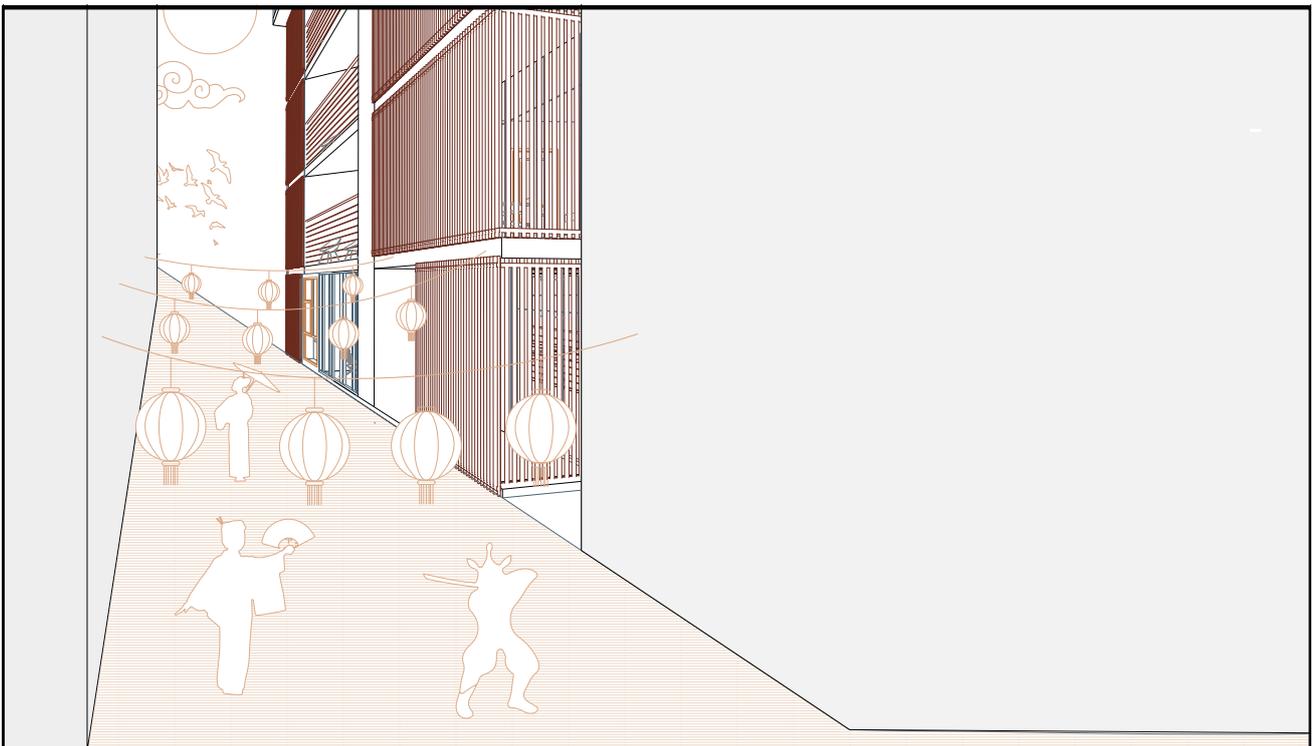


Tesi di Laurea Magistrale in Architettura Costruzione Città

Anno Accademico 2018-2019

Studentessa: Giulia Maria Clotilde Piccitto

**Sharing economy e Space as a Service:
progetto di un edificio di working-living a Tokyo
come esempio di un mercato immobiliare che sta
cambiando**



Relatore: *Professor Manfredo Nicolis DiRobilant*

Co relatori: *Professor Emilio Paolucci*

Professor Giancarlo Guidici (Polimi)

INDICE

Introduzione	pag. 4
Quali sono i fattori scatenanti. Come è cambiato il mercato.	pag. 7
Co-working e co-living: di cosa si tratta e qual è lo stato dell'arte attuale	pag. 10
L'importanza dell'utenza nella de- finizione di questi nuovi modelli immobiliari	pag. 24
La proposta progettuale: edificio di working-living a Tokyo	pag. 29
Decrizione del progetto	pag. 29
Tasso di occupazione	pag. 37
Ritorno dell'investimento	pag. 43
Conclusioni	pag. 47
Bibliografia	pag. 48

La globalizzazione e la digitalizzazione hanno cambiato profondamente il nostro modo di vivere. Hanno permesso alle persone di essere sempre connesse le une con le altre, e di usufruire di servizi e comodità prima impensabili. In questo ambito si è sviluppata la sharing economy, o economia della condivisione, nella quali si è passati dal concetto di proprietà di un bene al concetto di condivisione di un bene. Le nuove generazioni paiono meno interessate a pagare per possedere un bene, ma sono disposte a pagare per un'esperienza, che permetta di entrare in contatto con altre persone, e di crescere.

Questa nuova tendenza ha influenzato molti aspetti della vita quotidiana, tra cui il modo in cui viviamo la nostra casa, ponendo le basi per un nuovo modello di business nella real estate industry, lo Space as a Service. Lo Space as a Service, è un modello che non riguarda solo il mercato immobiliare, ma anche il mondo del lavoro, perché ha contribuito allo sviluppo di due fenomeni quali il co-working e il co-living. Questa ricerca ha l'obiettivo di analizzare questo trend, proponendo una nuova soluzione abitativa in linea con le richieste e i trend di mercato, localizzata a Tokyo.

INTRODUZIONE

Negli ultimi 10 anni abbiamo assistito al cambiamento dirompetene portato dal digitale. La diffusione e l'evoluzione di internet ha stravolto completamente le nostre abitudini, i nostri bisogni, il modo in cui ci relazioniamo con il mondo e con le persone.

Senza che ce ne rendessimo conto abbiamo sviluppato nuove esigenze, legate soprattutto alla comodità di una connessione a internet, che permette di fare tantissime cose, solo attraverso un device come telefono o computer. Abbiamo accesso a molti più servizi, il nostro stile di vita è diverso, possiamo avere tutto quello di cui abbiamo bisogno a portata di click.

Internet ci ha permesso di vivere le nostre vite in un altro modo, motivo per cui abbiamo esigenze diverse, nuove, che inevitabilmente hanno influenzato a loro volta il mercato e il sistema con cui funzionavano, fino ad oggi, certi sistemi.

Lo scopo di questa ricerca è di capire quali sono stati i fattori principali che hanno portato a una vera e propria rivoluzione del mondo del lavoro e del mercato immobiliare. Il nostro stile di vita tecnologico, sempre connesso con il mondo e con le altre persone, ha portato allo svilupparsi di nuove esigenze che indirettamente si sono riflesse sul modo in cui lavoriamo e in cui viviamo. Il motivo principale di questo cambiamento è l'ingresso nel mondo del lavoro della generazione dei Millennials, che a differenza dei loro genitori, hanno un rapporto diverso rispetto al digitale, sono più flessibili e dinamici, e aperti all'innovazione e ai cambiamenti, e per questo hanno avuto molta influenza sulle dinamiche di mercato.

Nello specifico andremo ad analizzare la figura del freelancer e del digital nomads, due figure lavorative che sono nate anni fa, ma che hanno assunto negli ultimi anni un ruolo particolare e di centrale im-

portanza nel determinare i trend del mondo del lavoro e del mercato immobiliare. Le nuove esigenze di queste due figure, hanno portato allo sviluppo di due modelli architettonici nuovi, il co-working e il co-living. Essi si configurano non solo come nuovi modelli architettonici di spazi che esistevano in passato, e che sono stati riadattati alle nuove esigenze, ma anche come luoghi di condivisione, con forti implicazioni sociali. È importante infatti, nel condurre questa analisi, considerare il fenomeno sotto molteplici punti di vista. In questa ricerca sia il co-working che il co-living, sono analizzati dal punto di vista architettonico, come spazi di condivisione polifunzionali; dal punto di vista sociale – poi – si indagano i motivi che hanno portato alla proliferazione di questi modelli e si cerca di leggerne le conseguenze sul mercato immobiliare; dal punto di vista economico – infine – si ragiona sulla profittabilità di un investimento in co-working e co-living, così come sulla sua convenienza per l'utenza.

La prima parte dell'analisi studia le cause che hanno portato allo sviluppo di questi nuovi modelli, e che sono state ricercate in ambiti che non riguardano precisamente il mercato del lavoro e il mercato immobiliare. All'inizio, infatti, si è parlato dello sviluppo di internet, ed è con questa premessa che sono state condotte tutte le analisi che verranno in seguito esposte.

Il primo capitolo dunque, riassume e spiega quali sono stati i motivi socio-economici che hanno portato a questo radicale cambiamento nella vita delle persone, e che hanno comportato, di conseguenza, anche un cambiamento sociale non indifferente. Noi ci occuperemo solo di co-working e co-living, come esempi fisici di questo cambiamento, ma vi sono altri aspetti della vita quotidiana non tangibili

che sono anch'essi dipesi da questa rivoluzione.

Il secondo capitolo, invece, è incentrato sulla definizione di co-working e co-living. Si spiega cosa sono questi modelli per definizione, come sono nati, e come si sono trasformati, fino ad arrivare a dare una spiegazione/definizione di cosa sono diventati negli ultimi anni. Per approfondire meglio la questione poi, è stata condotta anche un'analisi dello stato dell'arte, portando come esempi alcuni di questi modelli che hanno avuto più successo nel mondo, e spiegando quali sono le principali caratteristiche e come funzionano. Verrà anche analizzato un terzo modello, ancora più recente, il working-living, attuando lo stesso metodo usato per illustrare gli altri due modelli.

Il terzo capitolo consiste in una descrizione e analisi di chi sono freelancer e digital nomads. Dato che i temi trattati in questa ricerca riguardano soprattutto le persone, e il modo in cui si relazionano con il mondo, il terzo capitolo ha lo scopo preciso di analizzare quelle che sono le esigenze di queste figure professionali, che hanno portato allo svilupparsi di questi nuovi modelli, in quanto ne sono gli utilizzatori principali.

Il quarto e ultimo capitolo si prefigura come una proposta progettuale di working-living a Tokyo. All'inizio vengono spiegate le cause che hanno portato alla scelta di Tokyo come location piuttosto a una delle altre grandi città nel mondo, con un excursus sui motivi per cui, a Tokyo, certi modelli hanno tardato ad arrivare. La seconda parte del quarto capitolo, invece, consiste in una relazione di progetto che descrive nel dettaglio l'edificio in questione e come funziona, andando anche a mostrare quali possano essere le implicazioni economiche del progetto sia per chi lo costruisca sia per chi lo utilizzi.

Il metodo usato per condurre questa ricerca, non fa fede a una bibliografia vera e propria, ma a una raccolta di articoli e brevi trattati sui temi, che sono stati tutti reperiti online. Trattandosi di tematiche molto giovani, che riguardano temi anche trasversali all'architettura vi è pochissima bibliografia in merito. Non sono ancora state condotte ricerche approfondite, ed è difficile reperire materiale che sia in grado di descrivere nel dettaglio questo fenomeno.

Per comprenderne le cause, la ricerca dunque, è stata condotta attraverso ricerche online in merito a numerosi argomenti, consultando paper e articoli che trattassero in maniera relativamente approfondita i vari temi. Le conclusioni sono state tratte poi in maniera empirica, studiando quanto letto, e collegando tra di loro i processi causa-effetto che hanno innescato il cambiamento.

Questo approccio è stato utilizzato principalmente per comprendere quello che poi è stato descritto nei capitoli uno e tre, e in parte nei capitoli due e quattro. Il capitolo due, in particolare, è frutto di un'altro tipo di ricerca che consiste in un'analisi e in uno studio approfondito dello stato dell'arte. Sono stati selezionati esempi emblematici di questi nuovi modelli nel mondo, e sono state analizzate le loro dinamiche, ovvero quando sono nati, come funzionano, come si sono sviluppati, e quali sono i loro programmi futuri. Catalogando e sistemando tutti i dati raccolti sono state poi tratte le conclusioni in merito all'evoluzione sia del trend che del modello stesso.

Per quanto riguarda il progetto architettonico sviluppato, esso ovviamente tiene conto di tutta la ricerca che è stata fatta in merito al tema trattato, combinata con il background architettonico dell'autrice. L'obiettivo di questa tesi, dunque è quello

di realizzare un progetto architettonico che rispecchi i cambiamenti che stanno avvenendo nel mercato immobiliare e nel mondo del lavoro, considerando e facendo propri i dettami della sharing economy. Il caso studio proposto nella città di Tokyo è emblematico in quanto la città di Tokyo, pur possedendo tutte le premesse necessarie per essere un terreno fertile per il proliferare di questi modelli, in quanto città economicamente dinamica e globalizzata, è in ritardo rispetto a alle altre due città globali della triade proposta da Saskia Sassen, vale a dire New York e Londra. [1]

Si vuole quindi capire quali siano le cause del ritardo all'ingresso nel mercato di questi modelli di business e di vita-lavoro, e dimostrare come in realtà vi sia domanda sul territorio, i possibili user sono da considerarsi provenienti da ogni parte del mondo, e come un investimento di questo tipo potrebbe essere proficuo per entrambi gli attori coinvolti - investitori e utenti - e soprattutto conveniente rispetto alle dinamiche del mercato immobiliare giapponese.

In conclusione a questa ricerca si vuole ricapitolare quali siano le ragioni che rendono il progetto proposto, attuale rispetto alle dinamiche di mercato, spiegate negli altri capitoli, e in linea con quelli che sono i trend e le esigenze del mercato. Fra 20 anni non si vivrà né lavorerà più come siamo abituati a fare in questo momento, la domanda che sta nascendo adesso diventerà la nuova costante nelle statistiche immobiliari, e sempre più persone inizieranno a usare il loro tempo in maniera differente, preferendo uno stile di vita autonomo e dinamico, rispetto a uno più statico e dipendente.

Quello che adesso è un nuovo trend diventerà una costante e un'abitudine, e quello

che si vuole fare è spiegare perchè, i landlord di tutto il mondo, secondo alcune ricerche [2], dovrebbero cambiare il modo in cui traggono profitto dagli immobili di cui dispongono, considerando questi modelli come la nuova e definitiva forma di reddito.

Note

[1] S. Sassen, *The Global City: New York, London, Tokyo*, Princeton University Press, Princeton, 2001

[2] <https://www.forbes.com/sites/forbescoachescouncil/2019/01/30/what-space-as-a-service-could-mean-for-the-future-of-real-estate/#6e598f9fdb4b>

QUALI SONO STATI I FATTORI SCATENANTI. COME È CAMBIATO IL MERCATO.

Con l'avvento della globalizzazione e dello sviluppo di internet il mondo è cambiato. Sono cambiate le persone, le abitudini, il modo di lavorare e anche il modo di vivere. Non a caso, il gap generazionale tra Millennials e Gen Z è nettamente inferiore rispetto a quello che intercorreva tra Millennials e Baby Boomers.

La **globalizzazione**, intesa come possibilità di spostarsi da un angolo all'altro del pianeta in maniera facile e veloce, solo prenotando un biglietto aereo, e la connessione a internet, che ha reso possibile qualunque tipo di comunicazione e di attività in qualunque posto del mondo, hanno contribuito a modificare ed evolvere il modo in cui le persone lavorano, e questo ha inevitabilmente influenzato anche altri aspetti della vita quotidiana, e ovviamente, i mercati ad essi connessi.

Il cambiamento più grande, che ha influenzato maggiormente il mercato, ed è parte integrante di questi cambiamenti, risiede nel concetto stesso di proprietà.

Proprietà, secondo la sua definizione enciclopedica è il "*Diritto di godere e disporre delle cose in modo pieno ed esclusivo, entro i limiti e con l'osservanza degli obblighi stabiliti dall'ordinamento giuridico*". [3]

I Baby Boomers, figli del consumismo e del capitalismo, facevano parte di un mondo dove la proprietà di beni era la regola. Dalla casa, all'automobile, fino al posto di lavoro, metaforicamente parlando, tutto doveva essere di proprietà della persona, che annoverava il bene in questione come sua proprietà piena ed esclusiva.

I Millennials e la Generazione Z, invece, sono i protagonisti di un nuovo trend. Negli ultimi 10 anni abbiamo assistito alla crescita esponenziale di fenomeni come Spotify, Netflix, Uber, e Amazon, per citare tra i più importanti. Tutte queste aziende hanno la peculiarità di vendere servizi,

e non beni, e il loro enorme successo è dovuto proprio al fatto che le nuove generazioni sono disposte a pagare per un servizio, piuttosto che per la proprietà del prodotto stesso.

Il mercato si sta orientando verso la vendita di servizi, più che sulla vendita di beni: si è disposti a pagare per beni intangibili piuttosto che per la proprietà di qualcosa. Questo trend ha preso piede da settori come il cinema e la musica, che erano i più facili da controllare tramite abbonamento, ma pian piano si è esteso anche ad altre aree del mercato, ponendo i presupposti per lo svilupparsi di quel fenomeno chiamato **sharing economy**. Letteralmente può essere tradotta come "*economia della condivisione*", e fonda i suoi principi su elementi come le piattaforme (di solito collegate ad applicazioni che permettono di usufruire dei servizi e di scambiarsi beni), la convenienza, la tecnologia e il concetto di community. [4]

Non a caso negli ultimi anni abbiamo potuto constatare l'esplosione di fenomeni di sharing come il bike sharing, il car sharing, e addirittura il couch surfing, solo per citarne alcuni.

Il mercato immobiliare è un settore che è stato particolarmente influenzato da questo trend, infatti è stato studiato un nuovo business model per la real estate industry, lo **Space as a Service** (SPaaS).

