

A modern office interior with a row of white desks and computers. In the background, there are white bookshelves filled with books. The room has large windows on the left and a blue wall on the right. The floor is light-colored wood. The text 'FLEX OFFICE' is overlaid in the center, and 'OFFICE OF THE FUTURE' is at the bottom right. The CBRE logo is in the top right corner.

CBRE

FLEX OFFICE

OFFICE OF THE FUTURE

INDICE

EXECUTIVE SUMMARY

3

INTRODUZIONE

5

Gli effetti del COVID-19 su aziende e spazi di lavoro	5
Gli effetti del COVID-19 sui flex office	6
La rivoluzione flessibile	7
Gli uffici flessibili	8
I modelli: <i>business center</i> , <i>co-working</i> , ibrido	9
I <i>flex office</i> in Europa	10
I <i>flex office</i> in Italia	12

OPERATORI

15

I maggiori operatori	15
Il punto di vista degli operatori	16
Focus <i>Hana</i> by CBRE	17

PROPRIETÀ E INVESTITORI

18

Investimenti in Italia	18
Considerazioni	20

UTILIZZATORI

21

Ufficio tradizionale vs <i>flex office</i>	21
Perché scegliere un ufficio flessibile?	21
Approccio <i>flex</i> per settore	22

NUOVE TENDENZE

23

L'ibridazione dei format	23
La linea sottile tra <i>co-living</i> e <i>co-working</i>	23



EXECUTIVE SUMMARY

Gli uffici flessibili in Europa e in Italia

Dopo un iniziale sviluppo nelle città di Londra, Bruxelles e Madrid, che quindi mostrano un mercato più maturo, a partire dal 2016 il concetto di uffici flessibili (<i>flexible/flex office</i>) ha iniziato a diffondersi in tutta Europa.	Il 2019 è stato un anno record in tutta Europa, con oltre 900.000 mq oggetto di operazioni di letting da parte di operatori del settore.	Nonostante la decisa crescita registrata negli ultimi anni, il fenomeno rappresenta ancora una piccola quota rispetto al totale <i>stock</i> e <i>take-up</i> .	La città di Milano è la principale rappresentante del fenomeno in Italia: negli ultimi anni numerosi operatori, molto attivi anche a livello internazionale, l'hanno scelta come location per aprire la loro sede.	La tipologia di spazi occupati sta progressivamente cambiando dal semplice modello di <i>business center</i> a una più complessa forma ibrida che include sia le caratteristiche tipiche del primo sia quelle del <i>co-working</i> .
--	--	---	--	---

Gli operatori

L'emergenza sanitaria ha accelerato le dinamiche di lavoro agile già avviate dalle aziende cosiddette <i>early adopter</i> .	Il fenomeno degli uffici flessibili è nato per rispondere alla necessità di flessibilità delle aziende. All'interno del panorama real estate, a livello globale, le conseguenze della pandemia hanno spostato i riflettori su un prodotto che riesce sempre più a soddisfare i nuovi standard di benessere sul luogo di lavoro per i dipendenti e di flessibilità per le aziende.	Il <i>flexible office</i> consente alle aziende di esternalizzare una voce di costo importante all'interno del conto economico e, di conseguenza, di concentrarsi unicamente sul proprio <i>core business</i> .	Lo sviluppo di questo fenomeno si accompagna alla nascita di nuove tendenze e soluzioni innovative, come l'ufficio diffuso, e alla definizione di nuovi servizi ad alto valore aggiunto e nuove modalità di <i>partnership</i> tra <i>stakeholder</i> (proprietà, operatori, utilizzatori).
--	---	---	---

Il punto di vista delle proprietà e degli investitori

La maggior parte degli investitori manifesta ancora una certa insicurezza nei confronti di investimenti in immobili occupati da conduttori di spazi flessibili, soprattutto quando la presenza di questi ultimi è preponderante all'interno dell'edificio. Così come nel mercato statunitense, in Italia questo trend è confermato dalle transazioni avvenute negli ultimi 4 anni in immobili aventi totalmente o in parte una componente <i>flex office</i> . L'interesse in un immobile, quindi, è proporzionale alla presenza di <i>flex office</i> al suo interno: a confermarlo sono anche il rendimento registrato e il numero di offerte ricevute in fase di commercializzazione.	La presenza di diversi conduttori all'interno dell'immobile sembrerebbe essere la condizione maggiormente desiderata, in quanto permette di avere una diversificazione del rischio locativo: l'investitore tende a prediligere una situazione locativa "tradizionale" a un contesto caratterizzato da una forte componente <i>flex</i> , poiché consente di superare eventuali incertezze dovute per lo più alla mancanza, da parte di alcuni operatori, di solidi <i>track record</i> consolidati nel tempo.	L'emergenza sanitaria legata alla pandemia COVID-19 potrebbe delineare nuove tendenze a favore degli spazi di <i>co-working</i> . Infatti, la grande incertezza dei conduttori nel determinare ad oggi l'esatto ammontare di superficie utile per l'avvenire e i nuovi modelli lavorativi potrebbero contribuire a un maggiore utilizzo di spazi flessibili: in questo modo, aumenterebbero gli investimenti in immobili con ampie porzioni di spazi di <i>co-working</i> , che potrebbero allinearsi ai rendimenti <i>prime</i> di mercato.
--	---	--

EXECUTIVE SUMMARY: WHAT'S NEW

Nuove tendenze

- Le ultime tendenze dell'abitare stanno supportando la **nascita di nuovi format residenziali** nei quali la residenzialità, il mondo del lavoro e l'ambito accademico si incontrano, favorendo lo scambio di idee e l'imprenditorialità.
- I concetti di **"sharing economy"** e **"community"** sono centrali in questo processo di cambiamento e i giovani professionisti, i *millennial*, i nomadi digitali, i *freelancer* e gli studenti rappresentano il target di riferimento, la fascia più propensa a valorizzare la possibilità di confronto e condivisione di spazi, servizi e idee, in opposizione al concetto di proprietà privata.
- I più recenti **progetti di co-living e multifamily, gli studentati e le università offrono spazi di co-working integrati**, flessibili e ibridi e opportunità di **connessione e di collaborazione**.

Le parole chiave del nuovo workplace

Smart (davvero): alla luce degli avvenimenti degli ultimi mesi, le aziende hanno avuto conferma del fatto che i dipendenti sono la loro prima e più importante risorsa. È divenuto ormai prioritario agevolare le modalità di lavoro in remoto (*Working from everywhere*), gli spostamenti casa-lavoro, la flessibilità di orario e il benessere di ciascun dipendente. Si porrà sempre più l'accento verso modelli evoluti che prevedano fiducia, responsabilità diffusa, focus sui risultati e non sulla presenza: è la leva culturale (con policy HR, tecnologia e *workplace*) dello *smart working* vero e proprio.

User Experience: il luogo di lavoro rimane l'ambiente in cui si distillano e si rinnovano i valori e la cultura aziendale. La tecnologia, le *amenity*, la socialità e il design degli spazi promuovono una nuova esperienza lavorativa, fondamentale per le aziende desiderose di attrarre e fidelizzare i talenti.

Flessibilità: non solo in termini di impegno di locazione per le aziende ma anche in termini di progettazione degli spazi e delle infrastrutture. Le aziende tenderanno a preferire soluzioni in grado di soddisfare in tempo reale e anticipare le esigenze dei dipendenti e del business.

Activity Based Working (ABW) +

Phygital: se nel modello tradizionale tutte le attività vengono svolte alla propria postazione di lavoro, secondo l'ABW è possibile utilizzare spazi diversi, dedicati a una specifica attività, senza la necessità di una postazione assegnata. In futuro, lo spazio sarà sempre più *phygital* (fisico + digitale), avremo "confronti intelligenti" con gli oggetti (IoT) dotati di intelligenza artificiale e creeremo sempre più dati interpretabili grazie agli *analytics*. In questo contesto, lo smartphone e le *smart furniture* saranno a servizio degli utenti.

GLI EFFETTI DEL COVID-19 SU AZIENDE E SPAZI DI LAVORO

Alberto Cominelli – *Head of Project Management Italy*

Stefania Campagna – *Head of Advisory & Transaction Services Italy*

La storia ci ha insegnato che le crisi e i momenti difficili sono stati il motore di grandi cambiamenti: sono infatti incredibili opportunità per trasformare il caos in successo per quanti sanno adattarsi velocemente alle nuove condizioni.

È quindi inevitabile provare a riflettere su quello che succederà agli spazi di lavoro e a prevedere cosa accadrà nei prossimi mesi e anni. **In 3 mesi di lockdown abbiamo rilevato tre fenomeni: primo, moltissime aziende sono passate al 100% all'home working; secondo, le persone sono state costrette a utilizzare tutti gli strumenti tecnologici a disposizione per comunicare; terzo, il rischio epidemiologico potrebbe essere un rischio permanente.**

Lo *smart working*, o meglio l'*home working*, è diventato una realtà per tutti. Anche le società

meno innovative e più restie hanno dovuto adattarsi a questa modalità di lavoro in tempi ridottissimi. Pensiamo alle aziende che non utilizzavano laptop o servizi di VPN per collegarsi ai propri server. Quanti ancora lavoravano con le logiche di 10 anni fa hanno dovuto cambiare marcia e organizzarsi in pochissimo tempo comprendendo che lavorare da casa non solo è possibile, ma, a volte, può anche aumentare la produttività. Senza entrare in questioni che riguardano la sostenibilità e l'ambiente, quali la riduzione degli spostamenti e dell'inquinamento, la diminuzione dello stress da pendolarismo ecc., hanno tutti compreso che il lavoro da casa è una realtà da cui non si può e non si potrà più prescindere.

Altro dato oggettivo che abbiamo riscontrato è che la tecnologia funziona.

Grazie alla fibra ottica e alla rete 4G possiamo svolgere qualsiasi attività in remoto, scambiando dati a grande velocità, e soprattutto possiamo partecipare a videoconferenze multiutente. *Skype, Teams, Zoom, Webex, Bluejeans* sono diventati strumenti di uso quotidiano e ci hanno consentito di relazionarci con altre persone in maniera molto efficace.

Il rischio epidemiologico è un fenomeno a cui dovremmo far fronte nella realizzazione degli spazi di lavoro. Come avvenuto nel 2001 con le conseguenze degli attacchi terroristici, le misure compensative resteranno in vigore a lungo ed è quindi necessario trovare le opportune soluzioni.

Questi fenomeni sono la base per capire cosa succederà nel prossimo futuro alle aziende e, di conseguenza, agli spazi di lavoro. Si è letto recentemente che le aziende non avranno più necessità di uffici e che ridurranno gli spazi di lavoro. Crediamo che sia una previsione sbagliata e fuorviante, in quanto non sostenuta da nessun dato oggettivo. **Secondo il nostro punto di vista, la domanda di spazio non diminuirà, ma si assisterà a un mutamento dell'uso dello spazio stesso.** Il

fenomeno *home working* ha fatto capire alle aziende che le persone sono produttive anche lavorando da casa e questo comporterà una **riduzione più sostenuta della *mobility ratio* (rapporto postazioni/addetti)**, oggi compreso fra 0,75 e 0,9 per le aziende che hanno adottato strategie di *new way of working*, che sul panorama nazionale non superano il 20%, mentre è uguale a 1 per le aziende che lavorano con posti assegnati a ciascun dipendente. Le compagnie evolute potranno scendere del 10%, dallo 0,8 allo 0,65, mentre quelle più tradizionali potrebbero arrivare a un massimo di 0,8. Da un nostro recente sondaggio è inoltre emerso che questa diffusione dell'*home working* incontra anche il favore dei dipendenti: circa il 55% del campione - interamente costituito da lavoratori delle società di servizi - spera di poter lavorare da casa 2 o 3 giorni alla settimana, dati i grandi vantaggi che si ottengono in termini di gestione familiare, gestione del tempo e abbassamento dei livelli di stress.

