

IL SOMMERSO RICETTIVO A ROMA

(ANALISI DEL MERCATO DEGLI AFFITTI BREVI)



SOCIOMETR1CA

19 febbraio 2020

INDICE

- 5** Premessa: capire il fenomeno
- 7** Un'offerta pesantemente concentrata
- 15** Il sommerso turistico
- 27** Lo spiazzamento delle famiglie
- 33** Gli aspetti di legalità
- 38** Le reazioni nel mondo
- 48** Conclusioni: una città sotto pressione
- 52** Nota metodologica

Il presente Report è stato realizzato da un gruppo di lavoro di Sociometrica, diretto da Antonio Preiti su incarico di EBTl (Ente Bilaterale Turismo del Lazio). La redazione del testo è di Antonio Preiti e di Benedetta Marino.

■ PREMESSA: CAPIRE IL FENOMENO

Il Rapporto intende dar conto di un fenomeno che, con un linguaggio un po' formale possiamo definire il mercato delle locazioni o degli affitti brevi, anche se al suo apparire ha avuto la più suggestiva, ma meno corretta, definizione di *share economy*. Si tratta di un fenomeno che si è sviluppato negli ultimi anni a Roma e in altre città turistiche, in maniera clamorosa e con esiti di cui ancora adesso non c'è sufficiente o piena consapevolezza.

In pochissimi anni, grazie all'esplosione digitale, il mercato degli affitti brevi (che si vedranno essere brevissimi) è cresciuto in maniera esponenziale, incidendo prima sul mercato turistico, e in particolare su quello alberghiero, e poi sull'assetto stesso delle città, segnandone persino la sua vita quotidiana. In questo testo si farà riferimento anche a studi su grandi e importanti città, come New York, Barcellona, Amsterdam il cui assetto urbano, e le cui dinamiche abitative e sociali, inclusa la distribuzione territoriale delle abitazioni destinate alle famiglie, sono state stravolte, e comunque radicalmente modificate, dall'affermarsi del mercato degli affitti brevi, senza che nessuno avesse cognizione, neppure parziale, delle grandi conseguenze che ne sarebbero derivate in così poco tempo.

Si è già detto che il principale impatto questo fenomeno l'ha avuto nel turismo, creando una domanda aggiuntiva di turisti la cui entità è quasi del tutto sconosciuta. L'intento fondamentale di questo lavoro è perciò di dar conto del "sommerso statistico" di questo fenomeno, vale a dire calcolare una stima delle sue dimensioni e delle sue caratteristiche più rilevanti. Non ce ne sarebbe bisogno se le piattaforme digitali che governano il fenomeno fornissero i classici dati basilari che, ad esempio, sono tenuti a fornire gli alberghi e gli altri soggetti che esercitano un'offerta professionale di ospitalità. Si parla di dati statistici di base, vale a dire il numero degli "arrivi", cioè delle persone che pernottano e del numero delle "presenze", cioè del numero delle notti del loro soggiorno.

Questi dati sono fondamentali per l'organizzazione della città, che oggi non è grado di sapere e neppure di stimare quanti siano i suoi ospiti e come di conseguenza organizzare i suoi servizi.

Continuiamo ad avere le statistiche ufficiali (su cui sono basate le politiche urbane, l'organizzazione della città e le politiche fiscali) che non tengono conto di una parte consistente della domanda turistica, in questo Report

stimiamo il peso del “sommerso turistico”, cioè la parte di turisti che non compare nelle statistiche ufficiali, o vi compare in termini molto parziali.

Come già indicato nelle righe precedenti, il fenomeno ha una sua tale rilevanza che sta coinvolgendo l’organizzazione della città su aspetti di grande sensibilità sociale, come la natura e l’assetto del centro storico, il mercato degli affitti per le famiglie e la concentrazione territoriale dei flussi turistici. Per questa ragione dedicheremo un’attenzione anche a questi temi.

Com’è accaduto dovunque con l’economia digitale, i fenomeni si affermano senza clamore, senza decisioni prese o non prese, ma semplicemente sulla base delle opportunità che via via le app rendono disponibili per gli utenti, nel caso in questione turisti e proprietari di immobili. Senza soluzione di continuità, passo dopo passo, o inerzia dopo inerzia - se si preferisce - ci si trova in una situazione completamente nuova, di cui si stenta a capirne la portata, anche se ha modificato radicalmente il modo di essere di uno specifico settore. È così anche nel caso del mercato alberghiero e turistico, ed è così che ci troviamo a dar conto di qualcosa di rilevante di cui non sono chiari neppure i suoi dati di base.

■ UN'OFFERTA PESANTEMENTE CONCENTRATA

Quando si è davanti a un fenomeno nuovo, il primo dovere è quello di cominciare dalle informazioni di base, che nel caso del mercato degli affitti brevi è dar conto dell'estensione del fenomeno. Come spesso accade nei fenomeni sociali, l'entità della "massa critica", cioè il numero di soggetti coinvolti, in questo caso il numero degli immobili destinati a essere utilizzati per gli affitti brevi, è davvero notevole. L'offerta complessiva di camere condivise, camere e appartamenti a Roma è di 28.977 unità ¹.

Come si può osservare dalla mappa, è impressionante come l'offerta sia concentrata nella parte centrale della città. Fondamentalmente tutta l'offerta è nel centro, in buona parte nel I Municipio, con addentellati in altri municipi solo nei loro spezzoni che confinano con il I Municipio.

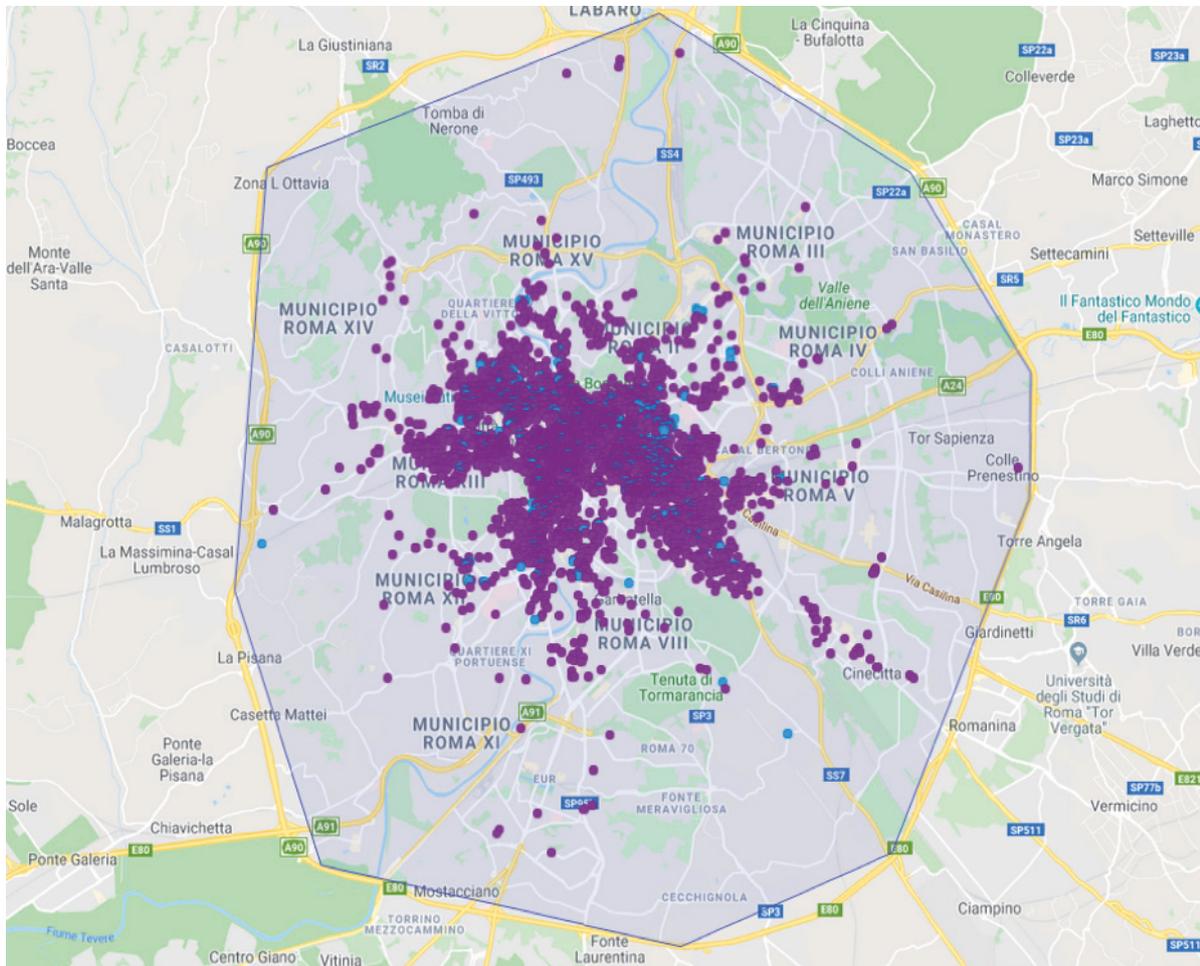
Se una qualche "narrazione" volesse mostrare come l'offerta, essendo di appartamenti con loro storie naturalmente non turistiche, per questo solo motivo fosse più equamente distribuita sul territorio, si sbaglierebbe, perché la geografia dell'offerta degli affitti brevi e quella alberghiera, che è centrale per sue ragioni ovvie, tendono a sovrapporsi, cioè a coincidere.

La geografia degli appartamenti adibiti all'offerta di soggiorni brevi tornerà quasi "ovvia", quando nei capitoli prossimi, quando si analizzeranno le ragioni per cui è scelta questa tipologia di soggiorno, si vedrà che proprio la localizzazione giocherà un ruolo primario.

Per adesso le prime due constatazioni è che si tratta di un'offerta molto densa, molto molecolare, che si colloca intorno alle 30mila unità abitative e che la sua distribuzione è particolarmente concentrata nelle aree centrali della città. Questi due elementi di massa critica e di concentrazione serviranno in seguito a spiegare molto bene l'andamento di alcune dinamiche specifiche di questo settore, perché alcune conseguenze che descriveremo nelle prossime pagine dipenderanno in buona parte (anche se non esclusivamente) proprio dalla grande estensione dell'offerta e proprio dalla sua concentrazione nelle aree centrali di Roma.

1 - Fonte: elaborazioni Sociometrica su varie fonti, 2020. In alcuni casi viene stimata un'offerta di oltre 30mila abitazioni (o camere). C'è da aggiungere però che il singolo proprietario potrebbe mettere in affitto con lo stesso account anche abitazioni non presenti nel Comune di Roma, perciò abbiamo scelto la stima più prudente.

Graf. 1 – Distribuzione dell'offerta di affitti brevi sulle piattaforme digitali



Com'è già stato scritto, il fenomeno degli affitti brevi è stato di fatto creato, lanciato e sviluppato grazie alla disponibilità di internet e all'azione di alcune piattaforme, e di conseguenza di alcune app, che si sono affermate rapidamente sul mercato. La principale è naturalmente airbnb. È noto tuttavia che il panorama delle tecnologie de "chi-fa-checosa" evolve continuamente, perciò oggi siamo davanti a un concorrente che ha la stessa storia tecnologica e tipologica, come Home Away, ma arriva soprattutto da Booking, una piattaforma di successo che opera nel campo alberghiero, che oggi ha "aperto" anche alla vendita degli affitti di appartamenti e case, seppure con regole leggermente diverse da quelle vigenti su airbnb. Inoltre, ci sono siti che semplicemente mettono insieme offerte ricettive che sono già presenti su airbnb. In sostanza siamo davanti a una situazione di continue sovrapposizioni di intermediari e piattaforme. Tuttavia airbnb è ancora il player dominante del mercato.

Dal punto di vista della loro distribuzione sulle piattaforme, il 75% è presente sulla piattaforma airbnb, il 13 % su HomeAway e Booking, il 12% è presente su almeno due di queste tre piattaforme.

Per completezza bisogna aggiungere che affitti brevi possono anche essere offerti al di fuori di internet, di cui non si può avere cognizione, tuttavia l'impressione è che si tratti di un'offerta reale ma marginale.

Tab. 1 – Distribuzione dell'offerta sulle singole piattaforme digitali

PIATTAFORMA	VALORI PERCENTUALI
airbnb	75,0
HomeAway /Booking	13,0
Su entrambe	12,0
Totale	100,0

Fonte: elaborazioni Sociometrica, 2020

Vediamo adesso la tipologia dell'offerta: per il 64 % degli annunci si tratta dell'offerta di affitto dell'intera casa, per il 35 % di singole camere (per queste useremo sempre l'espressione "camere private" private e per l'1% di camere condivise.

Tab. 2 - Tipologia dell'offerta

PIATTAFORMA	VALORI PERCENTUALI
Intera casa	64,0
Camera privata	35,2
Camera condivisa	0,8
Totale	100,0

Fonte: elaborazioni Sociometrica, dicembre 2020

La modalità camera condivisa, che in qualche modo dovrebbe essere considerata come la situazione esemplare e ideale della "filosofia" della *share economy*, rappresenta meno dell'1% del totale del *listing*, cioè dell'offerta complessiva. Vediamo adesso com'è distribuita l'offerta di case e camere secondo la geografia amministrativa del Comune di Roma e l'ampiezza dei singoli immobili proposti per l'affitto.

La metà dell'offerta è costituita da immobili con una sola camera da letto. Non si pensi però che siano tutti monocali, perché spesso si usa la modalità di dividere una casa in varie stanze offrendole ciascuna per sé,

perciò il singolo annuncio presenta l'offerta di una camera e la stanza accanto viene anch'essa offerta come singola camera, sicché, in una ipotesi di questo tipo, avremo con quattro camere in un appartamento l'offerta di quattro singole camere, secondo una modalità di fatto tipicamente alberghiera, anche se ciascuna appare come camera privata dentro un'abitazione.

