

CORSO DI LAUREA TRIENNALE DI ECONOMIA E MANAGEMENT

DIPARTIMENTO DI IMPRESA E MANAGEMENT

CATTEDRA DI ECONOMIA E GESTIONE DELLE IMPRESE

**“START UP E REAL ESTATE MARKET: LA RECIPROCA
INFLUENZA TRA I CLUSTER DI IMPRESE ED IL
MERCATO IMMOBILIARE”**

LAUREANDO/ A

Cristiano Romani

RELATORE

Prof.ssa Federica Brunetta

ANNO ACCADEMICO 2022-2023

“Alla luce delle tragiche notizie e delle immagini strazianti che ci giungono dai territori di guerra in queste ultime settimane, non posso ignorare il contesto drammatico in cui si inserisce questa mia tesi. Anche se gli argomenti trattati sono distanti dalle profonde incomprensioni, dalla politica e dai conflitti che hanno segnato questi territori, ritengo che sia nostro dovere riflettere sul dolore e la complessità che pervadono lo stato di Israele, la Palestina e gli stati confinanti. Ogni dato, tendenza e previsione economica oggetto di discussione ha radici in una terra attraversata da storie di lotta, speranza e resilienza. Nel cercare di fornire un'analisi oggettiva, è nostro dovere rimanere profondamente consapevoli del tessuto umano e storico che compone il retroterra geografico di questo studio. Esprimo la mia più sentita solidarietà a tutte le vittime, ricordando che dietro ogni cifra e dato economico, ci sono storie umane, sogni e aspirazioni e mi auguro un futuro in cui la pace prevalga sui conflitti e in cui la cooperazione e la comprensione sostituiscano la divisione e la sofferenza”.

Cristiano Romani

INDICE	3
INTRODUZIONE	5
CAPITOLO I - IL FENOMENO START UP COME SIMBOLO DI RILANCIO DEL SISTEMA ECONOMICO	
1.1 L'importanza dell'innovazione	8
1.2 Start up: cenni storici	11
1.2.1 Start up in Italia	15
1.3 Cluster di start up, definizione ed analisi	22
1.3.1 La definizione di cluster	22
1.3.2 Il cluster e il distretto industriale	24
1.3.3 Cluster di Start Up	29
1.3.4 I vantaggi della prossimità	31
1.3.5 Esternalizzazione e Internalizzazione	33
CAPITOLO II - LA RECIPROCA INFLUENZA TRA LA PROLIFERAZIONE DEI CLUSTER DI START UP E IL MERCATO IMMOBILIARE	
2.1 Mercato Immobiliare: definizione, cenni storici ed evoluzione	37
2.2 Variabili che influenzano il mercato: importanza dei fattori macroeconomici	41
2.3 Valutazione delle start up: l'attrattività di un'area	42
2.4 Influenza del Real Estate Market sullo sviluppo dei cluster high-tech	47
2.4.1 Analisi dei diversi impatti secondo la diversa tipologia di imprese nei cluster	49
2.4.2 Relazione tra multinazionali e start up all'interno del contesto immobiliare	50
2.4.3 Impatto del tasso di start up in una determinata area sul corrispondente mercato immobiliare	51
2.4.4 Differenze tra l'impatto sulla domanda immobiliare e sull'offerta immobiliare	53
CAPITOLO III - CASE STUDY	
3.1 La Silicon Valley California USA	55
3.1.1 Fattori determinanti e implicazioni economiche	58
3.1.2 Silicon Valley. L'ascesa e il crollo	60
3.1.3 Soluzioni e tensioni	60
3.1.4 Il crollo della Silicon Valley Bank	63

3.2 Tel Aviv – La “Start Up Nation”	65
3.2.1 Contesto Storico ed economico di Tel Aviv	65
3.2.2 L’ecosistema delle Start Up di Tel Aviv	67
3.2.3 La cultura dell’innovazione	68
3.2.4 L’ascesa del mercato immobiliare di Tel Aviv	70
3.2.5 Il rischio di bolla immobiliare	71
CONCLUSIONI	73
BIBLIOGRAFIA	76
SITOGRAFIA	80

INTRODUZIONE

“La nuova tecnologia giunge dalle nuove imprese: dalle start up. Dai padri Fondatori alla Royal Society della Scienza, piccoli gruppi di persone, unite da un senso di missione, hanno cambiato il mondo in meglio. La spiegazione più semplice di questo fenomeno è “negativa”: è difficile sviluppare nuove idee e tecnologie in grandi strutture, ed è ancora più difficile farlo da soli. Un genio solitario può certamente creare un’incredibile opera letteraria ma non potrà mai creare un’intera industria. Le start up si basano sul principio che è necessario collaborare con altre persone per raggiungere il traguardo, ma è anche necessario restare piccoli per fare in modo che questo accada” (Thiel, 2015, p. 18)¹.

Nel contesto economico odierno, le start up hanno acquisito un ruolo sempre più preponderante e spesso sono un importante motore di innovazione e di cambiamento. Parliamo di giovani imprenditori, ambiziosi ed innovativi, armati di idee spregiudicate e di tecnologie rivoluzionarie che possono trasformare industrie intere e influenzare non solo il mercato, ma anche il nostro modo di vivere, in modo significativo.

Negli ultimi anni, si è molto parlato di start up, tanto da rendere questo vocabolo molto comune, ed è opinione condivisa che con questo termine si descriva un fondamentale motore di rinnovamento economico e di cambiamento nel mondo, con importanti conseguenze sull’assetto economico globale (Boceda, 2021, p. 57)².

L’obiettivo di questa tesi è quello di analizzare il modello di crescita di questa realtà imprenditoriale per cercare di capire se esiste una relazione diretta tra la proliferazione di cluster di imprese in forma di start up e l’oscillazione del mercato immobiliare.

La casa di proprietà è da sempre uno dei perni intorno ai quali ruota la vita dell’uomo ed ha rappresentato nella storia non solamente un’importante fonte di ricchezza, ma anche uno dei principali metodi di accumulo della ricchezza, che contribuisce a trasformare l’esperienza di vita sia dal punto di vista economico sia da quello psicologico, con importanti ripercussioni sul mercato reale.

Individuare un eventuale nesso di causalità tra la proliferazione di start up in una area geografica specifica e la fluttuazione dei prezzi degli immobili in quella data area ci permette di aprire un dibattito sul ruolo delle start up e di capire come questi due elementi

¹ Thiel, 2015, p. 18

² Boceda, 2021, p. 57

interagiscono tra loro nel complesso meccanismo che può generare enormi fasi di espansione o disastrose crisi finanziarie.

Si discute se le start up contribuiscano effettivamente allo sviluppo, o se invece si tratti di una “moda” sopravvalutata, di una bolla di sapone destinata a dissolversi con la stessa velocità con la quale si è formata, e se il fenomeno possa effettivamente trascinare la crescita, almeno in certi settori.

La principale motivazione che mi ha portato a scegliere di trattare questo argomento è la grande attualità del tema: il dibattito sulle start up è sempre aperto e foriero di innumerevoli spunti di riflessione sui cambiamenti della nostra epoca.

Benché l’argomento sia molto attuale, potremmo dire quasi inflazionato, ho dovuto constatare una scarsa o assente presenza di studi ed analisi, in particolare in forma comparativa, dell’influenza diretta del processo di crescita delle start up sul mercato immobiliare.

Conseguentemente, l’obiettivo di questa analisi è quello di approfondire il fenomeno start up, cercando di capire come e se effettivamente ne risente il settore immobiliare, essendo quest’ultimo di fondamentale importanza per l’economia di ogni paese dal momento che è in grado di generare un flusso di denaro che non ha eguali con le altre attività del settore economico finanziario.

Ma che cosa è effettivamente il “fenomeno start up”? Quali gli attori e le azioni che alimentano questo fervente ecosistema?

Il lavoro che ho sviluppato si articola in tre capitoli.

Nel primo capitolo ripercorreremo brevemente la storia ed il concetto di start up intesa come fucina di innovazione; soffermandoci sull’analisi delle conseguenze a livello immobiliare.

Nel secondo capitolo analizzeremo la reciproca influenza tra la proliferazione di cluster di start up e la creazione di distretti urbani innovativi.

Nel terzo ed ultimo capitolo, metteremo a confronto quella che ad oggi è considerata la patria del “fenomeno start up”: la Silicon Valley, con uno dei principali nuovi hub tecnologici nel mondo: Tel Aviv.

La mia tesi si propone di approfondire le dinamiche del mercato immobiliare nella Silicon Valley e, in particolare, i fattori che ne hanno influenzato la repentina ascesa e che minacciano anche di essere la causa del suo crollo, fornendo una base solida per

comprendere l'interazione tra il settore immobiliare e l'industria tecnologica in quella che oggi abbiamo imparato tutti a conoscere nella sua forma più accattivante e moderna di start up.

Allo stesso modo si propone di esplorare le implicazioni della parabola ascendente dell'innovazione tecnologica Israeliana, con una prospettiva completa sull'importanza di Tel Aviv nel panorama delle start up, analizzando le ripercussioni sul mercato immobiliare interno. Dal raffronto di questi due modelli si estrapoleranno i dati relativi all'influenza tra i cluster di imprese ed il mercato immobiliare in generale, elaborando in maniera dinamica l'andamento delle vendite e dei prezzi degli immobili in relazione all'espansione del numero di start up in ciascuna di queste due città simbolo del "miracolo tech". Infine, nell'ultimo capitolo si cercherà di fare un'analisi derivante dalle comparazioni effettuate.

CAPITOLO I - IL FENOMENO START UP COME SIMBOLO DI RILANCIO DEL SISTEMA ECONOMICO E IMMOBILIARE

1.1 L'importanza dell'innovazione

Il “fenomeno start up” è il risultato di una lunga corsa iniziata da oltre un secolo e che ha portato in un rapido susseguirsi di eventi e scoperte ai cambiamenti socio economici che costituiscono la culla delle start up. Quando pensiamo ai progressi tecnologici che hanno cambiato le nostre vite negli ultimi cento anni è come se paragonassimo la scoperta della ruota rispetto ai milioni di anni di evoluzione della specie umana che l'hanno preceduta. Solo che è tutto accaduto in un tempo brevissimo. Questo è potuto accadere perché anziché puntare ad una singola invenzione, il sistema ha abbracciato il concetto dell'innovazione.

Il primo a parlare di “innovazione” nell'accezione moderna che oggi conosciamo, distinguendola dalle “invenzioni” è stato l'economista austriaco Joseph A. Schumpeter nel lontano 1911³, secondo il quale, con una lungimiranza fuori dal comune considerato il contesto storico nel quale si inseriva, *“ogni produzione consiste nel combinare materiali e forze che si trovano alla nostra portata. Produrre altre cose o le stesse cose in maniera differente, significa combinare queste cose e queste forze in maniera diversa. Fare le cose vecchie in modo nuovo, implementare elementi nuovi in un prodotto, servizio o processo – questa è l'innovazione.”*

Il cuore pulsante di questo contesto dinamico è l'imprenditore, *“un soggetto che, sfruttando le innovazioni tecnologiche a sua disposizione, introduce nuovi prodotti sul mercato, crea nuovi mercati, cambia i metodi di produzione”* (Schumpeter, 1911).

Sempre secondo Schumpeter, che torna sull'argomento a distanza di venti anni, l'innovazione si inserisce come un motore propulsivo all'interno del ciclo economico e in quello delle attività produttive, generando fasi espansive di maggiore innovazione, alternate a fasi recessive del mercato di capitali. Queste fasi sono mosse da una forza chiamata “distruzione creatrice”: *“Il processo di mutazione industriale che rivoluziona costantemente la struttura economica dall'interno, distruggendo incessantemente il vecchio, creando incessantemente il nuovo”*⁴ (Schumpeter, 1943, p. 45).

³ Schumpeter, 2015, p. 12

⁴ Schumpeter, 1943, p. 45

L'imprenditore non è l'unico protagonista di questo fenomeno: anche i consumatori giocano un ruolo di co-protagonisti nel processo di diffusione delle innovazioni. Lungi dall'essere delle semplici pedine di una scacchiera giocata da altri, con i loro comportamenti, essi influenzano i cambiamenti che si verificano all'interno della società. Sono proprio questi comportamenti ad essere oggetto di studio per descrivere un modello che viene applicato alla diffusione di idee, prodotti e servizi innovativi (Everett, Rogers, 1962, p. 66)⁵

L'innovazione non si esaurisce nel creare un prodotto o un servizio che prima non esisteva ma diventa un vero e proprio modello comportamentale, un atteggiamento che plasma la mentalità stessa di tutti gli operatori coinvolti, a tutti i livelli della società. All'interno delle imprese, l'innovazione si realizza su due fronti: quello dell'evoluzione tecnologica e quello dell'innovazione di business. E' interessante sottolineare che secondo una ricerca condotta da "The Economist Intelligence Unit Survey" nel 2005, oltre il 50% dei dirigenti ritiene che per il successo dell'impresa, l'innovazione del modello di business è più importante dell'innovazione del prodotto stesso o del servizio fornito.

A questo si aggiunge il fatto che, rispetto ad un passato recente rappresentato da pochi decenni di ineguagliato progresso delle comunicazioni, l'innovazione "contemporanea" è immersa in un contesto di soggetti continuamente interconnessi, le cui interazioni determinano l'evoluzione e la trasformazione quasi quotidiana della realtà, il che conduce all'emersione di nuovi fenomeni e moti collettivi. Ad essere connessi non sono solo i consumatori ma interi mercati finanziari, le reti energetiche e di trasporto, le economie intere, e questo genera una complessa e rapida entrata in scena di fenomeni emergenti in tutti i settori della vita umana (Cravera, 2014, p. 34)⁶.

In passato le invenzioni erano oggetto di studio "a tavolino", si creavano dei gruppi di lavoro interni alle imprese che riunivano le menti più sofisticate in un determinato settore con l'obiettivo di far nascere il nuovo. Oggi, avviene il contrario: buona parte dell'innovazione prende forma da idee o stimoli che arrivano dall'esterno dell'impresa, da ambienti in cui si sviluppano contatti con soggetti locali e globali, nella logica di "fare sistema". Le imprese captano tutti gli stimoli esterni, sono alla ricerca continua di nuovi contatti, si aprono a mercati e bisogni che prima non esistevano per cercare di essere i

⁵ Everett, Rogers, 1962, p. 66

⁶ Cravera, 2014, p. 34

primi a trovare nuove soluzioni a vecchi e nuovi problemi. In quest'ambiente, le imprese tradizionali arrancano. La loro struttura è pesante, le decisioni vengono prese lentamente e non riescono a tenere il passo con un mondo sempre più rapido e cangiante e, soprattutto, non hanno quella flessibilità necessaria ad assorbire le novità e applicarle rapidamente in nuovi prodotti e processi, addentrandosi nei meandri della giungla di nuove esigenze, nuove necessità e priorità che hanno cambiato per sempre il volto della società moderna (Everett, Rogers, 1962, p. 68)⁷.

Nascono i “laboratori diffusi” che, sfruttando le relazioni dell'ambiente circostante, generano innovazione non solo “al proprio interno” (dalla propria direzione e dal personale interno), ma attingono da sinergie esterne, clienti, fornitori, centri di ricerca, università e perfino dalla concorrenza (si parla in questo caso di “open *innovation*”).

L'innovazione corre veloce ma ha bisogno di un terreno fertile nel quale attecchire: le università svolgono un ruolo fondamentale, fornendo luoghi aperti – fisici e virtuali – di scambio di competenze e conoscenze in cui le menti più dotate di un paese possono incontrarsi e confrontarsi per creare laboratori che faranno da culla ai progetti imprenditoriali innovativi.

In questo contesto si genera un processo virtuoso in cui ad una maggiore produttività del capitale umano fa da contro altare la diminuzione del costo del lavoro complessivo di modo che un piccolo gruppo di persone, anche disponendo di capitale molto limitato, può costruire un'impresa globale di successo (si pensi alla nascita di Facebook).

Le imprese tradizionali hanno dunque la necessità imperativa di innovarsi, tanto sui modelli organizzativi quanto sui prodotti e servizi offerti: in questo contesto le start up sono i soggetti privilegiati: giovani, scaltre, flessibili, spregiudicate e le migliori candidate ad incarnare il fulcro dell'innovazione nel terzo millennio (Everett, Rogers, 1962, p. 68)⁸. Non a caso esse vengono generalmente identificate come i soggetti-chiave del cambiamento, ed è assodato che giocano un ruolo cruciale per una diffusione non solo rapida ma anche interstiziale ed efficace dell'innovazione sul territorio. Le start up di successo sono a loro volta una ulteriore spinta verso la modernità ed il progresso in quanto possono essere di esempio e indicare la strada per nuovi percorsi e strategie d'innovazione

⁷ Everett, Rogers, 1962, p. 68

⁸ Ibidem

(Ancarani, 2005, p. 56)⁹. Non esiste un'altra struttura capace, a parità di limitati investimenti iniziali, se non quelli in capitale umano altamente qualificato, in grado di fare innovazione come una start up; traendo il massimo dagli elementi di conoscenza disponibili, immettendo contemporaneamente nuova conoscenza nel sistema e posizionandosi come punto di congiuntura tra università, centri di ricerca e mercato.

1.2 Start up: cenni storici

Le start up hanno un ruolo fondamentale nell'economia sia italiana che mondiale, in quanto riescono a rispondere alle esigenze dei consumatori/clienti in modo più efficiente rispetto alle aziende tradizionali. A livello micro, queste aziende rispecchiano la facoltà di trasformare, per un imprenditore, una idea in realtà, realizzando semplici progetti a vere e proprie realtà imprenditoriali che creano posti di lavoro e generano valore economico nella società.

A livello macro, le start up riescono a valicare le barriere architettoniche all'interno delle quali sono nate come università e centri di ricerca e contribuiscono all'interno del Paese ad una forte crescita economica. Le start up rappresentano dei veri e propri catalizzatori per l'intero ecosistema imprenditoriale, ispirando altre aziende ad innovare e ad assumere procedure più agili.

In inglese, il verbo "*to start up*" indica l'atto di iniziare qualcosa, dare inizio o essere causa dell'inizio di qualcosa. L'aggettivo *start up* viene rappresentata la nascita di un nuovo progetto imprenditoriale e, in particolare, gli investimenti attuati per far nascere la nuova impresa

Non c'è una definizione universale di start up accettata da tutti gli studiosi ma vi sono diverse definizioni: secondo Blank, una start up è "un'associazione o organizzazione temporanea generalmente in fase di sviluppo e alla ricerca di un mercato e di un modello di business ripetibile e scalabile"¹⁰.

⁹Ancarani, 2005, p. 56

¹⁰ Consultabile su <https://steveblank.com/2012/03/05/search-versus-execute/>

Questa definizione evidenzia alcune caratteristiche comuni che aiutano a delineare il concetto di una start up quali una struttura organizzativa snella, un elevato grado di innovazione e un potenziale di crescita rapida e significativa.

Secondo una definizione più approfondita, data dall' imprenditore Steve Blank, una start up si riconosce grazie a tre principali caratteristiche: *la temporaneità, la sperimentazione, la scalabilità*¹¹.

Si parla di temporaneità in quanto l'impresa nascente vive una fase transitoria con l'ambizione di diventare una grande impresa; la seconda caratteristica si riferisce ai vari tentativi che l'impresa deve attuare per trovare la formula giusta di innovazione profittevole; mentre la terza fa riferimento alla possibilità di crescita esponenziale in un mercato sempre più ampio.

Chi decide di istituire una start up sono definiti sturtuppers e sono solitamente amici con un interesse imprenditoriale comune o persone di età giovane che vogliono trasformare un hobby o una passione e farne una vera e propria attività di business.

La differenza tra uno startupper e un imprenditore è che il primo sviluppa un nuovo modello per la propria imprese mentre il secondo utilizza modelli di business definiti.

Negli ultimi anni, la Fondazione Mind the Bridge ha individuato tre tipologie di startupper diverse:

- techno-startuppers: giovani con un profilo tecnico-scientifico alla ricerca di un'esperienza lavorativa oppure provenienti da centri di ricerca, privati o universitari (spin-off della ricerca);
- ex impiegati che diventano imprenditori: con alcuni anni di esperienza lavorativa, spesso alla ricerca di nuove opportunità in momenti di crisi;
- imprenditori con precedenti esperienze imprenditoriali: persone con studi accademici e ottime esperienze imprenditoriali¹².

Differentemente dalle start up ci sono le spin off d'impresa che sono "organizzazioni filiali" di aziende grandi nate per fare ricerca e capire come raggiungere flessibilità e innovazione pur mantenendo il modello di business tradizionale.

Le radici delle start up possono essere fatte risalire a molti decenni fa, ma quelle che hanno acquisito maggiore visibilità e importanza sono relativamente recenti. Negli anni

¹¹ Consultabile su <https://steveblank.com/2012/03/05/search-versus-execute/>

¹² Consultabile su <https://mindthebridge.com/mtb-for-startups/>

'90, in particolare, molte aziende emergenti nel settore tecnologico hanno attirato l'attenzione dei media, degli investitori e del pubblico per la loro crescita esplosiva e le loro valutazioni da capogiro, trasformando giovani studenti e imprenditori audaci in alcuni degli uomini più ricchi del pianeta.