In linea con i principi della sharing economy, alcune nuove categorie lavorative facenti parte della generazione dei Millennials, freelancer e digital nomads innanzitutto, hanno piantato i semi di questo nuovo business model. La nuova forma di business consiste nel connettere gli utenti con gli spazi e gli spazi tra loro per trasformarli in attivatori di energie e in ambienti di relazione al servizio delle persone, dove incontrarsi, partecipare a esperienze, fare network. [5]

Da questa definizione si può capire come il vecchio modello su cui si è sempre basato il mercato immobiliare, affitto o compravendita di un immobile,, non è più al passo con i tempi. Non garantisce comodità, né servizi, né possibilità di integrazione, e sta perdendo il suo appeal sui mercati, perlomeno in alcune fasce e in alcune città. Anche il vecchio modello dell'agenzia immobiliare sta cambiando: grazie a internet e ai servizi di booking online, che in pochi minuti permettono di prenotare una stanza o un appartamento, senza costi aggiuntivi e a qualunque ora del giorno e della notte, le nuove generazioni preferiscono scegliere online la propria accommodation, risparmiando sia in tempo che in denaro.

Flessibilità è la parola chiave di questo cambiamento.

Space as a service si traduce proprio in questo. Attraverso questo nuovo modello di business i landlords non offrono più spazi, ma servizi che permettono agli utenti di fruire dello spazio in modo semplice. Si sceglie il posto, si prenota la camera, si paga e il gioco è fatto. Uno spazio chiavi in mano equipaggiato di tutti i servizi possibili, non si deve pensare a niente, solo scegliere la destinazione e prenotare.

Questa è la flessibilità che il nuovo modello offre, questa è la direzione che il mercato sta prendendo. Ma non gira tutto intorno alla flessibilità. Un altro importante fattore che ha dato il via al cambiamento è la possibilità di fare community.

Il tipo di utente che usufruisce di questi spazi, come abbiamo specificato in precedenza freelancers e digital nomads, non cerca solo soluzioni comode e pratiche dove poter vivere e lavorare, ma anche la possibilità di conoscere nuove persone, per confrontarsi, fare network, e con cui scambiarsi opinioni e pareri in merito al proprio lavoro.

Non a caso, tutti i nuovi modelli che si sono sviluppati negli ultimi anni, hanno contribuito a creare community di giovani lavoratori in tutto il mondo. Con l'avvento della digitalizzazione e il cambio di direzione che ha preso il mondo del lavoro, adesso si può lavorare anche da remoto, e molte aziende spingono i loro stessi dipendenti a uscire dall'ufficio e a lavorare da casa. Altre aziende invece, preferisco assumere per compiti temporanei, lavoratori autonomi (o freelancer) specializzati nella mansione che stanno ricercando. Non c'è da stupirsi, dunque, che questo genere di persone preferiscano spazi condivisi, comodi e stimolanti nei quali poter sviluppare il proprio business, invece di un banale appartamento dove passare ore davanti a un computer in completa solitudine.

Non vi è più la necessità di possedere un appartamento o una casa, ma piuttosto di condividere esperienze e trovare nuovi stimoli, come non vi è più la necessità di possedere una macchina, invece che condividere il viaggio con altre persone.

Internet è il fattore scatenante che ha permesso questo cambiamento: ha permesso alle persone di essere connesse tra di loro sempre, indipendentemente da dove si trovino, e di poter usufruire di tutta una serie di servizi in maniera veloce, facile ed economica, tanto che questa realtà si tramutata in esigenze ed è stata proiettata su tutti gli aspetti della vita quotidiana. Adesso il mercato non è più orientato alla vendita del bene, ma alla vendita di esperienze, di condivisione, e di comodità.

Note

[3] <http://www.treccani.it/enciclopedia/proprieta/>

[4] <https://www.wired.it/topic/sharing-economy/>

[5] <https://medium.com/@antonyslumbers/new-business-models-in-real-estate-space-as-a-service-1cad14e0373b>

CO-WORKING E CO-LIVING: DI COSA SI TRATTA E QUAL È LO STATO DELL'ARTE ATTUALE

Lo Space as service, si configura in due modelli molto semplici: il co-working e il co-living.

Il **Co-working** è un fenomeno più vecchio rispetto al co-living, ed è quello che in effetti, ha facilitato lo svilupparsi dello SPaaS, in quanto entrambi si basano sullo stesso modello.

Le radici del co-working in effetti sono molto vecchie, poiché si possono fare risalire ai salotti artistici e intellettuali, molto in voga a partire dal 1700, dove appunto, artisti, scienziati e letterati si incontravano per scambiarsi idee e opinioni in merito agli argomenti più svariati. Molti studi in effetti (a partire dalle teorie di Steiner in merito alla produttività di gruppo)[6], ma anche la stessa esperienza, hanno dimostrato che lavorare in gruppo, ha influenza sulle prestazioni del singolo individuo che risultano molto più alte, poiché è in gruppo e con il confronto che si trovano gli stimoli per le idee più brillanti. La stessa Enciclopedia è nata all'interno di uno di questi salotti, come volontà di raccogliere tutto il sapere che circolava in quegli ambienti. [7]

Il primo esempio di co-working come lo intendiamo adesso, è "*The Spiral Muse*", fondato a San Francisco nel 2005 da Brad Neuberg, [8] che è stato anche il primo a teorizzare questo nuovo modello. Non a caso, il primo co-working nasce in America, dove il mercato del lavoro si è evoluto prima rispetto a quello Europeo e degli altri stati del mondo, e ha portato alla creazione delle grandi aziende della Silicon Valley, che sono nate proprio dalla condivisione di idee.

Non vi è una vera e propria definizione di Co-working, ma più una teorizzazione di principi. Il Co-working non è semplicemente uno spazio, ma un nuovo modo di lavorare, che si basa su una serie di valori

condivisi: Community, Apertura, Collaborazione, Accessibilità e Sostenibilità. [9] Co-working significa lavorare insieme, condividere idee, sviluppare idee, scambiarsi opinioni, crescere dal punto di vista lavorativo ma anche personale. Si basa tutto sul concetto di condivisione.

Gli spazi di co-working, riflettono questo principio.

Le persone che sfruttano questi spazi sono freelancer, digital nomads, persone che gestiscono da sole il proprio tempo e il proprio lavoro, che non hanno una sede fissa, ma sono sempre in movimento in cerca di nuovi stimoli e di una work-life balance che li soddisfi. Per questo motivo la caratteristica principale che hanno tutti gli spazi di co-working sparsi in giro per il mondo, è la possibilità di connettere le persone.

L'obiettivo di questi spazi, che oramai sono quasi tutti gestiti da start-up, è creare un'ambiente stimolante, sia dal punto di vista intellettuale ma anche della conformazione fisica dello spazio stesso, che sia in grado di adattarsi alle esigenze delle persone che ne usufruiscono, e che permetta di lavorare bene, di sentirsi a proprio agio e di confrontarsi con gli altri. Il design dello spazio infatti, è un aspetto su cui vengono spese molte energie e molti investimenti, perché è soprattutto nella forma e nelle caratteristiche degli ambienti, che gli utenti iniziano a trovare il benessere lavorativo che cercano.

I Co-working inoltre, offrono ai propri utenti i più svariati servizi, dalla connessione a internet, a un area relax, a una reception aperta 24/7, all'organizzazione di eventi, fino ai servizi più scontati, legati proprio all'attività lavorativa, come sale meeting, scrivanie private, servizi stampa, gestione della posta e laboratori dove poter eventualmente lavorare allo sviluppo di prototipi.

Attualmente esistono vari tipi co-working, la maggior parte sono startup, che possiedono varie sedi nelle maggiori città del mondo, come New York, Londra, e Los Angeles, a cui si aggiungono catene nazionali, che hanno varie sedi in una stessa città o in uno stesso stato, per poi arrivare invece ai casi isolati, che si rifanno a un unico edificio/spazio di co-working, e non hanno una caratteristica geografica precisa, per cui si trovano in qualunque posto del mondo.

Il modello del co-working ha quindi l'obiettivo di fornire a chi ne ha bisogno uno spazio flessibile, dinamico, tecnologico, comodo, sostenibile dove poter lavorare e dove potersi connettere con gli altri, per aumentare il proprio rendimento, la produttività, e trovare stimoli sempre nuovi per il proprio lavoro.

Il **Co-living** si basa sugli stessi principi. Le radici del co-living sono molto più recenti, e si possono fare risalire alle residenze universitarie, dove di norma ogni studente ha una stanza, singola o condivisa, e dispone di servizi in comune come cucina e bagno. Il co-living, inteso come facente parte dello SPaaS, è quasi del tutto affine alle Residenze Universitarie come modello abitativo, ma si differenzia in quanto è rivolto a un tipo di utenza completamente differente. Giovani lavoratori, freelancer, digital nomads, che si trasferiscono nelle grandi città per lavoro, preferiscono non spendere grandi somme di denaro per affittare appartamenti, in cui trascorrono poche ore al giorno, perché passano la quasi totalità del loro tempo fuori casa. È nata quindi una esigenza da parte di queste persone, che riguarda modelli abitativi flessibili, a costo più basso, e dove non ci siano vincoli contrattuali restrittivi. Sono questi dunque i presupposti che hanno portato allo svilupparsi del co-living.

Il co-living, per questo motivo, si differenzia dal co-housing, modello abitativo affine, molto più vecchio, nato nei paesi scandinavi negli anni 60'. [10] Il co-housing consiste nella creazione di piccole comunità in cui famiglie, o anziani, o persone singole, decidono di andare a vivere insieme e di condividere alcuni spazi comuni. [11] La differenza sostanziale tra i due modelli sta nel tipo di utenza, da una parte nuclei di due o più persone, dall'altra invece solitamente utenti singoli, e soprattutto nel tempo di permanenza all'interno della struttura: nel co-housing le persone vivono, anche per anni, mentre il co-living è caratterizzato da un ricambio di utenza molto più breve, di solito si parla di 6 mesi o 1 anno di permanenza nella struttura. Inoltre, nel co-housing il tipo di spazio a disposizione delle persone è differente, e cambia da caso a caso: vi sono alcuni esempi dove sono aree tipo il giardino, o la piscina, o altre aree legate ai momenti di svago, ad essere in comune, mentre esempi dove anche la cucina e lo spazio soggiorno sono condivisi, al contrario i bagni sono quasi sempre privati. Nel co-housing il concetto di comunità è sempre presente, ma si può definire come la scelta di persone di condividere con altre, alcuni aspetti della propria vita privata, mentre nel co-living, invece, ogni aspetto della vita quotidiana è condiviso, garantendo comunque il grado di privacy che una camera da letto singola può offrire.

Il co-living quindi si può definire come una residenza flessibile, dove persone singole che si trasferiscono in una nuova città decidono di stabilirsi, perché possono usufruire di tutta una serie di servizi che altrimenti non avrebbero o che dovrebbero pagare extra (come lavanderia, piscina, palestra ad esempio), non devono pagare altri importi oltre all'affitto mensile, pos-

sono prenotare la stanza online, e possono entrare a fare parte di una community, composta dalle persone con cui condividono l'abitazione.

Di nuovo ritornano i concetti di flessibilità e di condivisione, principi cardine della sharing economy. Il co-living comunque, è un fenomeno recente, i primi casi sono datati 2015, e si sono sviluppati a New York e Londra, città da sempre fulcro di dinamismo lavorativo e dove i prezzi degli immobili sono notoriamente molto alti. La sharing economy è databile intorno al 2010, quando si sono appunto sviluppate le prime piattaforme di servizi, e in neanche 5 anni, il trend si è ampliato anche al mercato immobiliare, poiché si sono venuti a creare i presupposti per questa transizione.

Co-living quindi significa vivere in maniera condivisa, in un'ambiente comodo, flessibile, sostenibile, al passo con i tempi, e dove si possa stare in mezzo alle persone.

Negli ultimi anni, dal 2016, si è sviluppato un'altro modello, il **working-living**. Il working-living è figlio di questi due modelli sopracitati, ma soprattutto della globalizzazione. Come abbiamo già accennato, il mondo del lavoro è cambiato, e adesso è cosa non insolita lavorare da remoto, senza doversi recare per forza in ufficio. Questo nuovo modo di lavorare ha spinto le persone a viaggiare più spesso, talvolta portandosi il pc con se, e lavorando da remoto da un'altra parte del mondo. Il concetto che ha portato alla creazione di questo nuovo modello si può riassumere con: perché lavorare a casa quando posso lavorare da qualunque parte del pianeta? È un fattore che ha portato allo sviluppo e alla diffusione dei cosiddetti digital nomads, persone che lavorano in maniera indipendente, che possono gestire il loro lavoro senza bisogno di un ufficio, ma solo

di una connessione ad internet, e che hanno iniziato a spostarsi in giro per il mondo, in cerca di stimoli, o semplicemente di staccare per un po' di tempo dal tram tram delle grandi città, per poter lavorare in posti più tranquilli e rilassanti. I digital nomads sono la nuova generazione di freelancer. [12]

Sono persone che lavorano in determinati ambiti, come ad esempio il marketing, la fotografia, la programmazione, e che gestiscono in maniera indipendente il loro lavoro. Quello che sta alla base della filosofia del digital nomad, è l'esigenza di raggiungere la cosiddetta work-life balance, ovvero un equilibrio tra vita privata e lavoro, che li spinge a viaggiare spesso, e a cercare location diverse dove poter svolgere la propria professione. In risposta a questa esigenza, si sono sviluppate nei ultimi anni startup che hanno come obiettivo proprio questo: fornire a queste persone degli spazi, di solito in luoghi di villeggiatura, dove possano lavorare ma anche sfruttare il proprio tempo in altri modi. Si chiama working-living, e consiste in delle residenze, fornite di tutti i servizi possibili, dove il periodo di residenza varia da poche settimane a qualche mese, nelle quali vi sono spazi abitativi, che corrispondono in tutto e per tutto al co-living, e spazi di co-working. [13] Ma quello che differenzia ancora di più questo modello dagli altri due è la presenza di tutta una serie di spazi e servizi dedicati esclusivamente al relax, assimilabili a quello che può offrire un albergo in un luogo di villeggiatura.

Questo modello ha ottenuto molto successo, attualmente vi sono molte startup che hanno sedi in tutto il mondo, dal Sud America al Mediterraneo all'Asia, e da poco hanno iniziato a rivolgersi anche a un'altro tipo di utenza, simile ma diversa. Dato il successo di questo tipo di residenze, molte persone hanno iniziato a cer-

care lo stesso tipo di sistemazione anche all'interno delle grandi città, tanto che a Londra e New York, attualmente, sono stati importati i primi esempi di working-living urbano. Il modello è lo stesso, una residenza che coniuga insieme spazi di co-living con spazi di co-working, quello che cambia rispetto al modello più di villeggiatura, sono i servizi offerti. In una grande città non vi è l'esigenza di staccare dall'ordinario che invece caratterizza i luoghi di villeggiatura, quello che quindi questi edifici offrono sono servizi inerenti a quel genere di attività che le persone svolgono nelle grandi città durante il tempo libero: palestra, piscina, biblioteca, sala cinema, e organizzazione di eventi aperti anche a persone esterne alla community. Attualmente il modello ha una presenza ancora molto forte nei luoghi di villeggiatura, perché l'esigenza da cui il modello è partito ha portato allo svilupparsi di molti esempi in quelle determinate aree, ma pian piano sta colonizzando anche le grandi città; Londra e New York sono solo le prime sperimentazioni, ma alcune delle startup hanno in progetto di espandersi anche in città come Tokyo o Los Angeles. Nelle grandi città, la competitività di questo modello rispetto ai suoi due competitors, sta che a un prezzo ragionevole, in proporzione ai costi immobiliari, si hanno a disposizione molti servizi in più, che gli altri modelli possono offrire solo in parte, oltre a tutti i comfort di uno spazio condiviso.

Da quello che si può notare analizzando questi modelli differenti è davvero come la sharing economy abbia influenzato radicalmente il modo di vivere e lavorare delle persone. I trend condotti sull'influenza di internet sul mondo del lavoro confermano [14] che le nuove generazioni hanno esigenze completamente diverse rispetto

a quelle che avevano i loro stessi genitori. Il modo di lavorare è cambiato, l'accessibilità e la disponibilità di un certo tipo di servizi ha cambiato il modo in cui si vive la propria quotidianità, internet ha reso tutto alla portata di mano di chiunque, è dunque una conseguenza inevitabile che anche il modo di vivere sia cambiato. Non interessa la proprietà di una cosa, interessa la condivisione di un'esperienza, di una condizione, dei propri problemi e delle proprie idee. In un mondo in cui siamo virtualmente tutti connessi gli uni agli altri h24, la stessa necessità di condivisione è stata traslata nella vita di tutti i giorni, dando vita a nuove esigenze che hanno portato allo svilupparsi di questi nuovi modelli abitativi.

Tutti e tre i modelli sfruttano e si basano sullo stesso modello di business, lo Space as a Service, e per meglio comprendere il loro funzionamento, visto che non vi è ancora letteratura sufficiente disponibile in merito, è stata realizzata un'analisi dello stato dell'arte, che ha deciso di considerare come esempio, le maggiori startup nel mondo per tutti e tre i modelli.

Verranno esaminate tre startup per ogni modello, le più emblematiche e le più esplicative, per il tipo di sistema utilizzato e numero di servizi offerti. Per quanto concerne il co-working sono state scelte **TAG, WeWork e Bold**; per quanto concerne il co-living sono state considerate **WeLive, Common e StartupHome**, mentre per quanto riguarda il working-living sono state scelte **Roam, The Collective, e Unsettled**.

