



2017 VS 2016

FOCUS QUALITÀ OFFICE MILANO

INDICE

HIGHLIGHT 4

IL REPORT IN SINTESI 5

TAGLI DIMENSIONALI 6

QUALITÀ - GRADO A / B 7

VICINANZA CON LA METROPOLITANA 10

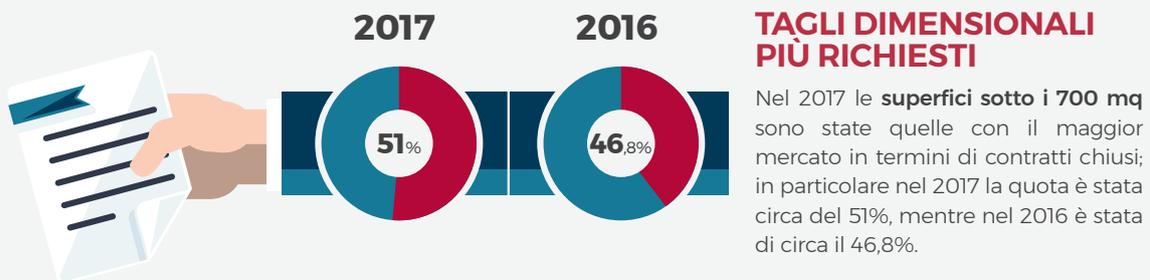


HIGHLIGHTS

Le seguenti statistiche sono costruite sulla base di 259 contratti di locazione e compravendita stipulati nel 2017 tra Milano e hinterland e 188 contratti stipulati nel 2016. L'obiettivo è quello di misurare il peso di alcuni driver nella commerciabilità degli immobili a destinazione terziaria. L'analisi, inoltre, mette a confronto i dati 2017 con i dati del 2016.

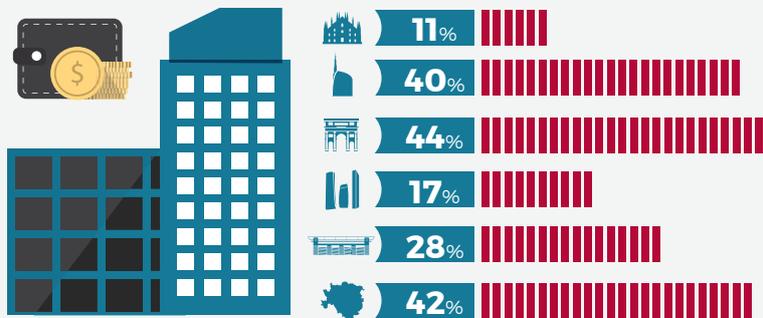
I fattori analizzati sono:

- **Tagli dimensionali:** misurati sulla base della dimensione degli spazi assorbiti;
- **Qualità dell'immobile:** misurata dal Grado;
- **Accessibilità:** misurata dalla distanza degli immobili dalla metropolitana.

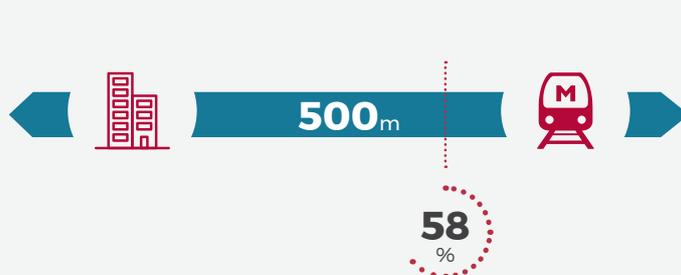


PESO DEL GRADO SUL CANONE

Gli immobili di **grado A** spuntano un canone superiore in tutte le aree territoriali e coprono a livello complessivo la quota maggiore in termini di take up.



CBD Centro Storico
 CBD Porta Nuova
 Resto del Centro
 Semicentro
 Periferia
 Hinterland



VICINANZA ALLA METROPOLITANA

Confermata una relazione diretta tra la distanza dalla metropolitana e il canone.