Una delle prime start up costituite al mondo è la General Electric: nata nel 1892 come piccolo laboratorio che sviluppava grazie all'ingegno di pochi studiosi alcuni prodotti e che oggi rappresenta una delle più importanti di aziende al mondo.

A partire dagli anni sessanta le imprese definite start up hanno rappresentato l'inizio di società altamente tecnologiche. Verso la fine degli anni novanta, le start up sono state sostituite dalle “dot-com” che sono società il cui modello di business è legato al web. Gli investimenti sono esplosi, passando da 11,5 miliardi di dollari nel 1997 a circa 70 miliardi di dollari nel 2000 (Capriglione, 2016, p. 44).

Con l'evento della bolla delle dot.com e con la crisi finanziaria conseguente è ripreso il successo e l'ascesa delle start up che con la loro peculiarità di cambiare e di innovarsi hanno superato brillantemente la crisi del 2008 (Greco, 2016, p. 76)¹³.

Tra il 2011 e il 2013 il termine “start up” acquista notevole importanza nell'utilizzo da parte dei media e si diffonde tra la gente comune.

Secondo la ricerca di Expert System e Digital Magics del 2014, la definizione di start up è collegato:

- a) in primo piano, a tematiche di business (economia, aziende, commercio, industria, lavoro) e finanziarie (finanza, borsa, banche) e, a seguire, a tematiche tecnologiche (internet, informatica, software);
- b) personaggi famosi come amministratori delegati e fondatori delle start up più conosciute: Mark Zuckerberg (Facebook), Steve Jobs (Apple), Marissa Mayer (Yahoo!), Page e Brin (Google);
- c) accanto a verbi generici come potere, fare e stare appaiono verbi più imprenditoriali come nascere, investire, fondare, sviluppare e in particolare creare, associato a: posti di lavoro, occupazione, piattaforma e valore e realizzare, collegato a: qualcosa di concreto come un progetto, un prodotto o un prototipo, ma anche a elementi più astratti come un sogno e un'idea (Greco, 2016, p. 76)¹⁴.

¹³ Greco, 2016, p. 76

¹⁴ Ibidem

Se si considerano gli aggettivi collegati alla definizione di start up, si evince la nascita di aziende nuove. Le start up stanno per conquistare la scena mondiale.

Dal 2012, l'Inghilterra aveva istituito un fondo per i giovani imprenditori che presentavano un business plan solido e reliazzabile.

Nel 2014 anche la politica mondiale si accorge delle start up: è l'anno del boom mediatico dovuto principalmente alle grandi manifestazioni politiche, nate per sostenere le nuove idee imprenditoriali:

- negli USA, la visita del presidente degli Stati Uniti Barak Obama all'Hub tecnologico per lo sviluppo di start up ha evidenziato e sottolineato le potenzialità di queste nuove imprese, sebbene negli USA se ne parli già da una quindicina di anni;
- in Francia, nel 2014, il presidente della Repubblica François Hollande visita la Silicon Valley e incontra i top manager della web company allo scopo di convincerli a investire i capitali in Francia e promuovere la collaborazione con le start up, annunciando la volontà di incentivare il crowdfunding e sostenere le proposte dei giovani imprenditori e definendo lo Stato francese una vera e propria "Repubblica delle start up"(Sciarelli, 2016, p. 35) ¹⁵.

Il fenomeno delle start up si è diffuso molto sia in Europa e in Asia e, negli ultimi anni, sono sorti incubatori ed acceleratori in molti Paesi in via di sviluppo.

Per quanto attiene al presente lavoro, interessa analizzare la "geografia economica" che scaturisce dai cambiamenti profondi imposti dai nuovi modelli imprenditoriali ed industriali; "geografia" intesa come "scelta localizzativa" non solo delle singole imprese o industrie, ma anche del "capitale umano" che muove ed anima questo settore (Sciarelli, 2016, p. 35)¹⁶.

Alla luce dell'impatto dirompente che le start up producono sull'economia reale, esse possono essere considerate a tutti gli effetti un elemento cruciale non solo dell'economia di localizzazione, ma anche dell'economia di urbanizzazione di una determinata area geografica, con ripercussioni considerevoli anche sul mercato immobiliare.

¹⁵ Sciarelli, 2016, p. 35

¹⁶ Ibidem

1.2.1 Start up in Italia

Per quanto riguarda l'Italia, fino al 2012 parlare di start up era ancora un affare da “*nerd*”, e la locuzione “*venture capital*” era di fatto sconosciuta. Per fare spazio all'innovazione nel tessuto economico italiano è servita una legge, voluta dall'allora Ministro dello Sviluppo Economico Corrado Passera: la legge 221/2012 di conversione del D.L. 179/2012, il cosiddetto “Decreto Crescita 2.0”. Per la prima volta il legislatore ha cominciato a pensare in maniera sistematica a come normare la figura della start up, prendendo coscienza del fatto che anche l'Italia deve fare spazio alle novità che stanno cambiando in modo irreversibile l'ecosistema economico mondiale¹⁷.

I risultati ottenuti da questa normativa apposita si riflettono in un aumento considerevole e continuo del numero delle start up in Italia. Basti pensare che il numero di start up fondate in un anno solare è passato da 30 nel 2009, cioè pochi anni prima dell'introduzione del c.d. “Decreto Crescita 2.0” a oltre 1.500 nel 2015, come effetto immediato del detto decreto.

Anno dopo anno i fondi raccolti sono aumentati e start up sconosciute sono diventate parte integrante della nostra quotidianità. In pochi anni è cambiato anche il panorama normativo, con la costruzione di un *framework*: nel 2013 è stato emanato il Regolamento Consob sulla disciplina di “*Equity crowdfunding*”; nel 2015 è stata introdotta la figura della *PMI innovativa* (Piccole e Medie imprese che operano nel campo dell'Innovazione tecnologica, a prescindere dalla data di costituzione e dalla formulazione dell'oggetto sociale); nel 2017 è stato esteso il *crowdfunding* a tutte le PMI, anche non innovative; fino ad arrivare alla costituzione on-line delle start up.

Secondo i numeri del rapporto Market Watch PMI di Banca Ifis, nel 2017 le aziende di nuova costituzione sono state più di 7.500 solo nel primo semestre. Il 2021 è stato l'anno della svolta con il raggiungimento della soglia di un miliardo di investimenti¹⁸.

Nel terzo trimestre del 2022 si è registrato il record di start up sul territorio italiano, con ben 14.708 iscrizioni, il numero più alto di sempre, confermando il trend di crescita ed attestando un volume di finanziamenti di oltre 2,4 miliardi di euro¹⁹ e 24 Ore” - 28 dic. 2022).

¹⁷ Consultabile su <https://www.wired.it/article/startup-passera-legge-10-anni/>

¹⁸ Consultabile su <https://www.bancaifis.it/studi-e-ricerche/market-watch-pmi-maggio-2017/>

¹⁹ Consultabile su <https://www.wired.it/article/startup-passera-legge-10-anni/>

La maggioranza degli operatori italiani è ben consapevole delle immense opportunità derivanti da un eco-sistema del trasferimento tecnologico e dell'innovazione e si osserva che nel mondo del Made in Italy si stanno mettendo in evidenza una serie di start up che tentano di offrire soluzioni a tematiche di grande impatto (Becattini, 1998, p. 77)²⁰.

La collaborazione tra start up innovative ed imprese mature tradizionali è una prassi ormai consolidata in quasi tutti i settori industriali del nostro paese ed interpretata da un numero sempre crescente di organizzazioni che, partendo dalle grandi multinazionali hi-tech, ha via via interessato anche le imprese italiane medie e piccole, appartenenti ai settori più tradizionali della nostra economia (Becattini, 1998, p. 77)²¹.

Inoltre, le start up straniere hanno evidenti interessi a sviluppare partnership industriali e di business con le aziende italiane del made in Italy, generalmente dotate di elevata riconoscibilità ed apprezzamento sui mercati internazionali, essendo tutto il territorio italiano una indiscussa culla di produzioni d'eccellenza.

Un recente studio di *IL - Impresa Lavoro - Centro Studi di Massimo Blasoni su elaborazione di dati Unioncamere, Ministero dello Sviluppo Economico e InfoCamere* ha stilato la classifica al primo luglio 2022 delle regioni con il maggior numero di start up in Italia²².

In linea con la tradizione economica che riconosce in questa regione il cuore finanziario del Paese, è la Lombardia la regione più “amica” delle startup”. Ben 793 gli attori dell'ecosistema presenti sul territorio lombardo. Rapportando la quantità di start up alla popolazione, la Lombardia è sempre la prima in classifica con il 39,26% ogni 10000 abitanti.

Come evidenziato nella tab. n. 1, alla Lombardia fanno seguito il Lazio (31,04% ogni 10000 abitanti), il Trentino-Alto Adige (29,81% ogni 10000 abitanti) e il Molise (28,41% ogni 10000 abitanti). Agli ultimi posti, invece: Calabria (14,71% ogni 10000 abitanti), Sardegna (14,55% ogni 10000 abitanti) e la Sicilia (14,26% ogni 10000 abitanti).

²⁰ Becattini, 1998, p. 77

²¹ Ibidem

²² Consultabile su <https://impresalavoro.org/crescono-le-start-up-in-italia-dopo-la-pandemia-si-investe-soprattutto-in-servizi-alle-imprese-e-tecnologia-lombardia-al-prim-posto-in-italia-con-il-3926-di-start-up-ogni-10-000-abitanti/>

C l a s s i f i c a	Regione	N · S t a r t u p	Startup per 10.000 abitanti
1	LOMBARDIA	3 9 0 4	39,26%
2	LAZIO	1 7 7 4	31,04%
3	TRENTINO-ALTO ADIGE	1 3 5 0	29,81%
4	MOLISE	1 0 9 6	28,41%
5	BASILICATA	1 0 9 4	28,09%
6	UMBRIA	7 9 0	28,06%

7	MARCHE	6 9 3	26,49%
8	EMILIA-ROMAGNA	6 8 9	24,72%
9	CAMPANIA	6 8 6	24,00%
1 0	ABRUZZO	3 9 4	23,36%
1 1	FRIULI-VENEZIA GIULIA	3 2 0	22,85%
1 2	VENETO	2 9 8	22,61%
1 3	TOSCANA	2 7 3	18,92%
1 4	VALLE D'AOSTA	2 7 3	18,64%
1 5	PIEMONTE	2 5 4	18,56%
1 6	PUGLIA	2 4 1	17,49%
1 7	LIGURIA	2 3 1	16,83%

1 8	CALABRIA	1 5 2	14,71%
1 9	SARDEGNA	8 3	14,55%
2 0	SICILIA	2 3	14,26%

Fonte: <https://impresalavoro.org/crescono-le-start-up-in-italia-dopo-la-pandemia-si-investe-soprattutto-in-servizi-alle-imprese-e-tecnologia-lombardia-al-primo-posto-in-italia-con-il-3926-di-start-up-ogni-10-000-abitanti/>

Nell'introdurre il concetto di "cluster" di cui si parlerà nel paragrafo che segue, vale la pena di sottolineare che un interessante approfondimento del tema (Quaderni di Sociologia - "I fondatori di Start Up in Italia tra agency e struttura" di Cecilia Manzo e Ivana Pais) ha evidenziato che esiste una correlazione tra volume della popolazione, indice di digitalizzazione, presenza di laureati e il numero di start up presente nei vari territori italiani, mentre non vi è alcuna correlazione con la presenza di imprese tradizionali e il PIL pro-capite²³ (Manzo, Pais, 2017, p. 48).

Queste analisi evidenziano una relazione tutt'altro che lineare tra la diffusione di start up e una tradizione imprenditoriale del territorio. In particolare merita nota il fatto che le start up sono presenti in territori dove tradizionalmente è diffuso un modello di specializzazione basato sul "saper fare". Nel complesso i dati analizzati da detto studio evidenziano che si tratta di un fenomeno urbano, prevalentemente concentrato nelle regioni del Centro-Nord dove vi è una maggiore diffusione di nuove tecnologie digitali. Però non sono necessariamente i territori più ricchi ad attrarre le start up ma quelli con maggiore numero di laureati. Se ne deduce che il c.d. "capitale umano" e il suo livello di istruzione assumono una maggiore importanza per la creazione di una start up rispetto alla ricchezza stessa del territorio²⁴ (Manzo, Pais, 2017, p. 48).

²³ <https://journals.openedition.org/qds/1653> consultato il 30 ottobre 2023

²⁴ Ibidem

Classifica	Provincia	N. Startup
1	MILANO	2737
2	ROMA	1599
3	NAPOLI	675
4	TORINO	532
5	BARI	362
6	BOLOGNA	358
7	PADOVA	331
8	SALERNO	302
9	BERGAMO	291
10	BRESCIA	286

Fonte: Manzo, Pais, 2017, p. 48

Tra gli elementi che determinano principalmente la scelta di un determinato territorio da parte delle aziende italiane prevalgono i costi contenuti (42%), la vicinanza ai centri universitari (27%), seguiti da funzionalità degli spazi (25%), vicinanza a casa (19%), accesso a risorse umane qualificate (17%), facilità di trasporto (17%), disponibilità della banda larga (14%), inserimento in un distretto industriale (14%), vicinanza ad altre aziende del settore (10%)²⁵ (Manzo, Pais, 2017, p. 48).

Non possiamo non notare che subito dopo l'aspetto economico, prevale la distanza dai centri universitari, la funzionalità degli spazi e la vicinanza "a casa": tutti elementi strettamente connessi con il mondo del mercato immobiliare.

Tornando quindi all'osservazione fatta nell'introduzione della presente tesi, e cioè che lo sviluppo e la crescita delle start up, ha un notevole impatto sull'economia di urbanizzazione, anche in Italia si evidenzia, seppure in scala ridotta, un fenomeno di dinamismo territoriale che spinge le aziende a scegliere un particolare territorio e dando origine a fenomeni di agglomerazione, anche se non è possibile di parlare di veri e propri "cluster" italiani²⁶ (Manzo, Pais, 2017, p. 48).

Le aziende italiane sono ben consapevoli dell'importanza di selezionare e sostenere le nuove tecnologie ed i progetti innovativi per sostenere la crescita economica, ed infatti

²⁵ Manzo, Pais, 2017, p. 50

²⁶ Ibidem

sono in aumento le aziende consolidate che si organizzano anche in Italia per creare degli hub d'innovazione, attraverso proprie strutture e team specializzati, ma purtroppo, rispetto ad altri paesi, anche attori italiani più avanzati hanno grande difficoltà a generare un impatto significativo: l'Italia non è a corto di idee innovative o spirito imprenditoriale, ma gli imprenditori italiani pagano le conseguenze della debole dotazione di infrastrutture nel paese e della scarsità dei servizi legati alle nuove tecnologie. Anche se molte aree, in particolare del Nord-Italia, sono al centro di un profondo processo di ristrutturazione e di riorganizzazione dell'apparato produttivo, vari studi segnalano la carenza a livello nazionale di adeguate strutture inter-organizzative, di aggiornamento delle competenze e, in particolare per quanto attiene al presente lavoro, di nuovi luoghi di aggregazione e trasferimento delle conoscenze, nonché di poli residenziali destinati a trattenere i famosi "cervelli in fuga"²⁷ (Antonelli Marino, 2012, p. 68).

I dati italiani, pur evidenziando una crescita ed una evoluzione, sono irrisori se comparati ad altri paesi europei. Per proporsi come attore primario e per supportare un modello diffuso di trasferimento tecnologico e di sviluppo delle innovazioni, all'Italia manca ancora una gestione di alta qualità della rivoluzione high tech. Per questo motivo, come vedremo nel proseguo del presente lavoro, nessuna città italiana può assurgere a hub tecnologico di riferimento per il presente studio della reciproca influenza tra i cluster di imprese ed il mercato immobiliare²⁸ (Antonelli Marino, 2012, p. 68).

²⁷ Antonelli, Marino, 2012, p. 68

²⁸ Ibidem

1.3 Cluster di start up, definizione ed analisi

1.3.1 Definizione di Cluster

Nella lingua inglese, il termine “cluster” descrive un gruppo che può essere composto da una serie di elementi, di solito, molto omogenei tra loro o, in generale, accomunati da un elemento²⁹ (Boari, 2010, p. 89).

All'interno del sistema delle start up, i cluster rappresentano agglomerati geografici di imprese emergenti, generalmente concentrate in una specifica area geografica. Questi cluster rappresentano un ambiente proficuo per l'innovazione e la collaborazione degli imprenditori, degli investitori e delle istituzioni.

Si osserva che le zone fortemente competitive sono quelle formate da reti di imprenditori localizzate. Il successo della collaborazione tra aziende è collegato al singolo come promotore di interessi. La rete di imprenditori evolve verso un contesto di specializzazione dove l'elemento della diversità è portatrice di ricchezza.

Il concetto di cluster di start up si riferisce a una concentrazione geografica di imprese emergenti che agiscono in settori collegati. Queste imprese possono beneficiare della vicinanza fisica e delle interazioni reciproche, creando un ambiente in cui l'innovazione, la condivisione delle conoscenze e le opportunità di collaborazione sono favorite.

I cluster di start up spesso si sviluppano intorno a centri urbani, parchi scientifici, incubatori o acceleratori, dove vengono forniti supporto, risorse e networking.

In linea più generale, un cluster di imprese viene definito da Michael E. Porter come *“un agglomerato geografico di imprese e istituzioni interconnesse che operano in uno specifico settore. Questi agglomerati comprendono una varietà di industrie collegate e altre entità rilevanti per la competizione. Tra di esse vi sono fornitori di input specializzati come componenti, macchinari e servizi, così come fornitori di infrastrutture specializzate. Inoltre, i cluster spesso si estendono anche a monte verso canali e clienti, e lateralmente verso produttori di prodotti complementari e aziende operanti in settori correlati in termini di competenze, tecnologie o input condivisi”*³⁰ (Porter, 1990, p. 36).

L'importanza di lavorare in rete per le aziende è stata evidenziata da studiosi come Paul Krugman³¹ (Krugman, 1991, p.78) che evidenzia come la rete di aziende in un territorio

²⁹ Boari, 2010, p. 89

³⁰ Porter, 1990, p. 36

³¹ Krugman, 1991, p.78

delimitato permette di poter contare su una forza lavoro altamente specializzata e su una buona rete di fornitori.

I fattori sui quali si basano i vari studi sono fondamentalmente tre:

- rendimenti crescenti;
- costi di trasporto;
- movimenti migratori.

“Porter analizza il successo dei cluster ad elevata specializzazione: il cluster rappresenta una concentrazione geografica di imprese ed istituzioni interconnesse e operanti in un determinato settore. Il “luogo” di insediamento, di volta in volta, può riferirsi a una regione, a un’area metropolitana o un ambito di territorio più circoscritto. Ogni cluster, al proprio interno, include la presenza di fornitori specializzati, di produttori di beni accessori, di canali distributivi specifici e organizzazioni quali università, centri di formazione, associazioni di categoria e centri di ricerca e di servizi. Per Porter la forza economica del cluster deriva dalla presenza contemporanea di due condizioni: la competizione e la cooperazione. La fiducia reciproca e il coordinamento delle varie attività specializzate sono stimolati sia dalla vicinanza geografica che dai frequenti scambi e interazioni tra i soggetti economici. Ciò crea le condizioni per un livello superiore di produttività, un sistema virtuoso che conduce a investimenti in infrastrutture, migliori rapporti con le amministrazioni e accesso al credito”³² (Gentili, 2019, p. 1).

La definizione di cluster ha pian piano inglobato anche la prossimità geografica e, in questo modo, si evidenzia l’importanza del mercato immobiliare visto come elemento di supporto del fenomeno agglomerativo.

³² Gentili, 2019, p. 1.

1.3.2 Cluster e Distretto Industriale

Il concetto di distretto industriale è radicato nella storia economica della maggior parte dei paesi industrializzati e rappresenta un fenomeno geografico-economico che ha plasmato le dinamiche dello sviluppo industriale a partire dal XIX secolo in Europa e in America.

La definizione di “distretto industriale” viene definita da Alfred Marshall (1842-1924), che ne delinea le caratteristiche peculiari nel testo “*Principles of Economics*”, in particolare nel paragrafo “La concentrazione di industrie specializzate in località particolari” (Beccattini, 2015, p. 38)³³.

Il pensiero di Marshall rappresenta la base sulla quale il distretto industriale incomincia ad assumere i connotati di concetto socioeconomico. Gli studi di Marshall avevano evidenziato che la presenza di uno sciame di imprese vicine operanti nello stesso settore rafforzava l'industria locale.

La concentrazione geografica della filiera, per Marshall svolgeva un ruolo fondamentale in quanto:

- 1) la concentrazione di imprese “sorelle” in un'area facilita la mobilità dei lavoratori tra le imprese e la formazione di una forza lavoro specializzata;
- 2) nel distretto industriale si riducono i costi dei trasporti, stante la vicinanza di fornitori e clienti;
- 3) le imprese appartenenti ad un medesimo distretto sono più inclini a condividere anche in modo informale le conoscenze, stimolando l'innovazione.

Nel corso del XX secolo, i distretti industriali si sono sviluppati in molte regioni industrializzate:

- ✓ La Ruhr in Germania: un importante polo di estrazione del carbone e produzione d'acciaio, la Ruhr divenne uno dei principali motori dell'industrializzazione tedesca.
- ✓ Il distretto laniero di Biella in Italia: specializzato nella lavorazione della lana, questo distretto combinava tradizione artigianale e innovazione industriale.
- ✓ Il distretto della ceramica in Spagna, intorno a Castellón: quest'area ha sfruttato le sue risorse naturali e la tradizione ceramica per diventare un punto di riferimento globale nel settore.

