

Alessandro Dumas

**D: Chi sei? Dove sono?**

R: Mi chiamo Alessandro Dumas e sono un'agente immobiliare. Ho iniziato come host con il mio monolocale di proprietà di famiglia. Poi la cosa ha funzionato, a passaparola sono diventati due, poi tre, poi quattro, poi un numero tale per cui è diventata da un riempitivo a una professione. A quel punto ho preso l'abilitazione da agente immobiliare e ho lavorato come attività individuale. Poi la cosa ha continuato a crescere fino a quando ho aperto l'agenzia con un mio socio.

**D: Quando hai iniziato col monolocale?**

R: 2013, agli inizi di Airbnb, quando su Bologna c'erano circa 150 strutture: oggi ce ne sono più 4000 (dati pre covid). C'è stata un'esplosione evidente.

**D: Quante strutture gestisci?**

R: Prima del covid gestivamo 120 appartamenti.

**D: Dove?**

R: la maggioranza in centro.

**D: Sei bolognese?**

R: Sì, e questo ha aiutato agli inizi coi contatti. Il passaparola. Per quanto ci riguarda abbiamo sempre lavorato col passaparola, senza annunci e senza pubblicità su Facebook.

**D: Avete acquistato anche qualche appartamento?**

R: No, siamo un'agenzia immobiliare, abbiamo sempre e solo lavorato come intermediari.

**D: Usate solo Airbnb?**

R: No, impieghiamo anche Booking.

**D: Come mai solo queste due?**

R: Intanto è lavoro. Seguire un altro portale è lavoro. Poi per quanto ne sappiamo gli altri erano meno affidabili oltre che inutili: un appartamento se lo affitta un portale non lo affittano gli altri. Avere un'alternativa aveva un senso, averne due o tre perdeva valore. Il tempo speso non valeva la posta.

**D: Airbnb quindi si distingue per affidabilità?**

R: Sì. Anche se non ho esperienza con molte altre tranne booking. Io ho iniziato con airbnb perché booking era troppo vincolante: aveva normative che per me che avevo solo un appartamento non convenivano. Poi quando sono cresciuti gli appartamenti abbiamo coinvolto anche booking. Da quando abbiamo aperto l'agenzia in pratica, cioè dal marzo 2018. Abbiamo scelto così anche perché se vuoi lavorare decentemente avere più di un portale richiede un "chilling manager", cioè un programma che ti gestisca le prenotazioni, e sono costi e tempo per imparare a utilizzare lo strumento ecc. Per questo sono partito con airbnb e poi allargato a due.

**D: Quando è diventato il tuo lavoro a tempo pieno?**

R: Da quando ho aperto la partita iva, quindi al 2016. Ci ho messo tre anni (dal 2013 al 2016) ad avere qualche appartamento. Una volta aperta la partita iva c'è stato il primo picco: sono passato da 4 o 5 appartamenti a 15. Li ho iniziato a collaborare con quello che sarebbe diventato il mio socio (che aveva fatto un percorso molto simile al mio perché glielo avevo spiegato io) e avevamo circa 30 o 40 appartamenti tra tutti e due. A quel punto nel 2018 abbiamo aperto l'agenzia e lì c'è stato un altro salto di acquisizioni e ci siamo strutturati. Comunque un lavoro lo era dal 2016.

**D: Avete dipendenti?**

R: Sì, al momento 3, ma sostanzialmente 2 e si occupano di lavoro d'ufficio. Poi abbiamo una serie di collaborazioni con dei *property manager* che hanno la loro partita iva e che ci seguono la parte di accoglienza agli ospiti, la parte di interfaccia con gli ospiti. Noi ci occupiamo di back office, loro sono dedicati a degli appartamenti specifici e fanno la parte di front office. Questo perché 120 appartamenti sono tanti, da solo ne gestivo 15 in cui mi occupavo di tutto. I due nostri dipendenti

diretti fanno dunque back office. Uno prevalentemente contabilità, l'altra all'ufficio cioè internet, archiviazione pratiche ecc.