Inoltre, sulle varie piattaforme sono presenti anche affittacamere e case per ferie (vecchie nomenclature di offerta di soggiorno di livello economico antesignane dell'odierno mercato degli affitti brevi) che offrono variamente le loro camere, talvolta come singole unità abitative.

Tab. 3 – Camere e posti letto offerti

TIPOLOGIA D'OFFERTA	NUMERO ALLOGGI OFFERTI*	VALORI PERCENTUALI
1 camera	10.694	49,0
2 camere	7.299	34,0
3 camere	2.553	12,0
4 camere	631	3,0
5 o più camere	298	1,0
Totale	21.475	100,0

Fonte: elaborazioni Sociometrica, 2020

*sono considerati solo le unità attive, che abbiamo fatto almeno una vendita durante l'anno (74% del totale)

Già da questi primi dati si può vedere come il fenomeno degli affitti brevi sia molto articolato. Peraltro, osservando le valutazioni fatte dal principale sito specializzato nella valutazione dei rendimenti dell'offerta sul mercato degli affitti a breve, Roma in quanto *market grade* (importanza di mercato) è considerata "A", con 88 punti in una scala a 100, perciò fra le prime al mondo. Questo indicatore è calcolato su un totale di 2.000 città a livello globale. Si tratta di un macro-indicatore, perché comprende quattro singoli indici: a. la domanda di mercato (relazione tra domanda di mercato e crescita del *listing*); b. L'andamento dei rendimenti; c. la stagionalità (meno profonda la differenza è tra i mesi di *peak time* e quella dei mesi con minore occupazione, più alto è il valore di questo indicatore); d. la regolarità del comportamento dei proprietari (cioè con basse variazioni di prezzo e di disponibilità dell'offerta, insomma poche chiusure e prezzo di vendita costante).

Vediamo adesso la distribuzione territoriale dell'offerta di affitti brevi secondo il municipio d'appartenenza. Come si può osservare più della metà di tutta l'offerta si concentra nel I Municipio. Se si considera che il I Municipio non esaurisce quello che viene comunemente considerato il centro della città, al di là della divisione amministrativa, si può dire che quasi tutta l'offerta di affitti brevi avviene "dentro le mura" o poco oltre.

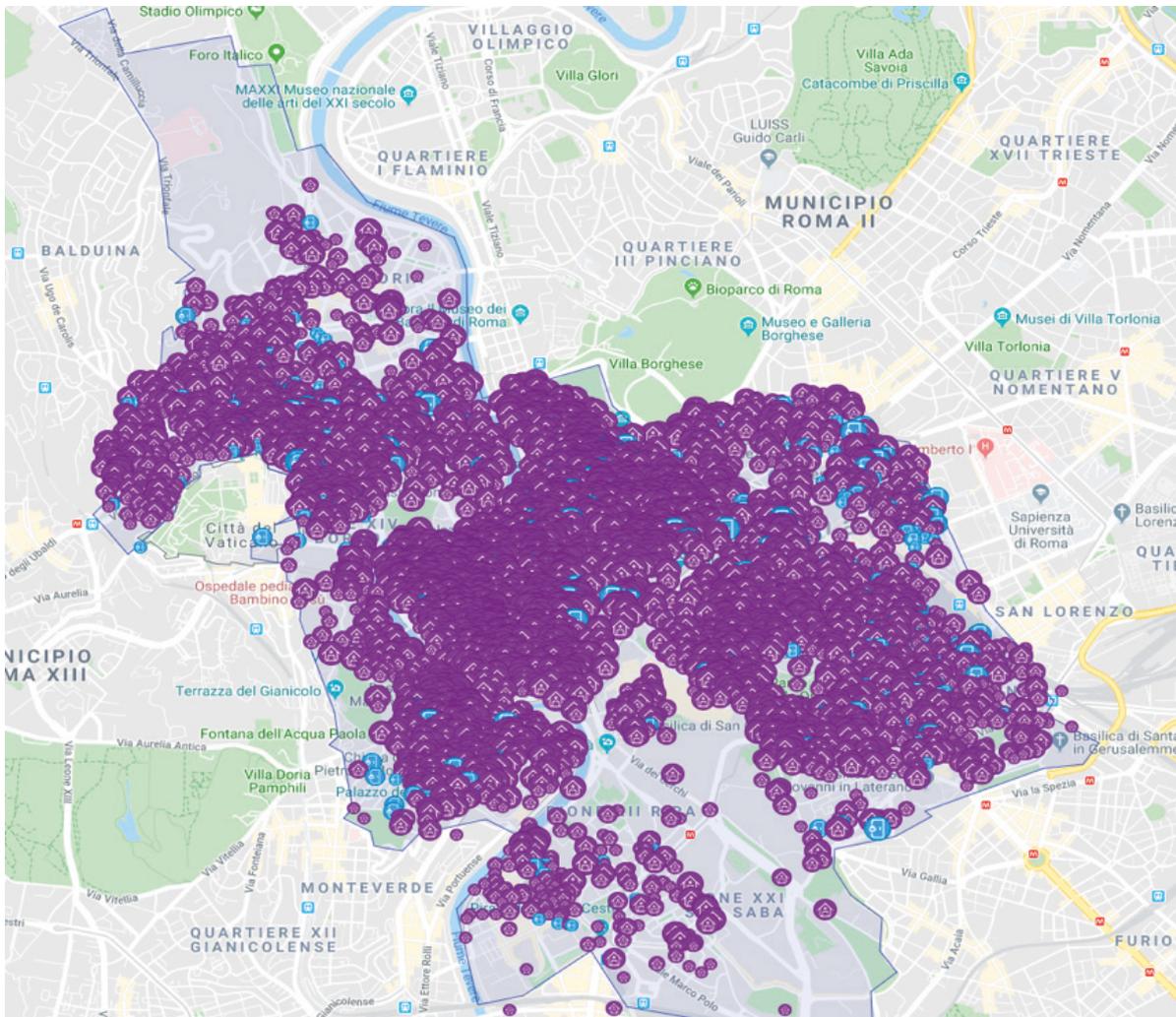
Tab. 4 - Distribuzione dell'offerta secondo il Municipio

MUNICIPIO	VALORI PERCENTUALI	MUNICIPIO	VALORI PERCENTUALI
I	50,8	IX	1,3
II	7,7	X	2,0
III	1,6	XI	2,0
IV	1,9	XII	5,1
V	4,1	XIII	6,7
VI	0,8	XIV	2,2
VII	8,4	XV	2,0
VIII	3,2	TOTALE	100,0

Fonte: elaborazioni Sociometrica, 2020

Data la grande concentrazione dell'offerta nel centro storico di Roma, è utile un approfondimento proprio sul I Municipio che identifica dal punto di vista amministrativo questa parte della città. Per ragioni amministrative non possiamo comprendere tutto il "centro città", a prescindere dalla loro suddivisione amministrativa, perciò abbiamo fatto dei calcoli che comprendono solo il I Municipio.

Graf. 2 – Distribuzione dell'offerta di affitti sulle piattaforme digitali



I dati relativi al I Municipio indicano che vi sono 18.825 abitazioni nel listino d'offerta e che quelli attivi sono 15.915, cioè offerte che effettivamente sono state vendute sul mercato almeno una volta nel periodo considerato. In tre anni l'offerta è cresciuta del 51%. Il tasso d'occupazione è dell'87 % e il numero dei giorni necessari per assicurarsi la disponibilità della casa o della camera è di 68 giorni, dato l'elevato tasso di occupazione esistente. Il prezzo medio dell'intera casa è di 142 dollari, della camera privata è di 78 dollari e della camera condivisa di 22 dollari.

Un elemento importante per definire la natura dell'attività di affitto deriva dal numero di notti minimo richiesto dagli host. Naturalmente, se il minimo di notti è uno, non si differenzia affatto dagli alberghi, se è di due se ne discosta poco e si discosta decisamente solo quando il numero minimo di notti sia superiore a 6, perché vorrebbe dire l'offerta si colloca su un piano

diverso da quello alberghiero. Guardando i dati riferiti a questo aspetto, si osserva che il 74% accetta persino soggiorni di sole due notti (il 39% anche di una sola notte) e se si allarga anche alle tre notti, si arriva al 93% dei casi.

Si ha l'impressione che l'offerta non sia sempre di una sola notte solo per la "scomodità" di dover cambiare continuamente ospite, ma che quando vi sia un'organizzazione di qualche tipo (anche professionale) questo ostacolo è superato e si può anche avere un ospite diverso ogni giorno.

La differenziazione rispetto all'albergo si ha quando il numero di notti sia di sei, altrimenti siamo nella modalità tipica alberghiera. Se si tiene conto che la permanenza media alberghiera a Roma oscilla intorno alle tre notti, si capisce che l'offerta di affitti brevi è talmente a breve che coincide con quella tipica alberghiera.

Qui è opportuna una digressione, che però è importante, perché ci porta direttamente al cuore (o almeno a una delle sue componenti più importanti) del problema. In via astratta, si potrebbe pensare che l'offerta di affitti a breve compensi un vuoto d'offerta, in quanto è difficile, per varie ragioni, pernottare in albergo per periodi che vadano oltre la settimana. Se così fosse l'offerta di soggiorni sarebbe del tutto (o quasi) complementare a quella alberghiera. Però non è così perché – come vedremo – la permanenza media effettiva (perciò non solo l'offerta per uno o due giorni) non si discosta da quella alberghiera. In breve, le dinamiche sono uguali a quelle alberghiere, per collocazione geografica, per numero minimo di notti offerte e per l'effettivo tempo di utilizzo delle strutture da parte del singolo visitatore.

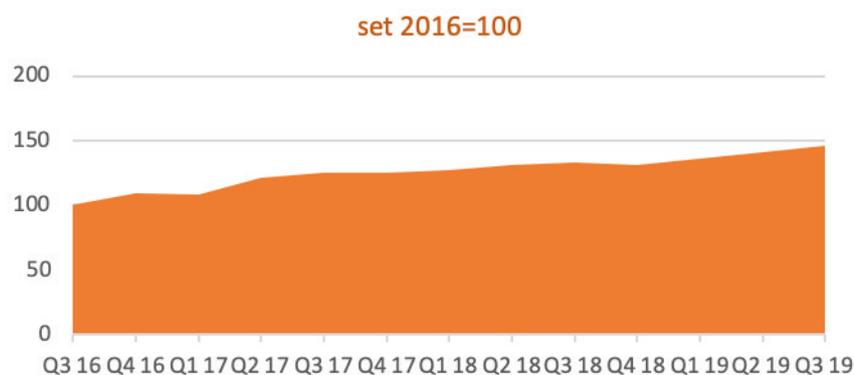
Tab. 5 - Minimo di notti richieste per l'affitto

MINIMO DI NOTTI RICHIESTE	VALORI PERCENTUALI
1 notte	39,0
2 notti	35,0
3 notti	19,0
4-6 notti	4,0
Più di 6 notti	3,0
Totale	100,0

Fonte: elaborazioni Sociometrica, 2020

Si diceva in premessa che il fenomeno degli affitti brevi è in forte crescita negli ultimi anni. Se partiamo dal terzo trimestre del 2016 per arrivare al terzo trimestre del 2019 (perciò solo poco più di tre anni) troviamo una crescita enorme. In particolare, l'offerta a Roma è cresciuta del 46% in un periodo molto breve. Infatti, se consideriamo il numero indice, facendo 100 il terzo trimestre 2016, quando siamo al terzo trimestre 2019 l'indicatore segna 146. Se si guarda l'analogo andamento del numero degli alberghi e delle camere, si osserverà al contrario che non c'è pressoché nessuna variazione.

Graf. 3 – Andamento offerta affitti brevi 2016/2019



Da questi primi dati si possono indicare alcuni elementi di grande rilievo per la comprensione del fenomeno:

- la grande concentrazione dell'offerta nel centro storico della città;
- la disponibilità a ospitare persone per un numero di notti talmente breve (quasi nessuno impone un numero di notti superiore a quattro) da sovrapporsi perfettamente al pernottamento medio del soggiorno alberghiero a Roma che è di circa 3 notti;
- la crescita impetuosa del fenomeno nel triennio 2016-19 con un incremento di quasi il 50%;
- il peso irrilevante della modalità d'offerta "sharing", cioè con la presenza dentro l'appartamento del proprietario.

Questi semplici elementi delineano un profilo ben diverso da quello che comunemente viene inteso da chi si trova ad occuparsi di questo fenomeno.

■ IL SOMMERSO TURISTICO

Le piattaforme digitali che distribuiscono l'offerta di appartamenti, camere private e camere condivise non rendono noti i dati relativi al numero di persone ospitate. Ci si aspetterebbe che lo facessero, perché gli arrivi e le presenze turistiche di questa tipologia di offerta sono in tutto e per tutto ospiti della città, allo stesso modo di chi soggiorna in albergo o in altre strutture extra-alberghiere. Sicché ci troviamo nella inedita situazione che si è registrati a seconda del tipo di alloggio che si sceglie. Una vera anomalia non solo statistica.

Il diritto alla conoscenza statistica di una città è il fondamento della sua amministrazione, perché gestire una collettività di cui non si ha né cognizione né perciò controllo dei suoi fenomeni urbani più importanti, è molto difficile, e impossibile nel caso specifico del turismo.

Le presenze turistiche a Roma hanno un impatto enorme per una molteplicità di ragioni, perché:

- creano il reddito tipico nel settore dell'industria dell'ospitalità;
- alimentano il commercio, soprattutto dei negozi più qualificati del centro storico;
- accrescono il valore immobiliare delle zone più frequentate;
- aumentano le opportunità generali di produzione della ricchezza della città.

Allo stesso modo il fenomeno turistico ha un impatto rilevante su tutta l'organizzazione della città, perché costituisce una massa critica rilevante. Per questa ragione ha un impatto:

- sull'organizzazione dei trasporti (taxi, metro, bus);
- sulla raccolta dei rifiuti;
- sull'organizzazione del traffico;
- sull'organizzazione della sicurezza pubblica;
- su ogni aspetto di servizio che può registrare una criticità nel momento in cui la sua domanda sia sconosciuta e si accresca in misura considerevole.