³³ Beccattini, 2015, p. 38

I distretti europei sono fortemente legati alla tradizione ed alla cultura del territorio e si osserva una specializzazione in settori industriali e artigianali che fanno parte della memoria storica dell'area geografica alla quale appartengono.

Il modello del cluster inglese ed europeo proposto da Marshall, si contrappone a quello americano proposto da Porter, secondo il quale l'agglomerazione di imprese in un'area geografica specifica può creare economie di scala, promuovere l'innovazione e aumentare la competitività indipendentemente dal contesto storico e culturale dell'insediamento.

In linea con la concezione più moderna di territorio svincolato dalle tradizioni del vecchio continente, l'agglomerazione spaziale della filiera assume un ruolo centrale rispetto agli elementi peculiari di un territorio.

Se confrontiamo i distretti industriali storici con i moderni cluster di start up, emergono diverse somiglianze. La chiave che collega i distretti industriali ai moderni cluster di start up è la relazione simbiotica tra imprese, forza lavoro e infrastrutture locali.

Proprio come nei cluster di start up di oggi, i distretti industriali del passato hanno prosperato quando le imprese, le istituzioni formative (come scuole e università) e le amministrazioni locali hanno collaborato per creare un ecosistema favorevole alla crescita e all'innovazione.

“Come si è detto, i fondamenti intellettuali del distretto si trovano nel pensiero economico e sociale dell'economista inglese Alfred Marshall, ma la nozione di distretto industriale si è formata in Italia, per opera dell'economista fiorentino Giacomo Becattini.

Il riconoscimento giuridico dei distretti industriali e gli interventi politica economica che ne sono derivati hanno definitivamente contribuito a rendere popolare il termine distretto industriale, facendolo diventare un'espressione del linguaggio corrente³⁴” (Sforzi, 2008, p. 73).

“È accaduto spesso che il distretto industriale fosse interpretato in modo semplicistico, come un mero raggruppamento territoriale di piccole e medie imprese o una localizzazione industriale caratterizzata da una certa forma organizzativa, quando invece la sua natura è quella di costituire una macchina sociale per produrre beni e soddisfare il bisogno di integrazione sociale degli agenti umani della produzione³⁵” (Sforzi, Lorenzini, 2015, p. 20).

³⁴ Sforzi, 2008, p. 73

³⁵ Sforzi, Lorenzini, 2015, p. 20

Due elementi caratterizzano l'esistenza di un distretto industriale: il territorio e l'area geografica³⁶ (Sforzi, Lorenzini, 2015, p. 20).

Un fenomeno molto interessante da osservare all'interno del sistema produttivo italiano è rappresentato dai distretti industriali che sono uno dei fondamenti della realtà economica italiana³⁷ (Curzio, Fortis, 2006, p. 81).

Il distretto produttivo italiano, come accennato, si sviluppa a partire dagli anni Cinquanta e continua la sua crescita negli anni successivi e si rafforza in particolare a partire dagli anni Settanta³⁸ (Bettiol, 2015, p. 29). I distretti, negli anni, hanno evidenziato la loro importanza e hanno aiutato piccole aziende a diffondersi ma soprattutto a "confezionare" particolari professionalità che conseguentemente hanno portato alti profitti.

Le piccole aziende diventano il centro di ciò che viene definito il miracolo del *made in Italy*. Il modello dei distretti industriali si evolve così tanto da diventare negli anni un modello da esportare per favorire l'internazionalizzazione³⁹ (Becattini, 1987, p. 56).

Gli elementi peculiari che caratterizzano i distretti sono:

- la realtà "socioeconomica",
- la presenza di una filiera,
- la concentrazione geografica,
- le relazioni di collaborazione e concorrenza tra le imprese⁴⁰ (Becattini, 1987, p. 56).

In Italia il legislatore ha definito distretti industriali come "*aree territoriali locali caratterizzate da elevata concentrazione di piccole imprese, con particolare riferimento al rapporto tra la presenza delle imprese e la popolazione residente nonché alla specializzazione produttiva dell'insieme delle imprese*"⁴¹.

Secondo la precedente definizione, si può affermare che i distretti industriali si basano su:

- il collegamento sociale e culturale ad uno specifico territorio che ha permesso la diffusione di una cultura condivisa;
- la divisione del lavoro comporta una sempre maggiore specializzazione durante

³⁶ Sforzi, Lorenzini, 2015, p. 20

³⁷ Curzio, Fortis, 2006, p. 81

³⁸ Bettiol, 2015, p. 29

³⁹ Becattini, 1987, p. 56

⁴⁰ Becattini, 1987, p. 56

⁴¹ Art.36 della legge n. 317 del 5 ottobre 1991.

la produzione;

Dall'esame di punti sopra citati si evidenzia che il successo dei distretti italiani si fonda su:

- la possibilità per la merce di circolare con velocità all'interno del distretto;
- lo sviluppo di legami di fornitura solidi⁴² (Rispoli, 1989, p. 87);
- l'ampliamento del decentramento sia di tipo decisionale che produttivo, entrambi utili per coinvolgere e sviluppare il senso di appartenenza dei dipendenti verso la propria azienda;
- un maggior aumento di profitti.

In Italia ci sono circa 150 distretti che si differenziano per area e per caratteristiche di produzione e circa la metà è la manifestazione del *Made in Italy* e delle 4 A.

Trattando velocemente la collocazione geografica dei distretti industriali italiani è possibile evidenziare che gli stessi sono presenti in tutta la penisola, ma molto più numerosi nel nord della nazione, questo può essere in parte dovuto alla mancanza di *fiducia* tra operatori economici nel mezzogiorno⁴³ (Schilirò, 2017, p. 34).

Come affermava Marshall, in *"Industry and Trade"*: *"Quando si parla di distretto industriale si fa riferimento ad un'entità socioeconomica costituita da un insieme di imprese, facenti generalmente parte di uno stesso settore produttivo e localizzate in un'area circoscritta, tra le quali vi è collaborazione ma anche concorrenza"*⁴⁴ (Marshall, 1919, p. 23).

Sono molti gli autori che ritengono che, senza la rilettura fatta da Becattini del concetto di distretto di Marshall, – alla voce *"Industrial district and development economics per l'Elgar Companion to Alfred Marshall"*⁴⁵ (Raffaelli, Becattini, Dardi, 2006, p. 72) – oggi non esisterebbe nessun dibattito sul distretto industriale. Anche se Becattini ha evidenziato l'interesse per Marshall, molti economisti che affermano il ruolo predominante della concentrazione geografica per la teoria economica, l'hanno fatto riconoscendo in Marshall l'antecedente storico.

⁴² Rispoli, 1989, p. 87

⁴³ Ibidem

⁴⁴ Marshall, 1919, p. 23

⁴⁵ Raffaelli, Becattini, Dardi, 2006, p. 72

Il c.d. “distretto becattiniano” in contrapposizione con il tradizionale “distretto marshalliano” è, prima di tutto, una comunità locale, caratterizzata da istituzioni, culture e modelli sociali ben definiti, all’interno della quale producono le aziende.

Ma è il confronto tra distretto e cluster che è importante ai fini dell’argomento fin qui esaminato, visto che a livello internazionale la nozione di cluster vien vista come inglobazione della nozione di distretto.

Il metodo organizzativo all’interno della concentrazione geografica può assumere i connotati più svariati ed è considerato un aspetto secondario: potremo avere poche imprese di grandi dimensioni che lavorano insieme ai loro sub-fornitori dipendenti, o tante piccole-medie imprese specializzate in fasi diverse dello stesso processo produttivo, quel che conta è che il “luogo” riveste un ruolo di cruciale importanza e diventa un concetto economico.

Resta da dire che la convinzione che il distretto fosse un costrutto teorico tagliato su misura per spiegare la realtà industriale italiana, ha rappresentato un ostacolo all’esportazione del metodo dello sviluppo locale nella realtà industriale di altri Paesi e ha impedito per anni che il distretto industriale potesse essere visto come modello per tante realtà imprenditoriali italiane.

Sosteneva Marshall, che “la teoria priva dei fatti è solamente critica; e che i fatti, da soli (senza la teoria), sono muti”. Ad avvalorare questa affermazione di Marshall ci ha pensato la storia, ed infatti negli anni più recenti si è avuta la prova che il distretto industriale è uno modello teorico utile per descrivere la produttività di ogni paese, e che la sua ‘italianità’, trae origine dagli studi fatti in Italia, all’interno della scienza economica, per studiare l’organizzazione industriale globale, non solamente quella nostrana. La sua peculiarità consiste nel modo in cui approccia il concetto di “industria”: invece che attraverso la ‘tecnologia produttiva’ in senso meramente statistico, attraverso il “luogo” in cui si svolge la vita ed il lavoro di una comunità locale.

Il risultato finale non è un semplice ricollocamento territoriale dell’impostazione economica tradizionale, ma un rovesciamento dell’impostazione tradizionale, che si realizza attraverso l’inserimento del luogo e della comunità locale che lo contraddistingue tra i concetti economici moderni.

L’esame dei distretti industriali sotto una prospettiva storica, apre la strada alla comprensione più approfondita delle dinamiche che modellano e dirigono gli agglomerati

economici. Le intuizioni acquisite dagli antichi aggregati industriali ci aiutano a gettare luce sulle sfide e sulle prospettive che i contemporanei hub di imprese emergenti stanno affrontando in quest'epoca, specialmente in relazione al panorama immobiliare e alla creazione di ambienti sostenibili per la sua crescita.

1.3.3 Cluster di Start Up

“Ora che le imprese possono reperire capitali, beni, informazioni e tecnologie in tutto il mondo, con un semplice click del mouse, alcune vecchie convinzioni su come le imprese e le nazioni competono devono essere riviste. In teoria, mercati globali più aperti e sistemi di comunicazione e trasporto più veloci dovrebbero diminuire il ruolo della localizzazione (...) Eppure oggi la mappa economica del mondo è dominata da cluster: masse critiche di successo competitivo in qualche settore particolare concentrate in un luogo determinato. I cluster sono importanti elementi di ogni economia nazionale, regionale, e perfino metropolitana (...). I cluster tuttavia sono tutti diversi uno dall'altro – è questo è un evidente paradosso: la possibilità di avere solidi vantaggi competitivi in un sistema economico globale dipende sempre più da fattori locali – conoscenze, relazioni e motivazioni (...). Il ruolo della localizzazione è stato per molto tempo trascurato, nonostante la chiara evidenza che innovazione e successo competitivo sono molto spesso concentrate geograficamente – che si tratti dell'industria cinematografica a Hollywood, della finanza a Wall Street, o dell'elettronica di consumo in Giappone. Quello che succede dentro l'impresa è importante, ma i cluster dimostrano che quello che succede fuori dall'impresa ha allo stesso modo un ruolo fondamentale”⁴⁶ (Porter, 1998, p. 101).

L'origine dei cluster di start up affonda le sue radici nel passato, ma è nell'arco degli ultimi dieci che tale concetto ha visto crescere la sua rilevanza e popolarità. Come esamineremo

⁴⁶ Porter, 1998, p. 101

dettagliatamente nel corso della tesi, un esempio di emblematico è la Silicon Valley negli Stati Uniti, divenuta uno dei più celebri e influenti cluster di start up a livello mondiale. L'analisi dei cluster ha contribuito alla nascita di una visione nuova dell'importanza del contesto geografico in cui si svolge la produzione industriale e ha condotto a un'autentica riscoperta del territorio inteso come un elemento cruciale nello sviluppo e nella competitività⁴⁷ (Antonelli, Marino, 2012, p. 82).

Molti accademici ed economisti hanno condotto svariate ricerche volte a comprendere l'importanza e il meccanismo operativo dei cluster di start up. Tra le principali aree di indagine figurano l'analisi dell'impatto dei cluster sulla produzione dell'innovazione, sulla generazione di valore economico e sull'attrazione di investimenti. Inoltre, gli esperti hanno esplorato i fattori che influenzano la proliferazione di questi raggruppamenti, quali la disponibilità di talenti, la presenza di infrastrutture di supporto, capitale di rischio, reti di imprese e i legami con istituzioni accademiche e universitarie e centri di ricerca.

I cluster di start up possono avere un impatto significativo sull'economia sia a livello locale che globale.

A livello locale, i cluster promuovono un ambiente di sviluppo economico giovane e vivace, non solo generando nuove opportunità lavorative, ma anche attirando flussi di investimento nazionali ed internazionali, incentivando l'innovazione e rafforzando la competitività. Inoltre, i cluster di start up possono innescare circoli virtuosi che si ripercuotono su altri settori e imprese all'interno della regione.

A livello globale, i cluster agiscono come dei magneti attorno ai quali ruotano talenti e capitali provenienti da tutto il mondo. Essi incentivano la cooperazione internazionale e facilitano l'interazione tra imprenditori di diverse nazionalità, creando un ambiente di condivisione globale di conoscenze ed idee. Non solo i cluster di start up attraggono investimenti e risorse umane qualificate, ma possono anche essere il detonatore della trasformazione di intere aree urbane, plasmarne il tessuto, incrementarne la vitalità. Questa rinascita urbana può stimolare il turismo e attirare investimenti immobiliari, generando un effetto benefico sulla comunità locale.

Tuttavia, è importante sottolineare che i cluster di start up sono anche chiamate ad affrontare sfide considerevoli, prima fra tutte la necessità di garantire un ambiente aperto e collaborativo, pur mantenendo un clima competitivo sano.

⁴⁷ Antonelli, Marino, 2012, p. 82

In aggiunta a quanto detto sopra, è necessario garantire la creazione di un ecosistema variegato, inclusivo ed accogliente, che favorisca la partecipazione di talenti eterogenei e imprese multiformi provenienti da esperienze diverse, contribuendo così al successo del cluster.

Infine, i cluster di start up non soltanto producono un impatto economico significativo, ma possono anche offrire soluzioni creative per sfide sociali ed ecologiche. Frequentemente, queste aziende emergenti si orientano verso l'adozione di tecnologie sostenibili e affrontano questioni attuali quali l'efficienza energetica, la mobilità sostenibile e la sanità in ambito digitale. In questo modo, i cluster di start up possono trasformarsi in autentici agenti di cambiamento a beneficio dell'intera società. In particolare, l'aspetto che ci apprestiamo ad esaminare è il loro impatto sul settore immobiliare di una specifica area geografica, e viceversa.

1.3.4 I vantaggi della prossimità

Quello della prossimità è un tema classico della geografia economica, facente parte del più vasto concetto dell'agglomerazione. Le attività economiche non sono uniformemente distribuite ma mostrano una tendenza a concentrarsi in specifiche aree, provocando notevoli disequilibri nella distribuzione del progresso sociale ed economico. Questi processi di concentrazione e squilibrio operano su diverse livelli: a livello globale, emergono differenze tra nazioni sviluppate e paesi in via di sviluppo; a livello nazionale, si osservano disparità tra regioni industrializzate e quelle meno avanzate; e anche a livello regionale si notano delle diversificazioni: molte aziende, ad esempio, prediligono le località costiere o le periferie urbane o, ancora, si raggruppano le une vicino alle altre in cluster industriali. L'ottimizzazione della collocazione delle imprese all'interno di un sistema di produzione è una questione di notevole rilevanza economica e strategica. Tale aspetto solleva la seguente domanda fondamentale: in che misura è vantaggioso per le aziende che compongono un sistema produttivo situarsi in le une in prossimità delle altre? Per rispondere a questa interrogativo, è essenziale esaminare i molteplici fattori che influenzano la decisione di localizzazione delle imprese e come questa scelta può impattare l'efficienza, la competitività e il successo complessivo del sistema produttivo. I processi di agglomerazione sono dovuti al funzionamento delle economie esterne, o

esternalità⁴⁸ (Marshall, 1920, p. 18). Si tratta di un concetto che è di fondamentale importanza nell'ambito dell'analisi della localizzazione delle imprese e della loro gestione. Le economie interne si riferiscono ai vantaggi ottenuti all'interno di un'azienda grazie all'aumento della produzione ed alla conseguente riduzione dei costi unitari. Questo fenomeno è spesso noto come "economie di scala" ed è un fattore chiave nella crescita delle imprese.

Le economie esterne, invece, sono influenzate dalla posizione geografica delle imprese: a seconda del luogo in cui un'impresa decide di stabilirsi, essa può beneficiare di vantaggi come la vicinanza a fornitori, la presenza di competenze locali, l'accesso a infrastrutture o la concentrazione di aziende simili. La scelta della localizzazione diventa parte integrante della strategia aziendale, potendo contribuire a ridurre i costi o migliorare l'efficienza. In sintesi, le economie interne e esterne rappresentano due aspetti complementari che le imprese devono considerare nella gestione e nella scelta di dove stabilirsi, con l'obiettivo di migliorare la loro competitività e il loro successo sul mercato. Geograficamente, ogni località ospita una serie di economie esterne che subiscono l'influenza di vari fattori, compresi quelli naturali e quelli umani, dipendenti a loro volta dalla specializzazione produttiva e dal grado di sviluppo dell'area. Tra questi fattori spiccano per importanza la disponibilità di risorse naturali come l'energia, l'acqua e le condizioni climatiche, le caratteristiche dei centri urbani e la presenza di altre imprese, grazie alle quali si ottiene l'accessibilità a competenze specializzate, servizi, forza lavoro qualificata, informazioni e conoscenze. L'insieme di tali elementi determina la maggiore o minore appetibilità di una località, facendone un luogo preferito o addirittura necessario per ospitare specifici tipi di attività economiche. Inoltre, contribuisce ad attribuire ad una determinata regione geografica una identità industriale univoca, caratterizzata da "un'atmosfera industriale" vitale e dinamica e persino da un particolare "ambiente culturale" che rende l'area particolarmente adatta all'insediamento di determinate imprese. Similmente, la localizzazione può far emergere degli svantaggi, noti come "diseconomie di localizzazione", causati ad esempio da un incremento della concorrenza o dall'aumento dei salari. Inoltre, possono manifestarsi delle "diseconomie di urbanizzazione" come l'incremento del costo degli spazi, l'innalzamento degli affitti e dei prezzi delle abitazioni, l'inquinamento, la congestione, l'accrescimento del costo del

⁴⁸ Marshall, 1920, p. 18

lavoro e altre esternalità ambientali e sociali. Ne deduciamo che i processi di agglomerazione non sono infiniti e non conducono a configurazioni permanenti.

“Se veramente vivessimo in un mondo come quello che la maggior parte della teoria economica continua a descrivere (...) ci sarebbe allora un certo squilibrio nella distribuzione della popolazione e un minimo di commercio tra località che posseggono differenti risorse naturali, (...) ma tendenzialmente ciascuna regione potrebbe produrre tutti i beni di cui ha bisogno. Ma la drammatica disuguaglianza spaziale dell’economia reale – le disparità tra regioni industriali densamente popolate e aree rurali, tra città congestionate e aree desolate, la spettacolare concentrazione di industrie di un certo tipo in aree come Silicon Valley o Hollywood – non è sicuramente il risultato di differenze naturali tra località, ma piuttosto di un insieme di processi cumulativi, per i quali la concentrazione geografica è in grado di rinforzare se stessa”⁴⁹ (Krugman, 2001, p. 67).

1.3.5 Esternalizzazione e internalizzazione

L'organizzazione dell'attività produttiva di una impresa è una decisione cruciale e si traduce spesso in una scelta fondamentale tra due approcci distinti: il "make" e il "buy". Nel primo caso, noto come "make", l'impresa produce internamente i beni o servizi necessari, mantenendo il controllo diretto sui processi e l'organizzazione gerarchica delle attività. Dall'altra parte, nel caso del "buy", l'impresa acquista i beni o servizi affidandosi a fornitori esterni per soddisfare le proprie esigenze⁵⁰ (Nanut., Tracogna, 2003, p. 14).

Questa scelta non solo ha un impatto sull'efficienza e sui costi operativi dell'azienda, ma anche sulla sua flessibilità, sul controllo della qualità e sulla sua capacità di concentrarsi sulle proprie competenze. Ciascuna azienda è chiamata a valutare con il minor margine possibile di approssimazione i vantaggi e le sfide associate a ciascuna delle due opzioni, riflettendo sull'equilibrio tra produzione interna ed esternalizzazione nella propria strategia aziendale.

L'internalizzazione in una struttura gerarchica e rigida ha il vantaggio di garantire un maggiore livello di certezza rispetto alle transazioni esterne ma la sua stessa struttura può sfociare in una burocratizzazione dell'organizzazione che rallenta e molto spesso ostacola i necessari adattamenti ai rapidi cambiamenti della domanda e del contesto.

⁴⁹ Krugman, 2001, p. 67

⁵⁰ Nanut., Tracogna, 2003, p. 14

L'acquisto di beni o servizi sul mercato esterno, invece, spesso comporta costi inferiori rispetto alla produzione interna. Questa convenienza deriva dal fatto che sul mercato ci sono molte imprese specializzate che competono per offrire prodotti o servizi di alta qualità. Quando un'azienda decide di acquistare ciò di cui ha bisogno da fornitori esterni anziché produrlo internamente, può beneficiare dell'efficienza e dell'esperienza delle aziende specializzate in quel settore. Queste imprese si concentrano esclusivamente sulla produzione di quei beni o servizi, ottimizzando i processi, riducendo i costi e affinando la qualità. Questa scelta può anche consentire all'azienda di non sperperare le sue risorse e di concentrarsi sulle sue competenze principali, liberando energie per altre attività strategiche⁵¹ (Antonelli, Marino, 2012, p. 84).

