.Milano

Biografie

Anca Florescu Abraham

Interior & Landscape Designer and Co-Principal at Abraham John Architects

Anca Florescu Abraham è co-direttrice di Abraham John Architects, dove dirige la divisione di interior e landscape design. Il suo lavoro spazia dai progetti residenziali e hospitality di lusso a quelli di interior design altamente custom, caratterizzati da una profonda sensibilità per i materiali, l'artigianato e l'esperienza spaziale. Traendo spunto dalla natura e dalla lunga tradizione manifatturiera indiana, progetta ambienti in cui arredi, finiture, luce e architettura si fondono in perfetta armonia. Il suo approccio privilegia la sobrietà, l'atemporalità e l'attenzione per i dettagli, dando vita a spazi raffinati ma vissuti, eleganti ma profondamente umani. La pratica di Abraham è permeata dalla forte convinzione che il design sia un atto culturale e sociale. È co-fondatrice di Bombay Greenway, un'iniziativa no-profit di progettazione urbana e ricerca che reinventa gli spazi pubblici di Mumbai, e di Love Your Parks Mumbai, che promuove spazi aperti accessibili e gestiti dalla comunità attraverso politiche e azioni concrete. Ha inoltre fondato il Festival at the Steps, un evento annuale dedicato all'arte e alla comunità, capace di attivare un vero e proprio spazio pubblico a Bandra, che ha contribuito a creare. Su ogni scala, dagli interni al landscape agli spazi civici, il suo lavoro è guidato dall'impegno verso il luogo dove si trova, l'artigianato e le esperienze quotidiane significative.

Andrea Anastasio

Director, Italian Cultural Institute New Delhi

Andrea Anastasio è un artista italiano, nato a Roma nel 1961. Dopo gli studi di filosofia, si è specializzato in indologia in seguito a un viaggio in India. Nel 1992 si è trasferito nel Paese per partecipare a progetti di catalogazione dell'architettura islamica, condurre ricerca sull'innovazione nelle tecniche artigianali tradizionali e collaborare con studi di architettura, editori e musei. Nutre un forte interesse per l'arte concettuale e il suo legame con il design industriale; ha progettato arredi, soluzioni di illuminazione e altri oggetti per la casa per Artemide, Foscarini, Danese, ETAL, Memphis Extra, Design Gallery e Luisa delle Piane. Dall'inizio del 2000 collabora con la Galleria Giustini/Stagetti. Dal 2018 è art director del brand di ceramiche Gatti. Dal 2023 è direttore "di chiara fama" del Centro Culturale Italiano di Nuova Delhi.

Greg Foster

Artistic Director, Jaipur Rugs and Aspura

Greg Foster è direttore artistico di Jaipur Rugs, impresa sociale di tappeti fatti a mano cresciuta fino a diventare oggi la più grande rete di artigiani in India, e di Aspura, design gallery dedicata ai tappeti da collezione. Noto editor, curatore e direttore creativo, è stato caporedattore di AD India; in quel ruolo si è dimostrato capace di dare nuova vita alla rivista di interni con progetti speciali dedicati all'artigianato e all'arte contemporanea. Vive in India dal 2015, ma prima di entrare a far parte di Condé Nast ha vissuto sette anni a Parigi, dove è stato editor presso Yaffa Assouline. Nato nel Regno Unito, si è laureato all'Università di Oxford, dove ha studiato filosofia, politica ed economia al college di Christ Church.

Federico Fraternali

Co-Founder - Head of Design, Tarocollective

Federico Fraternali è product e interior designer, con una laurea magistrale in design conseguita al Politecnico di Milano. In passato ha collaborato con uno studio milanese specializzato in arredamento e progettazione d'interni. Nel settore residenziale, ha progettato abitazioni prestigiose a Parigi, Venezia, Londra e Milano. La sua profonda conoscenza del panorama del design indiano è supportata da 10 anni di esperienza nella progettazione di interni, prodotti e architettura, che gli hanno anche permesso di inserire, nel suo vasto portfolio clienti, brand come Reliance, Impresario, Arvind, Masaba, House of Things, Manyavar, The Sleep Company, BMW e molti altri. Ex Head of Design di Restore Design,

Fraternale ha ricevuto i premi Designer Dozen e A'Design. Oggi è il fondatore di Tarostudio, uno studio multidisciplinare con sede a Milano, Urbino e Bangalore, specializzato in ristoranti, hotel, mostre, retail, residenziale e product design. Tarocollective, marchio di arredamento spin-off dello studio, si concentra sulla re-interpretazione contemporanea di mobili pieghevoli italiani ed è stato selezionato per la Godrej Design Lab Fellowship nel 2025. Fedele a una filosofia radicata nell'equilibrio, nell'adattabilità e nel dialogo culturale, Fraternale vede il design come un processo in evoluzione, capace di entrare in comunicazione con il contesto, l'artigianato e l'esperienza umana invece di perseguire semplicemente risultati prefissati.