La circostanza che non si abbia una cognizione esatta del numero di persone che "sfuggono" alle statistiche sui flussi turistici determina una situazione anomala, un vulnus alla possibilità, almeno teorica, che si possa organizzare la città in maniera ottimale.

In assenza di un conteggio ufficiale (cioè fornito dalle piattaforme medesime, le uniche che hanno una totale conoscenza e governo del fenomeno) si è costretti a fare una stima di questi flussi.

Ci sono vari metodi per arrivare a una stima delle presenze turistiche (o almeno degli arrivi) intermedie dalle piattaforme digitali. Uno dei metodi mette in correlazione il numero delle recensioni (cioè i giudizi che gli ospiti pubblicano sulla loro esperienza di soggiorno); secondo alcuni analisti questa relazione è di uno a sette, cioè a ogni recensione corrispondono 7 "acquisti", cioè la presenza di una o più persone nella casa o nell'appartamento che sia. Per altri analisti, pur considerando valido il metodo, il parametro più realistico è quello di uno a dieci.

Ogni piattaforma ha la sua politica delle recensioni e, spesso, una recensione viene pubblicata solo quando vi è anche la recensione del suo reciproco, cioè la recensione dell'*host* viene pubblicata solo se c'è simultaneamente la recensione del *guest* e viceversa (ci sono alcuni giorni di tempo per farlo, dopo di che non la si può più fare).

Per queste ragioni, pur considerando la metodologia dotata di senso, perciò valida in via teorica, abbiamo ritenuto di procedere con una metodologia differente, sintetica più che analitica, perché ci pare rifletta bene la realtà e ci fornisca una migliore precisione della stima.

Il punto di avvio è il numero delle unità ricettive offerte. Anche su questo esistono varie stime, tanto che per alcune si supera la soglia delle 30mila unità, secondo la nostra valutazione, che riporta quella di soggetti accreditati è di 28.977 (rif. ottobre 2019)². Di queste risultano attive, cioè che abbiano fatto almeno un affitto durante l'arco dell'anno, 21.475 unità, pari al 74,1%.

Tab. 6 – Offerta teorica e offerta effettiva di unità abitative

TIPOLOGIA	VALORI PERCENTUALI
Totale offerta	28.977
Totale offerta effettiva*	21.475
Rapporto offerta effettiva/offerta totale	74%

Fonte: elaborazioni Sociometrica, 2020

2 - Elaborazioni Sociometrica su dati AirDNA. Secondo Inside Airbnb le unità offerte sono 29.436. Come si vede le differenze sono piccole e ammontano a circa mille unità.

Se consideriamo la media di 4,7 posti letto per ciascuna unità offerta, arriviamo a stimare che siamo davanti a un'offerta complessiva teorica (perché non è detto, a esempio, che una casa con sette posti letto abbia poi effettivamente e tutte le volte che è affittata sette ospiti) di **100.932 posti letto, che possiamo considerare come la massima capacità produttiva** di questo segmento dell'offerta ricettiva.

Abbiamo già osservato che a Roma il tasso d'occupazione³ è dell'86%, ovviamente calcolato solo sulla parte attiva del **listings**. La conferma che ci sia un'occupazione dell'offerta ricettiva molto alta è data dal numero medio di giorni con cui si deve prenotare per avere certezza di trovare una camera o una casa libera, 65 giorni, vale a dire circa due mesi prima dell'arrivo in città.

Utilizzando perciò il tasso d'occupazione già citato, possiamo arrivare a una stima complessiva della **capacità produttiva effettivamente utilizzata, cioè la media dei posti letto utilizzati, che risulta così di 86.801 unità.**

Adesso possiamo fare un ulteriore passaggio e calcolare il numero medio di ospiti che effettivamente occupa l'unità ricettiva, che è di 3,6 persone perciò 1,1 persone in meno rispetto al potenziale teorico di 4,7. Questo succede, intuitivamente, quando, a esempio, un'abitazione intera viene affittata, perché non sempre il numero degli ospiti è pari al numero dei letti disponibili, alcune volte è minore. **Avremo così come presenze effettive 66.486 ospiti al giorno**, ottenute moltiplicando le precedenti 86.801 unità per il rapporto $3,6/4,7$, che rappresenta la differenza tra massimo teorico e peso effettivo.

Nella tabella successiva sono descritti sia i metodi di calcolo sia il significato esatto di ciascuna definizione impiegata. Si tenga altresì conto - come ampiamente detto - che queste informazioni derivano da quanto scritto dagli stessi proprietari nelle loro schede di presentazione degli alloggi. Per tale ragione un posto letto è talvolta un letto e in altri casi potrebbe essere un divano letto da aprire alla bisogna. Ai fini del nostro ragionamento, queste differenze sono naturalmente irrilevanti, perché ci interessa il massimo numero teorico di posti letto e poi il numero effettivamente utilizzato.

3 - Secondo la definizione di AirDNA, si tratta del numero dei giorni occupati effettivamente, perché il loro algoritmo distingue i giorni bloccati (quelli che il proprietario non rende disponibili all'affitto) e i giorni occupati dagli ospiti. Perciò si tratta del risultato del rapporto tra il totale dei giorni occupati sul totale dei giorni disponibili. Le proprietà che durante il mese non hanno ricevuto nessuna prenotazione sono escluse.

Tab. 7 – Stima della capacità produttiva

PROCESSO DI STIMA DEL SOMMERSO TURISTICO			
Offerta effettiva di unità abitative	Capacità di posti letto teorica o massima	Capacità totale effettiva	Posti letto effettivamente venduti
21.745	100.932	77.310	66.486
Si parte dai 28.977 di tutti gli annunci presenti e si escludono quanti negli ultimi 12 mesi non hanno fatto neppure una vendita.	Considerando la media di 4,7 posti letto per unità, si arriva alla stima del totale teorico o massima capacità produttiva.	La media dei posti letto effettivamente occupati è di 3,6, perciò questo è il dato dei posti letto occupati effettivamente.	Si tratta del totale precedente, ridotto secondo il tasso d'occupazione, pari all'86%. Si tratta dei posti letto effettivamente venduti.

Fonte: elaborazioni Sociometrica, 2020

Per ottenere il valore annuo, naturalmente basta moltiplicare il dato giornaliero, vale a dire 66.486, per i 365 giorni dell'anno e **si ottiene così il numero di 24.267.390 presenze turistiche**. Non possiamo però considerare questa stima definitiva, perché sulle piattaforme digitali è presente una vasta gamma di offerta, e non necessariamente si tratta esclusivamente di case affittate (per intero, per camera privata o per condivisione della camera che sia), ma sono presenti anche affittacamere, bed&breakfast, case per vacanze, vale a dire strutture regolarmente registrate e iscritte negli appositi registri amministrativi, che si presume rendano regolarmente conto del numero dei loro ospiti, con le informazioni anagrafiche e adempiendo alle norme di legge⁴.

La presenza su una piattaforma non rende perciò e di per sé l'offerta "sommersa", in quanto nelle piattaforme può essere presente qualunque tipo di struttura, a prescindere dalla sua posizione amministrativa, fiscale e regolamentare. Ai fini statistici, cioè del conteggio delle presenze che non

4 - Naturalmente c'è sempre il dubbio che un'offerta d'alloggio che si definisce, ad esempio, B&B non sia però registrata in quanto tale o non abbia le licenze, e perciò non sia in regola con le norme amministrative, ma questa è una distinzione che con i dati a disposizione non possiamo fare.

sono registrate nelle statistiche ufficiali, occorre perciò distinguere le varie tipologie d'offerta: quelle che sono autonomamente registrate dai gestori da quelle che, non avendo nessuna registrazione, nessun numero identificativo, non possono naturalmente inviare nessun dato a nessuno⁵.

A questo punto, per essere ordinati, e per il massimo della chiarezza, ogni offerta presente sulle piattaforme di prenotazione digitale si deve trovare in una delle tre tipologie qui di seguito elencate:

1. Si tratta di strutture ricettive regolarmente classificate e regolarmente registrate;⁶
2. Si tratta di alloggi per uso turistico riconosciuti come nuova tipologia ricettiva dalla Legge Regionale, quali "unità abitative immobiliari occasionalmente utilizzate per ospitalità non imprenditoriale", che detto in linguaggio non burocratico, sono case, appartamenti e camere messe in vendita sulle piattaforme digitali. Queste unità immobiliari dovrebbero essere registrate dai gestori nell'apposito registro regionale istituito proprio per questa tipologia⁷
3. Si tratta di alloggi per uso turistico del tipo del punto precedente, solo che i proprietari e/o gestori non li hanno ufficialmente registrati nell'apposito registro regionale, e perciò non dispongono del numero unico che li identifica, sia ai fini della registrazione degli

5 -È anche possibile, ma non è l'oggetto del nostro studio, che vi sia un'offerta di appartamenti per uso turistico non classificata, non registrata e non presente sulle piattaforme digitali, perciò totalmente "al nero", anzi del tutto illegale, ma di questo fenomeno non è possibile dare, con i dati disponibili, alcuna valutazione, anche se l'impressione è che abbia un peso marginale.

6 - Le categorie indeterminate dalla Regione Lazio (TUR 16/06/2017) sono: a) guest house o Affittacamere; b) Ostelli per la Gioventù; c) Hostel o Ostelli; d) Case e Appartamenti per Vacanze; e) Case per ferie; f) Bed & Breakfast; g) Country House o Residenze di Campagna; h) Rifugi montani; i) Rifugi escursionistici; i bis) Case del Camminatore.

7 - Secondo il medesimo regolamento della Regione Lazio (TUR 16/06/2017, art. 12 bis) si tratta di "altre forme di ospitalità", cioè unità abitative immobiliari (che non hanno bisogno di cambiare la loro destinazione d'uso e non soggette a classificazione) nei quali è possibile offrire ospitalità a turisti (per un massimo di due appartamenti nello stesso comune) in "modo occasionale, non organizzato e non imprenditoriale forme di ospitalità senza prestazione di servizi accessori o turistici ulteriori rispetto a quanto già in uso nell'abitazione." Sempre secondo il regolamento regionale devono darne comunicazione al Comune, ottenere un codice identificativo regionale e trasmettere per via telematica all'Agenzia regionale del turismo i dati su arrivi e presenze, così come avviene per gli alberghi e il resto dell'offerta extra-alberghiera.

arrivi e delle presenze (anagrafica degli ospiti) sia – s’immagina – per il versamento della tassa di soggiorno⁸.

Abbiamo visto che il numero complessivo delle presenze turistiche intermedie dalle piattaforme digitali ammonta a 24.267.390, dobbiamo perciò eliminare le duplicazioni dovute al fatto che in quel numero sono comprese anche le presenze di soggetti che forniscono già i dati, appartenendo a una delle categorie ufficiali di strutture ricettive.

Occorre allora fare un altro passaggio per giungere alla stima più accurata possibile delle presenze turistiche complessive non presenti nelle statistiche ufficiali. Abbiamo considerato che quanti appartengono a una delle categorie ufficiali forniscano già i dati, mentre quanti non appartengono alle categorie ufficiali ipotizziamo che non lo facciano⁹. La nostra ipotesi è prudente, perché ipotizziamo che se una struttura presente su una piattaforma digitale si definisce B&B, sarà allora registrata in quanto tale e che fornisca i dati statistici su arrivi e presenze turistiche e lo faccia proprio in quanto B&B. È possibile che questo non succeda in tutti i casi, ma se non accadesse in tutti i casi, vorrebbe dire che i nostri risultati sono sottostimati, non sovrastimati, rispetto al fenomeno reale. Siamo perciò giunti alla valutazione che il 55,9 % del *listing* è composto da unità abitative che non rientrano nelle categorie ufficiali di tipo alberghiero o extra-alberghiero¹⁰.

Tab. 8 – Tipologie delle unità abitative presenti sulle piattaforme

TIPOLOGIA	VALORI PERCENTUALI
Tipologia classificata di tipo alberghiero o extra-alberghiero	44,1
Tipologia non classificata	55,9
Totale	100,0

Fonte: elaborazioni Sociometrica, 2020

8 - Sono alloggi per fini turistici che non appartengono a una delle 10 categorie individuate dalla regione Lazio e non sono registrate neppure nelle "altre forme di ospitalità" individuate sempre dalla regione Lazio nell'articolo già citato, e perciò non sono in grado di trasmettere alcun dato e costituiscono perciò un'offerta che non è presente, per definizione, nelle statistiche turistiche ufficiali della città

9 - Esiste il sistema regionale RADAR che serve esattamente per raccogliere le statistiche degli alloggi prima descritti come appartamenti occasionalmente adibiti a ospitare turisti. Non è dato sapere se e quanti effettivamente forniscano questi dati.

10 - Abbiamo classificato ciascuna offerta tenendo conto di quanto da loro stessi scritto nella scheda informativa nella piattaforma (se scritto appartamento o stanza privata l'abbiamo considerato tale; se B&B naturalmente B&B, e così via; perciò si tratta di auto-certificazioni).

Possiamo così sottrarre al numero complessivo prima ottenuto di 24.267.390 di presenze turistiche annuali, il 44,1% che appartiene a tipologie che dovrebbero trasmettere direttamente i dati secondo la loro specifica categoria di appartenenza. Considerando perciò come "sommerso" solo il 55,9 % del numero complessivo prima citato, **si arriva a stimare che a Roma le presenze turistiche "sommese", cioè non presenti nelle statistiche ufficiali del turismo siano 13.565.471 unità.** Una cifra che, per quanto prudenziale in tutti i modi e le ipotesi ragionevoli, non è certo modesta.

Siamo perciò davanti a un numero molto rilevante di presenze turistiche che sfuggono alle statistiche ufficiali. Se teniamo conto che le presenze turistiche alberghiere sono nel complesso 34,8 milioni¹¹ e quelle extra-alberghiere (o complementari) sono 8,7 milioni, si arriva alla somma di 43,5 milioni di presenze ufficiali, perciò quelle "sommese" rappresentano il 31,1 % di quelle ufficiali. Perciò le statistiche ufficiali andrebbero riscritte.