**D: E le pulizie?**

R: sono subappaltate a delle ditte di pulizia che si interfacciano con noi.

**D: Quindi voi state solo in ufficio?**

R: No. Noi abbiamo rapporti coi proprietari e poi siamo la prima linea: se succede qualcosa siamo noi ad andare. Se si rompe la caldaia chiamano noi gli ospiti. Siamo l'interfaccia tra il proprietario e l'ospite. Anche perché molti proprietari con cui lavoriamo non sono a Bologna. Sono all'estero: proprietari che hanno la casa a Bologna in cui vengono due volte all'anno, e nel frattempo la mettono in locazione così. Sono quasi tutti italiani che vivono all'estero. Gli appartamenti dunque sono dei proprietari e a loro disposizioni qualora gli servissero per uno o due mesi: noi ovviamente non abbiamo nessun diritto di proprietà sugli appartamenti.

**D: Per quanto riguardo il rapporto con chi fa le pulizie o l'idraulico, come funziona?**

R: Con le agenzie di pulizie abbiamo convenzioni: loro ci dicono "per questo appartamento vogliamo tot", è un forfettario. Noi mettiamo quel prezzo su Airbnb e poi, una volta che arrivano i soldi da Airbnb, li giriamo alla ditta delle pulizie. Non abbiamo nessun ricarico su quello. È parte del pacchetto che definiamo col proprietario. È un costo fisso che non è nemmeno interno alla percentuale che chiediamo noi ai proprietari: è un costo fisso separato che non paga il proprietario ma che paga l'ospite.

**D: Ok, perché conosco tuoi omologhi che gestiscono invece direttamente le pulizie e le inseriscono nel costo che chiedono della stanza.**

R: Ci sono diversi modi di lavorare in effetti. Noi siamo un'agenzia immobiliare, quindi noi non possiamo fornire servizi di pulizia. Quindi quello che facciamo è pagare una ditta di pulizie e quei soldi vengono dall'ospite. Il proprietario non centra in questo giro. Noi prendiamo una percentuale sul pernottamento

**D: Fissa o variabile la percentuale?**

R: La percentuale è variabile a seconda della durata del pernottamento. Se l'ospite sta da 1 a 7 giorni è una percentuale; se sta più di 7 giorni cala, anche perché di solito l'ospite ha i problemi i primi giorni, dopo si adatta.

**D: La percentuale che forbice ha?**

R: Dal 25% che prendiamo entro i sette giorni al 10% che facciamo per i periodi più lunghi. Anche di un anno ad esempio: essendo agenzia immobiliare se capita il lungo periodo lo facciamo, anche se siamo specializzati in breve e medio termine. In questo periodo ne sono capitati tantissimi di lunghi periodi, anche se i nostri proprietari anche in questo periodo continuano a preferire il medio termine (sotto l'anno): sperano di tornare al turistico da marzo a settembre del 2021.

**D: Rispetto a quella che è la tradizionale agenzia immobiliare...**

R: ... non centriamo niente.

**D: ...infatti...voi vi siete specializzati su Airbnb fondamentalmente.**

R: Sì, noi siamo un'agenzia immobiliare specializzata in affitti a breve e medio termine.

**D: Le case che affittate rientrano tutte nella stessa categoria o sono molto diverse?**

R: Abbiamo di tutto. La stragrande maggioranza sono monolocali o bilocali. Poi abbiamo qualche trilocale e poi altro. Percentualmente: il 60% sono mono e bilocali.

**D: Di questo 60% il 90% è in centro?**

R: Sì. Poi abbiamo anche poche case grandi che si affittano molto bene in centro: purtroppo ce ne sono poche. È una tipologia che non è facile da avere tra gli appartamenti. Anche perché chi fa affitti a breve termine per investimento tendenzialmente compra appartamenti piccoli, o quelli grandi li divide. Noi abbiamo il quadro che gli appartamenti grandi sono più redditizi...