Alessandro Giuliani

Managing Director, Bocconi Asia & President, Indo-Italian Chamber of Commerce and Industry

Dopo la laurea conseguita all'Università Bocconi e un periodo di ricerca in luxury fashion a Parigi, Giuliani ha iniziato la propria carriera nel luxury marketing presso L'Oreal e CT Couture nella capitale francese, seguiti da Ermenegildo Zegna a Barcellona e in Italia. Ha fondato la prima promotional company in Italia, seguita dalla prima società di marketing finanziario in Italia e in India. Si è dedicato ampiamente al commercio dei tessuti tra Cina, India ed Europa, per poi passare alla promozione di un brand di luxury fashion per bambini. Imprenditore seriale, ha costruito realtà aziendali in Italia, Spagna, Cina e India. Oggi è Presidente della Camera di Commercio Italiana in India (IICCI), dopo 6 anni come membro del suo consiglio di amministrazione; fa parte dell'Advisory Board della SME Chamber of India, e dell'International Advisory Board dell'IRM (Institute of Risk Management). Ha promosso e lanciato Wonderchef, joint venture con il famoso chef indiano Sanjeev Kapoor. Ha promosso e lanciato l'SDA Bocconi Asia Center ed il suo hub pan-asiatico. Ricopre il ruolo di Managing Director di SDA Bocconi AC, Mumbai sin dalla fondazione nel 2012. Ha promosso e gestisce Vaishali S Couture, l'unico brand di moda indiana femminile a essere mai stato invitato a sfilare durante la Paris Haute Couture e la Milan Fashion Week.

Gunjan Gupta

Designer e artista culturale

Gunjan Gupta, designer e artista culturale, lavora sull'intersezione di artigianato, cultura e design contemporaneo. Capace di reinterpretare le tradizioni materiali indiane per dare vita a opere da collezione di rilevanza globale, instaura significative collaborazioni con maestri artigiani per creare oggetti dotati di profondità culturale, rigore istituzionale e valore duraturo. Trasforma, così, l'eredità del passato in autorialità moderna e narrative destinate a musei e collezionisti di alto livello. Inclusa da "Designed for Life", edito da Phaidon, tra i designer più influenti del mondo, è nota per l'approccio lucido e i confini sfumati tra arte e design. È l'unica artista indiana a vantare opere incluse nelle collezioni istituzionali di musei di caratura globale come MAD Paris, Museum of Decorative Arts, M+ plus Museum Hong Kong e il prestigioso Vitra Design Museum in Germania. Nel 2019 ha lanciato IKKIS, un brand di articoli per la casa di gusto indiano contemporaneo, con una visione democratica che affianca serie illimitate di oggetti di uso quotidiano, realizzati secondo i più alti standard e adatti a un target globale, a una collezione di prodotti in serie limitata, frutto di collaborazioni paritarie tra Gupta e diversi maestri artigiani indiani.

Annalisa Rosso

Editorial Director and Cultural Events Advisor del Salone del Mobile.Milano

Annalisa Rosso è Editorial Director and Cultural Events Advisor del Salone del Mobile.Milano, e Direttore di Euroluce International Lighting Forum. Tra i progetti concepiti e sviluppati per il Salone, la mostra Interiors by David Lynch. A Thinking Room a Milano e l'installazione performativa The Orbit's Orbit di Matilde Cassani a Shanghai. Rosso ha anche curato talk con speaker del calibro di Shigeru Ban, Francis Kéré, Hans Ulrich Obrist e John Pawson. Ha co-fondato Mr.Lawrence, una società di consulenza strategica per il design che ha l'obiettivo di incoraggiare la formazione di relazioni significative e definire

nuove prospettive di mercato. Tra le collaborazioni chiave, B&B Italia, Nemo Group, EMU, Ambientec, ETEL, Four Seasons Milano, DesignSingapore Council, Craft ACT Australia, e IRTHI UAE. Speaker TEDx e Design Ambassador per gli Italian Design Day di Praga, Hong Kong e Copenaghen, Rosso ha fatto parte di numerosi comitati e giurie, tra cui quelli dedicati a The Design Prize a Milano, Design Parade a Hyères, Designblok a Praga, Collectible a Bruxelles, Madrid Design Festival, e The Advisory Hive di Società delle Api.

