

H1 2026



Milano Mercato **Uffici**



Milano Uffici H1 2026:

le nuove strategie degli *occupier* ridisegnano il mercato

Nel **primo semestre del 2026** il mercato direzionale di Milano ha registrato un **take-up di 138.300 mq**, in calo del 33% rispetto allo stesso periodo del 2025. La flessione riflette una fase di normalizzazione successiva agli elevati livelli di attività registrati negli ultimi anni ed è riconducibile soprattutto all'assenza di operazioni di grande dimensione, più che a un indebolimento della domanda.

Le strategie degli **occupier** continuano a privilegiare la **qualità degli spazi** rispetto all'espansione delle superfici, accentuando la selettività del mercato.

Oltre la metà delle transazioni interessa immobili inferiori a 500 mq, mentre le rinegoziazioni contrattuali e i processi di ottimizzazione degli spazi confermano come molte aziende puntino a migliorare efficienza, sostenibilità e attrattività degli ambienti di lavoro mantenendo sedi già consolidate.

Più che aumentare gli spazi occupati, le imprese ricercano ambienti maggiormente coerenti con i nuovi modelli organizzativi e con gli obiettivi ESG. Questa evoluzione si riflette nella crescente concentrazione della domanda sugli immobili di qualità.

Gli **edifici Grade A e Grade A Green** rappresentano circa 87.000 mq, pari al 63% dell'assorbimento complessivo, confermando criteri di selezione sempre più orientati verso immobili efficienti, flessibili e sostenibili.

Anche la **distribuzione territoriale** evidenzia questa dinamica: il CBD si conferma il principale mercato cittadino con circa 55.500 mq assorbiti (40% del totale), mentre la Periferia registra oltre 43.000 mq (31%), dimostrando come la disponibilità di prodotto competitivo possa prevalere sulla sola centralità urbana nelle decisioni di localizzazione.

Il semestre conferma quindi un mercato nel quale la domanda rimane attiva, ma sempre più selettiva. La capacità degli immobili di rispondere ai nuovi requisiti degli **occupier** rappresenta oggi il principale fattore competitivo del mercato direzionale milanese.

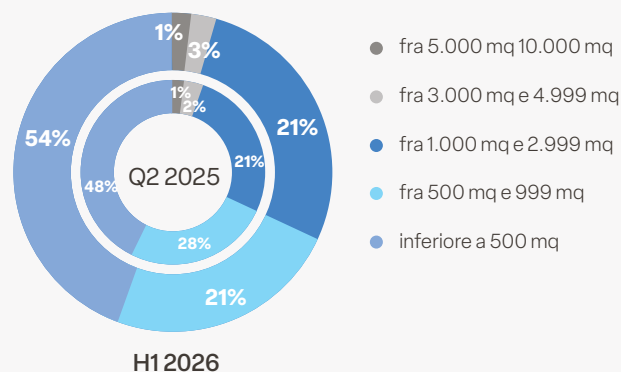
Il rallentamento dei volumi non rappresenta un indebolimento del mercato, ma il passaggio verso un modello più selettivo, nel quale la qualità dell'immobile assume un ruolo determinante nelle decisioni di localizzazione delle imprese.

Principali indicatori del mercato*

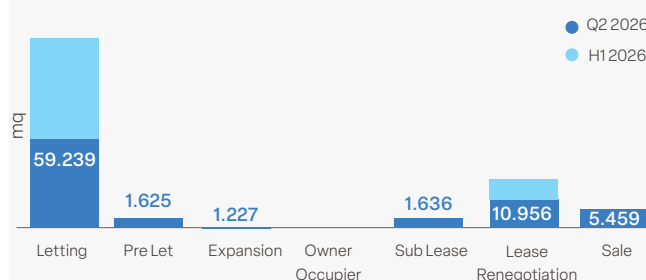
Take up Q2 2026 67.600 mq	Prime rent CBD 800 €/mq/anno
Take up H1 2026 138.300 mq	Prime net Yield CBD 4,00%
Stock disponibile 1.150.000 mq	Numero di transazioni Q2 2026 92
Vacancy rate 9,10%	Numero di transazioni H1 2026 183

