



Osservatorio Copernico
sullo Smart Working, nuove tendenze nei luoghi di lavoro e lifestyle

**Coworking: il 42% degli spazi nel mondo sono
profittevoli. E per le società immobiliari è il nuovo
Eldorado**

Diverse survey segnalano che il settore dei flex space non sia solo in crescita in termini di volume, ma anche sempre più in grado di generare valore. I dati italiani e globali analizzati da Copernico, che ha riportato alla piena occupazione spazi completamente sfitti da un triennio, da Bruxelles a Milano

A cura dell'Ufficio Studi di Copernico Holding S.p.A.

Gli uffici flessibili occupano globalmente **oltre 11 milioni di metri quadri** (secondo le stime di Cushman & Wakefield di aprile 2019), con un enorme potenziale di sviluppo, non solo per i tassi di crescita vertiginosa degli spazi disponibili ma anche, e soprattutto, perché il modello sta dimostrando di essere sempre più capace di generare profitti. Tanto da essere entrato di diritto tra le categorie del real estate.

Nel 2018 hanno aperto oltre 2mila nuovi spazi di coworking di cui mille in USA, ma la città più dinamica è Londra con un nuovo coworking che viene inaugurato ogni 5 giorni (contro i 7,5 giorni della media newyorkese). Secondo le stime di [Coworking Resources](#), nel 2020 il numero di spazi supererà i 20mila (dai 16mila del 2018) per sfiorare la soglia dei 26mila nel 2022 e ipotizzando tassi di crescita omologhi a quello attuale, ovvero **un aumento del 42% anno su anno**.

Oltre il 40% dei coworking è profittevole

Questi numeri non devono stupire: il coworking è un business profittevole per chi vi opera ma anche per le società dell'immobiliare che possono guadagnare di più convertendo le proprie proprietà in spazi dedicati allo Smart Working. [Copernico - la rete di luoghi di lavoro, uffici flessibili e servizi di Smart Working](#) - confrontando le maggiori fonti di dati sul settore, rivela che nel 2018 il 42% di tutti gli spazi censiti era profittevole (contro il 40% di un anno prima): inoltre dal 2013 il dato mostra una crescita costante a indicare che **il business stia diventando sempre più redditizio**. I profitti derivanti dagli uffici privati sono aumentati del 9%





dal 2017 e ammontano al 27% del totale del flusso di reddito del coworking. Inoltre sono diminuiti del 3% i costi di affitto per gli operatori, che oggi pesano sulle spese totali per il 37%: la ragione potrebbe essere nella scelta delle location, nel fatto che gli operatori tendono ad acquisire gli asset o che riescano a ottenere condizioni di leasing più vantaggiose.

Coworking: una categoria del real estate

D'altronde è sempre più evidente anche per gli operatori di real estate che il coworking sia un modo molto redditizio di trattare gli immobili commerciali, e proprio per questo aumenta il **potere contrattuale** di chi questi spazi li prende in leasing: sempre secondo [Cushman & Wakefield](#) i grandi immobiliari sono oggi propensi ad allocare tra il 15 e il 30% del proprio patrimonio immobiliare in coworking.

Demografia e urbanizzazione fanno la differenza

Ovviamente, è necessario fare dei distinguo. Secondo l'ultimo aggiornamento del report [European Coworking Hotspot Index](#) di aprile, ci sono alcuni fattori economici e costruttivi, altri demografici e sociali, che favoriscono la domanda di spazi flessibili in determinate città. Nella top-ten europea risaltano **Londra e Parigi** e, in maniera meno scontata, **Stoccolma e Dublino**. **Milano e Roma** che ospitano rispettivamente l'1,1% e lo 0,4% del totale degli spazi flessibili censiti in Europa, crescono rapidamente (basti pensare che nell'ultimo biennio Milano è passato dal 2% al 10% del take-up totale italiano) e dunque sono, secondo la società di consulenza immobiliare, **tra i più promettenti mercati in Europa** per dimensioni, canoni di locazione, durata dei contratti e elevata presenza di società che operano nel settore delle tecnologie dell'informazione e delle comunicazioni.

[Italian Coworking](#) nota come, nel 2018, a quasi un decennio dall'arrivo del primo spazio di questo tipo in Italia, i coworking erano già 550, uno ogni 108mila abitanti, distribuiti su tutto il territorio nazionale. **Una crescita costante e continua**, tanto che a inizio 2019 il numero era già salito **oltre le 660 unità**. Sorprendentemente, solo il 32% ha sede in un centro al di sopra dei 200mila abitanti, mentre non più del 37% in una città metropolitana: un coworking su 4 è invece fuori dalle aree metropolitane, in agglomerati con meno di 50milabitanti.

In Italia, età e investimento incidono sulla generazione di profitti

Secondo l'analisi indipendente [Global Coworking Survey](#), nel 2013 a livello globale gli spazi flessibili profittevoli erano il 32%, saliti al 42% nel 2018, mentre quelli in perdita sono scesi dal 36% al 26%.