Ekta Parekh

Founder Partner at reD Architects – Research and Enquiry into Design

Ekta Parekh si è laureata presso il KRVA di Mumbai e ha conseguito un Master presso l'Università della Pennsylvania di Philadelphia, con specializzazioni in Teoria e Tecnologia. Ha lavorato per alcuni anni a New York con il gruppo Renfro Design, uno studio boutique specializzato in lighting design. Nel corso degli anni ha maturato esperienze in contesti diversi, dai piccoli studi di progettazione ai grandi uffici aziendali. Questo le ha permesso di portare nella sua attività un mix di spirito di squadra e grande curiosità, che la spinge a mettere in discussione le convenzioni e la arricchisce dell'empatia necessaria per dare ali ai propri sogni! Parekh nutre un vivo interesse per il mondo accademico e ha collaborato come critica e giurata con le scuole di design KRVA e BSSA-2 di Mumbai. Nel 2004 ha fondato reD insieme a Rajiv Parekh, al quale si è aggiunta in seguito una terza socia, Maithili Raut. Il diversificato portfolio dello studio include progetti di architettura e design d'interni nei settori residenziale, commerciale, alberghiero, sanitario e istituzionale.

Sanjay Puri

Principal Architect at Sanjay Puri Architects

Sanjay Puri Architects è al 32° posto nella lista dei migliori architetti di tutto il mondo compilata da Archello Amsterdam. Anche Archdaily, Architizer, New York & WA UK hanno incluso lo studio nelle proprie Top 100. Oltre al World Building of the Year 2024 di World Architects Switzerland, il Most Sustainable Architecture Firm of the Year di Architizer New York, il Practice of the Year di A&D Perspective Hong Kong, Sanjay Puri Architects ha vinto oltre 540 premi, tra cui 400 dedicati all'architettura di livello internazionale. Sanjay Puri ha partecipato alle giurie di World Architecture Festival, Plan Awards Italy, Architecture Review Awards UK, Dezeen UK, Architizer New York, INDE Awards, Australia, Inscape Awards South Africa e The Architecture Hunter Awards Canada. Lo studio vanta lavori pubblicati oltre 2.000 volte in più di 200 pubblicazioni nel mondo, e può contare su un team di 108 professionisti attualmente impegnati in più di 200 progetti in 55 città. In essenza, la filosofia dello studio è rappresentata dall'evoluzione di soluzioni progettuali sostenibili e in linea con il contesto, insieme a un'architettura che esplora le percezioni spaziali di esplorazioni innovative.

Salone
Raritas.
curated
icons, unique
objects and
outsider
pieces



Salone del Mobile.Milano

Salone Raritas. Curated Icons, Unique Objects and Outsider Pieces. Un nuovo ecosistema espositivo debutta al Salone del Mobile 2026

Alla 64ª edizione della Manifestazione debutterà Salone Raritas con una speciale selezione di 25 espositori, la curatela di Annalisa Rosso e l'exhibition design di Formafantasma. Obiettivo: costruire un contesto adeguato e una rete di relazioni e opportunità commerciali per pezzi unici o rari, colmando la distanza fra una produzione creativa speciale e il mercato B2B del design.

Il conto alla rovescia è finito: Salone Raritas è pronto a debuttare, dal **21 al 26 aprile** nel **padiglione 9** di Fiera Milano Rho, come una delle **novità più attese della 64ª edizione del Salone del Mobile.Milano**. Per la prima volta, **pezzi unici, edizioni limitate e creazioni outsider** escono dai circuiti tradizionali del collezionismo per entrare nel **cuore pulsante del mercato B2B**, in un **confronto diretto con la filiera internazionale del progetto** – architetti, interior designer, developer, operatori dell'hospitality e del contract. Un progetto curatoriale che porta alla luce un territorio fino a oggi inesplorato in ambito fieristico professionale, trasformandolo in uno **spazio vivo di incontro, relazione e visione**. Qui, il **valore culturale degli oggetti** dialogherà con la **scala dei grandi incarichi contemporanei**, aprendo nuove prospettive al design da collezione e alla sua capacità di **generare identità nei contesti più ambiziosi**.