Il co-working, come abbiamo detto, è il più vecchio fra questi tre modelli, ed è anche quello più diffuso nel mondo. Le caratteristiche che accomunano questi spazi

sono abbastanza simili le une con le altre, e le uniche differenze che sussistono tra i vari co-working in giro per il mondo risiedono nei servizi offerti e nelle location. Per descrivere meglio questo fenomeno sono stati scelti tre esempi emblematici, come **Tag**, startup italiana, ora una delle più grosse d'europa, **WeWork**, più giovane di Tag, ma la maggiore startup di co-working al mondo, e **Bold**, la più recente, che però ha un modello di business tutto particolare che le permette di differenziarsi dai suoi numerosi competitors.

Talent Garden [Tag]

Tag, sigla per Talent Garden, è una startup di co-working fondata a Brescia nel 2011, e ad oggi è la più grande piattaforma fisica in Europa di networking e formazione per l'innovazione digitale, che oggi conta 23 campus in 8 Paesi (Albania, Austria, Danimarca, Italia, Irlanda, Lituania, Romania, Spagna). [15]

Si definisce piattaforma, e non semplicemente un'azienda che gestisce spazi di co-working perché una delle peculiarità di Talent Garden è la formazione, oltre a provvedere a spazi di co-working e all'organizzazione di eventi, che sono caratteristiche che accomunano tutti i co-working in giro per il mondo, Tag organizza corsi, masterclass, e approfondimenti, proprio per aiutare le persone a inserirsi meglio all'interno della rivoluzione digitale, fornendo skills e competenze trasversali. È un'ambiente pensato proprio per aiutare i giovani imprenditori a sviluppare le proprie idee, non si configura quindi solo come un co-working, sebbene sia considerato come tale e ne possieda tutte le caratteristiche, ma è anche assimilabile ad un incubatore di imprese.

I maggiori servizi che talent garden offre a chi aderisce alla piattaforma quindi sono:

- spazi di co-working, forniti di ogni servizio, come spazio di lavoro condiviso, meeting room, private desk, private office, area relax, wifi e gestione della posta e dei pacchi;

- eventi, che consistono principalmente in incontri con esperti del settore e altre persone facenti parte della community, organizzati con lo scopo principale di diffondere innovazione, conoscenza e fare networking;

- corsi di formazione che riguardano molti settori, dal management, all'innovazione, alla tecnologia, arrivando persino allo yoga e all'inglese;

- community, perché tag, oltre che essere un luogo fisico, è fatta soprattutto da persone, e la community ha lo scopo di tenere giovani innovatori e imprenditori in contatto, per scambiarsi idee, pareri e per essere aggiornati sugli eventi e le attività organizzate dal talent garden;

- innovation school, una scuola di formazione aperta a tutti, non solo ai membri della community o agli associati di tag, che organizza lezioni e corsi di formazione per tutte le età su numerosi argomenti prevalentemente relativi alla tecnologia e all'innovazione

Il modello di business di tag, quindi, si basa principalmente sulla fornitura di spazi di co-working dinamici e adatti alle nuove generazioni, sui servizi extra che offre (corsi ed eventi), e su un sistema di sponsorships con grandi aziende che prendono parte a eventi e lezioni, portando il loro know-how all'interno del network.

WeWork

WeWork (dal 2019 inglobata nella "The We Company"), è nata come startup nel 2010, a New York, con lo scopo di garantire a chi ne avesse bisogno, spazi di lavoro

ro dinamici e flessibili, e una community con cui poter condividere idee, passioni, e con cui crescere. Attualmente WeWork conta più di 5.000 dipendenti in oltre 280 sedi, distribuiti in 86 città in 32 paesi nel mondo. [16] È una delle più grandi aziende di co-working al mondo, e i suoi punti di forza sono la grandissima community che hanno costruito, con più di 100.000 membri, e la grande diffusione in tutto il mondo. WeWork è in grado di offrire una serie di servizi molto particolari ai suoi membri, come l'assicurazione sanitaria, un social network interno, la partecipazione a eventi, workshop e ad un raduno estivo annuale, organizzato dal 2015.

Nonostante questo aspetto molto particolare, legato in maniera forte a senso di community che i fondatori della startup volevano sviluppare, WeWork rimane comunque un'azienda che fornisce principalmente spazi di co-working.

I servizi al co-working che WeWork offre sono pensati appositamente per lavoratori singoli (come i freelancers ad esempio), per startup in crescita, o per piccole aziende che non hanno ancora una sede fissa; difatti, chi entra a fare parte della community di WeWork può decidere di usufruire di questi servizi:

- private office, private desk, o shared desk per i lavoratori singoli
- meeting room, tables, uffici personalizzati per le giovani startup
- headquarters per le piccole aziende che ancora non hanno una sede legale fissa, WeWork adibisce un piano, o una porzione di piano di una delle sue strutture per essere l'headquarters di un'azienda.

Oltre a questi servizi molto specifici, ogni spazio di co-working ovviamente è fornito di tutta una serie di servizi standard come area relax, bar/cucina, connessione a internet, stampanti, gestione posta e

pacchi, reception e accesso 24/7. WeWork organizza, come abbiamo specificato prima, anche eventi alcuni workshop solo per le persone che fanno parte della community, non sono aperti al pubblico, perché la membership di WeWork è a pagamento.

Il suo business model si basa dunque principalmente sull'affitto di posti di co-working, sulla costruzione della community, e sulla partnership con aziende che contribuiscono agli eventi e ai servizi dell'azienda.

WeWork è una delle poche startup di co-working internazionali a possedere spazi a Tokyo.

Bold

Bold è la più recente delle startup che abbiamo deciso di selezionare, perché è stata fondata solo nel 2016 a Londra, ed ha aperto il suo primo spazio di co-working a Londra a Dicembre 2018. La filosofia che sta dietro a Bold è proprio quella del co-working per sua definizione, il loro obiettivo è fornire spazi di lavoro nuovi, dinamici, flessibili, al passo con i tempi dove giovani imprenditori e innovatori possano incontrarsi, trovare stimoli nuovi, fare crescere le loro idee. Non a caso il nome che hanno scelto, Bold, sta ad indicare proprio questo: "*Bold /bɔːld/ – a person showing a willingness to take risks; confident and courageous*" [17]

La peculiarità di Bold, è che non si configura solo come uno spazio di co-working, ma anche come un brand con delle caratteristiche ben precise; non a caso, il board di Bold si compone di tre figure, il CEO, il COO e l'Head of Design. Questo perché una delle attività di Bold è di realizzare progetti ad hoc, di spazi flessibili e dinamici, in linea con la vision di Bold, per tutte quelle aziende che lo desiderano: loro mettono la location, Bold si occupa di rea-

lizzare il progetto.

Bold vuole cambiare il modo di lavorare delle persone, proprio perché si sono resi conto che il trend sta cambiando, e loro vogliono permettere a tutte quelle persone o startup che ne hanno bisogno di trovare uno spazio di lavoro flessibile, dinamico, comodo dove poter crescere e trovare ispirazione.

Negli spazi di co-working i servizi forniti da Bold sono molto standard

- private desk, shared desk, private office, meeting room
- area relax, connessione internet, Bold coffee, eventi dedicati, community, applicazione dedicata

Quello che vogliono fare è creare un modello semplice, ma flessibile e dinamico, che possa essere replicato in qualunque location, e che sia in grado di stimolare le persone e farle lavorare meglio.

Il loro modello di business quindi si configura con gli affitti delle postazioni di co-working, la realizzazione di progetti Bold per le aziende che desiderano uno spazio del genere nei loro headquarters, e partnerships/sponsorships con aziende che collaborino nella fornitura di servizi e nella realizzazione di eventi.

Il co-living come modello è nato e si è sviluppato in America, ma come abbiamo specificato prima sta diventando un'esigenza che accumuna tutta una generazione sparsa in giro per il mondo. Per questo motivo sono stati scelti come esempi **WeLive** e **Common**, due tra le più grandi startup di co-living americane, e **StartupHome** che è una delle maggiori in una città che si è adattata in fretta al cambiamento dei tempi, ed è la città in Europa dove co-living e co-working si sono diffusi maggiormente: Londra.

WeLive

WeLive è stata fondata nel 2016, e fa parte come WeWork della "The We Company". Si basa sugli stessi principi che guidano WeWork, anche se i servizi che offre sono diversi. WeLive si occupa di co-living, e la loro mission è "quella di trasformare il modello abitativo rigido e isolante di ieri in un'esperienza flessibile e comunitaria per l'oggi". [18] Non sono concentrati quindi sul creare un tipo di abitazione adatta a una determinata categoria di persone, ma a creare un nuovo tipo di abitazione, che sia adatta a tutti, famiglie, coppie, single, e che sia incentrata sul concetto di community e di condivisione.

WeLive attualmente si trova solo a New York, ma i programmi dell'azienda sono di espandere il modello anche in altre città. Il modello di WeLive, dunque, si discosta un po' da quelli che sono i principi del co-living, dove è proprio la condivisione di tutto lo spazio, che contribuisce a creare un senso di appartenenza alla community. WeLive invece affitta spazi che sono composti da singoli appartamenti, e che possiedono una serie di spazi in comune: gli appartamenti possono essere singoli, o condivisi con altre persone, a seconda delle esigenze delle persone, e sono tutti forniti di angolo cottura e di bagno. Le zone comuni, pur comprendendo comunque una cucina, sono incentrate ad offrire una serie di spazi e servizi, in modo che gli utenti possano passare il tempo libero assieme. Questi servizi variano da casa a casa, ma in generale comprendono, oltre alla cucina, una palestra, un salotto, libreria, area giochi, lavanderia, e spazi all'aperto come piccoli giardini o terrazze.

Il modello quindi, è incentrato nel fornire un'esperienza di sistemazione, con una forte predominanza dello spazio privato, e rilegando la condivisione solo ai mo-

menti di tempo libero o di leisure. Il tempo di permanenza all'interno delle strutture è variabile, da poche notti, a qualche mese, fino a massimo un anno.

Il pacchetto comprende tutto: chi decide di affittare una stanza all'interno delle strutture di WeLive non deve pensare a niente. Gli appartamenti sono forniti di tutto il necessario, dai mobili ai suppellettili, e gli inquilini non devono preoccuparsi di niente, le pulizie sono incluse nell'affitto della stanza, così come la lavanderia, l'accesso a tutti gli spazi comuni, e alla maggior parte degli eventi organizzati dall'azienda.

Il prezzo varia sulla base della permanenza, del tipo di residenza scelto (in base alla location cambiano anche gli affitti mensili), e al tipo di stanza scelto, se un letto in una stanza condivisa o un'appartamento privato. L'obiettivo di WeLive è di offrire un'accomodazione flessibile, dove basti prenotare online, senza costi aggiunti, e non doversi preoccupare di niente, dove poter conoscere altre persone, e usufruire di alcuni servizi extra che un normale appartamento non può offrire. Loro vogliono creare l'abitazione del futuro, ma sebbene sul sito dichiarino che anche le famiglie possono decidere di abitare all'interno di uno dei loro edifici, in pratica il 90% delle persone che sfruttano WeLive sono giovani freelancer, in cerca di compagnia, comodità, e prezzi vantaggiosi.

Il loro modello di business quindi si basa principalmente sui ricavi degli affitti delle stanze, e sul pagamento della membership alla community di The We Company. Attraverso il pagamento di questa membership, e all'affitto mensile, si può avere accesso, per tempi limitati, anche agli spazi di lavoro di WeWork.

Common

Common è una startup di co-living fondata nel 2015 a New York, e attualmente conta sei sedi nelle maggiori città d'America. [19] Il suo principio di fondo è totalmente in linea con i principi del co-living, il loro obiettivo in fatti è garantire una casa condivisa, a un prezzo vantaggioso e senza i problemi che si devono affrontare nel trovare una casa per proprio conto.

Il loro modello è semplice, all'interno delle residenze Common si affitta una camera privata, fornita di mobili e suppellettili di prima necessità, e tutto il resto dei servizi è in comune. Visto che il modello è molto semplice, anche l'affitto mensile è lo stesso per tutte le camere, varia solo in base alla città: da 945\$ al mese a Chicago, a 1550\$ al mese a Los Angeles. L'affitto comprende tutta una serie di servizi, come la pulizia una volta a settimana, la lavanderia, la connessione a internet, e tutti i suppellettili necessari in una casa.

Gli spazi comuni presenti nelle residenze comprendono, oltre al bagno e alla cucina, una serie di spazi come una zona living adibita a sala tv, libreria e sala giochi, e aree come la palestra e spazi all'aperto. Il punto forte di Common quindi è di creare uno spazio dove le persone possano vivere assieme, costruiscano assieme la loro community, condividano esperienze e si divertano assieme. Il periodo di stazionamento in un'edificio Common va dal mese a un anno, e l'affitto mensile non varia a seconda del periodo di stazionamento.

Una caratteristica di Common, inoltre, è che hanno sviluppato una partnership con i proprietari immobiliari molto interessante: chi possiede un'edificio e non sa cosa farne, può rivolgersi a loro che lo ristrutturano, lo sistemano, e creano la loro community al suo interno.

Il loro modello di business quindi si basa

principalmente sugli affitti delle stanze all'interno di questi spazi, e sui compensi di sponsors e partners che contribuiscono a organizzare eventi e a provvedere ai servizi offerti e al design degli spazi.

StartupHome

Sebbene il nome possa trarre in inganno, StartupHome, fondata a Londra nel 2015, è in tutto e per tutto un co-living, nonostante si differenzi da altri sui competitors per alcune caratteristiche molto particolari. Il target di utenza di StartupHome sono le startup e i giovani imprenditori. Loro credono che facendo convivere queste giovani menti brillanti sotto lo stesso tetto, si possa accelerare il processo creativo e di crescita, perché stimolati e motivati da un'ambiente dinamico, frizzate e dove si respira innovazione. [20]

Il modello che hanno scelto quindi è semplice, nelle sedi di StartupHome, ogni utente ha una sua camera con bagno privato, mentre tutto il resto dei servizi è in comune, in più, ogni edificio possiede una grande zona di lavoro, che si pone essere il terreno fertile di incontro di questi giovani e dinamici lavoratori.

È un posto pensato per stimolare la creatività e la produttività, ma dove poter anche conoscere nuove persone, divertirsi e vivere in un'ambiente dinamico e creativo. Il principio è semplice, si può risiedere in uno degli edifici di StartupHome da un mese fino a un anno, e l'affitto mensile comprende numerosi servizi, come la pulizia settimanale, la lavanderia, oltre che a spazi completamente ammobiliati e forniti di tutto il necessario. Vi sono anche alcuni spazi comuni non di lavoro, come la zona relax, delle aree all'aperto, e cinema/librerie.

È una delle startup più giovani, rispet-

to alle altre, e possiede solo poche sedi a Londra, ma ha in programma di espandersi anche in altre città, come Roma ad esempio.

Il loro modello di business è semplice, la maggior parte dei ricavi proviene dagli affitti delle camere e dalla collaborazione con alcune aziende, che decidono di affittare degli spazi in StartupHome per alcuni dipendenti che devono lavorare a delle soluzioni innovative, dato che uno dei principi di StartupHome è proprio favorire la produttività e lo scambio di conoscenze. È una startup pensata per i lavoratori del futuro, per i giovani imprenditori del futuro, che in parte rientrano nella categoria dei freelancers in parte no.

Il working-living tra tutti è il fenomeno più recente. Sebbene la più vecchia startup di working-living sia stata fondata a Londra nel 2011, **The Collective**, il fenomeno ha preso realmente piede solo negli ultimi 4 anni, dove si è assistito a una massiccia diffusione di spazi di working-living in ogni angolo del pianeta. Tra i working-living più giovani, che si discostano dal modello singolare di The Collective ci sono **Roam** e **Unsettled**.

The Collective

The Collective è stata fondata a Londra nel 2011, ed è una delle già vecchie e più grosse startup di working-living al mondo. [21]

The Collective ha un obiettivo molto semplice: in un mondo dove la tecnologia rende tutto più semplice, e più comodo e dove il concetto di proprietà sparisce, soppiantato dalla volontà di vivere un'esperienza, le persone hanno bisogno di spazi dinamici e fluidi, dove poter trovare senza problemi la loro work-life balance.

Di recente è stato inaugurato The Collective Old Oak, il più grande comples-

so al mondo di questo genere. È situato a Londra Est e include 550 camere di cui 450 *twodios* (appartamenti con 2 camere, doccia e angolo cucina), 1,114 mq di spazi collettivi e 400 postazioni lavorative. [22] Si rivolge ad un target di professionisti indipendenti dai 21 ai 35 anni, con affitti che partono da €270 la settimana, inclusivi di utenze, tasse, Wi-Fi, concierge, pulizia, servizi di sicurezza e cambio lenzuola e biancheria. [nota] Questo è un esempio concreto per fare capire come la filosofia di The Collective sia adattarsi al cambiamento del modo di vere delle persone. In un mondo dove tutto è a portata di click, The Collective vuole tradurre questa comodità e flessibilità anche nel modo in cui vivono le persone.