Tuttavia, è importante notare che la decisione di acquistare sul mercato anziché produrre internamente comporta anche la necessità di gestire efficacemente i fornitori, garantendo che essi rispettino gli standard di qualità e di tempestività richiesti dall'azienda acquirente. La prossimità delle imprese è un potente fattore di abbassamento dei costi di transazione: fiducia, affidabilità e coordinamento implicano infatti frequenti contatti e comunicazioni tra le imprese, che sono facilitati dalla vicinanza, dall'appartenenza alla stessa comunità linguistica, culturale, sociale e territoriale.

Questo concetto mette in evidenza una curiosa contraddizione: nell'era dei sorprendenti ed inarrestabili progressi nelle comunicazioni e nei trasporti, che sulla carta dovrebbero ridurre fino ad azzerare l'importanza della vicinanza fisica tra le imprese, il valore della prossimità geografica sembra in realtà aumentare. Il motivo di questo apparente paradosso risiede nel fatto che, nonostante la tecnologia ci permetta di connetterci e collaborare a distanza in modo rapido ed efficace, il cuore delle relazioni commerciali resta radicato nelle relazioni interpersonali. Questo è particolarmente evidente nelle interazioni tra le imprese di livello più alto⁵² (Antonelli, Marino, 2012, p. 84).

Prima che queste relazioni commerciali possano stabilirsi e prosperare, è necessario un grado significativo di fiducia, stima e comprensione tra le persone coinvolte. Queste relazioni di fiducia e collaborazione tendono a svilupparsi più facilmente quando le imprese si trovano fisicamente vicine l'una all'altra. La vicinanza geografica facilita gli incontri personali, la condivisione di conoscenze e l'interazione informale tra

⁵¹ Antonelli, Marino, 2012, p. 84

⁵² Antonelli, Marino, 2012, p. 84

professionisti. In queste aree si ottiene un punto di equilibrio perfetto tra competizione e collaborazione. Gli attori economici cooperano reciprocamente, scambiandosi informazioni e tecnologie produttive. Questa cooperazione si traduce in transazioni basate sulla fiducia e sulla conoscenza reciproca. Allo stesso tempo, queste imprese sono coinvolte in una sana competizione tra di loro. La competizione agisce come un incentivo per ciascuna impresa a migliorare l'efficienza, ridurre i costi e innovare, contribuendo così a migliorare la qualità dei prodotti⁵³. L'esempio di Silicon Valley, che sarà oggetto di un'analisi dettagliata nel terzo capitolo, si configura come un paradigma significativo per varie ragioni. Questo sistema locale di imprese, organizzate principalmente in forma di start up, ha svolto un ruolo decisivo in un prolungato periodo di innovazione radicale, che non conosce precedenti. La Silicon Valley è diventata un'icona di successo per l'ecosistema delle start up e un punto di riferimento per l'innovazione tecnologica. Esaminando attentamente questo caso, è possibile acquisire preziose intuizioni sulle dinamiche e sulle criticità che hanno guidano la nascita e il successo delle nuove imprese in questo settore altamente competitivo.

La Silicon Valley è una regione periferica e scarsamente urbanizzata, ma trae vantaggio dalla sua vicinanza a una grande metropoli come San Francisco, dalla presenza di rinomate istituzioni accademiche e da un complesso militare di rilievo. La dimensione relativamente contenuta delle sue start up, insieme alla loro prossimità reciproca, ha costituito un elemento chiave che ha generato una rete intricata di collegamenti e connessioni che va oltre il semplice scambio di materiali, prodotti o servizi (noti come "input" e "output"), coinvolgendo invece ben più importanti scambi attivi di idee, esperienze, risorse e know-how. Questo include la condivisione di conoscenze tecnologiche, la collaborazione su progetti congiunti, l'incoraggiamento di sinergie tra le imprese e lo sviluppo di una cultura di innovazione condivisa. In sostanza, la "rete di relazioni e interazioni" tra le aziende nella regione ha contribuito a creare un ecosistema altamente collaborativo e innovativo. Possiamo dire che si è sviluppata una sorta di "sottocultura" caratterizzata da un forte individualismo, ma al contempo da una straordinaria creatività. Si è tentato in diverse aree del mondo di replicare il "modello Silicon Valley", creando raggruppamenti di imprese e di start up costruiti intorno a poli universitari e centri di ricerca. Ma in generale lo sviluppo di un cluster competitivo è un

⁵³ Consultabile su file:///C:/Users/utente/Downloads/8381-Articolo-26075-1-10-20180702%20(1).pdf

fenomeno talmente radicato e specifico che qualsiasi tentativo di creare un distretto industriale “in laboratorio” è sempre andato incontro ad un inevitabile fallimento.

La Silicon Valley ci insegna che, nel corso del suo sviluppo, il sistema locale di cluster di imprese si trasforma in un sistema di produzione globale.

La globalizzazione determina però una sorta di paradosso: da una parte promuove la riorganizzazione della produzione industriale su scala mondiale e lo sviluppo di sistemi produttivi efficaci a livello planetario, d'altra parte – per questi stessi motivi – la globalizzazione accentua la specializzazione regionale e facilita la concentrazione di imprese in luoghi che offrono vantaggi specifici. Il paradosso che si manifesta nel contesto della crescita, della localizzazione e della globalizzazione delle start up, ha un impatto significativo sul mercato immobiliare circostante. Mentre le imprese emergenti prosperano grazie a fattori come la vicinanza a ecosistemi di innovazione e la collaborazione interaziendale, il mercato immobiliare che si sviluppa intorno a queste dinamiche può vivere situazioni di notevole tensione. Come vedremo, quando molte start up prosperano in una determinata area, c'è una maggiore domanda di spazi immobiliari, come uffici, laboratori e strutture di co-working. Tuttavia, questa crescente domanda può mettere sotto pressione il mercato immobiliare, causando, ad esempio, l'aumento dei prezzi degli affitti e dei costi immobiliari, rendendo difficile l'accesso a spazi adeguati per le start up, in particolare per quelle più piccole o in fase iniziale.

Questa situazione pone delle domande importanti sull'equilibrio tra domanda e offerta di spazi immobiliari, sull'accessibilità economica a tali spazi e sulla creazione di comunità efficienti e sostenibili.

CAPITOLO II - LA RECIPROCA INFLUENZA TRA LA PROLIFERAZIONE DEI CLUSTER DI START UP E IL MERCATO IMMOBILIARE

2.1 Mercato immobiliare - definizione, cenni storici ed evoluzione

Il mercato immobiliare, per varie ragioni, non è un mercato perfetto ma assume connotazioni che lo rendono vicino ad una struttura di mercato monopolistica o oligopolistica⁵⁴ (Manganelli, 2015, p. 71).

Il mercato immobiliare è il luogo fisico o virtuale in cui si creano valori immobiliari e dove c'è l'incontro tra la domanda e l'offerta di mercato e si definisce il prezzo del bene⁵⁵ (Manganelli, 2015, p. 71).

Il mercato immobiliare si può distinguere, in base alle altre destinazioni d'uso dei beni immobili in:

- comparti industriali: stabilimenti e capannoni;
- corporate: uffici; commerciale o retail: negozi e centri di distribuzione commerciale;
- turistico: alberghi, ristoranti e strutture ricettive; di pubblica rilevanza: ospedali, scuole, prigioni, chiese etc. e infine infrastrutturale strade, parcheggi, ponti, piazze, dighe⁵⁶ (Casertano, 2018, p. 5)

Gli attori presenti nel mercato immobiliare sono: proprietari, affittuari, proprietari-utilizzatori, costruttori⁵⁷ (Casertano, 2018, p. 5).

Le peculiarità che caratterizzano il mercato immobiliare sono:

- **beni di consumo e di investimento**: sono contemporaneamente beni di consumo e beni d'investimento. E' un bene che possiede una duplice caratteristica, può essere dimora dove risiedere o può essere comprato e, in un secondo periodo, rivenduto. L'operazione d'acquisto e poi di vendita dell'immobile comporta un guadagno per l'investitore;
- **beni durevoli**: sono beni che durano più di ogni altro bene reale e sopravvivono a molti cicli economici. Sia il consumo che l'investimento immobiliare sono fortemente condizionati dall'arco temporale di lungo termine⁵⁸ (Tronconi, Ciaramella, 2012, p. 40);
- **beni eterogenei**: l'immobile è visto come un bene oggetto di una valutazione esclusiva e quindi non sostituibile;
- **beni rigidi**: la rigidità è una conseguenza dei tempi di realizzazione di un immobile che risultano molto lunghi ed insieme alle asimmetrie informative dovute dalla eterogeneità dei costi di transazione, producono squilibri congiunturali.

⁵⁴ Manganelli, 2015, p. 71

⁵⁵ Ibidem

⁵⁶ Casertano, 2018, p. 5

⁵⁷ Ibidem

⁵⁸ Tronconi, Ciaramella, 2012, p.40

I fattori che determinano la domanda di immobili sono:

- a) fattori demografici: la presenza dei nuclei familiari e le loro peculiarità;
- b) reddito:
 - risparmio delle famiglie: tipicamente, in condizioni normali, la dinamica dei prezzi delle case è strettamente correlata a quella dei redditi. I prezzi delle case si rivalutano nel tempo all'aumentare degli stipendi, a loro volta legati all'inflazione;
 - disoccupazione: oltre al reddito occorre vedere come un indicatore anche la disoccupazione. Se la disoccupazione è alta, il numero delle persone che può acquistare un appartamento sarà più basso. Inoltre la disoccupazione può non sostenere, in molti casi, le spese delle case e portare quindi al fallimento. Questo fenomeno si è verificato negli USA negli ultimi anni, a causa della crisi dei mutui subprime⁵⁹.
 - redditi bassi: gli stipendi bassi non consentono di comprare una casa soprattutto per i più giovani. Tutto ciò comporta anche le famiglie che hanno, in passato, comprato una casa non riescono a venderla alle generazioni più giovani (upgrade)
- c) costo e disponibilità di credito in quanto collegato a:
 - *“tasso di interesse sul mutuo: se l'economia cresce, i tassi di interesse base tendono a salire per “raffreddare” l'inflazione che accompagna la crescita, se l'economia ristagna i tassi base tendono a scendere per favorire la ripresa (effetto Fisher)”*.⁶⁰ (Manganelli, 2015, p. 72)
 - incentivi governativi come, ad esempio, la detrazione degli interessi per l'acquisto della prima casa;
 - concorrenza nel sistema bancario: presenza di un numero elevato di istituti bancari che possano permettere la surrogazione senza la presenza di spese ulteriori e creare condizioni favorevoli per la clientela;
 - politiche di regolamentazione del credito: gli istituti bancari possono decidere a chi erogare i finanziamenti e/o prestiti e il grado di discrezionalità varia negli anni.
- d) preferenze dei consumatori: mode e tendenze, fattori psicologici e culturali;

⁵⁹ Consultabile su <https://www.confcommercio.it/-/mercato-immobiliare>

⁶⁰ Manganelli, 2015, p. 72

- e) prodotti sostitutivi: se l'obiettivo è acquistare una casa per abitarci, l'unica alternativa all'acquisto/affitto è fermarsi presso l'abitazione di origine. La domanda è fortemente rigida rispetto al prezzo. Se l'obiettivo è l'investimento, qualsiasi forma di investimento risulta una scelta più valida⁶¹ (Iandoli, 2018, p. 59);
- f) politiche istituzionali: politiche fiscali che consentano l'investimento per le famiglie.

Tra i fattori che contribuiscono all'imperfezione del mercato immobiliare, il peso maggiore è senza dubbio dovuto alla eterogeneità degli immobili (per ubicazione, destinazione d'uso, età, qualità, dimensioni, ecc.). L'imperfezione del mercato immobiliare, tuttavia, è dovuta anche alla mancanza di trasparenza dei meccanismi che generano i prezzi e le tariffe e di conseguenza alla difficoltà di ottenere informazioni complete sulle transazioni⁶².

Un altro fattore di inefficienza del mercato immobiliare è da ricercare nei caratteri dell'offerta. Infatti, se la domanda, pur spinta da motivazioni diverse, può considerarsi polverizzata, lo stesso non si può dire per quanto riguarda l'offerta.

Nel mercato immobiliare, infatti, si dà il caso che i prezzi non siano determinati dalla concorrenza di un gran numero di operatori interessati a beni simili ma tendono ad essere fissati come risultato di scambi poco frequenti di proprietà che possono avere caratteristiche molto diverse, negoziate tra parti interagenti sulla base di informazioni limitate e spesso asimmetriche⁶³ (Manganelli, 2015, p. 73).

In economia, la funzione di domanda esprime la relazione inversa che esiste tra il prezzo di mercato per unità e la quantità di beni o servizi richiesti in un determinato periodo.

Nel mercato immobiliare, all'interno di ogni area, occorre distinguere il mercato delle vendite da quello delle locazioni, in altre parole il commercio relativo al solo diritto di proprietà, il commercio relativo agli immobili destinati al solo godimento dell'immobile stesso. Nel mercato delle abitazioni, la domanda proviene da consumatori interessati all'autoconsumo della dell'immobile, ma anche da coloro che vedono nell'acquisto dell'immobile un investimento⁶⁴ (Manganelli, 2015, p. 73).

⁶¹ Iandoli, 2018, p. 59

⁶² Ibidem

⁶³ Manganelli, 2015, p. 73

⁶⁴ Manganelli, 2015, p. 73

Oggi le espressioni "mercato immobiliare" e "Real Estate" vengono spesso usate come sinonimi, ma in realtà il termine inglese "Real Estate" si riferisce all'evoluzione del settore dell'immobiliare inteso come semplice compravendita o locazione di immobili. Questo vocabolo identifica il mercato più robusto e significativo in termini di volume d'affari, infrastrutture e protagonisti.

Il concetto nasce e prospera negli Stati Uniti, e indica le attività delle società immobiliari svolte da professionisti non solamente nel settore della compravendita ma anche nella gestione e nella valorizzazione degli immobili.

Da molti anni oramai, sia a livello residenziale che commerciale, il mercato immobiliare è gestito da diverse figure professionali, come i fondi d'investimento immobiliare, che raccolgono capitali sul mercato e supervisionano un portafoglio di proprietà che può raggiungere dimensioni impressionanti e volumi d'affari di tutto rispetto. Questa tendenza ha conosciuto una grande espansione anche in Italia, dove, la maggior parte degli istituti bancari offre ai propri clienti l'opportunità di investire in fondi specializzati nel settore⁶⁵ (Manganelli, 2015, p. 73).

Un aspetto caratteristico del mercato immobiliare è la sua natura ciclica. Nel corso del tempo, è possibile notare come i valori immobiliari tipicamente attraversino periodi di oscillazione, passando da fasi di forte espansione a fasi di altrettanta rapida contrazione. Queste variazioni sono intimamente associate agli alti e bassi dell'economia, all'andamento dei tassi di interesse e alle dinamiche della domanda e dell'offerta. Comprendere come tali cicli si intersecano e influenzano reciprocamente può fornire agli investitori e agli operatori immobiliari preziose informazioni per navigare con maggiore successo le sfide del settore. Va notato che, insieme alle opportunità, il mercato immobiliare comporta anche parecchi rischi e molti ostacoli. Le cosiddette "bolle immobiliari" possono minacciare la stabilità del settore, generando eccessiva speculazione e un aumento insostenibile dei prezzi, oppure, al contrario, una brusca caduta dei valori, come è accaduto nella tristemente nota crisi del 2008.

Nel prosieguo della tesi, si approfondiranno ulteriormente questi temi, analizzando gli indicatori chiave, le dinamiche e gli effetti dell'interazione tra cluster di start up e mercato immobiliare.

⁶⁵ Ibidem

2.2 Variabili che influenzano il mercato - l'importanza dei fattori macroeconomici

Il mercato immobiliare è strettamente influenzato da una serie di variabili macroeconomiche che riflettono i fattori economici di ampio respiro che impattano l'intera economia di una regione o di un paese. Queste variabili hanno un ruolo fondamentale nella determinazione dei prezzi così come nell'alternanza tra domanda e offerta e nella decisione di acquistare o vendere una casa o un immobile commerciale.

L'offerta e la domanda di immobili rappresentano una delle principali variabili che influenzano il mercato immobiliare. L'offerta è influenzata dalla disponibilità di terreni edificabili, dalla capacità di costruzione e dalla regolamentazione edilizia. La domanda, d'altra parte, dipende da fattori come la crescita demografica, il reddito delle famiglie, l'accesso al credito e le preferenze dei consumatori. L'equilibrio tra offerta e domanda determina i prezzi degli immobili e l'andamento del mercato.

Un'altra variabile macroeconomica che influenza il mercato immobiliare è il tasso di interesse, poiché si tratta di un elemento determinante nel costo del denaro preso in prestito per l'acquisto di una proprietà. Tassi di interesse più bassi possono stimolare la domanda di immobili, rendendo i mutui più accessibili e convenienti. Tassi di interesse più elevati possono invece limitare la domanda e provocare un calo dei prezzi degli immobili.

La crescita economica è un altro fattore cruciale che influisce sul mercato immobiliare. Una crescita economica sostenuta può portare a un aumento della domanda di immobili commerciali, come uffici e negozi, in quanto le imprese si espandono e cercano spazi aggiuntivi. Inoltre, una crescita economica positiva può aumentare il reddito delle famiglie, spingendo la domanda di immobili residenziali. Il fattore della crescita economica è un punto chiave per quanto riguarda la nostra analisi della relazione tra cluster di start up e mercato immobiliare.

L'inflazione è un elemento di disturbo che può influenzare il mercato immobiliare in svariati modi. L'aumento dell'inflazione spesso si traduce in un aumento dei costi di costruzione e dei prezzi dei materiali da costruzione, che si ripercuotono come un effetto domino sugli acquirenti di immobili. Paradossalmente però, l'inflazione può anche

aumentare il valore degli immobili nel tempo, dato che i prezzi tendono ad aumentare come meccanismo di protezione contro l'inflazione stessa.

Infine, la politica fiscale svolge un ruolo significativo nel mercato immobiliare. Le politiche governative, tra cui regolamenti e incentivi fiscali, possono influenzare la domanda e l'offerta di immobili. Ad esempio, gli incentivi fiscali per l'acquisto di una casa o per gli investimenti immobiliari possono stimolare la domanda. Al contrario, politiche restrittive o tasse elevate possono limitare l'accesso al mercato immobiliare o ridurre l'attrattiva degli investimenti immobiliari.

In conclusione, le variabili macroeconomiche svolgono un ruolo cruciale nel mercato immobiliare. L'offerta e la domanda, i tassi di interesse, la crescita economica, l'inflazione e la politica fiscale sono tutti fattori che influenzano il mercato e determinano prezzi, transazioni e investimenti immobiliari. Comprendere come queste variabili interagiscono e si influenzano reciprocamente è fondamentale per analizzare il mercato immobiliare, e quindi, la sua relazione con i cluster di start up.

2.3 Valutazione da parte delle start up - variabili di attrattività di un'area

Le imprese emergenti, essendo aziende giovani in cerca di stabilità e sviluppo, esaminano attentamente la regione in cui stabilirsi. La scelta finale non è determinata solo da elementi logistici o di mercato, ma spesso è influenzata da una serie di elementi esterni che rendono una determinata area geografica più o meno attrattiva.

Tra i principali elementi, c'è certamente il costo degli spazi da adibire a sede delle attività emergenti. Queste imprese, infatti, soprattutto durante le prime fasi della loro esistenza, sono spesso limitate in termini di risorse finanziarie e quindi si orientano verso le regioni con costi immobiliari accessibili o con opportunità di spazi di collaborazione a basso costo.

Un altro fattore cruciale è l'accessibilità dell'area. Una buona connessione ai trasporti pubblici, la facilità di parcheggio e la vicinanza a servizi essenziali (come ristoranti, negozi, palestre) possono influenzare significativamente la scelta di una start up.

La presenza di università o centri di ricerca nelle vicinanze può anche aumentare l'attrattività di un'area. Le start up, specialmente quelle ad alta tecnologia, spesso dipendono da talenti altamente qualificati. Pertanto, la vicinanza a tali istituzioni può facilitare il reclutamento di personale qualificato.

Inoltre, le politiche locali possono avere un ruolo significativo. Le aree con un quadro normativo favorevole all'innovazione e all'imprenditorialità, come ad esempio la presenza di incentivi fiscali per le nuove imprese, possono attrarre un maggior numero di start up. L'esempio principe, che analizzeremo in maniera più approfondita nel corso del terzo capitolo, è il caso della Silicon Valley in California. Allo sbocciare della rivoluzione tecnologica avvenuta tra la fine degli anni Novanta ed i primi Duemila, questa regione ha attirato un'enorme quantità di start up tecnologiche grazie, per esempio, alla presenza di università di alta qualità come Stanford, che forniscono un flusso costante di talenti qualificati. Inoltre, l'elevata concentrazione di *venture capitalist* e di altre imprese tecnologiche ha creato un ambiente fertile per le start up. Tuttavia, questa concentrazione di imprese ha successivamente portato ad un aumento dei prezzi immobiliari, rendendo la Silicon Valley una delle aree più costose degli Stati Uniti. Questo ha creato delle sfide per le start up meno finanziabili e ha stimolato la ricerca di altre località da parte di imprenditori e investitori.