* Confronto con l'H1 2025

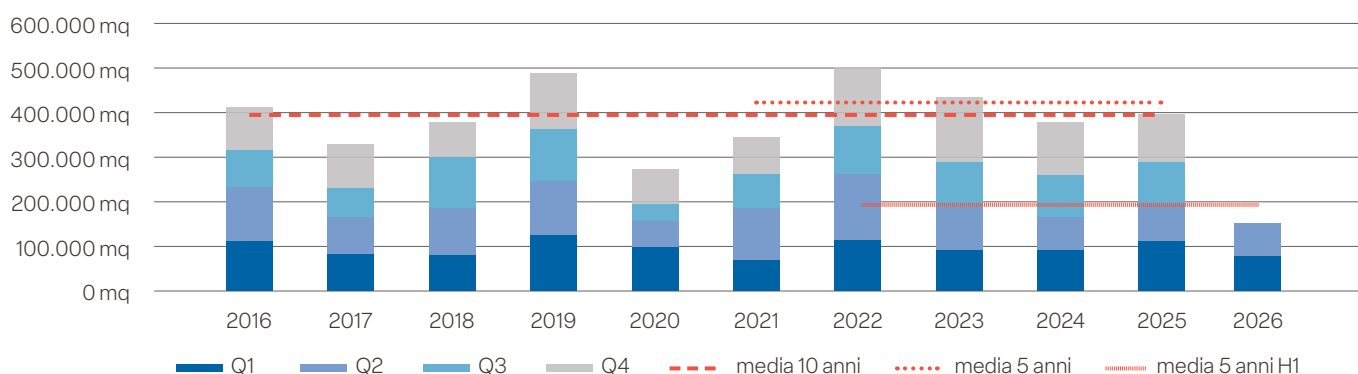
Take up per classe dimensionale



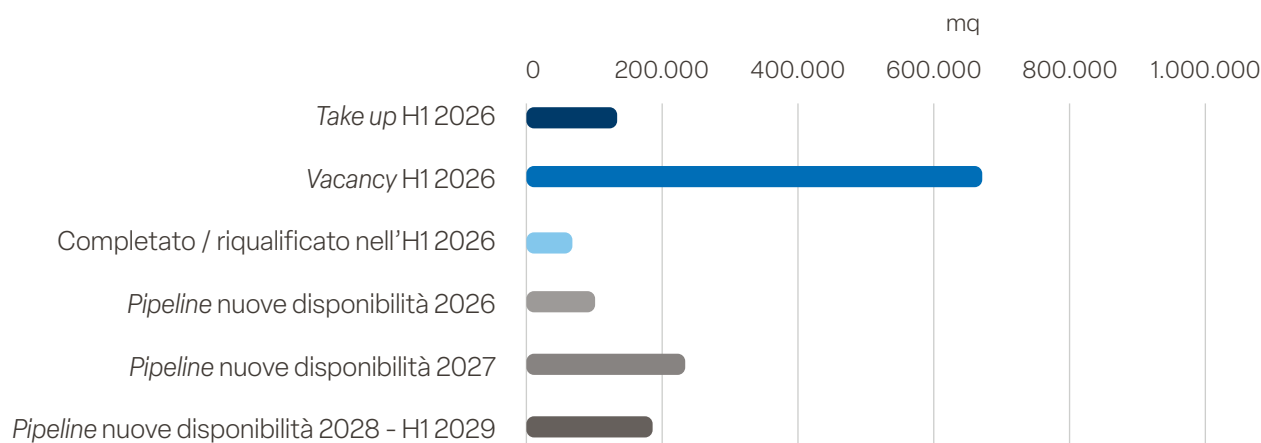
Tipologia di assorbimento (mq)



Andamento dei take up per periodo



Take up, vacancy e pipeline per i prossimi tre anni



La scarsità di prodotto prime continua a sostenere il mercato

Lo **stock disponibile** raggiunge circa 1,15 milioni di mq, pari a un *vacancy rate* del 9,1%. Il dato medio, tuttavia, non riflette l'effettivo equilibrio del mercato. L'incremento della disponibilità riguarda prevalentemente immobili che non rispondono più agli *standard* richiesti dagli *occupier*, mentre gli *asset prime* continuano a registrare livelli di *vacancy* significativamente inferiori.