The Collective quindi offre stanze private o *twodios* dove poter vivere, ammobiliati e forniti di tutto il necessario per vivere, spazi di co-working all'avanguardia, che non hanno nulla da invidiare alle grandi startup che abbiamo descritto in precedenza, e tutta una serie di servizi e spazi comuni compresi nella quota settimanale. Se confrontata con i prezzi dei co-working e dei co-living presi singolarmente, The Collective ha una quota mensile molto più alta, il vantaggio che consiste anche nell'unfaire advantage di questo modello, sta nel fatto che la somma delle spese singole che una persona dovrebbe fare per accedere a tutti i servizi che un working-living offre, rimane comunque nettamente superiore al costo di un mese in un'appartamento in un edificio working-living. The Collective, per esempio, tra i servizi che offre in tutte le sue strutture può annoverare una palestra, una spa, il servizio di pulizie settimanale, eventi, e lavanderia. In una città come Londra, l'ammontare di questi servizi, più l'accesso al co-working e il pagamento della retta mensile di un'appartamento (comprese utenze, e

spese per suppellettili vari), è di gran lunga superiore alle 2000€ al mese che si pagano in uno degli spazi di The Collective. Il loro modello di business si basa quindi sulle revenues provenienti dal working-living, dal co-working (che è comunque aperto anche a utenze esterne), e a partnership/sponsorship con grandi aziende e compagnie che contribuiscono alla fornitura e garanzia di servizi e all'organizzazione di eventi.

Roam

Roam ha iniziato la sua attività nel 2015, aprendo il primo working-living a Bali (attualmente ne possiede altri a Miami, Tokyo e San Francisco). [23] Il concetto che sta dietro a Roam è molto particolare; il significato stesso della parola Roam vuol dire vagabondare, girovagare, proprio perché l'obiettivo di Roam è quello di spingere le persone a spostarsi in giro per il mondo nelle varie residenze di Roam. Il pacchetto che include infatti comprende una rata mensile, che varia da 500\$ a 1800\$ per l'affitto di una stanza (per una o due persone) con bagno privato, e il completo accesso a tutti i servizi che Roam offre. Le residenze di Roam infatti sono fornite di ogni genere di servizio, dalla cucina, alla lavanderia, alle pulizie settimanali, addirittura alla piscina e a tutta un'altra serie di locali che possono variare a seconda della location. Roam inoltre, essendo pensata per persone nomadi, che vogliono trovare un'equilibrio tra casa e lavoro, organizza tutta una serie di eventi e di attività per i suoi clienti.

Il modello scelto da loro è fatto ad hoc per i digital nomads: scegli una location, affitti una stanza, e hai accesso libero a tutte le residenze di Roam in giro per il mondo. Il periodo minimo di stazionamento in

una delle residenze di Roam è un mese, ma non vi è un limite massimo, visto che il loro obiettivo è di creare una community di persone che diventino parte integrante dello stile di vita proposto da Roam. [24]

Roam si vuole proporre non solo come un working-living, ma come sostenitrice di uno stile di vita, per cui giovani lavoratori autonomi decidono di viaggiare costantemente, portando avanti il loro lavoro, per conoscere il mondo e creare una community con altre persone come loro. Non a caso, alcuni dei particolari servizi che Roam offre, consistono nel collegamento a una piattaforma che permette di affittare una casa - nel caso se ne possedesse una - in linea con Airbnb, e di iscriversi a piattaforme per freelancers in modo da poter trovare costantemente lavoro senza doversi per forza stabilire in un città.

I working-living in generale targhetizzano questa particolare utenza, di persone che decidono di lavorare senza una base, e di girare il mondo con comodità e autonomia, a differenza di The Collective, che punta a creare delle community fisse, stanziate nei propri edifici.

Il business model di Roam si basa quindi sul ricavo degli affitti di queste stanze, il cui prezzo varia da location a location, e su tutta una serie di partnership con aziende e providers, che collaborano sia a livello locale nell'organizzazione di eventi e attività, sia a livello globale lavorando direttamente con Roam.

Unsettled

È una startup fondata nel 2016, e sebbene rientri all'interno dei canoni del working-living, si differenzia dagli altri modelli prima descritti proprio per quella che è la sua mission "Unsettled è una comunità di viaggio globale per coloro che abbrac-

ciano l'incertezza e valorizzano il legame umano significativo. Chi crede che sentirsi un po' *incerto* sia un impulso positivo per il cambiamento, l'innovazione e la scoperta nella nostra vita." [25] Unsettled non è semplicemente un luogo dove posso affittare una stanza e avere tutti i servizi di cui ho bisogno, Unsettled è una community, e per entrare a farne parte, bisogna essere scelti. Non a caso, Unsettled si rivolge ad un'utenza ben precisa, ovvero giovani lavoratori, imprenditori e freelancer, che vogliono fare un'esperienza particolare. Si fa l'applicazione, si sceglie il periodo di permanenza (da una settimana a un mese massimo), la location, si paga e si parte. Quello che Unsettled vuole offrire è un'esperienza fuori dai canoni della vita tradizionale, perché i fondatori di Unsettled credono che per ritrovare l'ispirazione, la motivazione, lo stimolo nella propria vita, bisogna uscire dagli schemi per un po'. Il pacchetto di Unsettled prevede una camera con bagno privato, che è il prezzo che si paga, e varia da 1400\$ a 2100\$, in base alla location, e tutta una serie di servizi inclusi come lo spazio di co-working, pulizie, connessione a internet, lavanderia, spazi comuni e tutta una serie di attività che rendono Unsettled diverso dagli altri working-living. Mentre gli altri working-living sono incentrati sul proporre un nuovo stile di vita al passo con i tempi, Unsettled, come dice il nome, vuole vedere esperienze, per aiutare chi ha perso la bussola, e vuole staccare dai ritmi della sua vita, a ritrovare se stesso, senza però lasciare il lavoro a casa, proprio perché la professione che fa non glielo permette. Per questo motivo le location di Unsettled non sono localizzate nelle grandi città, ma in posti fuori mano, come l'Asia o l'America Latina, dove la location stessa diventi parte dell'esperienza. Per rendere tutto questo ancora più coinvolgente ed entu-

siasmante, hanno deciso di selezionare la clientela tramite l'applicazione, proprio perché solo essendo circondati da persone che fanno una vita simile alla nostra si può ritrovare la bussola perduta. Unsettled organizza l'esperienza nelle sue varie località e i clienti decidono per quale applicare.

Il business plan di Unsettled basa i suoi ricavi quindi proprio dalla cifra che i clienti pagano per godere dell'esperienza, e dalle partnership con aziende, fondazioni, e addirittura con gli stessi luoghi, per organizzare eventi e attività, e promuovere così la comunità.

Unsettled possiede anche una residenza in Italia, in Toscana e una in Giappone, a Tokyo.

Da quello che si può vedere dall'analisi di questi esempi, esistono delle caratteristiche comuni che permettono di definire la differenza tra un co-working, un co-living e un working-living.

In generale, l'obiettivo di tutte queste realtà è di adattarsi alle esigenze delle nuove generazioni, in un mondo dove lo stile di vita e il modo di lavorare non sono più gli stessi di una volta, e le persone stesse sono cambiate, quello che conta sono l'esperienza e la condivisione.

Secondo uno studio recente, questi nuovi modelli di abitazioni sono anche la chiave per combattere la *urban loneliness* causata proprio dai social network. [26] In un mondo in cui siamo sempre connessi, è sempre più difficile instaurare rapporti umani solidi e duraturi, e condividere il proprio quotidiano, rinunciando a una buona fetta di privacy per inserirsi in una community potrebbe essere la soluzione per risolvere questo problema che coinvolge attualmente sempre più persone.

Note

[6] I.D Steiner, *Group Processes and Productivity*, Academic Press, 1972

[7] <http://www.treccani.it/enciclopedia/enciclopedia/>

[8] M. Mainieri, *L'arte di lavorare con gli altri. Quando il co-working parla italiano*, in *La Repubblica, Speciale Startup*, 26 Dicembre 2012;

[9] <http://whatiscoworking.com>

[10] http://www.treccani.it/vocabolario/cohousing_%28Neologismi%29/

[11] https://www.ilmessaggero.it/casa/news/casa-news/cohousing_cosa_e/3892196.html

[12] <https://medium.com/@aquest/diventare-digital-nomad-l'esperienza-di-alesia-anniballo-8b4717dbdb50>

[13] <https://www.abetterlemonadestand.com/co-working-co-living-spaces/>

[14] <https://unfreelancer.trylancer.com/freelancing-trends-for-2019-463d579b5ef6>

[15] <https://talentgarden.org/it/>

[16] <https://www.wework.com/it-IT>

[17] <https://workbold.co.uk>

[18] <https://www.welive.com>

[19] <https://www.common.com>

[20] <https://startuphome.io>

[21] <http://www.marketrevolution.it/the-collective-vivere-in-coworking/>

[22] <https://www.thecollective.com>

[23] <https://www.businessinsider.com/roam-co-coliving-coworking-community-2016-9?IR=T>

[24] <https://www.roam.co>

[25] <https://beunsettled.co>

[26] <https://www.theguardian.com/cities/2019/sep/03/co-living-the-end-of-urban-loneliness-or-cynical-corporate-dormitories>

TABELLA RIASSUNTIVA DELLO STATO DELL'ARTE ANALIZZATO

AZIENDA	TIPOLOGIA	DOVE	CAMERE / SPAZIO	
WeWork	co working	Worldwide	Spazi di co-working che comprendono spazi comuni di lavoro, scrivanie private, uffici privati e meeting room + aree relax e bar.	headq privati stamp telefon cleanin e pacch
Bold	co working	Londra	Spazi di co-working che comprendono spazi comuni di lavoro, scrivanie private, uffici privati e meeting room + aree relax e bar.	caffett applic daily c
Talent Garden (TAG)	co working	Europa (8 Paesi)	Spazi di co-working che comprendono spazi comuni di lavoro, scrivanie private, uffici privati e meeting room + aree relax e bar.	netwo full tim workin ti app bar, co
Common	co living	New York, Los Angeles, Washington, Chicago, San Francisco.	Camera singola con bagno e cucina in comune, arredata e fornita di suppellettili base Anche tutti i restanti servizi sono in comune.	pulizie compl base, comm
Startuphome	co living	Londra e Philadelphia	camera singola con servizi in comune, arredata e fornita di suppellettili base	spazi dell'ed amme nell'ut
WeLive	co living	New York e Washington	camere da uno fino a 4 letti, con bagno privato e angolo cottura, in appartamenti con alcune zone in comune. Tutte le camere sono arredate e fornite di suppellettili base	recept zona l conne cucina sono i
Unsettled	working-living	Worldwide	Camera privata, arredata e fornita di suppellettili base, all'interno dell'edificio di unsettled con tutti i servizi in comune,	Comm prezzo co-wo
The Collective	working-living	Londra e New York	Camera privata con bagno privato e angolo cottura Camera doppia con bagno privato e angolo cottura Tutti gli altri servizi sono in comune, tutte le camere sono arredate e fornite di suppellettili base	Comm eventi comun roofto cleani
Roam	working-living	San Francisco, Londra, Bali, Miami, Tokyo	Camera con bagno privato, arredata e fornita di suppellettili base. Cucina e gli altri servizi sono in comune.	Comm eventi pacch escurs locatic presen

SERVIZI OFFERTI	COSTO	UTENTI (se specificati)
quarters, uffici personalizzati, uffici, spazi di co working, internet, caffè, tavoli, aree comuni, reception, cabina stampa, community manager, daily cleaning, forniture per ufficio, gestione posta elettronica, eventi, network, aperto 24/7.	I prezzi variano in base alle location. A Milano: ufficio privato 3200€ al mese; scrivania privata 550€ al mese; hot desk 400€ al mese.	
Internet, wifi, community, eventi, pulizia, prese per i pc, meeting room, cleaning.	Hot desk 100£ al mese; Scrivania privata 700£ al mese; Ufficio privato 900£ al mese; Meeting room su prenotazione 50£ all'ora.	
Workshop, eventi, master classes (part time o full time o masterclass) 24/7, spazi di co-working o ufficio riservato, professionisti che ti assistono e ti affiancano, area relax e corsi di yoga, inglese e altro	TAG DAY: 25€ al giorno; TAG FLEX (20 ore alla settimana): 150€ al mese; TAG FULL (h24/7): 250€ al mese; TAG OFFICE (posto fisso in ufficio condiviso h24/7): 900€ al mese; TAG CORPORATE (scrivania riservata per 10 persone): 500€ al mese	
Servizi settimanali, lavanderia, completamente arredati, forniti degli utensili, servizi di manutenzione, wifii, community, eventi, h24/7.	New York 1300\$ al mese tutto incluso; Washington 1425\$ al mese tutto incluso; San Francisco 1275\$ al mese tutto incluso; Chicago 975\$ al mese tutto incluso; Los Angeles 1550\$ al mese tutto incluso.	
Aree comuni, lavanderia, responsabile edificio, selezione all'ingresso (sono ammessi solo le persone che rientrano senza prefissata)		entrepreneurs and freelancers
Community h24, community, comfort come living e zona bar, applicazione e internet connection, flexible terms + lavanderia e pulizia in comune (laundry e cleaning fee incluse)	A New York i prezzi partono da 3500\$ al mese per la camera singola, fino a 7600\$ per la camera per 4 persone.	
Community da cui bisogna essere accettati, all inclusive, lavanderia, escursioni, coworking, internet, all furnished,	dai 1400\$ ai 2100\$, il prezzo varia in base alla location e al tempo di permanenza	freelancer e digital nomads
Community, palestra, cinema, co-working, internet, h24/7, lavanderia, bar, libreria, spazi comuni, workshop, cucine condivise, gestione pacchi e posta, room cleaning	dalle 1110£ alle 1500£ al mese, il prezzo varia in base al periodo di permanenza [da 4 mesi a 12 mesi] e in base al tipo di camera [se singola o doppia]	Entrepreneurs e freelancer
Community, co-working, internet connection, h24/7, servizio di pulizia, servizi di pulizia e posta, pulizie settimanali, eventi, escursioni e altre attività, piscina (in alcune location), terrazze all'aperto, meeting e presentation room.	Il prezzo varia in base alla location e al periodo di permanenza, comunque si parla di cifre che slittano tra i 1800\$ e i 4200\$ al mese, all inclusive.	freelancer e digital nomads

L'IMPORTANZA DELL' UTENZA NELLA DEFINIZIONE DI QUESTI NUOVI MODELLI IMMOBILIARI.

Da quello che abbiamo potuto evincere dalle analisi effettuate nel capitolo precedente, il target di questi nuovi modelli sono i giovani lavoratori, imprenditori, digital nomads, e freelancer. Non è un caso, vi sono delle motivazioni ben specifiche, che risiedono proprio nello stile di vita che questa categoria di persone fa, che hanno portato allo sviluppo e alla diffusione di queste nuove realtà.

Un **freelancer** è per definizione *“una persona che fa lavori particolari per organizzazioni diverse, piuttosto che lavorare tutto il tempo per una singola organizzazione”*. [27]

Non è un mestiere recente, anzi, il significato etimologico della parola *“free - lance”* significa letteralmente *“lancia libera”*, ed era usato, fin da tempi antichi, per indicare i soldati mercenari, quelli che non appartenevano a nessun esercito specifico. Il termine è stato riconosciuto come sostantivo a partire dal 1860, e come verbo dal 1903. [28]

Nonostante il termine freelancer sia del tutto assimilabile al concetto di libero professionista, come avvocati o medici ad esempio, le due professioni in realtà sono molto differenti. I liberi professionisti sono persone che lavorano in proprio, ma sono stabili, fissi in un unico luogo, dove hanno sviluppato e portato avanti la propria attività, nella maggioranza dei casi, e lavorano per loro stessi, nel senso che la loro stessa attività è fonte di guadagno, non devono venire assunti da nessuno. I freelancer, invece, sono persone che hanno una propria professione, ma per lavorare possono o mettersi in proprio, e diventare in quel caso liberi professionisti, o continuare ad essere freelancer, ovvero esercitare la propria professione, essendo assunti part time da organizzazioni differenti, senza una sede fissa dove lavorare, in quanti considerati lavoratori autonomi.

La mancanza di una sede fissa, di un ufficio, e l'esigenza di trovare sempre nuovi clienti e nuovi stimoli per il proprio lavoro per essere competitivi sul mercato, hanno portato a sviluppare l'esigenza di spazi condivisi dove poter lavorare, in primis, e di residenze a basso costo dove potersi trasferire per stare nelle grandi città.

Negli ultimi anni, il numero di freelancer è aumentato esponenzialmente, partendo dall'America, in cui attualmente il 30% dei lavoratori è freelancer e si prospetta per il 2025, che il 50% della workforce americana sarà freelancer. [29] Anche in Europa stiamo assistendo allo stesso trend, dove tra il 2004 e il 2013 il numero dei freelancer è aumentato del 45%. [30] Essere freelancer è diventata un'esigenza delle nuove generazioni. Essere freelancer da la possibilità alle persone di gestire il proprio lavoro in maniera autonoma, scegliendo quando lavorare e quando dedicare del tempo a sé stessi. Quest'ultimo è il motivo principale per cui molte persone decidono di essere freelancer: il vecchio modus operandi, in certi settori, dove per fare carriera e per mantenere il posto di lavoro bisognava stare in ufficio almeno 8 ore al giorno, se non di più, per mostrare la propria dedizione e il proprio impegno, è oramai superato. Ora le nuove generazioni cercano equilibrio, hanno capito che per raggiungere i propri obiettivi lavorativi, non serve lavorare tanto, ma lavorare bene, ottimizzando le ore lavoro, e prendendosi del tempo per dedicarsi ad altre attività.

Un'altra importante categoria di lavoratori che è parte viva e integrante di questo cambiamento sono i **digital nomads**. Per digital nomads si intendono persone che lavorano da remoto, in maniera autonoma e che tendono a spostarsi parecchio. [31]

I digital nomads sono persone che lavo-

rano in ambiti legati al marketing, alle nuove tecnologie, alle comunicazioni, in modo che tutto quello che gli basta per condurre la propria professione siano un computer e una connessione a internet.