Da un punto di vista teorico, la riduzione della *mobility ratio* impatta direttamente sulla domanda di spazio.

Tuttavia, da un punto di vista pratico, questo non avviene in quanto la riduzione dello spazio dedicato postazioni di lavoro (uffici e *open space*) viene compensata dall'incremento di spazi collaborativi e di socializzazione, soprattutto quelli dedicati a eventi interni. Si è quindi riscontrato che la densità calcolata in mq per persona (non mq per postazione) non è variata in questi anni ed è stata sempre compresa fra 12 e 15 mq di superficie netta (NIA). Quello che prevediamo, come conseguenza diretta della pandemia Covid-19, è **che la densità delle aree *open space* diminuirà per ragioni sanitarie e quindi, in uno stesso spazio, potrà essere installato un numero minore di postazioni di lavoro.** Non solo, le sale riunioni dovranno essere più spaziose per contenere un numero di persone adeguato alle misure (distanziamento) che saranno intraprese dalle aziende.

La tecnologia resterà un aspetto su cui le aziende continueranno a investire per garantire i collegamenti a distanza. **È lecito pensare che si assisterà anche a un fenomeno di accelerazione della diffusione di sistemi di ologrammi 3D e realtà virtuale, per rendere più realistica la presenza di persone in**

collegamento remoto. Quindi i produttori di sistemi di videoconferenza immetteranno probabilmente sul mercato nuovi prodotti che impatteranno sull'articolazione e sul disegno degli spazi dedicati a riunioni formali e informali.

Per contenere il rischio epidemiologico e favorire benessere e serenità sarà necessario investire poi sulla prevenzione, senza limitarsi al distanziamento sociale. La soluzione esiste già da qualche anno: realizzare *Healthy Office*, spazi centrati sulle persone secondo i dettami della certificazione Well, che non prevede solo un'attenzione ai materiali, alla qualità di aria, luce e suoni, ma si concentra sui 3 pilastri del benessere, fondamentali per la prevenzione e la difesa da qualsiasi patologia, e cioè alimentazione, attività fisica e benessere mentale. La qualità dell'aria, la ventilazione, la pulizia, la sanificazione degli impianti e il relativo controllo costante di questi parametri, che implicano responsabilità penali da parte dei datori di lavoro, saranno prioritari nella scelta degli spazi per le aziende più evolute.

Gli edifici realizzati sulla base di protocolli di igiene più restrittivi rispetto alla normativa e di sistemi di controllo ad elevata tecnologia avranno sicuramente un vantaggio competitivo.

In conclusione, siamo fortemente convinti che **l'ufficio è e resterà il centro fisico e spaziale di un'azienda, l'hub culturale attraverso il quale si concretizza la sua *mission*.** Non sarà certo un'epidemia a cancellare questa sua natura intrinseca, per cui, superata l'emergenza, si tornerà ad avere contatti ravvicinati con le altre persone. Con la consapevolezza che deriva da quanto si è imparato, l'uomo, nel suo essere animale sociale, ha la necessità e il bisogno di incontrarsi con i suoi simili per scambiare opinioni, per fare affari, per imparare, ma anche per competere e scontrarsi.

Gli effetti del COVID-19 sui *flex office*

BREVE TERMINE

- Gli operatori *flex* stanno osservando una forte contrazione dell'*occupancy*.
- Gli utenti **degli uffici tradizionali** subiscono la rigidità di contratti poco flessibili e stanno volgendo lo sguardo a questo format.

MEDIO TERMINE

- Gli operatori *flex* potrebbero consolidare il loro portafoglio e pianificare una nuova offerta a valore aggiunto per gli utenti e per attrarre nuovo business.
- **Potrebbe crescere la domanda** di spazi flessibili, soprattutto da parte di aziende *corporate*.

LUNGO TERMINE

- Gli operatori e le proprietà andranno, con buone probabilità, verso la ridefinizione di nuovi principi di salute e benessere sul posto di lavoro e di conseguenza di design degli spazi.
- Potenziale nuovo interesse da parte delle proprietà a sviluppare internamente un prodotto di *flex office*.

LA RIVOLUZIONE FLESSIBILE

Il fenomeno dei *flex office*

Flex office è un'espressione che indica qualsiasi spazio ufficio affittato per un breve periodo di tempo, a partire da una singola postazione.

Lo sviluppo del fenomeno sta in qualche modo contribuendo a un cambiamento strutturale nel modo in cui le aziende elaborano la propria strategia immobiliare: per questo motivo, CBRE ritiene che il *flex*

office avrà un ruolo fondamentale nel futuro del real estate.

A contribuire alla rapida crescita dell'interesse nei confronti degli uffici flessibili ci sono di certo alcuni fattori legati all'economia, all'uso della tecnologia da parte degli utilizzatori e al focus che le aziende hanno, oggi, nei confronti delle proprie risorse.



Le leve del cambiamento

INNOVAZIONE TECNOLOGICA

I **dispositivi mobili** e la connessione dati consentono ormai di lavorare ovunque.

Lavorare in cloud facilita e migliora il modo in cui le aziende lavorano (minori costi e maggiori flessibilità, agilità e sicurezza).

EVOLUZIONE ECONOMICA

Crescita dell'imprenditorialità: maggior numero di lavoratori autonomi, PMI e *start-up*.

L'industria della conoscenza cresce più velocemente degli altri settori.

Maggiore incertezza: cicli economici, processi di trasformazione digitale ad alta velocità, mobilità del lavoro.

CAMBIAMENTO COMPORTAMENTALE

Work-life balance: flessibilità dell'orario di lavoro, *smart working*.

Engagement: l'ambiente di lavoro è vissuto come un'esperienza sia dai dipendenti sia dai visitatori/ospiti.

People first: attrazione e fidelizzazione dei talenti in azienda.

New Economy lead: le *start-up* e il settore tecnologico dettano i trend, gli altri settori inseguono.

Portfolio agility: *space-as-service*, perseguire gli obiettivi di riduzione dei costi attraverso la flessibilità.

GLI UFFICI FLESSIBILI

Si possono identificare **3 tipologie** di offerta flessibile:

1. Business Center:

hub direzionale che offre l’infrastruttura **ufficio con allestimenti standard in modalità «ready to use»**, unitamente a **servizi essenziali per il business**, come reception, sale riunioni e aree *break*. In questi centri, il *layout* di ciascun piano è caratterizzato da **uffici chiusi di dimensione variabile**: dalla stanza che ospita due scrivanie al grande *open space*. Spesso le grandi aziende scelgono di occupare un piano intero per ottenere una maggiore privacy e un miglior livello di personalizzazione degli spazi.

2. Co-Working:

soluzione che offre l’infrastruttura essenziale per poter lavorare, e cioè scrivanie e connessione internet. Tipicamente lo spazio viene gestito per la maggioranza in ***open space*** con formule quali l’*hot-desking* - «*first come, first serve*» - e il *dedicated desk*. Tra gli utenti vi sono principalmente ***start-up*** e PMI. All’interno di questi centri sono predominanti i concetti di ***community*** e di ***networking*** tra gli utenti.

3. Ibrido:

tipologia che unisce i concetti di *business center* e di *co-working*, con alcuni tratti distintivi quali la presenza di una **componente *social*/marcata**, come luoghi per incontri formali e informali, oltre a aree caffetteria e/o ristorazione; la presenza di **allestimenti interni moderni e di design**; la presenza di aree di lavoro nelle parti comuni, dove vengono promosse le modalità di lavoro in *hot-desk* e *dedicated desk*.

FORMULA	SPAZIO LAVORO	SERVIZI	TARiffe	TIPOLOGIA UTENTE
HOT DESK	Postazione di lavoro non assegnata, “ <i>First come, first serve</i> ”	extra a consumo	€/desk/giorno o mese	Professionisti, <i>freelance</i> , <i>start-up</i>
DEDICATED DESK	Postazione di lavoro dedicata all’interno dell’ <i>open space</i>	quota minima compresa + extra a consumo	€/desk/mese	Professionisti, <i>freelance</i> , <i>start-up</i> , agenzie, piccole imprese
UFFICIO CHIUSO	Ufficio chiuso e privato progettato su misura	quota base compresa + extra a consumo	€/ufficio/mese	PMI, aziende, multinazionali

I ricavi principali degli operatori provengono dall’affitto degli uffici e delle postazioni ma anche dalla vendita di **MEMBERSHIP**, una tipologia di affiliazione del singolo utente che consente la fruizione dei servizi principali, per esempio: accesso alle strutture (anche a livello regionale o globale), utilizzo del *desk*, connessione internet, forfait di crediti per utilizzare sale riunioni.

Di seguito la classificazione dei principali servizi offerti dagli operatori:

SERVIZI	CONTENUTI	FEE	TIPOLOGIA FORNITURA
BUSINESS	ICT, sale riunioni, aree eventi, fotocopiatrici, reception, posta	Servizi generalmente compresi nel pacchetto base. Sale riunioni e aree eventi a consumo	Parte in <i>outsourcing</i> , parte <i>in-house</i>
PERSONA	Caffetteria, ristorazione, concierge, palestra	Possibilità di convezioni con i fornitori terzi	Generalmente in <i>outsourcing</i>
*CORPORATE	Risorse umane, <i>welfare</i> , amministrazione, <i>training</i> , <i>education</i> , consulenze	Possibilità di convezioni con i fornitori terzi	Generalmente in <i>outsourcing</i> ma anche <i>in-house</i> se l’operatore possiede il <i>know-how</i>

I MODELLI: BUSINESS CENTER / CO-WORKING / IBRIDO



BUSINESS CENTER



CO-WORKING



IBRIDO

Accesso a spazio di lavoro privato	●		●
Membership giornaliera		●	●
Flessibilità contrattuale	●	●	●
Utilizzo di aree lounge, caffetteria, pantry		●	●
Personalizzazione degli spazi di lavoro privati	●		●
Sale meeting on demand	●	●	●
Servizi di reception, posta e assistenza tecnica	●		●
Attività di community e networking		●	●



I FLEX OFFICE IN EUROPA

A livello europeo, il concetto di *flexible office* ha iniziato a diffondersi nel 2015-2016. Prima di questa data, questo format era sviluppato solamente in alcune città tra cui Londra, Amsterdam e Bruxelles, che mostrano infatti un mercato più maturo. A confermare la maturità di questi mercati è il rapporto tra *take-up* e *stock* di spazi flessibili negli ultimi dieci anni, pari a 1 per la maggior parte delle città prese in analisi e superiore invece a Londra e a Bruxelles: in questi mercati emerge l'esistenza di una parte piuttosto consistente di *stock* uffici dedicato agli spazi flessibili in funzione già prima del 2010.

Le città di Londra e Amsterdam, inoltre, sono quelle che negli ultimi 5 anni hanno presentato una maggiore incidenza (>10%) del *take-up* ad uso flessibile rispetto al volume totale. A livello italiano, mediamente, questa percentuale è pari al 6% e al 5%, rispettivamente per Milano e

Roma, in linea con la media delle città europee analizzate (6%).