Tab. 9 – Arrivi e presenze secondo la tipologia ricettiva

TIPOLOGIA	ARRIVI	Presenze
Hotel (ufficiali)	15.358.641	34.805.462
Extra-alberghiere (ufficiali)	3.273.171	8.745.479
Totale ufficiale	18.631.812	43.550.941
Non ufficiali (stima)	5.803.532	13.565.471
Totale (ufficiale + non ufficiale)	24.453.344	57.116.412
Totale non ufficiale su ufficiale	31,1 %	

Fonte: elaborazioni Sociometrica, 2020

Analizzando il risultato delle nostre stime, si arriva a concludere che l'ordine di grandezza del "sommerso turistico" è particolarmente rilevante, perché incide per oltre il 30% rispetto alle statistiche ufficiali. Ne possiamo perciò dedurre che "mancano" alle statistiche ufficiali circa 5 milioni di "arrivi" turistici e più di 10 milioni di presenze turistiche. Il fenomeno perciò è molto rilevante, perché non cambia le statistiche ufficiali di uno o due punti percentuali, ma di tre volte l'ordine di grandezza superiore.

11 - Dati EBTL

Con queste stime molte cose andrebbero riconsiderate: si scopre che la città ha a che fare con un numero di ospiti del 30% maggiore rispetto a quello finora considerato; si scopre che le casse comunali hanno, di conseguenza, introiti minori molto cospicui¹².

Per completezza d'informazione, e per avere un quadro ancora più chiaro della situazione e dell'incidenza del mercato degli affitti brevi, sintetizziamo l'offerta attuale di pernottamenti a Roma.

Tab. 10 – Offerta di tipologie di pernottamento a Roma

TIPOLOGIA	NUMERO	CAMERE	POSTI LETTO
Alberghi	1.033	50.625	101.775
Ostelli	34	644	2.010
Campeggi	12	-	-
B&B	1.981	4.362	8.736
Case vacanza	5.438	10.986	20.619
Case per ferie	292	8.679	15.035
Agriturismi	41	264	747
Affittacamere	3.169	13.091	27.055
Offerta sulla piattaforma digitale	28.977	-	100.932
Stima offerta digitale senza duplicazioni ¹³	16.198	-	56.420

Fonte: dati EBTL ed elaborazioni Sociometrica, 2020

Dopo aver fatto questo confronto tra offerta alberghiera e quella di altra natura sulle piattaforme digitali possiamo provare a stimare altri due indicatori: la stima del "fatturato" complessivo di quanto viene intermediato sulle piattaforme digitali e l'impatto sul mercato del lavoro del settore degli affitti brevi.

Cominciamo dal **primo indicatore, relativo al "fatturato" o meglio al giro d'affari legato agli affitti brevi sulle piattaforme digitali**. Il primo dato da cui partire è il numero delle proprietà offerte in affitto, 28.977, delle quali però escludiamo quelle che non hanno avuto nemmeno una vendita durante l'anno, arrivando perciò al numero di 25.839. Nella tabella

12 - Dato che la tassa di soggiorno a persona per gli appartamenti è minore di quella alberghiera, si può considerare che il mancato introito non sia del 30/31 % ma leggermente inferiore e si tratta comunque di importi notevolissimi.

13 - Sono escluse le strutture presenti nelle tipologie delle righe precedenti.

seguinte si può vedere qual è il rendimento quotidiano e annuale per ciascuna tipologia e poi ridotto secondo il tasso d'occupazione del 60%¹⁴.

Tab. 11 – Proprietà e rendimenti per tipologia

TIPOLOGIA	PREZZO MEDIO/ GIORNO SINGOLA PROPRIETÀ	RENDIMENTO ANNUO PER SINGOLA PROPRIETÀ	RENDIMENTO RIDOTTO PER IL TASSO D'OCCUPAZIONE
Intera casa	98,35	35.897	21.538
Camera privata	49,26	17.979	10.787
Camera condivisa	16,12	5.883	3.530

Fonte: Elaborazioni Sociometrica, 2020

Otteniamo perciò un "fatturato" medio annuo di 21.538 euro per l'intera casa, la cui offerta rappresenta il 74% del totale; 10.787 euro è il rendimento della singola stanza privata, mentre 3.530 euro l'anno è la stima dell'incasso totale annuo quando c'è una camera condivisa (25% dell'offerta), situazione che coinvolge però solo l'1% dell'offerta. La stima prosegue moltiplicando i valori unitari di ciascuna tipologia per il numero totale di proprietà della tipologia.

Come si è detto in altre occasioni, anche in questo caso si prende ogni volta l'ipotesi minima, quella più prudente, perciò abbiamo: a) eliminato offerte presenti sul listino ma per le quali non si ha nessuna vendita nel periodo qui esaminato; b) i rendimenti medi sono stimati comprendendo tutta la città e non quelli specifici del centro storico, dove pure è concentrata l'offerta; c) adottato il criterio del tasso d'occupazione medio del 60% pur avendo avuto, attraverso altri calcoli, la percezione che in realtà sia molto più alto, dati i tempi d'attesa per ottenere la disponibilità della casa o camera.

Vediamo allora il risultato della stima del giro d'affari della complessiva offerta di affitti brevi veicolati attraverso le piattaforme digitali. Si vede così (Tab. 12) che **la stima del giro d'affari degli affitti brevi complessivamente vale 481 milioni di euro su base annua.**

14 - Elaborazioni Sociometrica su dati AirDNA relativi a dicembre 2019

Tab. 12 – Stima del valore del giro d'affari per tipo di proprietà

TIPOLOGIA	GIRO D’AFFARI SINGOLA PROPRIETÀ SU BASE ANNUALE	NUMERO SINGOLE PROPRIETÀ	VALORE TOTALE DEL GIRO D’AFFARI (milioni di euro)
Intera casa	21.538	19.121	411.828
Camera privata	10.787	6.460	69.684
Camera condivisa	3.530	258	1
Totale			481.513

Fonte: Elaborazioni Sociometrica, 2020

Passiamo adesso a ragionare sull’impatto (o dello scarso impatto) sul mercato del lavoro di questa tipologia d’offerta ricettiva. Dalla tabella 13 si vede che nell’area definita Roma Metropolitana il totale degli addetti al turismo è di 19.195 unità, con una media di 3,04 camere per addetto.

Tab. 10 – Offerta di tipologie di pernottamento a Roma

TIPOLOGIA ALBERGHIERA/AREA GEOGRAFICA	ROMA	ROMA METROPOLITANA
5 stelle	3.305	3.305
4 stelle	8.253	9.448
3 stelle	4.064	5.119
2 stelle	764	1.003
1 stella	262	320
Totale Alberghi	16.648	19.195
RTA (residenze turistico-alberghiere)		632
Agenzie di viaggio		6.700
Ristorazione		48.800
Totale generale		75.327

Fonte: dati EBTL ed elaborazioni Sociometrica, 2020

Riprendendo i dati relativi ad arrivi e presenze ufficiali e quelle da noi valutati come “sommersi”, si può arrivare a una stima del mancato impatto (o del più debole impatto) degli affitti brevi sul mercato del lavoro.

Tab. 14 – Rapporto tra presenze turistiche e addetti

TIPOLOGIA	PRESENZE TURISTICHE	NUMERO COMPLESSIVO ADDETTI
Hotel (ufficiali)	34.805.462	19.195
Extra-alberghiere (ufficiali)	8.745.479	632
Totale ufficiale	43.550.941	19.827
Non ufficiali (stima)	13.565.471	?

Fonte: Elaborazioni Sociometrica, 2020

Se 13milioni di presenze turistiche fossero nel settore alberghiero, anziché su quello degli affitti brevi, potremmo stimare un incremento probabile dell'occupazione di circa 4.800 nuovi addetti. Rimane inevasa la questione di quanto lavoro creino gli affitti brevi. Non si ha modo di poter fare una stima, neppure approssimativa, di questo dato, ma l'impressione, basata su alcune valutazioni che adesso saranno sviluppate, è che l'impatto sia minimo.

Vediamo di analizzare il *"business model"* degli affitti brevi nella sua essenzialità. La fase di prenotazione, di pagamento e perciò di contabilità non produce nessun impatto sulle risorse umane perché è del tutto automatizzato e avviene sulla piattaforma. (Naturalmente la piattaforma ha le persone che vi si dedicano, ma non è detto che siano di pari entità rispetto alle unità di lavoro sottratte da questa organizzazione del lavoro e comunque potrebbero risiedere in qualunque parte del mondo).

Non avendo gli affitti brevi l'offerta dei servizi tipici alberghieri, non ci sono risorse umane da impiegare per lo svolgimento di attività che non esistono. Vi è un lavoro minimo da *"receptionist"*, che però è limitato alla mera consegna delle chiavi ed è limitato dal fatto che anche questa funzione è sempre più automatizzata. Sicuramente si produce un incremento di lavoro per le aziende di *property management*, le quali prendendo in gestione gli appartamenti, ne curano le pulizie e i flussi di entrata e uscita oltre che di controllo. È presumibile che svolgendo queste aziende (come loro ragion d'essere) un risparmio del già minimo lavoro umano impiegato in queste attività, pur costituendo una domanda aggiuntiva in questo segmento di mercato, sul piano generale il segno positivo non sembra rilevante.

Di tutte le funzioni collegate al pernottamento, avendo espunto ogni funzione di servizio, non resta che l'unica funzione delle pulizie e della manutenzione degli appartamenti. Difficile che questo produca migliaia di addetti a tempo pieno.

Le conseguenze della clamorosa presenza dell'offerta di affitti brevi non sono però tutte da relegare nel campo turistico o dell'organizzazione dei servizi della città, ma superano l'ambito turistico, perché investono tematiche d'ordine sociale e di assetto della città ancora più generali e profondi. Di questo faremo riferimento nel prossimo capitolo.

■ LO SPIAZZAMENTO DELLE FAMIGLIE

Passiamo adesso a valutare alcune dimensioni economiche del fenomeno degli affitti brevi. Il primo dato si riferisce al prezzo medio dell'intera casa, che nel mese di novembre 2019 è stato di 121 dollari, mentre per le stanze private è stato di 63 dollari e per le camere condivise di 21 dollari, di conseguenza, tenendo conto del peso specifico di ciascuna componente, il prezzo medio generale dell'ultimo mese disponibile (rispetto al momento della scrittura di questo report) è di 99,7 dollari, equivalenti a 91 euro circa.

Al di là del dato medio, si registra una grande varietà di prezzi fra un'area e l'altra della città: ad esempio, nel complesso del I Municipio la media sale a 142 dollari per la casa intera e 78 per la camera singola, ma in singole aree si sale ancora di più, come a campo marzio dove si arriva a 192 dollari per la casa e 134 per la singola camera.

Tab. 15 – Prezzo medio dell'offerta su Roma per tipologia

PREZZO MEDIO PRATICATO (MEDIA NOVEMBRE 2019)	IN DOLLARI AMERICANI
Intera casa	121,00
Camera privata	63,00
Camera condivisa	21,00
Prezzo medio	99,70

Fonte: elaborazioni Sociometrica, 2020

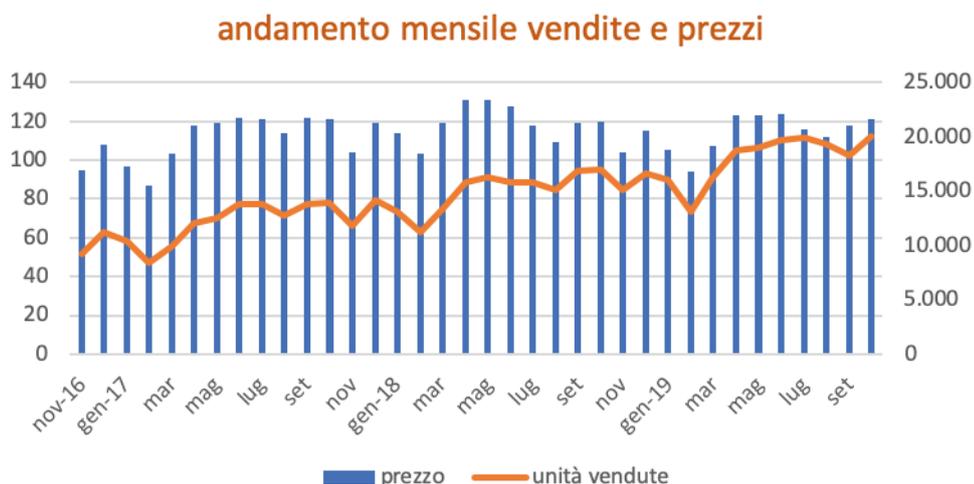
Un altro elemento importante da valutare è dato dall'andamento delle vendite e del prezzo medio praticato negli ultimi tre anni. Come si può osservare dal grafico, l'andamento delle vendite è crescente¹⁵, mentre i prezzi si mantengono stabili, ovviamente seguendo l'andamento stagionale. Vediamo perciò che il prezzo minimo praticato è a febbraio (minimo storico del periodo è di 87 dollari nel 2017), mentre quello massimo si registra in primavera (esattamente nei mesi di aprile e di maggio del 2018).

¹⁵ - I dati si riferiscono solo all'offerta dell'intera casa e solo al listino attivo

Le unità vendute hanno superato la soglia delle 20mila nell'ottobre 2019 (ultimo dato disponibile). Se facciamo i confronti annuali vediamo che nel novembre 2016 sono state 9mila, mentre nell'ottobre 2019 hanno appunto superato la soglia dei 20mila, perciò più del doppio in tre anni. Naturalmente bisogna tenere conto della differenza stagionale novembre-ottobre, essendo il secondo più forte del primo.

Allora andiamo al primo confronto mensile utile sulla base del periodo considerato, e troviamo che nell'ottobre 2017 sono state 13mila e 900 unità, nell'ottobre 2018 16mila e 900, perciò in due anni sul mese di ottobre l'incremento è stato del 45%.

