

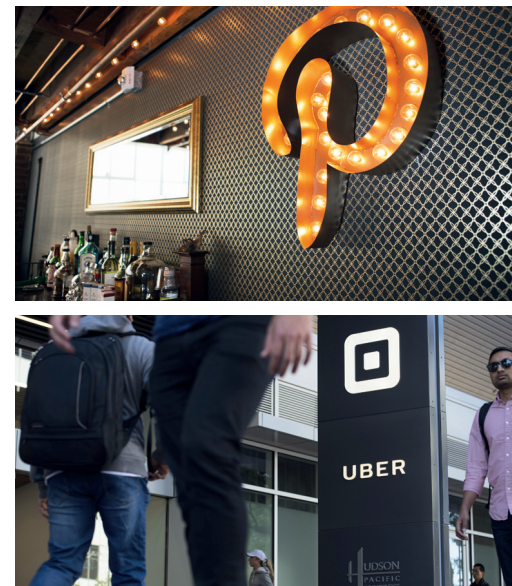


GETTY IMAGES

L'INVASIONE DEGLI ULTRARICCHI

LA QUOTAZIONE IN BORSA DELLE START UP DELLA SILICON VALLEY TRASFORMERÀ I DIPENDENTI IN MILIONARI. E **SAN FRANCISCO** IN UNA CITTÀ DOVE POCCHISSIMI POTRANNO PERMETTERSI DI VIVERE

Sopra, San Francisco dall'alto. A destra, il quartier generale di **Pinterest** e quello di **Uber**, due delle start up da oltre un miliardo di dollari (piuttosto rare, per questo in gergo vengono chiamate "unicorni") che nel 2019 verranno quotate in Borsa. Entrambe hanno la sede principale a San Francisco



GETTY IMAGES XZ

ECONOMIE
GOLDEN GATE

dal nostro inviato
Riccardo Staglianò

S **AN FRANCISCO.** Cosa resta di una città, come cambia, dopo il passaggio degli *unicorni*? Parliamo di quelle start up il cui valore è stato stimato in oltre un miliardo di dollari e che quest'anno, in numeri record, si quotano in Borsa. Stando alla banca Ubs potrebbero essere in cento a fare il grande passo. Ma anche limitandosi alla previsione ben più cautelativa di una decina, tra cui Uber, Pinterest e Airbnb, l'effetto sarebbe quello di un'iniezione senza precedenti di nuovi milionari concentrati in una sola zona, ovvero San Francisco, dove quelle aziende hanno la sede. Senza sconfinare nell'autolesionismo di chi vede nel denaro di Big Tech lo sterco del demonio, è lecito interrogarsi su come questa invasione di ultraricchi, dai cinque ai diecimila a seconda delle stime, cambierà i connotati di una metropoli già trasfigurata dalla vicinanza con la Silicon Valley.

L'ho chiesto a Deniz Kahramaner, giovane e brillante turco che è l'uomo dei numeri di Compass, una grande società immobiliare. «Stiamo parlando» mi spiega mostrandomi grafici sul telefonino «di un'ondata di nuova ricchezza per almeno 200 miliardi di dollari» (Uber da sola è stata valutata tra 80 e 120 miliardi) e per lui i nuovi milionari sarebbero cinque e non diecimila come la cifra proposta da Herman Chan di Sotheby's. «Rispetto ad altri non sono neppure sicuro che si abatterà tutta insieme nel 2019, dal momento che di solito passano almeno sei mesi dall'Ipo (*Initial public offering*) prima che i dipendenti con pacchetti di azioni comincino a vendere».

Non dubita, invece, che i collocamenti avranno un effetto immobiliare cataclismatico, fino a raddoppi dei prezzi nei prossimi 5-10 anni. «I dati delle transazioni immobiliari sono pubblici e li ho analizzati. Nel 2018, il 51 per cento dei compratori apparteneva al settore tecnologico, e più esattamente 64 erano dipendenti di Google, 42 di Apple e 9 di Uber. Secondo i miei calcoli le Ipo genereranno una schiatta di nuovi acquirenti per 2.400 case da oltre un milione di dollari e per 211 da oltre

10 milioni. E, per la legge della domanda e dell'offerta, i prezzi andranno su, anche molto su». Perché un parco immobiliare di così gran pregio a San Francisco oggi non c'è.