Un altro esempio degno di nota è il distretto tecnologico di Berlino, in Germania. A differenza della Silicon Valley, Berlino offre costi immobiliari relativamente bassi e una grande quantità di spazi di co-working, rendendola un'opzione attraente per le start up in fase iniziale. Berlino, inoltre, è nota per essere una città particolarmente vivace, in grado di offrire un ambiente culturale stimolante e una posizione centrale in Europa, rendendola un luogo attraente per il talento internazionale.

Entrambi questi esempi mostrano come la relazione tra la proliferazione dei cluster di start up e il mercato immobiliare possa essere complessa e bidirezionale. Mentre la presenza di un cluster di start up può stimolare la domanda di immobili e aumentare i prezzi, le dinamiche del mercato immobiliare possono a loro volta influenzare l'attrattiva di un'area per le start up. Questa interazione può portare a un'evoluzione dinamica dell'ecosistema delle start up e del mercato immobiliare di una regione.

Nello specifico, quando una start up sceglie il luogo in cui insediarsi, prende in considerazione una serie di fattori che possono influenzare la sua operatività e crescita.

- **Accesso a talenti qualificati:** le start up hanno bisogno di personale qualificato non solo nella loro fase embrionale, ma anche per la fase più delicata di crescita. Le aree con un'alta concentrazione di laureati e professionisti, spesso vicino a università o centri di ricerca, possono essere particolarmente attraenti.

- **Presenza di un ecosistema di start up:** le start up tendono a raggrupparsi in cluster per condividere risorse e competenze. La presenza di altre start up, acceleratori, incubatori e investitori può facilitare l'accesso al finanziamento e offrire opportunità di networking e collaborazione.
- **Disponibilità e costo degli spazi di lavoro:** le start up, in particolare quelle in fase iniziale, spesso hanno budget limitati. Di conseguenza, il costo e la disponibilità di spazi di ufficio o di co-working possono essere fattori critici nella scelta di dove insediarsi.
- **Accesso al capitale:** la disponibilità di finanziamenti da parte di investitori locali, come venture capitalist e “business angels”, può essere un fattore decisivo per molte start up.
- **Politiche di supporto locali:** alcune aree offrono incentivi specifici per attrarre start up, come agevolazioni fiscali, sovvenzioni, e supporto nella burocrazia. Queste politiche possono influenzare significativamente la decisione di dove localizzare una start up.
- **Qualità della vita:** il costo della vita, l'accessibilità, la presenza di infrastrutture adeguate e la qualità dell'ambiente sono tutti fattori che possono influenzare la capacità di una start up di attrarre e trattenere talenti.
- **Connessioni con l'industria:** la vicinanza a clienti, fornitori o partner importanti può essere un fattore determinante per alcune start-up.
- **Accessibilità e infrastrutture:** una rete di trasporti efficienti, la presenza di infrastrutture digitali affidabili come l'accesso a Internet ad alta velocità, e la vicinanza a hub come aeroporti o stazioni ferroviarie, possono anch'esse essere considerazioni importanti.

Ogni start up può dare peso a questi fattori in modo diverso, a seconda del suo stadio di sviluppo, settore di attività, e strategia.

La Silicon Valley negli Stati Uniti è un luogo che incarna l'ideale di un cluster di start up. La presenza di università di prestigio come Stanford e UC Berkeley garantisce un flusso continuo di talenti altamente qualificati, un elemento vitale per qualsiasi start-up alla ricerca di competenze innovative. Allo stesso tempo, la regione è famosa per la sua densa rete di imprese high-tech e investitori, che funge da ecosistema di supporto per le start up

emergenti. La disponibilità di finanziamenti da parte di società di venture capital locali è un fattore chiave che attrae le imprese in fase iniziale. Inoltre, la vicinanza a importanti società tecnologiche offre innumerevoli opportunità per partnership e collaborazioni.

Tornando all'esempio tedesco, Berlino si è affermata come uno dei principali hub tecnologici in Europa. Contrariamente alla Silicon Valley, il costo immobiliare a Berlino è relativamente più basso, con una vasta disponibilità di spazi di co-working che offrono alle start up un ambiente di lavoro flessibile ed economico. Berlino è rinomata per la sua ricca offerta culturale e il suo stile di vita rilassato, elementi che contribuiscono a creare un ambiente attraente per i talenti da tutto il mondo. Inoltre, come accennato nel primo capitolo, le politiche governative tedesche di supporto alle start up, che includono agevolazioni fiscali e sovvenzioni, hanno ulteriormente rafforzato l'appeal di Berlino come destinazione per le start up.

Un altro esempio è Bengalûru in India, spesso chiamata la "Silicon Valley dell'India" per la sua concentrazione di start up tech. Bengalûru è sede di numerose università e istituti di ricerca, fornendo così un ampio pool di talenti qualificati. Inoltre, i costi immobiliari in India sono generalmente più bassi rispetto ai mercati occidentali, il che rende gli spazi di ufficio più accessibili per le start up in fase iniziale. Negli ultimi anni, Bengalûru ha anche assistito a un afflusso di investimenti in venture capital, aumentando così la disponibilità di finanziamenti per le start up.

In ognuno di questi casi, è stata la combinazione di una serie eterogenea di fattori ad aver contribuito a creare un ambiente attraente per le start up, alimentando la formazione di un cluster tecnologico. Allo stesso tempo, la crescita di questi cluster ha avuto un impatto significativo sul mercato immobiliare locale. La proliferazione di start up non solo aumenta la domanda di spazi commerciali, ma può anche portare ad un aumento generale dei prezzi immobiliari, con effetti sia positivi che negativi sulla comunità locale.

Un ulteriore spunto di riflessione può essere fornito dal pensiero del Professore ed Economista americano Richard Florida, che si evince da opere come "*The Rise of the Creative Class*"⁶⁶ (Florida, 2003, p. 101) e "*Cities and the Creative Class*"⁶⁷ (Florida, 2004, p. 77). Florida è noto per il suo lavoro sulle "classi creative" e l'impatto che hanno sullo sviluppo economico urbano. Secondo il Professore, la "classe creativa", un gruppo

⁶⁶ Florida, 2003, p. 101

⁶⁷ Florida, 2004, p. 77

che include scienziati, ingegneri, artisti, scrittori e altri che lavorano in occupazioni basate sulla conoscenza, è un motore chiave della crescita economica nelle città.

Florida sostiene che la "classe creativa" è attratta da città che offrono diversità, tolleranza e un alto livello di qualità della vita. Queste città tendono a sviluppare cluster di innovazione che attraggono ulteriormente start up e imprese ad alta intensità di conoscenza.

I lavori di Florida possono offrire intuizioni su come le start up scelgono dove localizzare. Secondo Florida, le start up possono essere attratte da città con una forte presenza di "classe creativa" per le opportunità di networking, l'accesso a talenti qualificati e la qualità della vita.

Inoltre, la presenza di una forte "classe creativa" e di un cluster di innovazione può avere un impatto sul mercato immobiliare locale. Nelle città che maggiormente attraggono i c.d. "lavoratori della conoscenza" è facile assistere ad un aumento della domanda di spazi residenziali e commerciali, influenzando così i prezzi immobiliari.

Tuttavia, è importante notare che le teorie di Florida hanno anche ricevuto critiche. Alcuni sostengono che l'accento posto sulla "classe creativa" può trascurare altri settori importanti dell'economia e contribuire alla disuguaglianza economica. Inoltre, il legame tra la "classe creativa" e la crescita economica non è sempre diretto e può essere influenzato, come visto in precedenza, da una molteplice serie di altri fattori.

2.4 Influenza del Real Estate Market sullo sviluppo dei cluster high-tech

Prima di tutto, le start up high-tech hanno delle esigenze specifiche per quanto riguarda gli spazi di ufficio. Di solito, hanno bisogno di spazi flessibili che possono essere facilmente ampliati o ridimensionati a seconda delle loro esigenze. Pertanto, la

disponibilità di tali spazi in un'area può influenzare la decisione di una start up di stabilirsi lì.

Secondo, i prezzi degli immobili in un'area possono avere un impatto diretto sulla sostenibilità finanziaria delle start up. Il costo dell'affitto o dell'acquisto di spazi di ufficio rappresenta una quota significativa delle spese operative di una start up. Pertanto, se i prezzi degli immobili sono troppo alti, potrebbero erodere i margini di profitto delle start up e mettere a rischio la loro sopravvivenza finanziaria.

Questo potrebbe spiegare perché vengono creati cluster di start up in aree con prezzi immobiliari relativamente bassi. Ad esempio, in molte città, le start up tendono a concentrarsi in quartieri periferici o post-industriali dove i costi immobiliari sono più bassi. Tuttavia, una volta che un cluster di start up si sviluppa, può attirare ulteriori investimenti e portare a un aumento dei prezzi immobiliari.

Inoltre, l'andamento dei prezzi degli immobili può influenzare le decisioni di investimento delle start up. Ad esempio, se i prezzi degli immobili aumentano rapidamente, le start up potrebbero scegliere di affittare invece di acquistare spazi di ufficio per evitare il rischio di una bolla immobiliare. Viceversa, se i prezzi degli immobili sono in calo, le start up sono invogliate a considerare l'acquisto di spazi di ufficio come un investimento a lungo termine.

Infine, il mercato immobiliare può influenzare la capacità di una start up di attrarre e trattenere i talenti. In particolare, i prezzi delle abitazioni in un'area possono influenzare la decisione dei dipendenti di trasferirsi lì. Se i costi delle abitazioni fossero troppo alti, i dipendenti potrebbero essere riluttanti a trasferirsi, rendendo più difficile per le start up attrarre i talenti necessari.

Le decisioni immobiliari, come l'acquisto o l'affitto di spazi di ufficio, rappresentano un elemento cruciale nell'operatività di una start up e possono avere conseguenze rilevanti sia a livello micro che macro.

A livello micro, cioè a livello della singola start up, le decisioni immobiliari possono influenzare una serie di aspetti chiave. Prima di tutto, il costo dell'immobile può avere un impatto significativo sul budget di una start up, soprattutto nelle prime fasi. Se una start up decidesse di acquistare uno spazio di ufficio, potrebbe dover dedicare una quantità significativa del suo capitale iniziale all'acquisto dell'immobile, il che potrebbe limitare

la liquidità disponibile per altre operazioni essenziali, come l'assunzione di personale, l'acquisto di attrezzature o l'investimento in ricerca e sviluppo.

In secondo luogo, la decisione di acquistare o affittare può influenzare la flessibilità operativa di una start up. L'affitto di spazi di ufficio offre una maggiore flessibilità in termini di dimensioni e layout, il che può essere vantaggioso per le start up che prevedono di crescere rapidamente o che hanno bisogno di adattarsi a cambiamenti repentini nelle condizioni di mercato. D'altro canto, l'acquisto di uno spazio di ufficio può fornire una maggiore stabilità a lungo termine e può rappresentare un investimento patrimoniale che potrebbe aumentare di valore nel tempo.

A livello macro, le decisioni immobiliari delle start up possono avere un impatto significativo sullo sviluppo di un intero cluster high-tech. Se molte start up in un cluster decidessero di acquistare i propri spazi di ufficio, ciò potrebbe portare a un aumento della domanda di immobili commerciali, con conseguente aumento dei prezzi. Questo, a sua volta, potrebbe rendere l'area più attraente per gli investitori immobiliari, ma potrebbe anche limitare l'accessibilità per le nuove start up.

Inoltre, la proliferazione di start up che affittano i propri spazi di ufficio può contribuire a creare un ambiente di affari più dinamico e flessibile. Ad esempio, se una start up non riesce, lo spazio di ufficio che occupava può essere rapidamente occupato da un'altra start up, riducendo così la quantità di spazio di ufficio vuoto e mantenendo l'energia e l'attività nel cluster.

In conclusione, le decisioni immobiliari delle start up sono un elemento fondamentale dell'operatività di una start up e possono avere un impatto significativo sullo sviluppo di un cluster high-tech. Pertanto, è fondamentale per le start up prendere decisioni immobiliari informate e strategiche, e per i pianificatori urbani e i responsabili delle politiche prendere in considerazione l'impatto di queste decisioni sullo sviluppo del cluster.

2.4.1 Analisi del diverso impatto a seconda della diversa tipologia di imprese nei cluster (multinazionali e start up)

Analizzare l'interazione tra il mercato immobiliare e le imprese nei cluster tecnologici richiede di considerare la diversità tra le tipologie di imprese presenti. In particolare, le differenze tra le multinazionali e le start up possono riflettersi significativamente nel modo in cui interagiscono con il mercato immobiliare locale.

Le multinazionali hanno spesso risorse significative a loro disposizione, il che consente loro di gestire in maniera più flessibile l'aspetto immobiliare della loro operatività. Possono scegliere di acquistare o costruire immobili per soddisfare le proprie esigenze, a volte creando interi campus aziendali, come il Googleplex di Google a Mountain View, in California, o il campus Apple Park di Apple a Cupertino, in California. Questi campus non solo forniscono spazio per le operazioni aziendali, ma possono anche includere servizi come alloggi per i dipendenti, ristoranti, palestre, e altro ancora. Queste vaste proprietà possono avere un impatto significativo sul mercato immobiliare locale, influenzando sia i prezzi delle proprietà commerciali che residenziali.

Le start up, d'altro canto, spesso iniziano con risorse limitate e possono avere esigenze diverse in termini di spazio. Molte start up possono iniziare operando in spazi di co-working, incubatori o acceleratori, che offrono spazi flessibili e accessibili, così come l'opportunità di collaborare con altre start-up. Man mano che crescono, possono cercare di spostarsi in propri uffici, ma i costi e la disponibilità di spazio possono essere una sfida significativa, soprattutto in spazi immobiliari molto richiesti.

La decisione di una start up di trasferirsi in un proprio ufficio può anche essere influenzata dalla sua fase di sviluppo. Ad esempio, una start up in fase di avvio può essere più propensa a rimanere in uno spazio di co-working o in un incubatore per mantenere bassi i costi. Tuttavia, una volta che la start up ha ottenuto un finanziamento significativo o ha raggiunto una certa fase di crescita, potrebbe scegliere di trasferirsi in un proprio ufficio per avere più controllo sul suo ambiente di lavoro e per proiettare un'immagine più stabile e professionale.

L'interazione tra multinazionali e start up può anche influenzare il mercato immobiliare. Ad esempio, la presenza di multinazionali può attirare start up in un'area, aumentando la domanda di spazio per uffici e potenzialmente guidando l'aumento dei prezzi. D'altro canto, un'alta concentrazione di start up può anche attirare multinazionali, che potrebbero cercare di sfruttare le opportunità di collaborazione e innovazione offerte da questi cluster di start up.

2.4.2 Relazione tra multinazionali e start up all'interno del contesto immobiliare

Analizzare la relazione tra multinazionali e start up all'interno del contesto immobiliare richiede una comprensione dei differenti fattori economici che influenzano le decisioni di entrambe. Vediamo come tali fattori interagiscono e plasmano la dinamica di un cluster. Le multinazionali, grazie alla loro stabilità finanziaria, hanno un maggior margine di manovra nelle decisioni immobiliari. Possono permettersi di investire in immobili costosi o persino, come visto in precedenza, in interi campus. Tuttavia, queste decisioni, benché vantaggiose per le multinazionali stesse, possono avere ripercussioni significative sul mercato immobiliare locale. Infatti, tali investimenti possono innescare un aumento dei prezzi immobiliari, modificando così la dinamica economica dell'intero cluster.

Da una prospettiva economica, l'innalzamento del costo del suolo e degli immobili causa una crescita del costo del capitale. Questo implica che le imprese, in particolare le start up, dovranno affrontare costi operativi più elevati, che potrebbero ridurre la loro redditività e quindi limitare la loro capacità di crescita.

Le start up, con risorse finanziarie tipicamente più limitate, dovranno fare i conti con questo aumento dei costi, e potrebbero quindi optare per la condivisione degli spazi di lavoro o cercare alternative più economiche. Tuttavia, questo comporta un compromesso: rinunciare ai vantaggi di una posizione strategica nel cuore del cluster potrebbe limitare le opportunità di networking e collaborazione. Nonostante il costo elevato, infatti, alcune start up possono essere disposte a pagare un premio per essere vicine a grandi aziende tecnologiche, con l'obiettivo di beneficiare delle opportunità di cui abbiamo parlato.

Inoltre, la presenza di multinazionali può avere un effetto di attrazione sulle start up, nonostante i costi più elevati. Questo perché la vicinanza a grandi imprese offre vantaggi tangibili come l'accesso a una rete più ampia, opportunità di collaborazione e una maggiore visibilità. Questo fenomeno, noto come "effetto agglomerazione", può portare

a un ulteriore aumento della domanda di spazi commerciali, esercitando una pressione rialzista sui prezzi immobiliari.

In sintesi, la relazione tra multinazionali e start up nel contesto immobiliare di un cluster high-tech si configura come un delicato equilibrio tra fattori economici. Le decisioni delle multinazionali possono creare un ambiente economicamente impegnativo per le start up, ma allo stesso tempo generano opportunità che possono alimentare la crescita e l'innovazione nel cluster.

2.4.3 Impatto del tasso di start up in una determinata area sul rispettivo mercato immobiliare, influenza sui prezzi

Per comprendere l'impatto del tasso di start up su un mercato immobiliare locale, è necessario considerare variabili chiave come la domanda e l'offerta di spazi di ufficio, la composizione del mercato immobiliare (residenziale vs commerciale), e il contesto economico generale dell'area.

Iniziamo con la domanda e l'offerta di spazi di ufficio. Una crescita rapida nel numero di start-up può portare ad un aumento della domanda di spazi di ufficio. Se l'offerta di tali spazi non è sufficiente per soddisfare la domanda, si può verificare un innalzamento dei prezzi dei locali commerciali. Questo può comportare una serie di effetti a catena, tra cui l'incremento del valore delle proprietà adiacenti e un aumento generale dei costi di affitto o di acquisto, influenzando così l'intero mercato immobiliare.

Per quanto riguarda la composizione del mercato immobiliare, la proliferazione delle start up può avere effetti differenziati. Per esempio, in un'area con un mercato immobiliare prevalentemente commerciale, l'arrivo di un elevato numero di start-up potrebbe non avere un impatto significativo sui prezzi se l'offerta di spazi commerciali è già abbondante. Al contrario, in un'area con un mercato immobiliare prevalentemente residenziale, l'aumento della domanda di spazi di ufficio potrebbe portare a una riconversione di spazi residenziali in spazi commerciali, influenzando in tal modo i prezzi sia del mercato residenziale che di quello commerciale.

Il contesto economico generale di un'area gioca un ruolo cruciale nel determinare l'impatto del tasso di start up sul mercato immobiliare. Se l'economia locale è in crescita e l'arrivo delle start up è accompagnato da un aumento degli investimenti, il risultato potrebbe essere un rafforzamento dell'innalzamento dei prezzi immobiliari. D'altra parte,

se l'economia locale è in stagnazione o in declino, l'aumento delle start up potrebbe non essere sufficiente a innescare un aumento significativo dei prezzi immobiliari.

L'impatto del tasso di start up su un mercato immobiliare locale è un fenomeno multifattoriale che dipende da una serie di variabili economiche.

Un'altra variabile degna di menzione all'interno della nostra analisi è la speculazione immobiliare. In molte zone ad alta densità di start up, come la Silicon Valley, le aree tecnologiche di Londra, Berlino, o Shanghai, un'alta presenza di start up può attirare speculatori immobiliari. Questi attori, anticipando un aumento della domanda di spazi per uffici e di proprietà residenziali, possono acquistare immobili con l'obiettivo di rivenderli o affittarli a un prezzo più elevato in futuro. Questa dinamica può alimentare un ulteriore aumento dei prezzi immobiliari.

Tuttavia, la speculazione immobiliare può essere un'arma a doppio taglio. Se la crescita delle start up dovesse rallentare o se il mercato dovesse saturarsi di troppe proprietà invendute, si creerebbe un'eccessiva offerta di immobili sul mercato, portando a una possibile diminuzione dei prezzi. Questo fenomeno di bolla immobiliare può avere ripercussioni negative sull'intera economia locale.

Un altro aspetto interessante è la diversificazione delle start up. Se le start up in una determinata area sono tutte focalizzate su un singolo settore, questo può rendere il mercato immobiliare locale particolarmente vulnerabile a shock settoriali. Ad esempio, se tutte le start up sono nel settore tecnologico e questo settore attraversa una crisi, potrebbe esserci un effetto domino sui prezzi immobiliari. Al contrario, se le start up sono diversificate in diversi settori, questo può contribuire a rendere il mercato immobiliare più stabile e resiliente.

L'insieme di questi fattori fa sì che il generarsi e proliferare dei cluster abbia un impatto concreto e non trascurabile sugli andamenti dei prezzi del mercato immobiliare. Nel prossimo capitolo, dati alla mano, ci occuperemo di descrivere ed analizzare questo fenomeno dal punto di vista pratico, grazie a scenari reali ed osservabili.