Graf. 4 – Andamento prezzo e unità vendute



In sostanza siamo davanti a un mercato che ha prezzi stabili determinato da un incremento notevole del numero di abitazioni disponibili sul mercato. Il prezzo rimane stabile perché a fronte di una domanda crescente vi corrisponde un'offerta crescente.

È importante, al di là dell'andamento del singolo prezzo di un appartamento o camera e dell'ammontare delle abitazioni affittate, capire quale sia il rendimento medio degli appartamenti offerti per gli affitti brevi.

Come si può osservare, quando si analizza l'intera casa si hanno rendimenti molto elevati, esattamente superiori ai 3mila euro. Anche per la singola camera privata i rendimenti sono molto elevati, perché superano abbondantemente i mille euro, mentre la camera condivisa rende abbastanza poco. Qui si tratta di rendimenti netti, dato che non si ha modo di sapere se e come saranno dichiarati e tassati questi rendimenti.

Questo livello di prezzo certamente allontana le famiglie di residenti dal mercato degli affitti, almeno nelle aree centrali, perché pochi possono pagare un affitto di questa entità e quindi competere con gli affitti brevi destinati al mercato turistico.

Tab. 16 – Rendimenti secondo la tipologia dell’offerta

TIPOLOGIA D’OFFERTA	RENDIMENTO MEDIO MENSILE (IN EURO)
Intera casa	3.033
Camera privata	1.335
Camera condivisa	232

Fonte: elaborazioni Sociometrica, 2020

C’è di più, perché il dato medio non rispecchia perfettamente il fenomeno, che invece si connota per un certo “dualismo”, tra rendimenti molto alti di una parte dell’offerta e rendimenti molto bassi di un’altra parte, per cui il valore medio ha un valore puramente aritmetico. Per capire meglio, suddividiamo allora il listing in quattro percentili; perciò avremo il percentile più alto (cioè il 25% d’offerta che lavora intensamente) e via via gli altri percentili secondo il grado di utilizzo degli appartamenti. Vediamo così una realtà molto differenziata: nel percentile più alto il rendimento medio è di 6.468 euro, mentre il quello più basso il rendimento è di 2.072 euro, perciò la parte alta ha un rendimento tre volte più alto di quello basso.

Tab. 16 – Rendimenti secondo la tipologia dell’offerta

TIPOLOGIA D’OFFERTA	RENDIMENTO MEDIO MENSILE (IN EURO)
4. percentile (75-100%)	6.468
3. percentile (50-75%)	4.321
2. percentile (25-50%)	3.033
1. percentile (0-25%)	2.072

Fonte: elaborazioni Sociometrica, 2020

Se 3mila euro mensili sono da considerarsi fuori mercato per le famiglie residenti, a maggior ragione lo sono 6mila o anche 4mila euro mensili; persino nelle aree meno centrali gli affitti brevi hanno rendimenti più alti

rispetto alle disponibilità economiche delle famiglie dei residenti¹⁶.

Se poi si volesse avere un'idea ancora più chiara sulle dinamiche diversificate che ci sono all'interno delle tipologie d'offerta presenti nel centro storico, si possono considerare le top 5 *properties*, cioè gli annunci che hanno ottenuto il maggiore rendimento (*revenues*), e si vedrà che superano abbondantemente i 2/300mila dollari ciascuna su base annua.

Tab. 18 – Rendimenti dei top five appartamenti

CLASSIFICA DEI RENDIMENTI	RENDIMENTO ANNUO (in dollari americani)
Top 1	363.760
Top 2	315.043
Top 3	291.825
Top 4	249.572
Top 5	239.207

Fonte: elaborazioni Sociometrica, 2020

Un altro elemento che merita di essere considerato, è la stagionalità degli affitti brevi, perché ricalca perfettamente quella alberghiera, con i mesi di punta rappresentati da maggio, giugno, ottobre, seguiti da aprile e settembre. In particolare, per chi ama i dettagli, il massimo di redditività si ottiene negli ultimi tre week-end di maggio, i primi quattro di giugno e i primi tre di ottobre.

16 - Secondo la stima di Uniaffitti, a Roma il costo medio (perciò rendimento per i proprietari) è di 870 euro mensili, come si vede nettamente inferiori a quello degli affitti brevi anche non centrali.

Graf. 5 – Stagionalità degli affitti brevi



Ritornando sul 1. Municipio, è utile fare una comparazione tra l'offerta di case e stanze sulle piattaforme digitali e l'offerta alberghiera, al solo scopo di capire la densità dell'offerta abitativa per gli affitti brevi. Di fronte a circa 700 alberghi abbiamo oltre 15mila offerte (abitazioni, camere, affittacamere) presenti sulle piattaforme digitali: una numerosità davvero molecolare

Tab. 19 – Offerta ricettiva complessiva nel 1. Municipio

TIPOLOGIA D'OFFERTA	NUMERO
Hotel	711
Affittacamere	2.202
Bed&breakfast	753
Casa per ferie	66
Case per vacanza	3.484
Altro	78
Offerte su piattaforme digitali	15.915

Fonte: elaborazioni Sociometrica, 2020

Lo studio dell'impatto economico del fenomeno non è l'argomento di questo Rapporto. Solo al margine di questo lavoro e solo per breve cenno, si rileva che:

- l'apporto di personale è ridotto al minimo, in quanto in alcune occasioni addirittura meccanismi automatici (apposite app, lucchetti numerici, ecc.) riducono persino l'essenziale rapporto fisico della consegna delle chiavi;
- molte case sono gestite da società di "properties management", perciò i reali proprietari non sono coinvolti affatto nella "condivisione" della casa, ma semplicemente stipulano accordi con le società di cui sopra, le cui funzioni si riducono essenzialmente a due: curare apertura e chiusura dell'appartamento e pulizia dell'appartamento stesso;
- i servizi offerti sono praticamente inesistenti (lo si vedrà nel prossimo capitolo dedicato agli aspetti legali) e perciò non producono nessuna domanda di lavoro;
- l'investimento è inesistente o limitato al semplice adeguamento e mantenimento degli appartamenti all'uso dell'affitto;
- naturalmente c'è un impatto sull'economia della città dovuto alla presenza aggiuntiva di turisti, ma quello legato al *business* in sé stesso è molto modesto.

Sulla base delle indicazioni anzidette, la conclusione su questo punto è che si tratta di un settore ampiamente collegato alla rendita patrimoniale, piuttosto che al terziario produttivo e meno ancora all'imprenditoria. Si tratta di un sostanziale passaggio delle disponibilità delle abitazioni dalle famiglie residenti ai non residenti per tempi brevissimi, perciò un passaggio della destinazione della domanda, non della natura del *business*, che rimane interamente immobiliare e interamente da *rentier*.

■ GLI ASPETTI DI LEGALITÀ

L'attività alberghiera è regolata da una moltitudine di norme, a tutti i livelli, dalle leggi nazionali alle normative amministrative degli enti locali. Fondamentalmente, l'apparato legale serve a garantire i due lati del contratto, vale a dire garantire la clientela (di cui oltre la metà è costituita da stranieri) che quel che troveranno acquistando, comunque sia, per telefono o per via telematica o altre vie ancora, una camera alberghiera è esattamente quello che si aspettano secondo gli standard internazionali; garantire gli albergatori che il lavoro che svolgono sia realizzato entro regole ben definite che garantiscano a ciascuno la libera espressione delle proprie capacità imprenditoriali a parità di condizioni. Il visitatore è garantito in ordine al servizio venduto, l'albergatore in ordine alle regole del gioco entro cui si svolge la sua attività.

Ci sono poi altre norme che vigono nell'ambito alberghiero che hanno altre finalità molto importanti: la sicurezza, ragione per cui è richiesto a chiunque soggiorni in albergo di esibire un documento d'identità e far registrare i suoi dati anagrafici e l'apporto all'economia pubblica attraverso la contribuzione attraverso la tassa di soggiorno che chiunque è obbligato a versare per il suo soggiorno in città, qualunque sia la tipologia di pernottamento scelta. È qualcosa che è dovuto in quanto si "usa" la città, non è riservato solo a chi sceglie di pernottare in albergo.

Abbiamo perciò realizzato una indagine su 1.000 visitatori della città, chiedendo loro quasi siano state le procedure e le condizioni del loro soggiorno rispetto sia agli aspetti legali-economici sia rispetto alle valutazioni che fanno rispetto alla tipologia d'alloggio scelta.

La prima domanda era rivolta al tipo di piattaforma a cui si sono rivolti. Qui si registra che airbnb, pur restando la principale piattaforma di prenotazione, non è affatto monopolista, in quanto booking (la più importante piattaforma di prenotazioni alberghiere europea), che fino a qualche tempo fa limitava la sua offerta ai soli alberghi, adesso vende anche le case private; ebbene booking è il secondo player e insidia airbnb in questo settore. Da non sottovalutare la pleora di siti, piccole piattaforme, motori di meta-ricerca (cioè che lavorano esse stesse sulle piattaforme principali) che vendono e rivendono le stesse case. in una miriade di modi¹⁷.

17 - Nell'ambito alberghiero booking è accusata di vendere non solo ai consumatori finali, cioè i turisti, ma anche a "grossisti" che poi a loro volta rivendono le camere. Questo punto è molto controverso, perché fa assumere a questa piattaforma le funzioni di tour operator piuttosto che di intermediazione tra hotel e consumatore finale. Lo citiamo solo per completezza di informazione.

Un altro punto importante da indagare è la ragione per cui si è preferito alloggiare in una casa (o in una camera privata dentro una casa) piuttosto che in albergo. Le due risposte principali sono la maggiore adeguatezza alle esigenze personali dell'ospite e il minor prezzo. Soprattutto la prima ragione, che ne racchiude molte altre, ma principalmente la localizzazione della casa, rappresenta nettamente la principale ragione di scelta. rarissimo è il caso di non aver trovato posto in albergo e molto bassa è anche l'avversione (se così si può dire) verso i medesimi alberghi.

Tab. 20 – Motivazioni della scelta dell'affitto breve

MOTIVAZIONI DELLA SCELTA DELL'AFFITTO BREVE	VALORI PERCENTUALI
Localizzazione, più adatta alla mia situazione	57,8
Ha un prezzo inferiore	36,7
Non preferisco gli alberghi	4,7
Non ho trovato posto in albergo	0,8
Totale	100,0

Fonte: Sociometrica, 2020

Questi risultati già cominciano a fornire elementi per un profilo più affinato di questo tipo di clientela. Il primo punto è che non c'è una percezione delle case in affitto contrapposte agli alberghi: meno del 5% esprime una preferenza generale verso le case (e contrapposto agli alberghi), perciò la narrazione secondo cui **chi sceglie le case ha un profilo psicologico, culturale, attitudinale diverso dal cliente alberghiero è smentito piuttosto nettamente**. Sembra essere **molto più importante la localizzazione**, a prescindere dalla tipologia d'alloggio prescelta. Il secondo punto è il peso del prezzo, che è incidente, coinvolgendo circa un terzo degli ospiti. ma non sembra decisivo. Non si sceglie la casa in affitto nella maggioranza dei casi per il prezzo minore. È probabile – lo vedremo tra un attimo – che una parte consistente della clientela (sempre quell'un/terzo circa che si fa guidare dal prezzo), sia un segmento di domanda proprio definito dal prezzo minore, ma non c'è la regola generale di scegliere per prezzo.

Passiamo adesso al primo aspetto legale, quello che si riferisce all'esibizione dei documenti personali e alla compilazione della schedina con i propri dati personali (luogo e data di nascita; nazionalità). Si può perciò constatare che **all'11,8% non è stato richiesto di esibire un documento al momento dell'arrivo e che al 65,1% non è stato richiesto**

di compilare il modulo per la registrazione statistico-anagrafica con la firma personale.

Tab. 21 – Esibizione dei documenti personali e scheda anagrafica

TIPOLOGIA DI COMPORAMENTO	sì	NO
Richiesti di esibire il documento di identità	88,2	11,8
Richiesti di compilare la schedina di informazioni anagrafiche	34,9	65,1
Richiesti di pagare tassa di soggiorno	85,9	14,1

Fonte: indagine Sociometrica, 2020

Una situazione piuttosto ambigua riguarda il pagamento della tassa di soggiorno che ciascun visitatore deve corrispondere in base alle notti trascorse. Intanto si osserva che al 14,1% non viene richiesta nessuna tassa di soggiorno, il che viola la legge in maniera ineccepibile, e nel caso in cui gli appartamenti non siano registrati in alcun modo sul registro pubblico, non hanno nessun numero identificativo.

Qui si apre una questione particolare delicata che riguarda la probabile evasione (o da parte degli esercenti o da parte degli utenti, a cui non viene richiesto in taluni casi il pagamento) della tassa di soggiorno.

È molto difficile arrivare a una stima esatta della parte inevasa, però si può arrivare a figurarsi un ordine di grandezza ragionevole. Dall'indagine demoscopica si ottiene il dato che al 14,1% non viene neppure chiesta la tassa di soggiorno¹⁸. Sappiamo che molte strutture sulla piattaforma non sono registrate nell'elenco regionale dedicato proprio agli appartamenti per gli affitti brevi, perciò non avendo un numero identificativo unico non si capisce come potrebbero versare la tassa di soggiorno, se per caso fosse stata comunque acquisita. Già solo queste due circostanze portano a valutare come molto rilevante la quantità di tasse di soggiorno evase.