Il 58% dei **contratti sottoscritti** nel 2017 ha riguardato un immobile distante meno di 500 m dalla metro.

IL REPORT IN SINTESI

Si conferma anche nel 2017 **la maggior propensione da parte delle aziende verso gli immobili di Grado A**, che spuntano un canone superiore in tutte le aree. Se complessivamente circa il **40% dei contratti di locazione e compravendita** di superfici ad uso terziario, stipulati nel 2017, ha riguardato questa categoria di immobili, la percentuale sale, intorno al 78%, se si considerano i contratti con ad oggetto superfici superiori ai 5.000 mq.

Nel 2017 le **superfici sotto i 700 mq** sono state quelle con il maggior mercato in termini di contratti chiusi, risultando le prime per commercializzazione in tutte le zone di Milano. In particolare nel 2017 la quota totale è stata circa del **51% dei nuovi contratti, in aumento** rispetto al 2016 (46,8%).

A differenza delle zone più centrali, che nel 2017 hanno visto la maggioranza dei contratti stipulati riguardare superfici inferiori ai 700 mq, spostandosi verso le zone più esterne della città si segnala un aumento del peso delle superfici superiori, maggiori anche nell'offerta.



L'efficienza, sia in termini di risparmio sui costi di gestione che di flessibilità degli spazi, si conferma un elemento fondamentale nell'identificazione di una soluzione capace di venire incontro alle nuove e mutate dinamiche lavorative.



Raimondo Massimo Cogotti

Direttore Settore Office Italia

Gruppo Gabetti

TAGLI DIMENSIONALI

Analizzando i tagli maggiormente richiesti, è evidente come **sia nel 2016 che nel 2017 le superfici sotto i 700 mq siano state quelle con il maggior mercato in termini di contratti chiusi**; in particolare **nel 2017** la quota è stata circa del **51%**, mentre nel 2016 è stata di circa il 46,8%.

L'**aumento** è stato particolarmente evidente nelle zone del **CBD Historical Centre** e del **Semicentro**, mentre nella zona di **Porta Nuova** è stata la classe dimensionale **2.500 - 5.000 mq** a registrare la crescita maggiore. In **Periferia** si è rilevato un significativo aumento dei contratti per superfici comprese fra i 2.500 e 5.000 mq, mentre nell'**Hinterland** sono risultati in aumento i contratti chiusi per **superfici inferiori ai 700 mq** e nessuna transazione con superficie superiore ai 10.000 mq è stata registrata. Complessivamente si sono invece osservate **tre transazioni superiori ai 10.000 mq**, due delle quali in **periferia** e una nel quartiere di **Porta Nuova**.



 CBD Centro Storico
  CBD Porta Nuova
  Resto del Centro
  Semicentro
  Periferia
  Hinterland

*I valori indicati si riferiscono ai canoni unitari a regime
Fonte: elaborazione Ufficio Studi Gabetti*