I digital nomads sono i lavoratori che meglio incalzano questo nuovo modello di lavoro che sta prendendo sempre più piede, il lavoratore autonomo, quello che gestisce in maniera indipendente la propria attività. La scelta di spostarsi da un luogo all'altro molto spesso, senza avere per forza una base fissa in cui ritornare, è una conseguenza della necessità che queste persone hanno di trovare la propria work-life balance, scegliendo di lavorare in località non convenzionali dove possono avere il proprio equilibrio personale.

I digital nomads dunque, sono i principali utenti dei working-living, perché per loro viaggiare non significa andare in vacanza, ma semplicemente cambiare destinazione, e quindi necessitano di spazi di vita, ma anche di lavoro.

All'interno di questo clima si sono sviluppate questi nuovi modelli di lavoro, e di abitazione, poiché sono cambiati i costumi e si sono venute a creare esigenze specifiche, da parte di una grossa fetta della popolazione.

Il caso Giapponese

Questo trend, che è partito dall'America, arrivando in Europa, sta conquistando pian piano tutti gli angoli del pianeta, arrivando perfino in Giappone.

L'etica lavorativa Giapponese è molto conosciuta per la dedizione e lo stacanovismo degli impiegati. Il modello lavorativo Giapponese consiste nel farsi assumere da un'azienda e crescere al suo interno, lavorando in ufficio e rispettando il proprio posto di lavoro, in senso sia letterale che

figurato. Per fare carriera dunque, è necessario presentarsi in ufficio tutti i giorni, e fare tanti straordinari, per dimostrare ai propri superiori la propria dedizione, in un'ottica che chi lavora di più è più bravo, a prescindere dalla produttività.

Questo modello è in linea con quello che era in America e Europa, fino a qualche decennio fa, il classico tipo di impiego in un'azienda, con lo stipendio e il posto di lavoro fissi, dal momento in cui si viene assunti, fino al momento della pensione. Questo trend di recente sta cambiando, e anche il chiuso e rigido mercato Giapponese si sta aprendo ai freelancer.

In effetti, di recente, il governo Giapponese ha rilasciato un nuovo tipo di visto per lavoratori, per permettere alle persone straniere di entrare in Giappone per lavoro molto più facilmente, e ha stabilito una nuova serie di policies per le categorie di lavoratori che non sono assunti in un'azienda ma sviluppano la propria attività in proprio.

Nel 2018, il 5% dei lavoratori Giapponesi era freelancer, ma i numeri sono destinati a crescere fino al 17% entro il 2020. [32] Questo rallentamento rispetto al resto del mondo, è dovuto soprattutto a motivi sociali, in quanto i lavoratori con un impiego fisso, sono considerati più "rispettabili" rispetto a un freelancer. Dal punto di vista della sanità, dell'economia (per quanto riguarda i prestiti bancari), dell'educazione dei figli a scuola, e della stessa credibilità e formazione personale, essere freelancer è considerato pericoloso e i freelancers non hanno ancora ottenuto a livello sociale la stessa dignità dei lavoratori con un posto fisso. Alcuni Giapponesi intervistati [33] hanno confermato di aver paura di lasciare l'azienda in cui lavorano, poiché quest'ultima si fa carico della loro formazione in merito all'aggiornamento sulle nuove tecnologie e ai trend di mercato,

e loro pensando di non essere in grado di potersi aggiornare correttamente senza il supporto dell'azienda. Inoltre, gli orari di lavoro esagerati, dove più del 60% conferma di fare straordinari quotidianamente [nota], preclude la possibilità di sviluppare una propria attività da freelancer parallela al proprio impiego fisso, tanto che nel 2018, solo l'11% dei lavoratori Giapponesi - circa 7 milioni di persone - ha confermato di riuscire a mantenere un doppio impiego. [34]

I freelancer Giapponesi, seppur pochi, comunque hanno le stesse esigenze dei freelancer nel resto del mondo, e anche loro dunque stanno iniziando ad esprimere il bisogno di spazi comuni dove lavorare e soluzioni flessibili ed economiche dove vivere.

Ma anche in merito allo sviluppo del co-living il Giappone è molto indietro rispetto al resto del mondo.

Il classico modello abitativo Giapponese è la casa unifamiliare, tanto che nella stessa città di Tokyo, la maggior parte delle residenze consiste in minuscole villette mono familiari organizzate in densissimi quartieri residenziali sparsi per la città. Con una tradizione di questo tipo, quelli che per noi occidentali sono considerati normalissimi condomini, per loro rappresentano già un modello di spazio condiviso, in quanto vi sono alcuni spazi della casa (normalmente corridoi e altri locali di servizio) condivisi con gli altri inquilini. Questo tipo di residenza si è venuta a sviluppare solamente nelle grandi città, dove la richiesta di posti letto è altissima ma lo spazio è poco.

Negli ultimi anni, in Giappone sono arrivati esempi di co-living, intesi secondo la loro definizione odierna, alcuni dei quali però sono più assimilabili a un co-housing. Di solito sono edifici piccoli, dove

persone singole o famiglie vivono assieme e condividono spazi comuni, che possono variare dalla cucina (in alcuni casi), al giardino o ad altri spazi più specifici. Non sono paragonabili a delle comunità, come invece sono i co-housing europei e non, ma più a delle residenze dove per ottimizzare la rendita del terreno, si è organizzato lo spazio in modo da far coesistere più unità immobiliari, rendendo inevitabile la creazione di spazi comuni. In questi luoghi di solito il tempo medio di residenza è di alcuni anni, perché sono considerate da chi ci vive come vere e proprie case, difatti i contratti funzionano secondo le regole contrattuali Giapponesi, ovvero pagando una tassa al landlord, all'agenzia che si è fatta carico dell'appartamento, oltre all'affitto mensile.

Il co-living, inteso come modello abitativo flessibile senza costi aggiuntivi e con tempi di permanenza brevi, esiste ma in pochissimi esempi, tutti concentrati nelle città di Tokyo e Fukuoka. Stranamente da quello che si penserebbe, la maggior concentrazione è registrata a Fukuoka, in quanto Tokyo, sede delle grandi corporate Giapponesi, è ancora molto legata al modello lavorativo tradizionale, mentre Fukuoka è caratterizzata da un maggiore dinamismo lavorativo.

In ogni caso, se confrontato alle situazioni di altre città internazionali (come quelle citate nei capitoli precedenti), in Giappone questi modelli faticano ad arrivare.

Il co-working, ha iniziato a diffondersi a partire dal 2014, soprattutto a Tokyo, anche a causa della forte presenza di lavoratori internazionali che sono abituati a un modello di lavoro diverso, mentre il co-living è arrivato dal 2017. [35]

In generale, un motivo importante che ha contribuito al rallentamento del Giappone in relazione a queste nuove tendenze, è che la sharing economy non è ancora

arrivata pienamente nell'Impero del Sol Levante. L'economia nipponica è un'economia ancora di stampo prettamente consumistico, dove la proprietà di un bene è importante sia per garantire una stabilità finanziaria che sociale. Esistono Uber, Spotify, Amazon e Netflix, ma servizi come il car sharing o il bike sharing non sono ancora arrivati. Complice è anche l'efficienza dei servizi di trasporto pubblico giapponesi, per cui nella città di Tokyo si registra un traffico nettamente inferiore rispetto alle nostre grandi città italiane, come Torino o Milano, e la proprietà di un'automobile non è così scontata come in Europa. Sta di fatto, che comunque all'interno della mentalità Giapponese il concetto di sharing, inteso come condivisione di beni invece che proprietà, manca ancora moltissimo. La proprietà di determinati beni è ancora considerata sintomo di una posizione sociale di un certo tipo, e questa mentalità fatica ad evolversi.

Le esigenze però ci sono, perché il mondo del lavoro ha portato con sé il seme dell'innovazione, complice il confronto con le realtà estere, ma il mercato Giapponese non è ancora riuscito ad adeguarsi a questa richiesta. Vuoi perché la società considera ancora i freelancer una professione rischiosa, vuoi per la difficoltà di costruire nuove residenze in una città densamente costruita come Tokyo, vuoi per la difficoltà di trovare aree o edifici dismessi da recuperare, vuoi per l'elevato investimento iniziale dovuto al grande costo del terreno, questi modelli mancano, e necessitano di essere implementati.

Un modello di working-living in Giappone troverebbe terreno fertile per una sua rapida crescita.

Il costo della vita in Giappone è notoriamente molto alto, e i tipi di contratto per le residenze non sono vantaggiosi, in quan-

to è difficile affittare un'appartamento per meno di 6 mesi, e i contratti sono molto onerosi, in quanto richiedono, oltre all'affitto mensile, due quote in più da lasciare al landlord e all'agenzia immobiliare. Gli appartamenti inoltre sono spesso affittati non ammobiliati, e o gli oneri contrattuali per le utenze sono a carico dell'affittuario, e ammontano a circa 150€ al mese.

Con questi presupposti di bassa flessibilità, e con le grosse spese da sostenere, è difficile per una persona che si trasferisce in Giappone, senza una periodo di permanenza preciso, trovare una sistemazione comoda e a un prezzo vantaggioso. La richiesta esiste, e andrà aumentando nei prossimi anni, perché secondo statistiche [36], l'aumento nel mercato dei freelancer favorisce l'ingresso in Giappone di freelancer stranieri, che aumenteranno la forza lavoro, e ovviamente la domanda per certi tipi di spazi.

Note

[27] <https://dictionary.cambridge.org/it/dizionario/inglese/freelancer>

[28] <https://it.wikipedia.org/wiki/Free-lance>

[29] <https://www.forbes.com/sites/elainepofeldt/2017/10/17/are-we-ready-for-a-workforce-that-is-50-freelance/#7b636f5a3f82>

[30] <https://freelancerworldwide.com/en/european-freelancers-in-numbers-why-the-trend-will-continue/>

[31] <https://talentgarden.org/en-it/blog/coworking/who-are-digital-nomads/>

[32] <https://www.forbes.com/sites/jonyounger/2019/03/09/the-freelance-revolution-comes-to-japan-an-update/#5bb97ba71f7d>

[33] <https://www.japantimes.co.jp/news/2017/05/14/national/can-japan-land-of-lifetime-employment-handle-the-rise-of-freelancers/#.XXvFoS2QoXp>

[34] <https://www.liveworkplayjapan.com/freelancing-in-japan-guide/>

[35] <https://www.rethinktokyo.com/blog/ziv-nakajima-magen-nippon-tradings-international-nti/co-working-and-co-living-japans-next-big>

[36] https://www.peoplemattersglobal.com/article/gig-economy/japans-tryst-with-the-gig-economy-20744?utm_source=peoplematters&utm_medium=interstitial&utm_campaign=learnings-of-the-day

LA PROPOSTA PROGETTUALE: EDIFICIO DI WORKING-LIVING A TOKYO

Per comprendere dunque, come anche il Giappone sia in linea con i presupposti che stanno dietro alla diffusione di questi modelli, e come un investimento di questo tipo sia vantaggioso per entrambi gli stakeholders coinvolti - utente e investitore - viene proposto il progetto per un edificio di working-living con sede a Tokyo. Il progetto in sé vuole anche caratterizzarsi come esempio di working-living urbano, che è stato scelto in quanto il modello più recente, ma anche quello economicamente più vantaggioso, ed in linea con i principi della sharing economy.

Questo progetto viene analizzato dal punto di vista architettonico, illustrando il progetto sia con relazioni scritte che con elaborati grafici, e dal punto di vista dell'utenza, spiegando come nella realizzazione del progetto, i flussi di persone all'interno dell'edificio siano importanti. L'ultima parte consiste in una stima di ritorno dell'investimento che tiene conto delle dinamiche attuali del mercato immobiliare giapponese, e dei guadagni previsti in relazione con i flussi di utenti e i servizi forniti.

Il progetto in questione è localizzato nel quartiere di **Jimbocho**, a 200 metri dalla stazione della metropolitana. Questa zona è stata scelta per la sua posizione strategica, vicino alle Università e ai quartieri della Tokyo Station e di Roppongi, dove sono localizzati molti uffici. Il quartiere inoltre è caratterizzato da una forte vitalità e dalla grande concentrazione di persone internazionali, proprio per la sua localizzazione strategica. La scelta di un lotto vicino alla metropolitana è dettata dal fatto che a Tokyo, il 90% delle persone lo utilizza come mezzo di trasporto pubblico, e la stazione di Jimbocho è uno degli snodi principali della città.

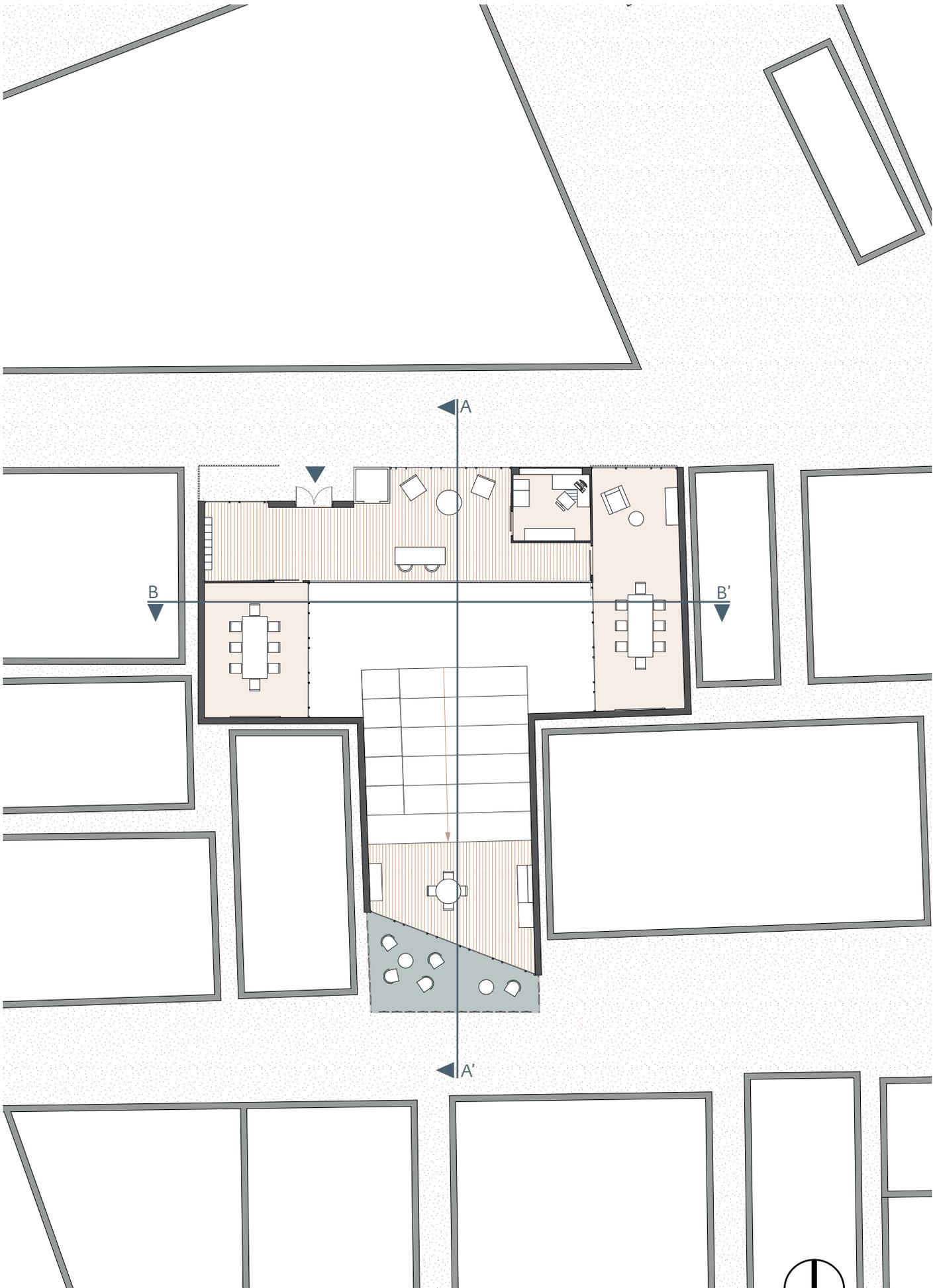
Il lotto in questione ha una forma a T, e

le dimensioni sono relativamente piccole solo 565 mq. Il lato più lungo costituisce anche la facciata principale, ed è orientato a Nord, mentre il lato più corto è localizzato a Sud, e costituisce la facciata secondaria, in quanto la strada su cui si affaccia è una stradina di piccolissime dimensioni. Eccetto per i prospetti Nord e Sud, l'edificio è completamente inglobato all'interno del contesto, infatti non presenta aperture su nessuno dei restanti lati. Per garantire un corretto apporto di luce naturale è stato collocato sul tetto un lucernario che garantisce alla luce di penetrare nell'edificio fino al piano interrato, grazie alla particolare organizzazione dei vari piani.

In altezza il progetto si sviluppa per quattro piani fuori terra e un piano interrato, per un totale di 15 m di altezza. È organizzato come segue: il piano terra e il piano interrato sono destinati alle attività di co-working, mentre i 4 restanti piani sono dedicati al co-living. I vari piani sono collegati tramite un ascensore, posizionato in facciata, di modo che l'accesso sia controllata dal personale interno.