2.4.4 Differenze tra l'impatto sulla domanda immobiliare e sull'offerta immobiliare

Il mercato immobiliare segue la regola regina di ogni altro mercato: è guidato da una relazione di domanda e offerta.

La domanda di spazi immobiliari da parte delle start up è influenzata da diversi fattori economici, tra cui:

- **Costo del capitale:** il costo del capitale può influire sulla domanda di spazi immobiliari da parte delle start up. Più bassi sono i tassi di interesse, maggiori le possibilità per le start up di avere accesso al finanziamento per l'acquisto o l'affitto di spazi immobiliari. Inoltre, se i potenziali investitori percepiscono che ci sono buone opportunità di ritorno sull'investimento nel settore immobiliare, possono essere più disposti a fornire capitale per le start up.

- **Crescita economica:** la crescita economica generale può influire sulla domanda di spazi immobiliari. Se l'economia sta crescendo, le start up potrebbero avere maggiori prospettive di successo, il che potrebbe incoraggiarle a espandersi e ad affittare o acquistare più spazio. Viceversa, in periodi di recessione economica, la domanda di spazio immobiliare da parte delle start up potrebbe diminuire.

- **Inflazione:** l'inflazione può influire sulla domanda di spazi immobiliari. Se l'inflazione è alta, i costi di affitto o di acquisto di spazi immobiliari possono aumentare, il che potrebbe scoraggiare le start up dall'espansione. Tuttavia, in un ambiente di inflazione, l'immobiliare può essere visto come un rifugio sicuro, il che potrebbe aumentare la domanda.

Anche l'offerta è influenzata da una serie di fattori economici, tra cui:

- **Costi di costruzione:** il costo della costruzione può influire sull'offerta di spazi immobiliari. Se i costi di costruzione sono elevati, i costruttori potrebbero essere meno propensi a costruire nuovi spazi immobiliari, il che potrebbe limitare l'offerta. Al contrario, se i costi di costruzione sono bassi, l'offerta di spazi immobiliari potrebbe aumentare.

- **Regolamentazione:** le politiche governative e le regolamentazioni possono influire notevolmente sull'offerta di spazi immobiliari. Ad esempio, se il governo impone restrizioni sulla costruzione in determinate aree o impone requisiti rigorosi per la costruzione, l'offerta di spazi immobiliari potrebbe essere limitata. Al contrario, se il

governo incoraggia lo sviluppo immobiliare attraverso incentivi fiscali o politiche di sviluppo, l'offerta di spazi immobiliari potrebbe aumentare.

- Aspettative future: le aspettative future possono influenzare l'offerta di spazi immobiliari. Se i costruttori prevedono che ci sarà una forte domanda di spazi immobiliari in futuro, potrebbero essere più disposti a costruire nuovi spazi. Al contrario, se si prevede che la domanda sarà debole, i costruttori potrebbero ritardare o ridurre i loro progetti di costruzione.

Analizzando questi fattori, possiamo comprendere come la nascita e l'espansione di un cluster di start up possano influenzare la domanda e l'offerta nel mercato immobiliare, con conseguenze sul prezzo degli immobili.

È importante menzionare le possibili asimmetrie tra domanda e offerta, specialmente quando si tratta di un contesto dinamico come quello dei cluster di start up.

Generalmente, la domanda di spazio immobiliare può variare piuttosto rapidamente. Le start up possono espandersi velocemente, incrementando la loro necessità di spazio, o al contrario possono fallire, liberando improvvisamente spazio immobiliare. Questa dinamica può portare a fluttuazioni rapide e significative nella domanda di spazio immobiliare all'interno di un cluster di start up.

D'altro canto, l'offerta di spazio immobiliare tende a essere più rigida e meno reattiva alle variazioni della domanda. Costruire nuovi edifici o ristrutturare spazi esistenti richiede tempo. Anche la disponibilità di terreni adeguati per lo sviluppo può essere un fattore limitante. Questo significa che l'offerta di spazio immobiliare potrebbe non essere in grado di tenere il passo con un aumento rapido della domanda, portando a un aumento dei prezzi. Allo stesso modo, un calo improvviso della domanda può lasciare un eccesso di spazio immobiliare non utilizzato, mettendo pressione sui prezzi verso il basso.

Queste asimmetrie possono avere conseguenze significative sui prezzi e quindi sulle start up.

CAPITOLO III - CASE STUDY

3.1 La Silicon Valley California USA: fattori determinanti e implicazioni economiche

Il termine Silicon Valley è apparso inizialmente nel 1971 da una rivista chiamata Electronic News e fa riferimento alla zona della California settentrionale dove si trovavano la maggior parte delle aziende della zona che producevano semiconduttori, utilizzando il silicio.

La Silicon Valley è delimitata all'interno della contea di Santa Clara e rappresenta il simbolo dell'innovazione e del potere tecnologico. La sua storia e il suo ecosistema unico la portano ad essere un caso di studio per capire il collegamento tra tecnologia, economia e società.

La storia della Silicon Valley affonda le radici nei primi decenni del XX secolo, quando era una zona prevalentemente agricola, specializzata nella coltivazione di frutta e noci. Pian piano, negli anni '50 e '60, la regione si trasformò a causa di una serie di eventi come ad esempio l'istituzione della Stanford University.

L'importanza della Silicon Valley si deve al Prof. Frederick Terman, riconosciuto come il padre della sua crescita. Terman era convinto che lo sviluppo della cultura attraverso le università, rappresentasse la base dello sviluppo economico, tecnologico ed industriale di un Paese.

Terman fondò, insieme a Bill Hewlett e David Packard, nel 1939 la società Hewlett – Packard per la realizzazione di strumenti elettrici. Si aprì così la strada nella Silicon Valley e alla nascita di numerose start up come l'Integrated Electronics conosciuta adesso con il nome di INTEL⁶⁸ (Gambina, 2015, p. 2).

Verso la fine degli anni '60 la Silicon Valley evidenziò la sua capacità innovativa dovuta al sistema in rete e alla specializzazione di competenze.

La prima fase di sviluppo della Silicon Valley è collegata a Frederick Terman mentre la seconda fase di sviluppo è collegata a Steve Jobs, fondatore con Steve Wozniak della Apple.

Quando si parla del modello imprenditoriale della Silicon Valley occorre tener presente una caratteristica molto peculiare di questo nuovo modo di fare industria: l'innovazione al centro della attività aziendali e la gestione per obiettivi, e non sulla base del tempo di

⁶⁸ Gambina, 2015, p. 2

lavoro. Il numero di dipendenti delle aziende tende a essere variabile in funzione del successo o insuccesso dei progetti innovativi e dei bisogni aziendali e il personale è quindi assunto o licenziato con grande facilità⁶⁹. Il mercato del lavoro è diverso in quanto si tratta di un “mercato delle competenze” in cui un dipendente può essere licenziato e riassunto, in base alla sua competenza. E’ un mercato fortemente dinamico dove sono presenti forti connessioni tra competenze, innovazione e dinamicità.

Conseguentemente anche i flussi in entrata ed in uscita del capitale umano coinvolto nella produzione delle grandi multinazionali del tech non hanno un andamento lineare. Secondo la maggioranza degli osservatori, a galvanizzare il mercato immobiliare della Silicon Valley sono stati soprattutto le eccezionali concentrazioni di start up nel territorio. Questo costante progresso tecnologico ha plasmato profondamente la regione, con un impatto significativo sul mercato immobiliare locale.

“L'incredibile concentrazione di opportunità lavorative, unita alla felice collocazione geografica, fanno della Silicon Valley una realtà con un fortissimo flusso immigratorio. Questo è un fenomeno legato sia direttamente alle *big tech*, sia a tutto l’indotto che gravita intorno ad esso. Infatti, una quantità tale di persone con ampie disponibilità economiche concentrate in così poco spazio non si trova in molti posti al mondo. Ciò si riflette anche nel resto dell'economia della valle: un tale dinamismo attrae lavoratori per tutti i settori che girano intorno a questa facoltosa presenza, come ristoranti, bar, scuole e negozi”⁷⁰(Stiffan,2022, p. 2). Questa “urbanizzazione spinta” crea la necessità di dare alloggio a più persone.

Il ruolo delle grandi aziende legate all’hi tech comporta la costruzione di case e di conseguenza, dove sono situate le sedi di queste aziende il valore delle case si amplia in modo esorbitante. “La città di San Francisco è la città più costosa rispetto a New York, Londra, Zurigo e Hong Kong secondo la classifica stilata da *Turner & Townsend*”⁷¹ (Stiffan,2022, p. 2).

Nel 2008 le imprese edili di tutta l’area hanno fatto registrare un dato super positivo e oltre le aspettative: le nuove abitazioni sono aumentate in pochi mesi del 22,7%, stando a un rapporto del Dipartimento del Commercio USA.

⁶⁹ Consultabile su <https://siliconvalleydojo.substack.com/p/la-vera-geografia-della-silicon-valley>

⁷⁰ Stiffan,2022, p. 2.

⁷¹ Ibidem

Le start up rappresentano nell'economia statunitense un forte traino per il mercato immobiliare della Silicon Valley. Secondo il giornale finanziario *Bloomberg*⁷², la presenza di Apple ha comportato un aumento delle vendite di immobili e anche degli affitti.

Nel corso del 2012 all'interno della Silicon Valley c'è stato un aumento dei posti di lavoro e ciò ha portato ad un aumento dei costi per gli affitti. Gli investimenti per la compravendita di terreni si è quadruplicato attuando una sorta di effetto domino.

Diversi report evidenziano una correlazione positiva fra l'insediamento dei giganti tecnologici e una normalizzazione dei prezzi di affitto agli standard molto elevati dei loro dipendenti. Secondo dati governativi, i costi di affitto sono lievitati del 47% tra 2006 e 2016, in concomitanza con il decennio di esplosione finanziaria dei giganti tecnologici insediati nella Silicon Valley, il rimbalzo più vistoso di tutto l'immobiliare americano⁷³.

*“Questo genera un effetto domino che attira anche investimenti speculativi: grandi società di costruzioni che pianificano la costruzione di nuovi complessi adibiti ad ufficio sulla base degli alti costi di affitto pur senza avere ancora clienti. Si tratta dell'effetto di previsioni ottimistiche che vanno al di là della crescita delle singole attività hi-tech”*⁷⁴ (Magnani, 2018, p. 1).

*“La Public Policy Institute, un istituto che si occupa di analisi sulle politiche pubbliche, ha rilevato che i residenti pagano affitti più cari del 47% rispetto alla media nazionale. Oggi il valore mediano di un'abitazione, secondo il portale Zillow, si aggira sui 545 mila dollari. Numbeo, un sito di comparazione prezzi, stima che il costo di affitto per una stanza singola a San Francisco oscilla fra i 2.650 dollari mensili in periferia e 3.370 dollari mensili in centro. Nel caso di una compravendita si sale a una media di 1,6 milioni di dollari. Recentemente un piccolo trilocale con garage è stato venduto a Palo Alto al prezzo di due milioni di dollari”*⁷⁵ (Magnani, 2018, p. 1).

La Silicon Valley rappresenta il prodotto del successo che ha creato, di un fenomeno di “gentrificazione” volto a cambiare le città che hanno portato il successo a livello mondiale⁷⁶ (Grimaldi, 2019, p. 55).

⁷² Consultabile su <https://www.macitynet.it/silicon-valley-iphone-e-ipad-determinano-il-boom-degli-affitti/>

⁷³ Magnani, 2018, p. 1

⁷⁴ Consultabile su <https://www.macitynet.it/silicon-valley-iphone-e-ipad-determinano-il-boom-degli-affitti/>

⁷⁵ Magnani, 2018, p. 1

⁷⁶ Grimaldi, 2019, p. 55

3.1.2 Silicon Valley: l'ascesa e il crollo

Il progresso tecnologico ha alimentato una crescita economica esplosiva nella Silicon Valley. Le società tecnologiche hanno creato una domanda insaziabile di talenti altamente qualificati, attirando professionisti da tutto il mondo. Questi lavoratori ben retribuiti hanno cercato alloggi nella regione, innescando un aumento della domanda di case e, di conseguenza, dei prezzi immobiliari. L'aumento della domanda è stato alimentato non solo da lavoratori locali, ma anche da trasferimenti da altre parti degli Stati Uniti e dall'estero.

L'incremento della domanda ha portato a un aumento nella costruzione di nuove abitazioni, ma il mercato immobiliare non è stato in grado di tenere il passo con la rapida crescita della popolazione. Le restrizioni sulla costruzione, le leggi locali e la sfida di trovare terreni edificabili hanno contribuito a limitare l'offerta di case nuove. Di conseguenza, la scarsità di alloggi adeguati ha spinto ulteriormente i prezzi verso l'alto. Su questo scenario si innesta anche la speculazione immobiliare: gli investitori hanno visto l'immobiliare come un'opportunità di guadagno a lungo termine, acquistando proprietà nella speranza che i prezzi continuassero a salire. Questo atteggiamento ha contribuito a gonfiare ulteriormente il mercato immobiliare e ha creato un ciclo di speculazione che ha spinto i prezzi a livelli sempre più elevati.

Già nel 2013, l'inchiesta condotta dal giornalista Bill Moyers (*"Homeless in High Tech's Shadow"*)⁷⁷ affronta il problema del mercato immobiliare. Il prezzo delle case cresce paurosamente e rende ancora più precaria la vita degli abitanti della Valley. Il tutto in un paese come gli States, dove i sussidi di disoccupazione sono bassissimi. Risultato: nascosti dietro alle *highway*, le trafficate autostrade che la attraversano, vivono migliaia di persone senza tetto, in tende di fortuna.

Ogni qualvolta si costruisce la sede di una grande azienda tecnologica, si osserva un'impennata nei prezzi degli immobili circostanti e un aumento insostenibile nei costi degli affitti per i residenti a basso reddito. Questi ultimi, praticamente, si vedono costretti a cercare soluzioni abitative ben lontane dal posto di lavoro. Molti di loro si spostano in aree periferiche, alimentando il vasto flusso di pendolari, mentre altri finiscono per trovarsi senza tetto, "homeless".

⁷⁷ Consultabile su <https://seigradi.corriere.it/2013/04/11/le-ombre-della-silicon-valley-senzatetto-e-speculazioni-immobiliari/>

Secondo il Sole 24 Ore⁷⁸: “chi ha casa e viaggia sotto certe soglie di reddito finisce per erodere anche la metà delle sue entrate in canoni di locazione. Chi non ha casa va altrove o, appunto, ingrossa le file della popolazione costretta alla strada, a poche ore dalle sedi di colossi globali come Google, Facebook e Apple. Oggi la sola California, secondo dati del governo, ospita un quinto dei senzatetto nazionali: 134mila, il 25% di tutti gli homeless registrati ufficialmente nel Paese”.

Si tratta di cifre davvero impressionanti, se si pensa che solo due anni prima, nel 2019, il numero di persone senza dimora nella contea di Santa Clara era di poco meno di diecimila individui: un incremento di circa duemila cinquecento persone, e la situazione sembra essere ulteriormente peggiorata nel frattempo. Non si tratta esclusivamente di una questione legata alla povertà nel suo senso più stretto: il 66% dei senza dimora afferma che il problema non è la mancanza di posti di lavoro, ma piuttosto l'impossibilità fisica di trovare una sistemazione a causa dei costi insostenibili degli affitti e delle compravendite. Neppure i lavoratori del settore tecnologico con le retribuzioni più alte sfuggono a questa situazione, anzi, molti di loro sono costretti a trascorrere la notte in sistemazioni di fortuna come camper e furgoni nelle vicinanze delle aziende per cui lavorano. Questa problematica si riflette anche sui giovani. L'indice di abbandono scolastico è in costante crescita e uno studio evidenzia una connessione tra questa tendenza e la crisi abitativa che sta mettendo a dura prova le famiglie. Numerose grandi aziende *big tech* tentano di affrontare direttamente il problema investendo cifre straordinarie. Google, Apple e Meta hanno stanziato quattro miliardi e mezzo di dollari in meno di due anni per la costruzione di nuovi alloggi, ma questa iniziativa copre solo una piccola frazione della domanda effettiva, che è notevolmente più ampia. Purtroppo, sia questo impegno finanziario considerevole da parte delle grandi aziende tecnologiche che le politiche sinora messe in atto sembrano non essere soluzioni capaci di durare nel tempo. Nonostante gli sforzi straordinari messi in campo, di fronte a una richiesta sempre crescente di alloggi, le nuove costruzioni agevolate dai programmi di incentivi locali faticano a soddisfare la domanda e contribuiscono solamente a rallentare il problema senza risolverlo del tutto. Nel frattempo, un numero crescente di persone decide di abbandonare la Silicon Valley a causa dei costi proibitivi, e molti altri, malgrado le possibilità lavorative, rinunciano a trasferirsi nella regione a causa della impossibilità di trovare un'abitazione. Questa

⁷⁸ Consultabile su <https://www.ilsole24ore.com/art/california-silicon-valley-gonfia-bolla-affitti-AELuBEeG>

continua fuga di cervelli rappresenta un problema di dimensioni colossali, che è destinato a peggiorare finché non verranno adottate politiche drastiche al riguardo. Oppure, in alternativa, finché le grandi aziende tecnologiche non riterranno più conveniente spostare la propria sede altrove, facendo così sgonfiare la bolla⁷⁹.

La conseguenza a medio/lungo termine del boom immobiliare scaturito dalla concentrazione di cluster di start up nella Silicon Valley è che la California rappresenta uno stato con il più basso tasso di case acquistate, circa il 50%.

3.1.3 Soluzioni e tensioni

La Silicon Valley ha una delle più grandi disparità di reddito negli Stati Uniti, con lavoratori tecnologici che guadagnano stipendi elevati mentre altre professioni e servizi locali non contengono l'aumento dei costi della vita. Questa disparità ha portato a forti tensioni sociali e a una crescente preoccupazione per l'accessibilità dell'alloggio per tutti i segmenti della popolazione.

Di recente si è tentato di arginare il problema con un referendum, la cosiddetta "*proposition 10*": una proposta di legge che, sostituendo la legislazione precedente (la Costa Hawkins Rental Housing del 1995), avrebbe consentito alle autorità locali di agire autonomamente per imporre un tetto massimo agli affitti. I risultati non sono stati quelli sperati. Secondo i firmatari del referendum, l'abolizione della legge preesistente potrebbe ristabilire l'equilibrio in un mercato che è sfuggito di mano, frenando l'ascesa incontrollata dei prezzi e consentendo un controllo capillare della situazione di emergenza. Allo stesso tempo, i critici più accesi temono l'effetto opposto, poiché i massimali stabiliti dalle varie autorità di contea potrebbero scoraggiare l'affitto delle proprietà ("potrebbe essere più conveniente venderle"), senza affrontare l'esigenza fondamentale del mercato: la creazione di nuove abitazioni.

Per risolvere la crisi degli affitti in California consisterebbe nell'edificare abitazioni con canoni accessibili alla maggior parte dei lavoratori, di ogni settore, resolvendo contemporaneamente il problema dei senza tetto e garantendo una qualità di vita accettabile all'interno dei centri urbani.

⁷⁹ Consultabile su <https://www.letteretj.it/p/la-casa-impossibile>

Queste abitazioni dovrebbero avere prezzi che siano alla portata anche delle persone con redditi moderati, evitando così di relegare ai margini delle strade e della società i più svantaggiati.

E' pacifico che molte idee promettenti non avrebbero mai visto la luce al di fuori della Silicon Valley, una circostanza questa riconosciuta anche dai detrattori di questo ecosistema. Un ambiente ricco di professionisti altamente qualificati, spesso situato in luoghi scenografici, creando un sogno alla portata di molti. Inoltre, il mito del fondatore che inizia il suo percorso nel garage non è solo un mito: per individui come Steve Jobs e molti altri, il garage è stato davvero il punto di partenza.

Tuttavia, al di fuori del contesto del garage, questi fondatori hanno trovato investitori disposti a correre rischi, esperti tecnici, concorrenti da cui trarre ispirazione o imparare, in una concentrazione di talento e opportunità che è difficile immaginare in qualsiasi altra parte degli Stati Uniti e del mondo. Con il passare degli anni, molti manager che lavorano nella Silicon Valley ritengono proibitivi i costi delle abitazioni e degli affitti ed evidenziano la difficoltà per i dipendenti di vivere nella zona dove lavorano.

Secondo uno studio di McKinsey⁸⁰ i costi provenienti dalla mancanza di case in California sarebbero circa tra i 143 e i 233 miliardi all'anno. In altri termini, da una parte la Silicon Valley e le sue start up vecchie e nuove creano alti profitti, dall'altra parte questi vengono presi dal settore immobiliare, sotto forma di mutui o affitti.

Visto l'aumento dei prezzi degli immobili, l'aumento dei redditi non sono sufficienti a sostenere il peso dei prezzi degli immobili e ciò causa problemi e incertezze per chi ha acquistato casa come bene d'investimento. Il mercato immobiliare deve fare anche i conti con l'ostilità dei "Nimby".

Nimby è l'acronimo di *Not In My Backyard*, non nel mio cortile. È il pensiero di chi vuole far costruire case purché siano fatte a debita distanza.

Si pensi che quando Amazon ha ufficializzato di voler trovare una seconda sede, l'*Huffington Post* ha potuto scrivere "Lasciamo che Amazon faccia schizzare altrove il costo delle case e degli affitti".

