

COMUNICATO STAMPA
*Milano, 16 Aprile 2007***CUSHMAN & WAKEFIELD: CANONI D'AFFITTO RECORD
PER SPAZI AD USO UFFICIO A MANHATTAN**

- *Il canone medio d'affitto di un immobile di classe A nella zona di Midtown raggiunge i 70 dollari al piede quadrato*
- *Gli affitti di immobili nella zona di Downtown sono aumentati in maniera esponenziale*
- *I piccoli business si concentrano nell'area di Lower Manhattan*

NEW YORK – 13 Aprile 2007 - Cushman & Wakefield ha reso noto oggi il report del primo trimestre dell'anno riguardo la situazione del mercato immobiliare per gli spazi commerciali di Manhattan, mostrando **che i canoni d'affitto per spazi ad uso ufficio hanno raggiunto quote record.**

Alla fine di marzo, **i canoni medi d'affitto a Manhattan hanno raggiunto i \$53,43 al piede quadrato, il valore più alto mai registrato.** I canoni d'affitto per immobili di classe A sono aumentati del 29%, raggiungendo il valore record di \$64,54 al piede quadrato. **Contemporaneamente la disponibilità complessiva di spazi da affittare a Manhattan è scesa a quota 5,7 %,** per la prima volta in sei anni sotto il 6%.

“ Nel corso dell'ultimo anno abbiamo registrato una crescita degli affitti senza precedenti per quanto riguarda il mercato degli spazi ad uso ufficio di Manhattan.” ha dichiarato **Joseph R. Harbert**, direttore generale di Cushman & Wakefield’s New York Metro Region. “**Considerando l'offerta limitata di spazi e l'aumento occupazionale prevediamo una crescita ancora maggiore della domanda e prezzi d'affitto sempre più alti.**”

I tre sotto-mercati delle zone di Midtown, Midtown South e Downtown hanno registrato un positivo aumento degli affitti in questo primo trimestre, con gli spazi di classe A nella

zona di Midtown che hanno raggiunto costi d'affitto record, dell'ordine di \$70,77 al piede quadrato .

Dato il vertiginoso aumento dei prezzi nella zona di Midtown, le richieste di spazi ad uso ufficio stanno convergendo verso la zona di Lower Manhattan, facendo registrare una considerevole crescita delle richieste di affitto. Alla fine di marzo è stata affittata nella zona di Downtown una superficie totale pari a circa 1,3 milioni di piedi quadrati, un aumento del 67% rispetto ai 750.000 piedi quadrati dati in affitto nel primo trimestre dello scorso anno. Gli affitti nella zona di Downtown corrispondono al 23% di quelli complessivi di Manhattan, mentre nel primo trimestre del 2006 corrispondevano solamente al 13%. Gli incrementi più importanti degli immobili richiesti in affitto si sono registrati in riferimento agli immobili di classe B e C nella zona di Downtown, aumentati rispettivamente del 51,1% e del 250%. *Secondo Joseph R. Harberti conduttori che non possono sostenere i costi elevatissimi degli immobili di classe A della zona di Downtown stanno ricercando opportunità in edifici di classe inferiore.* L'aumento della richiesta di affitti ha portato ad una brusca diminuzione della disponibilità nella zona di Downtown. La quota generale di immobili disponibili è diminuita di 4,4 punti percentuali rispetto allo scorso anno, fermandosi alla fine del primo trimestre 2007 a quota 7,2%.

“La quota generale di immobili disponibili nella zona Downtown è ad un passo dal cadere sotto il livello di equilibrio”, ha dichiarato Joseph R. Harbert *in riferimento alla media del 7/ 9% di disponibilità degli immobili, al di sotto del quale si presume che né i proprietari né gli affittuari possano trarre vantaggio.* “ E’ abbastanza impressionante per un mercato che, solo fino a sette mesi fa, registrava una quota di disponibilità di immobili dell'ordine di due cifre.” La quota di disponibilità degli immobili di classe A della zona di Downtown, che è aumentata raggiungendo quota 12,5% l'anno scorso in seguito all'apertura del Seven World Trade Center, è diminuita ora di 6 punti percentuali scendendo a quota 6,3%. **La competizione per assicurarsi i migliori immobili nella zona Downtown ha causato un aumento dei canoni d'affitto di 20 punti percentuali,** raggiungendo il valore di \$47,41 al piede quadrato .