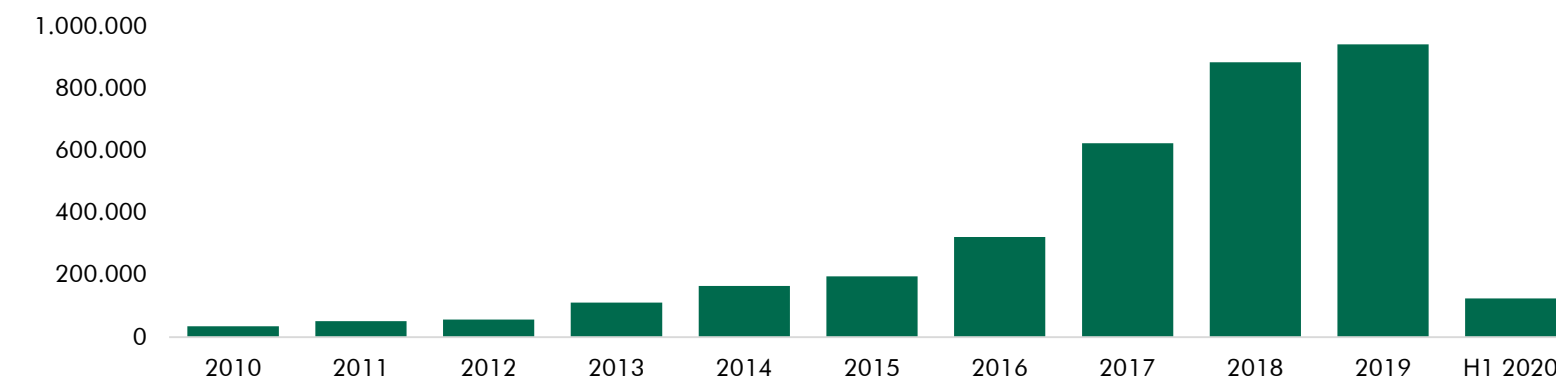
Per quanto riguarda lo *stock* invece, gli spazi flessibili incidono per l'1,3% per la città di Milano e lo 0,7% per la città di Roma, contro una media europea pari a circa il 2%.

Il fenomeno dei *flex office* interessa tutta Europa: la crescita media del *take-up* ad uso flessibile degli ultimi cinque anni, in tutte le città europee osservate, è molto più sostenuta rispetto a quella del *take-up* totale. In confronto ai cinque anni precedenti, il volume delle transazioni riguardanti uffici flessibili in Europa si è più che quintuplicato.

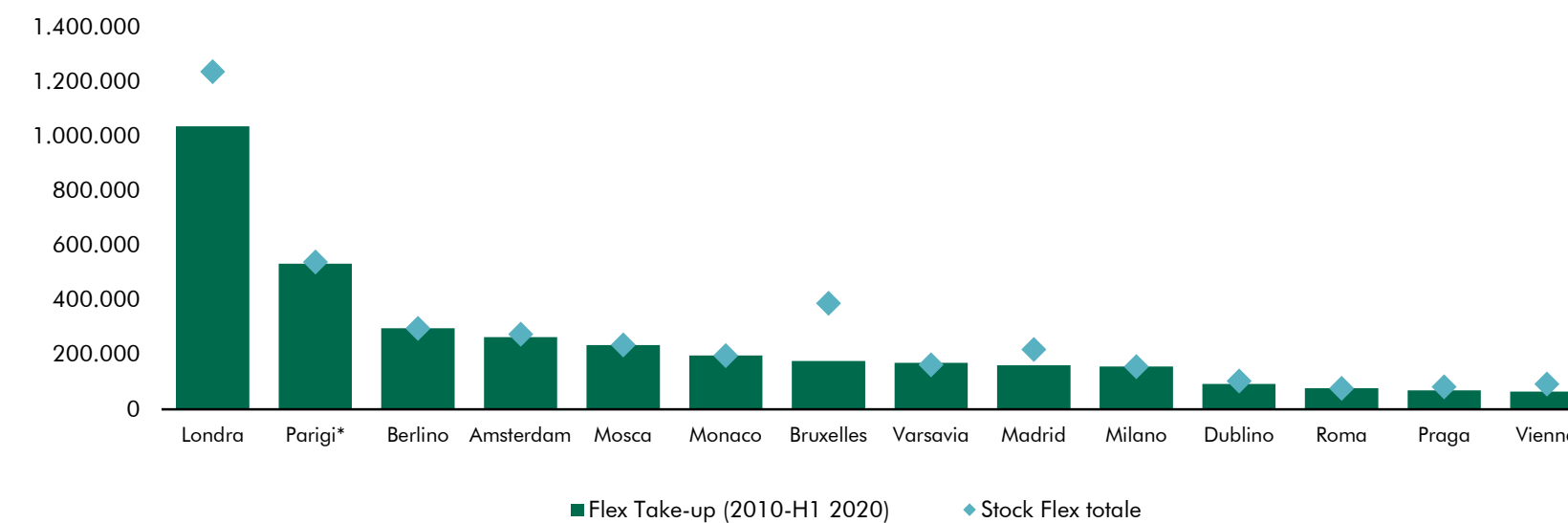
Dopo il record del 2019, si sta osservando un rallentamento del tasso di crescita. Nel primo semestre del 2020, a causa della pandemia, il *take-up* si è ridotto di oltre il 70%.



Evoluzione del *take-up* di uffici flessibili in Europa da parte dei principali operatori



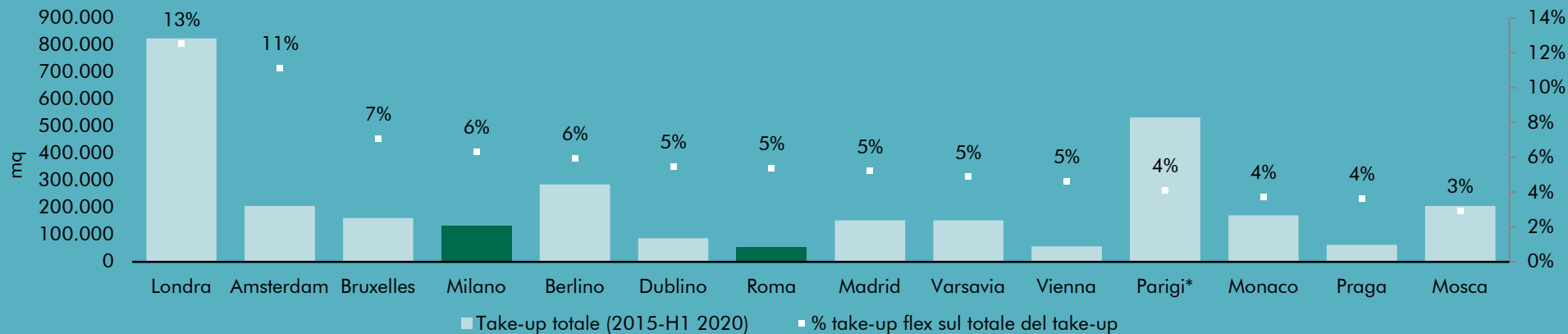
Take-up di uffici flessibili negli anni 2010 – 2020 vs *Stock* di uffici flessibili nelle principali città europee



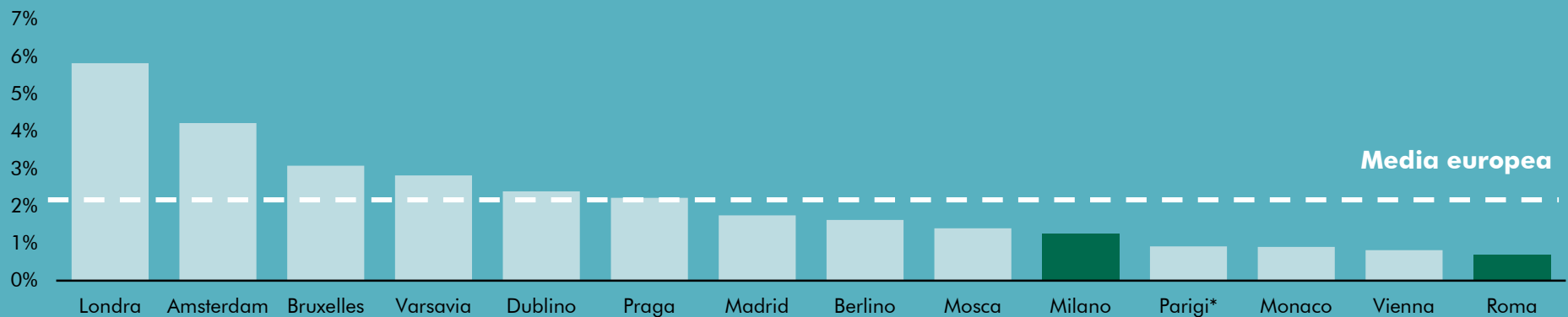
*per Parigi si fa riferimento alla *Metropol du Grand Paris*

EUROPA

Incidenza del *take-up flex* sul *take-up* totale (2015 -2020)

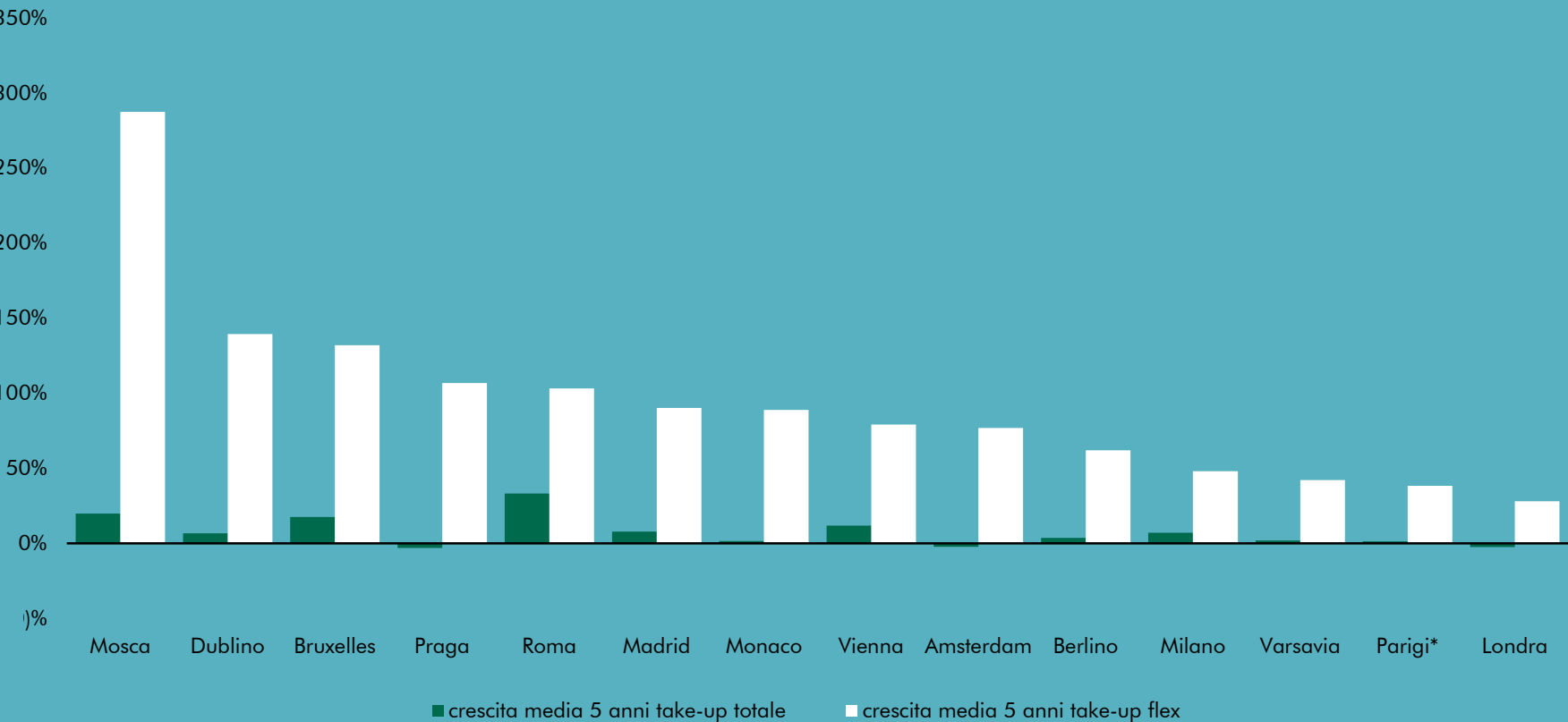


Incidenza dello *stock flex* sullo *stock* totale



*per Parigi si fa riferimento alla *Metropol du Grand Paris*.