In totale il co-working, distribuito principalmente nel piano interrato, può ospitare fino a 60 persone contemporaneamente, che hanno a disposizione spazi diversi dove poter lavorare, sia in gruppo che in scrivanie singole. Al primo piano invece sono localizzate due meeting room, e un'ufficio privato, oltre che alla reception e alle cassette della posta. Al piano terra, ma in una posizione che la rende accessibile solo se si è effettivi fruitori dello spazio, è localizzata anche una zona bar che si affaccia sul piccolo giardino privato.

I successivi tre piani (piano uno, due e tre) sono adibiti a co-living, e ospitano le varie camere da letto e il bagno. Ogni piano ha rispettivamente 9 camere singole e 2 camere doppia, un bagno di 24 mq e una terrazza comune di 14 mq. Le camere da letto



[Pianta del Piano Terra - co-working e ingresso unico all'edificio]

hanno dimensione variabile, ma rispettano tutte la dimensione minima di 9 mq prevista per le camere da letto singole, e sono arredate con armadio, letto, scrivania e comodino. Nel bagno in comune vi sono tre WC, due docce, tre lavelli e tre lavatrici. Tre delle camere singole poi hanno anche accesso a un balcone privato, uno sul lato Nord, e due sul lato Sud.

Il quarto ed ultimo piano è dedicato agli spazi comuni di vita quotidiana, infatti ospita una cucina doppia, una palestra, due balconi e una zona multifunzionale, che può essere separata dai restanti spazi tramite dei pannelli scorrevoli.

In totale, il co-living può ospitare fino a 33 persone contemporaneamente.

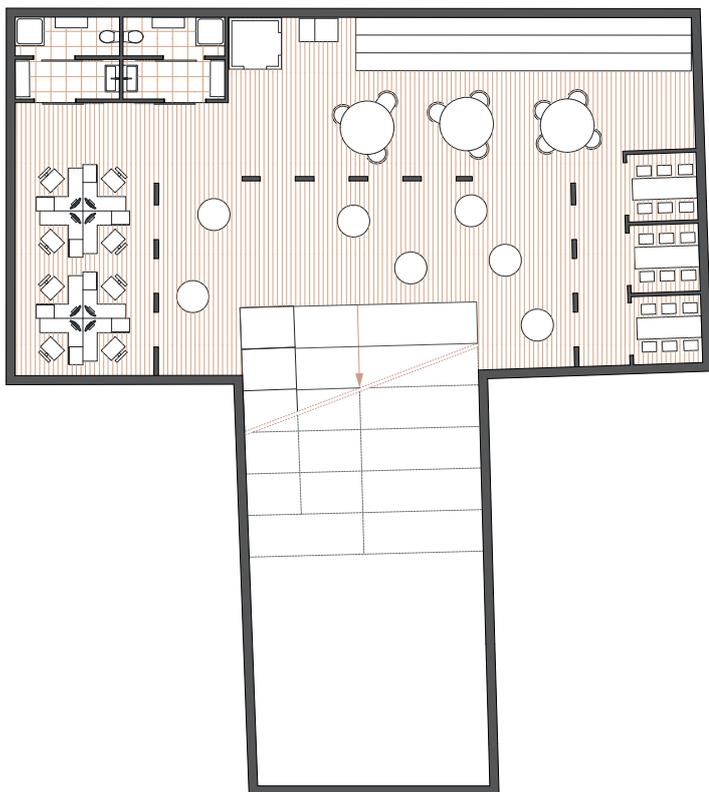
L'obiettivo del progetto è creare una commistione di spazi, che sia flessibile, mantenendo allo stesso tempo la giusta separazione. Non deve essere un'albergo o un ufficio, ma un posto piacevole, dove sia bello passare il tempo, e che contribuisca a creare quel clima di condivisione che sta alla base delle necessità degli utenti.

La conformazione stessa dei solai, che presentano un buco nel mezzo, di dimensioni abbastanza notevoli, in proporzione alle dimensioni del lotto, per permettere il passaggio della luce, consentono anche di avere una totalità visiva su tutto il complesso, permettendo di vedere dall'ultimo piano quello che succede nel co-working nel piano interrato.

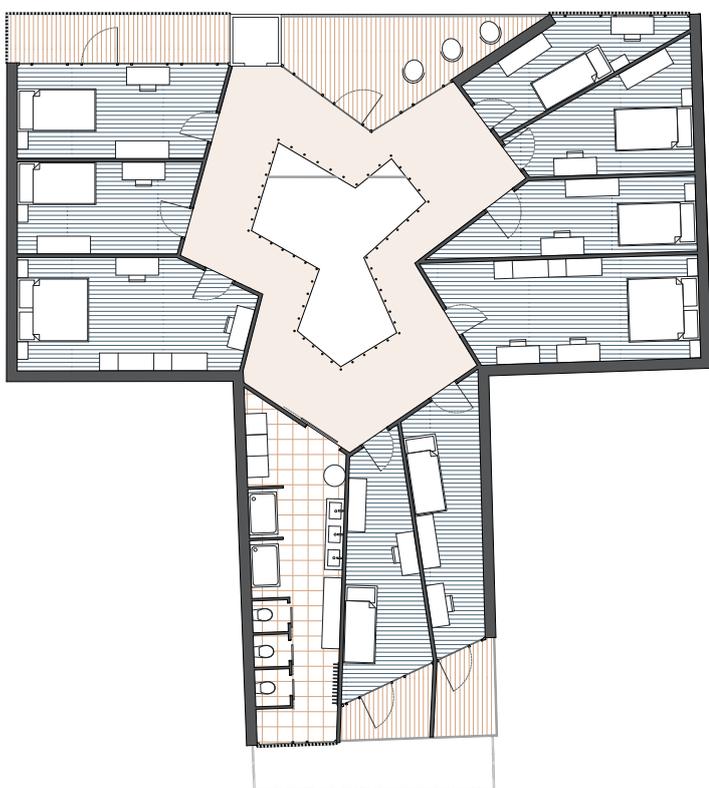
Il co-working è organizzato in modo da consentire a chi lo usa di trovare tutto quello di cui hanno bisogno: dallo spazio di lavoro singolo, a quello condiviso, dalla meeting room all'area relax fino ai bagni con doccia. È un spazio pensato per tutte le esigenze, che fornisce non solo una postazione di lavoro, ma una serie di servizi e di surplus che in un ufficio classico non si avrebbero. Il co-living invece è pensato per contribuire a creare una comunità di

persone, posizionando tutti gli spazi condivisi in uno stesso piano, mantenendo comunque un certo grado di privacy, garantendo a ciascuno lo spazio di cui ha bisogno.

Per ottenere questo risultato la disposizione stessa degli spazi e la scelta dei materiali interni sono state preponderanti. Non si voleva creare uno spazio monotono, ma qualcosa di particolare, quasi insolito, che rendesse in un certo senso stimolante l'esperienza di co-living, senza renderla simile a quella di un banale college o addirittura di un albergo. Tutti i pavimenti delle stanze da letto sono realizzati in legno chiaro, mentre le pareti sono di un grigio perla molto tenue, per non rendere lo spazio di riposo troppo cacofonico, anche i mobili scelti sono in legno, di una tonalità neutra. La neutralità è stata scelta per non andare a disturbare il sonno e il relax, per adattarsi a qualunque tipo di gusto soggettivo, e per lasciare più spazio a una eventuale personalizzazione della stanza da parte degli utenti. Per quanto riguarda gli spazi comuni si è voluto optare per uno stile un po' più coraggioso, che però si differenzia tra i due tipi di spazio. Nella zona di co-working si è voluto osare con i colori e con le forme, per rendere lo spazio di lavoro più interessante e stimolante e meno noioso. Nel piano interrato, per esempio, le strutture portanti che sorreggono la balconata del piano di sopra sono costituite da archi moreschi, dipinti nell'estradosso di colore blu cobalto, mentre il resto delle pareti è di un rosa polvere molto chiaro. Le porte dei bagni sono anch'esse dipinte di blu cobalto, mentre le modanature scelte riportano un gusto di tendenza provenzale. Il pavimento è anch'esso in legno, così come la gradinata che collega con l'area relax, che invece è stata dipinta di colori tenui, proprio per contribuire a instillare negli utenti un



[Pianta del Piano Interrato - co-working]



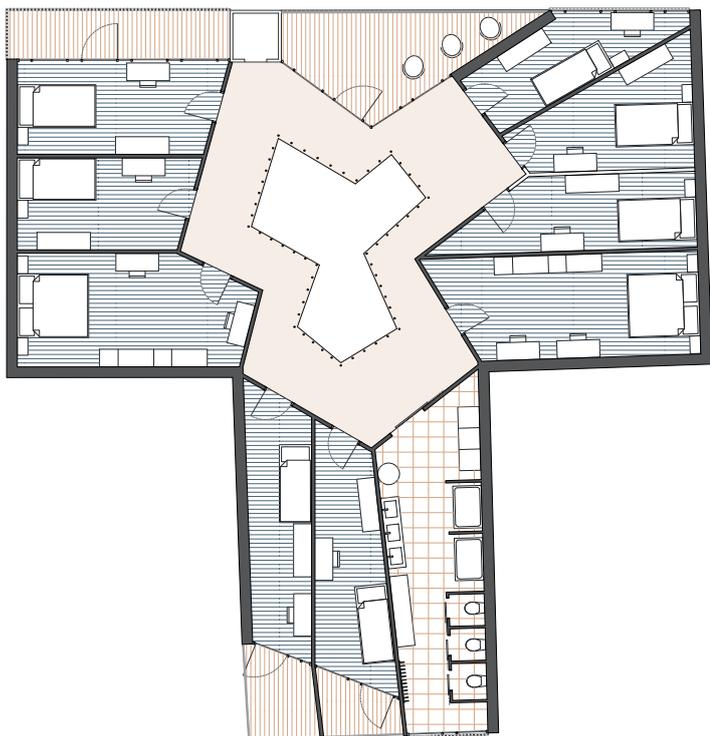
[Pianta del Primo Piano - co-living]

sentimento di relax, appunto. Le meeting room, hanno le pareti rivestite di mattoni, sia internamente che esternamente, per creare un colpo visivo attraverso le vetrate che collegano con l'esterno, e attirare l'attenzione dei passanti su quello che succede all'interno dell'edificio.

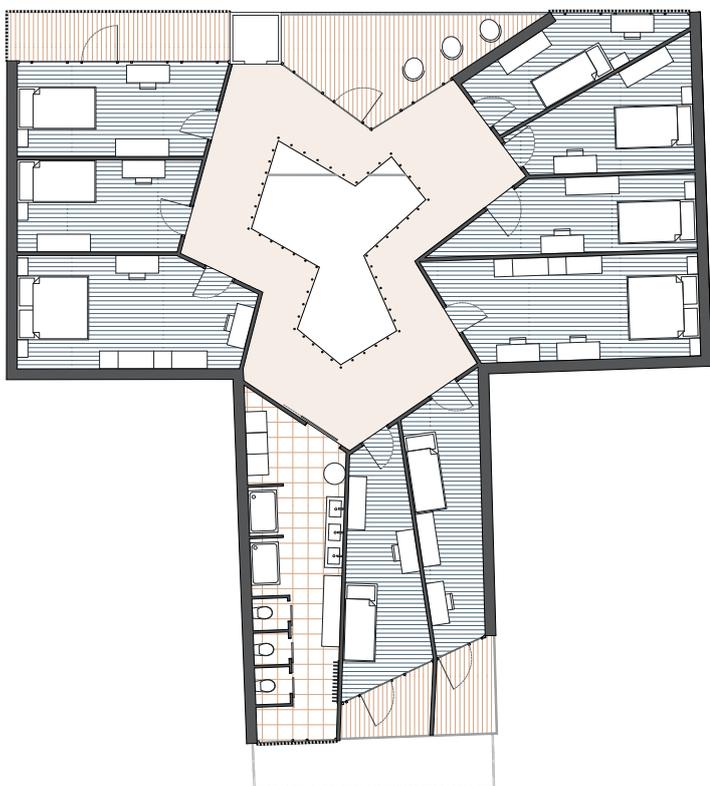
Negli spazi di co-living, invece, l'uso dei colori è stato limitato alle varie porte, che sono di colori diversi in base alla funzione della stanza che ospitano: le camere da letto si alternano rispettivamente il giallo e il bordeaux, mentre per i bagni è stato scelto il blu cobalto. I tiranti di acciaio che fungono da parapetto nel cavedio centrale sono trattati in modo da sembrare di legno, mentre il pavimento è lasciato in cemento a vista, per motivi pratici di pulizia, ed evitare che si possa rovinare. Le pareti invece sono dipinte di un beige neutro molto chiaro, per non rendere cacofonico l'insieme di materiali. L'ascensore, invece, nella sua parte interna è rivestito di specchi, per creare un effetto ottico con la riflessione del parapetto al suo interno.

Lo stesso principio è stato applicato anche nelle zone comuni dell'ultimo piano, con la differenza che il parapetto è stato sostituito da una vetrata, per evitare che gli odori della cucina potessero spargersi nel resto dell'edificio.

Discorso diverso è stato applicato nel disegno della facciata. Per motivi legati all'affaccio su strade molto strette (circa 5 metri di larghezza), la facciata è piatta, in linea con il profilo degli edifici adiacenti. Il prospetto Nord presenta grandi aperture vetrate ad ogni piano, che sono state schermate in corrispondenza delle camere da letto, attraverso un sistema di piccoli pannelli in legno fissi, in modo da garantire la privacy. L'ingresso è arretrato rispetto al filo stradale, per creare di fronte una zona di buffer, in cui le persone



[Pianta del Secondo Piano - co-living]

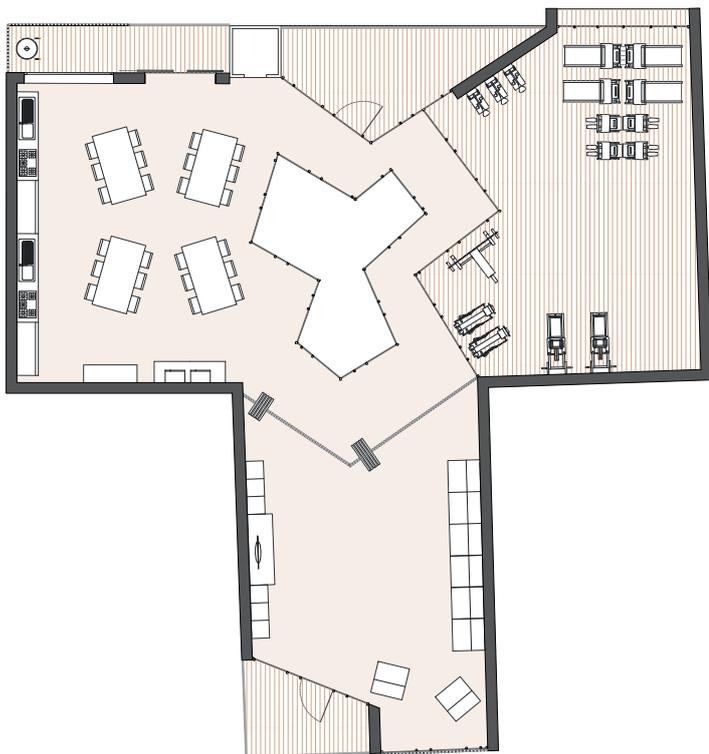


[Pianta del Terzo Piano - co-living]

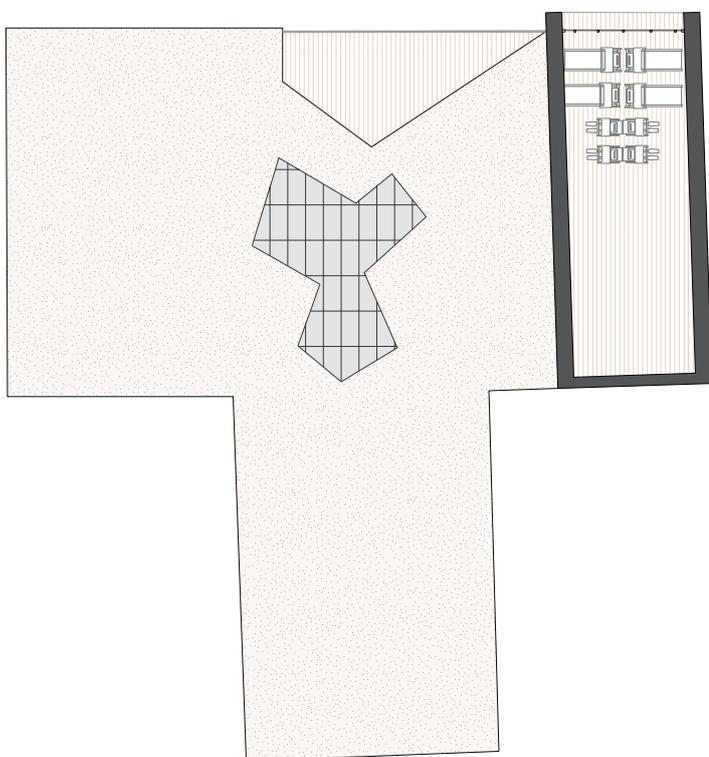
possano stazionare liberamente. Il piano terra è l'unico con un prospetto eterogeneo, in modo da riflettere quello che succede all'interno: è tutto vetrato eccetto per l'ufficio privato, che invece presenta una normale finestra, e la zona di ingresso che è in muratura eccetto per la porta di ingresso. Nel complesso la facciata si discosta molto dai profili degli edifici adiacenti, perché l'obiettivo è rendere l'edificio visibile, in quanto si configura come un'attività commerciale, e si vuole attirare l'attenzione delle persone, principalmente per concentrare l'attenzione sullo spazio di co-working, che è infatti localizzato al piano terreno.