Salone Raritas non sarà una semplice sezione del Salone, ma un **atlante curatoriale**, che riunirà circa **25 espositori** visionari provenienti da tutte le geografie. Tra questi: la galleria italiana **Nilufar**, pioniera nel dialogo tra design contemporaneo e pezzi dei grandi maestri del passato; **COLLECTIONAL**, piattaforma emiratina che affiancherà a pezzi in edizione limitata un progetto speciale firmato da Sabine Marcelis; Salviati, la storica fornace di Murano che ha affidato a **Draga & Aurel il compito di reinterpretare** il vetro in chiave attuale; **Mouromtsev Design Editions**, realtà UAE esordiente che presenterà **SOFT PARADE**, una nuova collezione di Job Smeets curata da Maria Cristina Didero, **Mercado Moderno**, punto di riferimento per il modernismo tropicale e il collectible design sudamericano; **Bianco67**, nuova generazione di alto artigianato italiano che combina marmi e nuovi tecnologie con una collezione disegnata da Parasite 2.0; **Brun Fine Art**, galleria con sedi a Londra, Milano e Firenze attiva nel panorama dell'antiquariato europeo di alta gamma. Voci, visioni e identità differenti che per la prima volta si ritroveranno all'interno di una **piattaforma fieristica** pensata per **dialogare direttamente con la filiera internazionale del progetto**. Un racconto condiviso, dove **qualità, unicità e valore culturale** – oggi **asset imprescindibili** – si intrecceranno con le **esigenze del mondo del progetto contemporaneo**, generando nuove connessioni, scambi e prospettive.

Curato da **Annalisa Rosso, Editorial Director e Cultural Events Advisor del Salone del Mobile**, a firmare l'architettura espositiva e la mise en scène sarà **Formafantasma**, che ha concepito l'area di Salone Raritas come una **grande lanterna architettonica**: un paesaggio poroso e dichiarato nella sua materialità, pensato per **esaltare i racconti** custoditi al suo interno, senza sovrastarli. Lo spazio è disegnato per **garantire riconoscibilità e ritmo**, mentre una **palette cromatica e materica** predefinita consente personalizzazioni calibrate.

"Salone Raritas nasce da un'intuizione che è anche una responsabilità: leggere l'evoluzione del mercato internazionale e offrire una risposta coerente con l'identità del Salone del Mobile.Milano. Il nostro ruolo, da sempre, è anticipare i tempi: oggi lo facciamo aprendo un nuovo capitolo dedicato al design autoriale, di ricerca e all'antiquariato – un territorio straordinariamente fertile – che entra in relazione diretta con il sistema professionale del progetto. Salone Raritas sarà una piattaforma curatoriale con una forte consapevolezza di mercato, in grado di intercettare la crescente domanda di pezzi rari e iconici da parte di architetti, sviluppatori, brand e investitori, che oggi riconoscono in questo tipo di design un asset

strategico per affermare identità e visione. In un momento in cui il mondo professionale punta su unicità, contenuto e qualità, Salone Raritas interpreta appieno il ruolo della Manifestazione come attivatore di connessioni, visioni e linguaggi internazionali” afferma **Maria Porro, Presidente del Salone del Mobile.Milano** e conclude: *“Questo progetto si inserisce in continuità con la nostra storia, ma costituisce un’apertura sostanziale verso nuovi scenari: per la prima volta, pezzi unici e di ricerca, edizioni limitate, alta manifattura creativa entrano pienamente nel cuore del Salone. Accogliere e valorizzare questi pezzi significa riconoscere il valore di quel design concepito per durare nel tempo, che il Salone ha sempre promosso e sostenuto come espressione autentica di cultura progettuale. Contestualmente, apriamo un nuovo canale di dialogo diretto con il mondo del B2B e del contract, dando forma a una piattaforma pensata per rispondere alle esigenze di un pubblico professionale, attento alla qualità, all’identità e al valore culturale dei progetti”*.

