



IL FATTO ECONOMICO

Rivoluzione coworking e addio ai vecchi uffici

■ Il crollo del colosso statunitense WeWork non frena il decollo del settore in tutto il mondo. E anche nell'Italia del post-Covid: i 661 spazi del 2018 sono già saliti a 1027

► BORZI A PAG. 12 - 13

Il crollo di WeWork non frena la corsa agli uffici condivisi

» Nicola Borzi

a furbesca narrazione del suo fondatore Adam Neumann l'aveva spacciata per un unicorno, uno dei colossi dell'economia digitale come Amazon, Google o Facebook, in grado di cambiare l'economia, rivoluzionare il loro settore e realizzare utili stratosferici. Così in nove anni WeWork da piccola azienda si era trasformata nel gigante degli spazi per coworking, gli uffici condivisi. Ma la società di New York non era un quadrupede mitologico, bensì un modesto asino da soma, sfiancato da una folle corsa alla crescita. Dopo la pandemia e mesi di travagliate vicende societarie, lunedì scorso il corno di cartapesta è caduto e la multinazionale è andata in fallimento. Il settore però ha un futuro tutto da scoprire, anche in Italia e non solo nelle grandi città come Milano o Roma.

L'epopea degli spazi di coworking è iniziata a San Francisco il 9 agosto 2005, quando il

programmatore Brad Neuberg fondò il primo ufficio condiviso. All'apice del successo, Neumann affermava che "WeWork non è una società immobiliare: è uno stato di coscienza, una generazione di imprenditori interconnessi ed emotivamente intelligenti". Parole alate per spiegare la trasformazione di WeWork da azienda che rilevava e affittava uffici a "ecosistema" di società mirate alle start up, agli spazi per vivere, alla crescita personale.

Fondata nel 2010 a New York da Miguel McKelvey e dallo stesso Neumann, con il supporto dell'immobiliarista di Brooklyn Joel Schreiber, WeWork aveva vissuto i primi nove anni con una crescita tumultuosa che da New York e poi San Francisco l'aveva portata ad avere 700 sedi e 900 mila postazioni in tutto il mondo. L'8 gennaio 2019, dopo aver firmato un contratto di finanziamento da 6 miliardi di dollari con la giapponese SoftBank, la società si era trasformata nel network WeCompany. Ad aprile di quell'anno l'amministratore delegato Neumann aveva annunciato la decisione di quotare la società in estate, mentre la valutazione saliva alla somma iperbolica di 47 miliardi e il valore di collocamento era ipo-

tizzato intorno ai 100. Ma il 24 settembre 2019, dopo l'abbandono del progetto di quotazione, Neumann lasciava la carica di ad, travolto da polemiche sui suoi conflitti di interessi (compravva edifici in proprio e li riaffittava a WeWork) e sul suo consumo di droghe, ma coperto di soldi: aveva incassato 700 milioni di dollari in stock option prima della fallita Ipo. A ottobre SoftBank rilevava WeWork (alla quale ha prestato in tutto 18 miliardi), pagando Neumann mezzo miliardo per allontanarlo. Disicuro il manager è caduto in piedi: a maggio *Forbes* ha stimato in 2,2 miliardi il suo patrimonio personale. A ottobre 2021 la società è riuscita a quotarsi a New York solo a un quinto della sua vecchia valutazione, pari comunque a circa 10 miliardi di dollari, con la previsione di generare entro il 2024 almeno 2 miliardi di utile operativo: obiettivo mai raggiunto. Così lunedì, dopo anni di difficoltà e di piani di rilancio andati a vuoto, è andata in fallimento. A farla saltare sono stati 13 miliardi ormai insostenibili di contratti di locazione fissi a lungo termine, nonostante avesse già rinegoziato 590 contratti per 12 miliardi. Ora WeWork vuol chiudere 69 spazi negli Usa e Canada, 40 dei quali solo a New York.

«LA GRANDE IRONIA della bancarotta di WeWork è che arriva proprio nel momento in cui il settore registra *performance* record. Il fallimento non è dovuto a mancanza di domanda quanto al suo modello di business», ha dichiarato al *Financial Times* Jamie Hodari, ad di Industrious, una impresa concorrente. In effetti già ad agosto 2019 la *Harvard Business Review* spiegava che WeWork non è mai stata un unicorno: era una società immobiliare mal gestita, ossessionata dalla crescita, disattenta ai rischi di lungo periodo e con costi dissennati, superiori ai ricavi stessi, quando già le aziende consolidate del settore, tra affitti, utenze, manutenzione e servizi, hanno spese elevate e risicati margini di profitto. Tant'è che WeWork non ha mai realizzato utili. Poi nel 2020 la pandemia ha fatto scattare i *lockdown* e l'azienda ha ricevuto un colpo devastante, come quasi tutte le imprese degli uffici. Il Covid ha introdotto mutamenti radicali, con gli impiegati e i lavoratori della conoscenza sempre più propensi al lavoro da casa, che hanno colpito in modo permanente il mercato. Secondo Hodari, però, queste trasformazioni non sono state negative per il settore, perché molte a-

ziende si stanno spostando da "sedi centrali sovradimensionate verso spazi più flessibili e di dimensioni più modeste". Ma la rigida struttura di costi non ha consentito a WeWork di sfruttare per tempo queste nuove opportunità.

