

FOCUS QUALITA' OFFICE MILANO

Il Report analizza i principali contratti di locazione e compravendita di immobili ad uso terziario, stipulati nel 2017 tra Milano e Hinterland, sotto il profilo dei tagli dimensionali, del grado e dell'accessibilità degli immobili.

"Si conferma anche nel 2017 la maggior propensione da parte delle aziende verso gli immobili di Grado A. 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. L'efficienza, sia in termini di risparmio sui costi di gestione che in termini di flessibilità degli spazi, si conferma quindi un elemento fondamentale nell'identificazione di una soluzione capace di venire incontro alle nuove e mutate dinamiche lavorative. Questo è vero soprattutto per le società di più grandi dimensioni, che in questo caso sono disposte a pagare anche un canone più elevato per soluzioni qualitativamente superiori."

Raimondo Massimo Cogotti

Direttore Settore Office Italia
Gruppo Gabetti

KEY FINDINGS



Nel 2017 le superfici sotto i 700 mq sono 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 Centro Storico 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 per superfici inferiori ai 700 mq. Complessivamente si sono osservate tre transazioni superiori ai 10.000 mq, due in periferia e una nel quartiere di Porta Nuova.

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. Il delta tra il canone di un immobile di Grado "A" rispetto ad uno di Grado "B" si attesta a:

- +11% per il CBD Centro Storico;
- +40% per il CBD Porta Nuova;
- +44% per il resto del Centro;
- +17% per il Semicentro;
- +28% per la Periferia;
- +42% per l'Hinterland.



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.