2016

2017

ZONA	CLASSI DIMENSIONALI (MQ)	CONTRATTI CHIUSI (%)	CANONE MEDIO (€/MQ/A)	SUPERFICIE TOTALE ASSORBITA	CONTRATTI CHIUSI (%)	CANONE MEDIO (€/MQ/A)	SUPERFICIE TOTALE ASSORBITA
	< 700	11,2%	344	7.127	15,1%	396	13.478
	700 < x < 1.500	4,3%	415	7.828	3,1%	376	7.332
	1.500 < x < 2.500	2,1%	413	8.037	1,2%	-	5.221
	2.500 < x < 5.000	2,1%	440	12.529	1,5%	475	14.126
	5.000 < x < 10.000	0,0%	-	-	0,4%	-	6.200
	> 10.000	0,0%	-	-	0,0%	-	-
	< 700	12,2%	305	9.177	7,7%	308	7.997
	700 < x < 1.500	6,9%	357	11.832	3,1%	368	8.962
	1.500 < x < 2.500	1,1%	260	4.700	1,2%	398	5.266
	2.500 < x < 5.000	1,1%	390	9.350	1,9%	344	16.046
	5.000 < x < 10.000	1,1%	-	16.439	0,4%	430	8.500
	> 10.000	0,0%	-	-	0,4%	430	17.732
	< 700	3,7%	316	2.350	3,1%	281	2.941
	700 < x < 1.500	0,5%	340	1.240	0,8%	345	1.710
	1.500 < x < 2.500	1,1%	450	3.600	0,4%	-	2.000
	2.500 < x < 5.000	0,0%	-	-	0,4%	450	4.991
	5.000 < x < 10.000	1,1%	420	14.644	0,8%	450	13.650
	> 10.000	0,0%	-	-	0,0%	-	-
	< 700	5,9%	227	4.136	7,7%	241	9.775
	700 < x < 1.500	3,2%	244	5.975	3,5%	240	10.496
	1.500 < x < 2.500	2,1%	208	7.683	3,1%	267	14.805
	2.500 < x < 5.000	1,6%	220	10.500	1,2%	255	11.590
	5.000 < x < 10.000	0,5%	-	6.344	0,4%	-	6.000
	> 10.000	0,5%	-	42.400	0,0%	-	-
	< 700	10,1%	165	8.570	9,3%	162	10.447
	700 < x < 1.500	8,0%	206	16.023	8,5%	213	22.522
	1.500 < x < 2.500	3,2%	167	10.182	2,3%	152	11.217
	2.500 < x < 5.000	1,6%	-	11.091	4,6%	215	41.447
	5.000 < x < 10.000	2,1%	218	26.305	0,8%	150	13.356
	> 10.000	1,1%	-	31.100	0,8%	210	26.700
	< 700	3,7%	152	3.049	8,1%	144	9.386
	700 < x < 1.500	4,3%	152	7.974	5,0%	180	13.542
	1.500 < x < 2.500	2,1%	125	6.720	2,3%	161	11.117
	2.500 < x < 5.000	0,5%	140	3.400	1,2%	100	11.534
	5.000 < x < 10.000	0,0%	-	-	0,0%	-	-
	> 10.000	1,1%	-	25.000	0,0%	-	-
		100%			100%		

QUALITÀ - GRADO A / B

Dai dati a disposizione emerge come il Grado dell'immobile si confermi un fattore determinante: gli **immobili di grado A** spuntano infatti un **canone superiore in tutte le aree territoriali**. Confrontando i canoni medi degli immobili Grado A con quelli Grado B, i dati 2016 mostrano come si passi da un +15% (A rispetto a B) per il Semi-centro, fino ad un +63% per l'Hinterland.

Se consideriamo l'anno 2017, questa **differenza** risulta **in aumento** nel **Centro** e nel **CBD Porta Nuova**, in **lieve aumento** nel **Semi-centro**, ed è **diminuita** nel **CBD Historical Centre**, nell'**Hinterland** e in misura minore in **Periferia**. Il delta tra il canone di un immobile di Grado A rispetto ad uno di Grado B si attesta a +11% per il CBD Historical Centre, +44% per il resto del Centro, +40% per il CBD Porta Nuova, +17% per il Semicentro, +28% per la Periferia e +42% per l'Hinterland.

Si segnala, inoltre, che sia nel 2016 che **nel 2017 il take up per gli immobili di Grado A è stato superiore rispetto a quello rilevato per gli immobili di Grado B**, grazie soprattutto all'aumento dell'assorbimento di immobili di classe A nel CBD Porta Nuova e nel Semi-centro, che da sole pesano circa il 46,7% del totale degli immobili Grado A transati nel 2017.