Tra chi ha la fortuna di vivere in zone particolarmente desiderabili, per l'affaccio sul mare o la vicinanza alle sedi di lavoro, c'è chi sta considerando di capitalizzare, magari trasferendosi fuori. Oppure bisognerebbe costruire nuovi palazzi per ricchi, come fanno a New York dove, un paio di mesi fa, ha fatto scalpore la vendita per 238 milioni di dollari di un attico in un nuovo grattacielo con vista su Central Park. Però qui i piani regolatori sono molto più rigidi. In linea

di massima l'edilizia residenziale può essere alta massimo 3-4 piani, e un quarto va riservata ai più poveri. I vicini sono litigiosissimi e fanno spesso causa. Risultato: costi di costruzione tripli della media nazionale.

Se l'immobiliare è in prima fila a fronteggiare lo tsunami di *schei*, non sarà l'unico coinvolto. Citrine Capital, pianificazione finanziaria, dovrebbe aiutare i fortunati venti-trentenni a restare in carreggiata e Jayir Kembiarian, di natali armeni, è uno dei suoi partner: «È complicato richiamarli alla prudenza. Gente molto gio-

5-10
MILA
i nuovi milionari

1,23
MILIONI DI DOLLARI
prezzo medio di un trilocale

AUMENTO PREVISTO PREZZI DELLE CASE
+15-20%
nei prossimi 2 anni
+50-100%
nei prossimi 5-10 anni

51%
DEGLI ACQUIRENTI
nel 2018 proveniva dal settore tecnologico

DATI RIFERITI A SAN FRANCISCO
FONTI: COMPASS 2019, SOTHEBY'S

«Un romanzo che riesce a mettere in discussione la verità, la legge, la giustizia, e Dio.»

Mirko Zilahy - La Lettura, *CORRIERE DELLA SERA*



UN INGANNO MAGISTRALE NEL CORSO DI UN PROCESSO.
UN AMORE CHE SI TRASFORMA IN OSSESSIONE.
UNA VOCAZIONE RELIGIOSA CON UN MATTONE MANCANTE.

www.rizzoli.eu

f /RizzoliLibri
t @RizzoliLibri
i RizzoliLibri

Rizzoli

ECONOMIE GOLDEN GATE

vane, molto ottimista, a cui hanno sempre detto che la loro start up sarebbe diventata la prossima Facebook. E quindi, case a parte, dove potrebbero spendere? «Nell'iscrizione a *wine club* che ti spediscono bottiglie selezionate da *sommeiller* a casa (Pour This fa scatole da tre bottiglie per 98 dollari) o dove puoi invitare i tuoi amici per una degustazione. Oppure un programma della Porsche che ti consente di cambiare modello ogni mese».

D'altronde, già nel 1899 in *Teoria della classe agiata* il sociologo Thorstein Veblen spiegava come «il consumo vistoso di beni ricercati» sia un mezzo «di rispettabilità per il gentiluomo agiato» ma per mettere in mostra l'opulenza questi ricorra «all'aiuto di amici e competitori con l'espediente di offrire regali di valore, feste e trattenimenti dispendiosi». Infatti i budget per i party in onore delle start up, spiega il *New York Times*, superano già agilmente i 10 milioni di dollari magari per reclutare vecchie glorie tipo The Bangles o i Tears for Fears. E c'è chi, come la Chisel.it, ha una squadra di quindici persone specializzata

in sculture in ghiaccio per celebrare il giorno della quotazione. Per non dire di New Wheel, boutique di bici elettriche, che in vista del post-Ipo ha triplicato gli ordinativi dei modelli da 9.500 dollari della Riese&Muller. Chiosa Kembikian: «Parliamo di ragazzi spesso senza figli che spendono, solo per mangiare fuori, da tre a cinquemila dollari a settimana. Gente che, dall'università, ha conservato l'abitudine di non toccare una pentola». L'unico consiglio che si sente di dispensare gratuitamente dai begli uffici dentro il coworking WeWork è: «Non comprate un yacht! Mettete da parte almeno il 20 per cento della liquidità e altrettanto di azioni, ricordandovi che comunque verranno tassate quasi al cinquanta per cento quando andrete a realizzare».