Crescita media percentuale del *take-up* totale vs *take-up flex* 2015 – 2020



I FLEX OFFICE IN ITALIA

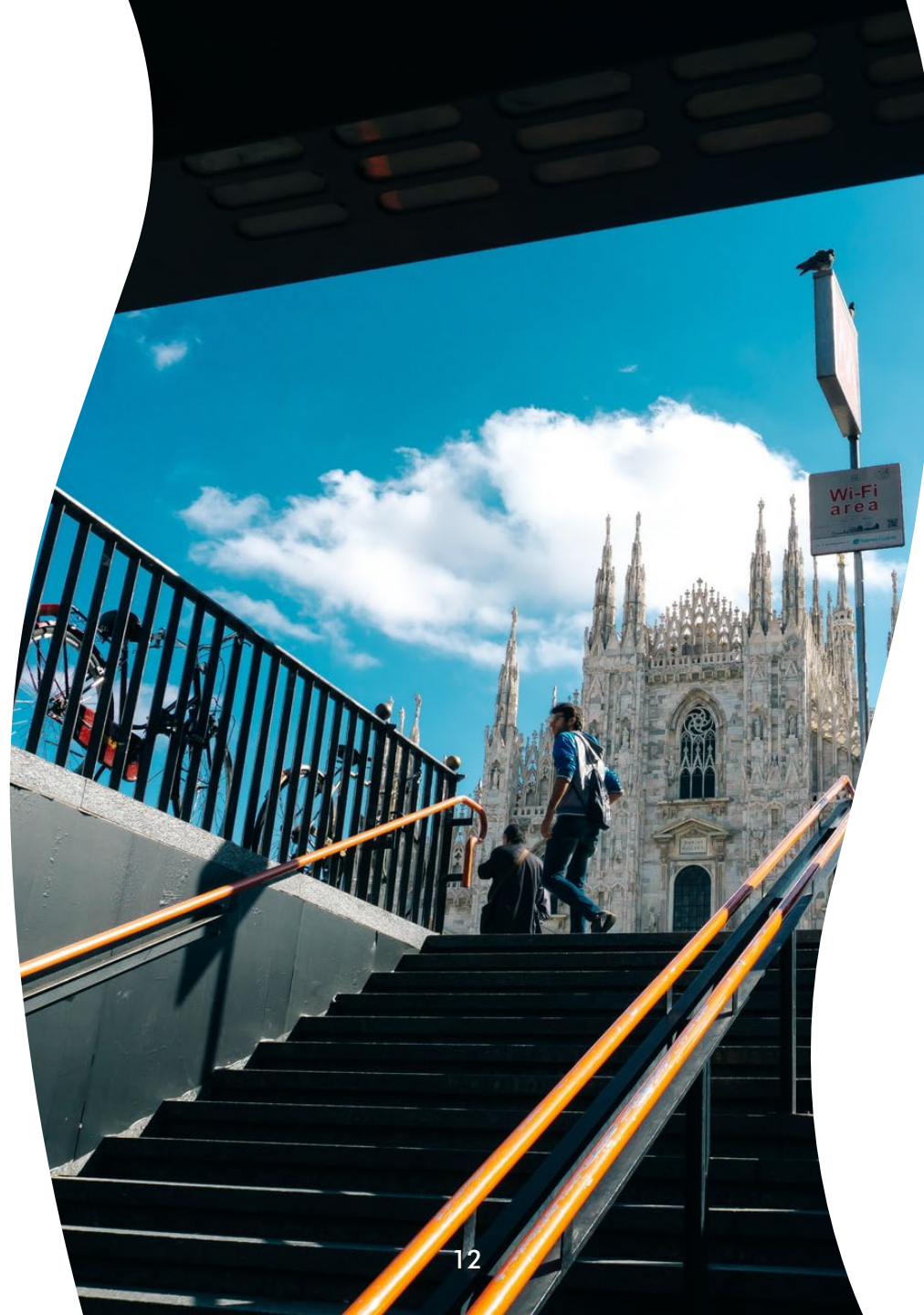
Il segmento *corporate* degli uffici in Italia è dominato, in termini di volumi, dai mercati di Milano e Roma. Ciò risulta particolarmente vero per il settore degli uffici flessibili, qui sviluppatosi principalmente a supporto di un mercato del lavoro in evoluzione. Pertanto, nell'analisi a seguire, verranno considerate queste due città, mentre per il conteggio dell'assorbimento saranno analizzati i dati dal 2008, anno a partire dal quale è possibile tracciare un'evoluzione numerica quanto più esaustiva e rappresentativa del fenomeno.

La città di Milano conta complessivamente oltre 176.000 mq dedicati ai *flexible office*. Di questi, oltre 171.000 mq corrispondono al *take-up* di spazi ufficio flessibile a partire dal 2008 in poi, che incidono per il 4,3% sul *take-up* totale degli uffici nello stesso periodo, dato che ha registrato un notevole incremento negli ultimi 3 anni. In particolare, il 2018 è stato l'anno record, con un'incidenza del 11,6% sul totale del *take-up*: proprio in questi ultimi anni gli operatori con maggiore esperienza nel mercato italiano hanno rafforzato la loro

presenza con l'apertura di nuovi centri e abbiamo assistito all'ingresso di nuovi brand in grado di incontrare maggiormente le esigenze dei clienti, sempre più esigenti. Analizzando la dimensione degli spazi assorbiti, emerge che il 79% delle transazioni ha riguardato spazi compresi tra i 1.000 e i 4.999 mq e il 66% dei metri quadri transati è di grado A o superiore.

Mentre i primi uffici flessibili seguivano principalmente il modello del *business center*, negli ultimi anni si è assistito a un progressivo spostamento dell'interesse verso spazi ibridi, che ad oggi rappresentano circa il 60% dei *flex office* milanesi.

I sottomercati più attrattivi per gli operatori sono il CBD (28%), Porta Nuova Business District (18%) e la Periferia (19%), in cui predominano i *business center*. In quest'ultima area si concentra il 28% dei metri quadri occupati da questo modello di spazio flessibile. Al contrario, nei primi due sottomercati citati, è più rilevante la presenza di spazi ibridi: queste zone hanno



attratto complessivamente oltre il 60% degli spazi ibridi dell'intera città metropolitana di Milano.

Per quanto riguarda la dimensione del fenomeno *flex office* a Roma, a partire dal 2008 è stato registrato un *take-up* relativo ai maggiori operatori del settore pari a 83.000 mq, cifra che esclude numerosi operatori locali, molto radicati sul mercato romano ma più difficili da tracciare. Cumulativamente, questo livello di *take-up* incide per il 4,6% sul *take-up* totale dello stesso periodo, mentre nell'anno record del 2019 l'incidenza è arrivata al 15,5%, a dimostrazione dell'impatto di tale fenomeno anche nella capitale, seppur con numeri ridotti rispetto a Milano.

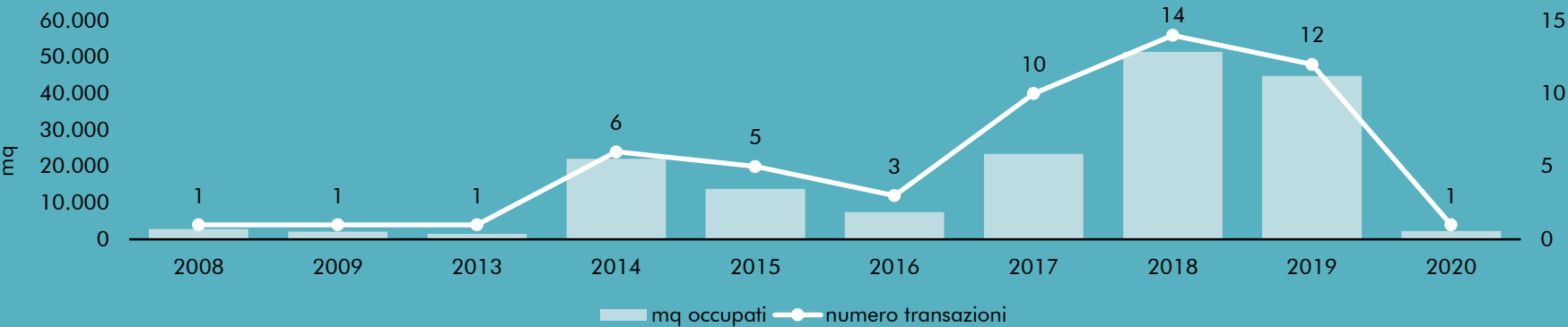
La dimensione prescelta relativamente agli spazi ufficio destinati al *flex* è allineata nelle due città: a Roma il 77% delle transazioni registrate ha una dimensione compresa tra i 1.000 e i 5.000 mq, ma allo stesso tempo gli

spazi assorbiti registrano una parità tra grado A e grado B. Ciò può essere attribuito anche alla minore penetrazione di operatori internazionali, che a Milano hanno invece fortemente contribuito a innalzare i livelli qualitativi degli spazi flessibili.

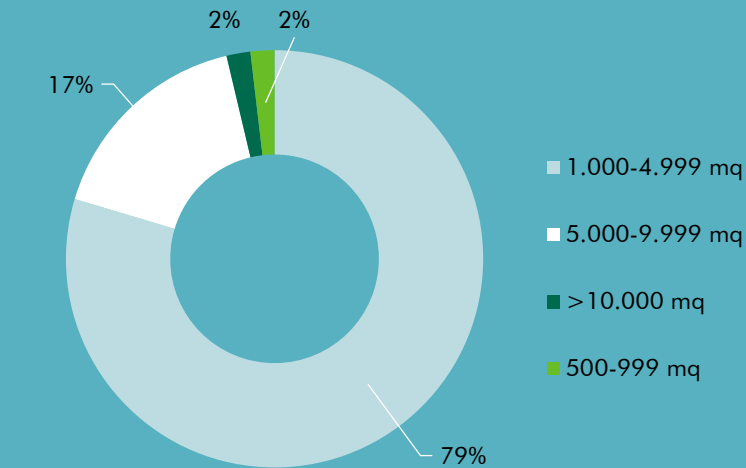
I sottomercati del Centro Storico e CBD insieme hanno catalizzato oltre il 50% dello *stock* relativo ai *flex office*, seguiti dalla macro area dell'EUR che ne ospita il 29%. Nonostante i numeri sorprendenti, la quasi totalità dello *stock* flessibile del Centro Storico appartiene al classico modello del *business center*, che a poco a poco sta venendo soppiantato dal modello ibrido, attualmente più presente nel CBD e nell'EUR. Questo format è comparso nel mercato romano solo a partire dal 2017, dimostrando fin da subito un grande potenziale di adozione da parte degli operatori del *flex* che guardano maggiormente ai trend internazionali.