		2016			2017		
ZONA	GRADO	SUPERFICIE ASSORBITA (%)	CANONE MEDIO (€/MQ/A)	CANONE A/B	SUPERFICIE ASSORBITA (%)	CANONE MEDIO (€/MQ/A)	CANONE A/B
	A	26%	454	130%	38%	425	111%
	B	74%	348	100%	62%	382	100%
	A	41%	381	134%	50%	393	140%
	B	59%	284	100%	50%	281	100%
	A	44%	431	136%	38%	420	144%
	B	56%	318	100%	63%	291	100%
	A	21%	262	115%	43%	281	117%
	B	79%	228	100%	57%	241	100%
	A	44%	219	131%	40%	222	128%
	B	56%	167	100%	60%	174	100%
	A	19%	215	163%	29%	200	142%
	B	81%	132	100%	71%	140	100%

 CBD Centro Storico  CBD Porta Nuova  Resto del Centro  Semicentro  Periferia  Hinterland

I valori indicati si riferiscono ai canoni unitari a regime
Fonte: elaborazione Ufficio Studi Gabetti

VICINANZA CON LA METROPOLITANA

Anche la vicinanza alla metropolitana si conferma un fattore chiave in termini di appetibilità commerciale.

Nel corso del 2016 circa **il 58% dei contratti sottoscritti riguardava un immobile distante meno di 500 m dalla metro**. Questa tendenza trova riscontro anche nel 2017, con una quota sempre del 58% circa.

Viene confermata, inoltre, una **relazione diretta tra la distanza dalla metropolitana e il canone**, seppure si segnalano andamenti differenziati dei canoni medi unitari rispetto alle classi analizzate. L'analisi infine conferma la **crescente importanza** per i tenant di fattori come l'**accessibilità e la presenza di servizi** di zona.

2016			2017		
DISTANZA DAI MEZZI PUBBLICI	CONTRATTI CHIUSI (%)	CANONE MEDIO (€/MQ/A)	DISTANZA DAI MEZZI PUBBLICI	CONTRATTI CHIUSI (%)	CANONE MEDIO (€/MQ/A)
Metro <200 m	25%	346	Metro <200 m	20%	340
Metro >200 m <500 m	33%	282	Metro >200 m <500 m	38%	291
Metro >500 m <1000 m	23%	224	Metro >500 m <1000 m	20%	196
Metro >1000 m <1500 m	6%	198	Metro >1000 m <1500 m	7%	196
Mezzi di superficie	11%	177	Mezzi di superficie	11%	180
Non collegato	2%	120	Non collegato	3%	158
TOTALE	100%		TOTALE	100%	

I valori indicati si riferiscono ai canoni unitari a regime
Fonte: elaborazione Ufficio Studi Gabetti

Nota p.3: alla luce della nuova suddivisione che isola nell'ambito del centro il CBD Centro Storico, si segnala che le variazioni registrate nella zona residuale del centro possono essere dovute all'esiguo numero di contratti di locazione sottoscritti.

TUTTI I NOSTRI REPORT:



Residential Overview



Locazioni



Mercato delle Residenze Esclusive



Investment Overview



Office Market Overview



Office Focus Qualità



Alberghi



Trovi tutti i nostri report su **gabettigroup.com** nella sezione ufficio Studi



Resta aggiornato sulle prossime uscite seguendo la nostra **[pagina social](#)**

Il presente report non deve costituire la base per negoziazioni o transazioni senza una specifica e qualificata assistenza professionale. Malgrado i fatti e i dati ivi contenuti siano stati controllati, Gabetti Property Solutions S.p.A. non fornisce alcuna garanzia di accuratezza e veridicità e non assume alcuna responsabilità in ordine ad eventuali danni, diretti o indiretti, di qualsiasi natura, patiti da terzi in relazione al contenuto del presente report. Le informazioni e i dati contenuti nel report possono essere pubblicati a condizione che se ne citi la fonte. A parte quanto precede, non devono essere in alcun modo riprodotti, in tutto o in parte, né ad essi si può fare riferimento alcuno senza la preventiva autorizzazione di Gabetti Property Solutions S.p.A. - © Gabetti Property Solutions S.p.A. 2018



Ufficio Studi
Francesca Fantuzzi
Responsabile
ffantuzzi@gabetti.it

Giulia Sanna
Analista Junior
gsanna@gabetti.it



Luca Blasi Toccacelli
Direttore Generale

Raimondo Massimo Cogotti
Responsabile Office Italia
rcogotti@gabetti.it
+39 02 775 5208

Marco Fusari
Direttore sede Roma
mfusari@gabetti.it
+39 06 85 191

