

Approfondimenti/News

Mercato immobiliare Ufficio e nuovi business model

L'Assemblea annuale dei soci di Assufficio che si è svolta lo scorso 21 Giugno 2018 nell'amenissima location "Casa di Papi" a Lazise, ha offerto una piacevole occasione informale di network e in linea con il motto "Aprire le Menti" lanciato dal Presidente Gianfranco Marinelli, è stata arricchita da uno stimolante talk tenuto da **Francesca Zirnststein**, Direttore Generale di Scenari Immobiliari e **Luca Pasqualotto**, Vice President di Copernico, moderato da Renata Sias.

Obiettivo dell'incontro era quello di **illustrare come si sta muovendo il mercato immobiliare e conoscere quali sono i modelli di business più innovativi**, fattori importanti che coinvolgono o coinvolgeranno a breve, anche i produttori di arredo più predisposti all'innovazione e all'offerta di servizi per nuove forme di business.

Il messaggio complessivo è positivo: nel Real Estate, nonostante un mercato ancora instabile è possibile per i produttori di arredo cogliere nuove opportunità **soprattutto nel settore delle riqualificazioni**.

Un settore in pieno sviluppo in Italia proprio grazie alla presenza di player come **Copernico**, **piattaforma di uffici condivisa in rapida e costante espansione** che, nei prossimi due anni prevede l'acquisto di arredi per circa 2 milioni di euro.

La fotografia del mercato RE è offerta da **Francesca Zirnststein, Direttore Generale di Scenari Immobiliari**.

L'andamento del 2017 è positivo a livello mondiale (+ 3,8%) con incremento di scambi commerciali (+5%) sia nei Paesi avanzati che in quelli emergenti.

Soprattutto negli USA il settore del Real

Estate che maggiormente ha beneficiato di questo andamento **è stato quello degli uffici.**

Purtroppo la stessa **crescita non si è registrata in Europa né, soprattutto, in Italia**, dove il settore immobiliare è ancora trainato dal residenziale e dalle famiglie: si prevede che il fatturato RE Ufficio nel nostro Paese arriverà solo a 7 miliardi alla fine del 2018 (su un totale di circa 115 miliardi), la crisi è durata troppo a lungo quindi molto resta da fare. Per quanto riguarda le nuove edificazioni siamo a livello di saturazione del prodotto di qualità, quindi il costo cresce e vengono costantemente rivalutati gli immobili di maggiore prestigio. In tutta Europa si sono infatti scambiati i cosiddetti trophy asset e questo ha spostato l'attenzione anche sulle piazze minori sulla riqualificazione del patrimonio esistente soprattutto in Italia dove l'80% del prodotto edilizio è stato realizzato prima del 1990.

Le aziende che hanno cambiato le proprie strutture organizzative orientandosi gradualmente verso modalità smart working stanno attuando una completa **ristrutturazione non solo degli spazi** (portando come standard il numero di postazioni di lavoro al 70% rispetto al numero dei dipendenti) ma anche dei modi di vivere gli spazi di lavoro (si pensi per esempio ai sistemi antintrusione o ai sistemi di rilevazione presenze che gestiscono impianti e illuminazione).

Il risparmio energetico è certamente uno dei fattori che maggiormente stimola l'investimento in nuove tecnologie e ristrutturazioni dinamiche degli immobili, ma è anche una grande opportunità per rendere migliori gli ambienti di lavoro.

In Italia il 67% degli immobili per ufficio è certificato LEED, un sistema di rating attento anche a materiali, processo e modalità di gestione dell'immobile. Il concetto di qualità dell'immobile non si limita più al risparmio energetico, l'intero immobile è sempre più valutato in modo olistico, mettendo al centro l'individuo come conferma anche la nuova certificazione WELL.

Le quotazioni -sia prezzi di acquisto, sia canoni di locazione- si stanno assetando e **l'assenza prodotto nuovo fa sì che cresca il settore dell'esistente riqualificato.**

Anche in Italia, come in tutto il mondo, la

polarizzazione dell'interesse è verso pochi grandi capoluoghi. **Milano in testa**, seguita da Roma (con un rapporto 1/3) e da Bologna, Firenze e Napoli. Resterà invece delicata anche per prossimi anni la situazione RE a Torino.

Per quanto riguarda fondi immobiliari, il 63% del patrimonio è di immobili per ufficio, un patrimonio che ha assoluta necessità di essere meglio gestito per essere più performante e quindi rendere possibili canoni di locazione in crescita.

La conclusione sottolinea che il tema refurbishment è crescente e fondamentale con interventi a 360° sui building per rendere più appetibile l'immobile e per rispondere all'immediata esigenza di continua evoluzione da parte dei locatori e anche dei tenant che chiedono qualità.

Un caso emblematico di chi ha saputo cogliere le opportunità del settore RE Ufficio è proprio Copernico.

Per esempio rispetto all'andamento dei volumi scambiati in Italia nel 2012/2013 quando i prezzi medi erano ai minimi, Blend Tower è stata venduta proprio quell'anno da Generali al nuovo proprietario Diocesi di Milano a un prezzo molto più alto rispetto agli standard del momento e in contrasto con i trend.

Un asset che era di livello medio basso, ha cambiato posizionamento grazie all'intervento di Copernico che lo ha reso più appetibile sul mercato e ne ha aumentato il valore.