**D: Avrei detto l'opposto...**

R: no. Per il proprietario un appartamento grande sopita più persone, e il prezzo aumento in base alle persone che ci stanno dentro. Sostanzialmente tra un monolocale, un bilocale e un trilocale cambia veramente poco.

**D: I prezzi come sono?**

R: Bassi!! Il turistico è calato in modo rilevante. Una notte in un mono-bi-trilocale i prezzi vanno tra i 40 e 50 oggi. Pre-Covid andavano almeno tra i 50 e 60 euro a notte. Quindi i prezzi sono calati del 30%, che è poi il valore per cui si è abbassato tutto il mercato.

**D: i prezzi come li scegliete?**

R: inizialmente decidevamo in maniera empirica. A questo livello abbiamo una collaborazione con una società informatica che ha sviluppato un software che analizza il mercato e che modifica i prezzi giornalmente.

**D: La rete di collaboratori quindi è ampia. Riassumendo avete: questa ditta informatica per il prezzo, l'agenzia di pulizie, idraulici ecc. sono occasionali, poi property manager e chi altro?**

R: Al momento stiamo collaborando con altri portali per il medio termine tipo Zappiland, Weplace. Questi sono...

**D: E avete anche qualcuno che vi gestisce l'interfaccia grafica?**

R: Noi ci siamo appoggiati per questo a un "Channel manager", che è crossbooking in questo caso. Ne avevamo trovato uno che è stato un disastro e poi siamo atterrati su crossbooking. Poi ovviamente abbiamo la parte fiscale di cui si occupa il commercialista. Il nostro dipendente che si occupa della contabilità è in contatto col commercialista che ci segue.

**D: parlando con altri "tuoi colleghi" (più piccoli) emergeva che cruciale era la velocità di risposta alle richieste che provengono dai clienti. Voi come la gestite?**

R: Guarda, noi lavoriamo sempre. Funziona così: prima io rispondevo a tutti i messaggi di tutti gli ospiti su tutti gli appartamenti. Poi abbiamo delegato in parte all'ufficio, per cui io rispondevo solo quando l'ufficio era chiuso. Attualmente, io rispondo solo alle domande quando l'ospite non ha ancora prenotato; se l'ospite ha prenotato risponde il property manager e io supervisione. Io supervisiono tutta la messaggistica che arriva, giusto per essere sicuro che non arrivi la risposta all'ospite che deve prenotare dopo 8 ore, che vuol dire aver perso la prenotazione. Non pretendo che il property faccia questo, lo faccio io ecc. Anche perché il punto centrale in questo lavoro è avere la prenotazione. Una volta che hai la prenotazione c'è tutto il tempo per rispondere a tutte le domande dell'ospite. Noi mandiamo in automatico un messaggio di benvenuto con le domande standard tipo "A che ora arrivi?"; "Con che mezzo?"; "Ti serve qualcosa?"; "Quanti letti volete?" ecc... Sostanzialmente noi gestiamo il primo aggancio.

**D: Se io invece prenoto da voi. Vi dico che arrivo alle 4 ma per imprevisti arrivo a mezzanotte, che succede?**

R: Nulla. C'è qualcuno che ti aspetta. Dopo le nove di sera noi chiediamo un extra, però quello è scritto prima della prenotazione. Ho aspettato persone anche fino alle 5 di mattino.

**D: curiosità: gli annunci sono tutti sul tuo profilo?**

R: questa è una cosa più complicata perché dipende. Allora: allo stato attuale ogni annuncio è sul profilo del proprietario e come co-host su un altro profilo unico che è il mio originale. Stiamo aspettando che Airbnb sviluppi l'account leader che risolve questo bypass. È un sistema che mi permette di operare su tutti gli account dal mio personale. Questa è una novità che sta introducendo Airbnb che è fatto apposta per le figure come me. Sì, infatti l'anno scorso sono state fatte alcune riunioni dallo staff italiano perché, da quello che ci hanno detto, Airbnb vorrebbe più puntare sui property manager che non sul singolo.