Il prospetto Sud invece, affacciandosi su una strada molto piccola (larghezza circa 3 m), non ha l'obiettivo di attirare l'attenzione sull'edificio, sebbene possa sembrare, in quanto la strada su cui si affaccia è molto poco frequentata, dato che è normale vicolo posizionato sul retro degli edifici che si affacciano sulla strada principale. L'obiettivo di questo prospetto è di garantire una fonte di luce naturale alle stanze e ai bagni, e di fornire degli spazi all'aperto, dato che la maggior parte del prospetto è balconata. I materiali scelti per questa facciata sono gli stessi del prospetto Nord, ovvero intonaco per le superfici, e legno per le schermature posizionate in corrispondenza dei bagni, per garantire comunque un certo livello di privacy, sebbene gli edifici di fronte non abbiano grandi aperture verso la strada.

La parola chiave che ha guidato tutta la progettazione dell'intero spazio, sia interno che esterno è funzionalità. L'edificio vuole essere dinamico e malleabile, adattabile alle varie esigenze degli utenti al suo interno. Per questo motivo la disposizione degli spazi interni riflette questa organizzazione che può sembrare disordinata,



[Pianta del Quarto Piano - co -living]



[Pianta del Tetto]

ma in realtà ha il solo scopo di rendere lo spazio poco monotono. La facciata è invece più rigida, poiché lo spazio disponibile era molto poco, e si è scelto di ottimizzare le dimensioni dello spazio interno, a discapito di un dinamismo esterno. È un'edificio che vuole riflettere l'utenza: un utenza giovane, eclettica, e moderna.

Dovendo essere uno spazio dinamico e adattabile a un'utenza in continuo cambiamento (per questo genere di edifici, come abbiamo spiegato in precedenza, il periodo di stazionamento varia da un mese a un'anno) tutti gli spazi privati sono arredati con gli accessori base richiesti per una normale residenza, mentre le aree comuni sono fornite di tutto il necessario per garantire un corretto funzionamento: ci si riferisce, per esempio, agli utensili vari nella cucina, e a libri e film nella zona relax all'ultimo piano. L'utenza richiede un'accomodazione chiavi in mano, dove non ci si debba preoccupare di nulla, solo di effettuare la prenotazione e pagare mensilmente le rate di affitto.

L'edificio si vuole configurare in maniera semplice, deve essere veloce da costruire e pratico. La struttura è realizzata in cemento armato, ed è portante su tutto il perimetro, eccetto per le due facciate scoperte, che sono principalmente vetrate. Essendo la larghezza massima dell'edificio 20 m internamente sono stati collocati dei setti semi-portanti che hanno lo scopo di contribuire alla stabilità della struttura, i muri interni, dunque, sono in muratura semplice, con un pannello fono isolante posizionato al loro interno, per garantire la privacy acustica tra le varie unità.

Data la posizione poco favorevole del lotto per garantire un corretto ricambio di aria e luce, sul tetto è stato collocato l'impianto di condizionamento che ha lo scopo di

favorire il ricambio di aria in tutta la struttura, tramite bocchette posizionate sui soffitti. Questo sistema non solo favorisce il ricambio di aria ma serve per regolare la temperatura interna durante il periodo estivo, controllando l'umidità interna.

Il sistema di riscaldamento invernale invece è a pavimento. Abbiamo deciso di optare per un sistema di riscaldamento classico in quanto più pratico e facile da centralizzare, invece del metodo di riscaldamento ad aria molto comune in Giappone, che sarebbe più difficile da gestire, oltre che meno efficace. Un sistema di riscaldamento singolo ad aria, posizionato nei vari locali e nelle stanze, oltre a produrre rumore, è difficile da centralizzare, e le spese per il riscaldamento quindi diventano difficilmente imponibili nell'affitto mensile. Tutti gli impianti sono stati posizionati nel contro soffitto: la normati-

va giapponese non prevede un'altezza interna minima di 2.70 m come in Italia, ma gli interpiani possono avere un'altezza di 2.40 m, per cui si è scelto di progettare l'interpiano a 2.70 m e di sfruttare 25 cm per il posizionamento degli impianti.

Tutto il sistema di aperture è composto da vetro camera doppio con filtro solare in PVB, con il telaio in alluminio. Il sistema di vetrate interne invece sono in vetro doppio senza filtro solare, per garantire comunque una buona privacy acustica tra i vari ambienti.



[Prospetto Nord - facciata principale]



[Sezione prospettica A-A']



[Sezione B-B']

Tasso di occupazione

Un importante fattore che è stato tenuto in considerazione durante la progettazione è il tasso di occupazione dell'edificio. Il sistema è progettato per funzionare 24/7, infatti è stata posizionata una reception all'ingresso, in una posizione strategica in modo che possa controllare gli accessi sia all'edificio stesso che all'ascensore.

Il tasso di occupazione che è stato ipotizzato tiene conto di due tipi diversi di stagionalità annuali, l'inverno e l'estate. Una città come Tokyo, a causa del clima, è molto più vivibile in inverno, dove la temperatura non scende mai sotto lo 0°, che in estate, dove la temperatura raggiunge i 42°, con una percentuale di umidità dell'80%. Considerando queste condizioni, si è ipotizzato un funzionamento a pieno regime dell'edificio durante il periodo invernale, mentre in estate si è ipotizzato un funzionamento a metà regime. Come è stato già spiegato nel capitolo precedente, il co-living può ospitare fino a 33 persone contemporaneamente, mentre il co-working ne può ospitare circa 60 (di cui 40 con postazione fissa, e le restanti 20 con postazione mobile).

In Inverno dunque è ipotizzato un funzionamento al 100% delle capacità, quindi con 93 persone circa che utilizzino l'edificio tutti i giorni.

Gli utenti del co-living durante la giornata verranno contati solo per metà, perché non si vuole dare per scontato che tutti utilizzino anche il co-working, quindi si assume che 15 persone circa rimangano all'interno dell'edificio per tutta la giornata, e che le restanti 18 invece tornino a fine giornata. Durante la giornata, più precisamente dalle 9 alle 19, si ipotizza che 75 persone circa utilizzino l'edificio nella sua interezza con il co-working funzionante a pieno regime, e il co-living solo a metà

regime. Dalle 20 alle 8 si ipotizza che il co-working, funzioni solo a 1/3 del regime attuale, e che 20 persone decidano di stazionare al suo interno oltre le 20, mentre il co-living si ipotizza che funzioni a regime pieno, con tutti e 33 gli utenti al suo interno.

Questo calcolo è stato ipotizzato dunque per il periodo che abbiamo definito invernale, da Settembre fino a Giugno. Nel periodo estivo, che dunque comprende Luglio e Agosto, si è ipotizzato un funzionamento a metà regime.

Questa ipotesi fa fede al tipo di utenza che si vuole targhetizzare con questo progetto: digital nomads, giovani imprenditori, freelancer, che tendono a spostarsi parecchio di posto in posto: Si assume quindi che durante il periodo estivo decidano di lasciare la grande città per trasferirsi in altri working-living collocati in luoghi di villeggiatura, per quanto riguarda gli utenti del co-living. Per quanto riguarda gli utenti del co-working, che si assume possano essere anche giapponesi, non solamente freelancer stranieri, si presuppone una diminuzione dell'affluenza sulla base delle stesse ipotesi fatte per il co-living, e perché Luglio e Agosto sono i mesi in cui le persone vanno in vacanza, e le grandi città si svuotano.

Si immagina dunque, che gli utenti del co-living diminuiscano da 33 a 15, e che il co-working venga utilizzato da 30 persone. Di nuovo lo stesso tipo di calcolo è stato ponderato considerando sia il giorno che la sera, considerando anche le condizioni climatiche esterne.

Si ipotizza dunque, che durante la giornata, sempre dalle 9 alle 19, il co-working funzioni a pieno con tutti e 30 gli utenti ipotizzati al suo interno, e che il co-living funzioni per 2/3, con 10 persone che rimangono nell'edificio durante la giornata, per un totale di 45 persone al suo interno.

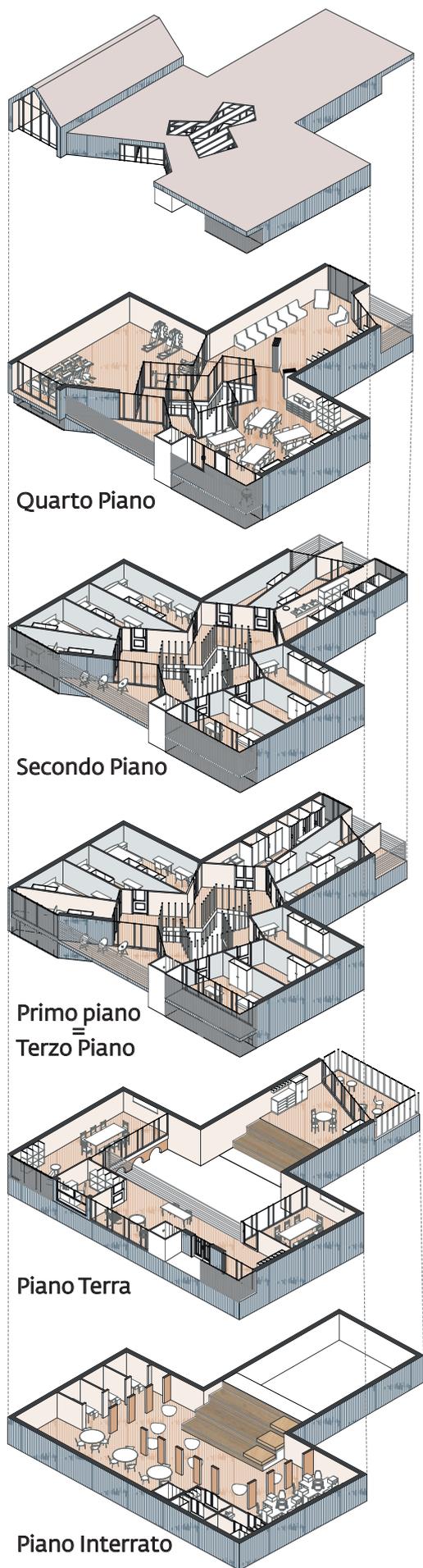
Durante la notte, quindi dalle 20 alle 8, si ipotizza che il co-working funzioni 1/5 del regime, con quindi solo 5 persone al suo interno, mentre il co-living si immagina funzionare a pieno regime, per un totale di 20 persone dentro l'edificio.

Sulla base di questi calcoli, verranno organizzati una serie di servizi intrinseci alla struttura: il numero di persone addette alla reception, che varieranno da giorno a sera, le forniture di cibi e bevande dell'area relax del co-working, che dovranno essere più assidue in inverno, il sistema delle pulizie, che subirà (almeno nel co-working), una diminuzione durante il periodo estivo, e l'organizzazione dell'illuminazione interna, che per evitare sprechi di energia verrà collegata a sensori di presenza negli ambienti, per evitare che le luci rimangano accese quando nessuno utilizza quel particolare locale. Essendo un'edificio assimilabile a un'attività commerciale, quindi produttore un reddito, e dovente

garantire una serie di servizi a chi decide di utilizzarlo, stime di questo tipo sono fondamentali per garantire il miglior servizio possibile, ottimizzando le spese e i consumi.



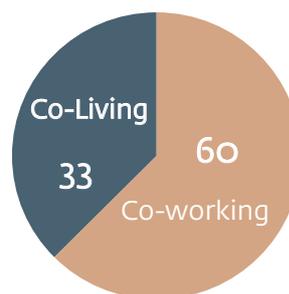
[Prospetto Sud- facciata secondaria]



[Spaccato assonometrico]

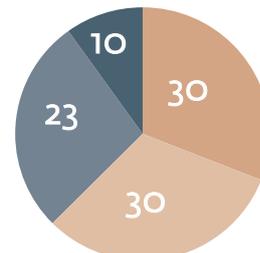
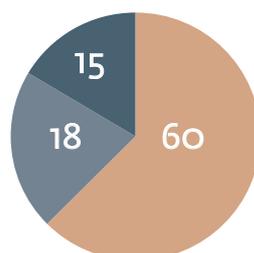
Dallo spaccato si può notare facilmente la suddivisione dell'edificio per aree di pertinenza. Il piano interrato completamente dedicato al co-working; il piano terreno come zona di buffering, che include alcuni spazi dedicati al co-working (meeting room e studio privato), e altri servizi pertinenti al co-living; il piano uno due e tre, dedicati alla zona notte del co-living, con le camere da letto e il bagno; il quarto piano come area servizi del co-living, per concentrare i momenti insieme all'interno di un unico spazio.

Ipotesi di occupazione



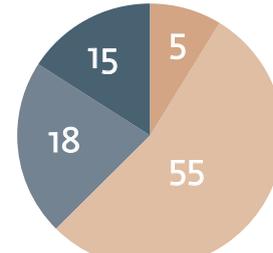
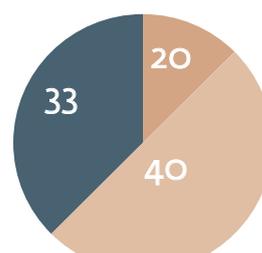
Inverno

Estate



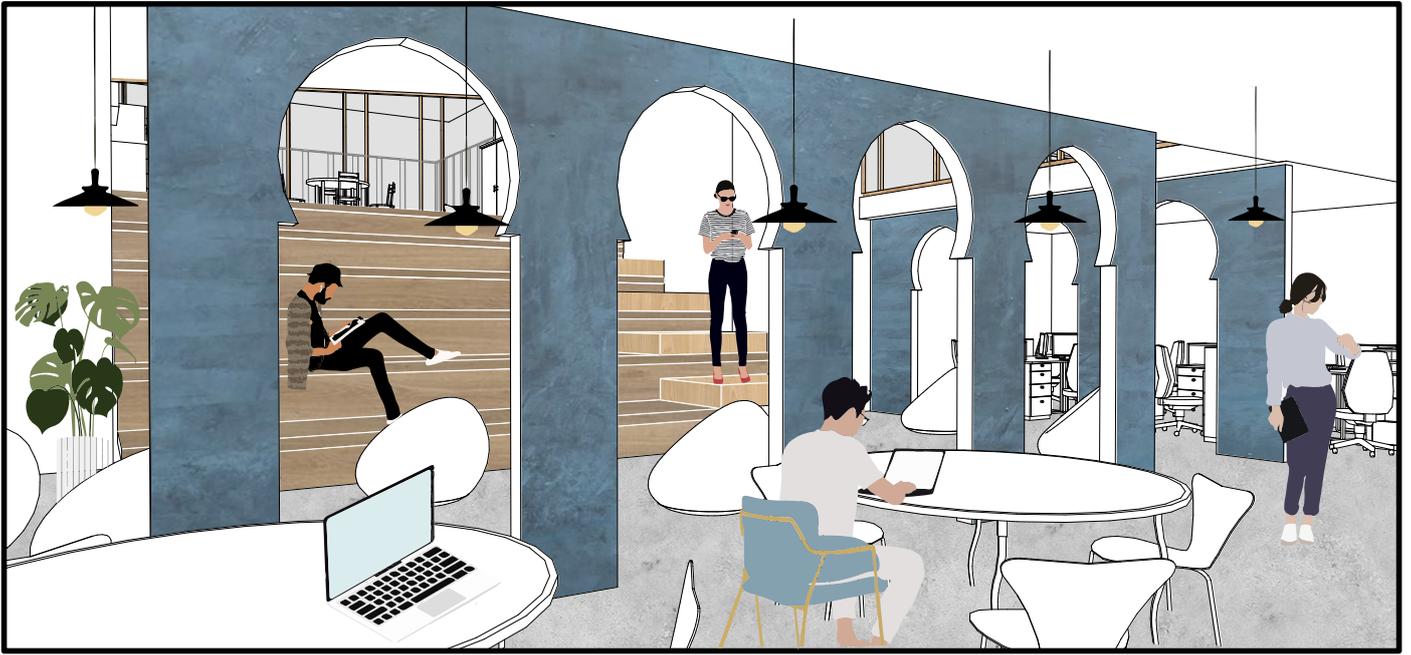
[Giorno]

[Giorno]