“Nel panorama dei grandi progetti contemporanei, Salone Raritas intercetta un cambio di passo: l’ospitalità internazionale, lo sviluppo immobiliare residenziale e ricettivo e il retail esperienziale integrano sempre più opere e arredi in edizione limitata come leve di identità e posizionamento. Portare il design da collezione al Salone significa essere i primi a presidiare un ambito in evoluzione, mettendolo in connessione per la prima volta con investitori, developer e committenze che cercano qualità, rarità e un racconto coerente come nuovi indici di valore per hotel, residenze e spazi pubblici.” spiega **Annalisa Rosso, Editorial Director e Cultural Events Advisor per il Salone del Mobile e curatrice di Salone Raritas**.

Per **Formafantasma, Andrea Trimarchi e Simone Farresin**, l’allestimento è un **dispositivo critico** oltre che **funzionale**: *“Salone Raritas, per noi, è un invito a rallentare e a guardare davvero: non un set museale, ma un luogo vivo, dove le gallerie possano respirare senza perdersi nel rumore della fiera. Abbiamo immaginato un perimetro-lanterna, un segno luminoso che serva a orientarsi, e una struttura modulare pensata per il riuso e la creazione di uno spazio intimo e visivamente coerente”*.

Salone Raritas offrirà **esperienza immersiva e distintiva**, nella quale opere uniche e serie limitate si **misurano con interlocutori** che spesso **non si incrociano in altri circuiti** e consolida la vocazione del Salone del Mobile.Milano a essere non solo piattaforma commerciale, ma infrastruttura culturale: un luogo in cui la **rarità** smette di essere eccezione per diventare **linguaggio progettuale condiviso**.

Salone Contract



Salone del Mobile.Milano

Salone del Mobile.Milano presenta Salone Contract, un'iniziativa dedicata al segmento più strategico per lo sviluppo della filiera. A firmare il Masterplan del progetto, sviluppato per l'edizione 2027, Rem Koolhaas e David Gianotten (OMA).

Il percorso di avvicinamento a Salone Contract 2027 è già avviato. Ad aprile, Rem Koolhaas inviterà il pubblico a riflettere sui temi portanti del progetto con una lectio dedicata. Completano l'agenda 2026: una giornata di forum internazionale a cura di Salone del Mobile.Milano, in collaborazione con OMA, un percorso contract tra gli espositori della 64ª edizione e la partecipazione, su invito, di top player globali.

Non un tradizionale set-up degli spazi espositivi, ma un Masterplan che attraversa l'intero campo della progettazione, dalla lettura dei contesti all'esperienza di visita, fino al rafforzamento della dimensione di networking B2B. È da questa visione che nasce **Salone Contract, nuova iniziativa di Salone del Mobile.Milano**, pensata per **intercettare trasformazioni di mercato ad alto potenziale** e tradurle in **opportunità concrete** per la manifattura di settore. Una scelta che segna **un'ulteriore evoluzione di paradigma per il Salone**: da fiera di prodotto a **infrastruttura di orientamento del mercato**, in un contesto in cui la complessità è diventata la principale variabile competitiva.

Il progetto, affidato a Rem Koolhaas e David Gianotten di OMA, si configura come un investimento strategico di lungo periodo, strutturato nel tempo, necessario per leggere e comprendere la complessità del contract. **Un mercato stimato intorno ai 68 miliardi di euro a livello globale, destinato a superare i 110 miliardi di euro nel prossimo decennio** (fonte: Global Market Insight Inc). Una crescita che non è solo quantitativa, ma strutturale, caratterizzata da una crescente integrazione tra prodotto, tecnologia e modelli operativi, con effetti diretti sull'organizzazione industriale e sui modelli di business della filiera.

Dichiara **Maria Porro, Presidente del Salone del Mobile.Milano**: *"Il contract, oggi, è uno dei segmenti in cui si concentrano le trasformazioni più rilevanti, dal punto di vista industriale, operativo e di mercato. Salone ha scelto di affrontare questa sfida con un progetto di visione, ma al tempo stesso fortemente strutturato, capace di offrire strumenti di analisi e orientamento in uno scenario economico di profonda complessità. La collaborazione con Rem Koolhaas e David Gianotten di OMA, tra i più influenti sensori del presente, rappresenta la possibilità di confrontarci con una visione forte, unita a una solida capacità metodologica. Abbiamo scelto OMA non per applicare un modello espositivo, ma per leggere i fenomeni in atto, intercettarne i segnali emergenti e mettere in relazione ambiti che raramente dialogano tra loro, in un contesto, quello del contract, in cui il valore dipende sempre più dalla capacità di integrare sistemi, dati e competenze. L'obiettivo è porre le domande giuste, nel momento in cui contano, e accompagnare la filiera verso un posizionamento internazionale solido e credibile. Oggi, nel contract, non vince chi mostra di più, ma chi comprende prima una domanda sempre più sofisticata e integrata ai servizi".*