**D: Perché?**

R: perché è più professionale, sa le procedure, non si perde tempo su domande fatte e rifatte e poi perché il servizio dovrebbe essere migliore. O meglio, è più uniforme e standardizzato e più facilmente valutabile. L'host singolo in airbnb può essere il superhost che ti fa trovare il caffè la mattina o anche quello che non si fa trovare manco per il cheek in. Quindi penso – ma questo dovreste chiederlo ad airbnb ovviamente –, comunque penso che loro preferiscano avere un livello medio-alto piuttosto che dei picchi di eccellenze a fronte di problematiche.

**D: La tendenza sembra dunque quella che i property manager stiano prendendo sempre più piede, con sempre meno annunci da parte dei singoli?**

R: Questo non saprei, nel senso che su Bologna erano tantissimi i proprietari che gestivano il loro singolo annuncio. La mia sensazione e la mia esperienza mi porta a dire che i proprietari che non lo fanno di lavoro durano un paio d'anni, dopo si stancano.

**D: Perché?**

R: Perché è un lavoro! È inutile girarci attorno. Se uno fa anche un altro lavoro è un doppio lavoro. Allora, se uno ne ha bisogno lo fa. Però...

**D: L'idea del "ti affitti il tuo divano" però... è persa...**

R: Sì, il couchsurfing o quell'idea lì in generale esiste, si è trasformata. È cambiato l'obiettivo. Prima era: ti ospito e mi dai qualcosina. Adesso è un *do ut des*: ci sono molte associazioni per cui io c'è lo scambio: io ti ospito a casa mia, tu mi ospiti a casa tua. Questo è il concetto del gratis oggi...

**D: Sì, ma anche l'idea del "tu ti affitti la tua stanzetta libera", l'idea iniziale di airbnb, sembra superata.**

R: Era l'idea iniziale. Suppongo sia andata scemando da una parte per costi e quant'altro; dall'altra per brutte esperienze; e terzo, perché si è trasformato questo nel facciamo scambio di casa.

**D: Allora, però: un conto è se diciamo "questa cosa si è trasformata perché il mercato è diventato più esigente, anche dal punto di vista della qualità del servizio..."; altro conto è dire "l'algoritmo di airbnb scoraggia chi lo fa nel tempo libero" – col fatto che devi rispondere subito ecc., avere le recensioni altre ecc...**

R: Resta il punto: perché lo fai? Io ho iniziato a farlo perché non avevo un lavoro. Avevo un sacco di tempo libero da dedicarci. Avevo un appartamento e ho provato questa strada. Se il tuo obiettivo è conoscere persone non te ne frega niente se vengono o meno. Conosco persone che sono molto selettive: non gli interessa quanto guadagnano, ma vogliono sapere chi viene a casa loro. E va benissimo così. Il vantaggio di airbnb rispetto ad altri è la flessibilità con cui tu usi lo strumento airbnb. Con booking non è possibile.

**D: Però sembra che anche airbnb da quello che ci dicevi stia puntando a questo, si stia "bookinghizzando"...**

R: Sì, c'è stato un, come posso dire, una standardizzazione da parte di questi due siti. Uno ha preso le cose dell'altro e viceversa.