MILANO

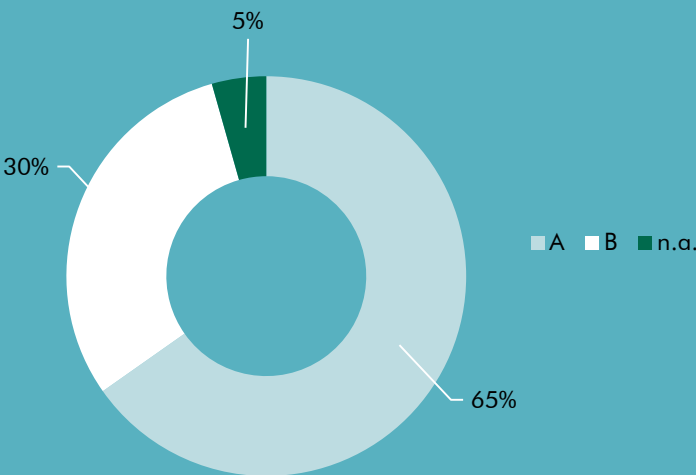
Evoluzione temporale del *take-up* e del numero di transazioni di *letting* relative a spazi flessibili



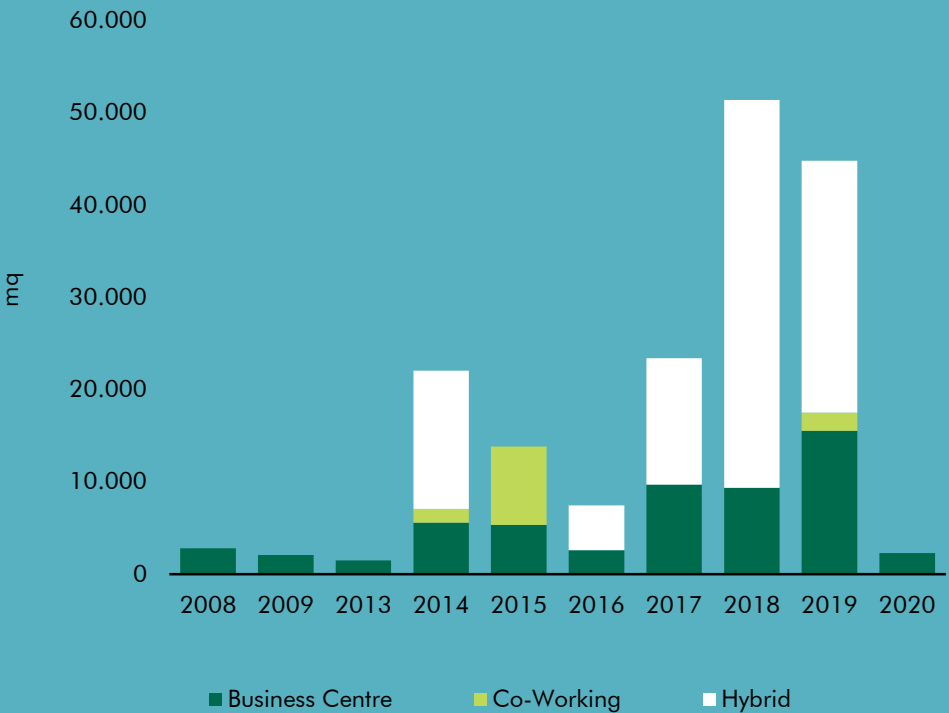
Take-up per classe dimensionale - numero di transazioni



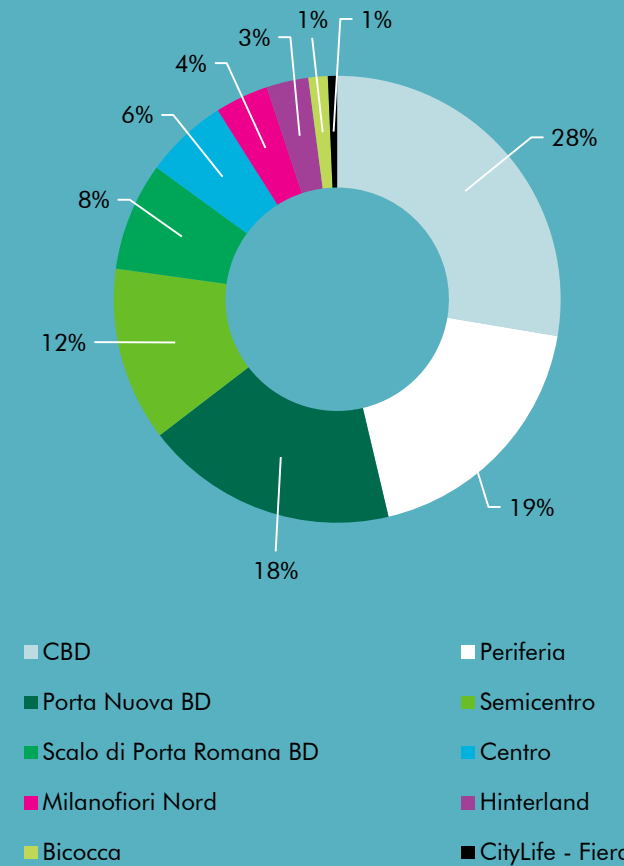
Take-up per grado



Evoluzione temporale del *take-up* per tipologia di spazio flessibile

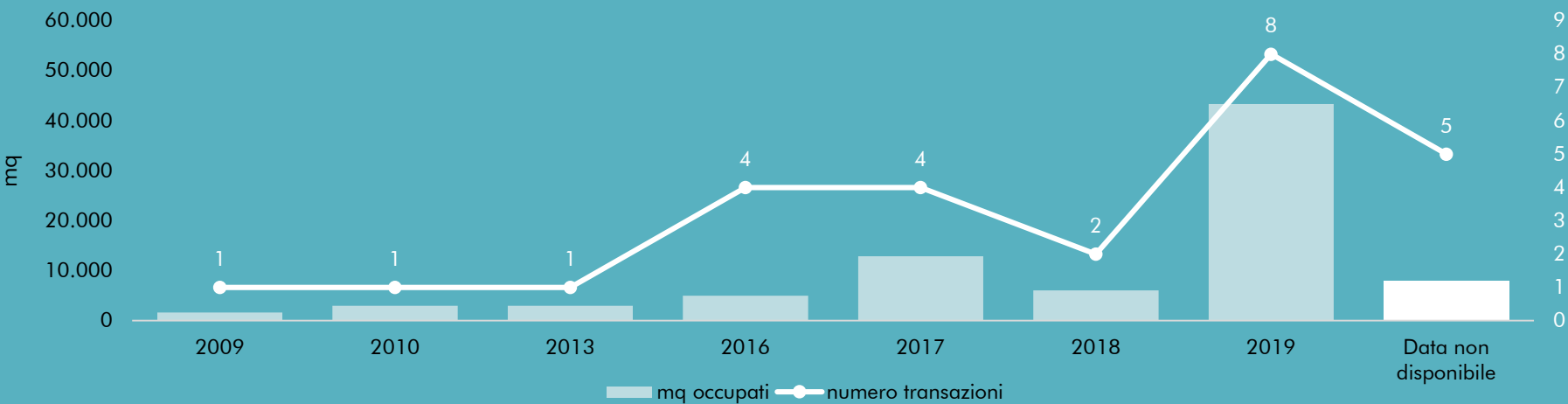


Distribuzione dello *stock flex* per sottomercato

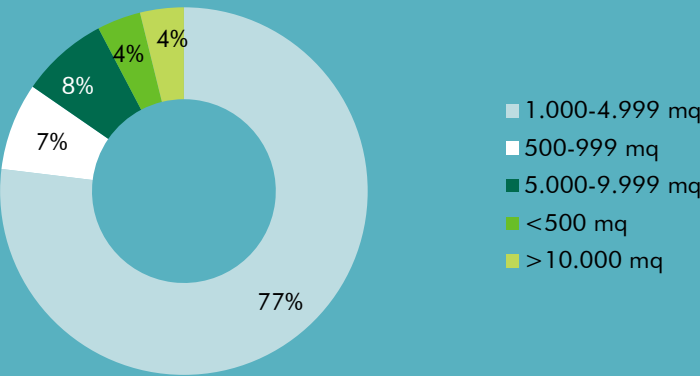


ROMA

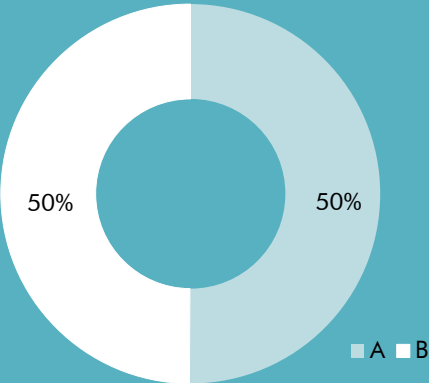
Evoluzione temporale del *take-up* e del numero di transazioni di *letting* relative a spazi flessibili



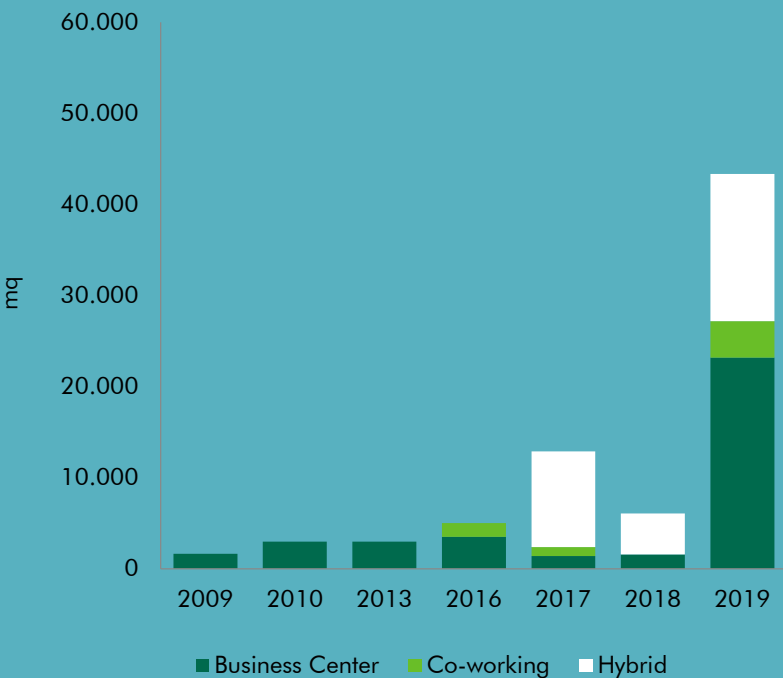
Take-up per classe dimensionale - numero di transazioni



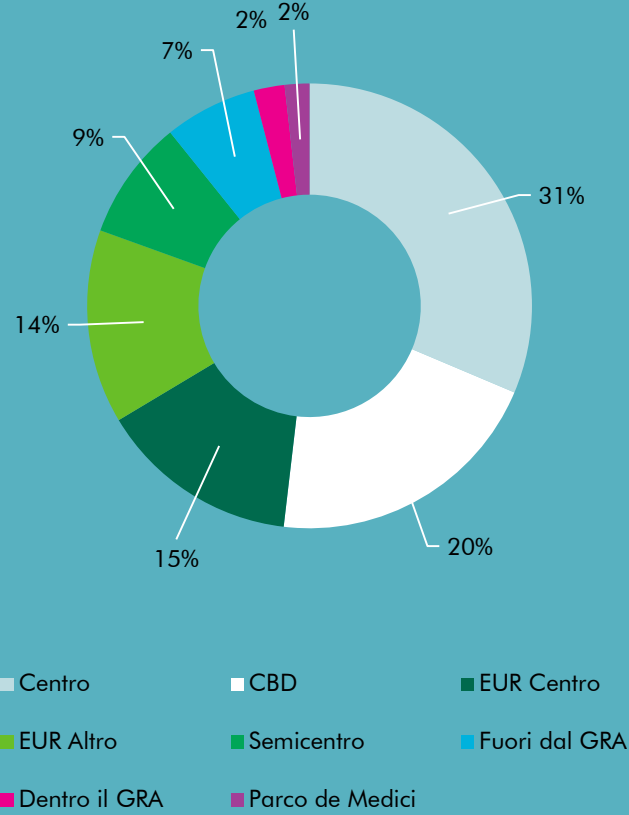
Take-up per grado



Evoluzione temporale del *take-up* per tipologia di spazio flessibile



Distribuzione dello *stock flex* per sottomercato



OPERATORI

I maggiori operatori

IWG (gruppo che include i brand Regus, Spaces, Signature, No18, Openoffice, Basepoint) è il maggior operatore a livello nazionale, con 70 centri distribuiti in 11 città. Fondata in Belgio nel 1989, Regus fa parte di un network che comprende 3.400 *business center* (il format più sviluppato dal brand) in 1.000 città e 120 paesi. È presente in Italia dal 1996. È il primo operatore *flex* a livello nazionale per superficie ufficio offerta. Da circa tre anni, IWG è presente a Milano anche con il marchio Spaces, che si differenzia da Regus in quanto si basa invece sul modello ibrido. L'ultimo brand sviluppato dal gruppo è Signature, che offre soluzioni volte ad accontentare gli utenti più esigenti in termini di location (le più prestigiose) e di allestimenti interni.

