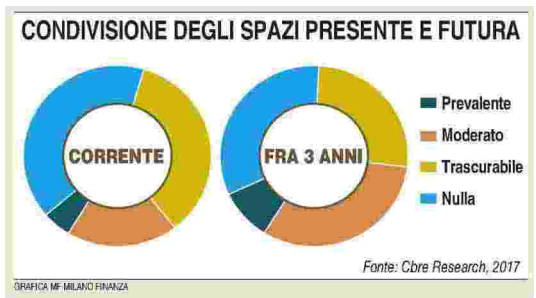
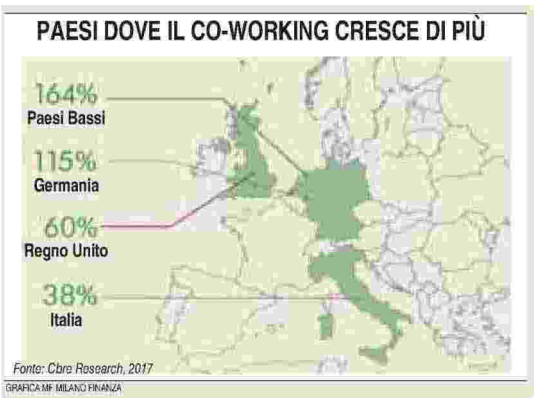
MILANO FINANZA
Settimanale
Data 10-02-2018
Pagina 32/33
Foglio 1

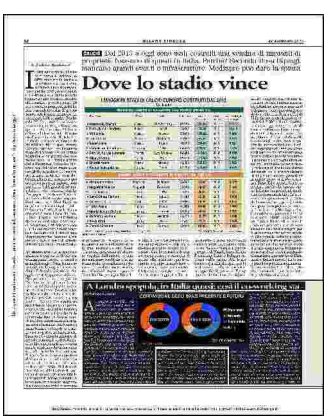
A Londra spopola, in Italia quasi: così il co-working sta diventando un protagonista del mercato degli uffici

di Teresa Campo

A Londra le società che gestiscono spazi per il co-working (o smart office) sono già diventate il principale inquilino del mercato immobiliare direzionale. La sola WeWork, gruppo di co-working statunitense valutata oltre 20 miliardi di dollari dopo una recente raccolta di fondi, è l'impresa che dal 2012 ha affittato più spazi nei distretti nel business centre di Londra, arrivando a sfiorare, secondo una stima di Cushman & Wakefield, addirittura i 2,6 milioni di metri quadrati occupati. E in Italia? I numeri sono lontanissimi da quelli londinesi e tuttora pesano poco sul mercato complessivo degli uffici. Ma anche qui si può parlare di exploit. Non a caso la stessa WeWork dovrebbe esordire a breve nel real estate tricolore, mentre, tra chi è già presente, Regus ha triplicato gli spazi negli ultimi tre o quattro anni e lo stesso vale per Copernico e Tag (Talent Garden). Grandi gruppi a parte, il mercato italiano degli spazi per co-working resta molto frammentato e anche variegato per tipo di specializzazione. Le prospettive di crescita sono comunque enormi, alimentate da una serie di fattori ed esigenze. Tra i primi c'è la tecnologia, che oggi permette di lavorare pressoché da qualunque postazione purché dotati di una connessione internet. Tra le esigenze spicca la flessibilità, per disporre di spazi da poter modificare in fretta e senza dover spendere un capitale. Non solo; alle piccole o medie imprese, incluse le start-up innovative, il luogo di lavoro deve offrire anche la possibilità di incontro con realtà analoghe, con cui condividere esperienze, contenuti, progetti, infrastrutture. Il tutto in un ambiente accogliente, confortevole, bello. La ratio è in fondo la stessa dei vecchi distretti industriali che sono stati la forza del made in Italy, «ma con il co-working innesta una marcia in più, perché gli spazi sono gestiti in modo da combinare in un unico luogo tutte le realtà necessarie allo sviluppo dei vari business», spiega Massimo Tarabusi, responsabile dello sviluppo strategico e della acquisizioni immobiliari della piattaforma di co-working Copernico. La società conta su una dozzina di centri, perlopiù a Milano (Tortona 33, Milano Centrale, via Sassetti 32, Martesana), oltre che a Torino, Roma, Bologna e Bruxelles, per un totale di 50 mila metri quadrati, e punta al raddoppio entro il 2019. Copernico si indirizza a tutti gli ambiti del business, dalle grandi imprese alle start-up, puntando in particolare sull'offerta di servizi e di possibilità di aggregazione. Più classico l'approccio del colosso internazionale Regus, che opera in Italia dal 1997 e oggi conta su 40 centri, di cui 30 dei quali aperti dal 2014 a oggi. Una ventina sono a Milano, altri a Torino, Bergamo, Brescia, Verona, Padova, Bologna, Roma, Napoli, per un totale di 6 mila postazioni di lavoro, tutti in zone vicine ai mezzi di trasporto o nei principali business centre. L'obiettivo è di aprirne altri 15-20 nei prossimi anni. «I clienti di solito aprono una sede presso di noi con un contratto al massimo di 18 mesi per studiare il mercato, senza dover investire tempo e denaro nella ricerca di una sede propria», spiega Mauro Mordini, country manager di Regus per Italia e Malta. «Dopodiché decidono se aprire uffici di proprietà o rimanere con noi. La scelta dipende soprattutto dal grado di maturazione del business, ossia se è ancora in forte crescita o già consolidato. Le soluzioni che offriamo vanno dalla semplice domiciliazione agli spazi aperti per il co-working fino all'ufficio privato, che rappresenta la soluzione più gettonata». (riproduzione riservata)






Dove lo stadio vince


Tanta Luce su Milano

Codice abbonamento: 144725

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.