**D: Anche alla figura del superhost in quest'ottica perde valore.**

R: No, anche il property manager può fare tranquillamente il superhost. L'importante è che abbia l'80% delle prenotazioni a 5 stelle, e dieci viaggi al quadrimestre ecc.... Chiaramente questo è più facile da raggiungere per chi gestisce il suo semplice appartamento. È una questione del tempo che ci dedichi. Per quanto puoi essere disponibile, è diverso se lo fai per lavoro. Per funzionare un property manager deve avere non meno di 7 appartamenti affinché possa farlo per vivere. Quindi per avere 7 appartamenti il tempo che hai lo devi dividere su 7: statisticamente risulta che hai delle valutazioni più basse. Io ho un 4.6 di valutazione generale come media (che poi ci sarebbe da fare un discorso, perché ho appartamenti che gestisco molto belli che sono di per sé superhost, e altri meno belli. Avere appartamenti non omogenei non aiuta, ma questo lo stiamo superando...).

**D: quindi pure la votazione è ambigua?**

R: Tu voti l'appartamento e l'accoglienza.

**D: Io vengo da te, prenoto, mi trovo bene. Torno anche il mese prossimo: prenoto tramite airbnb?**

R: No. Io ho anche il mercato di quelli che ritornano.

**D: Più redditizio?**

R: Sì, perché non ho la parte da dare alla piattaforma.

**D: Ci sono altri come te a Bologna?**

R: Come agenzia immobiliare credo che siamo gli unici a bologna. Esistono delle società di servizi che fanno un lavoro simile, altri che con partita iva gestisco i loro appartamenti ecc.. ci sono diverse sfumature. Credo che come agenzia immobiliare siamo gli unici.

**D: Hai dovuto fare corsi particolari?**

R: Ho fatto il corso e l'abilitazione di agente immobiliare prima della partita iva. Ho fatto un corso di 200 ore con l'esame alla camera di commercio. Quando ho visto che diventava un lavoro vero ho deciso di prendermi un'abilitazione, un inquadramento professionale serio e completo. Anche perché questo mi ha permesso di fare quello che sto facendo ora: crollato il turistico io sono ancora in piedi perché affittiamo come agenzia immobiliare. Abbiamo il doppio canale. Molte società che facevano servizi di affitto e subaffitto sono esplose dopo il covid. Sweetguest ad esempio è sparita. La più famosa è Aldis: è stata la prima a bologna ed è andata in amministrazione controllata perché alcuni degli appartamenti che gestiva li aveva affittati direttamente e questo col crollo del turismo è stato pesante...

**D: Voi invece non avete case affittate direttamente?**

R: No, nessuna.

**D: quindi se non c'è il turista semplicemente non incassate...**

R: Esatto. Infatti noi abbiamo convertiti più del 50% degli appartamenti che avevamo a medio lungo termine. Oggi su *channel manager* abbiamo circa 50 appartamenti. Prima del Covid ne avevamo 120. Poi ora abbiamo i canali interni col mercato studentesco straniero ad esempio che copre il 90% dei nostri affitti a medio termine.

**D: E come ci arrivate a loro?**

R: Contatti nostri ad esempio con la Johns Hopkins. Loro fanno il nostro nome poi eventualmente veniamo contattati.

**D: Che rapporto avete con Airbnb?**

R: Loro ci hanno affiancato un account manager, ma oltre a questo non abbiamo un rapporto particolarmente intenso. Fanno alcuni eventi dove invitano alcune realtà, ma oltre a questo non abbiamo alcun tipo di partnership

**D: Perché avendo la gestione di 100 appartamenti su Bologna uno pensa, magari ti viene incontro, propone per sé stesso una percentuale ridotta ecc.**

R: no, non c'è nessun tipo di partnership in questo tipo. Non ci hanno mai proposto niente e tendenzialmente è molto standard

**D: E ti interfacci tramite local pal?**

R: No, sono proprio mondi diversi. Local Pal è un'associazione di volontariato per gli host non professionali. Io sono ormai professionista. Per evitare conflitti di interessi non mischio le cose.

**D: Ci sono stati momenti in cui hai pensato di mollare tutto?**

R: No perché mi piace, è adatto al mio modo di essere. Non riesco a stare seduto in una scrivania troppo tempo. Ho bisogno di muovermi. Ho trovato la mia strada. Anche perché anche sotto covid io ho continuato a lavorare. Abbiamo affittato a medici, infermieri: laddove era necessario abbiamo continuato a lavorare. Il mercato in quel periodo ovviamente era sostanzialmente crollato però c'erano esigenze diverse a cui rispondere.