Nel **semestre** sono stati completati o riqualificati integralmente circa **80.000 mq**, mentre la *pipeline* prevista tra il 2026 e la prima parte del 2029 supera 550.000 mq.

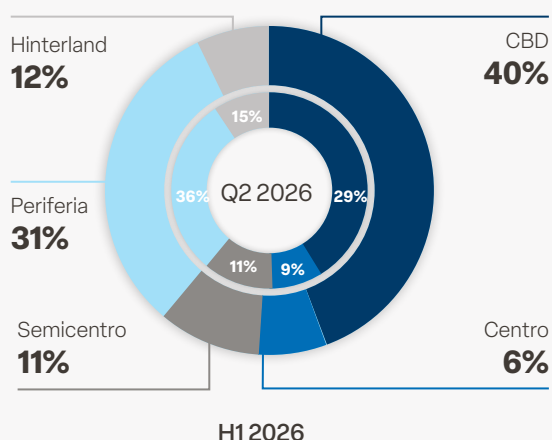
L'ingresso di nuova offerta contribuirà ad aumentare la competitività del mercato, ma non modificherà necessariamente l'attuale squilibrio tra domanda e disponibilità di immobili di elevata qualità. Una quota rilevante della *pipeline* è infatti destinata a sostituire *stock* obsoleto più che ad ampliare la

disponibilità di immobili realmente competitivi.

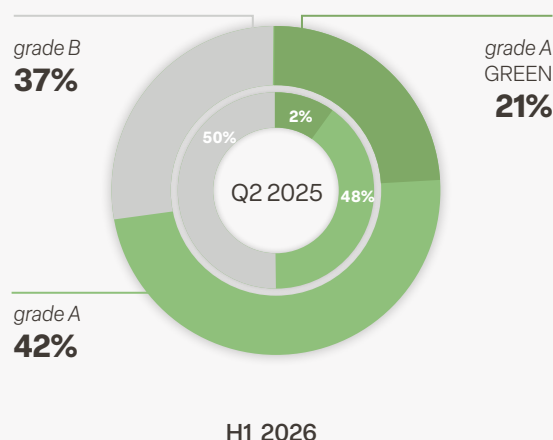
L'evoluzione dell'offerta contribuirà quindi ad accentuare la polarizzazione del mercato tra immobili di nuova generazione e patrimonio meno efficiente.

In questo contesto, i **valori locativi** proseguono il proprio percorso di crescita. Il **Prime Rent nel CBD Duomo** raggiunge **800 €/mq/anno**, sostenuto dalla persistente scarsità di prodotto prime nelle localizzazioni più richieste. La crescita dei canoni riflette una domanda fortemente concentrata su una quota limitata dello *stock* disponibile, mentre gli immobili secondari sono chiamati ad accelerare i processi di riqualificazione per preservare il proprio posizionamento competitivo.