Girano tante leggende sul numero di azioni che ogni società assegna ai dipendenti. Una regola generale attri-



Sopra, The New Wheel, boutique di bici elettriche che a Frisco ha già triplicato gli ordinativi dei modelli da **9.500 dollari**

buita ai venture capitalist di YCombinator dice: 1 per cento al primo dipendente, 0,5 al secondo e via dimezzando. Che, nel caso di Uber potrebbe significare 1,2 miliardi per il primo assunto e 600 milioni per il secondo, sempre che tutto vada per il meglio. Il rischio di sbandamento è concreto. «Creare soldi è la specialità di questa piccola parte di mondo» constata Jonathan DeYoe della DeYoe Wealth Management di Berkeley che da oltre vent'anni gestisce patrimoni di plutocrati locali, «ma stavolta è diversa la quantità di nuovi milionari in un lasso temporale ristretto. Oltre al fatto che, a tre

«SONO RAGAZZI CHE SPENDONO CINQUEMILA DOLLARI A SETTIMANA SOLO IN CENE AL RISTORANTE»

isolati da qui, ci sia un accampamento di gente che vive in tenda. Perché ormai con due milioni di dollari ci compri una bella casa giusto a Richmond o a Oakland. Roba da matti!». Il suo consiglio si ferma a un millimetro prima di Pazzaglia: «Felicità è uguale a spendere meno di quel che si guadagna». Poi, per non sembrare troppo sempliciotto, aggiunge: «Ed essere parte della soluzione». Come fa lui con Berkeley Food and Housing Project, una no profit che ha costruito centocinquanta case per gli homeless. Dice: «Se i nuovi potenziali milionari di Uber volessero potrebbero costruirne 3.000!». La strategia che raccomanda è «diversificare» e costruirsi un cuscinetto il cui spessore varia con l'età: «Se hai trent'anni ti basta *cash* per 3-6 mesi; se ne hai sessanta, meglio un margine per fronteggiarne 24».

Lo scrittore Jarett Kobek ha fatto di *La rivolta di Atlante* di Ayn Rand, *livre*

de chevet da Jobs a Zuckerberg, il riassunto più memorabile: «È un libro in cui uno stronzo di nome John Galt convince tutti i ricchi del mondo a trasferirsi in una valle dove possono essere ricchi insieme». Quella valle assomiglia terribilmente a questa. «Ma ai tempi della quotazione di Facebook, con sede a Menlo Park» spiega Kahramaner «c'era spazio dove espandersi. Mentre le start up di cui parliamo, grazie alle agevolazioni fiscali milionarie concesse loro, hanno messo i quartier generali qui, e qui cercano casa». Una città già sull'orlo di una crisi di nervi di mobilità. «Il traffico è impazzito negli ultimi tre anni» constata Kembikian, anche a causa della moltiplicazione di auto di Uber, Lyft (matricola appena quotata) e altre piattaforme. Per lui la salvezza potrebbe venire dall'ennesima azienda in procinto di quotarsi, quella Zoom specializzata in totem per le videoconferenze: «Quasi metà della forza lavoro dalle nostre parti ha già sperimentato qualche forma di *virtual meeting*. Io, per dire, lavoro da casa un paio di giorni alla settimana mentre mia moglie addirittura quattro. Forse è l'unica via d'uscita rispetto ai costi oltraggiosi delle abitazioni che spingono tanta gente a fare due ore a tratta per venire in ufficio qui».

È tutto un po' folle, ma forse impressiona solo noi, vecchi europei. Intendo dire: essere la terza città al mondo per numero di miliardari (dopo New York e Hong Kong) e, al contempo, quella con 7.500 senzatetto che si trascinano derelitti per downtown. Forse è un'anteprima della nostra vita ventura, ma non credo. Su tutta questa follia aleggia il fantasma di Groupon, la piattaforma di sconti per acquisti collettivi che fu brevemente di gran moda. Alla quotazione un'azione valeva 26 dollari, oggi 3. La microfisica delle Ipo, perché se ne dica, non ha abolito la forza di gravità. Molto spesso i titoli schizzano, ma a volte cadono. I *nouveaux riches* dovrebbero segnarselo su qualche app per la gestione del calendario. O più semplicemente sul taccuino. A lettere maiuscole.

Riccardo Staglianò