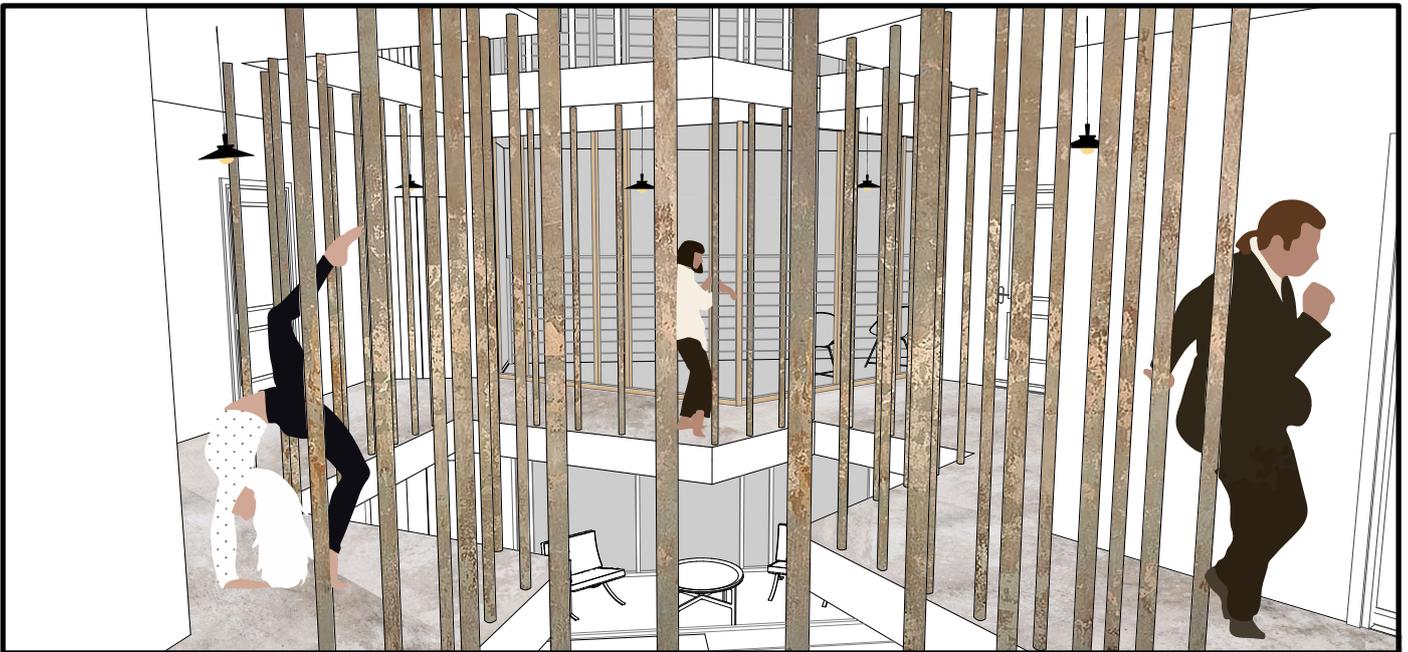


[Notte]

[Notte]







Ritorno dell'investimento

È cosa risaputa che Tokyo è una delle città più care al mondo, per quanto riguarda il mercato immobiliare, e che comperare un terreno o una casa sia un grosso investimento. Così è, per alcune proprietà in centro città, ma dal 2013, a causa del rallentamento nella crescita del Giappone, dovuto a vari fattori tra cui la competizione con la Cina, i prezzi del terreno hanno subito un brusco ribasso. [37] Attualmente, sebbene alcune aree mantengano comunque prezzi molto elevati, comperare un terreno o una casa in Giappone è assimilabile al prezzo di altre città nel mondo, come New York o Londra. [38]

Secondo le statistiche del mercato finanziario giapponese, il prezzo dei terreni e delle case è destinato ad aumentare nei prossimi anni nelle grandi città giapponesi, come Tokyo e Osaka, in risposta all'esodo massiccio che sta avvenendo dalle campagne verso le città, provocando un conseguente aumento della domanda di case. [39]

Comperare un terreno in Giappone, ed edificarci sopra, quindi, se qualche anno fa non era considerato un buon investimento, ora lo è, proprio in prospettiva dell'aumento della domanda nei prossimi anni, e per le previsioni che stimano l'arrivo di circa 350.000 lavoratori stranieri in Giappone nel 2020. [40]

In accordo con queste premesse, considerando solo il valore del terreno, un'investimento di questo tipo è sicuramente vantaggioso, perché fra 10 anni, il suo valore di mercato sicuramente sarà aumentato (le stime si aspettano un aumento circa del 23% del valore). In un quartiere come quello di Jimbocho, che è in pieno centro di Tokyo, un terreno come quello considerato nel progetto, di 565 mq, può avere un valore di circa 2.380.500\$ (considerato il

valore medio della terra a Tokyo che è di 453.674 JPY/mq , corrispondenti a 4.224 USD). [41]

Considerata la città di Tokyo, e il quartiere di Jimbocho in particolare, che seppur posizionato in una posizione strategica, mantiene i prezzi molto più bassi rispetto ai vicini quartieri di Ginza e Otemachi, il prezzo del terreno è ragionevole.

Un vantaggio di possedere un terreno in Giappone, inoltre, è che secondo la ricerca del Global Property Guide, [42] nei quartieri centrali di Tokyo, i rendimenti locativi lordi, variano dal 3,4% al 5,4% rispetto al valore del terreno, che corrisponde a circa a 120.000\$.

Inoltre, vi sono altri due aspetti che sono a vantaggio della costruzione di un edificio di questo tipo a Tokyo.

Il primo fattore riguarda i tassi di interesse sui mutui. In Giappone, per la riscossione di un mutuo le banche richiedono un periodo di 35 anni, con un tasso di interesse dell'1%, uno dei più bassi nel mondo, e la situazione è destinata a rimanere tale perché rientra nelle politiche per arginare il debito e per aumentare la crescita del paese, promosse dal primo ministro Shinzo Abe a partire dal 2015. [43]

L'altro fattore preponderante riguarda i costi degli affitti a Tokyo. Il prezzo medio per un appartamento a Tokyo tra i 20 e i 40 mq varia tra i 50.000 e i 70.000 JPY, che corrispondono a circa 460 e 750 USD.

[44] Considerato il numero di servizi che il working-living progettato offre, più la comodità di fornire anche suppellettili e arredo completi, può fare variare il prezzo di affitto mensile tra i 1300 e i 1500 USD al mese, tutto incluso. Questa cifra rimane comunque molto competitiva sul mercato, in quanto un'alloggio normale, non facente parte di un co-living, a Tokyo viene affittato senza arredi, senza suppellettili ed elettrodomestici, inoltre tutti i vari ser-

vizi e le utenze che il working-living offre incluse nel prezzo, sono pari a una spesa mensile totale per gli stessi spazi e gli stessi servizi di circa 2500\$ al mese. [45] Considerando quindi 33 posti letto, e un'affitto mensile di 1400\$, ogni anno, solo il co-living è in grado di fatturare 554.400\$ all'anno. Considerati anche i costi di costruzione, manutenzione e approvvigionamento dei servizi iniziali, che purtroppo non possono essere stimati, nel giro di 7 anni, si è ritornati totalmente dell'investimento, solo calcolando gli affitti del co-living.

Essendo un working-living, la zona di co-working è ovviamente un'altra importante fonte di reddito. Come abbiamo spiegato precedentemente, il co-working può ospitare circa 60 persone contemporaneamente, che pagheranno un canone diverso a seconda degli spazi che vogliono usare (ci si riferisce se decidono di usufruire o della scrivania privata, o di uno spazio condiviso, o dell'ufficio singolo).

Facendo una media dei prezzi che i competitors sul mercato applicano, ogni persona potrebbe pagare in media 600\$ al mese per entrare e usufruire degli spazi di co-working (non si tiene conto delle meeting room, perché la cifra imponibile è marginale, e il loro funzionamento non si dà per continuo). Tenendo quindi 600\$ come prezzo medio di riferimento, il co-working soltanto è in grado di garantire una rendita di 430.000 USD l'anno. Questo significa che contando solo le entrate del co-working si è in grado di rientrare dell'investimento iniziale in circa 9 anni.

Queste stime sono state fatte contando i posti di co-living e co-working come entità separate: non si è tenuto conto di una differenza di prezzo che ci può essere tra i vari alloggi del co-living (se possiedono balcone o affaccio su strada, per esempio),

e il fatto che molto probabilmente alcune delle 60 persone che utilizzano lo spazio di co-working molto probabilmente sono le stesse anche che vivono nel co-living.

Questa stima ha il solo scopo di dimostrare come un'investimento di questo tipo, che si stima comunque (considerando il terreno, le tasse di possesso, i costi di costruzione e arredamento), di circa 4 milioni USD, può essere recuperata in un tempo nettamente inferiore ai 35 anni di ritorno del prestito del mutuo, riducendo così, anche l'impatto del tasso di interesse sul bilancio dell'investimento.

L'ultimo fattore che rende questo modello più competitivo ancora, è la stabilità della proposta: un investimento di questo tipo può essere fatto in qualunque zona del pianeta, e gli introiti totali ovviamente saranno maggiori e variabili in base a quanti edifici si decide di costruire e dove.

RICAVI ANNUALI

93 PERSONE TOTALI	PREZZI	RICAVO ANNUALE
INVERNO		
60 co-working	600\$ al mese	360.000\$
33 co-living:		
9 con balcone	1500\$ al mese	135.000\$
24 senza balcone	1300\$ al mese	312.000\$
ESTATE		
15 co-working	600\$ al mese	18.000\$
30 co-living:		
9 con balcone	1500\$ al mese	27.000\$
21 senza balcone	1300\$ al mese	54.600\$
		= 906.600\$

PAY BACK PERIOD

INVESTIMENTO INIZIALE	RICAVO ANNUALE	COSTI ANNUALI
4.000.000\$	906.600\$	Si ipotizzano 100.000 \$ di costi annuali di manutenzione e di gestione
Tasso di interesse = 1% x 35 anni	X 2 anni = 1.813.200\$	100.000\$ all'anno
= 1.400.000\$ di interessi in 35 anni	X 3 anni = 2.719.800\$	in 8 anni = 800.000\$
COSTO TOTALE	X 4 anni = 3.626.400\$	7.252.800\$ - 800.000\$ = 6.452.800 \$
5.400.000 \$	X 5 anni = 4.533.000 \$	
	X 6 anni = 5.439.600\$	
	X 7 anni = 6.346.200\$	PAY BACK PERIOD:
	X 8 anni = 7.252.800\$	8 ANNI

Note

[37] <https://www.rethinktokyo.com/blog/priti-donnely-nippon-tradings-international/what-does-2019-hold-japan-real-estate-investment>

[38] <https://www.ft.com/content/d1b07630-8512-11e8-9199-c2a4754b5a0e>

[39] <https://www3.nhk.or.jp/nhkworld/e/news/backstories/406/>

[40] <https://www.rethinktokyo.com/blog/priti-donnely-nippon-tradings-international/what-does-2019-hold-japan-real-estate-investment>

[41] <https://www.realestate-tokyo.com/news/official-land-price-2019/>

[42] <https://www.globalpropertyguide.com/Asia/Japan/Price-History>

[43] <https://resources.realestate.co.jp/buy/7-trends-events-that-will-shape-japan-and-the-japanese-real-estate-market-in-2019/>

[44] <https://www.japan-guide.com/e/e2202.html>

[45] <https://www.traveldudes.org/travel-tips/how-much-does-it-cost-live-tokyo/64380>

CONCLUSIONE

Il progetto realizzato si vuole prefissare come prova del consolidamento di un trend che sta prendendo in tutto il mondo e sta coinvolgendo sempre più persone, in linea con i cambiamenti delle dinamiche di mercato che hanno portato a un aumento di lavoratori freelancer e alla nascita dei digital nomads.

Ma la peculiarità di questo tipo di strutture, sta nella volontà di creare una community, che le accomuna tutte quante. Le persone non scelgono di cambiare il proprio stile di vita, solo perché guidati da nuove dinamiche di mercato, o perché facenti parte della sharing economy. Decidono di fare parte di queste strutture per conoscere e stare in contatto con altre persone, per poter crescere, per trovare gli stimoli e le idee perdute, per vivere non solo di lavoro, ma anche di esperienze.

Non a caso flessibilità e condivisione sono due parole chiave che sono in grado di descrivere appieno il cambiamento che è stato analizzato: vivere insieme alle persone, ma in modo flessibile, perché flessibile è diventato il mercato.

La ricerca condotta in questi tesi dunque, ha lo scopo di analizzare le cause di questo cambiamento, ma soprattutto, attraverso il progetto, di studiare anche gli effetti che esso ha avuto e ha tutt'ora sulla vita delle persone. In architettura lo scopo principale di un progetto è rispondere alle esigenze delle persone che ci devono vivere, è quindi stato necessario studiare il trend di mercato, e il nuovo tipo di utenza che ha sviluppato, per poter realizzare al meglio il progetto architettonico.

La scelta di localizzarlo in Giappone è dovuta, come è stato spiegato, in quanto Tokyo è l'unica città che ha le caratteristiche necessarie per fare funzionare un working-living, dove però questo modello non è ancora arrivato, per motivazioni economiche e sociali, strettamente legate allo

stile di vita e al mondo del lavoro Giapponese. Ma Tokyo è stata scelta anche perché l'autrice ha condotto un periodo di sei mesi di mobilità erasmus in quella città, e ha potuto vedere con i propri occhi, quanto sia difficile condurre un certo stile di vita in Giappone, proprio per mancanza di strutture adeguate.

Un problema che ha coinvolto una studentessa, è un problema che coinvolge tanti lavoratori che a Tokyo arrivano proprio per portare avanti la propria professione da freelancer, date le numerose opportunità che la città offre. Si vuole quindi dimostrare che un progetto di questo tipo, in Giappone, sebbene i presupposti siano ancora contrari, può avere successo, e soprattutto può interessare una vasta clientela, internazionale e Giapponese, che attualmente sta aspettando che i preconcetti della società cambino.

BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA

Introduzione

[1] S. Sassen, *The Global City: New York, London, Tokyo*, Princeton University Press, Princeton, 2001

[2] <https://www.forbes.com/sites/forbescoachescouncil/2019/01/30/what-space-as-a-service-could-mean-for-the-future-of-real-estate/#6e598f9fdb4b>

Quali sono stati i fattori scatenanti. Come è cambiato il mercato

[3] <http://www.treccani.it/enciclopedia/proprieta/>

[4] <https://www.wired.it/topic/sharing-economy/>

[5] <https://medium.com/@antonyslumbers/new-business-models-in-real-estate-space-as-a-service-1cad14e0373b>

Co-working e Co-living: di cosa si tratta e qual è lo stato dell'arte attuale

[6] I.D Steiner, *Group Processes and Productivity*, Academic Press, 1972

[7] <http://www.treccani.it/enciclopedia/enciclopedia/>

[8] M. Mainieri, *L'arte di lavorare con gli altri. Quando il co-working parla italiano*, in *La Repubblica, Speciale Startup*, 26 Dicembre 2012;

[9] <http://whatiscoworking.com>

[10] http://www.treccani.it/vocabolario/cohousing_%28Neologismi%29/

[11] https://www.ilmessaggero.it/casa/news/casa-news/cohousing_cosa_e/3892196.html

[12] <https://medium.com/@aquest/diven->

[tare-digital-nomad-lesperienza-di-alesia-anniballo-8b4717dbdb50](https://medium.com/@aquest/diven-tare-digital-nomad-lesperienza-di-alesia-anniballo-8b4717dbdb50)

[13] <https://www.abetterlemonadestand.com/co-working-co-living-spaces/>

[14] <https://unfreelancer.trylancer.com/freelancing-trends-for-2019-463d579b5ef6>

[15] <https://talentgarden.org/it/>

[16] <https://www.wework.com/it-IT>

[17] <https://workbold.co.uk>

[18] <https://www.welive.com>

[19] <https://www.common.com>

[20] <https://startuphome.io>

[21] <http://www.marketrevolution.it/the-collective-vivere-in-coworking/>

[22] <https://www.thecollective.com>

[23] <https://www.businessinsider.com/roam-co-coliving-coworking-community-2016-9?IR=T>

[24] <https://www.roam.co>

[25] <https://beunsettled.co>

[26] <https://www.theguardian.com/cities/2019/sep/03/co-living-the-end-of-urban-loneliness-or-cynical-corporate-dormitories>

L'importanza dell'utenza nella definizione di questi nuovi modelli immobiliari

[27] <https://dictionary.cambridge.org/it/dizionario/inglese/freelancer>

[28] <https://it.wikipedia.org/wiki/Free-lance>

[29] <https://www.forbes.com/sites/elainepofeldt/2017/10/17/are-we-ready-for-a-workforce-that-is-50-freelance/#7b636f5a3f82>

[30] <https://freelancerworldwide.com/en/european-freelancers-in-numbers-why-the-trend-will-continue/>

[31] <https://talentgarden.org/en-it/blog/coworking/who-are-digital-nomads/>

[32] <https://www.forbes.com/sites/jonyounger/2019/03/09/the-freelance-revolution-comes-to-japan-an-update/#5bb97ba71f7d>

[33] <https://www.japantimes.co.jp/news/2017/05/14/national/can-japan-land-of-lifetime-employment-handle-the-rise-of-freelancers/#.XXvFoS2QoXp>

[34] <https://www.liveworkplayjapan.com/freelancing-in-japan-guide/>

[35] <https://www.rethinktokyo.com/blog/ziv-nakajima-magen-nippon-tradings-international-nti/co-working-and-co-living-japans-next-big>

[36] https://www.peoplemattersglobal.com/article/gig-economy/japans-tryst-with-the-gig-economy-20744?utm_source=peoplematters&utm_medium=interstitial&utm_campaign=learnings-of-the-day

La proposta progettuale. Edificio di working-living a Tokyo

[37] <https://www.rethinktokyo.com/blog/priti-donnely-nippon-tradings-international/what-does-2019-hold-japan-real-estate-investment>

[38] <https://www.ft.com/content/d1b07630-8512-11e8-9199-c2a4754b5a0e>

[39] <https://www3.nhk.or.jp/nhkworld/e/news/backstories/406/>

[40] <https://www.rethinktokyo.com/blog/priti-donnely-nippon-tradings-international/what-does-2019-hold-japan-real-estate-investment>

[41] <https://www.realestate-tokyo.com/news/official-land-price-2019/>

[42] <https://www.globalpropertyguide.com/Asia/Japan/Price-History>

[43] <https://resources.realestate.co.jp/buy/7-trends-events-that-will-shape-japan-and-the-japanese-real-estate-market-in-2019/>

[44] <https://www.japan-guide.com/e/e2202.html>

[45] <https://www.traveldudes.org/travel-tips/how-much-does-it-cost-live-tokyo/64380>