**D: Il fatturato com'è andato quest'anno?**

R: Crollato. Un confronto tra marzo 2019 e marzo 2020 penso segni un meno 90%: niente fiere, niente turisti ecc..un disastro. Da giugno è ripartito ma non siamo neanche lontanamente vicini alle cifre dello scorso anno. Nemmeno ad agosto, almeno a Bologna: abbiamo lavorato qualcosina ma non come l'anno scorso

**D: Hai mai pensato di affittare fuori Bologna?**

R: Sì, ma organizzativamente non siamo in grado di affrontarlo. Allora. Io ho iniziato credendo molto nel concetto di *sharing economy* e l'organizzazione è ancora in quell'ottica. Noi condividiamo con i property manager parte dell'incasso. Per lavorare al di fuori dovremmo avere contatti al di fuori che sono là in cui fanno lavoro in loco, però non ho questi contatti. Vorremmo allargarci fuori Bologna, però per una questione di opportunità non lo facciamo.

**D: E' più facile quindi, per dire, che affittiate 5000 appartamenti a Bologna piuttosto che uno fuori.**

R: Come eccesso di ragionamento sì. Il nostro progetto è di natura satellitare e ovviamente si allarga se ci sono property manager che orbitano attorno a noi

**D: Se ti dicessi che sei una piattaforma nella piattaforma?**

R: Non credo perché i contatti sono molto diretti. Per questa cosa della rete sì, è *sharing economy*, o meglio, è quello che io considero *sharing economy*. Credo nel concetto di condivisione, tant'è che anche come agenzia immobiliare noi collaboriamo con chiunque, se abbiamo una vendita da fare noi la mettiamo sul mercato, ma siamo aperti alla collaborazione anche con altri colleghi. Stessa cosa facciamo nell'ambito dell'accoglienza: se succedeva che fossimo pieni passavamo la richiesta. Il concetto di Local pal è questo: quando uno ha un ospite che non riesce ad accogliere lo mette sul gruppo e qualcun altro lo prende. All'inizio che avevo pochi appartamenti ne ho fatte diverse di rigiri di ospiti fatti così.

**D: Legalmente fa tutto Airbnb o no?**

R: Facciamo tutto noi, per legge. La fa chi fa entrare in casa l'ospite, cioè il property manager che prende i documenti, li passa a noi e noi li registriamo sul portale "alloggiati" (dal 2013).

**D: Come valuti in generale il tuo lavoro attraverso airbnb? Cosa cambieresti?**

R: Come dicevo prima, l'account leader lo sto aspettando con ansia. Non mi dispiacerebbe se Airbnb riuscisse a trovare un accordo per il pagamento delle tasse dirette, perché al momento lo facciamo noi e ti assicuro che come impegno è rilevante. Impegno come energie spese intendo: io ho una persona che è quasi solo dedicata a quello. Inoltre il commercialista mi chiede un bel po' di più perché deve fare X certificazioni di sostituto di imposta, perché ogni affitto è diverso. C'è una fattura per ogni locazione ecc....quindi mi piacerebbe che i portali facessero questa cosa.

**D: Ti senti in un'area grigia dal punto di vista legale?**

R: No. Io ho scelto di diventare agente immobiliare proprio per uscire dall'area grigia. In comune c'è una dichiarazione di inizio attività per appartamento arredato ad uso turistico tramite agenzia immobiliare.

**D: Ma pensi che la struttura giuridica e fiscale sia adeguata a quelli che sono i "nuovi lavori"?**

R: No.

**D: E quando hai iniziato?**

R: Quando ho iniziato era ovviamente un'area grigia, senza ombra di dubbio. Io ho iniziato con l'appartamento di famiglia. Nel momento in cui ho gestito i primi due o tre per gli amici era un'area grigia per forza. Il salto l'ho fatto con la partita iva.