Interi isolati disponibili a Manhattan sono stati occupati nel corso degli ultimi 12 mesi; i conduttori hanno ampliato i loro uffici espandendosi negli spazi disponibili nei piani adiacenti.. Nello stesso periodo lo scorso anno c'erano 16 isolati a disposizione,

corrispondenti a 250.000 piedi quadrati, mentre alla fine di marzo di quest'anno ne sono rimasti solo 7 in tutta Manhattan.

Dal momento che gli isolati liberi sono in continua diminuzione, si è registrata, nel primo trimestre di quest'anno, un maggior numero di operazioni d'affitto per spazi di piccole e medie dimensioni e solo un contratto di affitto per uno spazio di oltre 100.000 piedi quadrati. Quest'anno sono stati registrati 60 contratti di affitto in più rispetto allo scorso anno, ma la superficie totale degli immobili è inferiore di circa 350.000 piedi quadrati. Questo trend è particolarmente evidente nella zona di Downtown, dove il numero di affitti per spazi inferiori a 10.000 piedi quadrati quest'anno ha registrato un aumento del 50%. "Anche se i canoni d'affitto stanno aumentando rapidamente, la zona di Downtown continua ad offrire ai piccoli conduttori un valore aggiunto rispetto alla zona di Midtown" afferma Joseph R. Harbert. "Questi locatari stanno traendo vantaggio dalla situazione attuale nella zona di Downtown, perché i prezzi saliranno ulteriormente."

Le aziende di servizi finanziari continuano a dimostrarsi il settore più attivo a Manhattan, firmando il 35,7% dei contratti di affitto. La ripresa dell'attività degli studi legali ha portato ad un aumento della quota di mercato degli affitti pari al 15,3%, 4,2 punti percentuali in più rispetto all'anno scorso.

Alle società legali sono attribuibili tre tra i dieci affitti maggiori di questo primo trimestre, incluso l'affitto di 88.000 piedi quadrati a carico di Schulte Roth & Zabel al 919 di Third Avenue. Altri affitti di grandi dimensioni includono i 100.242 piedi quadrati di Bear Steam al 237 di Park Avenue, i 78.550 piedi quadrati di Moody al Seven World Trade Center e i 76.489 piedi quadrati del gruppo assicurativo QBE all'88 di Pine Street.

Le società di servizi finanziari si sono aggiudicate i contratti d'affitto più costosi di Manhattan nel primo trimestre del 2007, avendo finalizzato più di $\frac{3}{4}$ delle 18 operazioni immobiliari con quote d'affitto superiori a \$100 al piede quadrato. Degli 11 edifici in cui sono stati affittati gli immobili, 6 hanno quote d'affitto a tre cifre, valori mai registrati prima.

INVESTIMENTI IMMOBILIARI

Facendo seguito ad un altro anno di vendite record nel 2006 (34,7 miliardi di dollari) **il mercato degli investimenti immobiliari a Manhattan non accenna a rallentare nel 2007.** Si sono registrate vendite per oltre 13,6 miliardi di dollari nel primo trimestre, rispetto ai 2,7 miliardi dell'anno scorso nello stesso periodo. Oltre a ciò si contano altri 11,9 miliardi di dollari di vendite non ancora concluse ma per cui è già stato firmato un contratto. In una delle vendite immobiliari più importanti di questo primo trimestre, Macklowe Properties ha acquistato 8 edifici ad uso ufficio di classe A nella zona di Midtown per un totale di 7,2 miliardi di dollari, più di \$1,100 al piede quadrato. **Gli spazi ad uso ufficio di classe A rappresentano il 90% delle vendite concluse in questo trimestre.**

“Gli acquirenti più attivi ed aggressivi degli spazi ad uso ufficio più prestigiosi di Manhattan sono investitori che già posseggono numerose proprietà nella zona.” dichiara Joseph R. Harbert. “ Questi investitori sono ben consci dell’andamento attuale del mercato degli affitti e del fatto che la progressiva diminuzione degli spazi disponibili e l’aumento dei canoni d’affitto gioca a favore degli investimenti immobiliari”. In aggiunta alla situazione del mercato degli affitti Joseph R.. Harbert sottolinea come giochino a favore del mercato degli investimenti immobiliari anche i tassi di interesse sempre più bassi e le previsioni positive nell’ambito dell’occupazione e dell’economia.