Nel contesto della crisi abitativa nella Silicon Valley, l'acronimo Nimby si riferisce all'atteggiamento ostruzionista dei residenti locali. L'acquisto di proprietà nella valle è

⁸⁰ Consultabile su <https://www.investireoggi.it/economia/silicon-valley-invidiata-mondo-un-inferno-suoi-abitanti/>

molto costoso, il che spinge i proprietari a opporsi in modo deciso alla costruzione di nuove abitazioni, soprattutto se si tratta di unità più spaziose che occupano la stessa superficie terrestre, e quindi risultano più convenienti per gli acquirenti.

Potrebbe sembrare un paradosso, ma in realtà, questo fenomeno avrebbe l'effetto di attrarre soprattutto nuovi residenti a reddito modesto, precedentemente esclusi dal mercato immobiliare. Dal punto di vista di molti proprietari locali, ciò implicherebbe un deterioramento della qualità del quartiere e, di conseguenza, una diminuzione del valore degli immobili, che erano stati acquistati a costi elevatissimi. Inoltre, l'aumento della densità abitativa per chilometro quadrato comporterebbe, tra gli altri disagi, un aumento del traffico e il sovraccarico dei servizi esistenti, calibrato per una densità abitativa minore, con conseguente ulteriore ribasso del prezzo delle case preesistenti.

Le autorità locali e regionali hanno cercato di affrontare la crisi abitativa con politiche e iniziative volte a aumentare l'offerta di alloggi accessibili, adottando una serie di misure tra cui programmi di edilizia abitativa a prezzi accessibili, incentivi per lo sviluppo di alloggi economici e politiche di zonizzazione più flessibili.

Tuttavia, queste misure di mitigazione sono spesso lente da implementare e suscitano tensioni tra residenti, imprese e governi locali.

Nel 2020, per la prima volta nella storia, la popolazione della California è diminuita in valore assoluto: dal 2020 al 2022 lo stato ha perso mezzo milione di residenti. La bolla del settore immobiliare è scoppiata.

Questo non significa che la California sia destinata al declino, soprattutto per quanto riguarda il settore tecnologico. Fino a quando Apple rimarrà a Cupertino, Alphabet-Google a Mountain View, Meta-Facebook a Menlo Park e così via, e soprattutto finché sognatori e visionari di tutto il mondo continueranno a identificare la California come la mecca del tech, è probabile che questa situazione perduri per molti decenni.

Possiamo quindi concludere che dopo una forte sopravvalutazione, anche se è ancora prematuro di parlare di una vera e propria “bolla immobiliare”, il mercato immobiliare della Silicon Valley si avvia verso un percorso inverso di “penosa normalizzazione” che durerà molti anni.

3.1.4 Il crollo della Silicon Valley Bank

Nell'affrontare il tema della Silicon Valley non è possibile ignorare il recente fallimento della Silicon Valley Bank (SVB).

Il boom nel settore immobiliare, trainato come si è detto dalla crescita esponenziale di start up e sedi di colossi industriali hi-tech della Silicon Valley, ha determinato anche il proliferare di numerose banche regionali come la Silicon Valley Bank (SVB)⁸¹.

Fondata nel 1983 a Santa Clara, in California, la Silicon Valley Bank è diventata in poco tempo una delle principali banche del distretto leader delle aziende tecnologiche. Utilizzata da numerosi *venture capitalists*, gli investitori che scommettono sul futuro delle start up, la SVB offriva servizi dedicati alle esigenze di quest'unica tipologia di clienti, semplificando l'accesso al credito e i trasferimenti di denaro. Negli anni la Silicon Valley Bank è diventata una delle più importanti banche mondiali con la presenza di sedi in tutto il mondo, con circa 9.000 dipendenti e 211 miliardi di dollari di asset totali.

L'azione restrittiva da parte della Fed ha immediatamente innescato una reazione a catena che ha portato ad una drastica diminuzione degli investimenti e uno stallo delle attività nel settore tecnologico, aggravata da alcune decisioni di investimento errate. Questa incertezza dei mercati ha generato una crisi di fiducia in SVB. Ad accelerare questo declino è stata anche la scelta di alcune società di venture capital che hanno consigliato a molte aziende incluse nel loro portafoglio di ritirare i fondi dall'istituto. Nel giro di 48 ore, questa situazione ha generato il panico e si è tramutata in una fuga massiccia di investitori.

L'improvvisa bancarotta della Silicon Valley Bank, seguita a breve distanza dal collasso di un'altra istituzione bancaria, la Signature Bank, una banca di New York fortemente coinvolta nell'ambito immobiliare, ha allargato il panico contagiando anche i mercati internazionali.

Per gettare acqua sul fuoco le autorità americane hanno ufficialmente preso possesso della SVB affidandone la gestione dei correntisti all'ente di garanzia (Fdic).

Nonostante il governo degli Stati Uniti abbia annunciato diverse misure per ripristinare la fiducia nel sistema bancario statunitense, garantendo l'accesso al proprio denaro ai clienti di Silicon Valley Bank praticamente da subito, i mercati si interrogano sulle

⁸¹ Consultabile su <https://www.econopoly.ilsole24ore.com/2023/03/12/startup-silicon-valley/>

conseguenze di quello che sembra essere il più grande fallimento bancario statunitense dalla crisi finanziaria del 2008, innescata dal default della banca di investimenti Lehman Brothers⁸².

Per il Washington Post “dietro al fallimento della Silicon Valley Bank c’è il crollo del valore degli immobili commerciali e questa potrebbe essere la prossima bomba che colpisce gli Stati Uniti”.

Secondo gli analisti, finora il sistema ha retto perché i contratti di affitto hanno una durata di molti anni main futuro potrebbero innescare un effetto domino potrebbe provocare problemi finanziari all’economia statunitense.

Il crollo in borsa di Credit Suisse evidenzia come una crisi partita dagli Stati Uniti, è arrivata in Svizzera, e addirittura in Cina, come se il mercato finanziario fosse basato su grandi vasi comunicanti. E se, secondo gli esperti, il rischio contagio in Europa sembra scongiurato, i recenti avvenimenti non possono non fare riflettere sul fatto che ad essere collegati “da vasi comunicanti” non sono solamente le politiche finanziarie internazionali, ma anche i singoli settori dell’economia di ogni paese. Ed il settore immobiliare ne è elemento inscindibile, causa e conseguenza di vertiginose ascese e spaventose cadute.

Gli Usa rappresentano, in quasi tutti i mercati, sia in fasi espansive che di crisi una funzione di traino.

Per anni l’industria tecnologica, e in particolare la Silicon Valley è sembrata al di sopra delle congiunture economiche, mentre oggi deve fare i conti, oltre che con i capricci del mercato immobiliare, con i licenziamenti senza sosta da parte delle Big Tech, il fallimento delle banche centrali nell’ecosistema nazionale delle start up e il crollo in tutto il mondo degli investimenti di *venture capital* e del numero di nuovi “unicorni” (start up valutate 1 miliardo di dollari).

Ma non sarà la fine della Silicon Valley che ha già conosciuto parabole virtuose di crescita e crac inesorabili, bolle con effetti tragici e successi invidiati in tutto il mondo, tutti elementi inscindibili del suo DNA che incarna la “distruzione creatrice” teorizzata dal già citato economista austriaco Joseph Schumpeter.

In conclusione, il progresso tecnologico nella Silicon Valley ha avuto un impatto profondo e complesso sul mercato immobiliare locale. Se da un lato ha portato prosperità

⁸² Consultabile su <https://it.euronews.com/2023/03/13/silicon-valley-bank-il-piano-degli-stati-uniti-per-evitare-il-tracollo-del-sistema>

economica e innovazione, dall'altro ha generato sfide significative. L'inversione del fenomeno della gentrificazione è una sfida complessa che richiede politiche e misure mirate per mantenere un equilibrio tra lo sviluppo economico e la sostenibilità delle comunità locali.

3.2 Tel Aviv – La “Start Up Nation”

3.2.1 Contesto Storico ed economico di Tel Aviv

La città di Tel Aviv rappresenta uno degli ecosistemi più smart del pianeta ed è definita la “non stop city”, con un abitante su tre nella fascia di età compresa tra i 18 e i 25 anni.

Già nel 2014, in occasione della “Smart City Expo World Congress” di Barcellona, Tel Aviv si era aggiudicata il prestigioso “Smart Cities Award”.

Tel Aviv rappresenta anche la sede del più alto numero di start up pro capite di qualsiasi altro paese al mondo, con 28 start up per chilometro quadrato e la media di una start up ogni 290 residenti. Basti pensare che è l'esercito israeliano stesso che forma i suoi giovani più dotati di talento “digitale” per farli diventare il più grande “reggimento al mondo di hackers dedicati a intelligence per la sicurezza nazionale”. Non a caso l'Israele è considerato il leader mondiale in tema di “*Cybersecurity*”⁸³.

In realtà si può dire che la città stessa è nata come una start up grazie a 66 famiglie di Jaffa, guidate dal futuro sindaco Meir Dizengoff.

Lo Stato di Israele fu fondato nel 1948, e sin dai suoi primi anni ha dovuto affrontare sfide geopolitiche e di sicurezza significative. Tuttavia, l'ambizione e la determinazione degli israeliani hanno contribuito a costruire un'economia forte nonostante le numerose difficoltà⁸⁴.

Negli ultimi decenni, l'industria tecnologica è cresciuta notevolmente, diventando uno dei settori chiave dell'economia israeliana. L'innovazione è stata promossa attraverso la ricerca accademica, l'investimento in start up e la cooperazione internazionale, ambiti nei quali la città di Tel Aviv svolge un ruolo cruciale. Tel Aviv è il centro finanziario di Israele, con una vivace borsa valori (la “Tel Aviv Stock Exchange”) e numerose banche, istituti finanziari e società di investimento, ed è conosciuta a livello mondiale come un'importante hub tecnologico. Qui si trovano le sedi di prestigiose università e centri di

⁸³ Consultabile <https://www.startupbusiness.it/cresce-lecosistema-startup-di-israele/123190/>

⁸⁴ Ibidem

ricerca, tra cui l'Università di Tel Aviv e il Weizmann Institute of Science. Queste istituzioni contribuiscono in modo significativo alla produzione di conoscenza e innovazione.

La città ospita numerose start up di successo e centinaia di aziende tech multinazionali che mantengono uffici di ricerca e sviluppo nella regione. Questo ecosistema tecnologico dinamico è stato fondamentale per il successo economico di Israele.

L'architettura di Tel Aviv è stata progettata per realizzare una città giardino alla fine degli anni Venti e negli anni sono stati edificati circa 4.000 edifici progettati in stile⁸⁵.

Tel Aviv è una città efficiente ed "ottimizzata" che vuole la condivisione di tutti i cittadini.

Tel Aviv è un esempio di architettura preso come modello dalle istituzioni e dai politici di tutto il mondo perché ritenuta molto moderna e vicina alle esigenze dei giovani.

Per favorire questo connubio tra la città e i giovani è stata utilizzata una rete digitale che fornisce supporto a livello di comunione, avendo come riferimento il profilo dei singoli residenti. Per l'istituzione di questa rete informatica si è aggiudicata il premio Smart Cities Award⁸⁶.

Oggi il 15% dei 488 miliardi di prodotto interno lordo israeliano viene dal settore tecnologico, conseguenza di politiche economiche basate per portare Israele a essere considerata una "Start up Nation": sorta sulla falsariga della Silicon Valley, si è ampliata negli anni realizzando un modello forgiato sulle sue necessità.

Basandoci su un recente studio realizzato dal Comune di Tel Aviv insieme alla principale società di analisi olandese, la "Dealroom", possiamo affermare che Tel Aviv persiste come centro nevralgico per le aziende "unicorno", e questo nonostante le recenti avverse vicende economiche, tra le quali non possiamo non menzionare il noto crollo della Silicon Valley Bank. Il documento evidenzia che Tel Aviv-Yafo si posiziona al 5° posto per quanto riguarda la nascita di aziende unicorno nel mondo. Ancora, l'analisi sottolinea che Tel Aviv occupa il 3° posto nelle città EMEA per capitale di rischio accumulato nel 2022. La valutazione complessiva delle start up di Tel Aviv si aggira intorno ai 393 miliardi di dollari, crescendo di ben 3,5 volte dal 2018. Durante il 2021, le imprese con base a Tel Aviv hanno accumulato 6,9 miliardi di dollari, raddoppiando i numeri dell'anno precedente.

⁸⁵ Consultabile su <https://www.innlifes.com/startup/start-up-investimenti-dealroom/>

⁸⁶ Ibidem

È innegabile che la cybersecurity rimanga il pilastro portante, con investimenti che sfiorano i 1,7 miliardi di dollari. Interessante notare che, dei 95 unicorni originatisi a Tel Aviv, 32 aziende hanno deciso di mantenere la loro sede principale nella città (il 76% delle start up nate a Tel Aviv) decide di continuare a far crescere la propria attività senza spostarsi all'estero, generando un effetto domino positivo per molte altre aziende correlate.

La “*Unicorn Boom*” di Tel Aviv suscita un fascino inarrestabile presso le grandi imprese a livello internazionale. Al giorno d'oggi, essa svolge un'attività di pioniera nel portare l'industria delle start up verso una fase evolutiva più avanzata. La potenza del suo ecosistema risiede nella sua capacità di diversificare continuamente le sue risorse. Se inizialmente la predominanza era data dalla notevole capacità di attrarre investimenti esteri (con solo il 29% proveniente da fonti israeliane), ora potrebbe essere giunto il momento di valorizzare il suo capitale umano.

3.2.2 L'ecosistema delle Start Up di Tel Aviv

Tel Aviv ospita un numero straordinario e ineguagliato di start up innovative in una vasta gamma di settori, tra cui tecnologia dell'informazione, cibernetica, intelligenza artificiale, biomedicina, fintech e molto altro. Molte di queste start up sono state fondate da imprenditori provenienti da diverse parti del mondo, creando una comunità internazionale di innovatori⁸⁷. Inoltre, Tel Aviv vanta una serie di acceleratori e incubatori dedicati a sostenere e accelerare lo sviluppo delle start up. Questi programmi offrono *mentorship*, spazio di lavoro, finanziamenti e connessioni con investitori. La città attira un flusso costante di investitori di venture capital, sia locali che internazionali, alla ricerca di opportunità di investimento in start up promettenti. Ospita anche una comunità di imprenditori e innovatori altamente collaborativa e connessa. Gli eventi, le conferenze e

⁸⁷ Consultabile su <https://www.shalom.it/blog/innovazione/tel-aviv-a-il-settimo-miglior-ecosistema-per-startup-al-mondo-b1117071>

le iniziative imprenditoriali sono frequenti e contribuiscono a promuovere l'ecosistema delle start up. Tutto questo va di pari passo con un importante supporto governativo e di infrastrutture: il governo israeliano e le autorità locali forniscono un sostegno significativo alle start up attraverso incentivi fiscali, finanziamenti e programmi che incoraggiano all'innovazione. Questi fattori combinati hanno creato un ecosistema altamente competitivo, che ha prodotto alcune delle start up di maggior successo al mondo.

Tel Aviv è una destinazione ideale per coloro che cercano di avviare nuove imprese, sfruttando le opportunità di networking, mentorship e investimento che la città offre, esempio straordinario di come l'innovazione e l'imprenditorialità possano prosperare in un ambiente stimolante e collaborativo.

3.2.3 La cultura dell'innovazione

Come riesce una nazione di oltre sette milioni di individui, con scarse risorse naturali e, purtroppo, in costante tensione bellica, a moltiplicare il suo sviluppo e la sua crescita economica di cinquanta volte in sei decenni e a posizionarsi ai vertici del mondo hi-tech? Dan Senor e Saul Singer suggeriscono che la chiave del successo risiede in una combinazione unica di elementi che rendono Israele un centro d'eccellenza per l'innovazione. Riveste un ruolo cruciale la caratteristica propria di Israele - esperienza unica al mondo - del servizio militare obbligatorio per entrambi i sessi, che conferisce ai giovani israeliani e alle giovani israeliane delle abilità gestionali facilmente trasferibili al mondo professionale. Un vero e proprio investimento in *skills* militari che vengono poi declinati in ambito manageriale. In particolare, professionisti IT e ingegneri formati nella "Israel Valley" beneficiano di una preparazione militare che enfatizza la disciplina e la competizione, e che si traduce in *expertise*.

Alla base di questo, vi è anche l'enorme percentuale del PIL nazionale investito regolarmente in ricerca e sviluppo, dove Israele si posiziona al vertice mondiale. Inoltre, l'approccio aperto nei confronti dell'immigrazione, considerata da sempre in Israele una risorsa da valorizzare e non un problema da demonizzare. Tuttavia, quello che unisce questi elementi e che secondo gli autori rende unica la nazione, è l'abilità intrinseca degli

israeliani di convertire le sfide e gli ostacoli in vantaggi competitivi fin dagli albori della loro storia.⁸⁸

Israele è stato costantemente esposto a sfide uniche e minacce alla sicurezza, il che ha creato una cultura di risoluzione dei problemi e adattamento rapido. Questa abilità di affrontare le sfide è stata applicata anche al campo dell'innovazione tecnologica.

Il successo di Israele si basa sulla cultura per l'innovazione. Questa cultura è stata alimentata da una serie di fattori, tra cui una forte tradizione di risoluzione dei problemi, l'interazione tra diverse comunità, il supporto governativo e militare e una mentalità imprenditoriale. Gli imprenditori di Tel Aviv sono noti per essere audaci e pronti ad affrontare sfide complesse.

Sono passati poco più di dieci anni da quando fu pubblicato il saggio “*Start-up Nation: The Story of Israel's Economic Miracle*” di Dan Senor e Paul Singer”, che raccontava lo strano fenomeno delle piccole aziende tecnologiche che in Israele sembravano fiorire una dopo l'altra, e che ha trasformato il termine “Start up Nation” in un marchio di fabbrica “Made in Israel”. Oggi molte di quelle imprese hanno trovato investimenti e si stanno strutturando sempre più come società mature⁸⁹.

Molte di queste fanno già parte della nostra vita quotidiana: basti pensare a “Waze”, tanto per citare un'applicazione di cui ci serviamo tutti i giorni. Nata per aiutare gli utenti a trovare la strada più veloce durante gli orari di punta, la piccola start up concepita sul bancone di un bar di Tel Aviv è stata acquisita nel 2013 da Google e da allora “dirige il traffico” di tutto il pianeta.

⁸⁸ Senor D., Singer S., 2012, p. 38

⁸⁹ Ibidem

3.2.4 L'ascesa del mercato immobiliare di Tel Aviv

Un'altra delle caratteristiche distintive della città di Tel Aviv è senz'altro il forte collegamento tra il settore delle start up e il mercato immobiliare: le start up di Tel Aviv richiedono spazi per uffici, laboratori e sedi operative. La crescita del numero di start up ha portato a una maggiore domanda di spazi commerciali in particolare nelle aree centrali della città, come Rothschild Boulevard e Sarona.

Nelle ultime due o tre decadi Tel Aviv ha sperimentato anche una crescente domanda di alloggi residenziali, insieme a un aumento significativo dei prezzi delle proprietà: la città attira talenti provenienti da tutto il mondo, che si trasferiscono a Tel Aviv per lavorare nell'industria tecnologica in rapida crescita. Questa migrazione ha un impatto diretto sulla domanda di alloggi nella città.

Tel Aviv è anche un'attrazione per gli investitori stranieri che cercano opportunità immobiliari in una delle città più vivaci dell'area mediterranea. Questi investimenti hanno alimentato ulteriormente il mercato immobiliare.

Occorre tenere presente che, trattandosi di una città costiera, Tel Aviv ha limitate opportunità di espansione verso l'interno. Questa scarsità di terreni edificabili ha portato a un aumento dei prezzi delle proprietà esistenti. Le politiche di zonizzazione più flessibili e i progetti di sviluppo urbano hanno portato a un aumento dell'offerta di alloggi residenziali e commerciali in alcune parti della città, ma le aree centrali rimangono altamente richieste e costose.

Secondo l'Ufficio Centrale di Statistica israeliano, nel 2022, i prezzi di acquisto e quelli per l'affitto delle abitazioni in Israele sono cresciuti mediamente del 13%. Questa tendenza è stata ulteriormente evidenziata nel Rapporto annuale della Banca d'Israele e recentemente confermata dal Ministro delle Finanze Avigdor Liberman durante un evento ad Eilat⁹⁰.

Un ulteriore studio, effettuato dal *Chief Investment Officer* di UBS Bank e basato sui dati raccolti dal *Central Bureau of Statistics*, mostra che i prezzi degli alloggi a Tel Aviv sono quasi triplicati nel periodo compreso tra l'inizio del 2001 e la fine del 2017. Dopo un leggero calo nel 2019, il trend ha poi ripreso vigore e, tra la metà del 2021 e il 2022 si è notato un aumento del 18%: il ritmo di crescita più rapido dal 2010. Dopo Miami, Los

⁹⁰ Consultabile su <https://demografica.adnkronos.com/mondo/israele-perche-la-demografia-ha-un-ruolo-cruciale-nel-conflitto/>

Angeles e San Francisco, Tel Aviv ha avuto il maggior tasso di incremento, tra il primo trimestre del 2021 ed il secondo trimestre del 2022, pari al 20%. Considerando il tasso di inflazione, l'aumento dei prezzi è stato del 12,9%.