Dal punto di vista normativo io sono oggi sicuramente in regola. Al tempo era un'area grigia perché passava dalla partita iva, ma tu non puoi aprirla se non hai un volume minimo. Puoi fare delle dichiarazioni di "fornitura di servizio" però sì, era area grigia.

**D: Lo era dunque sia per chi ci lavorava, sia per airbnb stesso?**

R: Airbnb diceva che facciamo e fa lo gnorri. Lo dice, io ti dico che devi essere in regola, poi se non lo fai cavoli tuoi io non centro niente. Infatti quello che doveva essere attivato e che poi non se n'è fatto più nulla era un sistema di certificazione degli annunci che garantiva che gli annunci fossero registrati in comune. Il famoso "codice unico", che credo sia nella legge airbnb2017 ma che non è mai entrata effettivamente in opera. Infatti oggi non c'è nessun ente che ti rilascia un codice riconosciuto unanimemente. Al momento l'unica cosa che c'è è numero di protocollo che ti rilascia il comune che però ad airbnb non gliene frega niente.

**D: Questo dovrebbe garantire anche la sicurezza degli appartamenti, tipo segnalatore di fumo ecc.?**

R: No perché questo non è ancora obbligatorio nelle attività non imprenditoriali. Non è obbligatorio in una casa privata e nemmeno in quella che affitti.

**D: Però ci sono le norme della legge regionale del turismo giusto?**

R: Sì, anche quelle sono un po' confuse, per cui non puoi fornire servizi però puoi lasciare le cose come se la casa fosse abitata. Puoi lasciare le fette biscottate ma non puoi tutte le mattine andare a portare i cornetti. Non lo puoi fare come se fosse un servizio. Al di là di questo, la stessa legge regionale ti dice che sei invitato a usare prodotti regionali. Vedo una contraddizione. Il comparto sarebbe da rivedere. Non so se lo faranno mai... l'altro aspetto che migliorerebbe le cose sono i controlli da parte delle istituzioni sugli annunci, che sono una banalità, quello che ci vuole la volontà. Dal punto di vista legale non saprei chi se ne deve occupare, però verificare se un appartamento è in regola o no è una banalità. Richiede una due tre o quattro persone dedicate a quello: comune o fiamme gialle dovrebbero farlo.

**D: Col comune hai mai avuto rapporti?**

R: come associazione abbiamo favorito il contatto con airbnb affinché airbnb versasse la tassa di soggiorno. Ma per il resto no, siamo troppo piccoli.

**D: Rispetto a Local pal, che ne dici?**

R: È un'associazione di volontariato di host nata dall'iniziativa di Mauro Bigi partita con gli incontri che organizzava airbnb e poi con gli incontri che organizzavamo tra noi. Aveva l'obiettivo di istruire le persone ad essere in regola, e di conseguenza facendo consulenza o quello che era necessario. Poi, nel 2016 si è creata l'associazione vera e propria con l'obiettivo di istruire e fare corsi per adempiere alle pratiche burocratiche. Partecipa attivamente all'associazione il 10%

**D: E invece, rispetto alla critica che qualcuno pone che addita ad airbnb la colpa dell'innalzamento degli affitti ecc.?**

R: Credo siano chiacchiere. O meglio. Il mercato turistico si è sviluppato a partire da due problematiche fondamentali dei proprietari: la sicurezza dei pagamenti e il mantenimento degli appartamenti. Più del 70% delle persone che vogliono fare affitto turistico lo fanno per quello. Perché dal punto di vista economico non c'è un gran vantaggio a fare turistico.

**D: Come no? Gli affitti brevi non rendono di più degli affitti lunghi?**

R: No, non al proprietario.