Talent Garden è una piattaforma pensata per i professionisti del digitale, della tecnologia e della creatività. Fondata in Italia, a Brescia, nel 2011, oggi conta 21 campus in 7 Paesi (Austria, Danimarca, Italia, Irlanda, Lituania, Romania, Spagna) e migliaia di talenti tra *start-up*, *freelance*, aziende e grandi società. Aperti h24, i

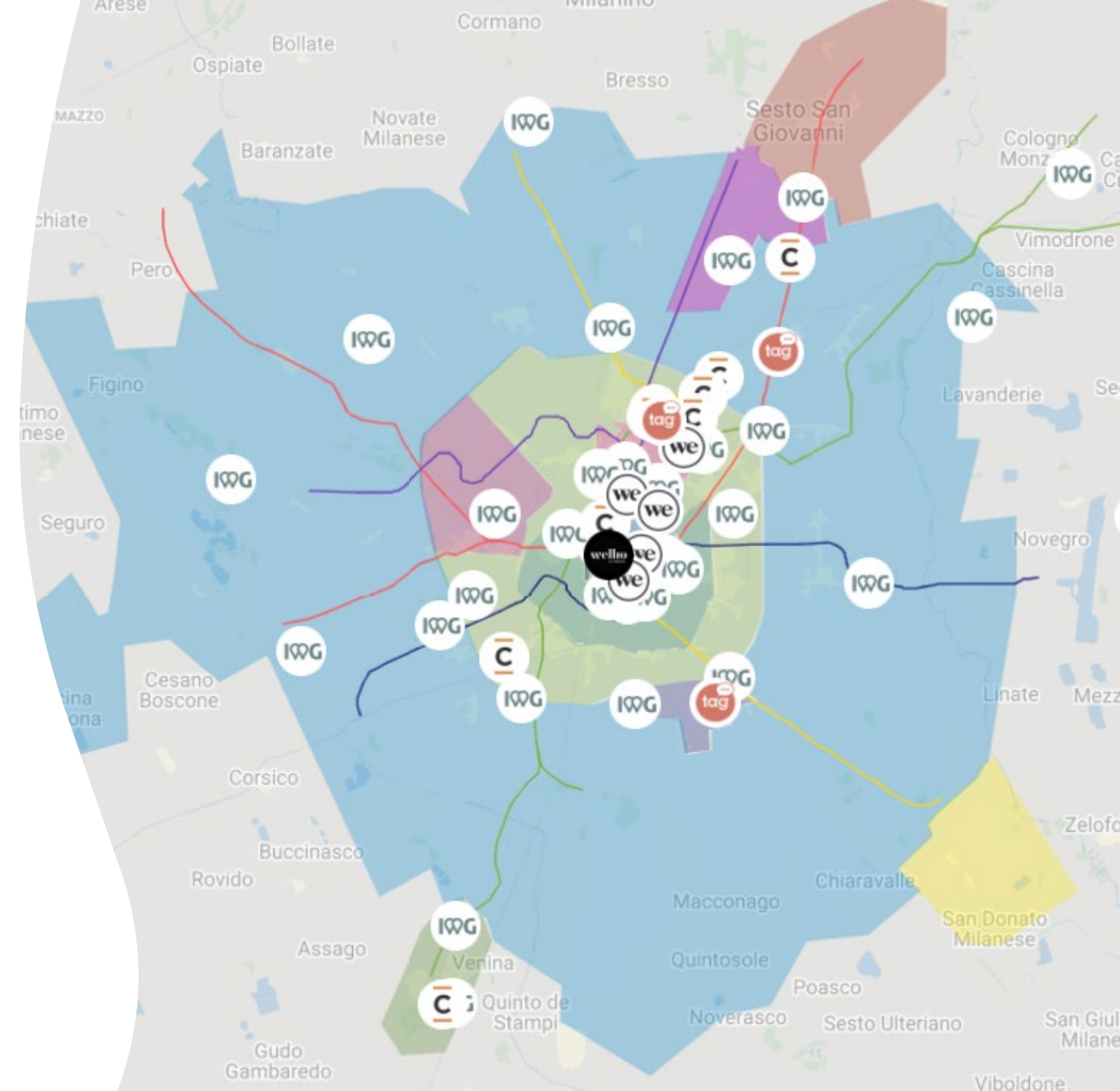
campus Talent Garden offrono spazi di lavoro, sale riunioni, aule per formazione, laboratori e *fab lab*. Dal 2015, con Innovation School, sono attivi nel settore della formazione aiutando studenti, professionisti e aziende a sviluppare le proprie competenze digitali. I programmi offerti includono Master *Full Time* per giovani e Master *Part Time* per professionisti che vogliono aggiornare le proprie competenze, ma anche *Masterclass* e programmi di *Digital Transformation* per aziende. Tutti i corsi si basano su modelli di formazione innovativi.

Copernico è una rete italiana di luoghi di lavoro in cui uffici flessibili, *co-working*, sale *meeting*, spazi per eventi e servizi aiutano le aziende ad adottare lo *smart working* come leva per lo sviluppo. L'attento design dello spazio, che mette al centro la persona, unito alle iniziative di *networking* e di confronto, fa sì che Copernico sia un acceleratore di crescita professionale e un generatore di nuove opportunità per professionisti e aziende. Copernico gestisce 14 centri localizzati in Italia tra Milano, Roma, Torino

e Bologna, a cui si aggiunge, in Europa, un centro a Bruxelles. Ogni centro ha un progetto di design specifico che esalta il *genius loci* in cui si inserisce. Caratteristica comune delle strutture è la presenza di aree più social come l'accoglienza, gli spazi *lounge* e le caffetterie e ambienti più riservati come le *library*, gli uffici serviti, le sale riunioni e i *co-working*.

WeWork, fondata in USA nel 2010, ha debuttato in Italia il 2 dicembre 2019 e ha scelto Milano come primo mercato di azione. Il modello sviluppato, di tipo ibrido, è operativo attualmente in 2 centri nel CBD. Il piano di espansione dell'operatore prevede di offrire agli utenti italiani i propri spazi funzionali per favorire la collaborazione tra professionisti. Sono oltre 650.000 i membri che lavorano presso le 843 location di WeWork, in 150 città e 38 Paesi, e le aziende associate spaziano dalle *start-up* alle società di medie e grandi dimensioni (con un 48% di *big corporate*). Le sedi internazionali servono da hub per i viaggi di lavoro, oltre a offrire alle aziende l'opportunità di espandersi facilmente all'estero.

Wellio è il progetto di uffici flessibili del gruppo Covivio, oggi quarto REIT (Real Estate Investment Trust) in Europa. Wellio intende posizionarsi come *provider* di spazi di *pro-working*, di qualità e di rappresentanza, a disposizione sia di *big account* sia di piccole società che hanno bisogno di un ufficio flessibile nel cuore di Milano. L'offerta di spazi per lavorare e servizi combina il *know-how* del gruppo nel settore alberghiero con quello nel settore direzionale. Covivio ha aperto un primo spazio a inizio settembre 2020, in un immobile storico integralmente ristrutturato di sua proprietà situato in Via Dante 7 a Milano: lo spazio ospita circa 400 postazioni di lavoro principalmente in uffici privati, cinque sale *meeting* e uno spazio eventi. Il progetto di espansione dell'operatore prevede l'apertura di altri due o tre spazi di lavoro flessibili a Milano nel corso dei prossimi tre anni.



Il punto di vista degli operatori

Per fornire un quadro quanto più esaustivo possibile del fenomeno degli uffici flessibili, è stata raccolta la voce degli operatori chiave del settore. Di seguito riportiamo l’overview generale dei riscontri ottenuti, raccolti sotto tre macro categorie.

Occupancy e strategia commerciale

- In seguito all’emergenza Covid-19, l’occupancy nominale è sensibilmente calata (-30% in media);
- l’obiettivo di medio termine è avere un’occupancy del 85/90% (livelli pre-Covid-19);
- non si è verificato nessuno stravolgimento del *layout* all’interno degli uffici, ma si è implementato l’utilizzo delle parti comuni.

Il necessario allineamento alle misure imposte dalle linee guida istituzionali per la gestione dell’emergenza sanitaria ha comportato:

- un adeguamento degli spazi comuni alle nuove norme di distanziamento sociale per garantirne il sempre maggior utilizzo da parte degli utenti;
- l’Invarianza della modalità di erogazione del servizio principale, l’ufficio;
- gli operatori hanno avviato una serie di azioni commerciali per gli utenti *resident* e per il *new business*.

Per gli utenti *resident*:

- promozioni e sconti sull’anno corrente;
- offerta di *membership* per sostenere pratiche di turnazione e delocalizzazione delle risorse.

Per il *new business*:

- pacchetto sconti più aggressivo per agevolare l’ingresso nel breve termine;
- promozione di nuove modalità di accesso esteso su tutti i centri del singolo operatore;
- spinta su nuovi servizi a valore aggiunto e *networking*;
- nuovi investimenti in tecnologia per supportare il lavoro agile e l’accesso virtuale alla *community*.

PIPELINE

La fase di *scouting* dei nuovi centri è stata sospesa durante le prime fasi dell’emergenza sanitaria.

C’è una generale fiducia in una ripresa della domanda *flex*, di conseguenza gli operatori prevedono nuove aperture nel medio-lungo termine.

La strategia dei principali operatori prevede l’apertura di nuovi centri in *business district* consolidati, nuovi o in riqualificazione, con preferenza per immobili di grado A e con buona accessibilità pubblica/privata.

Gli operatori più recenti sul mercato puntano a un consolidamento delle aperture già previste.

TREND

In risposta alle nuove misure per il distanziamento sociale, le aziende hanno:

- delocalizzato la forza lavoro attraverso l’*home working* o l’utilizzo di altre sedi dello stesso operatore tramite *membership*;
- adottato uffici satellite all’interno dello stesso centro;
- applicato la turnazione della forza lavoro;
- implementato una maggiore fruizione degli spazi comuni.

- Si sta passando da una flessibilità fisica (l’infrastruttura che insegue la compressione o l’espansione del business) e contrattuale (contratto di servizi 12/24/36 mesi) a una flessibilità geografica (delocalizzazione degli utenti in più centri) e temporale (dilatazione degli orari di lavoro).
- La formula ibrida è il modello che verrà sviluppato maggiormente.
- Cresce la domanda *flex* da parte delle *Corporate* per HQ e *Swing office*, spazi temporanei per tamponare i ritardi sulle consegne di spazi tradizionali; cala invece la richiesta da parte di PMI e *start-up*.
- In questa fase di incertezza e maggior attenzione ai costi, viene premiata una soluzione «*ready-to-use*» che non prevede *capex*.
- C’è una domanda crescente di spazi in *pre-let* che offrono alta flessibilità e soluzioni *tailor-made*.
- L’attenzione si sposta dal mero servizio di infrastruttura servita all’ideazione ed erogazione di nuovi servizi a valore aggiunto, come consulenze, *partnership* su contenuti condivisi, *mentorship*.
- Cresce l’interesse per l’apertura di centri in location regionali secondarie.

Cos'è Hana

Hana, consociata interamente controllata di CBRE, offre spazi flessibili *plug-and-play* basandosi sull'expertise del gruppo, garantisce alle proprietà il controllo dei loro asset e migliora la loro capacità di fornire direttamente spazi configurabili e flessibili per i propri inquilini, senza fare affidamento su fornitori esterni.

Hana è progettato per soddisfare le esigenze di aziende di tutte le dimensioni, in particolare grandi imprese e aziende a elevato tasso di crescita.

L'offerta ha tre componenti:



1

Hana Team,

che fornisce *suite* per uffici privati;



2

Hana Meet

che offre sale conferenze e spazi per eventi che possono essere affittati su base oraria, giornaliera o settimanale;



3

Hana Share,

che fornisce uno spazio di co-working tradizionale in cui gli utenti condividono servizi, comfort e tecnologia in un ambiente comune.