Luca Pasqualotto, Vice President di Copernico, ha illustrato il modus operandi di questa realtà che **in 10 anni** - ma con 30 anni di esperienza nella gestione immobiliare residenziale- ha segnato le tappe dell'evoluzione da ufficio tradizionale a ufficio temporaneo, fino al "modello Copernico".

Non solo coworking, ma una **vera e propria piattaforma di spazi** e servizi di smart working che propone un modello per l'accelerazione del business basato sull'attivazione di ecosistemi.

I numeri parlano chiaro: **11 immobili sono attualmente gestiti** da Copernico in 4 città (Milano, Roma, Torino e Bruxelles) per **un totale di 55.000 mq.**

In estrema sintesi, Copernico prende in gestione immobili (talvolta anche poco appetibili sul mercato) esegue la ristrutturazione degli interni, coordina la ristrutturazione dell'involucro a cura del proprietario e mette a reddito l'immobile in tempi molto veloci.

Se l'ufficio temporaneo propone una location con alcuni servizi inclusi, l'evoluzione ha portato a creare diversi format di uffici temporanei e ad ampliare la gamma dei servizi, offrendo la massima flessibilità nel contratto (contratto di servizio non di locazione) che si dimostra conveniente soprattutto per realtà medio-piccole (fino a 50 dipendenti/addetti).

Questo modello, in continua evoluzione, prendendo spunto da casi successo a livello mondiale, ha portato in Italia un nuovo **modello basato su tre elementi distintivi: Spazi, Contenuti e Network**

- che ha spostato l'attenzione sull'Experience dell'utente finale, sull'offrire qualcosa in più rispetto allo spazio ufficio con le tradizionali sale meeting e formazione.

Dato per scontato il perfetto funzionamento e le performance degli uffici operativi, il focus si è spostato sulle aree comuni dette "Social": ambienti con un'atmosfera ispirata al living domestico, capaci di stimolare la convivialità, spazi interni e esterni (come il terrazzo di FinTech District e Blend Tower o il giardino di Copernico Centrale) arricchiti da caffetteria, ristoranti (il food è un importante elemento di aggregazione) e lounge, ma anche library, teatro, fitness center e galleria d'arte, dove, insieme a partner selezionati, si creano e diffondono contenuti a disposizione della comunità di Copernico.

Un modello che prende spunto dal settore dell'ospitalità, dove per ottenere posizionamento e tassi di occupazione adeguati è necessario offrire aree e servizi comuni particolarmente attrattivi.

Tra le proprie soluzioni, Copernico propone anche le ClubHouse - a Roma e Milano - "membership club" per aziende e professionisti la cui sede principale è in altre città, e usano questi spazi come un club esclusivo (circa 500 members a Milano) con sale riunioni e ristorante riservati in un ambiente distintivo e tutti i servizi necessari quando sono di passaggio.

L'idea è quella di declinare un modello flessibile, aperto e adatto a qualsiasi realtà ed esigenza professionale, dal coworking per le start-up (che possono beneficiare di location di prestigio con vista panoramica) alle large corporation, dalle società di consulenza alle multinazionali che possono avere necessità di spazi temporanei per sviluppare progetti speciali.

I risultati positivi e concreti sono descritti attraverso alcuni degli esempi di successo:

- Copernico Isola, sede del Fintech District in zona Porta Nuova a Milano (7.500 mq), di proprietà del

Gruppo Sella, è stato occupato completamente in 4 mesi;

- Copernico Centrale (16.000 mq di proprietà Generali RE), riqualificato e riposizionato come centro dell'innovazione e dello smartworking, in 8 mesi è stato completamente occupato, dopo 4 anni di inattività.

- negli ultimi mesi Copernico ha firmato diversi nuovi contratti che faranno superare i 100.000 mq di immobili gestiti già nel 2019.

A questa informazione si aggancia il **Presidente Marinelli** per avere maggiori informazioni, nell'interesse di tutti gli associati visto **che i nuovi spazi richiederanno l'acquisto di arredi per un valore di circa 2 milioni di euro! Si dimostra molto disponibile Pasqualotto** che illustra lo schema del refurbishment (la riqualificazione dell'involucro è a carico della proprietà, mentre Copernico acquista e gestisce con gare - non esclusive - il design, le tecnologie, gli arredi; gli interiors sono curati da studi di progettazione esterni e da uno studio tecnico interno che segue tutte le fasi dallo zoning preliminare al coordinamento delle ristrutturazione per condividere gli standard di Copernico con progettisti e fornitori.

Pasqualotto spiega che, in percentuale, maggiori investimenti vengono riservati alle aree Social e alle sedute operative rispetto alle postazioni operative in open space; tuttavia anche **per le aree operative si sta pensando di introdurre anche scrivanie sit-stand**, dimostrando di essere sempre alla ricerca di elementi distintivi e di evoluzione per differenziarsi dai competitor.

Sottolinea che Copernico non è interessata solo al prezzo ma guarda anche all'azienda, alla sua **solidità e affidabilità, alle modalità di produzione e al servizio post vendita.**

Conclude dichiarando la massima apertura verso nuove soluzioni flessibili, idee creative e prodotti innovativi, anche **con la possibilità di sperimentazione su unità pilota.**