Andamento dei take up per sottomercato

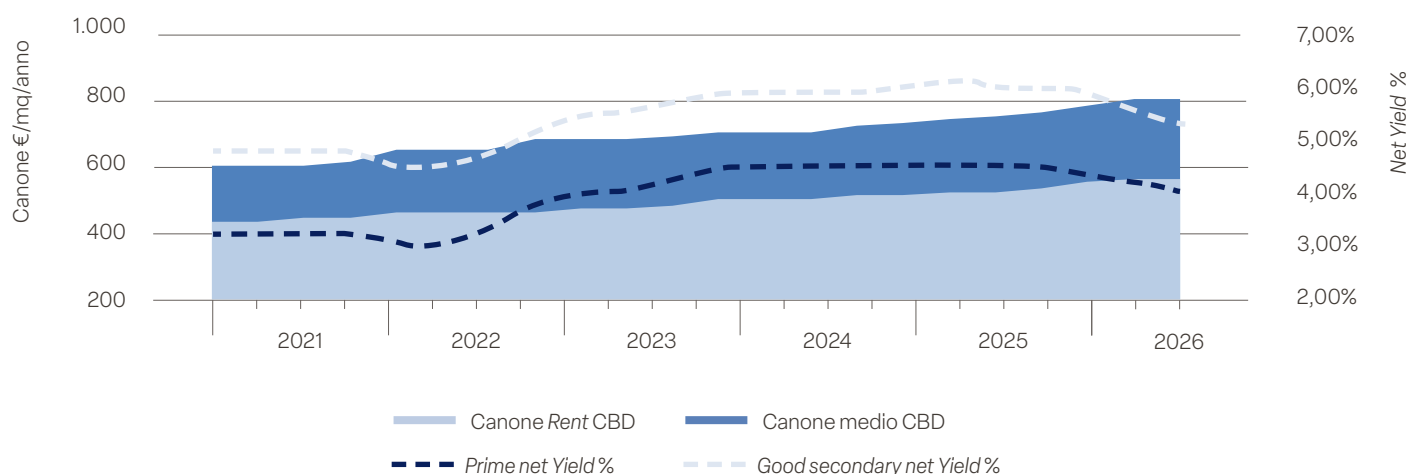


Take up ripartiti rispetto al grade dell'edificio



Nel corso del H1 2026 il **63%** dei volumi transati sono di **grade A green** pari a **87.000 mq**

Andamento dei canoni e dei rendimenti netti



Investimenti: la qualità guida le strategie del capitale

La riduzione del **Prime Net Yield** al **4,0%** e del **Good Secondary Yield** al **5,3%** conferma il progressivo completamento del *repricing* del mercato direzionale milanese.

In questo contesto, l'**attività di investimento** del semestre evidenzia una prevalenza di acquisizioni riferite a immobili core localizzati nel CBD e nelle principali aree direzionali della città, confermando un rinnovato interesse per gli asset in grado di offrire redditività stabile e prospettive di valorizzazione nel medio-lungo periodo.

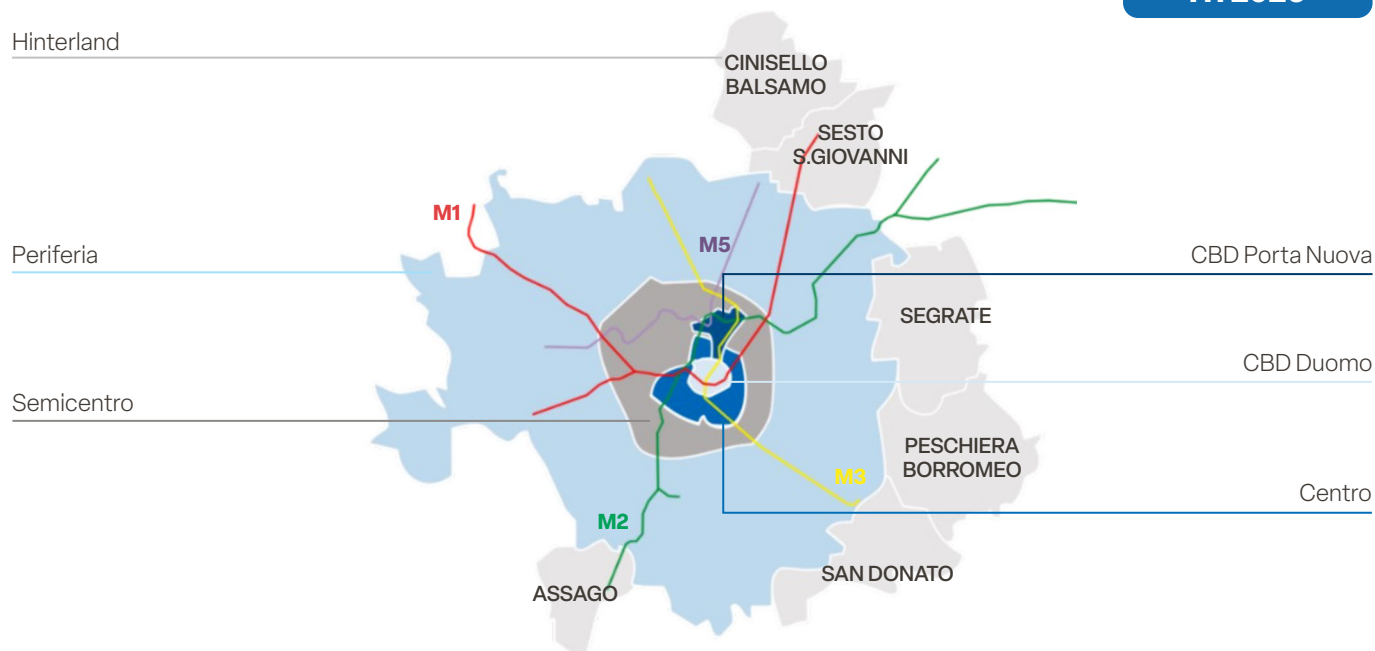
Tra le principali operazioni si segnalano le acquisizioni degli immobili di via Dante 17, Piazza Missori 2 e Bastioni di Porta Nuova 19, cui si affiancano investimenti su asset di nuova generazione come *GreenGate* in via San Vigilio 1, certificato *LEED Platinum*. Parallelamente, il mercato continua a registrare operazioni selettive su immobili value add e acquisizioni *owner occupier*, confermando l'interesse sia per *asset prime* sia per immobili con potenziale di riqualificazione e valorizzazione. Queste operazioni evidenziano come gli investitori tendano a privilegiare immobili già coerenti con le nuove esigenze della domanda, capaci di garantire elevata attrattività nei confronti dei tenant e una maggiore resilienza dei flussi di reddito.