Rem Koolhaas, fondatore di OMA: *"Fin dal XIX secolo, le Esposizioni Universali hanno funzionato come veri e propri laboratori sperimentali, luoghi in cui le industrie proiettano le proprie ambizioni, i dialoghi culturali si rinnovano e le opportunità di collaborazione prendono forma. Oggi, Salone Contract rappresenta una declinazione contemporanea di questa tipologia: uno spazio in cui interrogarne la rilevanza e osservare come essa si adatti a un panorama geopolitico sempre più instabile."*

David Gianotten, Managing Partner e architetto di OMA: *"Il Contract è un segmento che si fonda meno sul singolo prodotto e più su un ecosistema strutturato, capace di allineare progettazione,*

produzione e realizzazione, sia nell'arredo sia nell'architettura, per dare forma ad ambienti costruiti di qualità e destinati a durare nel tempo. La crescente rilevanza globale del settore Contract offre agli operatori della filiera l'opportunità di reinventarsi, spostando lo sguardo dagli oggetti isolati ai sistemi integrati. OMA è lieta di collaborare con Salone del Mobile.Milano allo sviluppo di un'infrastruttura in grado di sostenere questa trasformazione".

Salone Contract 2026: lo spin-off che anticipa la Manifestazione 2027

Aprile 2026 rappresenta per Salone Contract una fase chiave di costruzione critica del progetto: un anno di **contenuti, forum e relazioni internazionali**. Durante la 64ª edizione di Salone del Mobile.Milano, **Rem Koolhaas** inviterà a una riflessione pubblica sui temi che inquadrano il progetto, attraverso **una lectio dedicata**, mentre un **forum internazionale a cura di Salone del Mobile.Milano in collaborazione con OMA** indagherà, con approccio interdisciplinare, opportunità e rischi che oggi ridefiniscono il contract: progetto, industria, domanda e trasformazioni dei mercati.

Nei padiglioni di Fiera Milano Rho, **un percorso tematico tra gli espositori** offrirà **una lettura trasversale dell'offerta esistente e delle sue traiettorie evolutive**, mettendo in relazione modelli produttivi, competenze progettuali e approcci operativi già attivi nel settore. In parallelo, **Salone attiverà un programma strutturato di incoming rivolto a una selezione di operatori internazionali**, per intercettare domanda qualificata e testare nuovi modelli di interazione tra offerta, domanda e mercato.

Infine, **a partire da settembre 2026, Salone Contract** sarà protagonista di un **road tour internazionale** nelle goeografie chiave dei giga-project, con momenti di approfondimento su **scenari globali, dinamiche emergenti, investimenti** in corso e a venire, con l'obiettivo di **costruire progressivamente un'audience internazionale consapevole** e profilata in vista della prima edizione della manifestazione nel 2027.

Salone Contract 2027: il punto di convergenza

Nella roadmap sviluppata con OMA, **Salone Contract 2027** esplorerà **le opportunità emergenti del settore**. Il risultato sarà **un'esposizione strutturata**, con **aziende selezionate a rappresentare l'eccellenza dell'offerta contract** in termini di **qualità progettuale, capacità industriale e affidabilità operativa**. Non sarà solo una vetrina generalista e trasversale, ma mirerà anche a restituire **una visione coerente e credibile del contract contemporaneo**. Per le **aziende**, Salone Contract 2027 rappresenterà un'opportunità di **posizionamento qualificato**, fondata sulla **rilevanza delle relazioni** e sulla **qualità della domanda internazionale**. Per gli **operatori**, la manifestazione si configura come uno **strumento di selezione, confronto e orientamento**, utile a ridurre tempi e rischi decisionali in un mercato caratterizzato da elevata complessità.

Nel contesto di Salone Contract 2027, è prevista anche la prima edizione di **Salone Contract Forum**, a cura di **Salone del Mobile.Milano e OMA**, **tre giorni di presentazioni** che vedranno coinvolti i più influenti **top player di settore e un'agenda b2b di incontri con operatori internazionali**. Per la realizzazione di Salone Contract 2027, Salone del Mobile.Milano si avvarrà della collaborazione di **Federico Pompignoli - PMP Architecture, come local partner**.