Il dato sulla redditività degli spazi italiani, invece, vede solo il 30% dei coworking in attivo nel 2017. La ragione sta nel modo in cui il modello è stato recepito in Italia: sebbene circa l'80% di coworking abbia la forma giuridica di società di





capitali (Srl o Spa), solo un terzo nasce con l'aspirazione di "fare business" e dunque come un'attività core da cui trarre un utile. La maggioranza dei coworking italiani viene avviata con motivazioni diverse e spesso in maniera collaterale rispetto a un'attività principale per la quale, attraverso il coworking, si cercano **nuovi clienti o visibilità** (44% dei coworking) o semplicemente di **ridurre le spese della propria struttura aziendale** (questa motivazione fa capo al 20% degli spazi censiti).

Nel mondo, in media, si raggiunge il break-even a 13 mesi dall'apertura. Per l'Italia invece, secondo Italian Coworking, il break-even point richiede circa tre anni. Questo scarto è strettamente legato all'investimento medio dei coworking italiani, che si aggira intorno ai 50mila euro, mentre poco più del 13% investe oltre 100mila euro. Ma chi investe di più sembra avere più chances di redditività e di raggiungere il break-even in un tempo più breve (circa 2 anni). Anche l'indice di equipaggiamento degli spazi, in particolare le dotazioni di sicurezza e tecnologiche, confermano che investire di più paga.

La piena occupazione è il driver della performance nel mondo

Nel mondo, a fare la differenza tra spazi profittevoli e quelli che non lo sono è principalmente la quota di occupazione in correlazione con la disponibilità di spazi: lo studio globale indica che **3 su 4 dei coworking con oltre 200 membri sono in break-even**, e maggiore è la dimensione, maggiori sono i profitti (a patto di essere alla massima capacità). Inoltre, la dimensione della città che ospita lo spazio è correlata positivamente con la generazione di profitto: tuttavia, nelle città di oltre un milione di abitanti dove hanno sede più di 50 cowo, la profittabilità crolla di nuovo.

A far aumentare i profitti e la sostenibilità finanziaria sono infine soprattutto gli uffici privati, mentre offrire troppe meeting rooms è dannoso per i conti. Così solo un quarto dei cowo che non offrono uffici privati sono in profitto, contro la metà di quelli che offrono questo servizio: se gli spazi comuni occupano oltre un quarto dello spazio o da essi deriva oltre un quarto dei profitti, il business inizia a diventare rischioso oltre la media.

Piccolo non è bello (in Italia e nel mondo)

Anche per quanto riguarda l'Italia, piccolo non è bello. Anche se la soglia di membri per il raggiungimento della redditività resta sorprendentemente bassa (meno di 20), **tra gli spazi di grandi dimensioni la quota dei coworking in perdita scende** e aumenta sia il numero dei più redditizi uffici privati (che passano in media da 2 a oltre 10), sia le opportunità per l'offerta di sale e altre attività/servizi. E, ovviamente, a proposito di dimensione, i coworking nelle città oltre i 100 mila abitanti e, in particolare, quelli in grossi agglomerati oltre i 500 mila





abitanti del Nord hanno una migliore performance. Anche se, anche nelle città più piccole e addirittura piccolissime, non perdono più che nei grossi centri.

Il modello Copernico

Copernico è una rete di luoghi di lavoro, uffici flessibili e servizi pensati nell'ottica dello Smart Working. Gestisce attualmente 12 edifici pari a 62.000 mq, che ha riconvertito con design e arredi progettati e realizzati in-house. L'utilizzo dei suoi spazi può concretizzarsi in diverse formule: dall'affitto di postazioni lavoro pronte all'uso o di uffici privati che sono sempre personalizzati, flessibili e scalabili dimensionalmente.

CHI È COPERNICO

Copernico è **Smart Working**: una rete di luoghi di lavoro, uffici flessibili e servizi in grado di accelerare lo sviluppo di business e la crescita di freelance, professionisti, start-up e aziende grazie alla condivisione di risorse, conoscenza, alla contaminazione di idee e al networking. Copernico gestisce attualmente 13 edifici. Oltre 6.000 professionisti quotidianamente utilizzano gli spazi di Copernico come sede di lavoro e luogo preferenziale per meeting e organizzazione di eventi.

website: www.coperni.co

Ufficio stampa Copernico

Mara Linda Degiovanni | +39 349 6224812 | maralinda.degiovanni@ddlstudio.net

Elisa Giuliana | +39 338 6027361 | elisa.giuliana@ddlstudio.net

Marta Rezzolla | +39 347 5115718 | marta.rezzolla@ddlstudio.net

Francesca Zuffi | +39 349 9086242 | francesca.zuffi@coperni.co