PROPRIETÀ E INVESTITORI

Investimenti in Italia

La tabella mostra una serie di transazioni avvenute negli ultimi 4 anni nelle città di Milano e Roma; tutte le acquisizioni sono caratterizzate dalla presenza, in porzione variabile, di operatori di spazi *flex office*.

Per quanto riguarda Milano, è possibile osservare come la percentuale di *flex office* all'interno degli immobili transati sia per la maggior parte dei casi compresa tra il 10% e 30% della GLA totale. Un numero limitato di compravendite, come nel caso di Viale Abruzzi 94, presenta una porzione compresa tra il 30% il 50%.

Infine, solo tre transazioni (Bastioni di Porta Nuova 21, Via Vittor Pisani 15-17 e Via Mazzini 9-11) sono interamente locate a operatori di *co-working*.

Esaminando, invece, la città di Roma, due compravendite riguardano immobili completamente dedicati a spazio *co-working*, di cui uno, l'asset situato in via Sicilia 136, acquistato direttamente dall'operatore *flex* che lo occupa. Le altre transazioni, invece, interessano immobili parzialmente locati a *flex office* in percentuali nettamente differenti.

INDIRIZZO	DESTINAZIONE D'USO	ANNO	TRIMESTRE	CITTA'	GLA (mq)	PREZZO (€)	NET YIELD (%) (NOI/PREZZO NETTO)	ACQUIRENTE	VENDITORE	TENANT CO-WORKING	% sulla GLA TOTALE
Via Dante 16	Mixed Use	2020	Q3	Milano	5.500	103.000.000	3,4	Amundi Real Estate Sgr	Hines	Regus	38
Via Mazzini 9-11	Office	2020	Q3	Milano	7.200	100.500.000	4,1	BNP Paribas REIM Sgr	Hines	We Work	100
Via Vittorio Veneto 54	Office	2020	Q2	Roma	3.500	36.000.000	3,9	DeaCapital Sgr	Kryalos Sgr	Regus	100
Via Vittor Pisani 15-17	Office	2019	Q4	Milano	5.200	70.000.000	4,0	Swiss Life AM	BNL	We Work	100
Via Pola 9	Office	2019	Q4	Milano	8.800	87.000.000	4,2	M&G Investments	Kryalos Sgr	Regus	31
Corso Italia 3	Office	2019	Q4	Milano	6.800	84.100.000	3,6	BNP Paribas REIM Sgr	Savills Sgr	Regus	28
Galleria Passarella 2	Office	2019	Q4	Milano	21.300	282.900.000	3,0	DeaCapital Sgr	Goldman Sachs	Regus	28
Via Tortona 33	Office	2019	Q2	Milano	18.300	83.000.000	4,5	Kryalos Sgr	BNP Paribas REIM Sgr	Regus/Copernico	14
Viale Monza 347	Office	2019	Q1	Milano	5.200	15.400.000	5,7	Ream Sgr	Generali Real Estate Sgr	Regus	25
Via Sicilia 136	Office	2019	Q1	Roma	2.300	19.000.000	-	Queen Immobiliare	Private	QUEEN Immobiliare	100
Via Washington 70	Office	2018	Q4	Milano	14.200	85.000.000	4,5	Swiss Life AM	Ardian Real Estate	Regus	12
Viale Abruzzi 94	Office	2018	Q4	Milano	3.200	7.500.000	6,2	-	Polis Fondi Sgr	Regus	38
Segreen	Office	2018	Q4	Milano	27.000	72.000.000	7,5	Europa Risorse Sgr	BNP Paribas REIM Sgr	Regus	6
Viale Monza 259/263	Office	2018	Q3	Milano	25.179	49.500.000	5,2	Private	DeaCapital Sgr	Copernico	26
Via Temolo 4	Office	2018	Q3	Milano	12.205	20.600.000	6,3	Private	Amundi Real Estate Sgr	Regus	10
Viale Gaurico 91/93	Office	2018	Q2	Roma	7.515	34.000.000	5,5	BNP Paribas REIM Sgr	Private	Regus	59
Bastioni di Porta Nuova 21	Office	2017	Q3	Milano	4.850	-	3,9	Kryalos Sgr (Allianz)	Kryalos Sgr (Blackstone)	Regus	100

A seguito dell'emergenza COVID-19, a giugno 2020 CBRE ha condotto l'*Italy Flash Investor Survey COVID-19* per valutare l'impatto della pandemia sulle aspettative e intenzioni degli investitori (i risultati completi del sondaggio sono consultabili nel report *"COVID-19: quali implicazioni per il mercato CRE italiano alla luce della performance H1 2020?"*, luglio 2020).

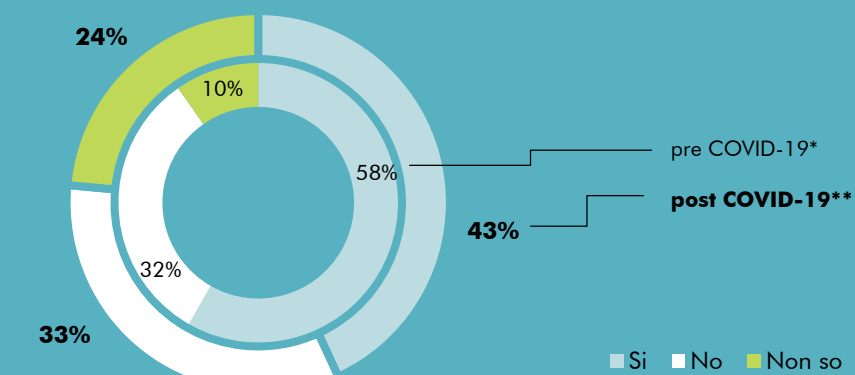
Abbiamo così potuto confrontare i risultati con quanto era emerso su questo settore nell'*Italy Investor Survey* condotto a fine 2019, prima dell'inizio della pandemia, e analizzare i trend emergenti.

Un dato rilevante che emerge in entrambi i sondaggi è che gli investitori non si mostrano indifferenti a operazioni riguardanti immobili occupati da operatori *co-working*, con una netta maggioranza di rispondenti che dichiara di voler investire in tale tipologia di asset. Tuttavia, questa percentuale è passata dal 58%, rilevato prima dell'inizio della pandemia, al 43%. Coloro che si dichiarano contrari all'investimento in questa tipologia di asset restano stabili attorno al 33%, mentre gli incerti crescono passando da una quota del 10% prima della pandemia al 24%. Questo trend, dunque, è probabilmente imputabile alla forte incertezza a breve-medio termine causata dall'emergenza COVID-19. Tale risultato viene confermato anche dalle dichiarazioni degli investitori circa l'impatto della pandemia sulla

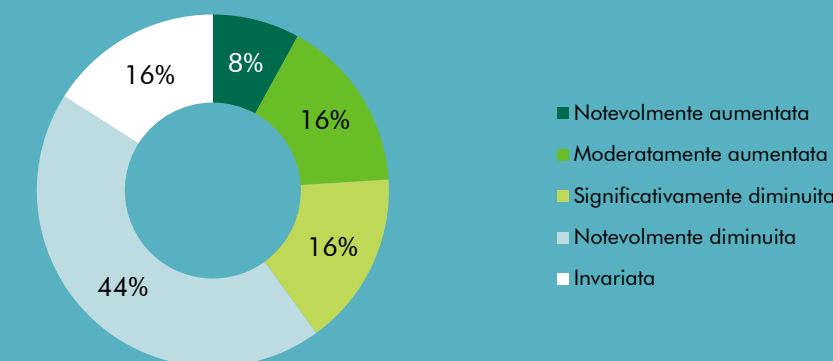
propria propensione ad investire in asset occupati da operatori *flex*. In particolare, il 44% degli intervistati dichiara di avere una propensione "moderatamente ridotta" e un 16% una propensione "significativamente ridotta". Il 24% degli intervistati, tuttavia, dichiara di avere intenzioni di investimento aumentate (moderatamente/significativamente), segnalando come una parte di mercato stia orientandosi verso questa tipologia di asset anche come conseguenza del nuovo contesto.

Resta infine fondamentalmente invariato il *sentiment* rispetto alla quota ottimale di spazio flessibile all'interno dell'immobile, che vede una netta maggioranza di investitori preferire una quota massima occupata del 30%. Tale trend appare tuttavia in diminuzione in favore di quote di occupazione maggiori, a seguito dell'inizio della pandemia.

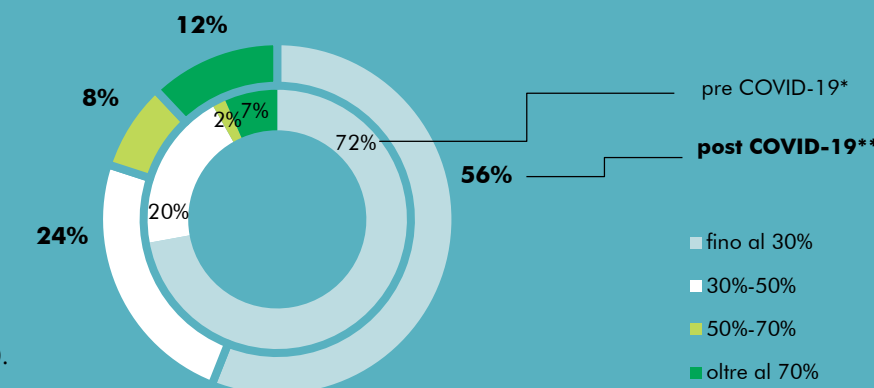
Investireste in immobili occupati da operatori *co-working*?



Come è cambiata la tua propensione ad investire in spazi flessibili dopo il Covid-19?



Qual è la quota ottimale di spazio flessibile all'interno dell'asset?



* «Pre-COVID-19» si riferisce al risultato dell'*Italy Investor Survey CBRE* condotto a fine 2019.

** «Post-COVID-19» si riferisce ai risultati dell'*Investor Flash Survey COVID-19* condotto a giugno 2020.

Transazioni con il 100% di spazio *flex*

Per valutare la propensione degli investitori nell'acquisizione di asset interamente locati a operatori di spazi uffici flessibili si può fare riferimento all'operazione di Via Vittor Pisani 15, Via Mazzini 9-11 e Bastioni di Porta Nuova 21 a Milano. In termini di *yield*, gli asset sono stati transati con rendimenti leggermente superiori rispetto al contesto *prime* di riferimento e alla

qualità dell'edificio. Anche il basso numero di offerte non vincolanti ricevute nelle vendite con procedura testimonia la limitata liquidità degli asset dovuta a un minor interesse degli investitori sin qui registrato.

Transazioni con meno del 30% di spazio *flex*

Gli asset con una limitata componente di *flexible office*, come nel caso dell'operazione di Galleria Passerella 2 a Milano, mostrano invece livelli di liquidità sensibilmente maggiori, dovuti a un più deciso interesse degli investitori.

Durante il processo di vendita di Galleria Passerella 2 si

è ottenuto un elevato numero di offerte non vincolanti, che hanno portato a chiudere la transazione con un rendimento più compresso rispetto al *prime yield* di riferimento (3,3%).

CONSIDERAZIONI

- Gli investitori, nel corso di una compravendita, non si sentono particolarmente preoccupati dalla presenza di *co-working* quando questa rappresenta un massimo di circa il 30% dello spazio totale.
- La maggior parte delle transazioni registrate negli ultimi anni e i sondaggi condotti da CBRE rivelano che gli investitori prediligono prodotti caratterizzati da una percentuale di occupazione di *flexible space* limitata.
- Il confronto tra le transazioni di immobili occupati da *tenant* ordinari e quelli in cui sono presenti operatori *co-working* con una percentuale maggiore del 30% riporta una differenza in termini di rendimento: è possibile registrare un incremento di quest'ultimo nelle compravendite di immobili *flex*. Si evidenzia, al contempo, che alcuni fattori, quali la dimensione dell'immobile, il grado e la location della Proprietà, restano significativi all'interno di una compravendita *flex*, impattando positivamente la transazione, che in taluni casi registra rendimenti compressi.
- Un prodotto *mono-flex tenant* risulta essere meno liquido e maggiormente rischioso, mentre un asset caratterizzato da una presenza di occupier diversificati risulta avere una liquidità maggiore. Questo trend viene confermato dall'analisi di diverse procedure di vendita viste recentemente sul mercato, dove immobili caratterizzati da una situazione locativa con conduttori tradizionali hanno suscitato un interesse maggiore, raccogliendo un numero di offerte non vincolanti mediamente superiore rispetto al primo caso. La presenza di diversi soggetti all'interno dell'immobile porta ad avere una diversificazione del rischio locativo, compensando eventuali incertezze che potrebbero derivare da una locazione integrale a operatori di *co-working*.

