

WeWork punta su Milano per gli uffici condivisi

IMMOBILIARE

Previsto nel 2021 l'avvio di via Mazzini e (forse) di via Meravigli oltre agli spazi attivi

Paola Dezza
MILANO

L'ex casa di Charles Dickens a Londra, l'iconico Galaxy movie theater in India, a Bangalore, a Parigi un edificio Art Deco al 33 di rue LaFayette. Sono alcuni degli uffici aperti da WeWork nel mondo, scegliendo location di pregio o palazzi storici. Come a Milano, dove il gruppo intende arrivare a cinque location entro metà del 2021.

WeWork cerca di dimenticare i guai finanziari e lo scandalo che ha coinvolto il co-fondatore Adam Neumann, che poco più di un anno fa hanno fatto saltare la quotazione a Wall Street e hanno fatto finire il gruppo sotto l'ombrello della conglomerata giapponese SoftBank.

Sono lontani i mesi in cui il gruppo che si occupa di uffici in condivi-

sione veniva valutato 47 miliardi di dollari. Oggi la valutazione è crollata, ma la tabella di marcia delle aperture non conosce stop. Il business, infatti, funziona a detta degli esperti del mercato. Sembra anche di più in questi momenti di pandemia, in cui il futuro del direzionale classico è in discussione per via della quota crescente di smart working. Ed è per questo motivo che gli investitori immobiliari sono disponibili a ristrutturare, quasi sempre a proprie spese, palazzi centrali e in alcuni casi iconici per poi affittarli a WeWork.

Resta comunque l'incognita dei conti, visto che ad aprile 2020 Softbank ha dichiarato un bilancio annuale in rosso per quasi 8 miliardi di euro. Perdite superiori al previsto a causa della partecipata WeWork, ma che sono il preludio di una perdita netta attesa ancora più pesante - come hanno dichiarato i vertici della conglomerata - nell'esercizio finanziario che si chiuderà a marzo 2021.

Il gruppo conta oggi 843 centri (26 nel Sud Europa, 11 in Italia e Spagna) e 612 mila membri in tutto il mondo (dato a giugno 2020). Sono oltre 135

le location in Europa. Solo a Milano ne ha inaugurati tre da gennaio 2020 e prepara i prossimi due.

«Quando programiamo la crescita in un Paese partiamo dall'analisi dei principali indicatori, ma ascoltiamo anche i membri del network - spiega Muhannad Al Salhi, direttore generale di WeWork Italia e Spagna, dopo essere stato sempre per WeWork vice responsabile della crescita nella regione Emea -. La maggioranza dei nostri clienti sono grandi aziende, dai 500 dipendenti in su. Se guardiamo l'indice S&P 500 circa metà delle società sono clienti WeWork nel mondo».

Perché investire in Italia? «Gli indicatori sono positivi, ma al momento puntiamo solo su Milano - dice -. I nostri uffici sono in via San Marco 21, spazio che ha una capienza di 800-900 persone. Qui abbiamo preservato l'anima del palazzo nel quartiere di Brera. La seconda apertura è stata in via Turati 4, in un palazzo di Allianz. E poi il primo ottobre 2020 abbiamo aperto in via Vittor Pisani 15. Nello

NEWSLETTER



Un ebook con la newsletter

La newsletter settimanale RealEstate+, in abbonamento, si arricchisce di un ebook interamente dedicato all'analisi dei mega-trend innescati dalla pandemia. La newsletter anche questa settimana svela le indiscrezioni del settore immobiliare, le operazioni che si profilano all'orizzonte, analisi e inchieste sui segmenti di riferimento, dagli uffici al retail, hotel, residenziale allargato (student e senior housing), logistica. s24ore.it/realstateplus

spazio da 5.900 mq trovano ufficio 950 member».

Il gruppo cerca sempre location particolari, quando possibile palazzi storici. A Milano è in programma l'apertura di via Mazzini a gennaio 2021, edificio gestito da un fondo immobiliare di Hines, e un altro edificio centrale in via Meravigli, in un palazzo del Gruppo Generali, anche se in questo caso l'inaugurazione è da confermare.

«A livello globale l'effetto della pandemia ha incrementato le richieste per i nostri spazi condivisi - dice ancora -. Anche in Italia vediamo un boom di domanda».

«Il nostro mantra principale è essere flessibili al massimo - spiega ancora Muhannad Al Salhi -. Non solo in termini di spazi, che i clienti possono variare anche in momenti successivi da inizio contratto, ma anche in termini di possibilità di entrare in tutti i nostri centri con la carta "all access"».

E i problemi finanziari? «Ciò che è cambiato a livello strategico dal passato è che abbiamo un piano per arrivare alla profitabilità entro i prossimi 24 mesi» conclude.