MERCATO RETAIL

Il mercato retail di Manhattan ha continuato a crescere nel primo trimestre del 2007, quando nuovi retailer sono entrati nel mercato e quelli già presenti si sono trasferiti alla ricerca di spazi più ampi. Anne Fontaine si è trasferita da uno spazio di 600 piedi quadrati al 687 di Madison Ave ad uno di 6.200 piede quadrato al 677 di Madison Ave, dove aprirà il suo flagship store per il Nord America agli inizi del prossimo anno. La neonata azienda di arredamento CB2, del gruppo Crate & Barrel, ha firmato un contratto d'affitto per uno spazio di 18.000 piedi quadrati al 451 di Brodway per il suo primo store fuori Chicago. Un altro negozio di arredamento, Mitchell Gold + Bob Williams, è entrato nel mercato con uno store al 210 di Lafayett Street.

I canoni d' affitto per i negozi crescono costantemente in tutti i 4 sub-mercati di Soho, Fifth Avenue, Madison Avenue e Upper West Side. Alla fine del primo trimestre i canoni medi d'affitto richiesti in Madison Avenue erano di \$985 al piede quadrato, con gli spazi più costosi per i quali erano richiesti \$1.200 al piede quadrato.

Dato il crescente valore degli immobili i proprietari si stanno muovendo per cercare di capitalizzare il più possibile sul costo sempre più alto degli affitti. *A/ 112 West 34th Street W&H Properties ha in programma di ristrutturare l'ingresso dell'edificio per crearvi un negozio di 1.600 piedi quadrati per Billabong.*

Anche nel 2007 i retailer stranieri continuano a mostrarsi molto interessati al mercato retail di Manhattan. Il retailer giapponese Muji è il primo affittuario nell'edificio del New York Times, oltre ad un altro affitto al 455 di Brodway a Soho.

“I retailer stranieri pensano che aprire degli store a Manhattan sia il miglior modo per ottenere visibilità per il loro marchio sul mercato americano” ha dichiarato Joseph R. Harbert. “I nostri professionisti per i servizi retail sono impegnati in numerose trattative con retailer stranieri – dai vestiti ai cosmetici – che vogliono lasciare la propria impronta nel mercato di Manhattan.”

ANALISI STATISTICA DEL MERCATO DEGLI SPAZI AD USO UFFICIO

<u>MANHATTAN</u>	<u>1 trimestre '07</u>	<u>4 trimestre '06</u>	<u>3 trimestre '06</u>	<u>1 trimestre '06</u>
Disponibilità totale	5.7%	6.7%	7.0%	8.4%
Disponibilità in subaffitto	1.1%	1.5%	1.3%	1.6%
Canone d'affitto totale	\$53.43	\$50.56	\$45.84	\$43.20
<u>DOWNTOWN</u>	<u>1 trimestre '07</u>	<u>4 trimestre '06</u>	<u>3 trimestre '06</u>	<u>1 trimestre '06</u>
Disponibilità totale	7.2%	8.4%	9.1%	11.6%
Disponibilità in subaffitto	1.4%	1.4%	1.5%	1.8%
Canone d'affitto totale	\$40.55	\$38.62	\$36.18	\$34.97
<u>MT SOUTH</u>	<u>1 trimestre '07</u>	<u>4 trimestre '06</u>	<u>3 trimestre '06</u>	<u>1 trimestre '06</u>
Disponibilità totale	4.9%	5.6%	6.1%	6.2%
Disponibilità in subaffitto	0.9%	0.9%	1.0%	0.7%
Canone d'affitto totale	\$41.80	\$40.55	\$37.50	\$34.33
<u>MIDTOWN</u>	<u>1 trimestre '07</u>	<u>4 trimestre '06</u>	<u>3 trimestre '06</u>	<u>1 trimestre '06</u>
Disponibilità totale	5.3%	6.4%	6.5%	7.8%
Disponibilità in subaffitto	1.1%	1.6%	1.3%	1.8%
Canone d'affitto totale	\$62.89	\$58.92	\$53.02	\$49.

Cushman & Wakefield

Cushman & Wakefield è il principale service provider privato nel real estate. Fondata nel 1917, Cushman & Wakefield offre servizi a livello mondiale attraverso 201 uffici in 55 paesi e oltre 12.000 professionisti. La società fornisce soluzioni integrate di consulenza, implementazione e gestione attiva per conto di proprietari, tenutari e investitori attraverso ogni stadio del processo del real estate. Queste soluzioni includono la consulenza ai clienti per quanto riguarda l'acquisto, la vendita, il lease e la gestione degli asset. C&W fornisce inoltre consulenze nella valutazione, nel planning strategico e nella ricerca, nell'analisi del portfolio, e nell'assistenza durante la selezione della location e degli spazi, oltre ad altri servizi di consulenza.

Per maggiori informazioni consultare il sito: www.cushmanwakefield.com