Recentemente, siamo ad agosto del 2023, Israele è stato incluso nell'indice dei mercati residenziali europei presentato da Deloitte. Questa partecipazione evidenzia l'importanza economica crescente del Paese con un prezzo medio di 5.701 euro per metro quadrato. La rilevanza globale di Israele è enfatizzata dal suo essere l'unico mercato immobiliare del Medio Oriente a far parte di questo approfondito studio, che copre 27 Paesi europei. Questa distinzione ribadisce ulteriormente non solo l'ammirevole progresso economico di Israele, ma ne esalta anche la valenza come polo di attrazione per gli investitori nel ramo immobiliare. Anche il settore bancario israeliano ha fatto la sua parte offrendo ampie opportunità di prestito e consentendo alle persone di acquistare proprietà con finanziamenti più accessibili. Ciò ha contribuito all'aumento della domanda e dei prezzi delle case.

3.2.5 Il rischio di bolla immobiliare

Tel Aviv è stata spesso oggetto di dibattito per quanto riguarda la possibile esistenza di una bolla immobiliare, specialmente negli ultimi anni.

L'inarrestabile ascesa dei prezzi delle proprietà ha portato a preoccupazioni sull'accessibilità per i residenti a basso reddito e sulla gentrificazione in alcune parti della città.

Il quadro economico sopra descritto, come già accaduto per la Silicon Valley, comporta importanti ripercussioni sociali e porta i cittadini a guardare alle periferie, nella prospettiva di sviluppare nuovi centri economici. Un recente articolo di "Calcalist" (periodico israeliano focalizzato su temi economici), proponeva di fondare ulteriori "Silicon Valleys" in Israele in località periferiche come Beer Sheva, Haifa e Tzfat, seguendo l'esempio di ciò che si sta delineando in California, dove si stanno valutando soluzioni diverse dalla storica Silicon Valley.

Un ulteriore problema è dato dalla recente ondata di licenziamenti che ha colpito l'industria tecnologica mondiale, e alla quale anche Israele non ha saputo sottrarsi, con una significativa diminuzione della domanda di uffici e locali commerciali.

La preoccupazione per il rallentamento della domanda di spazi per uffici da parte del settore tecnologico non riguarda solo la situazione attuale ma anche le prospettive future con centinaia di migliaia di metri quadrati di spazi per uffici in costruzione nella sola Tel Aviv, la maggior parte degli spazi progettati per aziende tecnologiche. Ad esempio: il progetto Landmark a Tel Aviv offrirà 140.000 metri quadrati di uffici; la torre a spirale di Azrieli offrirà 62.200 metri quadrati di spazi per uffici, pari alle tre esistenti Torri Azrieli adiacenti; la Exchange Tower di Ramat Gan offrirà 60.000 metri quadrati di uffici; ToHa Tower 2 offrirà 170.000 mq di spazio, di cui 143.000 mq destinati ad uffici.

Oltre a questi progetti c'è il Wix Campus a Pi Glilot (Nord Tel Aviv), che offrirà 50.000 metri quadrati di uffici, l'Eleph Complex a Rishon Lezion con 1,75 milioni di metri quadrati di uffici e spazi commerciali, BSR City Towers a Petah Tikva, che offrirà 160.000 metri quadrati di uffici, e a Gerusalemme il Gav Yam Park del campus Givat Ram dell'Università Ebraica, che offrirà altri 270.000 metri quadrati di uffici.

Nel frattempo, secondo i dati diffusi dal Ministero delle Finanze, anche se i prezzi sono in calo, anche le vendite di nuove case continuano a diminuire.

Sempre secondo il rapporto annuale del *Chief Investment Officer di UBS Bank*, già per il 2022 Tel Aviv si collocava Tel Aviv, per la prima volta, nella categoria “territorio a rischio bolla”, il che significa che aumentano le probabilità di una forte correzione del prezzo degli immobili nel prossimo futuro, con un vero e proprio calo dei prezzi.

Le preoccupazioni riguardo a un possibile surriscaldamento del mercato immobiliare di Tel Aviv sono una realtà, ma la situazione è dinamica e complessa, e il rischio effettivo di una bolla immobiliare dipenderà da come evolveranno i fattori economici e politici nel tempo. Le autorità israeliane stanno monitorando da vicino la situazione per garantire la stabilità del mercato immobiliare.

CONCLUSIONI

Si è analizzato nel dettaglio la Silicon Valley in California e Tel Aviv in Israele in quanto due delle principali regioni al mondo conosciute per la loro effervescenza nell'innovazione tecnologica e nell'ecosistema delle start up.

Ci sono alcune differenze significative tra le due che vale la pena considerare:

1. **Crescita:** La Silicon Valley è stata il cuore dell'industria tecnologica per decenni, con una storia che risale agli anni '50 e '60, mentre Tel Aviv ha sperimentato una crescita esplosiva nell'ecosistema delle start up e nell'innovazione tecnologica negli ultimi decenni.
2. **Dimensioni e popolazione:** La Silicon Valley è una regione più estesa che comprende città come San Jose, Palo Alto e Mountain View. Ha una popolazione molto più ampia rispetto a Tel Aviv e un'area geografica più vasta.
3. **Diversificazione dei settori:** La Silicon Valley è conosciuta per la sua diversificazione in una vasta gamma di settori tecnologici, tra cui software, hardware, biotecnologia, intelligenza artificiale, veicoli elettrici, e altro ancora, mentre Tel Aviv Eccelle in settori specifici come la cibernetica (cybersecurity), la sicurezza informatica, la biomedicina e la tecnologia agricola.
4. **Aziende Tech iconiche:** Tel Aviv ospita alcune delle più grandi e iconiche aziende tech al mondo, tra cui Google, Apple, Facebook, Tesla e molti altri. Tel Aviv è stata il luogo di nascita di numerose start up di successo, tra cui Waze, Wix, Mobileye e Check Point.
5. **Investimenti:** La Silicon Valley attira un enorme flusso di investimenti di venture capital e rappresenta un punto di riferimento per gli investitori di tutto il mondo. Tel Aviv, pur non essendo altrettanto consolidata, è una città con una notevole diversità culturale, con imprenditori provenienti da tutto il mondo che contribuiscono alla comunità tecnologica, conosciuta per la sua cultura imprenditoriale flessibile, la capacità di adattamento rapido e la mentalità di risoluzione dei problemi.

In sintesi, la Silicon Valley è più grande e più solida, con una vasta diversificazione in settori tecnologici e la presenza di molte aziende tech giganti. Tel Aviv, d'altra parte, è un ecosistema tecnologico in crescita rapida, noto per la sua flessibilità e adattabilità, con una particolare forza in settori specifici come la cibernetica e la sicurezza informatica.

Entrambe le regioni sono notevoli nell'ambito dell'innovazione tecnologica e delle start up, ed anche se hanno caratteristiche e contesti distinti, sono certamente accomunate da

molte similitudini chiave tra i loro mercati immobiliari dovute alle loro posizioni come hub tecnologici di fama mondiale:

1. **Domanda Elevata:** Entrambe le regioni sperimentano una domanda molto elevata di alloggi, sia residenziali che commerciali. Questa domanda è spesso guidata dai professionisti del settore tecnologico, dagli imprenditori e dai dipendenti delle aziende tech che cercano alloggi nelle vicinanze dei loro luoghi di lavoro.
2. **Scarsità di Terreni:** Sia la Silicon Valley che Tel Aviv sono limitate dalla disponibilità limitata di terreni. La Silicon Valley è circondata da montagne e oceano, mentre Tel Aviv è una città costiera, il che rende difficile l'espansione verso l'interno. Questa scarsità di terreni disponibili ha contribuito all'ascesa dei prezzi delle proprietà.
3. **Gentrificazione:** Entrambe le regioni hanno sperimentato processi di gentrificazione in alcune delle loro aree più centrali. L'arrivo di professionisti del settore tecnologico e di start up ha portato a un miglioramento delle infrastrutture e dei servizi nelle zone precedentemente trascurate.
4. **Investimenti Stranieri:** Entrambe le regioni attraggono investitori stranieri interessati a sfruttare le opportunità nei rispettivi mercati immobiliari. Gli investitori stranieri spesso vedono il potenziale di crescita nel settore immobiliare in queste città che ospitano il fior fiore delle start up a livello mondiale.
5. **Politiche di Prestito e Investimento:** In entrambe le regioni, le politiche di prestito e investimento hanno contribuito a sostenere l'ascesa dei prezzi delle proprietà.
6. **Comunità Tecnologica Vibrante:** Entrambe le regioni hanno comunità tecnologiche vibranti e dinamiche che attirano professionisti, imprenditori e investitori. Queste comunità contribuiscono alla crescita della domanda di alloggi.

In conclusione, l'influenza dei cluster di start up sul mercato immobiliare è un fenomeno rilevante nelle due principali regioni tecnologiche del mondo, la Silicon Valley e Tel Aviv. L'emergere e la crescita di cluster di start up in queste regioni hanno avuto un impatto significativo sull'andamento dei prezzi delle proprietà e sull'ecosistema immobiliare in generale.

Ne possiamo dedurre che i cluster di start up possono avere un impatto positivo sull'innovazione e la creazione di posti di lavoro nelle regioni in cui si sviluppano. Tuttavia, è essenziale per le autorità locali e i governi gestire attentamente la relazione tra l'espansione delle start up e il mercato immobiliare al fine di garantire un equilibrio tra

crescita economica e sostenibilità urbana. La comprensione delle dinamiche tra questi due settori è cruciale per sviluppare politiche e iniziative che promuovano la prosperità economica e il benessere della comunità locale.

Possiamo quindi affermare che esiste un legame concreto tra i cluster di start up e la crescita virtuosa del mercato immobiliare delle regioni nei quali si sviluppano, mentre non esiste una relazione certa o automatica tra i cluster di start up e le bolle immobiliari. Tuttavia, ci sono dinamiche complesse che possono verificarsi in regioni con cluster di start up che potrebbero influenzare il mercato immobiliare, ma non necessariamente portare a una bolla.

La presenza di una bolla immobiliare dipende da molteplici fattori economici, finanziari e politici, tra cui le condizioni del mercato immobiliare globale, i tassi di interesse, la domanda effettiva di alloggi e le politiche di prestito.

Inoltre, molte regioni con cluster di start up, come appunto la Silicon Valley in California e Tel Aviv in Israele, sono state in grado di gestire la crescita del mercato immobiliare attraverso politiche, regolamentazioni e investimenti mirati per affrontare le preoccupazioni legate all'accessibilità e alla sostenibilità delle comunità locali.

In sintesi, nei territori caratterizzati da una significativa concentrazione di cluster di start up si assiste ad un andamento “tipico” di crescita del mercato immobiliare, seguito da un fenomeno di gentrificazione più o meno importante; la comparsa di una bolla immobiliare, invece, è influenzata da una gamma di fattori complessi e non è una conseguenza automatica della presenza di start up di successo.

La gestione equilibrata dell'espansione economica e immobiliare è fondamentale per garantire la stabilità del mercato. Non esiste una soluzione universale, poiché le dinamiche sono diverse in ogni comunità. Pertanto, è fondamentale adattare le politiche alle circostanze locali e lavorare in collaborazione con le comunità interessate per sviluppare soluzioni sostenibili e inclusive.

BIBLIOGRAFIA

ANCARANI A., L'Impresa del futuro – Reti, cluster e piattaforme tecnologiche, Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli, 2005

ANTONELLI A., MARINO L., Sistemi produttivi locali e cluster di imprese, Franco Angeli, Milano, 2012

BECATTINI G., Modelli locali di sviluppo, Il Mulino, Bologna, 1989

BECATTINI G., Distretti industriali e made in Italy. Le basi socioculturali del nostro sviluppo economico, Bollati Boringhieri, Torino, 1998

BECATTINI G., Il calabrone Italia. Ricerche e ragionamenti sulla peculiarità economica italiana, Il Mulino, Bologna, 2007

BECATTINI G., La coscienza dei luoghi. Il territorio come soggetto corale, Donzelli, Roma, 2015

BECATTINI G., MENGHINELLO S., Contributo e ruolo del made in Italy distrettuale nelle esportazioni nazionali di manufatti, "Sviluppo locale", V. 9, 1998

BECATTINI G., BELLANDI M., DEI OTTATI G., ORZI F., From Industrial Districts to Local Development. An Itinerary of Research, Cheltenham: Edward Elgar, 2003, pp. IX-XI.

BOCEDA A., Il Manuale Dello Startupper: metodologie ed esempi concreti per trasformare la tua idea in un'impresa innovativa, 2021

BOARI C., Dinamiche Evolutive nei Cluster Geografici di Imprese, Il Mulino, Bologna, 2010

CAPPELLI O., Internazionalizzazione e comunicazione del “Sistema Italia”, Principi, linee guida, esperienze, Eurilink University Press, Roma, 2020

CAROLI M. G., Gestione delle imprese internazionali, III edizione, McGraw-Hill Education, Milano, 2016

CAROLI M. G., Il processo di internazionalizzazione delle piccole imprese. Un’indagine empirica sulle aziende del Lazio, Franco Angeli, Roma, 2007

CASERTANO G., Finanza Immobiliare, Wolters Kluwer Italia s.r.l, Milano, 2018

CRAVERA A., La nuova frontiera del management: il governo delle dinamiche emergenti, Corisco, Roma, 2014

DEMATTE, C, PERRETTI, F., MARAFIOTI, E., Strategie di internazionalizzazione, Egea, Milano, 2013

FONTANA F., Strategie di diversificazione e creazione di valore, F. Angeli, Milano, 2010

FLORIDA R., The Rise of the Creative Class: and how it’s transforming Work, Leisure, Community and Every Day Life, 2003

GRIMALDI G., Gentrificazione, Danno o Risorsa? Kompetere Journal – Economia e Società, 2019

GRECO L., Capitalismo e sviluppo nelle catene globali del valore, Carocci, Roma, 2016

HOROWITZ B., The Hard Thing About Hard Things, Harper Collin Publishers, New York, 2016

KAWASAKI G., The Art of the Start 2.0, 2015

LEMMA V., I fondi immobiliari tra investimento e gestione, Cacucci, Bari, 2006

MANGANELLI B., La valutazione degli Investimenti immobiliari, Franco Angeli, Roma, 2013

MANGANELLI B., Real Estate Investing. Market Analysis, Valuation Techniques, and Risk Management. Springer International Publishing, 2015

MANZO C., PAIS I., I fondatori di start up in Italia tra agency e struttura, Quaderni di Sociologia n. 73, 2017

MARSHALL A., Principi di economia, Utet, Torino, 1920

MICELLI S., CHIARVESIO M., DI MARIA E., Processi di internazionalizzazione e strategie delle imprese distrettuali tra delocalizzazione e innovazione in: Internazionalizzazione e frammentazione della produzione nei distretti industriali, ICE, Roma, 2003

MUSSO F., Le relazioni con i mercati esteri delle imprese produttrici di mobili. Sistemi distrettuali e canali distributivi, Edizioni Goliardiche, Trieste, 2003

NANUT V., TRACOGNA A., Processi di internazionalizzazione delle imprese: vecchi e nuovi paradigmi, Sinergie n. 60, 2003

PORTER M., Clusters and the new economics of competition, in Harvard Business Review, Novembre, 1997

PORTER M.E., The Competitive Advantage of Nations, Macmillan, New York, 1990

PORTER M.E., La strategia competitiva, Compositori Ed., Bologna, 1997

PORTER M.E., Competition in global industries: A conceptual framework, in Competition in Global Industries, Harvard Business School Press, Boston, 1986

SCIARELLI S., La gestione strategica dell'impresa, Cedam, Milano, 2016

SCHILIRÒ D. I Distretti Industriali quale Modello di Sviluppo Locale, Università cattolica del sacro Cuore, Centro Ricerche in Analisi Economica e Sviluppo Economico Internazionale, 2008

SCHUMPETER J.A., Capitalism, Socialism, and Democracy, George Allen and Enwin, 1943

SCHUMPETER J.A. a cura di ZANINI A, Il fenomeno fondamentale dello sviluppo economico, Il Mulino, Bologna, 2005

SENON D., SINGER S., Laboratorio Israele. Storia del miracolo economico israeliano, Mondadori, Milano, 2012

THIEL P., Da zero a Uno. I segreti delle start up, ovvero come si costruisce il futuro, Rizzoli, Milano, 2015

SITOGRAFIA

https://www.academia.edu/31717055/Le_caratteristiche_socio_economiche_dei_cluster_di_imprese consultato il 10 agosto 2023

<https://argomenti.ilsole24ore.com/tag/silicon-valley-bank> consultato il 12 agosto 2023

<https://www.assioa.it/wp-content/uploads/2006-07.pdf> consultato l'11 settembre 2023

<https://buongiornolivorno.it/admin/wp-content/uploads/2015/12/I%20distretti%20industriali.pdf> consultato il 20 settembre 2023

<https://www.ilsole24ore.com/art/california-silicon-valley-gonfia-bolla-affitti-AELuBEeG> consultato il 19 settembre 2023

https://docenti.unimc.it/gianluigi.corinto/teaching/2021/24194/files/geo_ta_letture/sforzi_the-industrial-district-from-marshall-to-becattini.pdf consultato il 15 settembre

<https://www.esteri.it/it/diplomazia-economica-e-politica-commerciale/diplomaziaeconomica/patto-per-l-export/pilastro-sistema-fieristico/> consultato il 30 agosto 2023

<https://www.ilsole24ore.com/art/silicon-valley-bank-l-istituto-cuore-dell-innovazione-usa-AEr4Ff1C> consultato il 15 luglio 2023

<https://group.intesasanpaolo.com/it/research/research-in-primopiano/distretti-e-territorio/2022/rapporto-annuale-economia-e-finanza-dei-distretti-industriali-2022>

<https://www.istat.it/it/archivio/%20valore%20aggiunto,input%20di%20capitale%2C%20%20C3%A8%20aumentata> consultato il 02 agosto 2023

<https://www.ilsole24ore.com/art/california-silicon-valley-gonfia-bolla-affitti-AELuBEeG> consultato il 14 settembre 2023

<https://www.investireoggi.it/economia/silicon-valley-invidiata-mondo-un-inferno-suoi-abitanti/> consultato il 22 settembre 2023

<https://www.ivass.it/media/interviste/documenti/interventi> consultato il 04 agosto 2023

<https://www.letteretj.it/p/la-casa-impossibile> consultato il 5 settembre 2023

<https://www.lin.it/scheda-libro/gilda-antonelli-laura-marino/sistemi-produttivi-locali-e-cluster-di-imprese-distretti-industriali-tecnologici-e-proto-distretti-9788820419028-1052983.html> consultato il 18 luglio 2023

<https://www.macitynet.it/silicon-valley-iphone-e-ipad-determinano-il-boom-degli-affitti/> consultato il 20 settembre 2023

<https://mindthebridge.com/mtb-for-startups/> consultato il 30 settembre 2023

<https://mglobale.promositalia.camcom.it/analisi-di-mercato/tutte-le-news/rapporto-distretti-industriali-di-intesa-sanpaolo.kl> consultato il 18 settembre 2023

https://www.monitorimmobiliare.it/monitorimmobiliare/notizia/cbre-commercial-real-estate-investimenti-in-crescita-ma-attivita-ancora-frenata-dal-costo-del-debito_2023-07-0618744/ consultato il 20 settembre 2023

<https://www.ninjamarketing.it/2015/04/21/aziende-nate-in-un-garage/> consultato il 18 settembre 2023

<https://www.orizzontipolitici.it/la-crisi-del-2008-le-cause-ma-soprattutto-gli-effetti/>

<https://www.regione.emilia-romagna.it/relazioni-internazionali/territori/mondo/california> consultato il 12 agosto 2023

<https://seigradi.corriere.it/2013/04/11/le-ombre-della-silicon-valley-senzatetto-e-speculazioni-immobiliari/> consultato il 30 settembre 2023

<https://www.startmag.it/innovazione/cluster-distretto/> consultato il 18 luglio 2023

<https://wsimag.com/it/economia-e-politica> consultato il 18 luglio 2023

<https://www.symbola.net/approfondimento/prefazione-i-t-a-l-i-a-geografie-del-nuovo-made-in-italy-2019/> consultato il 11 luglio 2023

<https://www.symbola.net/approfondimento/presentata-la-ricerca-il-made-in-italy-abita-il-futuro-di-federlegnoarredo-e-symbola/> consultato il 28 luglio 2023

<https://startupnationcentral.org> consultato il 30 luglio 2023

<https://www.shalom.it/blog/innovazione/tel-aviv-a-il-settimo-miglior-ecosistema-per-startup-al-mondo-b1117071> consultato il 18 agosto 2023

<https://steveblank.com/2012/03/05/search-versus-execute/> consultato il 12 settembre 2023

<https://siliconvalleydojo.substack.com/p/la-vera-geografia-della-silicon-valley> consultato il 16 settembre 2023

<https://www.startupbusiness.it/cresce-lecosistema-startup-di-israele/123190/> consultato il 22 agosto 2023

https://www.treccani.it/enciclopedia/cluster_%28Dizionario-di-Economia-e-Finanza%29/ consultato il 15 luglio 2023

<https://www.treccani.it/enciclopedia/silicon-valley/> consultato il 12 agosto 2023