In questo scenario, la qualità dell'immobile, le caratteristiche ESG e la flessibilità degli spazi assumono un ruolo sempre più determinante nelle strategie di investimento.

Parallelamente, la diffusione delle rinegoziazioni contrattuali e dei processi di ottimizzazione degli spazi conferma un cambiamento nelle strategie degli occupier. Più che ricercare nuove sedi, molte aziende privilegiano la permanenza in immobili già rispondenti alle proprie esigenze organizzative, investendo nel miglioramento della qualità degli ambienti di lavoro.

Accanto ai comparti tradizionalmente più attivi – servizi avanzati, consulenza, finanza e studi professionali – il semestre conferma inoltre il crescente ruolo del *Life Science* e dell'*Healthcare*, rafforzando il posizionamento di Milano quale principale mercato nazionale per le attività ad alto contenuto di conoscenza.

L'insieme di queste dinamiche conferma che il rallentamento del *take-up* non riflette un indebolimento della domanda, bensì una crescente polarizzazione del mercato. La **qualità dell'immobile**, la **solidità del conduttore** e la **capacità dell'asset di mantenere nel tempo attrattività e redditività** rappresentano oggi i principali elementi di convergenza tra mercato occupier e mercato degli investimenti. Nei prossimi trimestri la competitività del mercato direzionale milanese dipenderà sempre meno dalla quantità di spazi disponibili e sempre più dalla capacità di offrire immobili in grado di rispondere simultaneamente alle esigenze degli occupier e alle aspettative degli investitori.



Canoni *prime* per sottomercato

	H1 2026	H1 2025
CBD		
Duomo	800	750
Porta Nuova	780	720
Centro	640	600
Semicentro	480	460
Periferia		
Bicocca	360	320
Mind	300	300
City Life	500	480
Porta Romana	400	380
Hinterland	270	250

prime rent €/mq/anno

Per ulteriori informazioni e approfondimenti:

Silvana Grella

Head of Market Analysis and Research

centrostudi.ipi@ipi-spa.com

Le informazioni contenute nel presente documento derivano da fonti ritenute attendibili e da elaborazioni del Centro Studi. I dati rappresentano evidenze di mercato disponibili alla data di pubblicazione e possono essere soggette a successive revisioni. Tutto il materiale non può essere riprodotto senza il consenso scritto di IPI S.p.A.



IPI S.p.A.

Via Nizza 262/59 - Lingotto - Torino

T. 011 4277111

ipi-spa.com