**D: Quindi sono il rischio di morosità e il controllo dell'appartamento che spinge verso airbnb.**

R: Sì, perché come incasso il proprietario che affitta un monolocale a 50 euro a notte per 20 giorni incassa 1000 euro lordi, ma gli rimangono in cassa circa 500 euro netti. Quando gli articoli dei mass media partirono nel 2014/15 a parlare di un proprietario che si gestiva casa sua, faceva lui le pulizie e via dicendo, allora sì il proprietario ci guadagnava di più. Diciamo in 30% in più che è quello che deriva da quanto risparmia dalla mia percentuale e dalle pulizie.

Il proprietario ha il vantaggio della disponibilità dell'immobile quando vuole, e poi il controllo sui danni all'appartamento che spesso derivano dall'assicurazione che offre lo stesso airbnb sull'appartamento.

**D: Quindi tu dici che rivolgersi a te è il modo migliore per averlo disponibile e controllato.**

R: Sì, queste sono le ragioni. Chi inizia pensando di fare un sacco di soldi si accorge molto in fretta che non è così. O che perlomeno le ore che ci mette lui deve quantificarle. Pensa di fare i soldi senza far nulla, ma non funziona così, e infatti è il motivo per cui quelli che iniziano che fanno un altro lavoro, dopo un paio d'anni gliela danno su e cercano affitti a lungo termine. L'ho fatto pure io. L'appartamento con cui ho iniziato, a un certo punto arrivò un ragazzo spagnolo che rimase lì due anni.

**D: Ultima domanda. Le tre skills necessarie per fare il lavoro che fai tu?**

R: Le mie sono trasparenza, affidabilità e competenza. Rispetto ai proprietari. Poi anche disponibilità. Non hai mai orari. Prima di aprire l'agenzia non ho mai spento il cellulare. Non ho mai fatto vacanza. Poi si può dire che ero sempre in vacanza. Potevo svegliarmi quando volevo ecc. però poi rispondevo al cell sempre.

**D: Questo è un vantaggio o uno svantaggio?**

R: Né uno né l'altro. È una caratteristica. C'è chi è adatto a farlo e chi non lo è. C'è chi è adatto a correre i cento metri e chi a correre la maratona. È una caratteristica. Mio fratello non lo potrebbe fare. Si siede e sta lì a far dei conti. Io non potrei mai fare il suo. È una questione di trovare la propria posizione. C'è una posizione per tutti.

**D: Sì, si tratta di volere essere autonomo o meno... con rischi annessi e connessi. Ad esempio, nella tua professione non hai welfare.**

R: No, se mi ammalo sono cavoli miei.

**D: Nel covid a proposito hai preso bonus?**

R: Sì, abbiamo preso tutto quello che potevamo prendere. Fino ai 30000 euro era piuttosto banale accedere ai benefit. Per il momento è stato sufficiente. Noi speriamo di arrivare a marzo 2021 quando ripartano le fiere grosse. Ripartenza primaverile. Bologna va sulle mezze stagioni. Poi c'è gente che viene anche in agosto grazie al cinema sotto le stelle ecc. Bologna da quando c'è il turismo è solo migliorata. Gli studenti faranno pace che non potranno stare negli appartamenti in centro storico: si adatteranno. Il problema degli studenti mi sembra una polemica sterile, non porta da nessuna parte. Tu puoi fare pressione sulla politica perché investa in edilizia pubblica ecc. ma non sul privato.

**D: Però ci sono situazioni in cui l'intreccio tra politica e gestione pubblica e Airbnb c'è...**

R: Non so. Parlo di Bologna. Per quel po' che ho letto l'ultima sentenza è stata a Parigi su Airbnb però quella andava a scovare un appartamento in nero, completamente in nero. Anche qui un appartamento in nero se viene individuato paga la multa. Il problema è che non c'è a livello nazionale una normativa. A Bologna c'è, il punto è farla rispettare. E comunque non è la regolazione sul privato che si risolve il problema. L'accanimento sul privato non risolve.