Dopo la pandemia, in alcune città come San Francisco e New York è scattato il "donut effect", l'"effetto ciambella", con i centri svuotati da chi si è spostato verso aree periferiche e rurali, ma il coworking è tutt'altro che morto. Secondo i dati dell'Osservatorio Smart working del Politecnico di Milano, in Italia i lavoratori da remoto erano 570 mila nel 2019, sono saliti a 6,58 milioni nel 2020 per poi stabilizzarsi a 3,6 nel 2022. Alle chiusure dovute ai lockdown, che hanno azzerato due delle principali voci di ricavi degli spazi (eventi e prenotazioni) hanno resistito meglio gli operatori di grandi dimensioni che ospitavano aziende e lavoratori di attività essenziali: solo il 14% degli spazi di coworking di dimensioni superiori ai 1.000 metri quadrati ha chiuso completamente, mentre è stato maggiore (74%) il tasso di chiusura degli spazi a gestione no-profit e al Sud (70%). Ora però gli spazi di lavoro flessibile sono tornati a crescere e lo fanno più rapidamente proprio al Sud e nelle città medie, come dimostra una recente ricerca di Ilaria Mariotti e Federica Rossi del Politecnico di Milano, Marco Biagetti e Sergio Scicchitano di Inapp e John Cabot University di Roma su dati dell'associazione Italian Coworking.

Secondo Mariotti, professore di Economia urbana e regionale al Dipartimento di architettura e studi urbani del Politecnico di Milano, "dopo il Covid in Italia gli spazi di coworking sono quasi raddoppiati: da 661 del 2018 a fine 2022 erano 1.027. Sono localizzati soprattutto nel Nord, 605, ma la crescita maggiore è stata al Sud, con un aumento dell'81%, e nelle città di dimensioni intermedie. Fanno rumore i casi di nuove aperture in città di medie e piccole dimensioni co-

me Como, Treviso, Ferrara, Reggio Emilia, Civitanova Marche e Lecce. La pandemia ha poi accelerato il cosiddetto *south-working*: il ritorno, anche temporaneo, di lavoratori originari del Mezzogiorno che scelgono di vivere al Sud lavorando da remoto per il Nord".

Quanto all'andamento delle imprese, secondo Mariotti "anche la redditività dei coworking è tornata sui valori del 2019, con metà circa delle aziende del settore che hanno bilanci in attivo, un dato che però cala a un terzo per gli spazi no-profit. Il settore si è professionalizzato: oltre il 90% dei 107 spazi di coworking chiusi in Italia tra il 2019 e il 2021 erano di operatori ad attività residuale o non prevalente".

Intanto alcune aziende e amministrazioni comunali e regionali stanno promuovendo questa forma di lavoro tra i loro dipendenti, anche attraverso voucher individuali, specie a favore del *'nearworking'*, il lavoro vicino a casa. "Il Comune di Milano alcuni giorni fa ha presentato il proprio progetto di *'nearworking'* per consentire ai suoi dipendenti di lavorare da 128 spazi nell'intera area metropolitana. Altri esempi di *'nearworking'* sono SmartBo, la rete di sviluppo del territorio partecipata dal Comune di Bologna che consente di lavorare in spazi più vicini a casa, e il progetto della Regione Emilia Romagna", continua Mariotti. Il Progetto Polis - Case dei servizi di cittadinanza digitale, promosso da Poste Italiane, prevede l'apertura di 250 spazi in tutta Italia, di cui 80 in Comuni con meno di 15 mila abitanti. "C'è anche l'associazione South Working, nata nel marzo 2020, che mette in rete gli spazi di lavoro condiviso offerti dai Comuni del Sud e nelle aree interne", conclude Mariotti. WeWork sarà pure morta, ma il coworking è più vivo che mai.

IMMOBILIARE

Coworking Travolto dai debiti, il gigante Usa dei servizi per telelavoro è fallito proprio mentre il settore sta decollando

Rivoluzione anche in Italia Piccole città e Mezzogiorno trainano la ripresa post-Covid: 661 spazi condivisi nel 2018, ora sono arrivati a quota 1.027

2010

ANNO FONDAZIONE In appena 9 anni WeWork aveva avuto una crescita stratosferica preparandosi alla quotazione nella Borsa di Wall Street

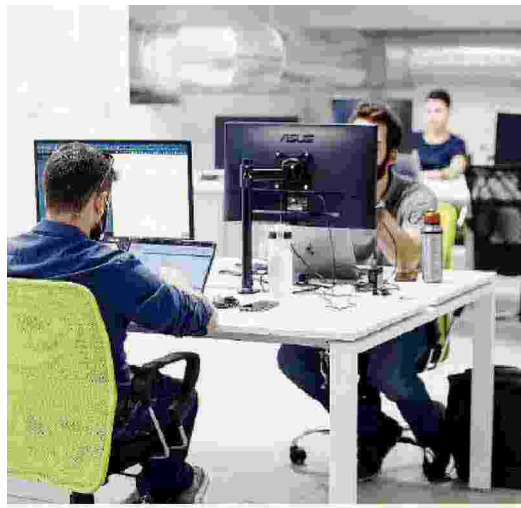


47MLD

LA VALUTAZIONE della società nel 2019, al massimo fulgore, in vista dell'Ipo che poi è saltata

10MLD

IL COLLOCAMENTO realizzato nel 2021, a un quinto delle valutazioni di appena due anni prima



IL PIFFERAI MAGICO CADUTO SEMPRE IN PIEDI

ADAM NEUMANN fondatore di We Work e suo ad sino al 2019, fu estromesso dall'azienda quando si scoprì che comprava immobili e poi li riaffittava all'azienda. Al centro di polemiche per il suo stile di vita, è uscito dal business con un patrimonio personale di 2,2 miliardi di dollari



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

045688



La sede di uno delle decine di spazi di coworking di WeWork a New York
FOTO LAPRESSE

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

045688