Contract: figures & facts

Dimensione e geografie di un mercato in evoluzione

Il contract furniture in Europa rappresenta un mercato da oltre **13,5 miliardi di euro di produzione**, con consumi pari a circa **11 miliardi di euro**. Negli ultimi due anni il segmento ha mostrato **una performance migliore rispetto all'intero settore dell'arredo**, confermando una stabilità strutturale anche in uno scenario macroeconomico complesso.

La **produzione contract** resta in larga parte concentrata in Europa, mentre meno del **20% dell'output è destinato a progetti extra-europei**, principalmente in **Nord America, Medio Oriente e Asia-Pacifico. Regno Unito, Italia, Germania, Polonia e Svezia**, che insieme rappresentano oltre il **60%** della produzione europea totale, confermano il ruolo del **continente** come **hub produttivo e progettuale** con proiezione globale. (Fonte: The Contract Furniture and Furnishings Market in Europe Report, CSIL).

Segmenti chiave

Tra i principali motori del contract post-pandemia si distinguono diversi ambiti, in particolare quelli ad **alto contenuto progettuale e di personalizzazione**. Tra i principali motori del contract post-pandemia si distinguono diversi ambiti, in particolare quelli a elevato **contenuto progettuale e ad alto grado di personalizzazione**. Accanto al settore **ufficio**, che resta il primo per dimensioni, si registrano performance solide nelle **strutture ricettive di fascia alta e nei comparti education, healthcare e marine**. Questi ultimi tre segmenti hanno mostrato una crescita costante nel periodo 2018-2024, trainata da una domanda in continuo aumento di **soluzioni su misura**. Il settore **marine**, in particolare, ha dimostrato una notevole resilienza già nel 2020, sostenuto dalla ripresa del traffico crocieristico e dall'intensa attività dei cantieri navali. A questo si aggiunge il contributo rilevante del segmento yacht e superyacht, sempre più orientato verso **arredi e cucine di alta gamma realizzati ad hoc**. (Fonte source Emerging Trends in Real Estate® 2026, PwC and the Urban Land Institute (ULI)).

Nuovi fattori di competitività e selettività del mercato

Nel complesso, il **panorama competitivo** del **contract** risulta in **costante e rapida evoluzione**, sebbene caratterizzato da **barriere all'ingresso elevate e strutturali**. Standard normativi e antincendio differenziati per mercato, requisiti tecnici stringenti e la necessità di essere inclusi nelle master specifications delle community di architetti e progettisti rendono l'accesso progressivo e di lungo periodo. A questo si aggiungono **barriere finanziarie** legate a garanzie, tempi di pagamento e capacità di sostenere cicli di progetto complessi. Nel contesto attuale, la competitività nel contract dipende sempre più da **tre fattori chiave: prontezza digitale** (file BIM, dati LCA/EPD), **agilità produttiva** nella **gestione** della **mass customisation** e **sostenibilità** dimostrabile lungo il ciclo di vita. Per gli osservatori di settore, questi elementi non rappresentano più un **vantaggio competitivo**, ma una **condizione di accesso** ai **mercati** più **maturi** e a quelli in più **rapida crescita**. La **sostenibilità** non è più valutata come elemento reputazionale, ma come **fattore di efficienza operativa, riduzione del rischio e accesso al capitale**.

Contatti



Salone del Mobile.Milano

Salone del Mobile.Milano Ufficio Stampa Italia

Per ulteriori informazioni o richieste di interviste, vi invitiamo a contattare l'Ufficio Stampa.
Immagini, anteprime immagini con didascalie e crediti sono a disposizione nell'[Area Press e Media](#).

Marilena Sobacchi

Head of Global Press Office

marilena.sobacchi@salonemilano.it

tel. 02/72594319

Andrea Brega

Head of Press Office Coordination

andrea.brega@salonemilano.it

tel. 02/72594629

Paola Cavaggioni

Direttore Marketing e Comunicazione

Susanna Legrenzi

Press & Communication Strategy Advisor

Vlatka Selakovic Zanoletti

International Press & Cultural Events Senior Support

Patrizia Malfatti

Press Office Senior Expert

Patrizia Ventura

International Press Incoming e Media Buying Manager

Massimo Poggipollini

Segreteria operativa