Possiamo allora riprendere i dati sulla stima delle presenze "sommerse" e ragionare su quei dati, che convergono ampiamente con la sensazione che ricaviamo dall'indagine demoscopica. Se le presenze "sommerse" ammontano a circa 13milioni, **un calcolo di massima, ma non certo eccessivo, porta a considerare la parte di tassazione evasa intorno a 50milioni.** L'impressione è che la cifra debba essere considerata per

18 - Nel caso B&B, affittacamere, case per vacanze, la tassa è di 3,5 euro al giorno pro-capite

difetto, perché abbiamo considerato di *default* che tutte le strutture che svolgono attività con licenza, perciò legittimamente, inclusi gli esercenti di affitti brevi, acquisiscano e versino la tassa di soggiorno secondo i dettami della norma. Se così fosse, resteremmo sulla soglia dei circa 50 milioni di euro che, comparati, con i 130 milioni che il Comune di Roma incassa dalle presenze alberghiere, rappresenterebbe quasi il 40% (esattamente il 38,5%) degli incassi ufficiali della tassa di soggiorno. Una entità davvero ragguardevole.

Passiamo adesso ad altri aspetti del soggiorno connotato dalla scelta degli affitti brevi. Il primo è quello che possiamo definire la sensazione di sicurezza. È evidente che scegliere un appartamento di cui si vedono le foto, le recensioni e quant'altro è pur tuttavia sempre qualcosa che difficilmente può essere rapportato allo standard alberghiero. La metà circa si sente "abbastanza" sicuro, mentre il 43,8% si sente del tutto sicuro. Il 6,3%, all'opposto, si è sentito poco sicuro. Quindi è una situazione variegata: la sensazione di insicurezza, che non dovrebbe esserci, trattandosi di un viaggio di piacere e su un alloggio che si sceglie teoricamente con la piena fiducia, è limitata, ma è presente. Su tutto pesa il giudizio di "abbastanza sicuro", che detto per una città sarebbe già un elemento di riflessione, ma detto per l'alloggio dove si è scelto di dormire, indica una situazione non perfettamente soddisfacente. In fondo, la camera dove si dorme dovrebbe essere il posto più sicuro al mondo.

Tab. 22 – Giudizio su alcuni elementi dell'offerta di affitti brevi

CARATTERISTICHE	OTTIMO	BUONO	SUFFICIENTE	NEGATIVO
Localizzazione	32,2	28,9	30,3	8,5
Pulizia	11,0	44,1	42,5	2,2
confort	7,8	40,1	44,1	7,8
servizi	3,9	16,4	20,3	59,7

Fonte: indagine Sociometrica, 2020

Come si può evincere facilmente dalla tabella, la localizzazione è l'elemento di maggiore forza dell'offerta degli affitti brevi. Sebbene il giudizio negativo prevalga in valore assoluto solo nella mancanza – si direbbe assoluta – di qualunque tipo di servizio offerto dai proprietari, il resto naviga tra il buono e il sufficiente, tranne appunto che per la localizzazione che è apprezzata dalla maggioranza relativa.

Probabilmente – ma non abbiamo parametri oggettivi di riferimento – ci si sarebbe dovuti aspettare una soddisfazione per la pulizia tra l’ottimo e il buono, mentre si colloca – come detto – tra il buono e il sufficiente; lo stesso per il confort, di cui è pienamente soddisfatto solo il 7,8 %, mentre anche in questo caso ci si colloca tra il buono e il sufficiente.

Naturalmente siamo nel pieno campo della soggettività, perché ognuno ha il suo concetto di ottimo, di buono o di sufficiente, e molto dipende anche dalle attese, tuttavia, a parità di soggettività – se così possiamo dire – è evidente che **la localizzazione è il requisito numero uno che viene richiesto e apprezzato**: sul resto si è in qualche modo disposti a qualche aggiustamento.

Anche in questo caso due “narrazioni” prevalenti, una che attribuisce al solo prezzo più basso la “competitività” degli affitti brevi e l’altro sulla diversa esperienza che questa tipologia d’alloggio riserverebbe, asciugata degli aspetti più contingenti, si condensa nel concetto di localizzazione.

■ LA REAZIONE NEL MONDO

Il fenomeno degli affitti brevi ha una natura globale, perciò è utile effettuare una veloce panoramica sia sull'incidenza del fenomeno in altre città del mondo, sia sulle risposte che le varie amministrazioni hanno messo in atto per contenerlo. Sostanzialmente le conseguenze che via via si sono registrate, sia nel continente europeo che negli Stati Uniti, sono della stessa natura di quella vista a Roma: spiazzamento delle famiglie sul mercato degli affitti; trasformazione incontrollata dei centri delle città; evasione fiscale e elusione delle regole di sicurezza; concorrenza sleale nei confronti degli alberghi.

Anzi, si può dire che il contrasto più immediato e più determinato a una trasformazione urbana non richiesta, non voluta e non decisa da nessuna autorità pubblica, è stato messo in atto soprattutto dalle città americane, a cominciare da New York, e poi da San Francisco, proprio la città dove airbnb è nata, da Los Angeles e da altre ancora; poi è stata la volta dell'Europa e con una particolare veemenza da Barcellona, città dove gli effetti sono stati più ampi e profondi.

Dall'insieme di questi "casi di studio" ne ricaviamo oggi quasi un "catalogo" pieno di decisioni, di norme e di leggi che le autorità pubbliche hanno adottato nelle varie città per contenere il fenomeno e frenare (se non cancellare) i suoi effetti negativi. Si tratta di città che hanno avuto molto presto consapevolezza di come il fenomeno degli affitti brevi rischi di sottrarre alle amministrazioni pubbliche, e di conseguenza alla popolazione, sovranità e responsabilità sullo sviluppo delle singole città. È utile perciò analizzare, ovviamente in maniera stringata, la situazione almeno delle città principali che hanno dovuto confrontarsi con questo fenomeno. da ognuna di esse si trae un qualche insegnamento e un qualche esempio di decisione che può essere emulata.

NEW YORK E LA QUESTIONE DELLA LEGALITÀ

Il caso di New York è un caso di scuola, perché particolarmente indicativo della precocità nella comprensione degli effetti del mercato degli affitti brevi da parte dei soggetti istituzionali. Airbnb nasce nel 2008 e dal 2010, dopo appena due anni, a New York era già illegale affittare un appartamento per meno di 30 giorni consecutivi. Tuttavia, la componente di sommerso connaturata al fenomeno, unita alla indisponibilità a fornire i

dati da parte della piattaforma, sostanzialmente hanno consentito nel tempo l'evasione della norma, finché nel 2016 il Governatore Cuomo non ha varato una legge ancora più restrittiva che prevede sanzioni per i singoli host fino a un massimo di 7.500 dollari al terzo controllo. La compagnia inizialmente ha intentato una causa e poi, temendo una multa monstre, l'ha ritirata. Che la sanzione ai proprietari, in assenza di dati certi, sia operazione complessa proprio per la difficoltà di individuarli, è dimostrato dalla volontà del sindaco De Blasio di obbligare la compagnia a rendicontare nomi, indirizzi, prezzi e frequenza dei singoli affitti, come da ordinanza emessa nel luglio 2018, poi sospesa dalla giustizia federale fino a conclusione della causa che Airbnb e HomeAway hanno intentato alla città.

De Blasio continua comunque il suo impegno nella battaglia alle piattaforme impegnate negli affitti brevi, anche con il supporto di uno studio dell'Università della California Los Angeles che mette in relazione il dilagare del fenomeno con l'impennata dei prezzi degli affitti e del valore delle case, fattori che penalizzano le fasce più deboli, contribuendo a forme di disgregazione sociale. Va tenuto conto che nello studio della vicenda di New York (così come in altre città degli Stati Uniti, vedi Los Angeles e San Francisco) gli "sconfinamenti" del fenomeno Airbnb sono imputabili soprattutto alla sostituzione del singolo proprietario che cerca di ricavare piccole cifre con l'affitto breve con vere e proprie aziende che acquistano interi stock di immobili, sottraendoli così alla disponibilità delle locazioni tradizionali in un'ottica di sostituzione delle famiglie con i soggiorni turistici.

SAN FRANCISCO

Anche San Francisco, la città in cui Airbnb è nata, ha creato notevolissime tensioni fra l'azienda e l'amministrazione comunale. Anche qui ritroviamo la questione degli stock immobiliari acquistati e lasciati spesso inutilizzati in ottica Airbnb e, come vedremo per Barcellona, riscontriamo l'esplosione di una massiccia gentrificazione con tutte le relative ricadute sociali. La combinazione di questi due aspetti così dirompenti è stata la ragione per cui San Francisco è una delle città in cui più ci si è posti l'urgenza di normare il fenomeno.

Innanzitutto, bisogna osservare il terreno su cui si è andata espandendo Airbnb: il mercato immobiliare della città californiana è senza dubbio il più competitivo di tutti gli Stati Uniti. Per dare un ordine di grandezza si consideri che il costo medio di un affitto mensile di un appartamento con una sola stanza nella Bay Area sta oggi intorno ai 3.400 dollari (con variazioni

fino a 4.000 dollari) e che nel 2018 il prezzo medio di un appartamento ha raggiunto il massimo storico di 820.000 dollari. Ciò significa che se assumiamo in media uno stipendio annuo di 90.000 dollari di un tecnico informatico della Silicon Valley sostanzialmente la copertura di un anno di affitto in una casa con più stanze equivale all'impiego della quasi totalità della retribuzione.

Questa crisi del mercato ha comportato l'impossibilità di risiedere in determinate aree, la necessità di un pendolarismo intenso e ha contribuito ad aumentare il numero dei senza tetto, il più alto degli Stati Uniti. Dunque, è in questo quadro che la domanda immobiliare è andata crescendo in relazione a un'offerta resa molto bassa anche dalla scarsa disponibilità di appartamenti "appaltati" a Airbnb, a riprova che l'incidenza del mercato degli affitti brevi sull'impennata dei prezzi è stato anche qui un fattore assai determinante. Se poi ci si sposta in altre aree della città, come il quartiere ispanico di Mission o Chinatown (dove risiede la più grande comunità cinese fuori dall'Asia), osserviamo l'altro aspetto richiamato in premessa: la massiva gentrificazione che vi ha avuto luogo ha costituito l'oggetto di fortissime tensioni sociali, al punto che nel 2015 sono iniziati a comparire sui muri del quartiere cinese dei manifesti con i volti degli host di Airbnb, con tanto di Wanted, accusati di sottrarre alloggi alle fasce più deboli della società.

Anche qui come per Barcellona la partecipazione attiva della cittadinanza contro un'idea di depauperamento oggettivo delle condizioni abitative per grandi fette della società, si è rivelato un aspetto connotante nello scontro con le compagnie di *home sharing*. A fronte di queste problematiche le istituzioni locali nel 2014 hanno approvato la cosiddetta *Airbnb Law*, una legge che regolamentava il fenomeno prevedendo il tetto massimo di 90 giorni annui per l'affitto breve se il proprietario non è residente nell'appartamento e contestualmente obbligando gli *host* a registrarsi e a versare una tassa comunale del 14%. Nel giro di un anno, constatando le mancate registrazioni dei proprietari, il governo locale decideva di chiamare al voto i cittadini su una proposta, la *Proposition F* o *Airbnb Proposition*, poi bocciata dal 55% dei partecipanti al voto, che verteva su un'ulteriore restrizione della norma, portando a 75 il numero massimo di giorni per lo *short stay*. I promotori del quesito, che hanno raccolto circa 300.000 dollari dai movimenti per la casa e da ambienti alberghieri, si sono scontrati con una campagna mediatica di Airbnb imponente per costi e per diffusione capillare, dagli spot al contatto diretto casa per casa, alle telefonate, agli annunci digitali.

BARCELONA E LA QUESTIONE SOCIALE

Il caso di Barcellona ha una specificità che spiega piuttosto bene perché il mercato degli affitti brevi abbia inciso in modo così sostanziale nel dibattito pubblico nella città catalana. Il tema del diritto alla casa è cruciale per comprendere la centralità della battaglia ad Airbnb in atto da anni nel capoluogo catalano ed è legato alla formazione di una "bolla immobiliare" che, fino al 2017, ha provocato un crollo del valore degli immobili e un largo processo di gentrificazione dei quartieri più nevralgici. Secondo stime dell'Università di Barcellona, nel Barrio Gotico i prezzi al metro quadrato sono saliti in pochi anni del 67%, mentre la popolazione residente nello stesso periodo è scesa dell'8 per cento, il che ha comportato anche la mobilità "forzata" di centinaia di nuclei familiari, impossibilitati a sostenere i nuovi canoni, verso aree più periferiche.

Dal punto di vista dell'identità cittadina notiamo che qui il fenomeno degli affitti brevi ha avuto un impatto molto consistente, e questo la ragione per cui il fenomeno va oltre l'occupazione a tappeto delle localizzazioni migliori: i quartieri in cui il mercato degli affitti brevi ha raggiunto percentuali molto alte sono le Ramblas, il Barrio Gotico, Barceloneta, ovvero i più centrali - come accade praticamente ovunque - ma, a differenza di altre grandi città o capitali, a Barcellona questi sono sempre state tradizionalmente zone di estrazione popolare. Analizzando dunque il fenomeno e collocandolo nel contesto, qui - più che altrove - la trasformazione del tessuto urbano ha condizionato non poco il sistema delle relazioni sociali.

In secondo luogo, i numeri annuali degli arrivi hanno determinato nel tempo fenomeni di *overtourism* in queste aree e di pressione sul centro storico, a cui le istituzioni locali stanno tentando di rispondere con una regolamentazione ad ampio raggio sull'intero comparto. Cioè a dire che, a Barcellona, l'approccio al problema ha un'impostazione in cui certamente la volontà di arginare gli squilibri del sistema di *home sharing* riveste un ruolo centrale, ma non è l'unico. Anche la tradizionale ospitalità alberghiera, nell'ottica di un tentativo di normalizzazione dei flussi turistici, ha subito delle limitazioni. Terzo elemento, che rende Barcellona la capofila di questo fenomeno (analoghe manifestazioni si sono riscontrate a Lisbona, a Berlino e a San Francisco) è la partecipazione attiva della cittadinanza contro un tipo di turismo considerato "insostenibile", un turismo invasivo rispetto alle dinamiche di vita dei residenti. Una partecipazione, peraltro, fortemente incoraggiata dalle autorità locali che più volte hanno invitato i residenti a segnalare le illegalità e a scoraggiare la pressione dei flussi turistici nei centri storici ("Barcellona è un tesoro, nascondilo" è solo uno degli slogan più abusati nei volantini e nei manifesti che appaiono nei

pressi delle case affittate sulle piattaforme).