Sembrerebbe quindi che gli investitori preferiscano immobili con situazioni locative "tradizionali" rispetto a quelli caratterizzati da una forte componente *flex*. Questo può derivare dalla mancanza, da parte di alcuni operatori, di solidi *track record* consolidati nel tempo.

- Alla luce dell'emergenza sanitaria COVID-19 e dei significativi cambiamenti che questa ha portato nell'ambito delle dinamiche lavorative, le aziende, le PMI e le multinazionali hanno intrapreso nuove modalità nell'organizzazione del lavoro (*smart o home working*). Tale innovazione sta portando a una nuova concezione dell'utilizzo degli spazi uffici. In particolare, si stanno consolidando nuovi *workplace standard*, come una minore affluenza del personale all'interno dell'ufficio dovuta alla possibilità di lavorare anche in remoto, flessibilità nell'utilizzo dei *desk* e nuovi parametri di spazi, garantendo maggiori metrature per ogni singolo dipendente e aumentando così il livello di comfort.
- A valle delle ultime dinamiche relative all'utilizzo dello spazio uffici a discapito degli spazi tradizionali, si potrebbero delineare nuove tendenze di cui beneficerebbero gli spazi di *co-working*. Anche dal punto di vista degli investimenti, le nuove opportunità potrebbero suscitare un maggiore interesse per quegli asset che ospitano grandi porzioni di spazi uffici flessibili. Dati i nuovi approcci all'utilizzo degli spazi uffici, non si esclude la possibilità che gli investimenti in questa tipologia di immobili si allineeranno a rendimenti simili ai *prime* di mercato, se non addirittura la possibilità di un'inversione di tendenza in cui il *flex office* risulterà più appetibile rispetto all'ufficio tradizionale.

UTILIZZATORI

Ufficio tradizionale vs flex office

Per una corretta interpretazione dei dati esposti, è indispensabile un confronto tra i due scenari che tipicamente si presentano a un’azienda alla ricerca di uno spazio ufficio. L’esempio in questione si riferisce a uno spazio di circa 1.000 mq, per 90 persone, a Milano.

TRADIZIONALE	FLEX
Soluzione: singolo piano con spazi di supporto all’interno del perimetro dedicato	Soluzione: suddivisione in uffici privati o grande open space, spazi di supporto e aree comuni esterne al perimetro dedicato
Spazio di lavoro: in media 10/12 mq a persona	Spazio di lavoro: in media 4/6 mq a persona
Capex per fit-out iniziali	No capex per fit-out iniziali
Condizioni di consegna: Cat-A	Condizioni di consegna: Ready-to-use
Molteplici linee di costo: affitto, oneri accessori, tasse, utenze, gestione e manutenzione	Singola linea di costo
Impegno contrattuale di lungo termine (almeno 6 anni)	Impegno contrattuale ridotto e flessibile
Ambiente indipendente ma isolato	Accesso a una business community internazionale e a un ambiente dinamico
3-6 SETTIMANE 6-12 SETTIMANE 12-16 SETTIMANE INGRESSO 21-34 settimane	2 SETTIMANE 2-4 SETTIMANE 1-4 SETTIMANE INGRESSO 5-10 settimane

Perché scegliere un ufficio flessibile?

L’offerta più consolidata sul mercato in termini di spazi flessibili è quella di spazi ibridi, che quindi si rivolgono a target diversi. Se storicamente il co-working ha attratto l’attenzione di start-up e PMI, l’ufficio servito ha invece incontrato le necessità anche di aziende più grandi. Mossi dall’interesse di queste ultime, molti operatori stanno promuovendo il format dell’Headquarter in outsourcing

personalizzato: una sede completamente build-out per un singolo cliente, a completa gestione dell’operatore.

Per “ufficio servito” si intende uno spazio privato, arredato e cablato, dotato di tutti i servizi necessari a condurre l’attività lavorativa.

CO-WORKING

- Con una singola membership (la formula mediamente più economica del settore), si ottiene accesso a spazi di qualità premium e amenity pensate secondo gli standard delle grandi aziende.
 - Impegno economico estremamente limitato nel tempo (contratti brevi, disdetta media 30 giorni).
 - Accesso a community di professionisti e occasioni di networking.
- Target:** freelancer, start-up, lavoratori in remoto, piccoli team.

UFFICI SERVITI

- Grande flessibilità in termini di spazi e di impegno temporale.
 - Spazi che possono rispondere a un bisogno immediato, adatti anche a ospitare agevolmente ogni nuova necessità del proprio business (riduzione o ampliamento di spazi, contratto più breve, servizi extra).
 - Swing space: perfetta soluzione di backup in attesa del completamento di un nuovo HQ.
 - Accesso a un ecosistema di aziende e diverse professionalità.
- Target:** aziende strutturate di ogni dimensione, Corporate.

HEADQUARTER PERSONALIZZATO

- Impegno flessibile rispetto ai contratti tradizionali.
 - Spazio personalizzato e brandizzato.
 - Mantenimento di standard internazionali anche in sedi secondarie.
 - Delega della responsabilità sulla gestione e il mantenimento dell’immobile.
- Target:** headquarter, sedi di rappresentanza in Paesi non-core.

Approccio flex per settore

Perché il flex office

BANKING & FINANCIAL	PROFESSIONAL SERVICES	MANUFACTURING & ENERGY	CONSUMER SERVICES & LEISURE	BUSINESS SERVICES	COMPUTERS & HIGH-TECH
Offre nuove possibilità di micro-sedi di rappresentanza in location prestigiose.	Garantisce un accesso efficiente, in termini di costi, a sale <i>meeting</i> e spazi conferenze di elevato standard professionale. Offre accesso diretto a <i>network</i> di potenziali clienti.	Stimola un ambiente di lavoro collaborativo e che permette un migliore <i>work-life balance</i> ai dipendenti. Ottima soluzione per gestire l'attesa di un nuovo HQ.	Con la crescita dell'e-commerce sono necessarie nuove aperture, rapide e flessibili, sul territorio e in nuovi mercati.	Offre spazi estremamente adattabili alla variazione costante della <i>workforce</i> . Delocalizzazione dei team di lavoro in funzione delle sedi dei clienti.	È il miglior format di spazi ufficio per costruire un ambiente di lavoro coinvolgente, che attragga talenti e promuova la collaborazione.

PAROLE CHIAVE

Location Premium

Servizi Extra

Swing space

Digital Transformation

Spazi on demand

Talent attraction e retention

FASE INIZIALE

FASE AVANZATA



NUOVE TENDENZE

L'ibridazione del format

Adesso si progettano uffici flessibili anche all'interno di strutture con altre destinazioni d'uso, per esempio il residenziale nelle sue declinazioni di *co-living* e *student-housing*; si tratta dell'espressione di una visione più ampia del *living*, in cui si sovrappongono sempre più **gli spazi della vita, del tempo libero e del lavoro**.

La necessità di spazi flessibili adattabili alle esigenze di persone che lavorano molto da remoto, di nomadi digitali o giovani professionisti che svolgono le loro attività come *freelancer* si allinea alle tendenze di una società sempre più connessa, nella quale la creazione di una rete di contatti personali e professionali e la condivisione di spazi e idee (*community*) risultano imprescindibili nello sviluppo dell'emergente *sharing economy*.

In particolare, il settore residenziale e gli studentati sono già stati protagonisti di alcuni primi esperimenti che includono **spazi ibridi**, quali ad esempio aree comuni, zone relax, aree gym e **spazi di *co-working***. I servizi e le aree comuni stanno acquisendo maggiore importanza e delineando nuovi format dell'abitare.

TENDENZE NELLE FORME DI LIVING



interconnessione



flessibilità



smart working



work life balance



sharing economy



smart learning

La linea sottile tra *co-living* e *co-working*

Il crescente successo degli spazi di *co-working* dimostra che le persone apprezzano la **condivisione degli spazi con altri professionisti**, non solo per motivi economici, ma anche perché vedono un'opportunità nel confronto con altri profili professionali e culturali.

La linea che separa la vita lavorativa da quella privata si sta sempre di più assottigliando: le generazioni più giovani hanno uno stile di vita in cui lavoro e sfera privata convivono fluidamente e in cui la tecnologia facilita la condivisione.

Quest'ultima, nell'era della *sharing economy*, costituisce un vero e proprio valore poiché gli utenti preferiscono avere l'opportunità di fruire dei servizi con flessibilità senza esserne necessariamente anche proprietari.

Le nuove generazioni, infatti, spinte da un lato dai mutui che richiedono sempre più garanzie e dall'altro dalla necessità di mobilità, ambiscono a uno stile di vita più liquido, supportato dalla diffusione di Internet e del lavoro da remoto, che non implica l'impegno dell'acquisto di una

casa; cercano la convenienza di un affitto che offra servizi inclusivi di Wi-Fi, pulizie, palestra, cucina e spazi di *co-working* a canone fisso e per periodi di tempo anche brevi.

Per rispondere a queste nuove esigenze, in alcuni paesi stranieri (ad esempio in Regno Unito, Germania, Spagna, Stati Uniti e Sud Est Asiatico) iniziano a svilupparsi iniziative ibride di *co-living* comprensive anche spazi di *co-working* e piattaforme online che aiutano nella scelta del miglior alloggio.

PRINCIPALI PLAYER ALL'ESTERO

Alcuni casi internazionali mostrano con particolare evidenza l'ibridazione tra gli spazi di lavoro e i nuovi format abitativi: tra questi ci sono, per esempio, Outside, WeLive, The Collective. Anche in Italia, tuttavia, è possibile osservare i primi esempi di *co-living* che riflettono queste tendenze.

CONTATTI

Stefania Campagna

Head of Advisory & Transaction Services Italy | CBRE
stefania.campagna@cbre.com

Giulia Ghiani

Head of Research Italy | CBRE
giulia.ghiani@cbre.com

Davide Cattarin

Managing Director Valuation and Advisory Services Italy | CBRE
davide.cattarin@cbre.com

Luca Bernardis

Head of Office Investment Properties Italy | CBRE
luca.bernardis@cbre.com

Martina De Martino

Senior Negotiator | Advisory &
Transaction Services Office Milan | CBRE
martina.demartino@cbre.com

Valentina Pinzi

Research and GIS Analyst | CBRE
valentina.pinzi@cbre.com

Costanza Voltolin

Senior Analyst | Valuation and
Advisory Services Italy | CBRE
costanza.voltolin@cbre.com

Matteo Galli

Senior Negotiator | Advisory &
Transaction Services Office Milan | CBRE
matteo.galli@cbre.com

Elisa Silvestrini

Research Analyst | CBRE
elisa.silvestrini@cbre.com

Giacomo Zanibelli

Analyst | Office Investment
Properties Italy | CBRE
giacomo.zanibelli@cbre.com

Lo studio analizza l'evoluzione del fenomeno degli uffici flessibili in Italia, da un punto di vista qualitativo e quantitativo, ed è stato condotto nei mesi di luglio e agosto 2020.

DISCLAIMER Le informazioni e proiezioni contenute in questo Studio sono basate su risorse ritenute affidabili, ma non ne garantiamo la completezza. Questo Studio è riservato esclusivamente ai clienti e ai dipendenti di CBRE e non può essere riprodotto o pubblicato senza il consenso scritto di CBRE.



CBRE

[cbre.it](https://www.cbre.it)