L'analisi della gestione del caso degli affitti brevi e il contesto entro cui si colloca ci permettono quindi di far emergere a Barcellona tre elementi particolarmente caratterizzanti: 1) Il tema del diritto alla casa e la questione sociale innescato dal boom degli affitti brevi; 2) un *overtourism* marcato in aree ristrette e già congestionate; 3) la sensibilità e la partecipazione attiva della cittadinanza al dibattito pubblico. Sul piano normativo nel 2014 sono state sospese le nuove licenze nella Ciutat Vieilla e nel 2017 i controlli disposti dall'amministrazione cittadina hanno consentito di individuare tra i listing di Airbnb circa 4mila immobili non registrati (e quindi affittati illegalmente) su Airbnb e HomeAway, entrambe multate con una pesante sanzione di 600.000 euro.

Il "caso" di Barcellona è stato il primo in Europa dove l'impatto sociale del fenomeno degli affitti brevi ha sovrastato ogni altro impatto (turistico, alberghiero, immobiliare). La città si è sentita "aggredita" da forme di affitto che hanno modificato in negativo il delicato equilibrio tra residenti (non particolarmente ricchi, né affluenti) e turisti. È stato talmente forte l'impatto degli affitti brevi sull'opinione pubblica, che è diventato l'argomento amministrativo più dibattuto nella città nelle ultime elezioni comunali.

PARIGI E LA LOTTA GENERALIZZATA CONTRO LE PIATTAFORME

Il secondo mercato di Airbnb per ordine di grandezza dopo gli Stati Uniti è quello francese, in cui svetta Parigi come città con il più alto numero di alloggi al mondo (65.000, secondo i numeri approssimativi forniti da Airbnb fino a pochi mesi fa). Nello studio della specificità del contesto, l'analisi ha ravvisato alcuni elementi che possiamo definire concatenati all'esplosione del mercato degli affitti brevi. Secondo una stima del Ministero del Logement il numero di immobili affittati illegalmente su Airbnb, che sono stati di fatto stornati dal parco delle locazioni tradizionali, ammonterebbe a circa 20.000 unità. La sottrazione, quindi, di numeri consistenti di immobili per affitti a lungo termine nel caso di Parigi va a incidere su un mercato in cui la domanda è superiore all'offerta, causando un innalzamento dei prezzi degli immobili. Questa evidenza è interessante rapportarla anche a un dato statistico fornito dall'ultima rilevazione Insee (*Institut National de la statistique et des études économiques*) che ci pare significativo: negli ultimi anni la crescita della popolazione di Parigi ha subito una forte flessione rispetto al 2011, in cui il dato era di 2.500.000 abitanti, perdendo già nel 2016 circa 300.000 abitanti. Il trasferimento, quindi, di molti parigini

nei comuni dei dipartimenti della *Petite e Grande Couronne* negli ultimi anni è certamente uno degli aspetti su cui la sindaca Anne Hidalgo sta più facendo leva nella discussione con le piattaforme, dovuta da un lato a dinamiche distorsive e speculative del mercato delle locazioni e dall'altro ai problemi di gentrificazione soprattutto nei primi 4 *arrondissement* (al punto che non mancano proposte di vietare *tout court* l'affitto via Airbnb nelle suddette zone).

A fronte di questo atteggiamento, negli ultimi anni l'obiettivo delle istituzioni pubbliche in Francia è stato quello di rafforzare la regolamentazione per dare un inquadramento e un confine agli eccessi del fenomeno, arrivando ad adottare delle *task force* apposite per scovare gli annunci illegali sulle piattaforme di *home sharing*, che hanno portato nelle casse del Comune dai 600.000 euro del 2016 a 1,3 milioni di euro del 2019.

Dal 2014 la legge prevede un tetto massimo per l'affitto di singole stanze o di interi appartamenti per 120 giorni complessivi e, ai fini di un controllo più stringente, nel 2018 la *Loi Elan sur l'évolution du logement, de l'aménagement et du numérique*, ha inserito tra le sue previsioni la possibilità di multare le piattaforme fino a 12.500 euro per ogni annuncio illegale. La sindaca di Parigi Anne Hidalgo ha minacciato più volte Airbnb per la mancata registrazione degli immobili, fino al punto di citare in giudizio l'azienda per 1.000 alloggi illegali, il che, se venisse applicata la norma alla lettera, equivarrebbe a 12,5 milioni di euro di multa per Airbnb. Sta di fatto che dallo scorso dicembre, in base a un decreto governativo che obbliga l'azienda a trasmettere ai sindaci annualmente l'elenco degli alloggi registrati e il numero di notti del soggiorno, Airbnb ha reso note le cifre reali dei suoi listing (51.520 in luogo dei 65.000) e ha stimato in un 8% (circa 4.000) gli alloggi che violano i tempi di permanenza consentiti. In più, a fronte delle 72.000 abitazioni dei primi 4 *arrondissement* (prime e seconde residenze, dati Insee) ha stimato in circa un migliaio gli appartamenti illegali, circa quindi l'1.4%.

Secondo il ministro della coesione territoriale Julien Denormandie il calo degli annunci illegali (1 appartamento su 10 come riporta *Le Parisien*) sarebbe legato all'applicazione delle nuove misure (la legge Elan e il relativo decreto) grazie alle quali si è imposta una stretta sui controlli e un aumento delle restrizioni.

Questo solo per confermare come in Francia il caso Airbnb sia divenuto ormai un tema politico di primo piano, e certamente lo sarà ancora nelle prossime elezioni municipali, tanto che la sindaca Hidalgo continua a invocare "la necessità di un elettroshock" e a dirsi favorevole a

“un’interdizione delle piattaforme per non lasciare in eredità una Parigi delle seconde case e degli immobili Airbnb”.

BERLINO E LA QUESTIONE IMMOBILIARE

L’analisi sulla gestione del fenomeno delle piattaforme degli affitti brevi distingue in Berlino la città che, fatta salva New York, è quella che più di ogni altra ha affrontato la questione più prontamente, dotandosi di misure estremamente vincolanti per le piattaforme per gli affitti brevi. L’impostazione che la regolamentazione in vigore mostra in modo chiaro, è particolarmente legata a un aspetto in particolare su cui il legislatore è intervenuto, ovvero l’incidenza del dilagare del sistema dello *short rental stay* sul mercato immobiliare e sulla conseguente contrazione dell’offerta e crescita del prezzo delle locazioni.

Nel racconto del caso di Berlino può essere utile andare a ritroso partendo dalla fine: è infatti di recentissima approvazione una proposta votata lo scorso ottobre dal Senato di Berlino (che dovrebbe entrare in vigore dal 2020) che congela gli aumenti dei canoni d’affitto e che pone un tetto massimo agli stessi per i prossimi 5 anni (il cosiddetto *Berliner Mietendeckel*). Si tratta, in tutta evidenza, di una norma estremamente drastica (che peraltro sta suscitando forti divisioni tra chi vi individua una chiara volontà di garantire il diritto alla casa e chi quella di minare l’autonomia dei privati e condizionare il libero mercato) ma che è solo l’ultimo tentativo, in ordine di tempo, di porre un freno agli squilibri dovuti anche agli effetti di Airbnb. D’altra parte, i numeri sono indicativi (fonte: *Il Sole 24Ore*): fra il 2009 e il 2014 i canoni sono cresciuti del 56% e del 4,7% tra la prima metà del 2018 e lo stesso periodo del 2019, in particolare nelle zone di Charlottenburg e Tiergarten. Già nel 2013, dopo un biennio di transizione, Berlino aveva varato delle norme *ad hoc* imperniate su due principi: 1) l’esclusiva possibilità di affittare solo stanze e non interi appartamenti 2) la possibilità di affittare l’intera casa previa licenza trasformando l’alloggio in regolare *bed&breakfast*, applicando ai trasgressori multe fino a 100.000 euro. Nel 2018 l’amministrazione ha rivisto le norme, consentendo, previa registrazione, l’affitto dell’intero appartamento con specifico permesso e le seconde case fino a un massimo di 90 giorni. L’abitazione principale, in ogni caso, non può mai venire affittata per meno del 50% della superficie.

AMSTERDAM E LA VIA DELL'ACCORDO

Tra le prime città europee a dotarsi di contromisure c'è sicuramente Amsterdam, che possiamo considerare anche un modello amministrativo nel puntuale monitoraggio degli sviluppi del fenomeno, controllandone gli effetti attraverso leggi *ad hoc* che nel tempo hanno subito ulteriori inasprimenti, soprattutto nell'ottica di una limitazione dei fenomeni di *overtourism* a tutela dei residenti. A differenza di New York, a partire dal 2017 gli amministratori olandesi hanno concluso un accordo con Airbnb, che prevedeva un limite massimo di 60 giorni annui di affitto di ciascuna singola abitazione l'obbligo di registrare in comune la licenza di affittacamere in cambio di messaggi mirati che la compagnia, ogni 6 mesi, deve inviare agli host ricordando loro obblighi e scadenze. Nel 2018 Amsterdam, che già aveva il tetto più basso a livello europeo, lo ha dimezzato portandolo a 30 giorni. In questo caso Airbnb ha accettato la nuova norma perché, secondo alcuni calcoli, la media di permanenza nella città olandese è 28 giorni.

Attraverso questa rapida panoramica abbiamo individuato aspetti più specifici e connotanti degli effetti della proliferazione degli affitti brevi in alcune importanti città; nonostante ciascuna di esse abbia tematiche sue proprie, tuttavia analizzate nell'insieme, ritroviamo elementi comuni che rafforzano l'idea che, in un modo o nell'altro, il fenomeno degli affitti brevi ha avuto impatto sul mercato alberghiero, sul mercato immobiliare e sul mercato degli affitti per le famiglie, in breve ha inciso sull'assetto delle città in maniera evidente.

Se quindi il problema principale per il governo federale di New York è stato quello di frenare la speculazione immobiliare ribadendo la primazia della legalità (così come accaduto a Berlino, ad esempio), a Barcellona e ad Amsterdam (o a Venezia) uno spazio più centrale nel dibattito pubblico e nelle scelte decisionali ha riguardato gli effetti causati dall'*overtourism*. Parallelamente a Parigi, e nella stessa Roma, più che un problema di contenimento dei grandi flussi turistici, perché si tratta di città grandi senza un problema di *overtourism*, il focus sta nell'impatto sul centro delle città, sia attraverso lo spiazzamento (*crowding out*) delle famiglie sul mercato degli affitti, che nell'impossibilità a governare il fenomeno sul piano della legalità e del rispetto delle regole vigenti sul mercato turistico.

Vale qui la pena richiamare il citato report su New York su cui ha fatto leva il sindaco Bill De Blasio nell'ordinanza emessa lo scorso anno. Gli economisti dell'UCLA Kyle Barron, Edward Kung e Davide Proserpio, in un report che ha preso in considerazione tutti gli annunci disponibili su Airbnb nella totalità degli Stati Uniti dal 2012 al 2016, hanno concluso che nelle zone in cui l'offerta del servizio di *home sharing* aumenta del 30 per cento il prezzo medio del canone di locazione raddoppia. In buona sostanza, tra gli effetti dell'esplosione degli affitti brevi possono essere annoverati: 1) l'aumento dei canoni di locazione determinata da una riallocazione degli stock abitativi; 2) l'aumento dei prezzi delle case sia attraverso la capitalizzazione degli affitti che tramite la possibilità di usare gli spazi in eccesso; 3) l'immissione sul mercato di fornitori di soggiorni a breve termine che competono con i locatari tradizionali (albergatori).

Anche se in Italia uno studio dettagliato sul rapporto tra la contrazione dell'offerta di case in affitto e, quindi, del rialzo dei valori immobiliari e dei canoni di locazione non è ancora stato elaborato, appare comunque evidente che ci sia una interdipendenza tra questi fattori, come riscontrato anche in diverse città europee e statunitensi. Sul tema è utile citare l'opinione del *Dg Grow* della Commissione Europea, che nell'ambito della *collaborative economy* il turismo delle piattaforme può non essere causa diretta dell'aumento dei prezzi locativi, ma certamente ne è divenuto uno degli agenti propulsori: lieve distinzione su una condivisione sostanziale. D'altro canto, riprendendo una sintesi efficace dello studio californiano già citato, è evidente che per ogni nuovo annuncio di appartamento da affittare per periodi brevi, c'è un appartamento in meno da affittare per le famiglie.

Un'altra delle conseguenze importanti del fenomeno degli affitti brevi è determinata da una crescita delle disuguaglianze sociali, in alcune città già molto nette e fonte di tensioni sociali, tra il centro e le periferie. Attraverso vari meccanismi che agiscono in contemporanea si crea un combinato disposto per cui il centro delle città si riempie di ospiti aggiuntivi che comunque alimentano l'economia di quelle aree; il valore delle case in centro cresce, mentre quello delle periferie si riduce; le opportunità di lavoro, per quanto modeste, create dal mercato degli affitti brevi, comunque si rivolgono primariamente alle aree centrali e a quelle immediatamente contigue. Il tutto converge verso una crescita delle disuguaglianze interne alla città e le opportunità degli affitti brevi, che pure potevano rappresentare (o erano presentate in maniera tale a suggerire questa possibilità) una *chance* per piccoli proprietari di alleggerire il prezzo dell'affitto, del mutuo o di avere una piccola fonte di reddito aggiuntivo funzionano quasi esclusivamente solo per chi vive

nel centro della città. Da questo insieme di effetti le disuguaglianze crescono invece di ridursi. Su questo aspetto Roma non fa eccezione, e l'approfondimento sulla presenza pressoché capillare dell'offerta di affitti brevi nel I municipio lo dimostra.

Le piattaforme sono nate per venire incontro a determinate esigenze (la condivisione di spazi inutilizzati in un appartamento, la possibilità per la cosiddetta classe media di "arrotondare" grazie a guadagni aggiuntivi, la volontà di mettere a disposizione di ospiti stranieri, e per tutte le tasche, il sogno di vivere qualche giorno *like a local*) ma nel loro sviluppo sono finite non solo per sovrapporsi alle classiche strutture ricettive alberghiere ma, di più, per surclassarle attraverso il duplice vantaggio dell'abbattimento dei costi tramite servizi automatizzati che hanno compresso l'utilizzo di risorse umane e una maggiore capacità di marketing nutrita dalla tecnologia e dai big data.

Questo genere di trasformazione è piuttosto un esempio di *disruptive innovation*, che si realizza quando un prodotto o un servizio che di partenza offre prestazioni inferiori in rapporto alle caratteristiche primarie di un altro prodotto o servizio già esistente, introduce un pacchetto di *benefit* generalmente incentrati su qualità ridotte, sulla convenienza del prezzo e sulla maggiore semplicità di utilizzo. In altri termini, si tratta di un servizio inferiore ma sufficientemente buono da modificare la proposta di valore predominante e, migliorando le sue performances nel tempo, finisce per "aggredire" la domanda dei clienti *mainstream* che scelgono di adottarla in sostituzione dei prodotti o dei servizi esistenti. L'offerta delle piattaforme, invece di essere un complemento dell'offerta alberghiera esistente (o di esserlo in gran parte), può finire con l'essere sovrapposta e teoricamente sostitutiva di quella alberghiera.

Se il *core business* originario dell'offerta di affitti brevi non fosse quello di offrire stanze paramtrate agli standard alberghieri, bensì di permettere agli ospiti una "esperienza" breve da condividere con un *host* per viverla come i locali, dopo 12 anni dalla sua nascita è indubbio che quest'obiettivo è tutt'altro che raggiunto o approssimato. Anzi, vedendo, ad esempio, le trasformazioni di Barcellona, si potrebbe quasi dire che non sono gli ospiti a "imitare" o a trovare lo stile di vita dei "locali", ma piuttosto sono quest'ultimi che si conformano agli ospiti. D'altra parte, la condivisione vera (cioè la circostanza che *guest* e *host* siano contemporaneamente presenti in casa, perciò condividano l'esperienza del soggiorno) su cui è poggiata la "narrazione" della condivisione è una rarità.

■ CONCLUSIONI: UNA CITTÀ SOTTO PRESSIONE

Abbiamo avviato questo studio con l'obiettivo di stimare gli invisibili, o meglio i visibilissimi turisti che frequentano Roma e il resto della regione, ma invisibili alle statistiche ufficiali.

È stato un viaggio che ci ha portato a scoprire, o a dare misura, a un fenomeno che sta cambiando radicalmente l'assetto della città, o almeno del suo centro storico, oltre a sconvolgere l'assetto del mercato turistico.

Cominciamo dalla fine, cioè dall'obiettivo di stimare il "sommerso turistico" della città. Si scopre così un ordine di grandezza del "sommerso" estremamente elevato, pari a oltre il 30%. Dobbiamo perciò aggiornare le statistiche ufficiali che, evidentemente, non contemplando questa parte di turisti, si dimostrano del tutto parziali. Mentre anno per anno (almeno negli ultimi anni) si registravano lievi crescite o addirittura degli stop, accanto al turismo "ufficiale" cresceva (addirittura con un salto di oltre il 40% in tre anni dell'offerta) un'onda di turismo di cui non si è avuta nessuna cognizione "ufficiale", sebbene i suoi effetti fossero davanti agli occhi di tutti.

Non si tratta però "solo" di adeguare le statistiche ufficiali, perché il fenomeno porta con sé una serie di conseguenze e di cambiamenti non tutti da auspicare che si radicalizzino e si sedimentino.

La prima conseguenza è di carattere generale e si può sintetizzare nello "spiazzamento economico" delle famiglie sul mercato degli affitti nelle aree centrali di Roma, con la conseguenza dello svuotamento del centro da parte loro e la sostituzione con gli affitti di breve durata per i non residenti, con tutte le molteplici conseguenze che comporta. Di questo se ne può avere immediata percezione quando si osserva che la stima del ricavo medio mensile dalle abitazioni destinate agli affitti brevi è di 3mila euro circa, con punte nel centro storico di 4mila e di 6mila euro, che confrontati con un costo medio che oggi le famiglie romane pagano di affitto (870 euro) è nettamente inferiore a quello percepito con gli affitti brevi ai turisti.

Le caratteristiche dell'offerta degli affitti brevi si sovrappone e coincide con l'offerta alberghiera per varie ragioni: la permanenza media è pressoché identica a quella alberghiera (perciò non c'è nessuna distinzione funzionale); la dislocazione geografica è la stessa degli alberghi (cioè concentrata nelle aree centrali); i prezzi praticati non sono distanti da quelli alberghieri; il tasso d'occupazione è così elevato da superare persino

quello alberghiero. Questa ipotesi è suggellata dagli stessi visitatori che affermano di scegliere gli affitti brevi, non per "il modo alternativo di vivere la città" o per le diverse esperienze contrapposte a quelle alberghiere, ma principalmente per la localizzazione delle proprietà che, come appunto si è visto, sono localizzate nel centro storico. Inoltre, la circostanza di condivisione dell'appartamento, che è la "filosofia" alla base della sharing economy, è presente in meno nell' 1% dell'offerta di affitti brevi. Siamo perciò davanti a un'offerta che ha le medesime caratteristiche dell'offerta alberghiera, anche se ne distanzia in maniera clamorosa non offrendo alcun servizio (la maggioranza degli ospiti degli affitti brevi lamenta proprio l'assenza di ogni supporto, che arriva al massimo alla consegna delle chiavi, quando non ci sia una gestione del tutto automatica).

La circostanza che siamo lontani da un'idea di sharing economy lo si vede dall'affermarsi di società di *property management* che gestiscono gli appartamenti al posto dei proprietari, perciò con una modalità che potremmo tranquillamente definire di *high tech e low touch*, cioè con una crescente e preponderante logica di "fredda" automazione che di "calda" accoglienza personale.

Rispetto al modello economico da utilizzare per valutare il fenomeno degli affitti brevi, si è davanti a numerose difficoltà, tuttavia sembra prevalere nettamente il modello di rentier piuttosto che quello dell'imprenditoria. Vediamo di approfondire il tema. Nella grande maggioranza dei casi non siamo davanti a un investimento, perché i proprietari si sono trovati appunto la proprietà disponibile e l'hanno utilizzata per un fine diverso nelle modalità, ma non diverso nella sostanza da quello precedente, cioè passando dagli affitti alle famiglie agli affitti ai turisti, incrementando però enormemente la redditività, che rimane comunque una redditività legata alla proprietà, non all'investimento. Inoltre, quando l'investimento c'è stato, sembra essere dettato solo dall'adeguamento al nuovo utilizzo piuttosto che a innovazioni di qualche rilievo economico e alla pura manutenzione.

Nel momento in cui entrano in gioco le società di *property management*, anche se con l'ingresso "tradiscono" l'ispirazione *sharing*, dall'altra certamente producono un'offerta di servizi privati; rispetto però al terziario alberghiero, qui ci troviamo davanti un'offerta molto povera, perché si limita alla consegna delle chiavi, a un minimo di controllo dei flussi e alla semplice pulizia delle camere e delle abitazioni. Insomma, un terziario che con difficoltà potremmo definire tale, o meglio definiremmo come un terziario a basso valore aggiunto.

Il punto chiave è la disponibilità o meno del servizio. Nel campo alberghiero la qualità è determinata (nella sostanza, a parità di altri fattori) dal rapporto elevato tra il numero di persone di qualità utilizzate nel servire gli ospiti e il numero degli ospiti. Nella ristorazione di alta gamma, ad esempio, a ogni tavolo corrisponde un servizio esclusivo e così via, tanto che non possono mai essere definiti di qualità luoghi dove il consumatore si serve da sé. Per questa ragione il settore alberghiero è un settore che si definisce *labour intensive*, perché impiega molto personale e più intende scalare la piramide più personale deve impiegare, e naturalmente di maggiore qualità. Questa è la natura terziaria dell'offerta alberghiera e della ristorazione.

Nel settore degli affitti brevi, così come lo conosciamo, la tendenza è opposta: si tende ad automatizzare il più possibile ogni passaggio (dai lucchetti automatici ai codici per aprire le porte) e perciò a impiegare il minimo possibile le risorse umane. Le app governano il *business* e per loro vince l'algoritmo più accurato, non il servizio migliore. Questa situazione trasforma tendenzialmente il settore dell'ospitalità da settore ad alta intensità di lavoro (qualificato) a settore a bassa (e non qualificata) intensità di lavoro.

L'invisibilità statistica porta con sé, essendo sia causa che conseguenza, di un insieme di problemi d'ordine legale, fiscale e di relazione con i pubblici poteri, molto pesanti. Del punto statistico si è detto: la circostanza che una parte (se non una gran parte) dei flussi turistici non siano registrati altera la percezione delle dinamiche turistiche della città. Per altro, se ci sono ragioni per cui ogni cliente alberghiero viene registrato, sia anagraficamente (cioè con nome, cognome e le altre caratteristiche personali) sia statisticamente, non si capisce come mai queste stesse ragioni non ci siano quando si cambia tipologia d'alloggio. Inoltre, se solo a un terzo circa dei clienti viene fatta compilare la scheda anagrafica, ne derivano anche problemi di sicurezza. Quasi che la sicurezza scatti solo nei casi dei pernottamenti alberghieri e non anche nelle altre tipologie.

C'è poi il grande capitolo della tassa di soggiorno, la cui mancata corresponsione e versamento alle casse comunali costituisce una grave mancanza. Al di là della condivisione o meno dell'esistenza di una tassa di soggiorno, tuttavia, nel momento in cui è in vigore, la città si vede depauperata dal mancato incasso di cifre importanti che potrebbero servire molto alla città. Saremmo perciò in un caso di uso della città da parte di ospiti non residenti a cui non è associata nessuna compensazione, se intendiamo così la tassa di soggiorno. Comunque sia una legge che obbliga i non residenti a contribuire alla gestione della città rimane inevasa, almeno nella sua completezza.

D'altro canto, il mancato versamento della tassa di soggiorno è la conseguenza anche delle ambiguità e inadempienze normative. La legge regionale impone a chi offre appartamenti per affitti brevi a non residenti di registrarsi nell'apposita sezione dell'offerta turistica, ottenere un numero unico identificativo della struttura, che sono le precondizioni affinché possa poi comunicare i dati sulle persone ospitate, e versare di conseguenza la tassa di soggiorno richiesta e ricevuta dagli ospiti. Qui si apre un altro nodo, perché dalla nostra indagine risulta che la grandissima maggioranza degli ospiti di questo tipo di strutture versi la tassa di soggiorno, ma la parte di clientela registrata pubblicamente da queste strutture sembrerebbe poco rilevante...

Dall'insieme delle indicazioni che abbiamo ottenuto dalla ricerca possiamo concludere che siamo davanti all'affermarsi di un *business* che si sovrappone al mercato alberghiero con uno scambio (per modalità d'esecuzione, per impatto sull'occupazione e per contribuzione alle finanze pubbliche) negativo.

Teoricamente questo segmento d'offerta ricettiva potrebbe avere tuttavia una sua complementarità all'offerta alberghiera, cioè allargare le possibilità di valorizzare l'ospitalità romana anche a chi preferisce modalità diverse da quelle alberghiere (perché soggiorna per un numero maggiore di giorni; perché ha bisogno di spazi più ampi; perché costituisce un nucleo di vacanza "allargato") ma avrebbe bisogno di un quadro giuridico e di modello di *business* molto diverso.

In alcune città è stato dato un numero giorni massimo in cui le camere e gli appartamenti possono essere affittati, perciò commercializzati; in altre città si è limitato a due o massimo tre gli appartamenti che un singolo soggetto può mettere sulle piattaforme (una norma analoga, cioè massimo due appartamenti, esiste anche nel Lazio, ma nella piattaforma sono presenti molti soggetti che hanno ben più di due appartamenti in locazione); in altre città, come a Parigi dove i candidati alle elezioni comunali hanno proposte al proposito, si vogliono escludere interi quartieri dall'offerta di affitti brevi. Naturalmente è anche possibile un mix tra due di questi criteri e anche la proposta di altri vincoli ancora. Certo è che le conseguenze progressive dell'espansione di questo fenomeno mette le città in una situazione di particolare sofferenza, a cui si cerca in vari modi di porre riparo.

Questo lavoro serve a dare informazioni, elementi di giudizio, stime dei fenomeni, valutazioni tratte dagli stessi visitatori, in maniera tale che la consapevolezza generale sul fenomeno s'accresca in maniera importante e risolutiva.

■ NOTA METODOLOGICA

Come si è scritto in premessa, questo lavoro di stima dell'ordine di grandezza del fenomeno degli affitti brevi nasce dall'assenza dei dati, anche basilari, che siano pubblicamente disponibili. Si tratta di un fenomeno particolarmente aggrovigliato, nelle definizioni e nella normativa, sia perché è inedito, sia perché i suoi confini definatori non sono nettamente tracciati.

Abbiamo utilizzato tutte le fonti disponibili per quanto riguarda l'offerta, cioè monitoraggio delle piattaforme attive sul mercato degli affitti brevi. Per quanto riguarda, invece, le opinioni dei visitatori, sono il frutto di una indagine specifica di Sociometrica, realizzata attraverso un questionario strutturato, somministrato a un panel di 1.000 turisti, con interviste realizzate di persona da nostri incaricati, nei mesi di settembre, ottobre, novembre e dicembre del 2019.



EBTL - Ente Bilaterale Turismo del Lazio
Via Agostino Depretis, 70 – 00184 Roma
Tel. +39 06 48907020 Fax +39 06 48906828
www.ebtl.it info@ebtl.it